ZEITSCHRIFT DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG KREIS COESFELD GMBH

Wirtschaft aktuell

Nr. 128 · 34. Jahrgang · Ausgabe III

Oktober 2026 · Preis 2,50 Euro

Marketing

Der neue Takt

Künstliche Intelligenz verändert im Eiltempo, wie Werbekampagnen und Unternehmenskommunikation gemacht werden und wie sie bei den Zielgruppen ankommen. Gefragt sind Inhalte, die nicht nur gefunden, sondern auch für glaubwürdig und relevant gehalten werden – von Kunden ebenso wie von KI-Systemen. Eine Chance für die Marketingbranche. Ab Seite G1.

KI-generiert

KREISENTWICKLUNG
Landrat im Interview **S. 6**

WEGE IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT
Sarah Wurzinger **S. 22**

WIRTSCHAFT TRIFFT
Nicola Winter zu Gast **S. 30**

WIRTSCHAFTSbrief

DER NEWSLETTER FÜR DAS MÜNSTERLAND UND SÜDWESTLICHE NIEDERSACHSEN

Was bewegt Unternehmen, Gemeinden und Städte im Münsterland? Welche Themen sind akut?

Unser Newsletter „Wirtschaftsbrief" bringt die wichtigsten Wirtschafts-, Kommunal- und Standortnachrichten von „Wirtschaft aktuell" direkt in Ihr Postfach – kompakt, relevant und auf den Punkt. Jetzt kostenlos abonnieren und immer im Blick behalten, was in der Region passiert.

JETZT KOSTENLOS ABONNIEREN!

TÜVNORD

Sachverstand mit Herz – für eine sichere Mobilität

TÜV NORD Mobilität zählt zu den führenden Prüforganisationen im Automobilbereich.

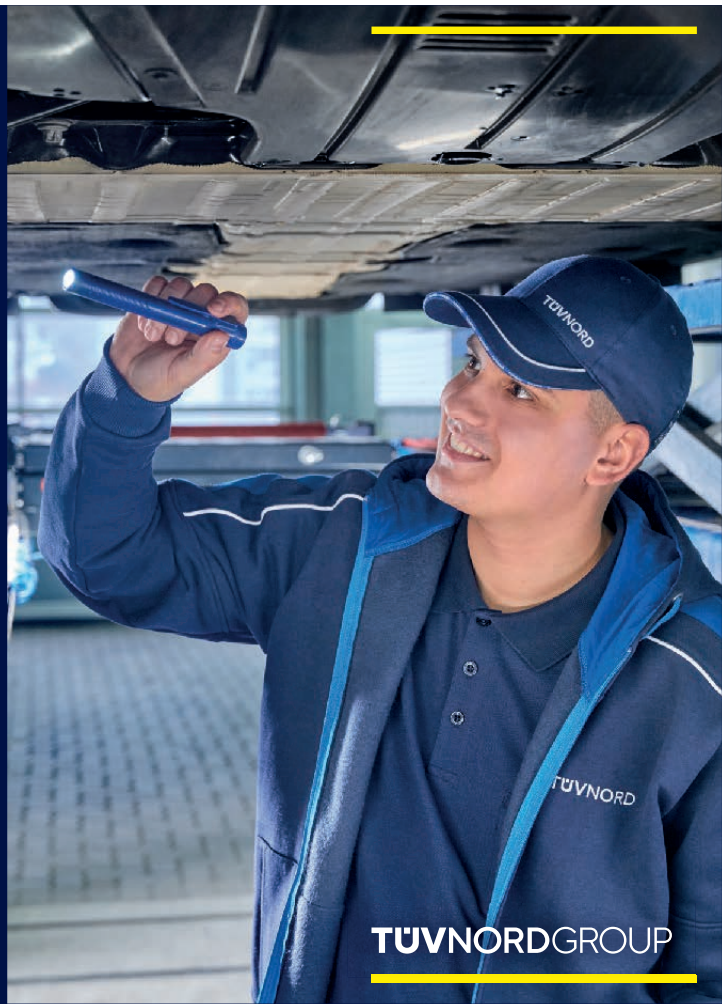
Unsere Mission: mehr Sicherheit im Straßenverkehr – jeden Tag. Unsere Mitarbeitenden prüfen Fahrzeuge mit modernster Technik und hohem Verantwortungsbewusstsein, von gesetzlichen Fahrzeugprüfungen über digitale Prüfverfahren bis hin zu technischen Gutachten.

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®



Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Ihnen als Unternehmerin und Unternehmer muss ich es eigentlich gar nicht erzählen: Kluges Marketing ist für den wirtschaftlichen Erfolg essenziell – in Krisenzeiten und auch dann, wenn's läuft. Um neue Kunden zu finden und vorhandene an sich zu binden, braucht es aber weit mehr als schöne Bilder, kluge Slogans und Reichweite.

Künstliche Intelligenz (KI) verändert gerade rasant, wie Unternehmen ihre Botschaften nach außen tragen. Sie eröffnet enorme Chancen: Zielgruppen können schneller, effizienter, datenbasierter und individueller angesprochen werden. Doch bei aller Begeisterung für Algorithmen und Co. bleibt eine entscheidende Zutat unverzichtbar: der Mensch.

Denn Vertrauen lässt sich nicht automatisieren. Gute Kommunikation braucht Haltung, Persönlichkeit und Authentizität. KI kann dabei ein mächtiges Werkzeug sein – aber es bleibt eben ein Werkzeug. Der Human-in-the-loop entscheidet, ob aus Daten eine wirklich gute Idee, aus Content eine Botschaft und aus Reichweite eine echte Kundenbeziehung wird. Genau das haben uns auch die Marketingexperten aus der Region bestätigt. Ihre Tipps und Best Practices lesen Sie in unserer aktuellen Titelstory.

Zum Schluss noch etwas Persönliches: Dies wird für mich das letzte Editorial für Wirtschaft aktuell sein. Künftig wird Sie an dieser Stelle Carsten Schulte begrüßen. Denn nach 18 spannenden Jahren im Verlag, für die ich sehr dankbar bin, heißt es für mich Abschied nehmen und auf zu einer neuen beruflichen Herausforderung. Dem Team wünsche ich von Herzen das Beste – und Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, wünsche ich weiterhin viel Freude mit dem Magazin. Denn eines habe ich in dieser Zeit immer wieder gelernt: Unsere Region steckt voller spannender, erfolgreicher Unternehmensgeschichten, die es zu erzählen gilt.

Anja Wittenberg, Redaktionsleitung

Ihr Spezialist für Flächenheizungssysteme

1A SERVICE
VERTRIEBS- UND MONTAGE GMBH

- Betonkerntemperierung
- Fußbodenheizung
- Industrieflächenheizung
- Sportbodenheizung

... und mehr

1A Service Vertriebs- und Montage GmbH · Padies 14 · 48683 Ahaus · 02561 9637120 · **www.1a-service-online.de**

6

Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr im Interview

40

Blick auf den Wirtschaftsstandort Steinfurt

BLICKPUNKT KREISENTWICKLUNG

6 Dr. Christian Schulze Pellengahr: „Aufpassen ist immer richtig“

10 Landkreis Nysa: Erste europäische Partnerschaft

11 Projekt „Daten. Nutzen. Machen.“: Plattform für die digitale Zukunft

12 Mobilität: Mehr Flexibilität im Nahverkehr

13 Pendla: Gemeinsam fahren, gemeinsam sparen

14 Euregio: Gemeinsam über Grenzen hinweg

16 Berufsorientierung: Bausteine für die Fachkräftesicherung

KREIS COESFELD

17 Ehrenamtsfreundliche Arbeitgeber gesucht

18 DMW Drahtmaschenweberei: Forschungszulage genutzt, Drahtwebmaschine entwickelt

19 Gesundheit: „Fitte Firma“ startet im Herbst

20 Fachkräftesicherung im Ausland: „Die Digitalisierung ist keine ausreichende Antwort“

22 Sarah Wurzinger: „Alleine zu gründen, war der beste Weg“

23 René Rettig: Die Marktlücke als Chance genutzt

24 Verena Lödding: „Jede Lebenssituation ist anders“

25 Ökoprofit: „Eine kontinuierliche Reise“

26 Volksbank Westmünsterland: „Größe und Nähe sind kein Widerspruch“

28 Innovationspreis Münsterland: Die Nominierten aus dem Kreis Coesfeld

nur Ausgabe Coesfeld

75 Ehrenamt bei Sika: „Das Engagement wirkt auch nach innen“

76 Volksbank Westmünsterland: Alexander Wissing ist Generalbevollmächtigter

Veranstaltung: Digitalkonferenz zu KI

WIRTSCHAFT IN DER REGION

29 Innovationspreis Münsterland: Gewinner ausgezeichnet

30 Wirtschaft trifft Nicola Winter: „Wer ewig analysiert, aber nicht handelt, hat ein Problem“

32 Künstliche Intelligenz: „AzubiTrain” startet münsterlandweit

Sparkassen prüfen Fusion

PR-Sonderveröffentlichung

BNI

34 Gut vernetzt zwischen Münster und Münsterland

36 Webrecht Jurisch: Rechtssicher in der virtuellen Welt

37 Consident: Erfolg beginnt mit Nutzen

38 Atelier Art & Weise: Außergewöhnliches Teamerlebnis

Württembergische Versicherung Wolter: Beratung, die mitwächst

TITELSTORY: MARKETING

G2 Branchenblick: Zwischen KI und Vertrauen

G4 Bakerman: Auffallen allein reicht nicht

G6 DoppelClic: KI als Werkzeug, nicht Bedrohung

G8 MadeByMates: Voller Fokus auf den Online-Handel

G10 Designerseits: Strukturen für „Flummis“

Überzeugende Räume entstehen nicht durch Zufall.

Wir entwickeln und realisieren Arbeitswelten mit Anspruch. Alles aus einer Hand und bis ins Detail.

www.strotmann-innenausbau.de

29 Innovationspreis Münsterland verliehen

Standort im Fokus: Beckum

56

G14 Kawentsmann: Analoger und digitaler Mix

G16 WWWewers: „Marketing-entscheidungen nach Bauchgefühl kann sich keiner leisten“

G19 GEO-Strategie: Autorität schlägt Keywords

SERVICE

G20 Kündigung: Einwurf-Einschreiben reicht nicht mehr

G22 G-Konto: Welcher Betrag soll eingezahlt werden?

KREISSTADT STEINFURT

40 Interview: „Es ist gerade sehr viel in Bewegung“

44 Wissenschaftsstandort: „Eine schlagkräftige Allianz“

46 Gewerbeflächen: Heute schon für morgen planen

47 Innenstadtentwicklung: Eine Achse für Borghorst

48 Tourismus: Zwei Stadtteile, viel Potenzial

50 Klimaanpassung: Das Konzept steht

51 Wohnen und Bildung: Steinfurt bleibt gefragt

KREIS STEINFURT

52 International Trailer Award: Schmitz Cargobull ausgezeichnet

Finanz-Union eröffnet Niederlassung

53 Antriebshersteller Renk stärkt Standort

54 Iconic Award für agn

Windmöller & Hölscher: Dr. Philipp Ecken ist neuer CFO

nur Ausgabe Steinfurt

75 Nachhaltige Standortentwicklung: Förderung für Trendelkamp und Borgel

BECKUM

56 Michael Gerdhenrich: „Unter schwierigen Bedingungen Zukunft gestalten“

59 Gewerbeflächen: Strategischer Blick auf Standortnutzung

60 Innenstadtentwicklung: Zukunft gestalten, Identität stärken

62 Breitbandausbau: Stabile Verbindungen

64 Veranstaltungen: Beckum im Dialog

66 Kreishandwerkerschaft: BildungsCenter modernisiert

KREIS WARENDORF

67 Schulze Rötering: Landwirtschafts-ministerin Gorißen zu Gast

nur Ausgabe Warendorf

75 LR: Martin Lipp ist neuer CFO

technotrans: Weniger Umsatz im ersten Halbjahr

MÜNSTER

70 projekt K: „Erst verstehen, dann investieren“

72 Schulze-Steinen Elektrotechnik und RG Hoch- & Tiefbau: Gemeinsam in die Region investieren

74 Volksbank präsentiert neues Stadtquartier

nur Ausgabe Münster

75 SaniUp gewinnt Gründungswettbewerb

76 Westfalen AG & Co. KG: Wachstum in Europa

RUBRIKEN

3 Editorial

7 Impressum

Design | Raum | Handwerk

STROTMANN

Wir verbinden Mensch und Raum.

· Geschäftsräume
· Konferenzräume
· Praxislösungen
· Empfangsbereiche

Foto: Kreis Coesfeld, Tobias König

INTERVIEW

„Aufpassen ist immer richtig“

Stabile Wirtschaft, knappe kommunale Kassen und große Herausforderungen: Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr blickt im Interview auf die wirtschaftliche Entwicklung des Kreises Coesfeld. Er spricht über Chancen, Bürokratieabbau und die Projekte, mit denen der Kreis seinen Standort stärken will.

Herr Dr. Schulze Pellengahr, als Landrat sind Sie auch ein Markenbotschafter. Wofür steht denn die Marke „Kreis Coesfeld“?

Für Bodenständigkeit und Leistungsbereitschaft. Die Menschen, die im Kreis Coesfeld leben und arbeiten, sind stark mit ihrer Heimat verbunden. Das spornt an, gute Leistungen zu bringen. Das sehe ich auch in unserer Kreisverwaltung: Wir haben ein engagiertes Team, das wirklich etwas für die Region bewirken möchte. Außerdem gibt es im Kreis Coesfeld viele kleine und mittelständische Unternehmen, die echte Hidden Champions sind und längst über die Region hinaus strahlen. Wenn beispielweise in Düsseldorf der Kreis Coesfeld und dieses oder jenes Unternehmen aus Senden oder Lüdinghausen genannt wird, ist das schon schön. Hinzukommt unsere günstige Lage: die Nähe zu Münster, zum Ruhrgebiet und natürlich auch zu den Niederlanden. Gerade dorthin gibt es enge Verflechtungen und ein gutes Miteinander.

Der jüngste Rückblick auf die wirtschaftliche Entwicklung im Kreis Coesfeld hat gezeigt, dass die Wirtschaft im Kreis stabil ist – trotz anhaltender Herausforderungen. Ist das für Sie ein Grund zur Zufriedenheit oder eher ein Auftrag, jetzt besonders umsichtig zu handeln?

Aufpassen ist immer richtig. Aber ich will auch nicht verhehlen, dass wir uns im Kreis Coesfeld freuen, wenn man sich die wirtschaftlichen Daten für die Region anschaut. Wir sind bisher relativ gut durch Stagnation und Rezession gekommen. Das spricht zunächst einmal dafür, dass manches richtig gemacht worden ist. Und das ist vor allem das Verdienst unserer Unternehmerinnen und Unternehmer, die die richtigen Weichen gestellt haben und deshalb überwiegend volle Auftragsbücher melden. Aber auch die Kommunen und die anderen Akteure, die die Rahmenbedingungen schaffen, gehören ein Stück weit dazu. Trotzdem ist das kein Ruhekissen. Wir müssen nah am Markt bleiben und schauen: Wo müssen die nächsten Schritte gemacht werden?

In welchen Branchen sehen Sie denn die größten Chancen für Wachstum im Kreis Coesfeld?

Das ist gar nicht so einfach zu sagen, weil wir einen ziemlich breiten Branchenmix haben. Ich würde mich deshalb nicht auf eine einzelne Branche festlegen. Aktuell ist sicherlich alles rund um das Thema Verteidigungswirtschaft interessant. Und zwar nicht nur im Kernbereich mit der Bundeswehr als Auftraggeber, sondern auch im Bevölkerungs- und Katastrophenschutz. Da gibt es eine ganze Reihe von Unternehmen, die sich nun breiter aufstellen wollen, weil sie Schnittmengen mit diesen Bereichen haben. Daneben bleibt die Transformation der Betriebe ein großes Thema: Wie schaffen wir Klimaneutralität? Auch da sind viele Unternehmerinnen und Unternehmer unterwegs. Es gibt also durchaus noch eine ganze Reihe von Bereichen, in denen die Musik kräftig spielt.

Viele Unternehmen kämpfen mit Bürokratie, hohen Energiekosten und Fachkräftemangel. Kann eine Kreisverwaltung in diesen Bereichen überhaupt etwas bewegen?

Wo wir selbst zuständig sind, können wir Unternehmen an die Hand nehmen und eine Lotsenfunktion übernehmen. Wenn es beispielsweise um ein Neubauprojekt geht, versuchen wir möglichst früh, alle Beteiligten an einen Tisch zu holen – Stadt oder Gemeinde, Versorger, Planer und Fachplaner. Wenn das eng verzahnt läuft, können Genehmigungsverfahren auch schnell gehen. Dann bekommen wir von Unternehmen durchaus die Rückmeldung: Das ist für uns gelebte Wirtschaftsförderung.

Das ist aber nicht immer einfach, oder?

Nein, manchmal setzen übergeordnetes Recht, Landesplanung oder Immissionsschutz Grenzen. Aber auch dann müssen wir Lösungen suchen. Wir wollen es ermöglichen, dass sich Wirtschaft entwickeln kann – gerade hier im Kreis Coesfeld. Und wir müssen beim Thema Bürokratie eng im Austausch bleiben. Es gab Jahre, in denen man den Eindruck hatte, der Gesetzgeber sei sehr kreativ bei neuen

Wir sind bisher relativ gut durch Stagnation und Rezession gekommen.

Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr im Interview

Anforderungen. Gott sei Dank wird inzwischen darüber nachgedacht, wie man Dinge wieder einfacher machen kann. Das wird nicht sofort Erleichterung bringen, aber nach und nach hoffentlich greifen. Und wir müssen uns wieder stärker bewusst machen, dass wir uns viele Standards nur leisten können, wenn die Wirtschaft gut läuft und entsprechende Erträge erwirtschaftet werden.

Sie meinen die Gewerbesteuereinnahmen.

Ja. Wenn die wegbrechen, weil die Wirtschaft ins Stottern gerät, können die Kommunen den hohen Kostendruck irgendwann nicht mehr kompensieren. Das schlägt sich unmittelbar und teilweise massiv auf die kommunalen Haushalte durch – auch weil es bereits eine gewisse Schieflage bei den kommunalen Finanzen gibt, maßgeblich hervorgerufen durch Bund und Land, die immer mehr Aufgaben an Städte, Gemeinden und Kreise übertragen, ohne sie ausreichend zu finanzieren. Deshalb müssen wir alles daransetzen, dass die Wirtschaft wieder richtig in Schwung kommt. Das ist letztlich das oberste Ziel.

Mit der mittlerweile fünften Ökoprofit-Runde wollen Sie Unternehmen dabei unterstützen, nachhaltiger und ressourcenschonender zu wirtschaften. Was überzeugt Unternehmen heute mehr, daran teilzunehmen: der Beitrag zum Klimaschutz oder die Aussicht, langfristig Kosten zu sparen und wettbewerbsfähiger zu werden?

Grundsätzlich ist es beides: ökologische Verantwortung und der unternehmerische Gedanke. Aber natürlich ist es auch ein überzeugendes Argument, wenn ich als Unternehmer Kosten sparen kann und gleichzeitig die Produktivität nicht leidet. Und letztendlich zahlt das auch aufs Image ein. Die Erfahrungen aus den ersten vier Runden waren sehr ermutigend. Die Unternehmen tauschen sich aus und stellen fest: Die anderen hatten genau das gleiche Problem wie wir. Dann muss man das Rad bei den Lösungen nicht neu erfinden. Ökoprofit ist deshalb ein gutes Instrument, um mit vertretbarem Aufwand den ökologischen Fußabdruck, Kostenersparnis und Effizienzsteigerung zusammenzubringen.

Der Kreis Coesfeld gehört weiterhin zu den am geringsten verschuldeten Kreisen in Nordrhein-Westfalen. Was ist das Geheimnis hinter der soliden Finanzpolitik – kluge Prioritäten oder haben Sie einfach einen besonders konsequenten Kassenwart?

(lacht) Das ist ein Marathon und eine Mischung aus beidem. Es wurde schon lange vor meiner Zeit als Landrat sehr genau geschaut: Was können wir uns leisten und was nicht? In der Kreispolitik gab es immer einen starken Fokus darauf, was wirklich wichtig ist. Ein Schwerpunkt ist beispielsweise seit jeher die Bildung. Wo wir Schulträger sind, investieren wir. In Berufskollegs und Förderschulen sowie in eine gute Lehr- und Lernumgebung. Gleichzeitig waren wir uns immer einig, dass wir die Kita-Landschaft massiv ausbauen müssen. Wir haben deshalb viel in die Betreuung investiert und gehören bei der U3-

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: RG Hoch- & Tiefbau
COE: KI-generiert
ST: KI-generiert
WAF: KI-generiert

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. Jahresabonnementpreis: 8,00 EUR zzgl. Versandkosten (Mindest-Abonnementdauer: ein Jahr). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf eines Bezugsjahres gekündigt wird.

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

Foto: Kreis Coesfeld, Insa Waltermann

Sieben Betriebe wurden für ihre Teilnahme an der vierten Runde des Beratungs- und Qualifizierungsprogramms Ökoprofit ausgezeichnet.

Betreuungsquote weiterhin zu den Spitzenreitern in Nordrhein-Westfalen. Auf der anderen Seite kann der kommunale Haushalt nicht alles tragen.

Was zum Beispiel nicht?

Wenn wir im Bereich der Betreuung bleiben, dann sind es beispielsweise die Kita-Beiträge. Familienfreundlichkeit ist uns wichtig, deshalb sind die Kosten für die Betreuung sozialverträglich gestaffelt: Wer weniger verdient, zahlt weniger. Wer mehr verdient, beteiligt sich stärker. Gleichzeitig haben wir die Beiträge über die Jahre an die steigenden Kosten angepasst. Unterm Strich finanzieren Eltern im Kreis Coesfeld rund acht Prozent der Gesamtkosten, während 92 Prozent öffentlich getragen werden. Als Vater von drei Kindern kann ich nachvollziehen, dass diese Kosten für Familien spürbar sind. Gleichzeitig bekommen sie dafür aber eine gute und verlässliche Betreuung.

Welche Projekte haben für Sie Priorität, um den Wirtschaftsstandort Kreis Coesfeld weiter zu stärken?

Ein großer Bereich ist unsere eigene Infrastruktur. Allein beim Kreisstraßennetz gibt es immer viel zu tun. Früher wurde der Ansatz verfolgt, dass wir Straßen und Wege auf Verschleiß fahren können. Hauptsache, die Kreisumlage bleibt niedrig. Aus meiner Sicht funktioniert das aber nicht. Denn wir bauen dadurch einen Sanierungsstau auf, den wir später nicht mehr eingefangen bekommen. Eine vernünftige Investitionsquote ist deshalb wichtig. Straßen sind letztlich die Pulsadern für die wirtschaftliche Entwicklung und sorgen dafür, dass die Bevölkerung von A nach B kommt. Der größte Investitionsbereich des Kreises bleibt aber die Bildung. Ein weiterer Schwerpunkt sind Bevölkerungsschutz und Rettungsdienst. Unter anderem werden noch eine Reihe von Rettungswachen fertiggestellt. Auch die Kreisleitstelle gehört dazu.

> *Der größte Investitionsbereich des Kreises bleibt die Bildung.*

Die geplante Anhebung des Verbundsatzes im Gemeindefinanzierungsgesetz soll den Kommunen zusätzliche Mittel verschaffen. Inwiefern hilft das?

Das ist ein wichtiger Paradigmenwechsel, den die Kommunen seit Langem gefordert haben. Wenn ihr Anteil an den Steuereinnahmen wieder sukzessive steigt, kann sich dadurch die finanziell schwierige Situation von Städten, Gemeinden und Kreisen verbessern. Dadurch können möglicherweise auch Investitionen und Projekte angegangen werden, die sonst hätten zurückgestellt werden müssen. Aber natürlich wird das Geld auch helfen, Defizite abzumildern, die ohnehin eingeplant sind. Insgesamt ist das deshalb ein sehr zu begrüßender Schritt.

Als Landrat treffen Sie viele Unternehmerinnen und Unternehmer. Welche Frage hören Sie derzeit am häufigsten?

Der Klassiker ist: Wann kommt endlich der Bürokratieabbau? Oft besteht hier die Vorstellung, wir könnten das einfach selbst entscheiden. Aber wir sind als Verwaltung nur die Exekutive und somit an die Gesetze gebunden. Wir berichten allerdings regelmäßig nach Düsseldorf und machen Vorschläge, wo Bürokratie abgebaut werden könnte. Da braucht es Geduld und Hartnäckigkeit. Bei der Novelle der Landesbauordnung wurden erfreulicherweise Vorschläge von uns aufgegriffen. Ein anderes Thema, das ich in Gesprächen immer wieder höre, ist der Fachkräftemangel. Das treibt mich um. Wir haben Menschen, die noch nicht vermittelt sind, obwohl die Arbeitslosenquote bei uns vergleichsweise gut ist. Gemeinsam mit dem Jobcenter versuchen wir, Menschen passgenau in Arbeit zu bringen und so zu qualifizieren, dass sie später als Fachkräfte in Mangelbereichen eingesetzt werden können. Das ist ein langer Weg, der sich aber lohnt.

Herr Dr. Schulze Pellengahr, nach all den Strategien, über die wir jetzt gesprochen haben: Wo kommen Ihnen die besten Ideen – eher unterwegs und in der Freizeit oder doch bei der Arbeit am Schreibtisch?

Die Ideen kommen tatsächlich oft bei den unterschiedlichsten Gelegenheiten – nicht unbedingt am Schreibtisch. Manchmal in einer Besprechung, aber genauso gut unterwegs auf dem Fahrrad oder auf dem Heimweg. Dann muss man sich diese Gedanken nur schnell genug notieren (lacht). Gerade wenn man einmal Abstand von einem Problem bekommt, lösen sich manchmal Denkblockaden und plötzlich ist der richtige Gedanke da. Den kann man dann anschließend mit den Kolleginnen und Kollegen im Haus weiter diskutieren.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

HEIMBACH

AUGENOPTIK & HÖRAKUSTIK

Gutes Sehen hat Geschichte.

Seit über 65 Jahren Augenoptik in Coesfeld.
Seit 25 Jahren Augenoptik & Hörakustik Heimbach.

Als Meister- und Ausbildungsbetrieb verbinden wir persönliche, ehrliche Beratung mit präzisem Handwerk, qualifizierten Fachkräften und eigener Werkstatt. Hochwertige Rodenstock-Gläser, besondere Labels und sorgfältig ausgewählte Fassungen stehen ebenso für unseren Anspruch wie individuelle Lösungen und nachhaltiges Denken.

Tradition, die weiterdenkt.
Präzision, die bleibt.

Augenoptik & Hörakustik Heimbach e.K.

COESFELD • BILLERBECK • HAVIXBECK

www.optikheimbach.de

LANDKREIS NYSA

Erste europäische Partnerschaft

Der Kreis Coesfeld und der polnische Landkreis Nysa werden künftig eng zusammenarbeiten. Der Kreistag des Kreises Coesfeld hat eine offizielle Partnerschaft mit Nysa beschlossen. Es ist die erste europäische Partnerschaft für Coesfeld. Dem Beschluss gingen zahlreiche Gespräche und gegenseitige Besuche voraus.

Foto: Kreis Coesfeld, Madeleine Brüning

Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr (links) und Kreisdirektor Dr. Linus Tepe (rechts) begrüßten eine Delegation aus Nysa.

Foto: Landkreis Nysa

Blick auf die Stadt Otmuchów mit der Nikolaus- und Franz-Xaver-Kirche in der Partnerstadt Nysa.

Bei den Besuchen wurde auf beiden Seiten deutlich, dass der Wunsch besteht, die bereits bestehenden freundschaftlichen Beziehungen zu vertiefen und langfristig auszubauen, wie der Kreis Coesfeld mitteilt. Der Kreistag würdigte in seiner Sitzung die wachsende Bedeutung europäischer Zusammenarbeit auf kommunaler Ebene. Die neue Partnerschaft werde als zukunftsweisender Schritt verstanden, der politische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Potenziale eröffne. „Die bisherigen gegenseitigen Besuche zeigen, wie groß das gegenseitige Interesse an einer engeren Zusammenarbeit ist. Wir sehen viele Möglichkeiten, voneinander zu lernen, gemeinsame Projekte zu entwickeln und den freundschaftlichen Austausch zu pflegen“, betont Landrat Schulze Pellengahr.

Ziel der Zusammenarbeit sei es, die Beziehungen zwischen den Verwaltungen und politischen Gremien beider Kreise zu stärken. Gleichzeitig sollen Begegnungen zwischen Bürgerinnen und Bürgern, Vereinen, Bildungseinrichtungen, Unternehmen und weiteren gesellschaftlichen Gruppen ermöglicht werden. Im Mittelpunkt stehen dabei der Austausch von Erfahrungen sowie das Kennenlernen von Kultur, Geschichte und Sprache. Insbesondere die Themen Bürokratieabbau und Digitalisierung sowie der Erfahrungsaustausch im Katastrophen- und Bevölkerungsschutz sei für beide Partnerkreise von großem Interesse.

Der Landkreis Nysa liegt im Südwesten der Woiwodschaft (Verwaltungsbezirk) Oppeln und zählt rund 127.000 Einwohnerinnen und Einwohner. Auf einer Fläche von etwa 1.224 Quadratkilometern vereint die Region Naturlandschaft mit einem reichen kulturellen Erbe und einer dynamischen Wirtschaft.

Maier Freese®
Gabelstapler-Vertriebs GmbH LÜDEKING
Ihr starker Partner für Gabelstapler
seit 2000
Service & Ersatzteile für alle Fabrikate
Miete | Full-Service | Leasing
Neu- und Gebrauchtgeräte
Reifen- / Klimaservice vor Ort
Hydraulikschlauch-Service vor Ort
Ladegeräte: Reparatur & Verkauf
PARTNER FÜHRENDER MARKEN
JUNGHEINRICH
DIECI
CAVAION SIDELOADERS BAUMANN
Hako
Sichelschmidt material handling
MICROPOWER
Lifter
HANGCHA
Rudolf-Diesel-Str. 33
59399 Olfen
02595 / 38697-0
olfen@maier-freese-gmbh.de
www.maier-freese-gmbh.de

Neben traditionsreichen Unternehmen sind dort auch international tätige Betriebe ansässig. Dank seiner strategischen Lage an der Grenze zu Tschechien und seiner gut ausgebauten Infrastruktur ziehe der Standort in- und ausländische Investoren an, so der Kreis Coesfeld. Besonders wichtige Wirtschaftszweige sind demnach die Automobil- und Batteriezuliefererindustrie, der Maschinenbau, die Lebensmittel- und Süßwarenindustrie, die Bauindustrie, die Agrarindustrie sowie die Papier- und Möbelindustrie. Die Arbeitslosenquote liegt im Landkreis Nysa bei 8,6 Prozent. Trotz der attraktiven Arbeitsplätze belasten die demografischen Entwicklungen und der Fachkräftemangel den Arbeitsmarkt zunehmend, heißt es.

Besonders attraktiv sei die landschaftliche Vielfalt der Region. Im Süden erstrecken sich die Opawskie-Berge – ein Erholungsgebiet mit Landschaftsparks und Naturschutzgebieten. Auch die Seenlandschaft prägt das Bild des Landkreises. Der Nyskie-See, der Otmuchowskie-See und der Paczkowski-Stausee bilden gemeinsam ein Gebiet, das auch vielfältige Freizeitmöglichkeiten biete.

Zu den besonderen Sehenswürdigkeiten zählen die Relikte des historischen Goldbergbaus, die entlang des ausgeschilderten „Wegs der Goldgräber“ erkundet werden können. Darüber hinaus verfügt Nysa über ein historisches Erbe. Die Kreisstadt Nysa wird aufgrund ihrer zahlreichen sakralen Bauwerke und architektonischen Denkmäler häufig als „Schlesisches Rom“ bezeichnet. Zu den bedeutendsten Sehenswürdigkeiten zählt die Basilika St. Jakob und St. Agnes mit ihrem gotischen Glockenturm, der als „Schatzkammer des Heiligen Jakob“ bekannt ist. Darin werden aus Gold und Silber gefertigte Gefäße und liturgische Gegenstände aufbewahrt. Auch die Erinnerung an den Dichter Joseph von Eichendorff wird in Nysa lebendig gehalten. Ein biografischer Pfad verbindet wichtige Stationen seines Lebens und Wirkens in der Stadt.

Mit der neuen Partnerschaft wollen der Kreis Coesfeld und der Landkreis Nysa die Grundlage für einen intensiven Austausch und neue gemeinsame Projekte schaffen. Die Zusammenarbeit soll dazu beitragen, voneinander zu lernen und die europäischen Beziehungen auf kommunaler Ebene zu fördern.

PROJEKT „DATEN. NUTZEN. MACHEN.“

Plattform für die digitale Zukunft

Wie voll ist der Mülleimer am Marktplatz? Wie viele Besucher bewegen sich durch die Innenstadt? Solche Fragen beantworten die Kommunen im Kreis Coesfeld künftig datenbasiert.

Mitte August 2026 haben die Kommunen unter Federführung der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld mit dem Aufbau einer Urbanen Datenplattform (UDP) begonnen. Ermöglicht wird dies über das Leader-geförderte Projekt „Daten. Nutzen. Machen.“ mit einem Gesamtvolumen von knapp 370.000 Euro. Es läuft bis Ende September 2029.

Die Urbane Datenplattform führt Daten verschiedenster Sensoren, die nach und nach im Kreisgebiet installiert werden, über LoRaWAN-Funknetze zentral zusammen und macht sie für smarte Anwendungen nutzbar. In Dülmen, Lüdinghausen, Nordkirchen und Senden ist das Potenzial bereits vorab getestet worden. Auf dieser Basis sollen im Projekt nun verschiedene Anwendungsfälle umgesetzt werden.

PARKPLATZSENSORIK

Sensoren erkennen in Echtzeit, ob Stellplätze auf Parkplätzen frei oder belegt sind und zeigen dies per App oder Dashboard an. Das reduziert den Parksuchverkehr in den Kommunen und erleichtert die Kontrolle zum Beispiel an Behindertenparkplätzen.

PASSANTEN- UND BESUCHER-FREQUENZMESSUNG

Sensoren zählen anonym, wie viele Menschen sich in Innenstädten, auf Plätzen oder entlang von touristischen Routen bewegen. Den Kommunen steht so eine belastbare Datenbasis für ihre Stadtplanung und ihr Veranstaltungsmanagement zur Verfügung. Für den Einzelhandel ist es ein Gradmesser für die Attraktivität der Innenstadt. Zudem lassen sich dank der ermittelten Daten Besucherströme etwa im Freibad oder am Wertstoffhof besser entzerren und analysieren.

ENERGIE UND UMWELT

Sensoren erfassen Verbräuche bei Heizung, Strom und Wasser, melden offene Fenster oder ungewöhnliche Temperaturschwankungen und ermöglichen so eine automatische Optimierung von Heizphasen. Das spart nicht nur Kosten, sondern reduziert auch den CO_2-Ausstoß kommunaler Gebäude. Ergänzt wird dies durch die Überwachung von Raumklima und Luftqualität, die etwa Archive, Schulen und öffentliche Gebäude vor Schäden schützt und wichtige Grundlagen für die kommunale Hitzeaktionsplanung liefert.

WASSERSTANDS- UND WASSERSCHADEN-PRÄVENTION

Pegelsensoren an Gewässern liefern Frühwarnungen bei Hochwasser, während Sensoren in öffentlichen Gebäuden ungewöhnlich hohe Wasserverbräuche oder austretendes Wasser melden können, bevor größere Schäden entstehen.

AUTOMATISCHE STEUERUNG VON BELEUCHTUNG, BEWÄSSERUNG ODER MÄHARBEITEN UND WINTERDIENSTOPTIMIERUNG

Auf der Basis von Eis- und Temperaturdaten lassen sich Personal- und Materialeinsatz gezielter planen und verringern.

Mittelfristig sollen auch Unternehmen, Start-ups und Forschungseinrichtungen eigene Sensoren einbinden und mit den Daten arbeiten können.

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

MOBILITÄT

Mehr Flexibilität im Nahverkehr

Im ländlichen Raum wird die Mobilität mit dem öffentlichen Nahverkehr zur Herausforderung, wenn Bus und Bahn nicht alle Strecken bis zu jeder Adresse und rund um die Uhr bedienen können. Mit innovativen On-Demand-Angeboten gehen mehrere Kommunen im Kreis Coesfeld jetzt neue Wege – und erhalten dafür kräftige Unterstützung vom Land Nordrhein-Westfalen. Gleich zwei Projekte werden 2026 durch NRW-Verkehrsminister Oliver Krischer gefördert: Rund 800.000 Euro fließen in den kommenden drei Jahren in den Ausbau flexibler Mobilitätsangebote in Coesfeld, Nordkirchen und Olfen.

Vertreterinnen und Vertreter der Kommunen Coesfeld, Nordkirchen und Olfen erhalten eine Förderung für On-Demand-Angebote.

Foto: Kreis Coesfeld

„Mit den Projekten bringen wir den öffentlichen Nahverkehr genau dorthin, wo klassische Angebote oft an ihre Grenzen stoßen: in den ländlichen Raum, zu Randzeiten und auf der letzten Meile. Damit verbessern wir die Mobilität vor Ort und gleichen Unterschiede zwischen Stadt und Land gezielt aus“, erklärte NRW-Verkehrsminister Krischer.

Die On-Demand-Angebote bedeuten in der Praxis: Die Fahrzeuge fahren flexibel ohne festen Fahrplan oder Linienweg. Fahrgäste buchen ihre Fahrten per App oder telefonisch, sodass die Route individuell gebündelt und optimiert werden kann. So soll ein öffentliches Mobilitätsangebot entstehen, das sich stärker an den tatsächlichen Bedürfnissen der Menschen orientiert.

Die Ansätze vor Ort könnten unterschiedlicher kaum sein – und zeigen gerade dadurch die Vielfalt moderner Mobilitätslösungen, wie der Kreis Coesfeld mitteilt. In Coesfeld steht die bessere Erschließung der Fläche im Fokus. Zwei Stadtbus-Fahrzeuge sollen künftig flexibel eingesetzt werden und damit vor allem bislang weniger gut versorgte Bereiche anbinden. Das Angebot ist vollständig digital buchbar und versteht sich als Ergänzung zum bestehenden Nahverkehr sowie zum Engagement des BürgerBus-Vereins.

Bürgermeisterin Eliza Diekmann-Cloppenburg sieht darin einen wichtigen Fortschritt: „Mit der Förderung erhält Coesfeld die Chance, unseren Stadtbus in die Praxis zu bringen. Endlich können die Coesfelderinnen und Coesfelder öffentlich unterwegs sein; das bedeutet auch eine dicke Portion soziale Teilhabe.“

Im Süden des Kreisgebiets setzen Nordkirchen, Olfen und Selm auf ein gemeinsames Konzept. Ziel ist es, die Anbindung an die Bahnstrecke Richtung Dortmund zu verbessern. Künftig sollen Fahrgäste schneller und mit weniger Wartezeit von den Kommunen zum Bahnhof Selm gelangen. Durch eine optimierte Taktung werden Übergänge erleichtert – eine Fahrt zum Hauptbahnhof Dortmund ist demnach perspektivisch in nur 44 Minuten möglich. Gleichzeitig übernimmt der On-Demand-Verkehr auch hier ergänzende Aufgaben in der Flächenerschließung.

„Wir freuen uns, mit dem neuen Angebot eine Anbindung an den Selmer Bahnhof zu schaffen, mit der wir die Verbindung Richtung Ruhrgebiet stärken und verkürzen“, sagt Nordkirchens Bürgermeisterin Stefanie Holz. „Wir machen hier mit, weil wir damit eine bessere Anbindung zum Oberzentrum Dortmund schaffen und der Ortsteil Vinnum endlich auch eine feste Anbindung bekommt“, ergänzt Bürgermeister Wilhelm Sendermann aus Olfen. Begleitet wird das Südkreisprojekt von der Regionalverkehr Münsterland GmbH, die ihre Expertise in Planung, Technik und Betrieb einbringt. Auch der Kreis Coesfeld sieht in den Projekten einen wichtigen Impuls für die Weiterentwicklung des Nahverkehrs. „Es ist schön, dass wir im Kreis so innovative Kommunen haben, die die Bedarfe vor Ort verbessern wollen und so die Attraktivität des Kreises Coesfeld ausbauen. Nach unseren Erfahrungen aus dem Projekt ‚Bürgerlabor Mobilität Münsterland‘ sind genau das die hieraus resultierenden Impulse, Mobilität aus Nutzersicht zu entwickeln. Wir alle partizipieren von diesem Engagement und stehen daher aus Überzeugung an der Seite der drei Kommunen“, so Kreisdirektor Dr. Linus Tepe.

Landesweit werden insgesamt zwölf Projekte im Bereich On-Demand-Verkehr gefördert. Sie nutzen künftig die Plattform „rufmobil.nrw“, die eine einheitliche und nutzerfreundliche Buchung ermöglicht, heißt es.

PENDLA

Gemeinsam fahren, gemeinsam sparen

Die Entwicklungen auf den internationalen Energiemärkten machen sich auch an den Zapfsäulen im Kreis Coesfeld bemerkbar. Die Spritpreise haben einen neuen Höchststand erreicht. Gleichzeitig wird es auf den Straßen immer voller: Laut ADAC war Nordrhein-Westfalen 2025 wieder Spitzenreiter bei den Staustunden. Um Pendler angesichts dieser Herausforderungen zu entlasten, können Fahrgemeinschaften helfen. Im Kreis Coesfeld steht Unternehmen und Pendlern seit mehreren Jahren das kommunale Pendlerportal „Pendla" zur Verfügung. Es ist ein kostenfreies Angebot, um Fahrgemeinschaften zu bilden und damit bares Geld zu sparen. Ein Zwischenstand.

Der Kreis Coesfeld sieht in Pendla eine echte Chance. Denn: „Gemeinsam fahren heißt gemeinsam sparen. Fahrgemeinschaften bieten dabei zahlreiche Vorteile: Sie haben deutlich geringere Spritkosten pro Person zur Folge, denn wer teilt, zahlt weniger. Gleichzeitig sorgt das Teilen der Fahrten für weniger Stress im Straßenverkehr, da man sich bequem abwechseln kann. Auch Umwelt und Lebensqualität profitieren, weil durch Fahrgemeinschaften weniger Verkehrsaufkommen und somit weniger Emissionen entstehen. Und nicht zuletzt bietet die gemeinsame Fahrt die Chance, neue Kontakte zu knüpfen, und vielleicht wird aus der Mitfahrgelegenheit sogar eine menschlich angenehme tägliche Routine", wie der Kreis mitteilt. Damit leisten Fahrgemeinschaften nicht nur einen Beitrag zum Klimaschutz, sondern entlasten zugleich das eigene Portemonnaie.

In dem kostenlosen Pendla-Portal haben sich mittlerweile fast 2.000 Nutzende registriert. Interessierte können dort ihre täglichen oder gelegentlichen Fahrstrecken eingeben und passende Mitfahrerinnen und Mitfahrer finden. Die Nutzung sei unkompliziert und intuitiv – und damit ideal für alle, die ihren Arbeits- oder Ausbildungsweg gern effizienter und kostengünstiger gestalten möchten, so der Kreis.

Der Kreis Coesfeld lädt alle Pendlerinnen und Pendler ein, Pendla auszuprobieren und selbst zu erleben, wie einfach Fahrgemeinschaften organisiert werden können.

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

Hier können sich Unternehmen kostenlos registrieren:

Hier gibt es weitere Infos zu Pendla:

Foto: PENDLA GmbH

Mithilfe von „Pendla" sollen sich Fahrgemeinschaften im Kreis Coesfeld leichter finden lassen.

Bau dir was auf

Karriere bei Straßen.NRW in Coesfeld

Ob **Ausbildung, Duales Studium, studienbegleitende Tätigkeit** oder **Direkteinstieg:** Straßen.NRW bietet vielfältige Karrieremöglichkeiten im Ingenieurwesen, in Technik, IT und Verwaltung und weiteren spannenden Berufsfeldern. Sinnstiftende Aufgaben, flexible Arbeitszeitmodelle und sichere Perspektiven inklusive.

Karrierechancen entdecken und bewerben:

Wir machen Straßen fürs Leben - mach mit!

strassen.nrw.de/karriere

Straßen.NRW

EUREGIO

Gemeinsam über Grenzen hinweg

Der Kreis Coesfeld liegt mittendrin. Mitten in einer der ältesten und aktivsten grenzüberschreitenden Kooperationsregionen Europas: die Euregio. Seit 1958 verbindet sie deutsche und niederländische Kommunen, Kreise und Provinzen zu einem gemeinsamen Wirtschafts-, Lebens- und Innovationsraum. Was einst als Verständigungsprojekt der Nachkriegszeit begann, ist heute ein wichtiges Instrument regionaler Wirtschaftsförderung, das den Unternehmen im Münsterland viele Chancen bietet. Mit aktuellen Projekten, von denen auch die Wirtschaft im Kreis Coesfeld profitiert.

Rund 130 Städte, Gemeinden und Kreise beiderseits der deutsch-niederländischen Grenze – vom Münsterland über das Emsland bis nach Twente und Achterhoek – haben sich in dem Verbund zusammengeschlossen. Die Euregio bündelt Interessen, moderiert zwischen Verwaltungen und schafft so die organisatorische Grundlage dafür, dass Unternehmen, Hochschulen und Institutionen beiderseits der Grenze überhaupt zusammenarbeiten können. Für den Kreis Coesfeld und die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld ist die Euregio damit ein zentraler Ankerpunkt: „Sie öffnet Türen zu niederländischen Partnern, bündelt Fördermittel und sorgt dafür, dass grenzüberschreitende Projekte nicht an Zuständigkeiten oder Sprachbarrieren scheitern“, erklärt wfc-Geschäftsführer Dr. Jürgen Grüner.

Möglich wird ein Großteil dieser Zusammenarbeit durch das EU-Programm Interreg VI A Deutschland-Nederland. Es unterstützt Projekte, die deutsche und niederländische Partner gemeinsam entwickeln und umsetzen – von Forschung über Wirtschaftsförderung bis hin zu Bildung und Klimaschutz. Interreg verlangt gemeinsame, grenzüberschreitende Ziele, geteilte Verantwortung und Partner auf beiden Seiten der Grenze. Die wfc bringt sich deshalb – direkt oder als assoziierter Partner – in verschiedene Projekte ein, die den Unternehmen im Kreis unmittelbar zugutekommen.

> *Gemeinsame Ziele, geteilte Verantwortung*

H2B – HYDROGEN2BUSINESS

Ein Beispiel ist Hydrogen2Business (H2B). Das Projekt unterstützt energieintensive kleine und mittelständische Unternehmen in der deutsch-niederländischen Grenzregion beim Einstieg in die Wasserstoffwirtschaft – mit Machbarkeitsanalysen für 100 Unternehmen, gemeinsamen Demonstrationsprojekten und konkreten Entwicklungsvorhaben. Ziel ist es, dass Wasserstoff, Wasserstoffträger wie Methanol oder Biogas und praxisnahe Alternativen zur Elektrifizierung auch in der Region ankommen.

FAMILIENUNTERNEHMEN FIT FÜR DIE ZUKUNFT

Das Interreg-Projekt „Familienunternehmen fit für die Zukunft“ (niederländisch: Familiebedrijven) widmet sich dem Thema Unternehmensnachfolge. „Gemeinsam mit der Provinz Overijssel, Hochschulen aus Münster und Zwolle sowie weiteren Partnern aus beiden Ländern unterstützen wir deutsche und niederländische Familienunternehmen in grenzüberschreitenden Fokusgruppen dabei, voneinander zu lernen. Im Fokus stehen Nachfolgeplanung, Governance und strategische Weiterentwicklung“, erläutert Grüner.

Foto: Oost NL

Kickoff-Veranstaltung des Projekts „Hydrogen2Business"

SAT
SÜDLOHNER AUTOMATIONS TECHNIK
DRUCKLUFT | KOMPRESSOREN

Druckluftspezialist Nr. 1 im Münsterland

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

MARK

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

CHRISTOPHORUS
Alles Gute fürs Leben

Überall dort, wo Menschen Unterstützung brauchen, sind wir da!

Mit unseren mehr als 3.600 Mitarbeitenden und über 200 Auszubildenden sind wir eine der größten Arbeitgeberinnen der Region.

Wir sorgen für eine moderne umfassende Gesundheitsversorgung und investieren in Ausbildung und Innovation – und damit in die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Coesfeld.

www.christophorus.eu

CHRISTOPHORUS KLINIKEN COESFELD DÜLMEN NOTTULN
CHRISTOPHORUS KLINIK AM SCHLOSSGARTEN
CHRISTOPHORUS THERAPIE UND GESUNDHEIT
CHRISTOPHORUS MEDIZINISCHE VERSORGUNGSZENTREN
CHRISTOPHORUS ST. ELISABETH-STIFT
CHRISTOPHORUS ST. KATHARINEN-STIFT
CHRISTOPHORUS ST. LAURENTIUS-STIFT
CHRISTOPHORUS VICA DIE AMBULANTE PFLEGE

BERUFSORIENTIERUNG

Bausteine für die Fachkräftesicherung

Im Kreis Coesfeld sorgt die Kommunale Koordinierungsstelle KAoA (KAoA steht für das Landesprogramm „Kein Abschluss ohne Anschluss“) dafür, dass Schulen, Unternehmen, Kammern, die Agentur für Arbeit und viele weitere Partner ihre Angebote zur Nachwuchskräftegewinnung aufeinander abstimmen und gemeinsam den Übergang von der Schule in den Beruf gestalten. So entsteht ein starkes regionales Netzwerk, das Jugendlichen Orientierung gibt und Unternehmen dabei unterstützt, ihre Fachkräfte von morgen kennenzulernen. Ein Einblick in drei Beispiele.

Berufsorientierung ist weit mehr als eine schulische Aufgabe. Sie ist ein wichtiger Bestandteil regionaler Fachkräftesicherung und lebt auch vom Engagement der Unternehmen. Sie öffnen ihre Türen, geben Einblicke in den Arbeitsalltag und ermöglichen jungen Menschen, Berufe dort kennenzulernen, wo sie tatsächlich ausgeübt werden.

Ein wichtiger Einstieg sind die Berufsfelderkundungen. Bereits ab der Jahrgangsstufe 8 sammeln Schülerinnen und Schüler erste praktische Erfahrungen in Unternehmen und erhalten authentische Einblicke in unterschiedliche Berufsfelder. Allein im Kreis Coesfeld werden dafür jedes Jahr mehr als 6.000 Plätze benötigt. Unternehmen können ihre Angebote unkompliziert über das landesweite Buchungsportal einstellen und so frühzeitig mit interessierten Jugendlichen in Kontakt kommen.

Wie erfolgreich dieses Engagement sein kann, zeigt die Krampe Fahrzeug GmbH aus Coesfeld. Das Unternehmen nimmt bereits seit 2017 an der Berufsfelderkundung teil. Dabei konnten durch dieses Angebot bereits mehrere Auszubildende für das Unternehmen gewonnen werden. Schülerinnen und Schüler können ihren Platz entweder über das Buchungsportal oder durch eine persönliche Anmeldung direkt im Betrieb reservieren. Aus den Berufsfelderkundungen ergeben sich zudem häufig weiterführende Kontakte, sodass einige Teilnehmende im Anschluss ihr mehrwöchiges Schulpraktikum beim Coesfelder Fahrzeugbauer absolvieren.

Foto: Remondis

Die Praxiswoche bringt Unternehmen und potenzielle Auszubildende zusammen. Auch Remondis konnte auf diesem Weg bereits Nachwuchskräfte gewinnen.

Aus ersten Einblicken können konkrete Ausbildungsperspektiven entstehen. Ein besonderes Beispiel dafür ist die Praxiswoche, die im Kreis Coesfeld entwickelt wurde und in dieser Form in Nordrhein-Westfalen einzigartig ist. Sie richtet sich an Schülerinnen und Schüler der Abschlussklassen sowie an junge Menschen an den Berufskollegs, die kurz vor ihrem Übergang in Ausbildung oder Beruf noch keine passende Anschlussperspektive gefunden haben. Sie verbringen mehrere Tage in einem Unternehmen, das im selben Jahr Ausbildungsplätze besetzen möchte. So lernen sich beide Seiten unter realen Bedingungen kennen und können feststellen, ob eine Ausbildung zueinander passt.

Der Erfolg dieses Ansatzes ist messbar. Seit 2020 konnten durch die Praxiswoche mehr als 125 zusätzliche Ausbildungsverhältnisse angebahnt werden. Unternehmen gewinnen frühzeitig motivierte Nachwuchskräfte und Jugendliche erhalten eine konkrete berufliche Perspektive. Die Praxiswoche verbindet damit Berufsorientierung und Fachkräftegewinnung und schafft einen echten Mehrwert für beide Seiten.

Auch beim Übergang in eine Ausbildung oder in ein weiterführendes Bildungsangebot endet die Unterstützung nicht. Mit der Übergangsbegleitung an den Berufskollegs verfügt der Kreis Coesfeld über ein weiteres besonderes Angebot. Die Übergangsbegleiterinnen fördern junge Menschen individuell bei der Berufsorientierung, unterstützen im Bewerbungsprozess und stehen auch dann zur Seite, wenn sich während einer Ausbildung oder eines Bildungsgangs Schwierigkeiten ergeben. Unternehmen profitieren von dieser Begleitung, weil Ausbildungsverhältnisse stabilisiert und Ausbildungsabbrüche häufig verhindert werden können. Seit Einführung des Angebots wurden bereits mehr als 2.000 junge Menschen begleitet.

Dass Fachkräftesicherung im Kreis Coesfeld langfristig und gemeinsam gedacht wird, zeigen auch Veranstaltungen, wie das Arbeitsmarktsymposium im Februar 2024. Dort kamen rund 100 Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Bildung auf der Burg Vischering zusammen, um über die Zukunft der Arbeitswelt und erfolgreiche Strategien zur Gewinnung junger Fachkräfte zu diskutieren. Der regelmäßige Austausch unterstreicht, wie wichtig eine enge Zusammenarbeit aller Beteiligten ist, um den Fachkräftebedarf der Region nachhaltig zu sichern.

Unternehmen, die sich an der Beruflichen Orientierung beteiligen und frühzeitig mit potenziellen Nachwuchskräften in Kontakt kommen möchten, sind eingeladen, sich mit der Kommunalen Koordinierungsstelle KAoA in Verbindung zu setzen.

Julia Hörbelt

KONTAKT
Kommunale Koordinierungsstelle „Kein Abschluss ohne Anschluss“ (KAoA) Kreis Coesfeld
02541 18 90 26
julia.hoerbelt@kreis-coesfeld.de

CHARTA

Ehrenamtsfreundliche Arbeitgeber gesucht

Bereits 17 Unternehmen und Institutionen im Kreis Coesfeld haben die Charta „Ehrenamtsfreundlicher Arbeitgeber" des Kreises Coesfeld und der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld unterzeichnet. Sie haben sich damit zum Ziel gesetzt, das ehrenamtliche Engagement ihrer Mitarbeitenden aktiv zu fördern. Nun suchen die beiden Partner weitere Unternehmen, die diesen Schritt gehen möchten. Die feierliche Unterzeichnung findet am Donnerstag, 26. November 2026 um 17 Uhr auf der Burg Vischering in Lüdinghausen statt.

Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden beim Ehrenamt unterstützen, profitieren auf mehreren Ebenen: Engagierte Beschäftigte bringen wertvolle Kompetenzen direkt in ihren Job ein. Sie entwickeln Führungsfähigkeiten, lernen Projekt- und Zeitmanagement und verbessern ihre Kommunikations- und Konfliktlösungskompetenzen, heißt es in einer Pressemeldung dazu.

Darüber hinaus wirkt ehrenamtliches Engagement als Ausgleich zum Arbeitsalltag und erweitert den persönlichen Horizont der Mitarbeitenden. Arbeitgeber, die diesen Freiraum schaffen und unterstützen, investieren damit in ihre Belegschaft: Motivation und Bindung steigen, die Fluktuation sinkt.

Unternehmen, die sich für das ehrenamtliche Engagement ihrer Mitarbeitenden einsetzen, positionieren sich als verantwortungsbewusste und gesellschaftlich engagierte Akteure in der Region. Das steigert ihre Attraktivität als Arbeitgeber bei der Gewinnung von talentierten Fachkräften, heißt es weiter.

> *Attraktivität als Arbeitgeber steigern*

Die Möglichkeiten für die Engagementförderung sind vielfältig. Nach einer Studie des Kreissportbundes Coesfeld haben sich besonders fünf Formen in der Praxis etabliert: Corporate Volunteering, bei dem Teams während der Arbeitszeit gemeinsam für gemeinnützige Projekte aktiv werden. Zeitbudgets und Freistellungen, die individuelles Engagement ermöglichen. Interne Anerkennung von Engagement, etwa im Intranet oder über Social Media. Spenden, Sponsoring und Förderpartnerschaften für gemeinnützige Zwecke sowie Qualifizierung und Fortbildungen für Ehrenamtliche.

Mit der Unterzeichnung der Charta gehen Unternehmen eine Selbstverpflichtung ein, eine ehrenamtsfreundliche Unternehmenskultur umzusetzen – im Rahmen ihrer betrieblichen Möglichkeiten. Mit der Urkunde können sie ihr Engagement nach innen und außen sichtbar machen.

Interessierte Arbeitgeber aus dem Kreis Coesfeld sind eingeladen, die Charta zu unterzeichnen und ihr Engagement öffentlich sichtbar zu machen.

Anmeldung zur Unterzeichnung der Charta:

KONTAKT
Martina Nieländer
02541/184152
martina.nielaender@kreis-coesfeld.de

**DIGITAL IM PROZESS.
EFFIZIENT IM ALLTAG.
PERSÖNLICH IM KONTAKT.**

Mit digitalen Prozessen und intelligenter Automatisierung gestalten wir Steuerberatung effizienter, moderner und näher am Unternehmen.

WWW.HEISTERBORG.DE

HEISTERBORG
Steuern Beratung Prüfung Recht

DMW DRAHTMASCHENWEBEREI

Forschungszulage genutzt, Drahtwebmaschine entwickelt

Neue Marktchancen erschließen und zusätzliche Kundenanforderungen bedienen, ohne dabei die Produktion bestehender Produkte einzuschränken – genau diese Herausforderung hat die DMW Drahtmaschenweberei GmbH aus Billerbeck mit Unterstützung der Forschungszulage angenommen. Dank der finanziellen Förderung entwickelt das Unternehmen zurzeit eine Webmaschine, die unterschiedliche Drahtdurchmesser flexibel und mit einem hohen Automatisierungsgrad verarbeiten kann.

Fotos (2): DMW

Auf der neuen Webmaschine sollen künftig auch Rankgitter für die Fassadenbegrünung gefertigt werden.

„Herkömmliche Drahtwebmaschinen sind in der Regel auf einen begrenzten Materialbereich ausgelegt. Wer feines Drahtgewebe mit einem Drahtdurchmesser von 1,6 Millimetern herstellen möchte und gleichzeitig grobe Wellengitter mit bis zu zehn Millimetern Drahtdurchmesser produziert, benötigt bislang unterschiedliche Maschinen“, erklärt Geschäftsführer Artur Perlick. Hinzu komme, dass der Automatisierungsgrad vieler bestehender Anlagen begrenzt sei. Produktwechsel erforderten häufig aufwendige manuelle Einstellungen und ein Know-how der Mitarbeiter, da Exzenter und weitere Maschinenparameter für jedes Produkt neu eingerichtet werden müssten.

Auf der neuen Webmaschine, die DMW derzeit mit Unterstützung der Forschungszulage entwickelt, sollen künftig unter anderem Sicherheitsgitter für die kritische Infrastruktur, Drahtgewebe für forensische Anwendungen, Stanzgitter sowie Rankgitter für die Fassadenbegrünung von Gewerbehallen gefertigt werden.

Die Idee für die Rankgitter entstand aus der eigenen Produktentwicklung. Geschäftsführer Perlick beschäftigte sich bereits seit mehreren Jahren mit der Frage, wie sich ein solches Produkt technisch und wirtschaftlich sinnvoll realisieren lässt.

> *Idee entstand in der eigenen Produktentwicklung*

Den entscheidenden Impuls lieferte schließlich die langjährige Erfahrung des Unternehmens mit Sicherheitsgittern und Laubkörben. Für deren Herstellung verarbeitet DMW bereits seit vielen Jahren Aluminium. Dabei zeigte sich, dass dieser Werkstoff aufgrund seines geringen Gewichts, seiner hohen Stabilität und seiner Witterungsbeständigkeit hervorragend für Rankgitter geeignet sei.

So entstand aus dem vorhandenen Know-how ein neues Produkt. „Wir haben festgestellt, dass sich unsere Rankgitter innerhalb kurzer Zeit zu einem wertvollen Lebensraum für Pflanzen, Insekten und andere

Lebewesen entwickeln“, sagt Perlick. Die Rankgitter dienen Pflanzen dabei nicht nur als stabile Kletterhilfe, sondern werden im Laufe der Zeit selbst zu einem lebendigen Gestaltungselement.
„Das Material ist leicht, witterungsbeständig und wirtschaftlich“, erläutert Perlick. Die Rankgitter können Gewerbehallen wie eine zweite Gebäudehülle umschließen. „Sie wirken als Schutzschild gegen Hitze und Frost, verbessern den Schallschutz und schaffen Lebensräume für Bienen, Hummeln und Vögel. Mit der Auswahl geeigneter Pflanzen, die nicht aggressiv in Fassaden oder Dächer einwachsen, bleibt zudem die Gebäudesubstanz dauerhaft geschützt.“

MARKTEINFÜHRUNG 2027 GEPLANT

Ein erstes Rankgitter hat DMW am eigenen Unternehmensstandort installiert. Die Markteinführung soll jedoch erst nach Fertigstellung der neuen Webmaschine und dem Ausbau der Produktionskapazitäten erfolgen – voraussichtlich im ersten Quartal 2027.

„Dass wir mit der neuen Webmaschine künftig sowohl dünne als auch dicke Drähte auf einer einzigen Anlage wirtschaftlich verarbeiten können, verschafft uns ein hohes Maß an Flexibilität. Dadurch können wir schnell auf zukünftige Marktveränderungen reagieren und eine deutlich größere Produktvielfalt anbieten. Mit herkömmlichen Standardmaschinen ist dies nur eingeschränkt möglich“, sagt Perlick.
Der Wechsel zwischen unterschiedlichen Produkten erfolgt künftig weitgehend automatisiert. Sämtliche Produktparameter werden digital gespeichert. Soll ein bereits bekanntes Gitterformat gefertigt werden, genügt die Auswahl des entsprechenden Datensatzes. Servomotoren übernehmen anschließend sämtliche Einstellungen automatisch. „Das spart erheblich Zeit und eröffnet uns – insbesondere vor dem Hintergrund des zunehmenden Fachkräftemangels – die Möglichkeit, dass künftig ein Mitarbeiter mehrere Maschinen gleichzeitig betreuen kann“, erklärt der Geschäftsführer.

> *Diesen Weg können wir anderen Unternehmen ausdrücklich empfehlen.*

40 PROZENT DER KOSTEN GEFÖRDERT

Bei der Entwicklung der neuen Webmaschine setzte DMW zunächst auf das eigene technische Know-how und beauftragte für die konstruktive Umsetzung anschließend ein externes Ingenieurbüro. Rund 40 Prozent der förderfähigen Entwicklungs- und Investitionskosten erhält das Unternehmen über die Forschungszulage steuerlich erstattet – rückwirkend ab dem Entwicklungsbeginn Ende 2024.
Den Antrag auf Forschungszulage stellte DMW gemeinsam mit einem externen Berater aus Nottuln. „Diesen Weg können wir anderen Unternehmen ausdrücklich empfehlen. Wir haben unser Entwicklungsvorhaben vorgestellt, gemeinsam die möglichen Förderprogramme bewertet und schließlich die Forschungszulage beantragt“, erklärt Perlick. Er ergänzt: „Der Antrag ist durchaus anspruchsvoll und mit einem gewissen Aufwand verbunden. Mit einem erfahrenen Berater, der genau weiß, welche Unterlagen erforderlich sind und den Prozess begleitet, ist es jedoch sehr gut zu bewältigen. Für uns war es das erste Mal, dass wir eine Forschungszulage beantragt haben – und wir würden diesen Weg jederzeit wieder gehen.“

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

GESUNDHEIT

„Fitte Firma“ startet im Herbst

Fit bleiben in der Mittagspause: Dieses Angebot macht im Herbst erneut das Netzwerk GesundArbeiten in Kooperation mit den Kreissportbünden Coesfeld und Borken. Teilnehmen können Beschäftigte von Unternehmen in den Kreisen Coesfeld und Borken. In kurzen, 15-minütigen Einheiten zeigen ausgebildete Übungsleitende per Zoom-Meeting in der Mittagspause, welche Übungen die Beschäftigten einfach und effektiv im Büro oder Zuhause machen können.

Die Herbst-Runde der „Fitten Firma“ findet vom 2. November bis 9. Dezember 2026 jeweils montags und mittwochs in zwei Blöcken statt: 12.30 bis 12.45 Uhr sowie 12.50 bis 13.05 Uhr. Der passende Termin kann jeweils frei gewählt werden.
Die Teilnahme ist ohne Umziehen und ohne Schwitzen möglich – Ausgleichs- und Entspannungsübungen stehen im Vordergrund.
Der Kostenbeitrag für sechs Wochen beträgt pro Unternehmen einmalig 59 Euro – egal wie viele Beschäftigte am Angebot teilnehmen.
Anmeldungen sind hier möglich:

FACHKRÄFTESICHERUNG IM AUSLAND

„Die Digitalisierung ist keine ausreichende Antwort“

Der Arbeitsmarkt im Kreis Coesfeld ist aktuell paradox: Die Arbeitslosigkeit steigt aufgrund der konjunkturellen Entwicklung weiterhin leicht ein. Es gibt also Fachkräfte, die auf dem Markt zur Verfügung stehen. Andererseits bestehen die Herausforderungen – wie etwa der demografische Wandel – weiterhin, wodurch die Fachkräftelücke immer größer wird. Eine Möglichkeit, dem zu begegnen, sind Fachkräfte aus dem Ausland. Rolf Heiber, Geschäftsführer der Agentur für Arbeit Coesfeld, und Lina Möllmann, Arbeitsvermittlerin im örtlichen Arbeitsgeber-Service, erklären im Interview, warum die Zuwanderung aus ihrer Sicht notwendig ist – und wie die Agentur für Arbeit Unternehmen dabei begleitet.

Foto: Agentur für Arbeit

Lina Möllmann, Arbeitsvermittlerin

Foto: Agentur für Arbeit

Rolf Heiber, Geschäftsführer Agentur für Arbeit Coesfeld

Herr Heiber, warum ist Fachkräftezuwanderung aus dem Ausland für den Kreis Coesfeld unverzichtbar?

Rolf Heiber: In den kommenden zehn Jahren sinkt das Erwerbspersonenpotenzial im Kreis Coesfeld um rund zwölf Prozent. Durch Digitalisierung, Automatisierung und Qualifizierung der bestehenden Belegschaften lässt sich diese Lücke aber nicht vollständig schließen.

Gilt das für alle Branchen?

Heiber: Im industriellen und produzierenden Bereich werden Digitalisierung und Automatisierung stark vorangetrieben. So kann perspektivisch ein Teil des Fachkräftebedarfs abgefedert werden. Aber im Handwerk oder bei personenbezogenen Dienstleistungen, wie bei der Pflege, ist die Digitalisierung keine ausreichende Antwort. Dort braucht man weiterhin die Menschen, die wesentliche Teile der Arbeit umsetzen. In unserer Region sind es mitunter kleine Betriebe mit vier bis acht Mitarbeitenden, wo der Chef häufig noch selbst mit auf der Baustelle steht.

Kann Zuwanderung aus Drittstaaten da wirklich helfen?

Heiber: Ja, aber man muss es richtig einordnen. Erwerbsmigration ist ein wichtiger Beitrag, aber eben auch nur ein Beitrag. Daneben brauchen wir zusätzlich zur Digitalisierung und Automatisierung eine Qualifizierung der bestehenden Belegschaften und eine bessere Ausschöpfung inländischer Potenziale, zum Beispiel im Bereich der Stillen Reserve. Erwerbsmigration allein reicht nicht, um dem Fachkräftemangel zu begegnen. Aber wir kommen nicht darum herum: Andere deutsche Regionen und andere europäische Länder haben dieselben demografischen Probleme wie wir. Deshalb müssen wir auch auf Zuwanderung aus Drittstaaten setzen. Wir stehen hier aber auch in einem regionalen und internationalen Wettbewerb um die Talente.

Warum zögern viele kleine und mittlere Unternehmen noch, im Ausland nach Verstärkung zu suchen?

Lina Möllmann: Weil der Prozess komplex und langwierig ist. Von der Suche über die Anerkennung von Qualifikationen bis hin zu den Reiseformalitäten – bis jemand operativ im Betrieb ist, vergeht viel Zeit. Und es braucht personelle Ressourcen, weil zum Beispiel Einreisemodalitäten, mögliche berufliche Anerkennungsverfahren im Vorfeld oder nach der Einreise geprüft werden müssen. Auch die Wohnungssuche und die Integration in die Gesellschaft und ins Unternehmen sind Themen. Das hemmt derzeit noch viele Unternehmen, gerade Kleinunternehmen, die keine eigene Personalabteilung haben. Diesen Weg

dennoch zu gehen, ist aber sicherlich besser, als die Stelle nicht besetzen zu können.

Welche Möglichkeiten gibt es bei der Fachkräftegewinnung im Ausland?

Möllmann: Viele. Wir reden immer vom Fachkräfteeinwanderungsgesetz. Aber es ist eigentlich ein Gesetz zur gesteuerten Erwerbsmigration – und das ist viel umfassender. Es können Auszubildende einreisen. Es können Menschen mit guter praktischer Erfahrung kommen, die noch keine formale Anerkennung haben. Oder Menschen reisen mit einem anerkannten Berufsabschluss ein. Die rechtlichen Möglichkeiten bieten einen großen Strauß möglicher Ansätze. Das muss stärker ins Bewusstsein der Unternehmen rücken. In unserer Beratung loten wir mit den Unternehmen individuell aus, welcher Ansatz unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen, Ausrichtung und Vorstellungen des Unternehmens der wirkungsvollste sein kann.

Wie unterstützt die Agentur für Arbeit Coesfeld dabei konkret?

Heiber: Wir haben drei Ansatzmöglichkeiten. Erstens: die Unterstützung bei Individual-Einreisen. Dabei begleiten wir Unternehmen, die selbst aktiv suchen, im gesamten Prozess – von der Arbeitsmarktzulassung bis hin zu Formalitäten oder Hinweisen auf Unterstützung durch andere Institutionen. Zweitens: Wir arbeiten mit der Zentralen Auslands- und Fachvermittlung der Bundesagentur für Arbeit zusammen. Dort waren zum Beispiel im Juli dieses Jahres rund 12.000 Menschen gemeldet, die in Deutschland arbeiten oder eine Ausbildung machen möchten – ein Pool motivierter Menschen aus aller Welt, quer durch alle Branchen: Gesundheit, Pflege, Gastronomie, IT, Ingenieurwesen, Verkehr und Logistik. Um auf diesen Bewerberpool zurückgreifen zu können, ist es als Unternehmen wichtig, durch eine entsprechende Stellenmeldung über die örtliche Agentur für Arbeit überhaupt sichtbar zu werden – in Europa und weltweit. Das individuelle Vorgehen stimmen unsere Arbeitsvermittler mit den Unternehmen ab.

Und der dritte Ansatz?

Heiber: Die Bundesagentur für Arbeit betreibt eine aktive und faire Rekrutierung in Drittstaaten. So können wir auf Programme und Projekte zurückgreifen, die die Zentrale Auslands- und Fachvermittlung in verschiedenen Berufsfeldern koordiniert und über die gezielt rekrutiert wird. Ergänzt werden diese Felder durch regionale Angebote wie zum Beispiel die Welcome Guides, die Zusammenarbeit mit dem Service Onboarding@Münsterland des Münsterland e.V. oder den örtlichen Kammern, wo Unternehmen weitere praxisnahe und individuelle Unterstützung erhalten.

Ist Migration also auch ein Netzwerkthema?

Heiber: Definitiv. Eine gelingende Zuwanderung lebt von einer guten, intensiven und abgestimmten Zusammenarbeit während des gesamten Prozesses. Wir haben als Agentur für Arbeit eine originäre Rolle, fungieren aber auch als Lotse in einem aktiven Netzwerk. Es geht um Wohnraum, Integration, den Erwerb weitergehender Sprachkompetenzen, kommunale Unterstützung, um das betriebliche und gesellschaftliche Ankommen – das umfasst viele Akteure, die einen wertvollen Betrag leisten können. Und die Pflege zeigt uns, dass es funktioniert: Wenn wir heute in die Krankenhäuser und Pflegeheime schauen, wird deutlich, dass unser System ohne Menschen, die aus dem Ausland zu uns kommen, nicht mehr funktionieren würde.

Was würden Sie Unternehmen für einen Tipp mitgeben?

Heiber: Dass sie sich für das Thema Erwerbsmigration öffnen – jetzt, nicht erst in fünf Jahren. Die Statistik zeigt: Der Rückgang inländischer Beschäftigung ist kein Zukunftsszenario, er ist bereits heute sichtbar. Wir sind in internationalem Wettbewerb um Arbeitskräfte. Wer sich frühzeitig positioniert, Erfahrungen sammelt und bereit ist, ein Stück weit Ressourcen zu investieren, wird davon profitieren. Die Agentur für Arbeit unterstützt gerne dabei – mit grundsätzlichen Informationen über die Möglichkeiten und Ansätze, durch individuelle Beratung zum konkreten Vorgehen und im Rekrutierungsprozess. Dies gilt insbesondere auch für die kleinen und mittleren Betriebe, die das nicht alleine stemmen können.

Weitere Infos gibt es hier:

Tagen in der Weissenburg

Unser familiengeführtes Hotel liegt inmitten der malerischen Parklandschaft des Münsterlandes, im Erholungsort Billerbeck. Als Tagungshotel bieten wir modern ausgestattete, helle und freundliche Tagungsräume sowie individuell zusammengestellte Tagungspauschalen.

- **100 Zimmer mit 195 Betten**
- Tagungsräume mit modernster Tagungstechnik
- großzügiger Wellness- und Spa-Bereich auf 700 m² Fläche mit Schwimmbad, Sauna, Dampfbad, Sanarium und Fitness-Bereich
- Gartenterrasse mit Blick auf Billerbeck
- idyllischer Park mit Wildgehege

HOTEL RESTAURANT
WEISSENBURG

DEHOGA Umweltcheck GOLD

Familie Niehoff
Gantweg 18, 48727 Billerbeck
Tel. (02543) 75-0
Fax (02543) 75275

www.hotel-weissenburg.de

Foto: Kanzlei Sarah Wurzinger

Der Weg zur eigenen Kanzlei war für Sarah Wurzinger mit vielen Herausforderungen verbunden – und dennoch die beste Entscheidung, wie sie rückblickend sagt.

Serie: Wege in die Selbstständigkeit

SARAH WURZINGER

„Alleine zu gründen, war der beste Weg“

Nach dem Abschluss ihres Jura-Studiums war für Sarah Wurzinger klar: Ihr beruflicher Weg liegt im Strafrecht. Das Problem: Kanzleien stellen in diesem Bereich kaum ein. Staatsanwaltschaft oder Justizvollzugsanstalt waren zwar interessante Alternativen, die sie aus der Referendarzeit kannte. Der Haken: „Ich bin kein Behördenmensch. Starre Strukturen sind nichts für mich. Auf Dauer wäre ich sicher unglücklich gewesen, auch wenn beide Berufsfelder mich wirklich gereizt haben.“ Blieb nur eines: die Selbstständigkeit. Ihre Story im Rahmen der wfc-Serie „Wege in die Selbstständigkeit“.

Gemeinsam mit einer Kollegin und einem Kollegen aus dem Referendariat wollte Wurzinger eine Gesellschaft gründen. Dann zog einer der Mitgründer zwei Tage vor dem Notartermin zurück. Die andere wurde schwanger. Wurzinger stand allein da – mit einem unterschriebenen Mietvertrag für 125 Quadratmeter Bürofläche in Lüdinghausen und einem Gefühlschaos aus Schock, Angst und Ohnmacht. „Nach ein paar schlaflosen Nächten habe ich entschieden: Ich mache das jetzt trotzdem. Alleine. Und es war die beste Entscheidung, die ich getroffen habe“, sagt Wurzinger rückblickend. Eine gemeinsame Gründung, das habe sie in dieser Zeit erkannt, setze voraus, dass alle Beteiligten wissen, wohin sie wollen: Welche Karriereambitionen habe ich? Wie soll meine Work-Life-Balance aussehen? Welche Wachstumspläne habe ich für die Kanzlei? „Wenn jeder das für sich noch nicht weiß und man sich trotzdem schon fest zusammenschließt, ist das schwierig.“

So ging sie den Weg zur eigenen Kanzlei allein. „Das war ziemlich herausfordernd. Meine To-Do-Liste wurde immer länger, die Baustellen immer mehr. Es gab so viel, an das ich anfangs nicht gedacht hatte“, erzählt die Anwältin. Kanzlei-Logo, Schild vor dem Büro, Telefonanlage, Auswahl der Anwaltssoftware, Möbel, Internetverbindung, Gestaltung der Homepage und die Frage, wer eigentlich das Büro putzt: Sarah Wurzinger kümmerte sich – außer bei der Homepage – um alles selbst. Daneben stellte sie ihren Businessplan auf und nutzte die Gründungsberatung der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, um unter anderem einen Gründungszuschuss zu beantragen.

Ab dem 1. September 2025 war Sarah Wurzinger offiziell selbstständig. Gestartet ist sie aber erst einen Monat später. Der Internetanschluss ließ auf sich warten.

Der Einstieg ins Mandantengeschäft verlief klassisch: Die Amtsgerichte abklappern, Visitenkarten bei den Straf- und Ermittlungsrichtern abgeben, um eine Bestellung als Pflichtverteidigerin zu erhalten. Daneben gab Wurzinger Rechtskundeunterricht am St.-Antonius-Gymnasium in Lüdinghausen. Was ihr zusätzlich half, waren Kontakte. Vor dem Jurastudium hatte Wurzinger eine Ausbildung zur Rechtsanwalts- und Notarangestellten absolviert – und den Kontakt zu ihrer damaligen Kanzlei gehalten. Davon profitierte sie nun doppelt: „Ich habe gelernt, wie man eine Kanzlei führt, wie man Abrechnungen macht und dass ich auf jeden Fall einen Steuerberater brauche“, erklärt sie. Außerdem habe ihr die Kanzlei in der Anfangszeit Mandate weitergegeben, die sie selbst nicht annehmen konnte oder wollte.

MARKTANALYSE FÜR DIE STANDORTWAHL

Sechs Monate nach der Gründung trug sich die Kanzlei selbst. Perfektes Timing, denn nach sechs Monaten endet der Gründungszuschuss, aber auch perfekte Planung. Schließlich hat Wurzinger den Standort Lüdinghausen bewusst gewählt. Münster, wo sie studiert und das Referendariat absolviert hatte, kam für sie nicht in Frage: zu viel Konkurrenz, schwierige Verkehrs- und Parksituation. Entscheidend war die Marktanalyse: „Münster braucht keine weiteren Strafverteidiger. Deshalb habe ich geschaut, wo im Umkreis keine oder nur wenige Strafverteidiger niedergelassen sind und gleichzeitig die Wege zu den Amtsgerichten kurz sind. Eine Antwort darauf war Lüdinghausen. Als ich hier die perfekten Büroräume gefunden habe, war die Entscheidung klar.“

Jetzt arbeitet Wurzinger daran, ihr Profil zu schärfen und ihr Geschäft weiter auszubauen. „Es ist ein tolles Gefühl, wenn man dem Mandanten helfen konnte und er glücklich aus dem Gericht kommt. Dabei geht es oft gar nicht um einen Freispruch, sondern darum, das Beste aus der individuellen Situation herauszuholen.“

▌Sabrina Becker

Foto: Elephant & Butterfly

René Rettig hat in der Online-Qualifizierung für die Abschlussprüfung als Hauswirtschafter eine Marktlücke gesehen und sein Unternehmen mit dem entsprechenden Angebot nebenberuflich aufgebaut.

Serie: Wege in die Selbstständigkeit

RENÉ RETTIG

Die Marktlücke als Chance genutzt

Eine Marktlücke sehen, ein passgenaues Angebot aufbauen und nicht direkt ins volle Risiko gehen: Manchmal kann Gründen einfach sein. Der Coesfelder René Rettig ist gelernter Hauswirtschafter und hat diese Marktlücke bei allen gesehen, die als Quereinsteiger in Krankenhäusern, Kitas, Seniorenheimen und Privathaushalten in der Hauswirtschaft arbeiten. „Viele üben den Job seit Jahren aus, sind fachlich gut, haben aber keinen Abschluss, weil sie nach der Elternzeit oder durch eine Neuorientierung in diesen Bereich reingerutscht sind. Damit fehlen ihnen die Möglichkeiten, mehr Gehalt zu erhalten und sich weiterzubilden", erklärt Rettig. Seine Story.

Um sich auf die Prüfung zur Hauswirtschafterin bzw. zum Hauswirtschafter vorzubereiten, gibt es verschiedene Anbieter von Präsenzkursen. „Das ist aber häufig mit dem Alltag der Quereinsteiger nicht vereinbar, weil sie zum Beispiel neben der Arbeit ihre Kinder betreuen oder Angehörige pflegen. Dazu kommen dann noch die Fahrtzeiten und -kosten. Zudem lohnen sich Präsenzkurse erst ab einer bestimmten Teilnehmerzahl", erklärt Rettig. So werden regelmäßig Präsenzkurse kurz vor dem Start wieder abgesagt. Er suchte nach einer anderen, flexibleren Lösung und baute 2020 mit Unterstützung einer Bekannten den Fernlehrgang Hauswirtschafterin zur Online-Qualifizierung für die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Hauswirtschafter auf.

300 Stunden umfasst der Kurs. Ein Einstieg ist jederzeit möglich. Wer fünf bis sechs Stunden pro Woche investiert, kann in der Regel nach einem Jahr die Prüfung machen. Drei Jahre haben die Teilnehmenden maximal Zeit – auch um den Kurs zu bezahlen. Egal, wann sie die Prüfung machen. Die Online-Qualifizierung umfasst neben den Kursen und dem Kursmaterial auch eine kontinuierliche Begleitung der Teilnehmenden, unter anderem durch Rückmeldungen zu den theoretischen und praktischen Aufgaben. Monatlich kommen derzeit rund vier bis fünf neue Teilnehmende hinzu – aus ganz Deutschland.

> *Langsamer wachsen bedeutet keinen Stillstand.*

GRÜNDUNG IM NEBENERWERB

Aufgebaut hat René Rettig „Fokus Hauswirtschaft" neben seinem Hauptjob als hauswirtschaftlicher Betriebsleiter zunächst an Wochenenden und Abenden. „Ich wusste ja nicht, wie es laufen würde, und wollte nicht direkt meinen Job kündigen, um dann festzustellen, dass es doch nicht klappt." Aber es klappte. Als die Nachfrage und damit die Arbeit immer mehr wurde, reduzierte Rettig zunächst seine Stunden im Hauptjob, kündigte ihn dann 2023 schließlich ganz und führte seine Gründung in Vollzeit. Das wäre wohl auch heute noch der Fall, wenn nicht 2024 die Stelle der Geschäftsführung beim Berufsverband Hauswirtschaft ausgeschrieben worden wäre. „Ich konnte und kann gut von meiner Selbstständigkeit leben, aber diese Chance wollte ich mir nicht entgehen lassen. Denn über den Verband kann ich noch mehr für die Qualifizierung der Beschäftigten und die Aufwertung des Berufs erreichen", sagt Rettig. Er bekam den Job und führt „Fokus Hauswirtschaft" seitdem wieder im Nebenerwerb. „Da die Stelle als Geschäftsführer des Verbands im Homeoffice und mit flexibler Zeiteinteilung möglich ist, kann ich mittlerweile beides gut vereinbaren: Ich durfte allerdings lernen, was ich automatisieren und abgeben kann. Das war am Ende sehr positiv."

Eine Hauswirtschaftsmeisterin betreut die Teilnehmenden inzwischen fest im Team. Eine Freelancerin kümmert sich um die Social-Media-Kanäle. Rettig verantwortet weiterhin Marketing, Vertrieb und strategische Entwicklung. „Dafür habe ich nicht mehr so viel Zeit wie früher, und wenn wir vielleicht etwas langsamer wachsen als wir es könnten, bedeutet dies keinen Stillstand", erklärt er. „Aktuell planen wir neue Kursinhalte, um künftig zum Beispiel auch auf die Meisterprüfung und die Ausbildereignungsprüfung vorbereiten zu können."

Sabrina Becker

Foto: Azad Fares/ Fraunhofer IEM

Verena Lödding unterstützt Geschäftsführungen und Personalabteilungen bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Daneben moderiert sie Netzwerkveranstaltungen zum Thema, hält Vorträge und leitet Workshops.

Serie: Wege in die Selbstständigkeit

VERENA LÖDDING

„Jede Lebenssituation ist anders“

Mehr Veränderung erreichen: Das war der Weg von Verena Lödding aus Senden in die Selbstständigkeit. Heute unterstützt sie Unternehmen dabei, eine zukunftsfähige Arbeitskultur zu gestalten – mit den Schwerpunkten Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Vielfalt und moderne Führung. Ihre Story im Rahmen der wfc-Serie „Wege in die Selbstständigkeit“.

„Ich habe als Personalerin in mehreren großen Unternehmen vom Norden bis zum Süden Deutschlands erlebt, wie unterschiedlich mit dem Thema umgegangen wird“, sagt Lödding. „Wie Vereinbarkeit umgesetzt wird, ist ein zentraler Teil der Unternehmenskultur. Mir wurde schnell klar: Vereinbarkeit ist kein Randthema für Eltern, sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor moderner Personalarbeit.“

Als Verena Lödding zum zweiten Mal Mutter wird, absolviert sie während der Elternzeit eine Ausbildung zur systemischen Coachin und macht sich 2020 nebenberuflich selbstständig. Zunächst begleitet sie Eltern beim Wiedereinstieg in den Beruf. Der Zeitpunkt hätte kaum passender sein. Die Corona-Pandemie beginnt. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie wird zu einem der wichtigsten Themen.

Lödding geht mit ihren Ideen auf Radio Kiepenkerl zu. Aus dem Testlauf wird eine Serie, die sie während des Mittagsschlafs ihrer Kinder macht. „Das war absolut ideal“, sagt sie. Auch der WDR wird auf sie aufmerksam und berichtet. An Kunden fehlt es danach nicht. „Dennoch habe ich gemerkt, dass nachhaltige Veränderungen nicht allein bei den Beschäftigten entstehen. Die Menschen gingen motiviert aus meinen Coachings. Gescheitert ist es häufig an den bestehenden Strukturen in den Unternehmen. Da wurde mir klar: Wenn ich wirklich etwas verändern möchte, muss ich dort ansetzen, wo die Rahmenbedingungen geschaffen werden.“

Lödding überlegt, den Fokus ihrer Selbstständigkeit noch einmal zu ändern. „Die Entscheidung war schwer, denn ich hatte ja genug Kunden. Sollte ich das riskieren? Unter anderem durch die Gründungsberatung der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld habe ich aber für mich die Klarheit bekommen: Ich kann viel, viel mehr Menschen erreichen, wenn ich direkt in der Organisation bin und an den Hebeln mitarbeite. Wer Vereinbarkeit wirklich verankern will, braucht das Commitment der Führungsebene und motivierte Einzelpersonen, die Veränderungen gemeinsam gestalten.“

Also fängt Lödding 2023 noch einmal neu an und verlagert ihren Schwerpunkt konsequent auf die Organisationsentwicklung, wird Auditorin für das Unternehmenszertifikat „audit berufundfamilie“ und arbeitet – weiterhin nebenberuflich – als selbstständige Unternehmensberaterin direkt mit Geschäftsführungen und Personalabteilungen. Daneben moderiert sie Netzwerkveranstaltungen zum Thema, hält Vorträge, leitet Workshops. Ihr erster Kunde ist die Sparkasse Westmünsterland. „Dort habe ich einfach mein Angebot vorgestellt und angefangen.“ Dass der Start direkt vor der Haustür liegt, war Zufall. „Ich habe nie lokal gedacht, immer bundesweit – so wie ich es aus meinem bisherigen Berufsleben gewohnt war“, sagt Lödding.

Mit zwei kleinen Kindern, Hauptjob und nebenberuflicher Selbstständigkeit muss die Ottmarsbocholterin die eigene Vereinbarkeit von Beruf und Familie mit ihrem Mann gut organisieren. „Der Punkt, an dem die zeitlichen Kapazitäten schwierig wurden, kam relativ schnell und mir war klar: Ich möchte mich ganz auf meine Selbstständigkeit fokussieren.“

Sie beantragte einen Gründungszuschuss und ging im Juni 2024 den Schritt in die Vollselbstständigkeit. Dass sie neben ihrer fachlichen Arbeit heute auch Vertrieb, Marketing und Unternehmensentwicklung verantwortet, empfindet sie als Bereicherung. „Mir macht alles davon Spaß. In der Konzernwelt war ich ‚nur‘ im Personalbereich. Jetzt kann ich mich um alle Themen kümmern“, erklärt Lödding.

Die Vielfalt der Aufgaben und sich in immer andere Unternehmen reinzudenken, sind auch die Dinge, die sie als Beraterin am meisten reizen. „Jedes Unternehmen funktioniert anders. Und in jedem Unternehmen arbeiten Menschen, die sich in unterschiedlichen Lebensphasen befinden. Hier geht es um Elternschaft genauso wie um Pflegeverantwortung, Gesundheit, persönliche Entwicklung oder unterschiedliche Lebensentwürfe. Genau deshalb braucht es Arbeitskulturen, die Vereinbarkeit und Vielfalt ermöglichen. Zukunftsfähige Unternehmen entstehen dort, wo wirtschaftliche Ziele und die Bedürfnisse der Menschen zusammengedacht werden. Genau dabei unterstütze ich Unternehmen.“

▌Sabrina Becker

Foto: Nuvia Instruments GmbH

Sonnenstrom vom eigenen Dach – die neue Photovoltaikanlage ist eine der zahlreichen Ökoprofit-Maßnahmen bei Nuvia Instruments in Dülmen.

ÖKOPROFIT

„Eine kontinuierliche Reise“

Das Projekt „Ökoprofit“ des Kreises Coesfeld und der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld unterstützt Unternehmen dabei, Energie, Wasser und Rohstoffe einzusparen sowie Prozesse nachhaltiger auszurichten. Der internationale Anbieter für Messtechnik, Nuvia Instruments aus Dülmen, hat 2025 an Ökoprofit teilgenommen. Im Interview teilt Geschäftsführer Timo Göhlich seine Erfahrungen.

Herr Göhlich, was hat Sie motiviert, an Ökoprofit teilzunehmen?
Wir wollten die Themen Umweltschutz und Nachhaltigkeit systematisch angehen und da war das Ökoprofit-Projekt einfach eine gute Möglichkeit, uns dem Thema im Austausch mit anderen Unternehmen aus dem Kreisgebiet und mit externer Unterstützung anzunehmen.

Welche Maßnahmen, die Sie umgesetzt haben, hatten den größten Effekt?
Unsere wichtigsten Maßnahmen waren die Installation einer Photovoltaikanlage mit 60 kWp, der Einstieg in die E-Mobilität durch die Umstellung auf Elektro-Dienstwagen und die Einrichtung von drei neuen E-Ladepunkten. Weitere Punkte waren zum Beispiel die Umstellung von kunststoffbasierten Verpackungsflocken auf kompostierbare Alternativen sowie der sukzessive Austausch der Leuchtstoffröhren gegen LED. Insgesamt konnten wir mit den bereits umgesetzten Maßnahmen über 12.000 Euro bei den Energiekosten und rund 20 Tonnen CO_2-Äkquivalente einsparen.

Wie haben Sie Ihre Mitarbeitenden eingebunden?
Wir haben unsere Mitarbeitenden über eine Online-Befragung direkt ins Boot geholt und dabei wertvolle Hinweise zu unseren Stärken und Verbesserungsfeldern gesammelt. Als kleinen Extra-Motivationsschub gab es unter allen Teilnehmenden einen Sonderurlaubstag zu gewinnen.

> *Als Extra-Motivationsschub gab es einen Sonderurlaubstag zu gewinnen.*

Gab es Herausforderungen oder Schwierigkeiten bei der Umsetzung der Maßnahmen?
Größere Schwierigkeiten sind bei uns nicht aufgetreten. Ein wesentlicher Vorteil war, dass wir unsere Verbrauchsdaten zu Öl, Gas und Diesel bereits seit einiger Zeit systematisch erfassen. Dadurch hatten wir von Beginn an eine klare Datengrundlage, um Maßnahmen zu priorisieren und sinnvoll zu planen. Ökoprofit verstehen wir als eine kontinuierliche Reise, bei der man nicht alles auf einmal umsetzen kann. Wichtig ist, seine Ziele zu kennen.

Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft im Bereich Nachhaltigkeit gesetzt?
Für die Zukunft haben wir geplant, die bestehende Ölheizung durch eine Wärmepumpe zu ersetzen und eine zweite Photovoltaikanlage zu errichten.

Wem würden Sie Ökoprofit besonders empfehlen?
Ökoprofit kann ich allen Unternehmen empfehlen, die beim Thema Nachhaltigkeit und Ressourceneinsatz weiterkommen möchten. Am besten haben uns die Workshops gefallen, die neben dem fachlichen Input einen Austausch mit den anderen Unternehmen ermöglichten.

Ökoprofit wird durch das Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen gefördert und durch die Sparkasse Westmünsterland finanziell unterstützt.

Weitere Infos gibt es hier:

KONTAKT

Die neue Ökoprofit-Runde startet im Herbst 2026. Unternehmen, die Interesse an einer Teilnahme haben, können sich melden bei:

Thomas Brühmann (wfc)
02594 / 7824022
thomas.bruehmann@wfc-kreis-coesfeld.de

Mathias Raabe
Fachdienstleiter
Mobilität und Kreisentwicklung
beim Kreis Coesfeld
02541 / 189110
mathias.raabe@kreis-coesfeld.de

Matthias Entrup, Vorstandsvorsitzender Volksbank Westmünsterland

Foto: Volksbank Westmünsterland

VOLKSBANK WESTMÜNSTERLAND

„Größe und Nähe sind kein Widerspruch“

Matthias Entrup ist seit dem 1. Juli neuer Vorstandsvorsitzender der Volksbank Westmünsterland. Seine ersten beruflichen Schritte machte er als Auszubildender bereits vor 37 Jahren genau da, wo er heute für insgesamt rund 160.000 Kunden, über 650 Mitarbeitende und ein Kundengeschäftsvolumen von 10,7 Milliarden Euro verantwortlich ist. Wie er seine neue Aufgabe definiert, wie er die Entwicklung der Volksbank bewertet und warum für ihn im Bankgeschäft persönliche Beziehungen auch im digitalen Zeitalter entscheidend bleiben, erklärt Entrup im Interview.

Herr Entrup, Sie sind seit dem 1. Juli Vorstandsvorsitzender. Was hat Sie motiviert, diese Aufgabe zu übernehmen?

Vor allem meine starke Verbindung zur Volksbank Westmünsterland. Ich bin hier vor 37 Jahren mit meiner Ausbildung gestartet, damals noch in der viel kleineren Volksbank Coesfeld mit rund 130 Mitarbeitenden. Heute sind es mehr als 650. Ich habe mich in all den Jahren kontinuierlich weitergebildet und neue Positionen wahrgenommen, sodass ich sehr an diesem Haus hänge und gar nicht großartig neu motiviert werden musste, dieses Amt zu übernehmen. Jetzt bin ich mittlerweile seit zehn Jahren im Vorstand. Deshalb kann ich auch ganz gut einschätzen, was auf mich zukommt. Wenn man mir aber damals als Azubi gesagt hätte, dass ich einmal Vorstandsvorsitzender werde, hätte ich allerdings wohl gesagt: Niemals. (lacht)

Sie haben mit dem Amt als Vorstandsvorsitzender also schrittweise warm werden können?

Ja, viele Aufgaben sind mir schon bekannt – ob es Pressekonferenzen, Vertreterversammlungen, Vorstandssitzungen oder das Tagesgeschäft sind. Nach zehn Jahren im Vorstand sind mir auch die strategischen und koordinativen Aufgaben bereits bestens vertraut. Mit dem Amt des Vorstandsvorsitzenden rücken diese nun noch stärker in den Fokus. Gleiches gilt für die Repräsentation unserer Bank nach außen – sowohl hier im Westmünsterland als auch zum Beispiel innerhalb unseres Finanzverbundes. Aber das reizt mich auch, weil ich gerne mit Menschen und im Markt unterwegs bin.

Die Volksbank Westmünsterland ist stark gewachsen, zuletzt haben Sie mit der Volksbank Südmünsterland-Mitte fusioniert. Was kommt jetzt?

Unsere Volksbank ist langfristig ausgerichtet, und diese Planung setzen wir fort. Besonders wichtig ist mir, dass wir unsere Funktion für das Westmünsterland weiter ausüben können: als relevanter Akteur der Finanzwirtschaft und als toller Arbeitgeber in der Region. Unsere Positionierung wollen wir zeitgemäß weiterentwickeln – sowohl beim Leistungsspektrum als auch als Arbeitgeber. Denn Größe bringt auch Leistungsfähigkeit und Kompetenz in einzelnen Geschäftsfeldern mit sich.

Wie gelingt es, trotz dieser Größe regional und persönlich zu bleiben?

Größe und Nähe sind kein Widerspruch. Damit das gelingt, braucht es regionale Präsenz und eine dezentrale Struktur, in der Entscheidungen vor Ort getroffen werden können. Wir haben uns klar dazu bekannt, unsere Filialstruktur zu erhalten. In Stadtlohn bauen wir beispielsweise gerade ein neues KompetenzCentrum. Als nächstes werden wir den Standort in Lüdinghausen modernisieren. Gleichzeitig müssen wir weiter an unserer Kultur und unserem Selbstverständnis arbeiten: Unsere Mitarbeitenden sollen gerne vor Ort mit den Kunden zusammenarbeiten. Denn Geschäfte werden durch Menschen gemacht. Das habe ich schon in meiner Ausbildung gelernt und diese Erfahrung bestätigt sich bis heute. Dieser Ansatz zahlt auch auf unsere genossenschaftliche Ausrichtung ein: Wir wollen das wirtschaftliche Leben unserer Mitglieder begleiten und fördern. Gerade das Bankgeschäft lebt von Vertrauen und persönlichen Beziehungen – und der Wunsch danach wird gefühlt größer, je mehr wir uns in einer komplexen, digitalen Welt bewegen.

Ein relevanter Teil Ihrer Kunden sind Unternehmen. Was beschäftigt die Wirtschaft besonders?

Foto: Volksbank Westmünsterland

Der Vorstand der Volksbank Westmünsterland (von rechts): Matthias Entrup (Vorstandsvorsitzender), Dr. Carsten Düerkop und Henning Henke.

Wir erleben eine nicht zufriedenstellende konjunkturelle Situation. Die Wirtschaft wächst nicht so, wie sie wachsen müsste. Es herrscht Stagnation und das schon seit einiger Zeit. Die Investitionsbereitschaft ist generell zu gering, dabei sind Wachstum und Transformationsinvestitionen in neue Technologien wichtig, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dafür braucht es aber Sicherheit über die Zukunftsaussichten – und die fehlt aktuell. Die Unternehmen beklagen häufig zum Beispiel Energiekosten, hohe Bürokratielasten und damit strukturelle Standortnachteile. Viele wünschen sich mehr Bewegung und verlässlichere Rahmenbedingungen. Dennoch – und das ist mir wichtig – steht die Wirtschaft im Westmünsterland vergleichsweise gut da. Unsere Region ist durch diverse Branchen breit und robust aufgestellt. Und hier leben Menschen, die anpacken. Leider geht das manchmal etwas unter. Wir müssen viel stärker darüber sprechen, was uns im Westmünsterland so stark macht und wie wir uns selbst helfen können.

Was kann die Volksbank dazu beitragen?

Wir können unseren Job machen. Im Kern ist das die Kreditversorgung unserer Wirtschaft. Wenn Unternehmen investieren wollen, müssen wir bereit sein, das zu finanzieren. Dazu gehören beispielsweise Investitionen in regenerative Energien oder neue Produktionsstrukturen. Unsere Aufgabe ist, diese Entwicklungen zu begleiten und damit die Region zu stärken. Insbesondere für kleinere Unternehmen wollen wir künftig noch besser erreichbar sein.

Erzählen Sie mal.

Wir möchten im Herbst mit einem neuen Angebot speziell für kleine Unternehmen und Selbstständige starten, die anzahlmäßig die größte Kundengruppe in unserem Firmenkundengeschäft bilden. Unser neues BusinessCenter soll ein zusätzlicher Beratungs- und Anlaufpunkt für die alltäglichen Bankgeschäfte sein – mit einem erfahrenen Expertenteam unserer Bank, das unseren Kundinnen und Kunden kompetent und verlässlich zur Seite steht, und zugleich mit einem hohen Digitalanteil für den alltäglichen Service. Hier sehe ich enormes Potenzial, gerade weil Selbstständige und Kleinunternehmen neben ihrem Tagesgeschäft oft nur wenig Zeit für ihre Bankgeschäfte haben. Da wollen wir sie künftig noch stärker unterstützen.

Wie wichtig sind Digitalisierung und Künstliche Intelligenz für Ihre Bank?

Das eine geht nicht ohne das andere. Unsere Kunden erwarten, dass alltägliche Dinge digital funktionieren und wir über Apps erreichbar sind. Auch Künstliche Intelligenz ist ein großes Thema. Wir müssen schauen, wo sie wirklich Erleichterung schafft und unseren Mitarbeitenden Arbeit abnimmt. Unser Geschäftsmodell wird aber weiterhin auf persönlicher Beratung beruhen. Wenn es um Baufinanzierung, Altersvorsorge oder große unternehmerische Investitionen geht, sind das komplexe Entscheidungen mit Risiken. Das erfordert Vertrauen und eine persönliche Kundenbeziehung.

Jetzt haben wir viel über Ihre Arbeit geredet. Wo findet man denn den Privatmenschen Matthias Entrup zum Beispiel am Sonntagnachmittag, keine Termine, bestes Wetter?

Ganz unspektakulär: Ich bin gerne mit meiner Frau mit dem Rad unterwegs. Das Westmünsterland ist schließlich eine Region, in der andere Urlaub machen – das lerne ich bei solchen Touren immer wieder zu schätzen. Außerdem sind zwei unserer drei Kinder inzwischen außer Haus. Wenn sie dann mal alle zum Abendessen oder Grillen vorbeikommen, freuen wir uns umso mehr.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

Matthias Entrup folgt als Vorstandsvorsitzender auf Dr. Carsten Düerkop. Damit hat die Volksbank Westmünsterland frühzeitig die Nachfolge an ihrer Spitze geregelt. Zum Vorstand gehört Düerkop weiterhin gemeinsam mit Henning Henke.

INNOVATIONSPREIS MÜNSTERLAND

Die Nominierten aus dem Kreis Coesfeld

Diese drei Unternehmen aus dem Kreis Coesfeld waren für den Innovationspreis Münsterland nominiert: Seine Batteriesysteme aus Dülmen in der Kategorie „Klein und pfiffig" sowie Kreyenborg und PTS aus Senden, jeweils in der Kategorie „Wirtschaft_KMU". Insgesamt waren sieben Unternehmen aus dem Kreis Coesfeld unter den 97 Bewerbern.

Foto: PTS GmbH

Die wasserbasierte Polymerplattform von PTS schützt unter anderem Fußböden vor Wasser, Schmutz und Öl.

Foto: Kreyenborg GmbH

Blick ins Innere der Maschine von Kreyenborg, in der gerade recyceltes Material von PET-Flaschen behandelt wird.

SEINE BATTERIESYSTEME

Die Albert Seine GmbH aus Dülmen hat einen neuen Ansatz für die vom Stromnetz unabhängige Stromversorgung entwickelt. Bisher bedeutete eine autarke Energieversorgung häufig verschlossene Systeme, die bei einem Defekt komplett getauscht werden müssen. Die Energiebox von Seine wird jedoch direkt hinter einem PV-Modul angeschlossen – ohne aufwendige Montage. Durch LiFePO4- oder Natrium-Zellen in Kombination mit MPPT-Ladetechnik sei die Effizienz hoch und die Ausfallgefahr der Energieversorgung gering. MPPT – Maximum Power Point Tracking – bedeutet, dass der Regler kontinuierlich den optimalen Arbeitspunkt des Solarmoduls sucht und so auch bei wechselnden Wetterbedingungen das Maximum an Energie herausholt. Dies sei besonders bei kritischen Anwendungen wie Baustellen-Sensorik wichtig, heißt es zur Nominierung.

PTS

Die PTS GmbH aus Senden hat eine nachhaltige Beschichtung zum Schutz von Oberflächen vor Feuchtigkeit, Verschmutzungen und Öl entwickelt. Bisher wurden in den dafür eingesetzten funktionellen Polymertechnologien häufig PFAS verwendet – per- und polyfluorierte Alkylsubstanzen, die Materialien wasser-, schmutz- und ölabweisend machen, aber aufgrund ihrer hohen Umweltbeständigkeit zunehmend reguliert werden.

PTS hat deshalb eine wasserbasierte Polymerplattform entwickelt, die vollständig ohne PFAS auskommt und sich in bestehende industrielle Produktionsprozesse integrieren lässt. Aktuell wird sie beispielsweise in der Holz-, Möbel- und Fußbodenindustrie eingesetzt, wo sie empfindliche Kanten und Oberflächen dauerhaft vor Feuchtigkeit schützt und so die Lebensdauer der Produkte verlängert. Gleichzeitig biete die wasserbasierte Polymerplattform Potenzial für zahlreiche weitere Anwendungen – beispielsweise in Verpackungen, Textilien oder mineralischen Baustoffen, heißt es.

Foto: Albert Seine GmbH

Auf Baustellen wird häufig eine autarke Energieversorgung benötigt. Die Albert Seine GmbH hat eine Kombination von Energiebox und PV-Modul entwickelt, die die Energie optimal verwertet und bei Defekten leicht auszutauschen ist, heißt es.

KREYENBORG

Die Kreyenborg GmbH & Co. KG aus Senden hat ein Verfahren entwickelt, mit dem recyceltes Material aus PET-Flaschen von Verunreinigungen gereinigt wird. Diese Aufbereitung ist Voraussetzung dafür, dass das Material wieder für Lebensmittelverpackungen eingesetzt werden kann. Bisherige Verfahren nutzen meist heiße Prozessluft oder Vakuumtechnik und benötigen dafür mehrere Stunden. Bei der neuen Behandlung mit Infrarot kombiniert der Maschinen- und Anlagenbauer Kreyenborg aus Senden Trocknen, Kristallisation und Dekontamination in einem Schritt und verkürzt die Prozesszeit gegenüber anderen Verfahren deutlich. Das System ist zudem energieeffizient und kann in bestehende Anlagen nachgerüstet werden. Es erfüllt sowohl die Kriterien für die EU-Verordnung 2022/1616 (EFSA) als auch die Anforderungen der USA (FDA). Die Technologie unterstütze Recyclingunternehmen dabei, die künftig geltenden EU-Vorgaben zu Mindestrezyklatanteilen in Kunststoffverpackungen für Lebensmittelkontakt zu erfüllen, heißt es.

INNOVATIONSPREIS MÜNSTERLAND

Gewinner ausgezeichnet

Die Gewinner des Innovationspreises Münsterland stehen fest. Bei der feierlichen Verleihung vor rund 350 Gästen auf dem Schlossplatz in Münster erhielten Sommer aus Hörstel, Vemaco aus Gescher, agriportance aus Münster, Börger aus Borken-Weseke, Di Matteo Förderanlagen aus Beckum, CLK aus Altenberge und Brüninghoff aus Heiden in ihren jeweiligen Kategorien eine Auszeichnung.

Foto: Münsterland e.V./Philipp Fölting

Die Gewinner des Innovationspreises Münsterland 2025/26 gemeinsam mit Moderatorin Eva-Maria Jazdzejewski (links) und den Laudatorinnen und Laudatoren

„Einmal mehr zeigt der Innovationspreis, wie viel Erfindergeist im Münsterland steckt", sagte Andreas Grotendorst, Vorstand des Münsterland e.V.. „Von der KI-gestützten Schwerlastlogistik bis zur wiederverwendbaren Rippendecke: Unsere Preisträgerinnen und Preisträger zeigen, dass unsere Wirtschaft die Lösungen von morgen schon heute baut."

Der Münsterland e.V. vergibt den Innovationspreis Münsterland alle zwei Jahre gemeinsam mit den Förderern des Wettbewerbs: den Sparkassen im Münsterland, der Provinzial Versicherung, der Westenergie und der Stadtwerke Münster. Unter dem Motto „Zusammen. Wachstum. Stärken. Das Münsterland denkt voraus." waren in diesem Jahr 19 Unternehmen in den Kategorien „Digitale Geschäftsmodelle", „Klein und pfiffig", „Start-up", „Wirtschaft_Großunternehmen", „Wirtschaft_KMU" und „Wissenschaft trifft Wirtschaft" nominiert. Für den Sonderpreis „Transformationspreis | Nachhaltigkeitswirkung" hatten sich 81 Unternehmen beworben.

Den Innovationspreis Münsterland in der Kategorie „Digitale Geschäftsmodelle" erhielt Sommer aus Hörstel für „Agnes & Agnesx". Die Lösung verknüpft Infrastruktur- und Routendaten mit KI-ausgewerteten Genehmigungsbescheiden zu einem lernenden Planungssystem für Großraum- und Schwertransporte und schafft so einen durchgängigen Prozess von der Routenfindung bis zum Genehmigungsantrag. „Die KI liest tausende vergangene Genehmigungsbescheide aus und macht sie erstmals richtig nutzbar. So muss nicht mehr jede Strecke immer wieder neu geprüft werden. Sommer zeigt, wie viel Digitalisierungspotenzial auch in vermeintlich analogen Branchen steckt", sagte Saskia Kemner, Regionalleiterin Münsterland/Ostwestfalen von der Westenergie AG. In der Kategorie „Klein und pfiffig" setzte sich Vemaco aus Gescher mit „PV-MDAZ" durch: ein neuartiges, schienenloses Befestigungssystem, mit dem sich Photovoltaikmodule direkt ohne bauliche Eingriffe an bestehenden Doppelstabzäunen montieren lassen. „Ein Zaun galt bislang als unspektakuläres Bauteil. Vemaco hat sich gefragt, warum er nicht auch Strom liefern kann", sagte Laudatorin Katharina Brunert Leiterin Strategie & Politik der Stadtwerke Münster.

agriportance aus Münster gewann die Kategorie „Start-up" mit einer Software, die softwaregestützte Massenbilanzierung direkt in die bestehende Treibhausgas-Bilanzplattform für Biokraftstoffe integriert und so Fehlerquellen in der Zertifizierung reduziert. „Im Biomethanmarkt kann schon eine falsche Kommastelle in einer Tabelle die Zertifizierung kosten", sagte Frank Knura, Vorstandsvertreter der Sparkasse Münsterland Ost. „agriportance macht aus dieser fehleranfälligen Pflichtaufgabe ein verlässliches digitales Steuerungsinstrument."

In der Kategorie „Wirtschaft_Großunternehmen" überzeugte Börger aus Borken-Weseke mit dem „OrbitGrinder", einem Zerkleinerer für Feststoffe in Flüssigkeiten. Ein rotierender Schneidekorb ersetzt die klassische Lochscheibe und sorgt für eine gleichmäßige Umfangsgeschwindigkeit. Haupteinsatzgebiet sind Kläranlagen. „Der OrbitGrinder denkt ein jahrzehntealtes physikalisches Problem neu und spart dabei auch noch 25 Prozent Antriebsenergie", sagte Laudator Heiko Hüntemann, Vorstandsmitglied der Sparkasse Westmünsterland.

Die Kategorie „Wirtschaft_KMU" ging an Di Matteo Förderanlagen aus Beckum für ihren „ODM – Inline-Luftstromsichter IPS". Das patentierte Verfahren trennt Schüttgüter direkt in der Förderleitung allein mittels Schwerkraft. „Es ist einfach und trotzdem genial: Di Matteo nutzt für die Trennung von Störstoffen ein Jahrtausende altes Prinzip und überträgt es in die moderne Fördertechnik", sagte Laudator Peter Scholz, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Münsterland Ost.

In der Kategorie „Wissenschaft trifft Wirtschaft" setzte sich CLK aus Altenberge mit „DeepHyperCheck" durch, entwickelt in Kooperation mit der Technischen Hochschule Nürnberg. Das System erkennt erstmals zuverlässig farbige Kunststofffremdkörper in Lebensmitteln. „DeepHyperCheck macht sichtbar, was bislang für jede Kontrolltechnik unsichtbar blieb", sagte Laudator Prof. Dr. Frank Dellmann, Präsident der FH Münster.

Den Transformationspreis erhielt Brüninghoff aus Heiden für eine wiederverwendbare und recycelbare Holz-Beton-Verbund Rippendecke, die sich nach der ersten Nutzungsphase entweder als Ganzes wieder einbauen oder sortenrein trennen und recyceln lässt. „Die Rippendecke lässt sich rückstandsfrei lösen, statt am Ende nur Schutt zu hinterlassen und kann so den Bausektor kreislauffähiger machen", sagte Laudator Sebastian Jurczyk, Geschäftsführer der Stadtwerke Münster.

Alle Preisträgerinnen und Preisträger erhalten ein Preisgeld von 4.000 Euro sowie einen für das eigene Unternehmen produzierten Image- oder Produktfilm.

Foto: Tom Vieth

Foto: Tom Vieth

Vor und nach der Veranstaltung gab es für die Gäste die Möglichkeit zum Netzwerken.

WIRTSCHAFT TRIFFT NICOLA WINTER

„Wer ewig analysiert, aber nicht handelt, hat ein Problem“

Was haben eine Kampfjetpilotin und ein Unternehmer gemeinsam? Sie müssen in kürzester Zeit – mitunter weitreichende – Entscheidungen treffen. Jeden Tag. Sogar dann, wenn ihnen noch nicht alle nötigen Informationen vorliegen oder die Rahmenbedingungen unsicher sind. Unternehmerisches Risiko eben, das im Geschäftsalltag dazugehört. Auch für die über 230 Gäste von „Wirtschaft trifft Nicola Winter“. Bei der neunten Ausgabe des Netzwerk-Events, das Wirtschaft aktuell und die Sparkasse Westmünsterland gemeinsam auf dem dp Campus in Gescher veranstalteten, standen Resilienz und Entscheidungsstärke im unternehmerischen Alltag im Fokus. Darüber sprach die ehemalige Kampfjetpilotin, heutige Rettungshubschrauberpilotin, ESA-Reserveastronautin und Expertin für Krisenmanagement, Nicola Winter, als Gast des Abends.

Im Interview erklärte Winter anschaulich, was Führungskräfte von ihren Erfahrungen aus Cockpit, Rettungseinsatz und Raumfahrt für ihren unternehmerischen Alltag lernen können. Denn auch wenn die Situationen im Kampfjet und im Unternehmen unterschiedlich sind, ist die grundlegende Herausforderung ähnlich: Entscheidungen müssen unter teilweise schwierigen Bedingungen und Stress getroffen werden.

Unter dem Titel „Souverän unter Druck: Entscheidungsstärke und Resilienz aus dem Cockpit“ ging es im Gespräch mit Moderatorin Annelen Bergenthum darum, wie man gute Entscheidungen trifft, wenn wichtige Informationen fehlen, Entwicklungen kaum vorhersehbar sind und gleichzeitig der Entscheidungsdruck steigt.

Denn genau dieses Szenario ist gegenwärtig Realität: Geopolitische Spannungen, technologische Veränderungen, volatile Märkte und sich verändernde Rahmenbedingungen machen es für Unternehmen zunehmend schwieriger, Entscheidungen auf Basis vollständiger Informationen zu treffen. Genau hier setzte Nicola Winter an. „Als Jetpilotin ist man automatisch Krisenmanagerin. Lediglich zehn Prozent der Ausbildung dreht sich darum, was wir machen, wenn im Cockpit alles wie geplant läuft. 90 Prozent sind Übungen, bei denen wir Notfälle und Krisensituationen durchlaufen und lernen, was dann zu tun ist“, erklärte Winter.

HANDLUNGSFÄHIG NACH SCHRECKSEKUNDEN BLEIBEN

Und egal, wie oft man solche Fälle übe, eines bleibe immer gleich: „Die typische Schrecksekunde kann sich der Mensch naturgemäß nicht abtrainieren. Nicht im Kampfjet, nicht im Auto und auch nicht im Geschäftsalltag, wenn ein Unternehmer plötzlich vor einem Problem steht.“

Und trotzdem könne man Resilienz in solchen Situationen trainieren, um nach der Schrecksekunde handlungsfähig zu bleiben: „Erst einmal kurz durchatmen, analysieren und dann handeln“, erläuterte Winter. Sie ergänzte: „Wichtig ist, schnell ins Doing zu kommen. Wer ewig analysiert, aber nicht handelt, hat ein Problem und kann die Krisensituation erst recht nicht lösen.“ Dass es dabei auch auf die richtige Führung ankomme, machte Winter im Interview ebenfalls klar. Sie zeigte, dass gerade in Krisensituationen nicht der Einzelne, sondern das Team den Unterschied machen könne. Der Methode „Führung mit Auftrag“ komme dabei eine wichtige Rolle zu. „Unternehmer müssen nicht alles selbst entscheiden. Vielmehr gilt es, gute Mitarbeiter im Team zu haben und ihnen den entsprechenden Raum zu geben, selbst zu handeln und zu entscheiden. Schließlich sind sie inhaltlich oftmals viel näher am Problem als der Geschäftsführer selbst“, betonte die Krisenexpertin. Und: „Unternehmer müssen dann allerdings auch aushalten können, wenn ihre Mitarbeitenden andere, aber nicht unbedingt schlechtere Entscheidungen treffen als sie selbst.“ Vertrauen und Debriefings seien daher ebenfalls wichtig, um aus Krisen-

Foto: Carsten Schulte

Nicola Winter, ehemalige Kampfjetpilotin und heutige ESA-Reserveastronautin sowie Expertin für Krisenmanagement

Foto: Carsren Schulte

Foto: Tom Vieth

Rund 230 Unternehmerinnen und Unternehmer kamen zu „Wirtschaft trifft Nicola Winter" auf dem dp Campus in Gescher.

situationen zu lernen und es beim nächsten Mal besser zu machen. Dem münsterländischen Mittelstand schrieb Winter dafür gute Voraussetzungen zu. „Große Konzerne tun sich in Krisensituationen häufig schwer, weil sie lange Entscheidungswege haben und somit zum langsamen Dampfer werden. Kleine und mittelständische Unternehmen haben hingegen sowohl intern im Team als auch extern ein gutes Netzwerk, sodass Experten und Entscheidungsträger schnell an einen Tisch geholt werden können", verdeutlichte Winter. Für die Gäste von „Wirtschaft trifft" bot der Abend in Gescher damit viele Anknüpfungspunkte für die eigene unternehmerische Praxis. Im Anschluss stand das Netzwerken im Mittelpunkt. Bei Imbiss und Gesprächen nutzten die Gäste die Gelegenheit, die Impulse des Abends weiter zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

„Die neunte Ausgabe von ‚Wirtschaft trifft' war ein rundum gelungener Abend", resümierte Robert Schneider, Geschäftsführer von „Wirtschaft aktuell". „Nicola Winter hat viele spannende Impulse für unsere Gäste gegeben – und gleichzeitig hat man wieder gesehen, was ‚Wirtschaft trifft' ausmacht: Menschen zusammenbringen. Als ‚Wirtschaft aktuell' wollen wir Unternehmer nicht nur über relevante Themen informieren, sondern ihnen auch die Gelegenheit geben, miteinander ins Gespräch zu kommen, Erfahrungen auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen. Genau das ist an diesem Abend passiert – und darüber freuen wir uns sehr."

Auch Norbert Hypki, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Westmünsterland, zog ein positives Fazit: „Unternehmerinnen und Unternehmer müssen heute Entscheidungen unter Bedingungen treffen, die sich häufig nicht vollständig vorhersehen lassen. Nicola Winter hat sehr eindrucksvoll gezeigt, wie Klarheit, Vertrauen, Verantwortung und Resilienz dabei helfen können, auch unter Druck handlungsfähig zu bleiben. Genau dieser Praxisbezug ist für uns als Sparkasse wichtig. Wir wollen mit unserem Engagement bei ‚Wirtschaft trifft' dazu beitragen, Unternehmerinnen und Unternehmer in der Region zusammenzubringen und ihnen Impulse für ihre tägliche Arbeit zu geben."

Anja Wittenberg

Foto: Carsten Schulte

Bei der neunten Ausgabe von „Wirtschaft trifft" (von links): Heiko Hüntemann (Vorstand Sparkasse Westmünsterland), Anne Kortüm (Bürgermeisterin Stadt Gescher), Landrat Dr. Kai Zwicker, Jürgen Büngeler (stellvertretender Vorstandsvorsitzender Sparkasse Westmünsterland), Norbert Hypki (Vorstandsvorsitzender Sparkasse Westmünsterland), Speakerin Nicola Winter, Moderatorin Annelen Bergenthum, Robert Schneider (Geschäftsführer Wirtschaft aktuell), Tobias Picker (Geschäftsführer dp Energietechnik) und Johannes Schneider (Geschäftsführer RFS MediaGroup).

Foto: Münsterland e.V./Anja Twisina

KI ausprobieren, Ideen entwickeln, Zukunft gestalten: Mit praxisnahen Workshops und digitalen Lernangeboten werden Azubis in NRW fit für die Arbeitswelt von morgen.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

„AzubiTrain" startet münsterlandweit

Nach der Pilotphase startet das Projekt „AzubiTrain – Deine Zukunft mit KI" im Münsterland und ganz Nordrhein-Westfalen. Damit erhalten künftig alle Auszubildenden, Ausbilderinnen und Ausbilder in NRW Zugang zu einem kostenlosen Angebot, das praxisnah Kompetenzen im Umgang mit Künstlicher Intelligenz (KI) vermittelt. Die Regionalagentur Münsterland mit Sitz beim Münsterland e.V. in Greven unterstützt dabei, möglichst viele Ausbildungsbetriebe verschiedener Branchen und Größen aus der Region für die Teilnahme zu gewinnen.

Ein besonderer Schwerpunkt des Projekts liegt auf den neuen Praxis-Labs, die das digitale Lernangebot ergänzen. In den zweitägigen Workshops vor Ort können Auszubildende KI-Anwendungen direkt ausprobieren, eigene Ideen entwickeln und konkrete Einsatzmöglichkeiten für ihren Ausbildungsalltag erarbeiten.

„Mit den Praxis-Labs wird ein Raum geschaffen, in dem junge Menschen die Chancen von Künstlicher Intelligenz nicht nur kennenlernen, sondern aktiv gestalten können. Gleichzeitig bietet es Unternehmen die Möglichkeit, sich als moderne und zukunftsorientierte Ausbildungsbetriebe zu positionieren", sagt Julia Roesler, Leiterin der Regionalagentur Münsterland. „Das Projekt leistet einen wichtigen Beitrag, um unsere jungen Fachkräfte auf die Anforderungen einer zunehmend digitalisierten Arbeitswelt vorzubereiten und die Zukunftsfähigkeit der Ausbildung nachhaltig zu stärken."

Die Praxis-Labs finden regional in Unternehmen statt und sind eng an den realen Anforderungen der Ausbildungspraxis orientiert. Gastgeberunternehmen stellen die Räumlichkeiten für die Workshops zur Verfügung und ermöglichen damit zwischen 20 und 30 Auszubildenden die Teilnahme. Die Angebote stehen dabei nicht nur den eigenen Auszubildenden offen, sondern auch weiteren Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus der jeweiligen Region. Für Unternehmen bietet das Mitmachen mehrere Vorteile: Sie holen aktuelles KI-Wissen direkt in den Betrieb, fördern die Kompetenzen ihrer Auszubildenden und stärken gleichzeitig ihre Sichtbarkeit als attraktive Ausbildungsstätte.

Auch Auszubildende aus Unternehmen, die selbst kein Praxis-Lab ausrichten möchten oder können, erhalten die Möglichkeit, sich für bestehende Workshops in ihrer Region anzumelden.

Hier Termin für ein Praxis-Lab buchen:

SPARKASSE WESTMÜNSTERLAND | STADTSPARKASSE BOCHOLT

Sparkassen prüfen Fusion

Die Stadtsparkasse Bocholt und die Sparkasse Westmünsterland haben die Gespräche über eine mögliche Fusion aufgenommen. Wie beide in einer gemeinsamen Pressemitteilung erklären, wollen sie prüfen, „wie eine enge Zusammenarbeit den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden sowie den wirtschaftlichen Chancen der Region mit Bocholt als größter Stadt noch besser gerecht werden kann". Die Verwaltungsräte beider Sparkassen haben einstimmig den Beschluss gefasst, ergebnisoffene Sondierungsgespräche über einen möglichen Zusammenschluss aufzunehmen.

„Die Stadtsparkasse Bocholt als auch die Sparkasse Westmünsterland sind wirtschaftlich erfolgreich, leistungsfähig und fest in der Region verwurzelt. Unbenommen dessen sind laufend Antworten auf sich verändernde Marktverhältnisse als Ausfluss von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz, verändertem Kundenverhalten und demografischem Wandel zu finden", heißt es in der Mitteilung.

Beide Sparkassen sind nach eigenen Angaben im Westmünsterland fest verankert und kennen die Region, ihre Menschen und Unternehmen. Diese gemeinsame Nähe sei eine gute Grundlage für die nun beginnenden Gespräche. Die Gespräche werden ergebnisoffen geführt. Nach Abschluss der Sondierungsgespräche entscheiden die zuständigen Gremien und Träger über das weitere Vorgehen.

Foto: AdobeStock/Suradnetsh, KI-generiert

IM FOKUS:

BNI®

Business Network International

GUT VERNETZT ZWISCHEN MÜNSTER UND MÜNSTERLAND

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

Geschäfte entstehen zwischen Menschen – und häufig dort, wo Unternehmerinnen und Unternehmer wissen, wen sie guten Gewissens weiterempfehlen können. Genau auf diesem Prinzip basiert seit mehr als 40 Jahren das Business Network International, kurz BNI. In über 70 Ländern weltweit ist das Franchise vertreten, auch in Münster sowie den Kreisen Coesfeld und Steinfurt ist das BNI mit acht Chaptern aktiv: Kiepenkerl in Dülmen, Ossenkopp in Coesfeld, Anthrazit in Ibbenbüren, dem Online-Chapter Quantum in Emsdetten sowie Westphalia, Monasteria, Preußen und Prinzipal in Münster. Und gerade im Kreis Steinfurt will das BNI jetzt wieder durchstarten.

Zuletzt hatte die Pandemie-Zeit das Netzwerk beeinträchtigt, doch jetzt sollen vor allem im Kreis Steinfurt Unternehmerinnen und Unternehmer wieder verstärkt zueinander finden. „In Rheine sind bereits die ersten Unternehmen am Start“, freut sich Michael Bühren, Franchisenehmer und Geschäftsführer der BNI Nordwest GmbH, unter deren Dach die Chapter angesiedelt sind.

Das BNI spannt dabei ein Netzwerk über eine wirtschaftlich starke und vielfältige Region. Münster als Oberzentrum mit einem starken

Foto: BNI

Dienstleistungssektor trifft auf das mittelständisch geprägte Münsterland mit zahlreichen Handwerks-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen. Die Wege zwischen Steinfurt, Rheine, Coesfeld und Münster sind vergleichsweise kurz, Geschäftsbeziehungen reichen längst über Kreisgrenzen hinweg. Für Unternehmer bietet sich damit die Chance, Kontakte nicht nur am eigenen Standort aufzubauen, sondern sich eine größere Region zu erschließen.

Genau hier setzt BNI an. Die Mitglieder treffen sich regelmäßig in ihren Chaptern und lernen dabei nicht nur die Unternehmen der anderen kennen, sondern vor allem deren Leistungen und Kompetenzen. Jedes Fachgebiet wird innerhalb eines Chapters grundsätzlich nur einmal vergeben und gerade in Steinfurt und Rheine sind derzeit noch Branchen „frei“. Eine Besonderheit gilt im Online-Chapter Quantum, das sich einmal wöchentlich via Zoom trifft.

LEISTUNGEN UND KOMPETENZEN DER ANDEREN KENNENLERNEN

Wichtig ist Bühren eines: „Chancen statt Konkurrenz zu sehen, darum geht es." Er legt daher viel Wert auf Zusammenarbeit oder Kontakte zu anderen Netzwerken oder Verbänden. „Wir müssen mehr im ‚Wir' denken", sagt er.
Das fundamentale Ziel ist es, gegenseitiges Vertrauen aufzubauen und daraus qualifizierte und provisionsfreie Geschäftsempfehlungen und mehr Umsatz entstehen zu lassen. „Netzwerken ist für uns kein Selbstzweck. Am Ende geht es natürlich darum, Unternehmer über ein vertrauensvolles Verhältnis miteinander ins Geschäft zu bringen", so Bühren.
Entscheidend ist dabei nicht allein die Zahl der Kontakte. „Eine Empfehlung funktioniert vor allem dann, wenn ich weiß, wofür ein anderes Unternehmen steht und dass ich mich auf seine Leistung verlassen kann", sagt Bühren. Zuverlässigkeit und Vertrauen hat hier einen hohen Stellenwert. Regelmäßige Begegnungen sollen aus losen Kontakten belastbare Geschäftsbeziehungen machen. Wer einen Kunden an ein anderes Mitglied vermittelt, setzt schließlich auch den eigenen Ruf ein.
Gerade zwischen Münster, Coesfeld, Dülmen, Emsdetten und Ibbenbüren kann daraus ein zusätzlicher Effekt entstehen: Die Chapter sind lokal verwurzelt, gleichzeitig gehören sie zu einem größeren Netzwerk, das auch über Kreisgrenzen miteinander verbunden ist. Ein Kontakt aus Münster kann so Türen im Kreis Steinfurt öffnen, eine Empfehlung aus Coesfeld neue Geschäftsbeziehungen in Münster anstoßen. Ein Kontakt kann aber auch in ganz andere BNI-Chapter führen, jeweils mit eigenem Charakter und Chancen. Oder sogar in ganz andere Netzwerke: „Wir haben im Sommer beispielsweise im Raum Osnabrück/Bramsche mit dem BVMW und dem iuk-Unternehmensnetzwerk ein Sommerfest mit über 140 Teilnehmern veranstaltet."
Für Bühren liegt in diesem großen Netzwerk eine wesentliche Stärke des Systems: „Unternehmer investieren viel Zeit und Geld in die Gewinnung neuer Kunden. Ein funktionierendes Empfehlungsnetzwerk ergänzt diese Akquise um einen persönlichen Faktor: Vertrauen. Und aus diesem Vertrauen können konkrete Aufträge und zusätzlicher Umsatz entstehen."
So werden aus regelmäßigen Treffen im besten Fall mehr als ausgetauschte Visitenkarten. Es entsteht ein Netzwerk, das die wirtschaftlichen Verbindungen zwischen Münster und dem Münsterland enger knüpft – und Unternehmen dabei unterstützt, auch jenseits des eigenen Standorts neue Geschäftspartner und Kunden zu erreichen.

AUS VERTRAUEN WIRD EMPFEHLUNG

Carsten Schulte

Webrecht Jurisch

RECHTSSICHER IN DER VIRTUELLEN WELT

Ralph J. Jurisch, seit 1991 Rechtsanwalt, ist seit bald 15 Jahren der Macher hinter der Marke Webrecht Jurisch in Ascheberg. Dabei war er zu Beginn seiner Anwaltskarriere im Verwaltungsrecht, insbesondere im Umweltrecht, aktiv und hat sich dort einen Ruf erarbeitet: taktisches Gespür für den „richtigen" Weg, Biss und Beharrlichkeit waren und sind bis heute sein Markenzeichen.

Was ihn von seinen Kollegen unterscheidet? Ralph Jurisch liebt komplexe Verfahren („einfach kann jeder") und kann diese so erklären, dass auch Nichtjuristen wissen, worum es geht. Zum Beispiel im IT-Recht. Die Begleitung von aufwendigen, umfangreichen Software- oder App-Entwicklungen und Digitalisierungsprozessen sind seine Spezialität. Fachliche Fragestellungen löst er mit seinem umfangreichen Unternehmer-Netzwerk, die juristische Begleitung ist sein Spielfeld. Dabei geht es immer um die erfolgreiche Umsetzung eines Projekts im Zeit- und Kostenrahmen.

Foto: Webrecht Jurisch

Ralph J. Jurisch, Rechtsanwalt

Das setzt Kommunikation zwischen den Projektpartnern und den Willen zum gegenseitigen Verständnis und manchmal auch Entgegenkommen voraus. „Dieses in den ersten Gesprächen zwischen den Projektbeteiligten zu moderieren, ist einer der entscheidenden Schritte zu einem erfolgreichen Projekt", weiß Jurisch.
Ein weiterer Schwerpunkt seiner Beratung ist die Risikominimierung vor Viren- und Hackerangriffen. Seine „10 Maßnahmen gegen Viren- und Hackerangriffe" sind mit Papier und Bleistift umzusetzen und betreffen das Wer, Was, Wann, Wie, Wo der EDV im Unternehmen.
Daneben berät er zahlreiche Mandanten in markenrechtlichen Verfahren, insbesondere der Anmeldung ihrer Marken oder der Abwehr von Markenmissbrauch.
Seit einiger Zeit vertritt Ralph Jurisch auch ehemalige Corona-Teststellenbetreiber. „Diese werden bundesweit von den zuständigen Kassenärztlichen Vereinigungen mit Rückforderungsansprüchen überzogen, obwohl die erbrachten Leistungen, also Corona-Tests, und Abrechnungen beanstandungsfrei erfolgt sind", erklärt er. Hier kommen ihm seine langjährigen tiefen Kenntnisse des Verwaltungsrechts zugute.

Webrecht Jurisch
Langenölser Straße 1 | 59387 Ascheberg
0 25 93 20 27 40
www.kanzlei-jurisch.de

Consident

ERFOLG BEGINNT MIT NUTZEN

Foto: Consident

Die lackschadenfreie Instandsetzung ist Kernkompetenz von Consident.

Foto: Consident

Gian Considine

Als der Engländer Gian Considine 2003 in Münster das Unternehmen Consident gründete, schrieb er damals einen Satz auf seine Website: „Die Zufriedenheit meiner Kunden ist die Maxime meiner Arbeit." Dort steht er bis heute. In den mehr als 20 Jahren hat sich bei Consident allerdings einiges verändert. Aus der klassischen Karosserieinstandsetzung heraus hat Gian Considine mit seinem Team besondere Kompetenz in der lackschadenfreien Instandsetzung und im Smart Repair entwickelt.

„Für Autohäuser, Fuhrparks, Versicherungen und Leasingkunden sind wir vor allem dann interessant, wenn aus einem Fahrzeugschaden kein unnötig teures Problem werden soll", erklärt Gian Considine.

Denn eine Delle ist für ein Unternehmen nicht einfach nur eine Delle. Sie bedeutet Reparaturkosten, Wertverlust und Standzeit. Spätestens bei einer Leasingrückgabe können aus mehreren kleinen Schäden erstaunlich große Summen werden. Genau dort liegt der Nutzen von Consident: „Wir schauen zuerst, was wirklich notwendig ist. Kann das Originalteil erhalten werden? Muss lackiert oder ausgetauscht werden? Welche Reparatur ist technisch sinnvoll – und welche Kosten können vermieden werden?", nennt Gian Considine Beispiele.

Seine Philosophie lautet „Instandsetzen statt Ersetzen". Das erhält Originalsubstanz, reduziert Material und Reparaturzeiten und spart häufig erhebliche Kosten. Für Unternehmen heißt das konkret: Fahrzeuge sind schneller wieder im Einsatz, Fuhrparkkosten bleiben kontrollierbarer und bei Leasingrückgaben lassen sich unnötige Nachbelastungen vermeiden. „Wir freuen uns nicht über hohe Rechnungen. Wir freuen uns, wenn unsere Kunden am Ende weniger bezahlen. Das funktioniert seit 2003 erstaunlich gut", betont der Unternehmer.

BNI-PHILOSOPHIE: WER GIBT, GEWINNT

Wer Gian Considine aus dem BNI kennt, kennt Consident vermutlich als „die glatte Lösung in einer sehr verbeulten Welt". Seit siebeneinhalb Jahren ist er Mitglied beim BNI. Seine Reise begann in einem anderen Chapter und führte ihn später zu Monasteria. Dort durfte er Verantwortung übernehmen, wurde „Netzwerker des Jahres", erreichte den Gold Club und begleitet heute zusätzlich das Chapter Preußen als Partner Director. „Doch Auszeichnungen sind für mich nicht das Entscheidende. Bei BNI begegnete mir eine Philosophie, die mir erstaunlich vertraut vorkam: Givers Gain – wer gibt, gewinnt", so Gian Considine.

Vielleicht liegt genau darin das Geheimnis seines Erfolges im Netzwerk. „Ich frage nicht zuerst: Was kann ich hier bekommen? Ich frage: Wem kann ich helfen? Wen kann ich verbinden? Wo kann ich eine Tür öffnen?"

Bei Consident sucht er für seine Kunden die wirtschaftlich sinnvollste Lösung. „Beim BNI versuche ich, anderen Menschen Möglichkeiten zu eröffnen. Für mich folgt beides demselben Prinzip: Erst Nutzen schaffen. Dann entsteht Vertrauen. Und aus Vertrauen entsteht Geschäft", so der Unternehmer.

Ein gutes Netzwerk bestehe für ihn nicht aus möglichst vielen Visitenkarten. „Es besteht aus Menschen, die bereit sind, füreinander die Extrameile zu gehen. Givers Gain? Damn right", betont er.

CONSIDENT
Dellenentfernung

Loddenheide 35 | 48155 Münster
Splieterstraße 66a | 48231 Warendorf
0152 264 239 48
www.consident.de

Atelier ART & Weise

AUßERGEWÖHNLICHES TEAMERLEBNIS

Meetings, Termine, Strukturen: Im Arbeitsalltag bewegen sich Teams meist auf festen Schienen. Doch was passiert, wenn Kolleginnen und Kollegen den Schreibtisch verlassen und gemeinsam vor einer leeren Leinwand stehen? Im Atelier ART & Weise von Künstlerin Monika Schiwy auf dem Gutshof Haus Coerde in Münster wird aus Farbe, Experimentierfreude und unbefangenem Gestalten ein außergewöhnliches Teamerlebnis. Im BNI-Chapter Prinzipal setzt sie auf die Kraft des Netzwerkens und spricht gerade auch Unternehmen an.

Foto: Atelier ART & Weise

Monika Schiwy hat Teams im Blick.

Beim gemeinsamen Malen, Spachteln und Ausprobieren verfliegen Barrieren im Nu – denn hier gibt es kein „Richtig“ oder „Falsch“. Hierarchien treten in den Hintergrund, neue Seiten an den Teammitgliedern werden sichtbar und im kreativen Prozess entstehen frische Lösungsansätze. „Das stärkt die direkte Kommunikation, fördert den Zusammenhalt und schafft ein nachhaltiges Wir-Gefühl für den Büroalltag“, erklärt Schiwy. Künstlerische Vorkenntnisse sind dafür nicht erforderlich. Monika Schiwy führt die Teilnehmenden an Acryl- und Spachteltechniken heran. Ob jede Person ein eigenes Werk gestaltet oder die Gruppe gemeinsam ein mehrteiliges Großgemälde erschafft: Das finale Kunstwerk erinnert später dauerhaft an diesen besonderen Tag. Die Teamevents werden individuell für Gruppen ab fünf Personen konzipiert. Kreativ-Abende für entspanntes Gestalten inklusive Begrüßungsprosecco, Tapas und Wein. Kurze Workshop-Einheiten als Ergänzung zu Strategietagen oder Tagungen für den Perspektivwechsel. Auch Veranstaltungen in Kooperation mit einer Kochschule, in denen sich der Tag perfekt mit kulinarischen Erlebnissen abrunden lässt, gehören zum Angebot. „Gerade im Hinblick auf die bevorstehende Herbst- und Weihnachtsfeier-Saison bietet das Ambiente auf Gut Haus Coerde einen idealen Rahmen, um Wertschätzung auszudrücken, den Kopf freizubekommen und gemeinsam Glücksmomente zu schaffen“, betont Schiwy.

Carsten Schulte

Atelier Art & Weise
Monika Schiwy

Coermühle 50f
48157 Münster
0176 10 23 91 13
www.monika-schiwy.de

Württembergische Versicherung Wolter

BERATUNG, DIE MITWÄCHST

Versicherungsschutz sollte sich dem Leben und dem Unternehmen anpassen – davon ist Aaron Wolter überzeugt. Gemeinsam mit seinem Vater Dietmar und einem insgesamt siebenköpfigen Team betreut er in der Agentur der Württembergischen Versicherung Wolter in Coesfeld Privat- und Gewerbekunden aus der Region und darüber hinaus.

Foto: Württembergische Versicherung Wolter

Aaron Wolter ist seit 2024 Agenturpartner

Dietmar Wolte gründete die Agentur 1987. Sein Sohn Aaron Wolter ist seit 2009 in der Agentur tätig, seit Dezember 2024 selbstständiger Agenturpartner. In drei Jahren soll er die Geschäfte übernehmen. Schon heute steht für Aaron Wolter eine ganzheitliche und individuelle Beratung im Fokus. Ob Geburt eines Kindes, eine neue Immobilie, Hochzeit oder Ruhestand: Die Agentur versteht sich als Ansprechpartner für unterschiedliche Lebensphasen. Bei Gewerbekunden gilt derselbe Ansatz. „Kein Unternehmen ist wie das andere. Deshalb schaue ich genau hin, wo Lücken oder Überschneidungen bestehen und welche Risiken sich mit der Entwicklung eines Betriebs verändern“, betont Wolter. Ein hoch-individueller Prozess, bei dem mindestens einmal jährlich überprüft werden sollte, ob der Versicherungsschutz noch zur aktuellen Situation passt. Gerade für Unternehmenskunden relevant: „In den vergangenen Jahren ist das Thema IT-Sicherheit besonders wichtig geworden und wird von uns stets mitbetrachtet.“
Dabei setzt Wolter auf Transparenz statt Verkaufsdruck: Risiken einzuschätzen, Möglichkeiten zu erklären und Kosten zu benennen, ist Wolters Kompetenz. Die Entscheidung liegt aber stets beim Kunden. „Für mich muss jeder Kundenkontakt ehrlich und vertrauensvoll sein. Ich zeige auf, welche Risiken bestehen. Der Kunde entscheidet aber selbst, welche er absichern und welche er tragen möchte.“
Neue Kontakte und Perspektiven helfen dabei. Und die findet Wolter im Coesfelder BNI-Chapter Ossenkopp, wie er sagt. „Das BNI hilft mir, mein Netzwerk vor Ort zu erweitern, andere Unternehmer kennenzulernen und auch einmal bewusst den Kosmos der Württembergischen zu verlassen.“

Carsten Schulte

württembergische

Dülmener Str. 144 | 48653 Coesfeld
0 25 41 80 14 50
www.wuerttembergische.de/aaron.wolter

Titelstory

MARKETING
DER NEUE TAKT

KI-generiert

Foto: AdobeStock/gstockstudio

BRANCHENBLICK

Zwischen KI und Vertrauen

Die Marketingwelt steht vor einem Paradigmenwechsel: Künstliche Intelligenz (KI) verändert im Eiltempo, wie Werbekampagnen und Unternehmenskommunikation gemacht werden und wie sie bei den Zielgruppen ankommen. Für Unternehmen reicht es längst nicht mehr, bei Google und Co. möglichst weit oben in der Trefferliste zu landen. Gefragt sind Inhalte, die nicht nur gefunden, sondern auch für glaubwürdig und relevant gehalten werden – von Kunden ebenso wie von KI-Systemen. Reichweite um jeden Preis verliert damit an Bedeutung. Vielmehr geht es darum, die richtigen Personen zu erreichen und zu überzeugen. Eine Chance für die Marketingbranche, ihre Kunden mit neuen Strategien zu beraten.

Die gegenwärtigen weltweiten Herausforderungen haben auch hierzulande Auswirkungen aufs Marketing: Budgets schrumpfen, der Wettbewerb nimmt zu und jeder investierte Euro sollte messbare Ergebnisse liefern – und das bitte schnell. Denn während Unternehmen noch überlegen, welche Werbekampagne wohl die richtige ist, verändert KI bereits die Spielregeln. Es stellt sich also die Frage: Wie geht schlaues, effizientes Marketing, das etwas fürs Geschäft bringt? Genau damit beschäftigen sich mehrere aktuelle Studien und Branchenumfragen.

Zum Beispiel das „Trendbarometer Industriekommunikation 2026“ des Bundesverbands Industrie Kommunikation (bvik). Das Fazit der Umfrage unter Industrie- und Agenturverantwortlichen: „Künstliche Intelligenz prägt alle relevanten Trends im B2B-Marketing.“ Gleichzeitig warnt der Verband davor, den Menschen aus dem Blick zu verlieren. Denn trotz aller technologischen Möglichkeiten lasse sich „ein vertrauensvolles Kundenverhältnis nicht vollständig durch KI-Algorithmen ersetzen“.

Die Zahlen zeigen aber, wie stark KI inzwischen den Marketingalltag beeinflusst. 86 Prozent der im Rahmen der bvik-Studie Befragten halten eine Optimierung für KI-Suchmaschinen für notwendig, weil Informationen zunehmend über digitale Assistenten recherchiert werden. Drei Viertel sehen in KI-gestützten, personalisierten Inhalten neue Chancen für den Vertrieb. Gleichzeitig erleben jedoch nur 53 Prozent der Unternehmen das Marketing als zentralen Treiber der Digitalisierung im Vertrieb. Studienbegleiter Prof. Dr. Seon-Su Kim spricht deshalb von einer „bemerkenswerten Lücke zwischen Vision und Umsetzung“ sowie von einer „Diskrepanz zwischen technologischem Fortschritt und menschlicher Kompetenz“. Demnach falle es vielen Unternehmen offenbar noch schwer, „KI insbesondere bei kostenintensiven Marketingmaßnahmen wie beispielsweise Messen wirksam einzusetzen“, so der Bundesverband zur Studie.

Ähnlich fällt das Bild in der Bitkom-Studie „Marketing im digitalen Wandel: Zwischen Effizienz, Automatisierung & Wettbewerb“ aus. Sie skizziert das Lagebild der Marketingpraxis in deutschen Unternehmen 2026. Demnach bleiben die Marketingbudgets mit durchschnittlich 4,1 Prozent des Umsatzes zwar weitgehend stabil. Der Wandel vollzieht sich jedoch weniger über höhere Investitionen als über Effizienz, Automatisierung und datengetriebenes Arbeiten. 84 Prozent der befragten Unternehmen sehen laut Bitkom-Studie KI inzwischen als wichtigsten Einflussfaktor fürs Marketing. Gleichzeitig nennen 54 Prozent Kostendruck und die Automatisierung von Prozessen als größte interne Herausforderungen.

Dabei verschiebt sich auch der Fokus erfolgreicher Marketingarbeit. Im Mittelpunkt stehen laut Bitkom längst nicht mehr Imagekampagnen oder möglichst hohe Reichweiten, sondern konkrete Unternehmensziele: Neukundengewinnung (91 Prozent), Kundenbindung (89 Prozent) und der Aufbau von Vertrauen (87 Prozent) bestimmen die Marketingstrategien der Unternehmen. Digitale Instrumente wie CRM-Marketing (72 Prozent), um Kundenbeziehungen zu verwalten und zu verbessern, Social-Media-Marketing (62 Prozent) und Eventmarketing (60 Prozent) werden laut Studie am häufigsten eingesetzt.

Trotz aller Digitalisierung erlebt zugleich die persönliche Begegnung eine Renaissance. Messen, Veranstaltungen und hochwertige Printprodukte gewinnen im Marketing wieder an Bedeutung. Laut einer Umfrage der Association of National Advertisers – dem ältesten und größten US-amerikanischen Wirtschaftsverband der Werbe- und Marketingbranche – in Zusammenarbeit mit dem US-amerikanischen Meinungsforschungsinstitut The Harris Poll planen 70 Prozent der Marketingexperten, 2026 stärker in physische Touchpoints zu investieren. Dieser Trend zeigt sich auch hierzulande. Erfolgreiches Marketing entsteht also im Zusammenspiel von digitalen und analogen Maßnahmen.

Für Unternehmen bedeutet das: Marketing wird zwar strategischer und datengetriebener, aber eben auch gleichzeitig menschlicher. KI entwickelt sich zum alltäglichen Werkzeug, ersetzt aber weder eine klare Positionierung noch eine glaubwürdige Kommunikation. Wer seine Zielgruppen kennt, Vertrauen aufbaut und Online- wie Offline-Kanäle sinnvoll miteinander verbindet, schafft die besten Voraussetzungen, um auch in einem zunehmend komplexen Marktumfeld sichtbar und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Wie die Marketingexperten in unserer Region ihre Ideen unter diesen Rahmenbedingungen umsetzen, erfahren Sie in unserer Titelstory auf den folgenden Seiten.

Anja Wittenberg

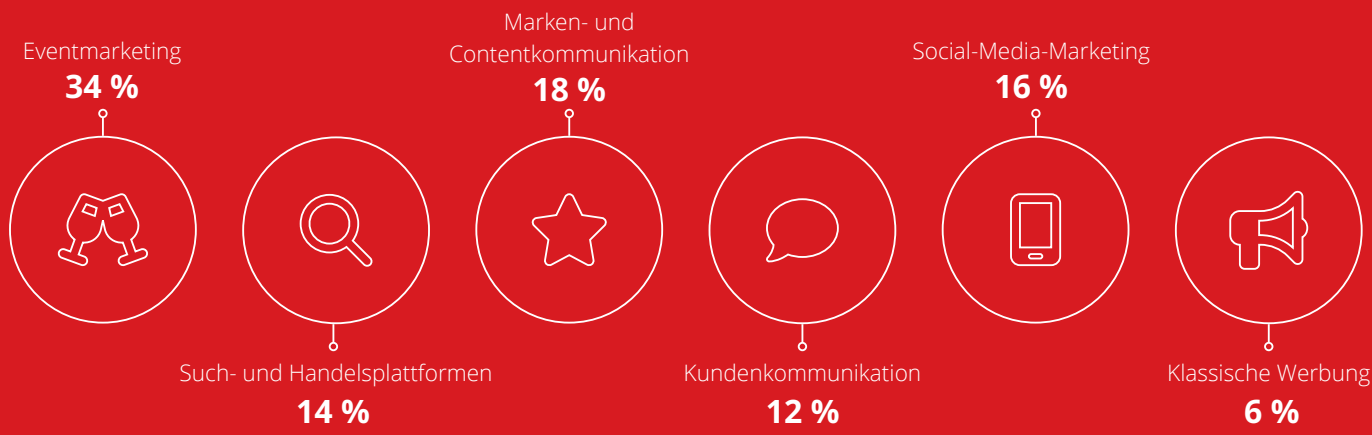
LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

Welche dieser Trends werden bis Ende 2027 den größten Einfluss auf die Budget- und Investitionsentscheidungen im Marketing Ihres Unternehmens haben?

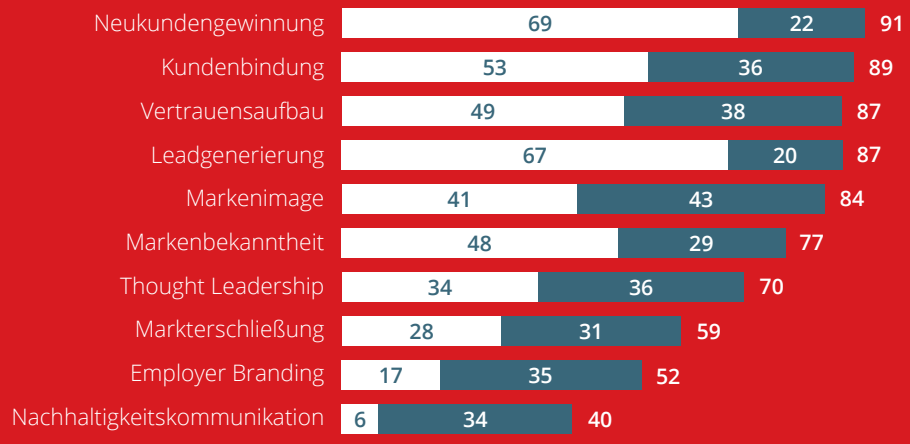
Basis: alle befragten Unternehmen (n = 180)
Mehrfachnennungen möglich
Angaben in Prozent
Quelle: Bitkom Research

Wie verteilt sich das Marketingbudget Ihres Unternehmens auf die Marketingmaßnahmen?



Basis: alle befragten Unternehmen (n = 180) | Durchschnittswerte in Prozent | Nicht dargestellt: „Weiß nicht/keine Angabe" | Quelle: Bitkom Research

Welche Priorität haben die folgenden Marketingziele aktuell für Ihr Unternehmen?



Basis: alle befragten Unternehmen (n = 180)
Angaben für „Hohe Priorität" und „Mittlere Priorität" in Prozent
Quelle: Bitkom Research

BAKERMAN | GRONAU

Auffallen allein reicht nicht

Ein Mann, der beherzt mit zugekniffenen Augen in eine Mini-Pinsa beißt. Eine Frau, die einen Würstchendog auf der Nase balanciert, ihn dann ganz locker auffängt und abbeißt. Ein Taste-Test des Teams für die neuen Kekssorten, bei dem alle mit vollem Mund ihr erstes Urteil spontan in die Kamera sprechen. Wer die Marketingkampagnen des Backwarenherstellers Bakerman sieht, der merkt schnell: Es geht um Snacks, um Menschen, um authentische Einblicke. „Am Ende kommunizieren immer Menschen mit Menschen", sagt Aleksandra Reimann, Marketingleiterin bei dem Gronauer Unternehmen. Nach diesem Human-to-Human-Grundsatz richtet Bakerman seine Marketingstrategie konsequent aus. Mit einer guten Portion Humor, Mut zur Unvollkommenheit und sichtbar viel Spaß an der Sache.

Gerade im B2B-Geschäft sei es wichtig, nicht ausschließlich über Produkte und Qualität zu sprechen, sagt Reimann. Eine Marke müsse auch Persönlichkeit zeigen, um im Kopf zu bleiben. Bei Bakerman darf das durchaus auffallen. „Bakerman soll Spaß machen, unterhalten und eine klare Persönlichkeit haben. Eben wie ein Mensch. Schließlich ist das auch unsere Zielgruppe", betont die Marketingleiterin des Gronauer Unternehmens. Kampagnen dürften deshalb überraschen und auch einmal aus dem Erwartbaren ausbrechen.

Dass die Marketingkampagnen „menscheln", hat für Reimann noch einen weiteren Sinn: „Marketing und Employer Branding liegen eng beieinander. Eine starke, nahbare Marke sorgt für Wiedererkennung und schafft Vertrauen – nach außen bei unseren Kunden und Geschäftspartnern, aber auch nach innen bei unseren Mitarbeitenden." Denn wer sich mit einer Marke identifiziere, könne diese auch glaubwürdiger nach außen tragen. Authentische Sprache, Humor und Inhalte, die zur Marke Bakerman passen – und das sind nun einmal vor allem süße und herzhafte Snacks –, sollen die Werte erlebbar machen. Entscheidend sei, dass Haltung, Tonalität und tatsächliches Handeln zusammenpassen. Erst dann entstehe Glaubwürdigkeit und nicht etwas, das sich nur wie klassische Werbung anfühle. „Wir möchten nicht sagen, wie wir sind, sondern es in unserer Kommunikation zeigen", sagt Reimann.

Bei der Frage nach den richtigen Kanälen setzt Bakerman nicht auf ein Entweder-oder. Online – insbesondere Social Media – habe den Vorteil, schnell auf Trends reagieren zu können, Geschichten zu erzählen und viele Menschen ortsunabhängig zu erreichen. Offline dagegen geht es um etwas, das digitale Kommunikation nur bedingt leisten kann: persönliche Begegnung. Messen, Kundentermine und Workshops sind für Bakerman gerade im B2B-Bereich relevant. „Dort entstehen Gespräche, Vertrauen und Nähe", betont Reimann. Sie ergänzt: „Besonders stark wird Marketing für mich dann, wenn beides zusammenspielt und die Welten ineinandergreifen. Online kann Aufmerksamkeit erzeugen, die Customer Journey aber offline mit einem persönlichen und direkten Kundenkontakt besser fortgesetzt werden."

Bei der Veröffentlichung von Content auf Social Media sind für die Marketingleiterin drei Fragen entscheidend: Passt der Inhalt zu Bakerman? Ist er für die Zielgruppe relevant? Und: Löst er etwas aus? Das könne Information sein, Inspiration oder Unterhaltung. „Wir veröffentlichen aber nicht, nur weil es ein Redaktionsplan vorgibt. Sondern dann, wenn wir etwas zu erzählen haben oder weil ein Trend es hergibt", stellt sie klar.

Dass auffällige Kommunikation bei Bakerman gewollt ist, zeigt sich auch an den Kampagnen und Produkten des Gronauer Unternehmens. Als Beispiele nennt Reimann mutige Messeauftritte, einen Weihnachts-Snack mit Rotkohl und Ente sowie Kooperationen mit bekannten Marken wie hitschies und effect Energy. Gerade in einer schnelllebigen Welt müssten Marken überraschen, inspirieren und auffallen. „Allerdings nicht um jeden Preis. Was Aufmerksamkeit erzeugt, muss zur eigenen Marke passen. Nicht jeder Trend ist für jede Marke geeignet", betont sie.

Die Produkte selbst spielen dabei eine Rolle. Der gefüllte Pizza-Donut, der Pizza-Burger oder das Pistazien-Croissant sind Beispiele dafür, wie Bakerman versucht, Trends früh aufzugreifen. Das Pistazien-Croissant habe es direkt in die Top fünf nach Absatz geschafft.

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

FORESIGHT
ZEITWERTKONTEN & LEBENSARBEITSZEITMODELLE
WIR GEBEN ZEIT
WENN DU SIE BRAUCHST
Foresight GmbH | Wilhelmstraße 53 | 49808 Lingen
Tel.: 0591/13 28 20 90 | www.foresight.gmbh

WERDE AUCH DU EIN VORZEIGEARBEITGEBER!
Diese Unternehmen aus Deiner Region sind es schon:
BACKHAUS KINDER- & JUGENDHILFE
Christophorus-Werk Lingen e.V.
VITUS Perspektiven für das Leben
BECKER BAUUNTERNEHMEN
Deutsches Rotes Kreuz Kreisverband Emsland e.V.
Deutsches Rotes Kreuz DRK-Kreisverband Tecklenburger Land e.V. & Tochtergesellschaften
DENKMAL3D
Jugendhof Obermeyer
ANDREAS WERK
A+W Software
Jansen

Aleksandra Reimann verantwortet das Marketing bei dem Backwarenhersteller Bakerman.

Authentisch und humorvoll statt perfekte Hochglanzfotos – so sehen die Werbekampagnen für die Snacks bei Bakerman aus.

Doch Reimann nennt noch einen anderen Erfolg, der sich deutlich schlechter in einer Excel-Tabelle abbilden lässt: persönliche Nähe. Auch hier gilt wieder der Human-to-Human-Ansatz. Handschriftliche Karten zu Geburtstagen, Namenstagen, Hochzeiten, Nachwuchs oder Weihnachten seien keine klassische Marketingmaßnahme und ließen sich nur schwer in Leistungskennzahlen übersetzen. „Auffälliges Marketing schafft Aufmerksamkeit – ehrliche, persönliche Kommunikation schafft Bindung", betont sie. Damit ist auch die Frage beantwortet, woran Reimann Marketingerfolg misst. Wer im Marketing nur möglichst viele Menschen erreichen will, habe schon den ersten Fehler gemacht. Für Bakerman zählt vielmehr, wen eine Marke erreicht – und was danach passiert: Nachfrage, Gespräche, Wiedererkennung, Kundenbindung oder im besten Fall ein konkretes Geschäft. Gerade im B2B-Geschäft könne sich die Wirkung einer Kampagne zeitversetzt zeigen. Deshalb müsse man Zahlen und Resonanz im Markt gemeinsam betrachten. Denn eine starke Marke entsteht aus Sicht von Reimann nicht durch die eine spektakuläre Kampagne. „Sie entsteht über die Geschichte, die ein Unternehmen immer wieder erzählt – und darüber, ob diese Geschichte Menschen tatsächlich erreicht."

Inspiration holt sich die Marketingleiterin dabei praktisch überall: bei Marken, auf Social Media, auf Messen, im Alltag und ganz bewusst auch außerhalb der eigenen Branche. „Eine große Rolle spielt für mich das Reisen: Andere Länder, Kulturen, Konzepte und Markenwelten verändern den Blick und bringen neue Impulse. Gleichzeitig beschäftige ich mich viel damit, was unterschiedliche Generationen bewegt, wie sie kommunizieren, konsumieren und welche Themen für sie relevant sind. Am Ende geht es für mich immer um die Frage: Was passt zu Bakerman und wie machen wir etwas Eigenes daraus?"

▌Anja Wittenberg

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

GRAFIX®
Büro für Kommunikation und Design
nicht irgendein marketing.
dein marketing.
TRAU DICH! WIR WISSEN, WAS WIR TUN
Denekamper Str. 6 | Nordhorn | info@ixgrafix.de | www.ixgrafix.de

DOPPELCLIC | NORDHORN

KI als Werkzeug, nicht Bedrohung

Andrea Luther beobachtet den Wandel der Marketingbranche seit mehr als vier Jahrzehnten und gestaltet ihn zugleich selbst mit. Wandel meint in diesem Fall Künstliche Intelligenz (KI) – und für die Geschäftsführerin der Agentur DoppelClic aus Nordhorn ist die KI längst Alltag. Ihren Einsatz versteht Luther deshalb nicht als kurzfristigen Trend, sondern als nächsten Schritt einer Entwicklung. Sie sagt: Unternehmen sollten sich frühzeitig mit den Möglichkeiten beschäftigen und Berührungsängste abbauen.

Seit 1984 führt Andrea Luther die Agentur DoppelClic. Mit dem insgesamt siebenköpfigen Team betreut sie vor allem kleine und mittlere Unternehmen, öffentliche Auftraggeber sowie Institutionen aus der Grafschaft Bentheim, dem Emsland, Teilen Westfalens und den benachbarten Niederlanden. Einzelne Kunden stammen auch aus anderen Regionen Deutschlands. Zum Kundenkreis gehören Handwerksbetriebe ebenso wie Versorgungsunternehmen, Kommunen oder kulturelle Einrichtungen, wie sie erklärt. Für diese Zielgruppe entwickelt die Agentur Corporate Designs, Printprodukte und digitale Kampagnen, begleitet Recruiting-Projekte und betreut Social-Media-Auftritte.

Luthers Weg in die Selbstständigkeit begann bereits während des Studiums. Nach ihrer Ausbildung zur grafischen Zeichnerin (heute Mediengestalterin) arbeitete sie zunächst in ihrem Ausbildungsbetrieb, bevor sie Kunst und Design mit dem Schwerpunkt Grafik- und Kommunikationsdesign in Hannover studierte. Parallel gewann sie aber schon erste Kunden in der Region: Für das Nordhorner Küchenzubehör-Unternehmen Naber war sie schon ganz früh aktiv, hinzu kamen Logos, Kataloge und Illustrationen für weitere Unternehmen. 1984 entschied sie sich schließlich für die Selbstständigkeit.

„Mit und an den Aufgaben wachsen, das war immer mein Antrieb“, sagt Luther rückblickend. Der technische Wandel habe ihre Arbeit daher von Anfang an begleitet. Während früher mit Bleistift und Zeichenbrett gearbeitet wurde, entstehen heute viele Inhalte vollständig digital, sagt sie. „Meine Idee war, dem Wettbewerb ein Stück voraus zu sein und technische Veränderungen nicht zu fürchten, sondern als Herausforderung zu verstehen.“

Besonders deutlich zeigt sich dieser Wandel derzeit beim Einsatz von KI. Die unterstütze die Agentur inzwischen in vielen Bereichen – etwa bei Recruiting-Kampagnen, Erklärvideos, Social-Media-Inhalten oder der Produktion von Imagefilmen. Auch für Videobotschaften und die Aufbereitung von Bildmaterial kommen KI-gestützte Anwendungen regelmäßig zum Einsatz. Projekte wie die Social-Media-Betreuung des Stadthafens Nordhorn verbinden klassische Filmaufnahmen, Interviews und Drohnenbilder mit KI-gestützter Weiterverarbeitung zu kurzen Videoformaten.

„Heute geht fast nichts mehr aus unserer Agentur heraus, bei dem KI überhaupt keine Rolle gespielt hat“, sagt Luther. Gleichzeitig betont sie, dass der Einsatz neuer Technologien immer mit einer sorgfältigen Prüfung verbunden sei. Datenschutz, Urheberrecht und weitere rechtliche Fragestellungen würden mit der steigenden Nutzung natürlich an Bedeutung gewinnen. „Nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch sinnvoll oder rechtlich unproblematisch. Deshalb testen wir neue Anwendungen intensiv, bevor wir sie unseren Kunden empfehlen.“

Nach Luthers Einschätzung bestehen in Teilen der Branche nach wie vor Vorbehalte gegenüber Künstlicher Intelligenz. Sie selbst hält diese Zurückhaltung allerdings für wenig zielführend. „KI ersetzt natürlich keine Kreativität. Sie nimmt uns aber Routinen ab und schafft Freiräume für Ideen und strategisches Arbeiten.“ DoppelClic setzt nach eigenen Angaben inzwischen mehr als 50 verschiedene Anwendungen ein und bewertet kontinuierlich neue Werkzeuge. Gleichzeitig gehöre es zur Beratungsleistung, Kunden auch von Lösungen abzuraten, die keinen echten Mehrwert bieten.

> *Nicht alles, was technisch möglich ist, ist sinnvoll oder rechtlich unproblematisch.*

Aus dieser Entwicklung soll nun ein weiteres Geschäftsfeld in den Fokus rücken. Künftig will die Agentur verstärkt Schulungen anbieten und Unternehmen dabei unterstützen, KI und digitale Werkzeuge eigenständig einzusetzen. Ziel sei es, Wissen zu vermitteln und Unternehmen in die Lage zu versetzen, neue Technologien sicher und sinnvoll zu nutzen. „Wir wollen unsere Kunden befähigen, sich an vielen Stellen selbst zu helfen. Das sehen wir nicht als Bedrohung unseres Geschäftsmodells, sondern als konsequente Weiterentwicklung.“

Weiterentwicklung gilt im weiteren Sinne auch für die Agentur selbst: Luther arbeitet bereits an einer Nachfolgelösung für den Fortbestand des Unternehmens. Denn dafür gibt es Bedarf – auch ganz analog. Trotz der Digitalisierung spielt nämlich das klassische Printgeschäft für DoppelClic weiterhin eine wichtige Rolle. Geschäftsberichte, Chroniken, Broschüren oder Produktkataloge gehören zum Portfolio und sind zuletzt sogar wieder stärker nachgefragt, wie Luther bemerkt hat. Parallel wächst aber auch der Anteil digitaler Kommunikationsprojekte kontinuierlich.

Für Luther steht dabei weniger die einzelne Disziplin als vielmehr die Qualität der Beratung im Mittelpunkt. „Dienstleistung bedeutet für mich Verlässlichkeit. Kunden müssen sich auf uns verlassen können.“ Dazu gehöre auch, Konzepte ehrlich und kritisch zu hinterfragen und nicht jede Idee ungeprüft umzusetzen. „Mir ist ein gutes Ergebnis für den Kunden wichtiger als ein schnelles Honorar.“

Carsten Schulte

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Das DoppelClic-Team in Nordhorn

Foto: DoppelClic

MADEBYMATES | HAGEN ATW

Voller Fokus auf den Online-Handel

Flaschenöffner, Schmuck, Bücher und Textilien. Und auch Pizzaöfen. Im Lager von FulfilledByMates, der auf Logistik und Bestellabwicklung spezialisierten Schwestergesellschaft von MadeByMates, liegen ganz unterschiedliche Produkte. Der Grund dafür: Der Unternehmensverbund übernimmt die Bestellabwicklung für Kunden im Bereich E-Commerce – und betreibt zugleich selbst zwei Onlineshops. Der Fokus auf den Online-Handel ist für MadeByMates Teil einer strategischen Entscheidung. Aus einer klassischen Marketingagentur ist in den vergangenen Jahren ein Anbieter geworden, der sich als Partner für das Komplettpaket aus E-Commerce, Fulfillment und Marketing aufstellen will. Das sei zukunftsfähiger als das klassische Agenturgeschäft, sagt Geschäftsführer Christian Wagner.

Christian Wagner führt die Agentur seit 2022 gemeinsam mit seinem Bruder Bernd Wagner.

MadeByMates wurde vor rund 20 Jahren im Münsterland gegründet, hat seit 2023 seinen Sitz in Hagen aTW. Seit 2022 führen die Brüder Christian Wagner und Bernd Wagner die Geschäfte der verbundenen Unternehmen mit insgesamt 20 bis 25 Mitarbeitenden. „Begonnen haben wir mit klassischen Kreativ- und Marketingleistungen“, schaut Christian Wagner heute zurück. „Doch seit der Pandemie haben wir unsere Strategie konsequent auf E-Commerce-Lösungen und Fulfillment ausgerichtet.“

Der Gedanke dahinter: Der Erfolg eines Onlineshops entscheide sich längst nicht mehr allein über Werbung oder ein ansprechendes Design, wie Wagner beschreibt. Vielmehr geht es um die gesamte Prozesskette – von der technischen Infrastruktur über automatisierte Abläufe bis hin zu Lagerhaltung, Versand und Retourenmanagement. Wer im Online-Handel wachsen wolle, stoße häufig weniger beim Marketing als vielmehr bei den operativen Abläufen an Grenzen, so Wagner. Aufgabe sei es nun, herauszufinden, welche Prozesse ein Unternehmen tatsächlich benötigt, um nachhaltig wachsen zu können.

MadeByMates und FulfilledByMates richten sich dabei vor allem an Unternehmen im B2C-Bereich, die bereits erste Erfahrungen im E-Commerce gesammelt haben. „Viele unserer Kunden verfügen bereits über einen eigenen Onlineshop, stellen jedoch fest, dass mit steigenden Bestellzahlen auch die Anforderungen an Logistik, Automatisierung und Systemintegration wachsen“, so Wagner. Und diese Kunden suchten nun bewusst einen Partner, der mehrere bislang getrennte Aufgaben übernehme. „Statt verschiedene Dienstleister für Shop-System, Marketing, Lagerlogistik oder technische Schnittstellen zu koordinieren, sollen diese Bereiche gebündelt werden.“ So könnten sich die Unternehmen wieder stärker auf ihre eigentlichen Kernaufgaben wie Produktentwicklung, Einkauf oder Markenführung konzentrieren. „Andere Kunden wollen die Abwicklung auch mit Blick auf eine angespannte Personallage an einen Partner abgeben.“ Und als so ein Partner versteht sich der Unternehmensverbund rund um MadeByMates – und hat deshalb auch diesen Namen gewählt.

> *Eigene Shops dienen als eine Art Reallabor*

Das Hagener Team kann dabei übrigens auf Erfahrung aus erster Hand zurückgreifen: Zum Unternehmensverbund gehören zwei selbst betriebene Onlineshops. Einer für den Bereich Uhren und Schmuck. Und ein zweiter als Lizenznehmer für Merchandising-Produkte des Bundesnachrichtendienstes (BND). „Den europaweit ausgeschriebenen Auftrag haben wir 2025 gemeinsam mit einer Bremer Agentur gewonnen“, berichtet Wagner. Jetzt gibt es im Shop allerlei Artikel mit BND-Aufdruck.

Die beiden Shops dienen zugleich als eine Art Reallabor, in dem Prozesse umgesetzt und im Tagesgeschäft getestet werden. Ein Beispiel dafür ist der Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) bei der Pflege von Produktdaten. „Um ein einzelnes Produkt anzulegen, brauchte es bisher 35 bis 45 Minuten“, sagt Wagner. „Dank KI-Unterstützung geht das jetzt binnen weniger Minuten.“ Erfahrungswerte wie diese fließen dann in die Arbeit für Kunden ein. Und in der kennt Wagner durchaus auch die Hürden. „Typisch ist, dass Unternehmen zwar digitale Prozesse etablieren möchten, diese

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: MadeByMates

im Alltag aber immer wieder selbst unterbrechen. Ein Beispiel sind nachträgliche Änderungswünsche bei Bestellungen. Wird eine Lieferadresse per E-Mail geändert, muss ein automatisierter Pick-and-Pack-Prozess häufig manuell gestoppt und angepasst werden. Solche Eingriffe kosten Zeit und erhöhen die Fehleranfälligkeit."

Hinzu kommen strategische Fragestellungen, die mit zunehmendem Wachstum entstehen: Wann lohnt sich der Aufbau eigener Logistikstrukturen? Ab welcher Versandmenge wird externe Unterstützung wirtschaftlicher? Welche Schnittstellen sind für zusätzliche Verkaufskanäle notwendig? Und wie lässt sich ein Lieferversprechen auch bei steigenden Bestellzahlen zuverlässig einhalten?

MadeByMates ist bundesweit tätig, begleitet allerdings durchaus auch internationale Unternehmen beim Einstieg in den deutschen Markt. Der Unternehmensstandort spielt aber noch eine ganz eigene Rolle: Nach dem Umzug von Ladbergen nach Hagen aTW im Jahr 2023 stehen dem Unternehmensverbund dort rund 10.000 Quadratmeter Fläche zur Verfügung. Die Nähe zu Paketdienstleistern und Autobahn ermögliche späte Abholzeiten und kurze Reaktionszeiten im Versand – und das seien Faktoren, die für viele Kunden wichtiger seien als die räumliche Nähe zu einem Dienstleister, wie Wagner betont.

Mit Blick auf den Strukturwandel sagt Wagner: „Das klassische Agenturgeschäft verändert sich deutlich. Im Marketing sparen Unternehmen heute noch am ehesten, darauf stellen wir uns ein. Deshalb haben wir unser Geschäftsmodell konsequent weiterentwickelt und verbinden heute E-Commerce, Fulfillment und Marketing."

Carsten Schulte

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

Aber Sie lesen gerade Print.

Wir machen Marken sichtbar – auf Papier, auf Verpackungen, im Laden und überall da, wo sie Menschen begegnen. Durchdacht, gut gestaltet und immer mit dem Blick fürs Ganze.

Print ist nicht tot.
Aber langweiliges Design vielleicht.

GRAFIK MIT SCHMACKES
02861 | 60 47 42
lisa@grafikmitschmackes.de
www.grafikmitschmackes.de

GRAFIK MIT Schmackes

DESIGNERSEITS | AHAUS

Strukturen für „Flummis“

Der erste Eindruck: energiegeladen, ideenreich, voller Tatendrang. Menschen, die ständig neue Ideen entwickeln, sich für vieles begeistern und oft mehrere Talente gleichzeitig mitbringen. Christina Winter nennt sie positiv augenzwinkernd „Flummis“. Was diesen Menschen bei aller Vielfältigkeit manchmal fehle, sei ein klarer Rahmen. „Sie wissen oft gar nicht, wie besonders sie eigentlich sind. Sie haben unglaublich viele Fähigkeiten, aber noch keine Struktur, wie alles miteinander kombiniert und als großes Ganzes in sich schlüssig sichtbar gemacht wird“, sagt die Inhaberin von Designerseits – Identitätsdesign aus Ahaus. Genau hier setzt sie mit ihrer Marken-Agentur an.

Logos, Farben oder Corporate Design stehen nicht sofort im Fokus, stattdessen sollen der Mensch selbst und seine Identität deutlich werden. Design als sichtbarer Ausdruck einer Persönlichkeit, nicht als Selbstzweck. Oder, wie sie selbst sagt: „Identität wird zum Unterschied.“

Bis zu diesem Geschäftsmodell war es allerdings ein längerer Weg. Winter erinnert sich: Nach dem Abitur im Jahr 2002 habe sie rund 50 Bewerbungen geschrieben, allerdings ohne Erfolg. Stattdessen absolvierte sie zunächst ein Jahrespraktikum bei der Agentur Team Meuter aus Gescher und anschließend eine Ausbildung zur Mediengestalterin Print & Web mit der Fachrichtung Design. Nach Stationen in Werbeagenturen in Düsseldorf und Gelsenkirchen zog sie zurück ins Münsterland. Ihre eigene Agentur Designerseits hatte sie 2007 bereits im Nebenerwerb gegründet, 2013 folgte der Schritt in die vollständige Selbstständigkeit. Das allerdings noch mit einem anderen Fokus: In den Anfangsjahren arbeitete Winter als klassische Grafikdesignerin. Logos, Flyer, Visitenkarten, Vereinsplakate oder Imagebroschüren, individuelle Hochzeitspapeterie – klassische Designarbeit eben.

Aber schon damals stand für sie weniger das Produkt als vielmehr die Persönlichkeit im Mittelpunkt. „Mich hat nie interessiert, einfach nur schöne Papeterie zu gestalten. Ich wollte immer die Geschichte der Menschen erzählen“, sagt sie. Einheitliche Lösungen seien ihr schon damals zu beliebig gewesen. Individualität und Storytelling, darum ging es.

Einen entscheidenden Entwicklungsschritt habe die Corona-Pandemie mit sich gebracht, wie sie heute sagt. Während dieser Zeit absolvierte Winter über zweieinhalb Jahre ein Business-Mentoring und stellte ihr Unternehmen strategisch neu auf. Aus der klassischen Designagentur entwickelte sich Schritt für Schritt ein Beratungsunternehmen, das Markenentwicklung mit Persönlichkeitsentwicklung verbindet. 2021 veröffentlichte sie ihr Mutmach-Buch „Frohes neues Ja“, 2022 gewann sie den Wettbewerb „Germany’s Next Speaker Star“ und vertiefte ihre Kenntnisse als Rednerin zu den Themen Identität, Kreativität, Motivation, Personal & Corporate Branding.

Mit dieser eigenen Erfahrungsgeschichte begleitet Winter heute Existenzgründer, Selbstständige, Familienunternehmen, Handwerks-

Christina Winter will Menschen eine klare Identität in der Vielfalt bieten.

Foto: Designerseits

betriebe und mittelständische Unternehmen ebenso wie Politiker im Wahlkampf oder Speaker beim Markenaufbau. „Große Konzerne zählen bewusst nicht zu meiner Zielgruppe." Ihre Kunden stammen dabei aus der gesamten DACH-Region. Viele kommen über Empfehlungen oder weil sie Christina Winter bei Vorträgen erlebt haben. Netzwerken ist für sie selbst also eines der wichtigsten Marketinginstrumente. „Ich blühe im persönlichen Austausch auf. Menschen kaufen schließlich am Ende von Menschen", sagt sie.

Diese Überzeugung prägt auch ihre Sicht auf modernes Marketing. Gerade in Zeiten Künstlicher Intelligenz (KI) sieht Winter die Gefahr wachsender Austauschbarkeit. „Es gibt heute alles in allen Farben und Formen. Viele Angebote unterscheiden sich kaum noch. Grafischer KI-Einheitsbrei. Und wenn nur noch Preis und Algorithmen entscheiden, wird es schwierig." Umso wichtiger werde es, den Menschen hinter einem Unternehmen sichtbar zu machen.

Deshalb beginnt ihre Arbeit selten mit einem Logo. Stattdessen geht es zunächst um Werte, Persönlichkeit und Positionierung. Viele Selbstständige würden ihre eigentlichen Stärken gar nicht erkennen oder sich im Laufe der Jahre zu stark an den Markt anpassen. „Viele behandeln Symptome. Sie investieren zuerst in Werbung oder Google Ads und fragen sich später, warum sie trotzdem nicht die richtigen Kunden erreichen."

Zum Arbeitsalltag gehört deshalb weit mehr als Gestaltung. Winter brieft Fotografen und begleitet Fotoshootings, berät bei der Kleiderwahl, schreibt Texte und gibt ihren Kunden Orientierung. „Meine größte Aufgabe ist heute nicht mehr das Corporate Design. Es geht darum, Menschen an die Hand zu nehmen." Gerade in der Phase des Markenaufbaus seien viele Unternehmer verunsichert. „KI kann Texte schreiben. Aber sie kann niemanden auffangen, motivieren oder auch einmal den nötigen Schubs geben."

Dabei versteht sie Gestaltung ausdrücklich als Ergebnis eines längeren Prozesses. „Corporate Design ist für mich die Kirsche auf der Torte. Erst wenn die Identität klar ist, entsteht ein Auftritt, der wirklich passt." Trotz ihres Blicks auf Menschen ist Technologie kein Schreckgespenst: Anwendungen wie Canva oder KI nutzt sie selbst und vermittelt deren Einsatz auch ihren Kunden. Ihr Ziel sei es, Menschen unabhängig zu machen. „Ich möchte meine Kunden qualifizieren, damit sie später vieles selbst umsetzen können."

Unterstützt wird ihre Beratungsleistung zusätzlich durch ihre Zertifizierung als BAFA-Beraterin. Dadurch sind viele ihrer Leistungen im Bereich Marken- und Identitätsentwicklung unter bestimmten Voraussetzungen mit bis zu 50 Prozent förderfähig. Auch das ist ein Argument für Menschen, die eine eigene und starke Marke und Gesicht entwickeln wollen. Gerade für „Flummis".

Carsten Schulte

Textakrobat
Agentur für Kommunikation & PR

SICHTBARKEIT ENTSTEHT NICHT ZUFÄLLIG – SONDERN DURCH WORTE, DIE WIRKEN

LEISTUNGEN
· Websiten & SEO · Social Media Content
· Pressearbeit & Storytelling · Employer Branding
· Redaktion & Content Formate

TEXTAKROBAT – WEIL GUTE WORTE DEN UNTERSCHIED MACHEN.

WWW.TEXTAKROBAT-PR.DE

TEXTAKROBAT – AGENTUR FÜR KOMMUNIKATION & PR
Meike Pruhs
Horstmannstraße 14
48432 Rheine
05459-5709957
0178-5132951
info@textakrobat-pr.de

pg | w
Planungsgruppe Wörmann GmbH
Ostbevern | Cottbus | Mannheim
www.pg-w.de

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

DCNXT
powered by DoppelClic

ALTER HASE.
NEUE TRIX.

NXT Level Marketing
Print & Digital
Videos & Fotografie

DCNXT.DE 48527 Nordhorn T 059217269119 E contact@doppelclic.de

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

LAMMERS
Qualität bewegt.

Der Hummer häutet sich, um zu wachsen. Sein Außenskelett ist so immer gerüstet für den nächsten Lebensabschnitt.

Eine erstklassige Instandhaltung – 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

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

© 07820-20 · E+T · www.eilinghoff.de

Foto: Kawentsmann

Mit einem gewachsenen Team richtet sich Kawentsmann an private und gewerbliche Kunden.

KAWENTSMANN | NOTTULN

Analoger und digitaler Mix

Ein Tisch stand am Anfang. Sechs Meter lang, ein Mix aus Holz und Stahlgestell, wuchtig. Eben ein richtiger „Kaventsmann". Mit dem noch privaten Tischlerei-Projekt war die Vorlage für den Namen des gleichnamigen Unternehmens geboren, das heute von den Mitgründern Max Bayer-Eynck und Daniel Heitmann sowie Digital-Geschäftsführer Robin Antunovic geleitet wird und einen ungewöhnlichen Ansatz verfolgt. Das Trio verknüpft nämlich drei Geschäftsbereiche – Objekt- und Ladenbau für gewerbliche und private Kunden, E-Commerce und Gastronomie – und schafft Berührungspunkte, wo man eigentlich keine erwartet. Und das dient auch dem eigenen Marketing-Ansatz.

Im Kern geht es bei Kawentsmann um echtes Handwerk, aber nicht nur darum, ein paar Möbel zu bauen. „Es sollte von Beginn an mehr daraus entstehen", beschreibt Antunovic die Entwicklung. Mitte Juli sitzt er an einem Tisch in einem Café an Münsters Spiekerhof und schaut in den Laden, wo an diesem heißen Sommertag Menschen sitzen und sich entspannen. Das „Kawentsmanns Café und Tagesbar" ist seit Herbst 2025 der verlängerte Showroom des Unternehmens. Hier stammt praktisch alles aus den Händen des Kawentsmann-Teams. An den Wänden stehen Regale mit Wohnaccessoires, die andeuten, dass neben Kaffee und Kuchen auch andere Dinge zu haben sind. „Wobei unsere Gäste hier nicht in einem Verkaufsraum sitzen", betont Antunovic. Preisschilder an Tischen und Stühlen gibt es daher nicht.

Mehr ist im Onlineshop zu entdecken. Das noch junge Unternehmen mit Sitz in Nottuln und Standorten in Münster entstand 2016, setzte von Beginn an auch auf E-Commerce, auch wenn das Thema zwischenzeitlich etwas nebenher lief. Doch seit Antunovic' Einstieg 2024 wurde der Onlinevertrieb aktiv weiterentwickelt und vorangetrieben – und jetzt komplettiert das Café in Münsters Innenstadt das Portfolio. Ein perfektes Marketing-Match aus Sicht des Unternehmens: „Wir haben ja schon viel positives Feedback für unsere Möbel erhalten", sagt Antunovic. „Aber nicht alle Kunden wollen etwas kaufen, ohne es vorher einmal gesehen zu haben." Der bisherige Showroom war allerdings nur nach Terminvereinbarung zu besichtigen. „Und da war dann auch ein gewisser Kaufdruck vorhanden." Das Café biete nun eine viel ungezwungenere Umgebung, wie er ergänzt. „Es ist ein Ort, um eine gute Zeit zu haben, aber zusätzlich ein Touchpoint für mögliche Kunden." Markenbranding ist das Ziel, jeder Tag bringt Kontakte und damit potenzielle Leads, wie Antunovic es formuliert. Fast subtil präsentiert Kawentsmann sich und sein Portfolio mit kleinen Aufstellern auf den Tischen. „In gewisser Weise machen wir hier das, was Kunden bisher vor allem aus unserem Onlineshop kennen, auch im realen Leben erlebbar."

Dabei bleibe das Kerngeschäft ganz analog: „Handwerk ist unsere DNA, da liegen unsere Wurzeln", sagt Antunovic. Objekt- und Ladenbau, Einbauschränke, Küchen,

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: Kawentsmann

Das „Kawentsmanns Café und Tagesbar" in Münster dient als Entspannungsort – und Showroom für die eigenen Produkte zugleich.

Foto: Kawentsmann

Wertige Objekteinrichtung steht bei Kawentsmann im Fokus: Aus Metall und Holz werden Wohnideen realisiert.

komplette Einrichtungskonzepte für den B2B-Bereich, auch mal für anspruchsvolle Privatprojekte. Das alles findet in der Tischlerei mit eigener Schlosserei statt. Für Stuhl- und Tischbeine aus Stahl arbeitet Kawentsmann mit einem Pulverbeschichter in Nottuln zusammen, alles andere entsteht im Unternehmen selbst. Und aus all dem soll noch „mehr" entstehen.

Was möglich sein kann, spürte Kawentsmann schon vor einigen Jahren. Da war Mitgründer Max Bayer-Eynck Teil der DMAX-Serie „Männer(t)räume". Das brachte Aufmerksamkeit und schärfte auch innerhalb des damals noch jungen Unternehmens die Sinne. Mit einem mittlerweile etablierten Geschäftsmodell geht es jetzt an eine Skalierung. „Wir stehen in vielen Bereichen noch am Anfang, aber die Weichen sind gestellt", glaubt Antunovic. „Vielleicht wachsen wir auch noch in neue Geschäftsbereiche?"

Genau auf dieses Ziel soll auch das Café in Münster einzahlen: Es werde der eigene Auftrag sein, mögliche Kunden immer wieder im „Marketing-Funnel", dem Verkaufstrichter zwischen dem ersten Kontakt und der endgültigen Kaufentscheidung, anzusprechen. „Das Café ist dabei ein wichtiger Mosaikstein, weil Menschen sich daran erinnern." Und genau das ist ein wichtiger Punkt: Wer beispielsweise Esstische für sein eigenes Gastronomieprojekt sucht, sollte Kawentsmann idealerweise kennen. Um das zu erreichen, könnte beispielsweise helfen, das eigene Gastro-Konzept mit dem Café auch auf andere Städte zu übertragen. „Warum nicht?", lautet die eher rhetorische Frage.

Einige der Pläne wurden schon umgesetzt, wie Antunovic sagt:

> *Das Café ist ein wichtiger Mosaikstein, weil Menschen sich daran erinnern.*

Gutscheine beispielsweise. Wer sie im Café kauft, kann sie direkt vor Ort oder später online einlösen. Oder umgekehrt: Vielleicht ist ja auch eine eigene App denkbar, in der eine virtuelle Stempelkarte hinterlegt wird, um im Onlineshop Punkte zu sammeln, die dann in Café eingelöst werden können? „Wir müssen schrittweise schauen, was wir tun. Aber wir haben bisher vielleicht erst 30 Prozent unserer Möglichkeiten ausgeschöpft."

Dass Digitalisierung in diesem Gesamtkontrukt eine große Rolle spielt, sagt Antunovic auch. Das Unternehmen liefert seine Möbel selbst aus. Dafür nutzt das Team eine etablierte Shop-Software und wickelt seine Tourenplanung mit KI-Unterstützung ab. Antunovic betont: „KI hat viele unserer Prozesse vereinfacht, auch bei der Produktpräsentation im Internet." Analog und digital. Das muss kein Widerspruch sein und das Café am Spiekerhof ist der sichtbare Beweis.

▌Carsten Schulte

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

WWWEVERS | DÜLMEN

„Marketingentscheidungen nach Bauchgefühl kann sich keiner leisten“

Wer gute Arbeit macht, wird schon gefunden. „Das ist aktuell der größte Irrtum“, sagt Marius Wewers. Der Geschäftsführer der Agentur WWWEWERS aus Dülmen spricht da aus Erfahrung. Mit seinem Team aus zehn Mitarbeitern betreut er heute kleine und mittelständische Unternehmen bei ihren Marketingaktivitäten. Mit Künstlicher Intelligenz (KI) als Sparringspartner, mit klar definierten Zielgruppen und mit einer Überzeugung: Die Homepage des Kunden soll das Herzstück sein, denn dort wird digitale Sichtbarkeit hergestellt und deshalb müssen alle Marketingmaßnahmen auf dieses Ziel einzahlen.

Als Marius Wewers sich vor ein paar Jahren selbstständig gemacht hat, brachte er Erfahrungen aus einer Agentur in Düsseldorf mit zurück ins Münsterland. Der gebürtige Dülmener gründete WWWEWERS mit dem Ziel, Unternehmen dabei zu unterstützen, vor allem online neue Kunden und Mitarbeitende zu gewinnen. Deshalb auch das „WWW“ im Namen. Heute begleitet die Agentur über 120 Kunden aus verschiedenen Branchen – vom lokalen Handwerksbetrieb bis zum internationalen Industrieunternehmen. „Wir haben uns auf die zwei größten Engpässe im Mittelstand spezialisiert – Kunden gewinnen und Mitarbeitende gewinnen. Und weil wir das quer durch die Branchen machen, lernt jede Branche von der anderen“, sagt Wewers.

Dieser Blick über Branchengrenzen prägt auch seine Sicht aufs Marketing. Für ihn beginnt eine Kampagne nicht mit der Frage nach dem richtigen Kanal, sondern immer mit einer anderen: Wer ist die Zielgruppe? „Es gibt nicht den einen, idealen Kanal“, betont Wewers. Entscheidend sei vielmehr, das Ziel und die Menschen, die ein Unternehmen mit der Marketingmaßnahme erreichen möchte, klar zu definieren. Wenn das gelingt, lässt sich besser entscheiden, auf welchen Kanälen Präsenz gezeigt wird. Zum Beispiel mit Google, LinkedIn und klassischer Print-Werbung fürs B2B-Geschäft, Instagram und TikTok für die Azubi-Suche. Reichweite allein sei dabei kein Erfolgsmaßstab. „Lieber die richtigen zehn Menschen erreichen als 100.000, die niemals Kunden werden“, macht Wewers deutlich.

Der wohl größte Denkfehler vieler Unternehmer aus Sicht des Marketingexperten: „Wer gute Arbeit macht, wird schon gefunden.“ Empfehlungsmarketing sei zwar nach wie vor eines der wichtigsten Instrumente, weil es auf Vertrauen basiere. Doch das Informationsverhalten hat sich verändert. „Unternehmen müssen heute auch digital sichtbar sein. Dazu gehören ein gepflegtes Profil bei Google, authentische Einblicke in den Arbeitsalltag über Social Media, Suchmaschinenwerbung und vor allem eine professionelle Website“, zählt der Agenturinhaber auf.

> *Unternehmenswebsite als 24/7-Vertriebler*

Die Unternehmenswebsite versteht er daher als wichtigsten Anker jeder Marketingstrategie. „Die Website ist immer der Hub. Da läuft alles zusammen. Da informiert man sich als erstes.“ Sie sei längst nicht mehr nur eine digitale Visitenkarte oder ein Schaufenster. Sondern: „Die Unternehmenswebsite ist faktisch ein Vertriebler, der rund um die Uhr arbeitet. Dort sind die wichtigsten Daten des Unternehmens hinterlegt, Interessenten können sich über die Produkte und Dienstleistungen informieren sowie Anfragen stellen.“ Wewers verweist aber noch auf einen anderen Punkt: Gerade in Zeiten von KI wird eine gut strukturierte Website immer wichtiger. Blog-Einträge, Videos, Fotos und Erklärungen von Produkten und Dienstleistungen werden von KI-Systemen als Informationsquelle genutzt. Umso verständlicher eine Homepage aufbereitet ist, desto besser kann KI sie „auslesen“ und in ihren Antworten entsprechend berücksichtigen.

Dass auch kleine Marketingbudgets große Wirkung erzielen können, erlebt die Agentur regelmäßig. Voraussetzung sei allerdings Mut. Zum Beispiel, um authentische Einblicke auf Social Media zu geben. „Gerade kurze, einfache Videos der Mitarbeitenden aus dem Arbeitsalltag können enorme Reichweiten erzielen. Und zahlen vielmehr auf die Authentizität ein als ein teurer Imagefilm. Ein Smartphone als Werkzeug hat mittlerweile jeder in der Hosentasche“, so Wewers. Dabei geht es weniger um Perfektion als vielmehr um Glaubwürdigkeit. Und auch nicht um Likes oder Aufrufe, wie der Agenturleiter klarstellt. „Ein Video mit Millionen Klicks ist zwar fürs eigene Gefühl ganz schön, aber letztendlich wertlos, wenn daraus keine Anfragen entstehen“, stellt er klar.

Relevant seien vielmehr Kennzahlen wie qualifizierte Kontakte, Bewerbungen, Anfragen über Social Media, die Verweildauer auf der Website. Spezielle Trackingsysteme im Backend der Website können zum Beispiel scannen, wer sich wie lange mit welchen Inhalten beschäftigt hat. „Diese Erkenntnisse sind wichtig. Marketing muss sich messen lassen. Marketingentscheidungen nach Bauchgefühl kann sich heute keiner mehr leisten. Im Unterschied zur klassischen Werbung kann heute nahezu jeder investierte Euro nachvollzogen werden – etwa über eben solche Websitebesuche, über generierte Anfragen oder Verkäufe“, weiß Wewers.

Für den Agenturchef ist die Diskussion, ob Online- oder Offline-Marketing besser funktioniere, aber wenig zielführend. Denn auch hier ist wieder entscheidend: Wer ist die Zielgruppe und wo tummelt sie sich? Davon abhängig können Offline-Maßnahmen wie Printanzeigen, Flyer oder Messeauftritte weiterhin sehr wirkungsvoll sein. Ein Beispiel: Für einen Kunden, der Energiespeichersysteme anbietet, wollte WWWEWERS Landwirte erreichen – eine Zielgruppe, die man weder über LinkedIn noch über TikTok gewinnt. Die Lösung: ein Flyer, eingelegt im „Wochenblatt für Landwirtschaft und Landleben“, dem Branchenmagazin, das genau diese Zielgruppe liest. Über einen QR-Code gelangte man auf eine Landingpage, auf der sich die Landwirte informieren und direkt ihre Anfrage stellen konnten. „So wird aus einer klassischen Printbeilage eine messbare Kampagne“, erklärt Wewers. „Wir sehen genau, wie viele Menschen den Code gescannt, die Seite besucht und ange-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

> *Lieber die richtigen zehn Menschen erreichen als 100.000, die niemals Kunden werden.*

fragt haben – jeder investierte Euro ist nachvollziehbar."

Gleichzeitig können Unternehmen digitales Marketing, wie beispielsweise Social Media oder Newsletter nutzen, um Besucher bereits vor einer Messe gezielt anzusprechen. Marketing sei deshalb keine Entweder-oder-Entscheidung, sondern das Zusammenspiel verschiedener Maßnahmen.

Dass dazu auch die KI als Mitspieler gehört, davon ist Wewers überzeugt. „KI ist kein Ersatz für Marketingagenturen. Sie ist ein Tempobeschleuniger. Sie macht uns schneller." Neben klassischem Online-Marketing unterstützt WWWEWERS mit der eigenen „KI-Werkstatt" Unternehmen inzwischen dabei, Prozesse mithilfe von KI zu optimieren. Recherchen, Textimpulse, Bildbearbeitung oder Datenauswertungen können so deutlich effizienter erfolgen. Die Kunden könnten viele Aufgaben künftig selbst übernehmen. Eine Kannibalisierung der eigenen Leistungen sieht Wewers darin nicht. „Uns geht es vielmehr darum, unsere Kunden zu befähigen, Prozesse besser zu verstehen und sinnvoll zu automatisieren. Besonders da, wo personelle Kapazitäten knapp sind. So können auch wir mit unseren Marketingmaßnahmen besser ansetzen", betont er. Die strategischen Entscheidungen bleiben Aufgabe des Menschen. „KI liefert Wahrscheinlichkeiten und Vorschläge, übernimmt aber keine Verantwortung für Positionierung, Markenführung oder Kommunikation."

Anja Wittenberg

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

Foto: WWWEWERS GmbH

Marius Wewers, Geschäftsführer Agentur WWWEWERS

MOORE MKW

UNTERNEHMEN ÜBER DIE GRENZE HINAUS

Erfolgreiche Geschäfte in den Niederlanden beginnen mit einer gründlichen Vorbereitung.

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

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

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

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater

Anzeige

Borgers realisiert neue Firmenzentrale für MSL

Was als Suche nach einer größeren Werkstatt begann, wurde für die MSL Mobile Fahrstrasse GmbH zur Vision eines neuen Unternehmensstandorts: Auf dem Gelände des ehemaligen Kalksandsteinwerks an der Grenze zwischen Bocholt und Rhede entsteht eine moderne Firmenzentrale, die künftig Verwaltung, Werkstatt, Lager und Fuhrpark vereint.

Aufgrund des starken Wachstums stieß MSL mit der bisherigen Infrastruktur an räumliche Grenzen. Der neue Standort schafft nun die Grundlage für die weitere Unternehmensentwicklung.

Am 22. April 2026 erfolgte der erste Spatenstich für den rund 4.300 m² großen Neubau. Als Generalunternehmen begleitet Borgers das Projekt ganzheitlich – vom ersten Entwurf über die Planung bis zur schlüsselfertigen Erstellung.

Der dreigeschossige Gebäudekomplex mit rund 120 m Länge verbindet moderne Arbeitswelten mit den Anforderungen eines technischen Unternehmens. Neben Büroflächen entstehen eine Lkw-Werkstatt mit Prüfspur, eine Schweißhalle, Lagerbereiche sowie moderne Sozial- und Aufenthaltsbereiche.

Auch architektonisch setzt der Neubau Maßstäbe: Großzügige Glasflächen und eine Fassade in Stahl-Optik greifen die Kernkompetenz von MSL auf und verleihen dem Gebäude eine markante Identität. Ein begrüntes Dach sowie eine besondere Beleuchtung sorgen dafür, dass die neue Firmenzentrale auch außerhalb der Betriebszeiten sichtbar bleibt.

„Aus einer Werkstatt wurde eine Vision" – mit diesem Leitgedanken beschreibt MSL die Entwicklung vom ursprünglichen Werkstattbedarf hin zur zukunftsorientierten Firmenzentrale. Gemeinsam mit Borgers wird diese Vision nun Realität.

Die MSL-Firmenzentrale digital erkunden:

Als Generalunternehmen übernimmt Borgers die Verantwortung für alle Projektphasen: Dank eigener Architektur- und Planungsabteilung, erfahrener Projektteams und eigener Bautrupps entstehen individuelle Lösungen für den Industrie- und Gewerbebau – mit Festpreis und Bauzeitgarantie.

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

Borgers GmbH
Stadtlohn | Rödermark | Potsdam
Zentrale 02563 407-0
E-Mail info@borgers-bau.de

borgers

GEO-STRATEGIE

Autorität schlägt Keywords

Marketing und Unternehmenskommunikation müssen heute, in Zeiten von Künstlicher Intelligenz (KI), auf GEO (Generative Engine Optimization) statt SEO (Search Engine Optimization) setzen. Im Klartext: Anstatt Inhalte suchmaschinenoptimiert mit Keywords zu versehen, müssen sie nun so aufbereitet sein, dass KI-basierte Suchmaschinen und Chatbots wie ChatGPT, Google Gemini oder Google AI Overviews diese verstehen, zitieren und in ihren generierten Antworten anzeigen. Die KI priorisiert dabei Content aus autoritativen Quellen, darunter auch Medien mit hoher Relevanz. Das erläutert Professor Dr. Markus Kiefer in seiner Kolumne für Wirtschaft aktuell. Kiefer war langjährig Professor an der FOM Hochschule mit Schwerpunkt Unternehmens- und Wirtschaftskommunikation. Heute nimmt er Lehraufträge an unterschiedlichen Hochschulen und in Akademien wahr.

GEO optimiert Content, damit er für KI-Systeme relevant ist. Denn moderne KI filtert Informationen nicht mehr nach Keywords, sondern synthetisiert Antworten und zitiert Quellen. Im Gegensatz dazu sorgt SEO dafür, dass Inhalte so optimiert werden, dass sie in Suchmaschinen möglichst weit oben platziert und dem User somit als erstes angezeigt werden.

Klassische SEO-Agents ranken Inhalte auch weiterhin. Aber KI-Engines bevorzugen E-E-A-T (Experience, Expertise, Authoritativeness, Trustworthiness) aus vertrauenswürdigen Medien, wie zum Beispiel „Handelsblatt“ oder „FAZ“. Auch mittelständische Unternehmen gewinnen so an Reichweite in KI-Antworten, wenn sie in solchen Medien thematisiert werden.

Eine GEO-Strategie fürs Marketing und die Unternehmenskommunikation aufzubauen, ist also empfehlenswert. Und dennoch gibt es auf unternehmerischer Seite drei häufige Gegenargumente, die dabei bedacht werden sollten.

GEGENARGUMENT 1: WIR SIND ZU UNBEDEUTEND FÜR A-MEDIEN.

„Wir sind zu klein für Handelsblatt oder WirtschaftsWoche.“ So könnte die Erstreaktion mancher Unternehmerin oder manches Unternehmers sein. Falsch! „Earned Media“, also die externe Wahrnehmung und Berichterstattung über Unternehmen und Organisationen, dominiert KI-Zitationen. Lokale IHK-Magazine, Plattformen von regionalen Wirtschaftsförderungen oder regionale Printpublikationen wie „Wirtschaft aktuell“, Podcasts mit starker lokaler Basis, ein redaktioneller Artikel auf der Website oder eine lokale Radiostation sind bereits effektive Einstiege. Digitale Plattformen bauen so Autorität ohne Millionenbudget.

GEGENARGUMENT 2: SEO MACHT DAS DOCH SCHON.

Viele sagen: „SEO erledigt das bereits.“ Im Prinzip nicht falsch – aber GEO ist die Weiterentwicklung: Während SEO auf Klicks abzielt, geht GEO auf Zitationen in KI-Zusammenfassungen ein. Bei vielen Usern ist das ja schon das Einzige, was sie nach Google- oder anderen Internet-Anfragen überhaupt noch wahrnehmen und lesen. SEO rankt Seiten von Unternehmen, GEO lässt Unternehmen als Quelle in Premium-Antworten erscheinen. Der Unterschied: Autorität schlägt Keywords.

GEGENARGUMENT 3: GEO IST DOCH CONTENT-MARKETING 2.0.

Der dritte Einwand könnte lauten, das wir alles schon kennen: „Hört sich nach Content-Marketing an – alter Wein in neuen Schläuchen?“ Falsch! Content-Marketing war Modetrend für Eigen-Content auf unternehmenseigenen Kanälen. GEO zwingt zu externer Autorität durch Medienplatzierung. KI ignoriert die Website von Unternehmen, wenn sie nicht extern von relevanten Quellen zitiert wird. Content-Marketing blieb oft intern, GEO erfordert Earned Media-Strategien. Das bedeutet: Das Angebotene muss so gehaltvoll sein, dass es durch primär journalistische Auswahlkriterien und Qualitätsfilter durchkommt.

BEISPIELE

Was bedeutet das für die Kommunikatoren auf Unternehmensseite? Content sollte als Gastbeitrag, Exklusiv-Interview oder Expertenzitat angeboten werden: Präzise Daten („Unsere Umfrage: 68 Prozent der Mittelständler scheitern an KI-Kommunikation“) und radikale Aktualität sind Schlüssel. Digitale A-Medien wie WiWo.de, Branchenportale, LinkedIn-Accounts von Influencern oder Plattformen zählen ebenso wie Fachmagazine. Auch Storytelling eignet sich hervorragend: Kreative Produktwerbung, die dann redaktionell aufgegriffen wird, Exklusiv-Interviews mit Geschäftsführern oder Berichte über möglichst unterhaltsame Unternehmensevents laden Medien zum Mitnehmen ein.

FAZIT

Marketing und Unternehmenskommunikation müssen Hand in Hand arbeiten – verzahnt, integriert, aufeinander verweisend, Bälle aufnehmend. Marketing liefert datenreiche Storys und Kampagnenideen, PR pitcht sie gezielt in Medien. Diese, zugegeben grobe Handreichung ist eine Momentaufnahme. GEO ist in einem ebenso dynamisch-rasanten Entwicklungsprozess wie die intelligenten Sprachmodelle selbst. Aber hier wäre Abwarten kein guter Rat. Praktiker sollten GEO nicht als Bedrohung, sondern als eine sportliche Herausforderung ihrer professionellen Kreativität annehmen.

PROFESSOR DR. MARKUS KIEFER

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

KÜNDIGUNG

Einwurf-Einschreiben reicht nicht mehr

Ein Einwurf-Einschreiben stellt keinen beweissicheren Nachweis für den Zugang einer Sendung mehr dar. Das hat das Bundesarbeitsgericht mit Urteil vom 7. Mai 2026 (AZ: 2 AZR 184/25) entschieden. Dieser Richterspruch besitzt Signalwirkung – insbesondere für Arbeitgeber, die bisher das Einwurf-Einschreiben gerne zum Nachweis des Zugangs einer Kündigung gegenüber einem Arbeitnehmer genutzt haben. Das Bundesarbeitsgericht hat diese Vorgehensweise nunmehr gekippt. Arbeitgeber sollten ihre Zustellungspraxis jetzt prüfen und auf rechtssichere Alternativen setzen. Warum und wie, erklärt Steuerberater und Rechtsanwalt Berthold Brombach von der Heisterborg Steuerberatungsgesellschaft in Stadtlohn für Wirtschaft aktuell.

Um Kündigungen an Arbeitnehmer rechtssicher zuzustellen, diente Arbeitgebern das Einwurf-Einschreiben lange Zeit als praktikabler Weg. Die Vorlage des Einlieferungsbelegs zusammen mit der Reproduktion des Auslieferungsbelegs – damit konnten sie vor den Arbeitsgerichten regelmäßig einen Anscheinsbeweis für den Zugang begründen. Der Empfänger hatte dann die Möglichkeit, diesen durch einen substantiierten Gegenvortrag zu erschüttern. Voraussetzung war nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs: Das damals übliche Zustellverfahren war eingehalten worden. Der Postangestellte zog unmittelbar vor dem Einwurf das sogenannte „Peel-off-Label" (Abziehticket) von der Sendung ab, klebte es auf den Auslieferungsbeleg und bestätigte die Zustellung mit seiner Unterschrift und der Datumsangabe.

Das Zustellverfahren ist jedoch im Zeitalter der modernen Datenkommunikation modernisiert worden. Das Bundesarbeitsgericht hat durch sein Urteil der Wirkung des Einwurf-Einschreibens als Anscheinsbeweis für den Zugang nunmehr einen Riegel vorgeschoben.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

DER STREITFALL

Im Streitfall kündigte ein Arbeitgeber einem seit 2015 beschäftigten Mitarbeiter krankheitsbedingt, der über Jahre hinweg wiederholt kurzzeitig arbeitsunfähig war. Vor Ausspruch der Kündigung lud der Arbeitgeber den Arbeitnehmer per Einwurf-Einschreiben erneut zur Teilnahme am betrieblichen Eingliederungsmanagement ein. Der Arbeitnehmer bestritt jedoch den Zugang dieser Einladung. Der Arbeitgeber legte den Einlieferungsbeleg sowie die Reproduktion des Zustellbelegs der Deutschen Post vor und berief sich auf einen Anscheinsbeweis für den Zugang.

Bereits das Arbeitsgericht Hamburg und das Landesarbeitsgericht Hamburg hatten entschieden: Bei dem heute von der Deutschen Post praktizierten Verfahren für Einwurf-Einschreiben besteht kein Anscheinsbeweis für den tatsächlichen Zugang der Sendung beim Empfänger. Das Bundesarbeitsgericht hat dies durch sein Urteil vom 7. Mai 2026 bestätigt und die Revision des beklagten Arbeitgebers zurückgewiesen.

DIE ENTSCHEIDUNG

Begründung der Urteile: Es fehle an einem hinreichend typischen Geschehensablauf. Die korrekte Zustellung hänge heute von der individuellen

Läuft besser.
Mit System.

odoo
hucke media
ERP. E-COMMERCE. CONSULTING.

Wir digitalisieren den Mittelstand im Münsterland,
und überall dort, wo Wachstum System braucht.

Alles in einem.
Mit Odoo verbinden Sie Vertrieb, Lager und Buchhaltung in einem System.

Viele Apps – ein Ablauf.
CRM, Fertigung, Lager, Projekte, Buchhaltung und mehr – nahtlos verbunden.

Persönlich vor Ort.
Ihr Odoo-Partner mit kurzen Wegen und über 20 Jahren Erfahrung.

Sprechen wir.
Scannen & kostenfreien Termin buchen.
hucke-media.de

Gewissenhaftigkeit des Zustellers und den konkreten Umgebungsfaktoren ab. Das Abscannen des Strichcodes erfolge heute unabhängig vom physischen Einwurf und sogar bevor die Sendung tatsächlich eingeworfen wird. Beim früheren „Peel-off-Label"-Verfahren war hingegen ein Aufkleber unmittelbar vor dem Einwurf von der Sendung abgezogen und auf den Auslieferungsbeleg geklebt worden. Der Zustellungsbeleg dokumentiere den konkreten Zustellungsvorgang nur unzureichend. So seien weder die Empfängeradresse noch die Uhrzeit der Zustellung darauf vermerkt. Zudem enthalte die Empfangsbestätigung zwei alternative Zustellvarianten: die Übergabe an den Empfangsberechtigten oder das Einlegen in die Empfangsvorrichtung. Es sei dabei nicht erkennbar, welche Zustellungsvariante gewählt wurde. Schließlich habe der Empfänger bei Annahme eines Anscheinsbeweises praktisch keine Möglichkeit, diesen zu erschüttern. Er könne nicht einmal erkennen, gegen welche konkrete Zustellvariante er sich verteidigen müsste. Dem stimmte das Bundesarbeitsgericht nunmehr durch Urteil vom 7. Mai 2026 zu.

BEDEUTUNG DER ENTSCHEIDUNG

Die Entscheidung hat Bedeutung weit über das Arbeitsrecht hinaus. Sie gilt auch in anderen Rechtsbereichen, in denen der Zugang einer Erklärung rechtserheblich ist: beispielsweise im Mietrecht, im Gesellschaftsrecht und bei Fristsetzungen aller Art. Das Einwurf-Einschreiben kann die Last des Anscheinsbeweises des Zugangs nach der nun höchstrichterlich bestätigten Rechtsprechung nicht mehr tragen.

Als Alternative bietet sich vorrangig die persönliche Übergabe eines Schreibens an den Empfänger gegen Unterzeichnung eines Empfangsbekenntnisses an – oder die Übergabe durch einen Boten, der den Inhalt des Schreibens kennt und die Zustellung bezeugen kann sowie den Vorgang durch konkrete schriftliche Aufzeichnungen dokumentiert, wer wann was an wen zugestellt hat. Bei postalischer Zustellung sollte statt des Einwurf-Einschreibens das Übergabe-Einschreiben gewählt werden, bei dem der Empfänger den Zugang quittieren muss. Dabei besteht allerdings das Risiko, dass der Empfänger die Annahme verweigert. Auch eine Zustellung durch einen Gerichtsvollzieher ist möglich, die aber im Regelfall etwas länger dauert.

FAZIT

Die Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts hat Bedeutung für Arbeitgeber, jedoch auch weit über das Arbeitsrecht hinaus. Dies gilt überall dort, wo der Zugang einer Erklärung rechtserheblich ist. Wer sich auf den Zugang einer Erklärung beruft, trägt regelmäßig die Beweislast dafür. Das Einwurf-Einschreiben kann die Beweislast des Anscheinsbeweises des Zugangs jedoch nicht mehr tragen. Daher ist in jedem Einzelfall eine rechtssichere Alternative zum Nachweis des Zugangs zu wählen, vorrangig durch persönliche Übergabe gegen Unterzeichnung eines Empfangsbekenntnisses oder durch einen Boten, gegebenenfalls in Anwesenheit eines Zeugen.

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

Westfalen

Better progress

Wir verbessern das Leben unserer Kunden mit zukunftsfähigen Lösungen für Mobilität, Energie und Gase.

westfalen.com

G-KONTO

Welcher Betrag soll eingezahlt werden?

Unternehmen, die in den Niederlanden tätig sind, können unter bestimmten Umständen für nicht entrichtete Lohnsteuerzahlungen durch Nachunternehmer haftbar gemacht werden. Dieses Haftungsrisiko lässt sich begrenzen, indem ein Teil des Rechnungsbetrags unmittelbar auf das sogenannte G-Konto eines Nachunternehmers eingezahlt wird. Bei der praktischen Umsetzung einer solchen Einzahlung taucht regelmäßig die Frage auf, wie hoch der Betrag sein sollte, der am Ende auf das G-Konto eingezahlt wird. Die Antwort darauf ist nicht eindeutig, sondern sie hängt von verschiedenen Faktoren ab und erfordert eine Abwägung des steuerlichen Risikos. Das erläutert Harold Oude Smeijers, Steuerberater bei der Kanzlei Moore MKW in Oldenzaal, für Wirtschaft aktuell.

Es gibt keinen gesetzlich vorgeschriebenen Prozentsatz am Rechnungsbetrag, der auf ein G-Konto zu leisten ist, vielmehr zeigt sich, dass Vertragspartner den Anteil gemeinsam festlegen. In der Regel werden dabei die zu erwartenden Steuerverbindlichkeiten in den Niederlanden und das Haftungsrisiko des Auftraggebers zugrunde gelegt.

Am Ende gilt als Grundlage häufig ein Anteil von circa 40 Prozent an der Rechnungssumme, der auf das G-Konto eingezahlt wird. Der genaue Prozentsatz hängt von der Art der Tätigkeiten, dem Verhältnis zwischen Arbeitskosten und Materialkosten sowie dem steuerlichen Risiko für den Auftraggeber ab. Bei einer Verlagerung der Umsatzsteuerschuld dürfte der erforderliche Prozentsatz normalerweise niedriger ausfallen als ohne einen Wechsel der Umsatzsteuerschuld.

In Fällen mit einem begrenzten Risiko, zum Beispiel weil nur ein kleiner Teil der Rechnung auf Arbeitsleistungen entfällt, kann auch ein niedrigerer Prozentsatz vereinbart werden. Dahingegen kann in anders gelagerten Fällen wie bei arbeitsintensiven Tätigkeiten oder höheren steuerlichen Risiken eine höhere Einzahlung angemessen sein. Es gilt daher, dass der endgültige Prozentsatz in der Regel in Abstimmung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer festgelegt wird.

SNA-ZERTIFIZIERUNG

Unternehmen mit einer SNA-Zertifizierung profitieren meist von einem geringeren Prozentsatz. Die Zertifizierung der Stichting Normering Arbeid (SNA) ist ein niederländisches Gütesiegel für Unternehmen, die Personal entleihen oder Tätigkeiten im Rahmen einer Arbeitnehmerüberlassung ausführen.

Ein wichtiger Bestandteil der SNA-Zertifizierung ist die regelmäßige Überprüfung der Personal-, Lohn- und Finanzbuchhaltung. Dabei wird kontrolliert, ob die Lohn- und Umsatzsteuer fristgerecht abgeführt, Arbeitnehmende korrekt identifiziert wurden und die Buchhaltung den geltenden gesetzlichen Pflichten entspricht. Zudem wird im Rahmen einer SNA-Zertifizierung abgeglichen, ob die Lohnbuchhaltung mit den eingereichten Steuererklärungen übereinstimmt. Aus diesem Grund bietet eine SNA-Zertifizierung Auftraggebern eine zusätzliche Sicherheit in Bezug auf die steuerliche und administrative Zuverlässigkeit von Nachunternehmern.

> *Geringerer Prozentsatz durch SNA-Zertifizierung*

Das SNA-Register ist öffentlich zugänglich und ermöglicht es Auftraggebern nachzuprüfen, ob Unternehmen eine gültige Zertifizierung besitzen. Durch die zusätzlich gebotene Sicherheit des SNA-Gütesiegels im Hinblick auf die Einhaltung der steuerlichen und administrativen Vorschriften, gilt das Haftungsrisiko für Auftraggeber im Allgemeinen als eher geringer.

Bei Unternehmen mit einer gültigen SNA-Zertifizierung reduziert sich der zu zahlende Teilbetrag auf ein G-Konto in der Regel auf 20 bis 25 Prozent des Rechnungsbetrags. Kommt es zu einer Verlagerung der Umsatzsteuerschuld, werden meistens 20 Prozent angesetzt. Wechselt die Umsatzsteuerschuld nicht, werden 25 Prozent zugrunde gelegt.

BUCHFÜHRUNG

Eine unvollständige oder unzulängliche Buchführung kann zu Nachforderungen, Bußgeldern und Haftungsrisiken führen. Davon betroffen ist nicht nur das Unternehmen selbst, sondern auch der Auftraggeber, der Arbeiten durch Nachunternehmer ausführen lässt, die ihren steuerlichen und administrativen Pflichten nicht ordnungsgemäß nachkommen.

Letztendlich lässt sich das Risiko einer Ketten- und Entleiherhaftung am besten begrenzen, wenn alle Beteiligten in der Kette ihre Buchführung ordnungsgemäß ausführen und die geltenden steuerlichen und arbeitsrechtlichen Pflichten erfüllen. Für Auftraggeber ist es daher wichtig, nicht nur auf die eigene Lohnbuchhaltung und Personalverwaltung zu achten, sondern auch kritisch zu beobachten, wie Nachunternehmer ihren Pflichten nachkommen. Eine ordnungsgemäße Buchführung und eine zuverlässige Zusammenarbeit bilden letztendlich die Grundlage für die Begrenzung steuerlicher Risiken und unerwarteter Haftungsfälle.

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Schließlich verdient auch die steuerliche Situation von Arbeitnehmern Beachtung. Es kann sinnvoll sein, am Ende eines Jahres zu überprüfen, ob eine niederländische Einkommensteuererklärung abgegeben werden muss. Wird im Laufe des Jahres mehr Lohnsteuer einbehalten, als letztendlich zu zahlen ist, kann dies zu einer Steuerrückerstattung führen.

HAROLD OUDE SMEIJERS
Steuerberater, Moore MKW

Vision trifft
Verlässlichkeit.

Seit über 35 Jahren stehen wir für durchdachte **Planung**, strukturierte **Abläufe** und maßgeschneiderte **Lösungen** im Industrie- und Gewerbebau.

Unsere Projekte sind so **individuell** wie unsere Kunden – und genauso **verlässlich**. Von der ersten Idee bis zur Übergabe.

Industrie- und Gewerbebau Könning – Ihr Partner für präzise gebaute Zukunft.

Jetzt mehr erfahren:
www.igk-bau.de

ANZEIGE

„Zeit ist unsere aktuelle Währung“

Was wünschen sich Ihre Mitarbeiter? Das weiß jeder Chef und jeder Personalverantwortliche. Mehr Geld! Aber ist das wirklich so? Vor einigen Jahren wurde während der Tarifverhandlungen bei der Bahn, den Mitarbeitern die Frage gestellt: „Willst Du mehr Geld, oder mehr Freizeit?“ Die Antwort war zumindest für die Verantwortlichen der Bahn überraschend.

Zeit ist unsere aktuelle Währung. Natürlich bezahlen wir weiter mit Euros, aber Zeit wird immer wichtiger. Ist das so? War Zeit nicht schon immer das wichtigste Gut?

1955 gab es das erste „Abwerbeabkommen“ für Gastarbeiter aus Italien, Spanien, Griechenland, der Türkei und Jugoslawien. Die Arbeiter kamen bereitwillig und in Scharen, weil sie sich hier Arbeit, Geld und damit Wohlstand erhofften. Aber sie haben dafür ihre Familien in den Heimatländern verlassen. Das haben sie vor allem getan, weil sie davon geträumt haben, mit ihren Familien in einigen Jahren in ihren Ländern mehr Zeit verbringen zu können.

Und dafür stehen wir. Wenn das Leben Zeit braucht, sollte der Arbeitgeber mitdenken.

Wir verbringen weniger als ein Viertel unserer Wochenzeit mit Arbeit. Wenn wir Urlaub und Feiertage mitrechnen circa ein Fünftel. Reicht das nicht an Freizeit?

Nicht jeder Traum passt in 30 Urlaubstage. Pflege lässt sich nicht planen und bedeutet mehr Betreuung als Kindererziehung. Weiterbildung braucht nicht nur Motivation, sondern Zeit. Ist es nicht teurer, einen neuen Mitarbeiter zu gewinnen, als einen vorhandenen zu halten?

Die Unternehmen passen sich immer mehr dem Standard ihrer Branche an. Kein Maurer braucht einen Tischkicker oder eine PlayStation im Büro. Homeoffice mit kostenloser Massage? Ein Deutschlandticket auf dem Land? Es wird im Moment viel von den Arbeitgebern gemacht, um Mitarbeiter glücklich zu machen. Ist wirklich alles sinnvoll?

Ein Beispiel: Ein Unternehmen hat das Firmenfitness-Angebot „Hansefit“ wieder eingestampft, weil nur drei von 100 Mitarbeitern es genutzt haben. Daraufhin gab es einen 50-Euro-Tankgutschein. Im Endeffekt kam heraus, dass damit Getränke an der Tankstelle gekauft wurden. Viele Ideen sind gut, sie passen aber nicht zu jedem Unternehmen.

Wir haben festgestellt, dass Mitarbeiter vor allem Zeit brauchen. Und die bieten wir ihnen zusammen mit Ihrem Unternehmen. Wir sorgen dafür, dass Mitarbeiter sich Zeit ansparen können, wenn sie sie brauchen. Damit sie ihr Leben mit Ihnen als Arbeitgeber zusammen gestalten.

Kai Freudenberger,
Leitung Fachberatung
Foresight GmbH

FORESIGHT
ZEITWERTKONTEN & LEBENSARBEITSZEITMODELLE

Foresight GmbH
Wilhelmstraße 53
49808 Lingen
Tel.: 0591/13 28 20 90
www.foresight.gmbh

Foto: Stadt Steinfurt

Foto: FH Münster, Anna Haas

Foto: Hetkamp Architektur

Foto: Stadt Steinfurt

Foto: Stadt Steinfurt

DOPPELT L(I)EBENSWERT

KREISSTADT STEINFURT

Foto: Anja Wittenberg

Wirtschaftsförderung ist in Steinfurt Teamarbeit (von links): Philipp Brüning, Christian Franke, Michael Schell und Hanno Wiesmann.

INTERVIEW

„Es ist gerade sehr viel in Bewegung“

Rund 70 Millionen Euro fließen aktuell in Infrastruktur, Bildung, Innenstadtentwicklung und Wohnraum in Steinfurt. Gleichzeitig stehen Unternehmen und Stadtverwaltung vor Herausforderungen – vom Fachkräftemangel bis hin zur besseren Vernetzung. Bürgermeister Christian Franke, Erster Beigeordneter Michael Schell sowie Hanno Wiesmann und Philipp Brüning aus der städtischen Wirtschaftsförderung sprechen über die Stärken der Stadt und die neue Ausrichtung der Wirtschaftsförderung.

Herr Franke, Herr Schell, wenn Sie Steinfurt als Person beschreiben müssten: Was für ein Typ Mensch wäre diese Stadt?

Christian Franke: Wenn ich es einmal ganz locker formulieren darf: Steinfurt ist die Traumfrau an meiner Seite (lacht). Sie ist eine Best Agerin, die ein echtes Standing in der Region hat, aber immer neugierig auf Veränderung und Innovation ist. Sie ist nicht hektisch, sondern lebt und arbeitet solide und gut.

Michael Schell: Für mich ist Steinfurt wie ein Zwilling – passend zur Doppelstadt mit den zwei Stadtteilen Borghorst und Burgsteinfurt. Beide haben sehr unterschiedliche Stärken, die sich aber immer besser ergänzen. Gemeinsam können sie viel bewegen.

Herr Franke, das erste Jahr als Bürgermeister liegt inzwischen hinter Ihnen. Zeit für eine Zwischenbilanz: Was hat Sie in den ersten Monaten im neuen Amt besonders überrascht?

Franke: Sehr positiv wahrgenommen habe ich die Offenheit, die es in der Verwaltung gegenüber mir als neuem Chef gab. Schließlich war die Verwaltungsarbeit für mich neu. Ich habe zwar über 30 Jahre politische Erfahrung im Stadtrat, aber fachlich komme ich aus dem sozialen Bereich. Außerdem hat es mich sehr gefreut, wie schnell wir innerhalb der Verwaltungsspitze als Team zusammengearbeitet haben. Auch die Arbeit mit dem Rat der Stadt funktioniert sehr gut, konstruktiv und lösungsorientiert. Das hatte ich mir erhofft, aber nicht zwingend erwartet. Es hilft uns enorm, weil wir gemeinsam den Fokus darauf haben, die Stadt weiterzuentwickeln.

Welche Projekte konnten Sie bereits anstoßen?

Franke: In Steinfurt ist gerade sehr viel in Bewegung. Ich habe das Gefühl, die Stadt ist im Aufbruch. Wir investieren rund 70 Millionen Euro in verschiedene Projekte: in Drei- und Zweifach-Turnhallen, in das Lerndorf an der Grundschule Dumte und in den offenen Ganztag. In Borghorst bauen wir die Innenstadt über das Projekt „Stadtachse“ um, in Burgsteinfurt entsteht eine neue Feuerwache. Außerdem schaffen wir selbst an drei Standorten neuen Wohnraum durch Nachverdichtung. Gleichzeitig entstehen 160 Wohneinheiten für Studierende in Burgsteinfurt und an der Altenberger Straße noch einmal 62 Wohneinheiten. Es passiert gerade also ganz, ganz viel.

Welche Themen haben Sie noch ganz oben auf der Agenda?

Franke: Der Fachkräftemangel wird perspektivisch auch die Verwaltung beschäftigen. Deshalb treiben wir den Einsatz von Künstlicher Intelligenz voran. Auch die haus- und fachärztliche

Foto: Anja Wittenberg

Bürgermeister Christian Franke

Versorgung wird für eine mittelgroße Kommune wie Steinfurt ein wichtiges Thema sein. Und die Klimawandelanpassung wird uns vorrangig beschäftigen: Wir haben in diesem Sommer wieder Starkregenereignisse und Dürreperioden erlebt, gleichzeitig haben wir in Nordrhein-Westfalen mit Waldbränden zu tun. Darauf müssen wir den Blick konzentriert richten und frühzeitig aktiv werden.

Wo liegen aus Ihrer Sicht die größten Stärken Steinfurts als Wirtschaftsstandort?

Schell: Eine Stärke ist sicher unsere wirtschaftliche Resilienz. Die Betriebe in Steinfurt sind breit aufgestellt und hängen nicht am Tropf einer einzelnen Branche. Wenn wir in den Unternehmen unterwegs sind, gibt es natürlich immer mal jemanden, der über Probleme berichtet. Aber im nächsten Betrieb läuft alles. Das gleicht sich über die Branchen hinweg aus und sorgt für ein positives Grundrauschen und konstant gute Gewerbesteuereinnahmen in Steinfurt.

Franke: Hinzu kommt der Standort der Fachhochschule Münster in Steinfurt mit allem, was sich daraus an Gründungen ergibt. Wir haben eine hervorragende verkehrliche Erschließung, ein gut aufgestelltes Bildungssystem und ein vielseitiges Freizeitangebot. Das ist auch für Arbeitgeber interessant, die im Kampf um die besten Köpfe ihren Beschäftigten vor Ort etwas bieten müssen.

Und wo hakt es noch?

Franke: Ich würde mir mehr Vernetzung unter den Gewerbetreibenden wünschen. Da ist noch viel möglich!

Schell: Die Wirtschaftsförderung versucht, das durch verschiedene Veranstaltungsformate zu unterstützen. Wir bringen Gewerbetreibende gezielt zusammen, wenn es gemeinsame Herausforderungen gibt, beispielsweise beim Unternehmerfrühstück oder bei der Unternehmerspätschicht. Wichtig ist uns, Vertrauen zu schaffen: Die Unternehmen sollen merken, dass wir unseren Auftrag als Anlaufstelle für die Wirtschaft ernst nehmen und tatsächlich an Lösungen arbeiten.

> *Ein positives Grundrauschen und konstant gute Gewerbesteuereinnahmen* “

Apropos Wirtschaftsförderung. Das Team hat sich aktuell neu aufgestellt. Geben Sie uns doch mal einen Einblick …

Schell: Neu dabei ist Philipp Brüning, der aus dem Fachdienst Soziales in die Wirtschaftsförderung gewechselt ist und sich insbesondere um Gewerbeansiedlungen und Gewerbeentwicklung kümmert. Hanno Wiesmann ist weiterhin für die Unternehmensbetreuung zuständig, ebenso wie sich Sabine Sitte um die Innenstädte und den Bereich Kultur kümmert. Thorsten Haltern hat den Schwerpunkt Liegenschaften. Insgesamt sind wir also ein sehr schlagkräftiges und innovatives Team. Die Unternehmen und Innenstadtakteure haben einen festen Ansprechpartner, der die jeweiligen Themen kennt und an den Themen dranbleibt. Auch auf dem Grundstücksmarkt haben wir uns inzwischen einen Namen gemacht. Wir werden mittlerweile angesprochen, wenn Grund-

Foto: Anja Wittenberg

Neu im Team der Wirtschaftsförderung: Philipp Brüning

stücke zum Verkauf stehen oder sich Tauschmöglichkeiten ergeben. Das eröffnet uns zusätzliche Möglichkeiten für die Stadtentwicklung.

Philipp Brüning: Gleichzeitig ergänzen wir unser Themenportfolio gut mit der Wirtschaftsförderung des Kreises. Wenn es einen Bedarf gibt, den wir nicht selbst abdecken können, haben wir den kurzen Draht zu den Kollegen vom Kreis. Zum Beispiel bei der Gründungsberatung.

Welche Themen beschäftigen die Unternehmen zurzeit besonders und wie können Sie da helfen?

Brüning: Der Fachkräftemangel steht bei vielen ganz oben auf der Agenda. Wir versuchen, über unsere Netzwerke – etwa zur Agentur für Arbeit, zu den Jobcentern, zur Handwerkskammer und zur IHK – zu vermitteln. Ein konkreter Ansatz ist die Berufswahlmesse, die wir ins Rathaus geholt haben. Dort können junge Menschen Jobs vor Ort kennenlernen und Unternehmen sich als Arbeitgeber präsentieren. Daneben beschäftigen Themen wie Nachhaltigkeit die Unternehmen weiterhin. Gleichzeitig sorgen die globalen Unsicherheiten dafür, dass viele Investitionen und Erweiterungen derzeit zurückgestellt werden.

Hanno Wiesmann: Wir können die globalen Herausforderungen natürlich nicht selbst abstellen. Aber wir können dafür sorgen, dass wir die Steinfurter Unternehmen zusammenbringen, sodass sie sich besser über Lösungen und Chancen austauschen können.

Zum Beispiel beim Unternehmerfrühstück oder der Unternehmerspätschicht?

Brüning: Ja, genau. Wir wollen künftig thematische Schwerpunkte setzen, die sich an den konkreten Problemen der Unternehmen orientieren. Das kann etwa das Thema Unternehmensnachfolge sein, aber auch Kreislaufwirtschaft oder Energiesicherung. Wichtig ist, dass neben dem Austausch auch ein konkreter Mehrwert für die Teilnehmenden entsteht.

Schell: Das können auch sehr praktische Formate sein: Etwa ein Nachmittag, bei dem sich die Teilnehmenden bei Einzelhändlern die IT anschauen, oder ein Abend, an dem konkrete Einsatzmöglichkeiten kostenloser KI-Tools gezeigt werden.

Brüning: Parallel dazu entwickeln wir zurzeit eine Art „Gelbe Seiten" für Unternehmen. Wir wollen online auf unserer Homepage die verschiedenen Steinfurter Betriebe und Branchen sichtbar machen. Nach dem Motto: Wenn ich zum Beispiel ein Haus in Steinfurt bauen möchte, dann finde ich folgende Gewerke vor Ort.

Lassen Sie uns zum Abschluss noch ein bisschen philosophieren: Was würden Sie in Steinfurt sofort möglich machen, wenn Geld, Zeit und Genehmigungen ausnahmsweise keine Rolle spielten?

Franke: Ich würde ganz konkret in das Quartiersmanagement an verschiedenen Stellen der Stadt einsteigen. Ein wichtiges Thema ist das Wohnen der Zukunft, gerade für ältere Menschen, die heute noch in großen Einfamilienhäusern leben, aber perspektivisch vielleicht lieber innenstadtnah und auf kleinerer Fläche wohnen möchten. Und natürlich würde ich mir wünschen, die chronische Unterfinanzierung der Kommunen in den Griff zu bekommen. Das würde uns nachhaltig Handlungsfähigkeit verschaffen.

Schell: Ich würde mir wünschen, dass der Gesundheitscampus in Borghorst endlich fertig wäre. Es gibt Betreiber mit Gesundheitsangeboten, die grundsätzlich bereit sind, dort zu investieren – wenn die Voraussetzungen geschaffen sind. Jetzt geht es darum, diesen Knoten zu durchschlagen und Grundstück und Infrastruktur so weit zu entwickeln, dass gebaut werden kann. Wenn Pflege, betreutes Wohnen und Reha dort zusammenkommen, hätte das auch eine enorme Ausstrahlung auf die Innenstadt und ihre Belebung.

Wiesmann: Wenn die Regionalplanung keine Rolle spielen würde, dann würde ich mir 180 Hektar neue Gewerbefläche wünschen …

Brüning: … und das natürlich zu einem günstigen Preis (lacht).

Das Interview führte
Anja Wittenberg

Arning Bauunternehmen:

zwischen Tradition und Moderne

Wenn es um Tief- und Straßenbau, Hoch-, Brücken- und Ingenieurbau, Schlüsselfertigbau, Sanierung, Windenergie, Energiebau oder Projektentwicklung geht, ist das Bauunternehmen Arning in Steinfurt seit über 90 Jahren der richtige Ansprechpartner. Durch jahrzehntelange Erfahrung bei erfolgreich entwickelten Eigen- und Fremdprojekten kennt das Unternehmen sämtliche Facetten des Baugeschäftes.

Modernes Bauen und langjährige Tradition des 1935 gegründeten Unternehmens sind für Arning keinesfalls Gegensätze. So unterstützen effiziente Baumanagementsysteme und hochmoderne Technologien die Planungs- und Bauphase. Das kompetente Arning-Team steht seinen Kundinnen und Kunden dabei in allen Bauphasen zur Seite, um so sämtliche Einflussfaktoren und Risiken, die sich beim Bau ergeben können, abzuwägen und zu berücksichtigen. Dabei kooperiert das Bauunternehmen je nach Anforderungen mit ausgesuchten Partnern aus der Region. „Durch die Zusammenarbeit mit unseren Partnerunternehmen und den Einsatz intelligenter Baumanagementsysteme garantieren wir unseren Kunden einen reibungslosen Ablauf und effizientes Bauen“, betont der Geschäftsführende Gesellschafter Diplom-Ingenieur Marc Willem Arning, der durch ein starkes Team aus Oberbauleitern und Prokuristen in der Geschäftsführung unterstützt wird.

Zuverlässigkeit und ein hoher Qualitätsanspruch kennzeichnen die Arbeitsweise des Arning-Teams. Der Familienbetrieb, der mittlerweile in der dritten Generation geführt wird, beschäftigt zurzeit knapp 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Das Wir-Gefühl wird bei Arning großgeschrieben. Dafür sorgt das Unternehmen beispielsweise mit Events, Fitness- und Kita-Zuschüssen, Job-Bike, Gratifikationen oder der Arning-Rente. Für dieses Engagement ist Arning mehrfach mit dem Top Job-Siegel „Arbeitgeber des Jahres“ ausgezeichnet worden und auch für seine Innovationsstärke wurde das Unternehmen mit dem Top-100-Siegel geehrt.

Für das wachsende Team schafft Arning aktuell mehr Platz: Das Bürogebäude in Steinfurt wird angebaut, sodass künftig mehr Arbeitsplätze am Standort vorhanden sind.

ARNING

WIR BAUEN LEIDENSCHAFTLICH GERNE

Arning Bauunternehmung GmbH
Sellen 38 · 48565 Steinfurt · Telefon +49 2551 9388-0 · E-Mail info@arning-bau.de
www.arning-bau.de

WISSENSCHAFTSSTANDORT

„Eine schlagkräftige Allianz für den Standort“

Wissen, Technologie und Wirtschaft liegen in Steinfurt nah beieinander – und genau daraus soll noch mehr entstehen. Im Round-Table-Interview sprechen Philipp Brüning (Wirtschaftsförderung Stadt Steinfurt), Christian Holterhues (Geschäftsführer Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft Steinfurt, WESt), Prof. Dr. Thomas Jüstel (Dekan Fachbereich Chemieingenieurwesen FH Münster, Standort Steinfurt) und Stefan Adam (Prokurist TAFH Münster GmbH) darüber, welche Chancen sich daraus für Unternehmen ergeben.

Nun sitzen hier vier Institutionen am Tisch, die sich darum kümmern, dass sich der Standort Steinfurt als Wissenschafts- und Technologiestandort weiterentwickelt und als eine Art Schmiede für Gründer aus diesem Bereich fungiert. Wenn Sie heute gemeinsam junge Menschen als potenzielle Gründer vom Standort Steinfurt überzeugen müssten – wer von Ihnen würde welchen Trumpf ausspielen?

Philipp Brüning: Unser großer Trumpf ist eben das: unser Netzwerk. Die Stadt Steinfurt, die FH Münster, die TAFH und die WESt bringen jeweils unterschiedliche Kompetenzen ein, die sich allesamt miteinander verknüpfen lassen. Die Hochschule liefert als Technologiecampus Wissen und Lehre. Über ihre Initiative „Train – Transfer und Innovation im Kreis Steinfurt“ unterstützt sie Unternehmen beim Zugang zu Forschung und neuen Entwicklungen. Die TAFH kümmert sich um den Technologietransfer, indem sie den Kontakt zu den verschiedenen Fachbereichen der FH herstellt und so zwischen Hochschule und Praxis vermittelt. Die WESt hat viele Kontakte in die Wirtschaft und unterstützt bei Gründung sowie unternehmerischen Fragen mit Expertenwissen. Und wir als Stadt schaffen die Rahmenbedingungen vor Ort. Dieses Zusammenspiel ist eine schlagkräftige Allianz für den Standort.

Christian Holterhues: Ein weiterer Trumpf ist die Nähe zu den Unternehmen und potenziellen Gründern. Wer eine Technologie entwickeln oder ein innovatives Geschäftsmodell aufbauen möchte, findet hier schnell Partner – an der Hochschule genauso wie bei uns in der Kreis-Wirtschaftsförderung, bei der Stadt oder in der Wirtschaft selbst. Die zahlreichen Veranstaltungen und Beratungsangebote bieten Anknüpfungspunkte, um miteinander ins Gespräch zu kommen. Gerade als Flächenkreis können wir nicht mit Urbanität und Verdichtung punkten. Dafür gibt es eine enge Vernetzung zwischen FH, TAFH, Stadt und WESt. Dafür sorgen wir mit regelmäßigen Austauschrunden oder gemeinsamen Veranstaltungen. Die Nähe zwischen Labor und Produktionshalle ist also immer gegeben.

Foto: FH Münster, Anna Hess

Steinfurt ist Hochschulstandort: Rund 3.500 Studierende lernen auf dem Campus der FH Münster.

Nennen Sie doch mal Beispiele für erfolgreiche Gründungen in Steinfurt.

Brüning: Zum Beispiel die Use-Lab GmbH, die vor dem Hintergrund der Gebrauchstauglichkeit bei der Entwicklung und Untersuchung von Medizinprodukten unterstützt und berät. Oder Merecs Engineering, dessen Team Prüfstände und Software für Testautomation entwickelt. Das sind zwei Unternehmen aus dem Ingenieurbereich, die sich auf dem Markt mittlerweile erfolgreich etabliert haben und ihren Sitz im Gründer- und Innovationspark Steinfurt – dem Grips – direkt an der FH haben. Unternehmen wie diese profitieren von Studierenden, die zunächst als Werkstudenten oder im Praxissemester tätig sind und später in den Betrieb wechseln. Und auch aus Praxissemestern entstehen immer wieder Ideen, aus denen dann mehr werden kann als eine Projektarbeit.

Prof. Dr. Thomas Jüstel: Ich kann mich außerdem noch an ein Start-up erinnern, für das wir im Rahmen eines Venture Capital Investorengelder eingeworben haben. Das war eine beträchtliche Summe und es wäre ohne eine Patentanmeldung, die wir begleitet haben, nicht möglich gewesen.

Die FH spielt für die Gründerszene Steinfurt also eine große Rolle. Welchen Mehrwert schafft die Fachhochschule für die bereits etablierten Unternehmen vor Ort?

Jüstel: Unternehmen können auf eine Infrastruktur bei der FH zugreifen, die sich ein mittelständischer Betrieb aus finanziellen Gründen nicht ohne Weiteres

INFO

Am Standort Steinfurt der FH Münster lernen rund 3.500 Studierende in sechs Fachbereichen. Rund 440 Mitarbeitende sind auf dem Campus in Burgsteinfurt beschäftigt. Für Forschungstätigkeiten bekam die FH in Steinfurt 2025 rund 10,6 Millionen Euro an Drittmitteln.

Foto: Stadt Steinfurt

Enger Austausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung: Gemeinsame Veranstaltungen sind in Steinfurt fester Bestandteil der Ausrichtung als Wissenschaftsstandort.

selbst aufbauen kann. Dazu gehören beispielsweise Elektronenmikroskopie, Spektroskopie, die Prototypenwerkstatt Makerspace oder seit neuestem auch der Metall-3D-Druck, den zum Beispiel das Universitätsklinikum Münster nutzt, um Implantate aus Titan zu fertigen und zu testen.

Stefan Adam: Unternehmen profitieren aber auch von potenziellem Personal. Studierende können Praktika und Abschlussarbeiten in den Betrieben absolvieren oder an Forschungsprojekten mitarbeiten. Eine Abschlussarbeit ist eigentlich das beste Vorstellungsgespräch, das man führen kann: Man lernt einen Menschen und seine Fähigkeiten über einen längeren Zeitraum kennen. Darüber hinaus können die Unternehmen während der Kooperation mit der FH vom Zugang zu Patentdatenbanken, Normen und wissenschaftlichen Publikationen profitieren. Um beide Seiten zusammenzubringen, organisieren wir als TAFH seit vielen Jahren den Firmentag.

Spüren Sie denn manchmal noch eine gewisse Hemmschwelle nach dem Motto „Wissenschaft – das ist nichts für mich“?

Jüstel: Diese Vorstellung vom Elfenbeinturm gibt es tatsächlich manchmal. Aber alle unsere Professorinnen und Professoren haben Berufserfahrung und kennen die Praxis. Sie können auf Augenhöhe mit Unternehmen sprechen. Gerade diese Anwendungsnähe ist eine große Stärke der FH.

Holterhues: Und genau deshalb ist es auch Aufgabe der WESt, Unternehmen immer wieder mit der Hochschule zusammenzubringen. Wir fahren gemeinsam zu Betrieben – noch besser ist es aber, die Unternehmen auf den Campus zu bekommen. Bei unserem neuen Format, den Laborgesprächen, laden wir beispielsweise gezielt Unternehmen aus bestimmten Branchen ein und bringen sie mit passenden Laboren und Professoren zusammen. Daraus entstehen Kooperationen.

Bei welchen Themen oder Projekten wollen Sie künftig noch enger zusammenarbeiten?

Adam: Neben dem allgegenwärtigen Thema Künstliche Intelligenz ist die Unternehmensnachfolge ein großes Thema. Wir bearbeiten inzwischen mehrere Projekte dazu und wollen das Thema auch stärker in die Lehre zum unternehmerischen Denken und Handeln bringen. Denn dies bedeutet nicht nur, selbst zu gründen. Man kann eben auch ein bestehendes Unternehmen übernehmen.

Holterhues: Auch für uns bei der WESt ist die Nachfolge eines der Kernthemen unserer Beratungen. Von den rund 16.000 Unternehmen im Kreis Steinfurt sind in 9.000 die Inhaber älter als 55 Jahre. Das heißt: Bei diesen Betrieben steht kurz- oder mittelfristig ein Generationswechsel an. Gerade die Verbindung zur FH mit ihren insgesamt mehr als 14.000 Studierenden ist spannend. Wir wollen junge Menschen dafür begeistern, Unternehmertum mitzudenken und vielleicht auch einmal ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen. Hier sehe ich noch viel Potenzial für eine noch engere Zusammenarbeit mit der Entrepreneurship-Lehre der FH.

Brüning: Wir wollen die FH außerdem stärker zu einem Teil der Identität Steinfurts machen. Die Studierenden sollen nicht nur zum Campus kommen und anschließend wieder wegfahren. Mit neuen studentischen Wohnungen und mehr Aufenthaltsqualität wollen wir sie stärker in die Stadt holen. Davon profitiert am Ende auch der Wirtschaftsstandort.

Jüstel: Fachlich sehe ich unter anderem die Bioökonomie als großes Zukunftsthema. Der Kreis Steinfurt bringt mit Landwirtschaft und Biomaterialien wichtige Voraussetzungen mit, während am Campus die technologische Kompetenz vorhanden ist. Kreislaufwirtschaft, Recycling, CO_2-Technologien, biobasierte Materialien oder Precision Farming könnten hier interessante Felder für gemeinsame Innovationen sein.

Brüning: Wichtig ist, dass wir Kontakte verstetigen. Jeder in diesem Netzwerk muss ein Stück weit Botschafter des Wissenschafts- und Technologiestandorts Steinfurt sein. Wir haben hier eine Hochschule mit einem klaren ingenieurwissenschaftlichen Profil direkt vor Ort – dieses Potenzial müssen wir noch viel stärker in die Unternehmen bringen. Ziel ist, dass aus Kontakten konkrete Kooperationen entstehen – und daraus wiederum Innovation, Gründungen und Wertschöpfung für den Standort.

Jüstel: Ich sehe hier zum Beispiel noch viele Möglichkeiten in Sachen Duales Studium, das wir auch in Steinfurt anbieten. Unternehmen bekommen die Chance, frühzeitig Nachwuchskräfte kennenzulernen, die sich während des Studiums schon im Unternehmen einarbeiten können und zugleich wertvolles Wissen und neue Ansätze mitbringen. Dieses Faustpfand müssen wir noch stärker Richtung Wirtschaft kommunizieren.

> *Wir wollen junge Menschen dafür begeistern, Unternehmertum mitzudenken.* “

Das Interview führte
Anja Wittenberg

Foto: Stadt Steinfurt

Im Gewerbegebiet Ostendorf im Stadtteil Borghorst sind aktuell noch Flächen frei.

Foto: Stadt Steinfurt

In Burgsteinfurt sollen die Lücken zwischen den Gewerbegebieten perspektivisch geschlossen werden.

GEWERBEFLÄCHEN

Heute schon für morgen planen

Die Gewerbeflächen in Steinfurt werden nicht knapp – noch nicht. In Borghorst stehen aktuell 1,6 Hektar im Gewerbegebiet Ostendorf zur Verfügung. Gleichzeitig arbeitet die Stadt bereits an weiteren Flächen in Wilmsberg und prüft ebenfalls Optionen im Stadtteil Burgsteinfurt. Die Nachfrage aus der Wirtschaft ist da und Steinfurt will vorbereitet sein, wenn die vorhandenen Reserven kleiner werden.

Foto: Hetkamp Architektur

So soll der neue Standort von Wirtschaftsingenieur Leo Humann in Borghorst aussehen.

Im Gewerbegebiet Ostendorf in Borghorst gibt es aktuell 1,6 Hektar, die in kleineren Parzellen von 2.000 bis 4.000 Quadratmetern veräußert und bebaut werden können. Interessenten aus dem Bestand und von kleineren Betrieben von außerhalb gibt es bereits. „Wir können die Flächen je nach Bedarf zuschneiden“, informiert Steinfurts Wirtschaftsförderer Philipp Brüning. Eine bestimmte Zielgruppe hat er dabei nicht im Fokus. „Natürlich wären uns produzierende Gewerbebetriebe mit vielen Beschäftigten, hoher Flächenauslastung und einem entsprechenden Gewerbesteueraufkommen am liebsten. Grundsätzlich verschließen wir uns aber keiner Branche. Entscheidend ist, dass das Vorhaben zum jeweiligen Bebauungsplan passt“, betont Brüning.

Eine der Parzellen ist bereits vergeben, nämlich an den Wirtschaftsingenieur Leo Humann. Seine beiden Unternehmen – das Ingenieurbüro Humann mit Fokus auf der Energieberatung und 2H Solar mit dem Schwerpunkt auf der Installation von Photovoltaikanlagen aus Rheine – sollen an einem neuen Standort im Gewerbegebiet Ostendorf gebündelt werden. „Ich wohne mit meiner Familie selbst in Borghorst und die Infrastruktur ist ein Steinfurt einfach sehr gut“, begründet Humann die Standortwahl. Die Planungen laufen bereits, 2027 soll gebaut werden. Vorgesehen sind ein Bürogebäude und eine rund 300 Quadratmeter große Lagerhalle. Insgesamt soll Platz für etwa 15 bis 20 Beschäftigte entstehen. Die Unternehmen verbinden damit auch einen strategischen Standortvorteil: „Von Borghorst aus können wir unsere Kunden im Münsterland gut erreichen. Die Anbindung an die B54 ist da ein großer Vorteil“, erklärt Humann.

Parallel laufen bei der Wirtschaftsförderung die Vorbereitungen im Gewerbegebiet Wilmsberg. Dort sollen 3,6 Hektar für eine gewerbliche Nutzung fit gemacht werden. Dafür muss zunächst der Bebauungsplan geändert werden; der bestehende Plan stammt aus den 1980er Jahren. Danach folgen bis Ende 2027 die Erschließungsarbeiten. „Ziel ist, die Fläche bis zum Frühjahr oder Sommer 2028 baureif zu machen“, blickt Brüning voraus. Die Stadt will das Areal voraussichtlich nicht komplett an einen einzelnen Betrieb vergeben, sondern ebenfalls in kleinere Parzellen aufteilen. Erste Interessenten gebe es bereits.

Noch weiter in die Zukunft plant die Stadt mit einer Fläche von 4,4 Hektar südlich von Wilmsberg. Sie ist grundsätzlich gewerblich nutzbar, ein Bebauungsplan existiert allerdings noch nicht. Bis 2030 rechnet Brüning damit, dass es auch für diese Fläche eine Perspektive gibt.

Im Stadtteil Burgsteinfurt sieht die Situation etwas anders aus. Dort gibt es derzeit keine vermarktbaren Gewerbeflächen. Die Stadt führt jedoch Gespräche mit Eigentümern, um Lücken zwischen den Gewerbegebieten Seller Esch und Sonnenschein zu schließen. Anschließend wären weitere Planverfahren notwendig.

Dass Steinfurt überhaupt regelmäßig neue Flächen entwickeln kann, ist aus Sicht des Wirtschaftsförderers ein wichtiger Standortvorteil. „Wir sind in der glücklichen Lage, dass wir immer wieder Zugriff auf Potenzialflächen oder landwirtschaftliche Flächen, die als Tauschflächen dienen, haben. So können wir in konkrete Kaufgespräche einsteigen.“

Anja Wittenberg

Foto: Stadt Steinfurt

Blick in die Innenstadt von Burgsteinfurt

INNENSTADTENTWICKLUNG

Eine Achse für Borghorst

Zwei Stadtteile, zwei Innenstädte, unterschiedliche Herausforderungen: Während Burgsteinfurt mit historischer Altstadt ein typisches Zentrum hat, stellt sich die Lage in Borghorst anders dar. Dort gibt es keine klassische Mitte, lange Zeit prägten Leerstand und fehlende Aufenthaltsmöglichkeiten das Bild der ehemaligen Textilhochburg. Mit dem Förderprojekt „Stadtachse" im Rahmen des Integrierten Städtebaulichen Entwicklungskonzepts (ISEK) soll sich das bis 2033 ändern.

Rund 13 Millionen Euro stehen für die Innenstadtentwicklung insgesamt zur Verfügung, 60 Prozent davon werden gefördert. Die Stadt will Borghorst vom BWS-Center über den Platz Auf dem Schilde bis zur Nikomedeskirche neu ordnen. „Wir sind eine Doppelstadt und haben dadurch zwei Innenstädte – mit Vor- und Nachteilen", sagt Hans Schröder, Technischer Beigeordneter der Stadt Steinfurt. Besonders in Borghorst sieht er Handlungsbedarf. Der ehemalige Textilstadtteil ist anders gewachsen als das historisch geprägte Burgsteinfurt mit Altstadt und hatte lange Zeit mit Leerständen zu kämpfen. Das ISEK-Förderprojekt „Stadtachse" soll nun mehr Flair schaffen. Statt eines langgezogenen Zentrums soll eine Verbindung durch die Stadt entstehen. Sie reicht von der Nikomedeskirche im Norden bis zum BWS-Einkaufszentrum im Süden. „Die Kirche ist zwar ein Wahrzeichen Borghorsts, geht im Stadtbild aber bislang etwas unter. Sie soll stärker als Anfangs- und Endpunkt der Achse eingebunden werden", erklärt Schröder.

Dazwischen liegt der Platz Auf dem Schilde. Er soll mehr Aufenthaltsqualität bekommen – mit mehr Grün und Sitzgelegenheiten. Erste Bauarbeiten haben begonnen. Zunächst wird allerdings die Infrastruktur unter der Erde erneuert. Anschließend soll ab 2027 die Aufwertung Schritt für Schritt an der Oberfläche sichtbar werden. „Wir glauben, dass wir Borghorst damit weiterbringen können. Durch mehr Aufenthaltsqualität wird der Stadtteil auch wieder für Einzelhandel und Gastronomie attraktiver. Der Platz Auf dem Schilde ist zudem ideal für Veranstaltungen und Gastronomie", ist Schröder überzeugt. Einige Leerstände habe die Stadt in den vergangenen Jahren bereits über Förderprogramme mit vergünstigten Mieten wieder füllen können.

Zusätzliche Hoffnung setzt die Stadt auf das Areal hinter der Nikomedeskirche. Dort liegt das Marienhospital, das vom Universitätsklinikum betrieben wird. Neue Bettenhäuser entstehen bereits, damit das Krankenhaus moderner und größer wird. Direkt daneben liegt eine rund 2,5 Hektar große Brachfläche. Dort ist ein Gesundheitscampus geplant, unter anderem mit einer Rehaklinik – eigentlich. Denn mangels Liquidität seitens des Investors hängt das Projekt in der Warteschleife. Krankenhaus und Reha könnten sich aus Sicht von Schröder aber gut ergänzen und Borghorst als Gesundheitsstandort stärken. „Wir hoffen auf einen baldigen Projektstart und sehen darin viel Potenzial für die weitere Entwicklung von Borghorst", betont er.

> *Wir sehen im Gesundheitscampus viel Potenzial für die Entwicklung von Borghorst.*

Damit die vielen Einzelprojekte des ISEK in Borghorst zusammenlaufen, unterstützt ein Innenstadtmanagement, das sich in einem Ladenlokal in Borghorst niedergelassen hat. Es informiert Bürger, bietet Platz für Baubesprechungen und begleitet die städtebaulichen Maßnahmen. Fachleute unterstützen bei Fragen und helfen, die Bauprozesse zu koordinieren.

AUCH BURGSTEINFURT VERÄNDERT SICH

In Burgsteinfurt liegt der Fokus auf dem Marktplatz. Der Wunsch aus der Bevölkerung ist klar: weniger Verkehr und mehr Aufenthaltsqualität. Ein Verkehrsmodell soll nun zeigen, wie sich eine teilweise Verkehrsberuhigung auf Sicherheit und Flair auswirkt.

Auch die Fachhochschule spielt für die Innenstadtentwicklung eine Rolle. Rund 3.500 Studierende lernen in Steinfurt, viele pendeln bislang aus Münster mit dem Zug. Die Stadt möchte deshalb mehr studentischen Wohnraum schaffen und Burgsteinfurt stärker als Wohnort für Studierende etablieren. Mit dem neuen Wohnheim am Bagno sei ein wichtiger Schritt in diese Richtung gemacht. „Mehr junge Menschen, die in Burgsteinfurt wohnen, beleben wiederum die Innenstadt, sodass Einzelhandel und Gastronomie einen zusätzlichen Schub bekommen würden", so Schröder.

Anja Wittenberg

Foto: Münsterland e.V./Philipp Fölting

Das Wasserschloss im Stadtteil Burgsteinfurt

TOURISMUS

Zwei Stadtteile, viel Potenzial

Bestattungen Leser

Als geprüfte Bestatter stehen wir Ihnen
in allen Fragen der Bestattung
jederzeit fachkundig zur Seite.

Wir sind Ihre Ansprechpartner für
Ihre Bestattungsvorsorge.
Vereinbaren Sie einfach einen Termin mit uns!
Tel. 02552-61277 oder unter
info@leser-bestattungen.de

Mit unserem Gedenkportal unter
www.leser-bestattungen.de
geben wir Ihnen die Möglichkeit,
Erinnerungen zu teilen.

Unsere Anschrift:
Kolpingstraße 13, 48565 Steinfurt

Aus dem früheren Stadtmarketing- und Tourismusverein ist 2025 die Steinfurt Erleben GmbH geworden. Mit Lena Iker-Endreß steht seit Mai 2026 auch eine neue Geschäftsführerin an der Spitze. Ihr Ziel: Steinfurt bekannter machen, die touristischen Angebote besser bündeln und aus der Stadt einen attraktiveren Ausgangspunkt für Ausflüge und entspannte Wochenenden machen.

Dafür bringe Steinfurt mit den beiden Stadtteilen beste Voraussetzungen mit, wie Iker-Endreß betont. Der Stadtteil Burgsteinfurt ist für seinen historischen Ortskern, das Schloss und den Bagno-Park bekannt. Das Naturschutzgebiet verbindet Burgsteinfurt mit dem anderen Stadtteil Borghorst. Dort gibt es wiederum mit der alten St. Nikomedes Kirche und dem Bauhaus-Museum ganz andere, „rustikalere“ Anziehungspunkte. Hinzukommt die typisch münsterländische Parklandschaft, die vor allem Wanderer und Radfahrer anzieht. Auch Veranstaltungen gebe es viele, der Kalender sei entsprechend gut gefüllt. „Steinfurt ist ‚aufregend unaufgeregt‘ – ein Ort für ein entspanntes, naturnahes Wochenende, ohne auf kulturelle Angebote und Events, wie man sie in der Großstadt findet, verzichten zu müssen“, so Iker-Endreß.

Genau diese Stärken werden aus ihrer Sicht aber bislang noch nicht konsequent genug nach außen getragen. Genau da will die gelernte Marketingexpertin ansetzen. Steinfurt soll seine touristischen Möglichkeiten nicht nur haben, sondern sie auch zeigen. „Steinfurt geht raus“ heißt passend dazu ein neuer Veranstaltungskalender. Und mit „Steinfurt shoppt“ werden jeden Dienstag Aktionen des Einzelhandels sichtbar gemacht.

Im nächsten Schritt soll der digitale Auftritt der Stadt neu aufgestellt werden. Aus der bisherigen Website mit einzelnen Highlights

Foto: Stadt Steinfurt

Lena Iker-Endreß, neue Geschäftsführerin „Steinfurt erleben"

soll ein digitales Onlinemagazin werden: „Wir wollen nicht nur das Schloss und andere Sehenswürdigkeiten zeigen, sondern konkrete Ideen für einen Tag in Steinfurt vorschlagen – auch bei schlechtem Wetter", erklärt Iker-Endreß den Ansatz. Dabei sollen Einzelhändler und weitere Akteure aus Tourismus und Handel stärker einbezogen werden. „Anstatt nur die Bäckereien vorzustellen, könnten wir ihre Lieblingsrezepte veröffentlichen", nennt die Geschäftsführerin ein Beispiel.

Für die kommenden Monate liege der Schwerpunkt zunächst darauf, wie kombinierte Tagesangebote – zum Beispiel für Busreisende oder Tagestouristen – gestaltet werden können, wie Iker-Endreß erklärt. „Wir wollen dafür passende Angebote etablieren, etwa eine Kombination aus Genuss und Kultur. Unsere lokale Kaffeerösterei Kater, die Blaudruckwerkstatt und zahlreiche Museen sowie abwechslungsreiche Gastronomie bieten viele Möglichkeiten", beschreibt sie. Auch jüngere Zielgruppen sollen perspektivisch stärker in den Blick genommen werden, insbesondere Studierende aus dem Fachhochschul-Standort in Steinfurt. „Dieses Potenzial haben wir bislang zu wenig genutzt. Wenn deren Familien zu Besuch kommen, könnte Steinfurt mit passenden Angeboten zum idealen Ausflugsziel werden", so Iker-Endreß.

Die Steinfurt Erleben GmbH will zudem Gastronomie, Hotellerie, Einzelhandel, Vereine und Veranstalter enger miteinander vernetzen. Dafür sollen Kontakte und Formate entstehen, bei denen auch Bedarfe sichtbar werden: Welche Übernachtungsmöglichkeiten gibt es? Was brauchen Gastgeber? Welche touristischen Informationen oder Angebote fehlen? So ein bisschen kann Iker-Endreß dabei übrigens ihre eigene Außenwahrnehmung von Steinfurt einbringen. Denn: Die neue Geschäftsführerin hat ihre Lebensmittelpunkte in Steinfurt und München. „Dadurch erlebe ich Steinfurt noch einmal ganz anders."

Anja Wittenberg

Mit **über 20 Jahren Erfahrung** im Metallbau ist unser Meisterbetrieb aus dem Münsterland der richtige Ansprechpartner, wenn es um die **individuelle Metallverarbeitung** geht. Mit großer Präzision fertigen wir Treppen, Geländer, Vordächer und viele weitere Bauteile aus Stahl und Edelstahl nach den Wünschen unserer Kunden.

Von der **persönlichen Beratung** über die **maßgeschneiderte Planung** bis zur **fachkundigen Fertigung und Montage** bieten wir Ihnen alle Leistungen rund um den Metallbau aus einer erfahrenen Hand.

Sowohl Bauträger und Architekten als auch private Haushalte vertrauen auf unser Know-how!

METALLVERARBEITUNG Marschalck

Metallverarbeitung Marschalck GmbH & Co. KG
Junkersstr. 15, 48565 Steinfurt 02551 919750 info@marschalck.com
www.marschalck.com

METALLBAU TREPPEN GELÄNDER CARPORTS & VORDÄCHER
INDIVIDUELLE ANFERTIGUNGEN

BAUEN BEDEUTET FÜR UNS - VERANTWORTUNG!
Für Sie gestalten wir Lebensräume -
nachhaltig für Ihre Zukunft!

VARWICK ARCHITEKTUR

Varwick und Partner mbB - Architekten
Alexander-Koenig-Str. 16 · 48565 Steinfurt
02551 701800 · www.varwick.de

KLIMAANPASSUNG

Das Konzept steht

Vertrocknete Gärten, Ernteausfälle und vollgelaufene Keller: Auch in Steinfurt ist der Klimawandel spürbar. Seit April 2025 soll Alina Wiesmann dafür sorgen, dass die Stadt besser darauf vorbereitet ist. Als neue Klimaanpassungsmanagerin entwickelt die Geografin ein Konzept, ermittelt besonders betroffene Bereiche und erarbeitet konkrete Maßnahmen etwa für Bauwesen, Stadtplanung oder Biodiversität. Im Herbst soll der Katalog mit 29 Vorschlägen veröffentlicht werden.

Wiesmann soll sich gezielt um die Klimaanpassung der Stadt kümmern und damit den bereits vorhandenen Klimaschutzmanager in Steinfurt, Simon Möser, unterstützen. „Das Thema ist sehr komplex und betrifft viele Bereiche. Es ist keine Aufgabe, die sich mal eben so nebenbei erledigen lässt“, betont Wiesmann. Ihre vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz geförderte Stelle ist zunächst bis zum 31. März 2027 befristet. Der Bund übernimmt 80 Prozent der Kosten.

Foto: Stadt Steinfurt

Bringen gemeinsam den Klimaschutz in Steinfurt voran: Bürgermeister Christian Franke und Klimaanpassungsmanagerin Alina Wiesmann.

Gemeinsam mit dem Planungsbüro B.A.U.M. hat Wiesmann bereits Klimadaten ausgewertet, den Status quo betrachtet und eine Betroffenheitsanalyse erstellt. Es folgten Gespräche mit den Fachbereichen Biodiversität, Umwelt, Bauwesen und Planung aus der Stadtverwaltung. Ergänzt wurde die Arbeit durch verschiedene Formen der Bürgerbeteiligung, etwa durch Marktstände oder Besuche bei Unternehmen, sowie Social Media. „Wir haben gemeinsam die wichtigsten Themen und Hotspots für Steinfurt in Sachen Klimaanpassung ermittelt, also wo besonders viele Herausforderungen gleichzeitig anfallen. Und auch, wo sich besonders vulnerable Gruppen befinden – also Schulen, Kitas und Seniorenheime. Dort wollen wir zuerst ansetzen“, betont Wiesmann. Es geht unter anderem darum, wie die Stadt mit Regenwasser umgeht, wo Flächen entsiegelt und mehr Grün geschaffen werden können. Denn: „Das Wasser muss irgendwo abfließen können“, sagt Wiesmann. Auch der Bauhof ist gefragt: Wie lassen sich Bäume bei Trockenheit effizient bewässern? Welche Bäume und Pflanzen kommen mit den veränderten Bedingungen gut zurecht? Bei der Kanalisation sei Steinfurt technisch bereits gut aufgestellt. Stellschrauben gebe es trotzdem – etwa bei Flächenversiegelung und Stadtplanung mit mehr grünen Flächen.

Wiesmann hat die Informationen und daraus ein Konzept mit 29 Maßnahmen entwickelt, das jetzt im Herbst veröffentlicht werden soll. Es soll Politik und Verwaltung als Grundlage dienen, aber auch Bürgerinnen und Bürger informieren. „Wir müssen alle Akteure für den Klimawandel und seine Folgen sensibilisieren“, betont sie. Für die anschließende Umsetzung des Klimaschutzkonzepts in Steinfurt könnte die Stelle von Wiesmann für weitere drei Jahre mit 80 Prozent gefördert werden. Die Anschlussförderung befindet sich aktuell in der Beantragung. Ob es dazu kommt, muss die Politik im Stadtrat noch entscheiden.

Anja Wittenberg

WOHNEN UND BILDUNG

Steinfurt bleibt gefragt

Münster ist teuer, Steinfurt liegt nah: Davon profitiert die Doppelstadt auf dem Wohnungsmarkt. Familien, Pendler und Studierende suchen hier Wohnraum. Die Stadt wächst dadurch, „aber moderat“, wie der Technische Beigeordnete Hans Schröder erklärt. Durch Nachverdichtung wurden zuletzt viele Flächen mit einem Mix aus verschiedenen Wohnformen erschlossen. Große Reserven gibt es aktuell nicht. Steinfurt bereitet deshalb die Pläne für neue Baugebiete vor.

Foto: Stadt Steinfurt

Die Stadt schafft selbst neuen Wohnraum, wie hier in Borghorst (von links): Christian Franke, Michael Schell, Harald Löcker und Hans Schröder

Foto: Stadt Steinfurt

Die Grundschule Dumte ist erweitert worden. Die Räumlichkeiten wurden bereits eingeweiht, die Außenanlagen sind in der Fertigstellung.

Steinfurt rückt zumindest in den Köpfen näher an Münster heran. Der hohe Wohnungsdruck in der Stadt und das Preisniveau machen das Umland wie Steinfurt für viele Menschen attraktiver. „Von Borghorst aus ist der Münsteraner Hauptbahnhof in rund 30 Minuten erreichbar. Auch die B54 sorgt für eine schnelle Anbindung“, erläutert Schröder die Vorteile für Studierende und Pendler. Für Familien mit Kindern sei Steinfurt ebenfalls eine „gute Adresse“, unter anderem wegen der kurzen Wege in der Stadt und aufgrund des breiten Bildungsangebots. Gleichzeitig sei die Stadt aber keinesfalls zur Schlafstadt geworden. „Beide Ortsteile haben ein eigenes Vereinsleben, Schulen, Kitas und ein reges Umfeld“, betont der Technische Beigeordnete.

In den vergangenen Jahren hat Steinfurt stark auf Nachverdichtung gesetzt. Ehemalige Flächen aus der Textilindustrie boten dafür Möglichkeiten. Gleichzeitig verändert sich der Wohnungsmarkt: Das klassische Einfamilienhaus sei oftmals kaum noch bezahlbar. Deshalb setzt die Stadt auf unterschiedliche Wohnformen wie Tiny-House-Siedlungen oder Mehrgenerationenhäuser, so Schröder. Steinfurt will damit nicht nur neue Familien von außen gewinnen. „Wir wollen jungen Menschen, aber auch Älteren mit Pflegebedarf eine Perspektive in Steinfurt geben“, sagt Schröder. Die eigenen Bürger sollen vor Ort bleiben können. In Wohnbaugebieten von privaten Investoren gebe es zudem noch in Teilen Grundstücke zu kaufen.

Um auch als Stadt selbst künftig wieder Wohnbauflächen anbieten zu können, laufen in Steinfurt derzeit die Planungen. In Borghorst soll etwa das Projekt „Fahrlings Kamp“ dazu beitragen, den Bereich zwischen Innenstadt und Krankenhaus städtebaulich abzurunden und zusätzlichen Wohnraum zu schaffen. Auch in Burgsteinfurt sollen neben dem neuen Studentenwohnheim weitere Angebote folgen.

Als Wohnstandort punkten kann Steinfurt aus Sicht des Technischen Beigeordneten vor allem mit Lebensqualität und Bildung. Das Bagno und der Buchenberg trennen die beiden Stadtteile mit viel Grün und Wald. „Das Schloss, der Golfplatz und die weitläufigen Erholungsflächen machen Steinfurt zu einem Wohnort mit viel Natur“, betont Schröder.

Vorzüge, die für die gebürtige Steinfurterin Simone Wessels bei der Suche nach einem passenden Wohnort für ihre Familie ausschlaggebend waren: „Ich habe zuletzt mit meinem Partner und unseren zwei Kindern in Dortmund gelebt. Vor rund eineinhalb Jahren sind wir zurück nach Steinfurt-Borghorst gezogen. Für uns war das die beste Entscheidung. Steinfurt hat sich in den vergangenen Jahren toll entwickelt: Es gibt viele Angebote für Familien und in der Stadt ist immer etwas los. Man hat hier alles, was man braucht, eine gute Anbindung, ein umfangreiches Betreuungs- und Bildungsangebot und trotzdem diesen kleinen, ruhigen und sicheren Hafen. Wir fühlen uns hier einfach sehr wohl – die Lebensqualität ist hoch.“

Insgesamt gibt es zwölf Schulen, von Grundschulen bis zu weiterführenden und berufsbildenden Angeboten. Sämtliche Bildungsabschlüsse sind damit in Steinfurt möglich. „Wir haben bereits alle sechs Grundschulen für den Rechtsanspruch auf einen OGS-Platz fit gemacht“, informiert Schröder. Jetzt sollen die weiterführenden Schulen schrittweise modernisiert werden. Auch bei der Kinderbetreuung sieht Schröder die Stadt gut aufgestellt. Über das Stadtgebiet verteilt gebe es zurzeit genügend Kitas und Betreuungsplätze.

Anja Wittenberg

INTERNATIONAL TRAILER AWARD

Schmitz Cargobull ausgezeichnet

Schmitz Cargobull ist mit dem „International Trailer Award 2027" in der Kategorie „Body" ausgezeichnet worden. Die internationale Fachjury prämierte den Kühlsattelkoffer S.KO CITY in Kombination mit der Transportkältemaschine S.CU mt-DualEvap des Trailerherstellers aus Horstmar. Diese Transportlösung hat Schmitz Cargobull speziell für die Anforderungen des urbanen Lebensmittel- und Verteilerverkehrs entwickelt.

„Die Auszeichnung zeigt, dass Innovation dann erfolgreich ist, wenn sie einen konkreten Mehrwert für unsere Kunden schafft", sagt Andreas Schmitz, Vorstandsvorsitzender der Schmitz Cargobull AG. „Mit dem S.KO CITY und der S.CU mt-DualEvap bieten wir eine Lösung, die den temperaturgeführten Verteilerverkehr flexibler und wirtschaftlicher macht. Mein besonderer Dank gilt den Teams, die diese Lösung entwickelt und erfolgreich in die Produktion gebracht haben."

Die Kombination ermögliche „den flexiblen Transport unterschiedlicher Waren mit verschiedenen Temperaturanforderungen in einem Fahrzeug. Möglich wird dies durch zwei separat temperierbare Längsbereiche, die sich an wechselnde Touren sowie unterschiedliche Ladevolumina anpassen lassen", wie Schmitz Cargobull in einer Pressemeldung erklärt.

Philipp Bönders, Vorsitzender der Jury „International Trailer Award" (links), überreichte Andreas Schmitz, CEO Schmitz Cargobull, den Preis.

Die Kombination aus flexibel steuerbaren Temperaturbereichen, effizienter Luftführung und vollständig nutzbarem Laderaum überzeugte die Jury. Mit 86,5 Punkten erreichte das System die höchste Bewertung in der Kategorie „Body".

RHEINE

Finanz-Union eröffnet Niederlassung

Die Finanz-Union hat ihre neue Niederlassung in Rheine eröffnet. Rund 200 geladene Gäste nahmen an der Büroeröffnung in den neuen Räumlichkeiten im environ teil. Der Standort befindet sich im Rheiner Innovationsquartier in direkter Nähe zum Bahnhof. Auf rund 230 Quadratmetern hat die Finanz-Union dort künftig Platz für Beratungen im Finanzierungs- und Versicherungsmaklerbereich für Privat- und Firmenkunden.

Ebenfalls in die neuen Räumlichkeiten eingezogen ist Berlekamp Architekten um Inhaber Matthias Berlekamp (Architekt und Projektentwickler) mit acht Mitarbeitenden. Das Architekturbüro bringe damit weitere fachliche Kompetenz in den neuen Standort ein. Durch die räumliche Nähe der unterschiedlichen Akteure ergeben sich neue Möglichkeiten für Austausch und Zusammenarbeit, heißt es in einer Pressemeldung der EWG Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Rheine.

Zur Büroeröffnung war auch Ingo Niehaus, Geschäftsführer der EWG, vor Ort und gratulierte den Beteiligten zum neuen Standort. „Mit der Finanz-Union und Berlekamp Architekten gewinnt das Innovationsquartier zwei weitere Unternehmen, die sehr gut zum bestehenden Standortprofil passen. Die Eröffnung im environ unterstreicht die Qualität des Quartiers als Büro- und Dienstleistungsstandort und steht zugleich für das moderne Arbeitsumfeld vor Ort", so Niehaus.

Feierten die Eröffnung der neuen Büros von Finanz-Union (von links): Ingo Niehaus (Geschäftsführer EWG), Eva Korte (Kooperationspartnerin FU Finanz-Union Vermittlungs AG) und Simon Muldbücker (Vorstand FU Finanz-Union Vermittlungs AG).

RHEINE

Antriebshersteller Renk stärkt Standort

Die Renk Group AG baut ihre Produktionskapazitäten am Standort Rheine aus und investiert dort bis zum Jahr 2030 mehr als 20 Millionen Euro. Die Maßnahme ist Teil einer gruppenweiten Strategie, mit der der Getriebehersteller die jährliche Ausbringung in Deutschland bis 2030 auf über 2.000 Einheiten mehr als verdreifachen will, um die Lieferfähigkeit für militärische Antriebssysteme zu sichern.

Foto: Anne Kaiser

Dr. Emmerich Schiller, COO der Renk Group AG

Um die Produktionskapazitäten auszubauen, überträgt das Unternehmen Methoden eines neuen Produktionskonzepts ab 2025 schrittweise auf das gesamte Produktionsnetzwerk, wie es in einer Mitteilung heißt. Den nächsten Schritt im Rahmen dieses Programms bildete die Einweihung von drei neuen Bearbeitungszentren im Werk Rheine Ende August. Am Standort Rheine wachsen die Kapazitäten seit 2025 jährlich um mehr als 30 Prozent. Renk investiert an diesem Standort bis zum Jahr 2030 insgesamt über 20 Millionen Euro.

„Diese Kapazitätserweiterung ist ein weiterer Schritt in der konsequenten Skalierung unseres globalen Produktionssystems in Richtung Serienfertigung. Hierbei übertragen wir etablierte Methoden aus der Automobilindustrie. Das schafft nicht nur deutliche Effizienzsteigerungen, sondern vor allem robuste Prozesse, die auch bei steigenden Stückzahlen unser hohes Qualitätsniveau sicherstellen. Gleichzeitig schaffen wir damit ein modernes und hochattraktives Arbeitsumfeld – was wir hier in Rheine sehen, ist dafür ein starkes Beispiel“, sagt Dr. Emmerich Schiller, COO der Renk Group AG.

> *Ausbau soll neue Arbeitsplätze schaffen*

Am zweitgrößten Werk des Unternehmens in Rheine werden Komponenten für den Getriebetyp HSWL 256 gefertigt, der unter anderem im Schützenpanzer Puma eingesetzt wird. Die Maßnahme gehört zu den Investitionen der Initiative „Made for Germany“, in deren Rahmen Schiller und die Unternehmensführung bis 2028 bis zu 325 Millionen Euro in Deutschland für Digitalisierung, Innovation und Kapazitätserweiterungen bereitstellen. Der Ausbau soll bestehende Arbeitsplätze sichern und neue Stellen schaffen. Mit der Erhöhung der Kapazitäten adressiert Renk zudem die Vorgaben der neuen NATO-Fähigkeitsziele sowie Modernisierungsvorhaben der Bundeswehr und verpartnergemeinschafteter Streitkräfte.

Die Renk Group AG mit Hauptsitz in Augsburg fertigt Antriebslösungen für militärische und zivile Endmärkte. Das Produktportfolio umfasst Getriebe, Antriebsstränge, Power-Packs, Hybrid-Antriebssysteme, Federungssysteme, Gleitlager, Kupplungen und Testanlagen. Die Systeme finden Anwendung in Militärfahrzeugen, der Marine, der zivilen Schifffahrt sowie in industrieorientierten Energieanwendungen. Im Geschäftsjahr 2025 verzeichnete das Unternehmen einen Umsatz von rund 1,4 Milliarden Euro. Seit dem 7. Februar 2024 ist das Unternehmen an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und gehört seit dem 24. März 2025 dem MDAX an.

AUSZEICHNUNG

Iconic Award für agn

Das Generalplanungsbüro agn Niederberghaus & Partner aus Ibbenbüren ist für sein architektonisches Konzept für das Betriebsrestaurant „Eat" der apetito AG in Rheine mit dem Iconic Award 2026 ausgezeichnet worden. Der Award – ausgelobt vom German Design Council – würdigt herausragende Architektur, innovative Planung und nachhaltige Lösungen.

agn hatte mit seinem Entwurf im Jahr 2018 den vorausgegangenen Architekturwettbewerb für sich entschieden und wurde anschließend mit der Generalplanung beauftragt. Das Ziel war, mit dem Eat einen Ort zu schaffen, der funktionale Anforderungen, hohe Aufenthaltsqualität und nachhaltige Nutzung in einem eigenständigen architektonischen Konzept vereint, wie es in einer Pressemeldung von agn heißt. „Wir haben auf eine zeitlose, zurückhaltende Formensprache gesetzt, die zugleich einen eigenständigen architektonischen Ausdruck entwickelt. Unter Verwendung natürlicher Materialien ist ein multifunktional nutzbarer Raum entstanden, der durch seine Holzkassettenkonstruktion mit Dachbegrünung eine besondere Atmosphäre schafft", sagt Christian Thomann, Architekt und Projektleiter bei agn. Der prämierte Neubau in Rheine ist ein Pavillon, der Essen, Arbeiten und Begegnung miteinander verbindet, heißt es weiter. Das Betriebsrestaurant fungiert gleichzeitig als Showroom und bietet Flächen für Coworking und Meetings.

Foto: Caspar Sessler

Das von dem Generalplanungsbüro agn entworfene Betriebsrestaurant „Eat" wurde mit dem Iconic Award ausgezeichnet.

WINDMÖLLER & HÖLSCHER

Dr. Philipp Ecken ist neuer CFO

Die Windmöller & Hölscher (W&H) Gruppe in Lengerich hat ihren Vorstand wieder komplettiert: Dr. Philipp Ecken hat zum 1. Juli 2026 die Position des Chief Financial Officer (CFO) übernommen. Er folgt auf Martin Schulteis.

Gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Falco Paepenmüller und Vertriebsvorstand Dr. Sascha Witt bildet Ecken die dreiköpfige Unternehmensführung. Er folgt auf Martin Schulteis, der das Maschinenbauunternehmen im April im gegenseitigen Einvernehmen verlassen hat, wie es in einer Mitteilung heißt. Ecken bringt internationale Erfahrung aus dem Maschinen- und Anlagenbau mit.

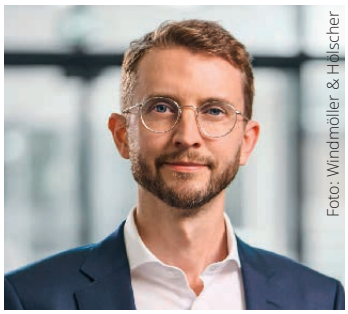
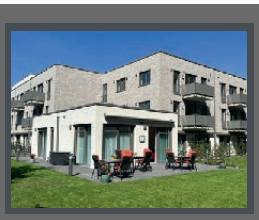


Foto: Windmöller & Hölscher

Dr. Philipp Ecken ist neuer CFO bei Windmöller & Hölscher.

Vor seinem Wechsel zu W&H war der 39-jährige promovierte Wirtschaftswissenschaftler in verschiedenen Führungspositionen innerhalb der Körber-Gruppe tätig, zuletzt als CFO und COO der Digitalsparte. Zuvor verantwortete er unter anderem das Finanzressort einer Tochtergesellschaft im Pharma-Verpackungsmaschinenbau und war für das Unternehmen in den USA tätig. Zu seinen Schwerpunkten zählen neben dem Finanzmanagement die Unternehmensentwicklung, Digitalisierung sowie die Transformation von Finanzorganisationen.

„Die technologische Kompetenz, die Innovationskraft und das Know-how bei W&H haben mich von Anfang an beeindruckt. Am meisten überzeugt haben mich jedoch die Menschen im Unternehmen", erklärt Ecken.



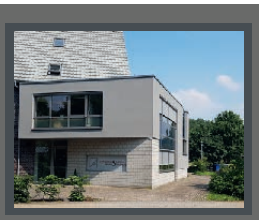
Neubau Hospiz mit 23 WE

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

BECKUM

Immer besser.

Foto: Münsterland e.V./Philipp Fölting

INTERVIEW

„UNTER SCHWIERIGEN BEDINGUNGEN ZUKUNFT GESTALTEN“

Seit 2020 ist Michael Gerdhenrich Bürgermeister der Stadt Beckum. Der Jurist spricht im Interview über die Herausforderung, kommunale Aufgaben unter schwierigen Rahmenbedingungen zu meistern. Und schaut zugleich auf die anstehenden Aufgaben.

Herr Gerdhenrich, Sie sind seit November 2020 im Amt und wurden im September 2025 im ersten Wahlgang wiedergewählt. Gibt es etwas, das Sie in Ihrer ersten Amtszeit vor allem überrascht hat?

Meine erste Amtszeit bestand im Prinzip aus einer Aneinanderreihung von Überraschungen: Corona, Krieg in Europa, Energiekrise, Zinswende, geopolitische Konflikte und eine stagnierende deutsche Wirtschaft. Als ich Anfang 2020 meine Kandidatur bekannt gegeben habe, war davon nichts absehbar. Begeistert hat mich, mit welcher Bereitschaft Menschen, Verwaltung und Politik in Beckum trotz dieser schwierigen Bedingungen gemeinsam daran arbeiten, unsere Stadt voranzubringen.

Vor Ihrer Zeit als Bürgermeister waren Sie unter anderem als Syndikusrechtsanwalt bei einem Logistikkonzern oder der Stadt Münster tätig. Wie helfen Ihnen diese Erfahrungen in Ihrer täglichen Arbeit?

Jede Station hat mir einen anderen Blick auf Verantwortung und Arbeitswelt vermittelt. Bei der Nagel-Group habe ich die Konzernleitung bei unternehmerischen Entscheidungen beraten, bei der Stadt Münster und dem Kreis Warendorf die kommunale Verwaltung kennengelernt. Dazu kommt mein juristischer Hintergrund.
Geprägt haben mich aber auch meine früheren Jobs. Schon als Schüler und während des Studiums habe ich immer gearbeitet, weil es mir wichtig war, finanziell auf eigenen Füßen zu stehen – ob bei Rottendorf Pharma im Lager und Schichtdienst, in der Gastronomie, einer Kanzlei oder auch bei der Müllabfuhr. Diese Jobs haben mir gezeigt, wie unterschiedlich Menschen arbeiten und Verantwortung übernehmen. Hinter wirtschaftlichen Kennzahlen und politischen Entscheidungen stehen immer Menschen, die Leistung erbringen und dafür Wertschätzung verdienen.

Wie bewerten Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage in Beckum, und welche Argumente machen die Stadt für Unternehmen attraktiv?

Die Beckumer Wirtschaft ist robust. Wir haben viele leistungsfähige mittelständische Unternehmen, die hoch spezialisiert und international erfolgreich sind. Diese breite Wirtschaftsstruktur macht uns widerstandsfähig. Hinzu kommen gute Standortbedingungen: Verkehrsanbindung, Infrastruktur, Bildung sowie attraktive Sport- und Freizeitangebote.
Natürlich spüren aber auch unsere Unternehmen die schwierige Lage in Deutschland. Umso wichtiger sind Reformen, verlässliche Rahmenbedingungen, weniger Bürokratie und mehr Freiraum für Investitionen und Innovationen. Ohne Wachstum gibt es keinen Wohlstand.

Können Sie Unternehmen denn noch Platz anbieten in der Stadt?

Michael Gerdhenrich,
Bürgermeister Stadt Beckum

Foto: Stadt Beckum

Ja, auch wenn Gewerbeflächen ein knappes Gut sind. Unser Gewerbeflächenkonzept setzt deshalb auf drei Wege: neue Flächen entwickeln, bestehende Flächen effizienter nutzen und untergenutzte Areale aktivieren. Bei der Vergabe berücksichtigen wir zudem Unternehmenskonzepte und Zukunftsperspektiven. Entscheidend ist, dass bestehende Unternehmen Entwicklungsmöglichkeiten behalten und wir zugleich Raum für neue Ansiedlungen schaffen.

Beckum hat sich im aktuellen Gemeindecheck bzw. Städteranking spürbar verbessert. Wo hat Beckum stark abgeschnitten und was bedeutet dieses Ranking für den Standort?

Besonders erfreulich ist, dass Beckum bei Faktoren gut aufgestellt ist, die Zukunftsfähigkeit und Lebensqualität bestimmen: Bildung, Freizeit, medizinische Versorgung und Infrastruktur. Wir verfügen über eine gute Bildungslandschaft, attraktive Sportangebote, zwei Freibäder und ein Hallenbad sowie besondere Naherholungsgebiete. Auch die medizinische Versorgung ist gut.
Das Ranking bestätigt damit etwas Entscheidendes: Ein guter Wirtschaftsstandort muss auch ein guter Ort zum Leben sein. Denn Unternehmen brauchen nicht nur Flächen und Straßen, sondern auch eine Stadt, in der Fachkräfte und ihre Familien gerne leben.

Trotz solcher Erfolge spürt auch Beckum die wachsenden finanziellen Belastungen und beteiligte sich deshalb an Aktionen wie „Kommunen am Limit“. Wie balancieren Sie die finanziellen Herausforderungen mit der Notwendigkeit einer starken Wirtschaftsförderung?

Wir erleben die größte strukturelle Finanzkrise der Kommunen seit dem Zweiten Weltkrieg. 2025 konnten in Nordrhein-Westfalen nur acht von 396 Städten und Gemeinden einen strukturell ausgeglichenen Haushalt vorweisen. Bund und Land übertragen uns seit Jahren immer mehr Aufgaben, ohne für eine ausreichende Gegenfinanzierung zu sorgen. Allein in Beckum sind die Transferaufwendungen – also Ausgaben, die wir vor Ort kaum beeinflussen können – seit 2020 um mehr als 50 Prozent auf über 70 Millionen Euro gestiegen. Das sind rund 25 Millionen Euro mehr pro Jahr als noch vor wenigen Jahren. Dagegen können wir gar nicht ansparen.
Trotzdem müssen wir investieren. Gute Schulen, intakte Straßen, eine funktionierende Feuerwehr und moderne Infrastruktur sind keine Luxusprojekte, sondern Standortpolitik. Wir priorisieren und sparen, wo wir nur können – aber Bund und Land müssen endlich für eine angemessene Finanzierung der Kommunen sorgen. Denn wenn die Kommunen ihre Handlungsfähigkeit verlieren, verliert am Ende auch der Staat das Vertrauen seiner Bürgerinnen und Bürger.

Was kann Beckum sich denn noch leisten?

Angesichts der strukturellen Unterfinanzierung sind unsere finanziellen Spielräume äußerst gering. Aber wir können es uns sicher nicht leisten, unsere Infrastruktur auf

Kosten kommender Generationen verkommen zu lassen. Eine Schule, Straße oder Brücke wird nicht günstiger, wenn wir ihre Sanierung zehn Jahre verschieben. Deshalb priorisieren wir sehr genau und konzentrieren unsere Mittel auf das, was für die Zukunft Beckums notwendig ist.

Im August 2025 wurde die neue B58-Ortsumgehung vollständig freigegeben. Setzt diese direkte Verbindung zur A2 für die wirtschaftliche Entwicklung Impulse?

Absolut. Die B58n entlastet nicht nur die Innenstadt, sondern ist ein echter Standortvorteil. Unsere Unternehmen profitieren von kürzeren Wegen und einer besseren Anbindung an die A2. Gleichzeitig werden unsere Gewerbestandorte für neue Unternehmen attraktiver.

Wirtschaftsstandorte leben von Fachkräften – aber diese brauchen Wohnraum und passende Bildungsangebote. Wo steht Beckum hier?

Mit der Steinbruchallee und dem Neubaugebiet in Vellern stellen wir wichtige Weichen für neuen Wohnraum. Der Wohnungsmarkt steht angesichts hoher Bau- und Finanzierungskosten erheblich unter Druck. Wohnungen werden aktuell stärker nachgefragt als Einfamilienhäuser. Dennoch sind die Baugenehmigungen in Beckum im Vergleich zur Niedrigzinsphase nicht eingebrochen.
Wir setzen gleichermaßen auf private Bauherren und Investoren wie auf den kommunalen Wohnungsbau. Unser Ziel ist ein vielfältiges Wohnungsangebot für unterschiedliche Lebensphasen und Einkommen.
Wir investieren in den kommenden Jahren zudem rund 100 Millionen Euro in unsere Schulen, bauen neu, sanieren und erweitern. Es dürfte das größte Investitionsprogramm in die Beckumer Bildungsinfrastruktur seit Jahrzehnten sein. Gleichzeitig schaffen wir mit neuen und erweiterten Kitas zusätzliche Betreuungsplätze und mehr Qualität.

Blicken wir einige Jahre voraus: Welche zentralen Meilensteine möchten Sie am Ende Ihrer jetzigen Amtszeit für Beckum erreicht haben?

Der wichtigste Erfolg wäre für mich, dass wir trotz aller Krisen und der schwierigen Finanzlage die Handlungsfähigkeit unserer Stadt bewahrt und Beckum gleichzeitig weiterentwickelt haben. Dazu gehören moderne Schulen und Kitas, die neue Feuer- und Rettungswache, Investitionen in Straßen und Brücken sowie attraktive Innenstädte, Stadtteile und Freizeiteinrichtungen.
Handlungsfähigkeit bedeutet für mich nicht, nur den Mangel zu verwalten. Handlungsfähig ist eine Stadt dann, wenn sie auch unter schwierigen Bedingungen ihre Zukunft gestalten kann.

Das Interview führte
Carsten Schulte

Foto: Stadt Beckum

Mit einem Gewerbeflächenkonzept schafft Beckum einen Rahmen.

GEWERBEFLÄCHEN

STRATEGISCHER BLICK AUF STANDORTNUTZUNG

Gewerbeflächen sind knapp – und damit wird die Frage wichtiger, wie bestehende Standorte genutzt und neue Flächen entwickelt werden können. Die Stadt Beckum hat dafür im vergangenen Jahr einen strategischen Rahmen geschaffen: Der Rat hat ein Gewerbeflächenkonzept beschlossen, das die Entwicklung der kommenden Jahre vorzeichnen soll. Gleichzeitig kann die Stadt auf die erfolgreiche Ansiedlung einiger neuer Unternehmen verweisen.

Mit dem Gewerbeflächenkonzept reagiert Beckum auf eingeschränkte Flächenverfügbarkeiten und steigende Bodenpreise. Das Konzept nimmt deshalb sowohl bestehende Gewerbegebiete als auch den künftigen Flächenbedarf in den Blick. Es analysiert den Wirtschaftsstandort, zeigt Entwicklungsperspektiven auf und formuliert Handlungsempfehlungen. Damit soll es zugleich als Grundlage für die liegenschaftliche und stadtplanerische Arbeit der Stadt dienen.

Vier Leitlinien stehen dabei im Mittelpunkt: Verfügbare städtische Gewerbeflächen sollen bedarfsgerecht und mit Bedacht vermarktet werden. Gleichzeitig sollen Potenziale zur Nachverdichtung und Revitalisierung bestehender Standorte aktiviert werden. Hinzukommen die nachhaltige Qualifizierung vorhandener Gewerbegebiete sowie die langfristige Sicherung von Flächen für neue Entwicklungen.

Dass es dabei nicht allein um zusätzliche Grundstücke geht, zeigt das Förderprojekt „Regionale Netzdienliche Energieverbünde in Gewerbegebieten“, kurz ReNET-EV. Unternehmen aus dem Bereich Auf dem Tigge, Sudhoferweg und Stromberger Straße beteiligen sich daran. Beckum ist damit Teil eines Projekts, das zehn Gewerbegebiete im Münsterland bei der klimafreundlichen Transformation ihrer Energieversorgung unterstützen soll.

Digitaler Zwilling

Auf Grundlage von Daten zu Energieverbräuchen, Lastgängen sowie Betriebs- und Nutzungszeiten soll ein digitaler Zwilling des jeweiligen Gewerbegebiets entstehen. Damit können Konzepte entwickelt werden, die Erzeugung, Speicherung und Nutzung von Energie besser miteinander verknüpfen. Ziel sind unter anderem geringere Energiekosten und eine höhere Versorgungssicherheit. Gleichzeitig soll ein gemeinsames Anreiz- und Betreibermodell erarbeitet werden, das Investitionen auf mehrere Akteure verteilt. Der Auftakt in Beckum fand im Juni bei der Beumer Maschinenfabrik statt.

Zudem rückt auch die Vernetzung der Unternehmen stärker in den Fokus. Im September hat die Wirtschaftsförderung ein Gewerbegebietstreffen Auf dem Tigge organisiert, bei dem aktuelle Themen und Anregungen besprochen sowie mögliche Kooperationen unterstützt wurden. Dieses Format soll die bestehenden Veranstaltungen wie das Kleine Wirtschaftsgespräch, das alle zwei Jahre stattfindende Große Wirtschaftsgespräch oder die Afterwork-Treffen sowie die Veranstaltungen zur Fach- und Arbeitskräftesicherung in Kooperation mit den Wirtschaftsförderungen Ahlen und Ennigerloh ergänzen.

Das Standortmarketing wird durch erfolgreiche Abschlüsse bei der Flächenvergabe unterstrichen. Zuletzt hat beispielsweise das Beckumer Bau- und Solartechnikunternehmen Duka Solutions einen Platz im Gewerbegebiet „Obere Brede“ für einen Ausbau genutzt. Dort hatte zuvor auch das ansässige Unternehmen Fahl Bauelemente seinen neuen Sitz bezogen.

Neue Flächen bleiben derweil Teil der langfristigen Perspektive.

INNENSTADTENTWICKLUNG

ZUKUNFT GESTALTEN, IDENTITÄT STÄRKEN

Foto: Stadt Beckum

Der Name als Sitzmöbel soll für mehr Aufenthaltsqualität sorgen.

Foto: Stadt Beckum

Komfort für die Innenstadt

In Zeiten des boomenden Onlinehandels müssen Innenstädte anders gedacht werden. Beckum tut dies an verschiedenen Stellen: mit mehr Aufenthaltsqualität, mit mehr Fokus auf Einzelhandel und Gastronomie. Für den Stadtteil Neubeckum gibt es sogar ein ganz neues Konzept.

Mit dem Integrierten Städtebaulichen Entwicklungskonzept (ISEK) liegt seit 2020 ein Rahmen für die Entwicklung der Neubeckumer Innenstadt vor. Von 2022 bis Mitte 2026 unterstützte ein aus Städtebaufördermitteln finanziertes Innenstadtmanagement der Stadtraumkonzept GmbH die Umsetzung. Im Mittelpunkt standen drei Themen: das Netzwerk der Akteure, die Aufenthaltsqualität und die Sichtbarkeit der Innenstadt.

Über den ebenfalls aus ISEK-Mitteln finanzierten Verfügungsfonds wurden gemeinsam mit Handel und Institutionen zahlreiche Projekte umgesetzt. Bunte Pflanzkübel bilden ein Band durch die Einkaufsstraßen, Stadtteilmöbel schaffen neue Aufenthaltsmöglichkeiten, Bauzaunbanner verbessern das Erscheinungsbild während Baumaßnahmen und eine neue Winterbeleuchtung sorgt für Atmosphäre in der dunklen Jahreszeit. Viele Projekte wurden zu 50 Prozent privat finanziert. Dadurch wurden nicht nur Fördermittel eingesetzt, sondern auch lokale Akteure unmittelbar beteiligt.

Mit dem Hof- und Fassadenprogramm konnten Eigentümerinnen und Eigentümer für Neuanstriche und weitere Aufwertungsmaßnahmen Zuschüsse von bis zu 6.000 Euro erhalten. Zahlreiche Fassaden in und um die Einkaufsstraßen wurden dadurch erneuert und tragen heute zu einem deutlich aufgewerteten Erscheinungsbild bei.

„typositz Neubeckum“

Besonders sichtbar ist die neue Aufenthaltsqualität auf dem Rathausvorplatz. Dort steht der typositz Neubeckum - ein aus einzelnen Hockern bestehender Schriftzug, der im Rahmen eines studentischen Wettbewerbs der FH Design in Dortmund entstand und von einem örtlichen Metallbaubetrieb umgesetzt wurde. Die Buchstaben sind inzwischen ein beliebter Treffpunkt und über Neubeckum hinaus bekannt.

Auch das Verhältnis von Parken und Aufenthalt wurde praktisch erprobt. Drei Monate lang standen die „Stadt-Terrassen“ des Zukunftsnetzes Mobilität NRW auf zwei Parkplätzen. Diskussionen und Befragungen begleiteten das Experiment. Anschließend entschieden Handel und Stadt gemeinsam, dass der Gewinn an Aufenthaltsqualität den Wegfall der beiden Stellplätze aufwiegt. Eigene Stadtmöbel sollten angeschafft werden. Über deren Gestaltung und Auswahl entschied der Stadtteil mit: Durch eine Neubeckumer Jury und eine Online-Abstimmung wurde das Modell ausgewählt.

Das ISEK umfasst darüber hinaus die bauliche Entwicklung des öffentlichen Raums. Der Rathausvorplatz wurde an klimabedingte Veränderungen angepasst und mit neuen Aufenthaltsmöglichkeiten ausgestattet. Das Freizeithaus mit Stadtteilzentrum und die Stadtbücherei werden derzeit umfassend saniert und modernisiert und werden demnächst wiedereröffnet. Die Umgestaltung des Platzes der Städtepartnerschaft und des Parks Villa Moll wird aktuell geplant.

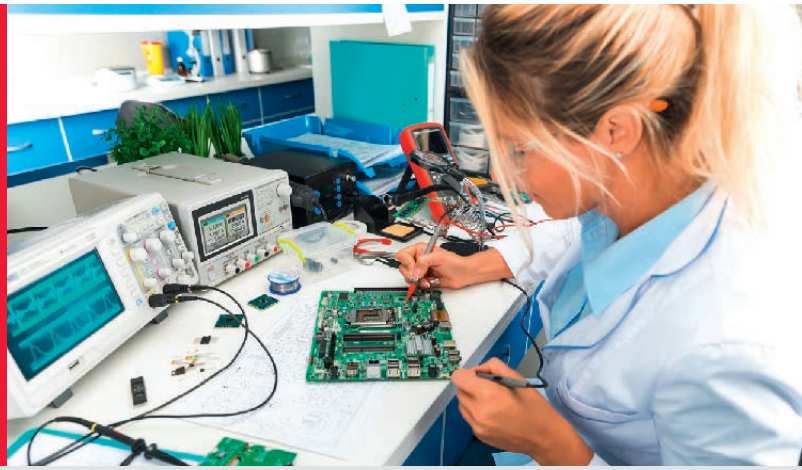
In der Beckumer Innenstadt liegt der Schwerpunkt auf Vernetzung und gemeinsamer Außendarstellung. In einem angestoßenen Prozess wurden etablierte und neue Händlerinnen und Händler sowie gastronomische Betriebe zusammengebracht. Gemeinsam arbeiteten sie heraus, was die Beckumer Innenstadt ausmacht und wie sie sich künftig präsentieren soll.

Die Stadtmanufaktur entwickelt gemeinsam mit den elbgraphen aus Hamburg daraus erste Produktideen für eine Imagekampagne, die die Besonderheiten der Innenstadt nach außen sichtbar machen soll.

alcona Automation GmbH

Aus Leidenschaft zum Unternehmen

Die alcona Automation GmbH aus Beckum blickt 2026 auf ihr 15-jähriges Bestehen zurück. Gegründet wurde das Unternehmen 2011 von Andreas Kulke. Was mit einer selbst entwickelten Alarmanlage für einen befreundeten Landwirt begann, hat sich seitdem zu einem Unternehmen mit den Geschäftsfeldern Agrarelektronik, Elektromobilität und Energiespeicherung entwickelt.



Den Anstoß gab die Anfrage eines Landwirts nach einer Alarmanlage für seinen Betrieb. Sie sollte bei einem Störfall nicht nur mit Hupe und Blitzlicht reagieren, sondern auch telefonisch alarmieren. Weil Andreas Kulke auf dem Markt keine für den Einsatzzweck passende Lösung fand, entwickelte er selbst eine Anlage – und kurz nach der ersten Installation folgte eine zweite. Auch die Landwirtschaftskammer wurde in der Folge auf die Entwicklung aufmerksam. Aus dem zunächst nebenbei betriebenen Projekt entstand schließlich das Unternehmen alcona, das heute nach eigenen Angaben mehr als 1.000 Alarmanlagen pro Jahr produziert.

In den folgenden Jahren wurde das Angebot für landwirtschaftliche Betriebe erweitert. Hinzu kamen unter anderem Klimacomputer, Tankwächter, Stromversorgungslösungen und Frequenzumrichter. Die Produkte werden heute unter der Marke farm.FAMILY beziehungsweise in der 3G-Produktreihe zusammengefasst.

2018 erschloss alcona mit Ladestationen für Elektroautos ein weiteres Geschäftsfeld. Daraus entwickelte sich die Produktreihe STROMAT für Ladeinfrastruktur. Seit 2022 beschäftigt sich das Unternehmen zudem mit Batteriespeichern und bietet diese unter dem Namen bCUBE an.

Entwicklung, Tests und Produktion finden am Unternehmenssitz in Beckum statt. Als Elektrobetrieb übernimmt alcona darüber hinaus Planung, Installation und Inbetriebnahme von Projekten.

Damit haben sich aus dem ursprünglichen Schwerpunkt Agrarelektronik innerhalb von 15 Jahren zwei weitere Geschäftsfelder entwickelt. „Das hat ganz klein angefangen – aus dem Hobby wurde Beruf und daraus schließlich eine Unternehmensgeschichte", sagt Gründer und Geschäftsführer Andreas Kulke. Auch im Jubiläumsjahr arbeitet das Unternehmen nach eigenen Angaben an einer weiteren Produktentwicklung – doch Details will alcona noch nicht verraten. Stillstand ist aber nicht angesagt!

Foto: Stadt Beckum

Rund 850 Kilometer Glasfaserkabel sichern Verbindungen für Stadt und Ortsteile in Beckum.

BREITBANDAUSBAU

STABILE VERBINDUNGEN

Der Ausbau der digitalen Infrastruktur in Beckum schreitet weiter voran. Durch eigenwirtschaftliche Investitionen und verschiedene Förderprogramme erhalten immer mehr Haushalte, Unternehmen und Schulen Zugang zum Glasfasernetz. In den kommenden Jahren sollen weitere Teile des Stadtgebiets erschlossen werden.

Einen wesentlichen Anteil daran hat die Deutsche Telekom. Rund 13.000 Haushalte und Unternehmen in den Ortsteilen Beckum und Roland können vom aktuellen eigenwirtschaftlichen Ausbau profitieren. Dafür sollen rund 850 Kilometer Glasfaserkabel verlegt werden. Die Arbeiten sollen voraussichtlich im April 2028 abgeschlossen sein. Ferner übernimmt die Deutsche Telekom zum 1. Juli 2027 das Glasfasernetz von der EVB in Vellern und im Wohngebiet Pflaumenallee.

Auch in Neubeckum wächst das Glasfasernetz. Die GlasfaserPlus, ein Joint Venture der Deutschen Telekom und des Investors IFM Investors, hat zwischen August 2024 und Juli 2025 rund 4.400 Haushalten einen Zugang zum schnellen Datennetz ermöglicht. Als Nächstes soll das Gebiet nördlich der Bahn erschlossen werden. Die Arbeiten sind von November 2026 bis März 2027 vorgesehen. Sowohl Telekom als auch GlasfaserPlus setzen auf Open-Access-Netze, die grundsätzlich auch anderen Anbietern zur Verfügung stehen.

Parallel läuft der geförderte Ausbau in bislang unterversorgten Bereichen. Im Rahmen der sogenannten „Weiße Flecken"-Förderung ist die Deutsche Glasfaser insbesondere im Außenbereich aktiv.

Tempo nach Verzögerung

Nach der Insolvenz des zunächst beauftragten Tiefbauunternehmens übernahm Mitte 2024 die AY-KOM Rohrleitungsbau GmbH die Arbeiten. Dabei mussten zunächst bereits ausgeführte Arbeiten überprüft und Mängel behoben werden. Die Fertigstellung ist bis Ende 2026 vorgesehen. Über ein zusätzliches Förderprogramm sollen weitere Adressen mit Bandbreiten von unter 100 Mbit/s berücksichtigt werden. Auch die Beckumer Schulen werden sukzessive ans Glasfasernetz angebunden. Mehrere Grundschulen verfügen bereits über entsprechende Anschlüsse. Hinzu kommen unter anderem die Rosa-Parks-Gesamtschule und das Kopernikus-Gymnasium. Weitere Schulstandorte folgen.

Von geförderten Anschlüssen profitieren die Gewerbegebiete Obere Brede, Mark I, Kerkbrede und Daimlerring sowie der Gewerbepark Grüner Weg. Für das rund 1,4 Millionen Euro umfassende Projekt übernehmen der Bund 50 Prozent, das Land Nordrhein-Westfalen 40 Prozent und die Stadt Beckum zehn Prozent der Kosten.

Bürgermeister Michael Gerdhenrich sieht im weiteren Ausbau einen wichtigen Standortfaktor: „Eine flächendeckende, effiziente und zukunftssichere digitale Infrastruktur ist für Beckum ebenso wichtig wie unser Straßen-, Strom- oder Wassernetz. Sie stärkt unseren Wirtschaftsstandort, ermöglicht Arbeitnehmenden und Betrieben moderne Arbeitsformen, schafft zusätzliche Bildungsangebote und verbessert die Lebensqualität durch bequemes Einkaufen von Zuhause oder Streaming."

Anzeige

SCHÜTTGUTTECHNIK AUS BECKUM

Seit 1968 entwickelt DI MATTEO aus Beckum Lösungen für die Handhabung von Schüttgütern, die in vielen industriellen Prozessen eine zentrale Rolle spielen. Von der einzelnen Maschine bis zur schlüsselfertigen Anlage verbindet das Familienunternehmen Maschinen- und Anlagenbau mit verfahrenstechnischem Know-how – individuell abgestimmt auf Material, Prozess und Einsatzbedingungen.

In zweiter Generation familiengeführt, entwickelt und fertigt DI MATTEO heute Schüttguttechnik für anspruchsvolle industrielle Anwendungen. Das Spektrum reicht von der Materialannahme über Förderung, Lagerung, Austragung und Dosierung bis hin zu Aufbereitung, Trennung, Trocknung und Zerkleinerung. Auch komplette Turnkey-Anlagen gehören zum Leistungsangebot.

Zum Einsatz kommen die Lösungen unter anderem in der Zement- und Baustoffindustrie, im Energie- und Umweltbereich sowie bei der Verarbeitung von Biomasse, Recyclingmaterialien und alternativen Brennstoffen. Hinzu kommen Anwendungen in Branchen wie Chemie, Glas, Papier oder Stahl und NE-Metalle.
„Schüttgut ist nicht gleich Schüttgut. Die Materialeigenschaften und die jeweiligen Betriebsbedingungen stellen ganz unterschiedliche Anforderungen an die Technik“, sagt Geschäftsführer Dr.-Ing. Luigi Di Matteo. „Deshalb entwickeln wir Lösungen, die genau zum jeweiligen Prozess passen.“

ENGINEERING UND FERTIGUNG UNTER EINEM DACH

Ein wesentlicher Vorteil liegt dabei in der engen Verzahnung von Konstruktion und Fertigung am Standort Beckum. DI MATTEO entwickelt, konstruiert und fertigt seine Technik in eigenen Produktionsstätten in Deutschland. So bleiben zentrale Schritte des Projekts in der eigenen Hand – von der technischen Konzeption bis zur Fertigung und Installation.

EIN ANSPRECHPARTNER

Für Kunden bedeutet das einen Ansprechpartner für unterschiedliche Aufgaben. Auch nach der Installation bleibt das Unternehmen Servicepartner – etwa für Ersatzteile, Wartung, Instandhaltung, Modernisierung und technischen Support.
So entstehen aus Beckum Lösungen für industrielle Prozesse in zahlreichen Ländern. Der Standort an der Römerstraße bleibt dabei die zentrale Basis des Familienunternehmens.

www.dimatteo.de

DI MATTEO

Was können wir für Sie tun?

- maßgeschneiderte Lehrgänge in unserem modernen BildungsCenter und vielfältige Seminarangebote - nicht nur für das Handwerk
- Datenschutz für Unternehmen, Stellung eines externen Datenschutzbeauftragten
- Buch- und Steuerberatungsstelle
- Rechtsberatung und rechtsvertretung sowie Mahn- und Inkassowesen für unsere Mitgliedsbetriebe
- Unterstützung bei der Suche nach Betriebsnachfolgern und im Übergabeprozess
- Starke Interessenvertretung für über 2000 Innungsbetriebe in den Kreisen Steinfurt und Warendorf

Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf

Straße des Handwerks 1
59269 Beckum
beckum@kh-st-waf.de

VERANSTALTUNGEN

BECKUM IM DIALOG

Foto: Stadt Beckum

Das Thema Netzwerk soll in Beckum verstärkt in den Fokus rücken.

Austausch, Wissenstransfer und neue Kontakte: Mit unterschiedlichen Veranstaltungsformaten bringt die Wirtschaftsförderung der Stadt Beckum Unternehmen zusammen und greift Themen auf, die für Betriebe und Beschäftigte relevant sind. Das Spektrum reicht von kurzen digitalen Impulsen über Afterwork-Treffen bis zum Großen Beckumer Wirtschaftsgespräch.

Ein Angebot sind die digitalen „Coffee Breaks“, die die Wirtschaftsförderung Beckum gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen aus Ahlen und Ennigerloh organisiert. Die jeweils halbstündigen und kostenfreien Veranstaltungen richten sich insbesondere an Unternehmen, die sich mit der Gewinnung und Bindung von Fach- und Arbeitskräften beschäftigen. Kurze Impulse sollen dabei Wissen zu aktuellen Themen aus dem Personalbereich vermitteln.

Die jüngste Coffee Break fand Anfang Oktober statt. Ann-Christin Rinker, Mitinhaberin der auf Generationenwechsel und Wissenstransfer spezialisierten Beratungsagentur Rinker & Rinker, sprach zum Thema „Auszubildende und junge Fachkräfte gewinnen“. Auf den persönlichen Austausch setzt dagegen das Afterwork-Treffen für „NextGen Executives“ der Beckumer Wirtschaft. An wechselnden Orten kommen hier Nachwuchsführungskräfte und junge Unternehmerinnen und Unternehmer zusammen, um Kontakte zu knüpfen, Erfahrungen auszutauschen und gemeinsame Ideen zu entwickeln.

Erstes Netzwerktreffen

Auch auf Ebene der Gewerbegebiete will die Stadt den Austausch untereinander, aber auch mit der Verwaltung stärken. So fand Ende September das erste Netzwerktreffen der im Gewerbegebiet Auf dem Tigge ansässigen Unternehmen bei der Gerwin Silotechnik GmbH statt. Hierbei wurden Ideen für gemeinsame Projekte entwickelt sowie Gespräche zu Kooperationen geführt. Perspektivisch soll so ein lokales Unternehmensnetzwerk entstehen.

Einen größeren Rahmen bietet das Große Beckumer Wirtschaftsgespräch. Die Veranstaltung bringt Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft zusammen. Im Mittelpunkt stehen aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen, der Wirtschaftsstandort Beckum und der regionale Austausch.

Bei der nächsten Ausgabe am 5. November 2026 übernimmt Prof. Dr. Dr. h.c. Lars Feld von der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Direktor des Walter-Eucken-Instituts die Keynote. An der anschließenden Gesprächsrunde nehmen neben Bürgermeister Michael Gerdhenrich die Unternehmerin Dipl.-Ing. Simone Kriener von Heinrich Kriener Bad & Heizung sowie Paul Hannot von Schrader T+A Fahrzeugbau teil. Moderiert wird die Veranstaltung von Markus Bußmann, ehemaliger stellvertretender Chefredakteur von Radio WAF und heutiger Pressesprecher der Stadt Warendorf.

Mit den verschiedenen Formaten verfolgt die Stadt einen gemeinsamen Ansatz: Unternehmen sollen nicht nur Informationen erhalten, sondern miteinander ins Gespräch kommen. Vom kompakten digitalen Wissensimpuls bis zur größeren Wirtschaftsveranstaltung entstehen so unterschiedliche Gelegenheiten, Kontakte innerhalb des Standorts zu vertiefen, Erfahrungen weiterzugeben und neue Kooperationen anzustoßen.

Anzeige

Berlinghoff

Die passende Palette für Ihr Produkt

Ob Maschinenbauteil, Lackgebinde oder Industriegüter: Was sicher transportiert werden soll, braucht die passende Unterlage. Genau darauf hat sich die Klaus Berlinghoff GmbH in Beckum spezialisiert. Seit mehr als 35 Jahren fertigt das Unternehmen Paletten und Ladungsträger für Industrie und produzierendes Gewerbe. 2018 übernahm der studierte Betriebswirt und Supply-Chain-Experte Markus Robert Gödecke den Betrieb im Rahmen einer externen Nachfolge. Seitdem entwickelt er das Unternehmen mit seinen rund 60 Mitarbeitenden konsequent weiter. Ausbildung ist dabei ein wichtiger Faktor: Seit 2013 ist Berlinghoff Ausbildungsbetrieb für gewerbliche und kaufmännische Berufe.

Das Kerngeschäft bilden dabei Sonderpaletten. „Wo die klassische Europalette nicht weiterreicht, sind wir da“, bringt Gödecke den Anspruch auf den Punkt. Rund 90 Prozent des Geschäfts entfallen inzwischen auf diese individuellen Lösungen, etwa 750 verschiedene Produkte gehören zum Portfolio. Dabei kann eine Palette gerade einmal 40 Zentimeter messen – oder mehrere Meter lang sein. Zwei-Wege- oder Vier-Wege-Ausführung, besondere Maße, Schwerlastanforderungen oder exakt platzierte Bohrungen für Behälter: Gefertigt wird, was zum Produkt und zum Prozess des Kunden passt, geliefert wird mit dem markanten gelben Fuhrpark.

Flexibilität ist für Gödecke wichtig: Einzelanfertigungen sind ebenso möglich wie große Serien. „Wir können bei Losgröße eins anfangen und bei Bedarf bis zu 2.200 Paletten am Tag fertigen“, sagt Gödecke.

Der nationale und internationale Einsatz der Produkte gehört zum Tagesgeschäft. In eigenen Trockenkammern können die Paletten und Ladungsträger den Anforderungen des internationalen Warenverkehrs thermisch behandelt und künstlich getrocknet werden. Europaletten gehören weiterhin zum Angebot. Das Unternehmen ist seit über 20 Jahren EPAL-zertifiziert und übernimmt neben dem Handel auch die Prüfung und Reparatur gebrauchter Paletten. Das zahlt auch auf das Thema Nachhaltigkeit ein: „Holz ist ein nachhaltiger Rohstoff, aber auch mit ihm müssen wir verantwortungsvoll umgehen.“ Nicht nur die Reparatur von Europaletten, sondern auch die Aufbereitung von Standard- und Sonderpaletten verlängert die Lebensdauer und kann gleichzeitig Beschaffungskosten reduzieren. Auch Produktionsreste werden verwertet: Mit dem Restholz wird bereits seit mehreren Jahrzehnten eine Hackschnitzelheizung befeuert, die Hallen und Verwaltungsgebäude mit Wärme versorgt.

Markus Robert Gödecke

Stillstand gibt es auch bei den internen Abläufen nicht. Zusammen mit der Kundschaft entwickelte Berlinghoff eine eigene EDV-Lösung für die Lagerbestandsverwaltung. Sie ermöglicht es, Palettenbestände bei Kunden digital im Blick zu behalten. Wird ein festgelegter Mindestbestand unterschritten, erfolgt automatisch eine Meldung und die Nachversorgung kann angestoßen werden. Über ein eigenes Onlineportal können Kunden ihre Bestände zudem selbst einsehen und gemäß ihrer Bedarfe selbst steuern. „Wir liefern nicht einfach nur Paletten! Unser Ziel ist es, die Versorgung für unsere Kunden so unkompliziert und verlässlich wie möglich zu organisieren“, erklärt Gödecke.

Verlässliche Prozesse sind auch Teil des Qualitätsmanagements. Berlinghoff ist nach ISO 9001 zertifiziert und hat das jüngste Audit erfolgreich absolviert. Und Gödecke hat weitere Pläne für das Beckumer Unternehmen: In den kommenden Jahren soll der Maschinenpark modernisiert und um eine leistungsfähigere Fertigungslinie ergänzt werden – auch mit Blick auf den Fachkräftemangel und eine weiter steigende Automatisierung. Zusätzliche Flächen in unmittelbarer Nähe hat sich das Unternehmen bereits gesichert.

Klaus Berlinghoff GmbH | Auf dem Tigge 10 | 59269 Beckum | Tel. 02521 87210 | info@berlinghoff.de
www.berlinghoff.de

Berlinghoff

KREISHANDWERKERSCHAFT STEINFURT WARENDORF

BILDUNGSCENTER MODERNISIERT

Rund 14 Millionen Euro hat die Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf in den vergangenen Jahren in die Modernisierung des BildungsCenter am Standort Beckum investiert. An der Straße des Handwerks sind dadurch Werkstätten entstanden, die die Anforderungen für die Kurse der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisungen im Handwerk erfüllen. Rund 1.000 Auszubildende nehmen jedes Jahr an den verschiedenen Lehrgängen teil.

Foto: Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf

Die Kreishandwerkerschaft hat den Standort Beckum modernisiert.

Im BildungsCenter in Beckum und im ebenfalls modernisierten BildungsCenter am Standort in Rheine bietet die Kreishandwerkerschaft außerdem Schulungen für Industriekunden, Schweißkurse nach den Vorgaben des Deutschen Verbands für Schweißen und verwandte Verfahren sowie Umschulungen an. „Darüber hinaus sind nach Absprache weitere individuelle Schulungen möglich“, erklärt Günter Schrade, Geschäftsführer für den Bereich Bildung bei der KH. „Insgesamt haben wir bislang in enger Absprache mit den Ausbildungsleitungen der jeweiligen Unternehmen 13 verschiedene Lehrgänge entwickelt.“ Rückmeldungen seitens der Betriebe, aber auch der Teilnehmer zeigten, dass es mit diesen Lehrgängen gelinge, die Ausbildung noch einmal deutlich zu verbessern, so Schrade.

Darüber hinaus veranstaltet die Kreishandwerkerschaft in den BildungsCentern in Beckum und Rheine auch Qualifizierungen zum Schweißer im Gasschmelzschweißen, Lichtbogenhandschweißen, Metallschutzgasschweißen und Wolfram-Schutzgasschweißen. Solche Qualifizierungen seien frei finanziert, aber auch mit beispielsweise von der Agentur für Arbeit ausgestellten Bildungsgutscheinen möglich. Gleiches gelte für die Umschulungen zum Maurer, Feinwerkmechaniker und Metallbauer.

„Unsere neuen BildungsCenter in Beckum und in Rheine sind auch ein Zeichen der Wertschätzung für die Auszubildenden im Handwerk“, unterstreicht Jan Schiffer. Der Geschäftsführer Finanzen und Zentrale Dienste der Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf ist stolz darauf, dass bei beiden Modernisierungsprojekten sowohl die festgelegten Budgets unterschritten worden sind als auch die Zeitpläne eingehalten werden konnten. „Beides ist bei öffentlich geförderten Bauprojekten längst nicht die Regel“, sagt Schiffer.

STADT BECKUM

UNTERNEHMENS-SERVICE

Unterstützung für Ihr Unternehmen in Beckum unter anderem durch

- Unternehmensbesuche, abgestimmt auf individuelle Anliegen und Bedürfnisse
- Regelmäßige Veranstaltungen für Wissenstransfer und Netzwerktreffen
- Durchführung der Beckumer Ausbildungsmesse BEAM
- Informationen zu überregionalen Veranstaltungen sowie zu Wettbewerben und Förderprogrammen
- Vermittlung passender Partner für Kooperationen und Projekte
- Vernetzen von Unternehmen mit Bildungsträgern
- Unterstützung bei Erweiterungen (beispielsweise bei Fragen zum Planungsrecht oder zu Grundstücken)

BECKUM Immer besser.

Ihre Ansprechpartnerinnen

Helena Wala | 02521 29-6917 | wala@beckum.de
Anja Korte | 02521 29-6916 | korte@beckum.de
Manuela Jakobs-Woltering | 02521 29-6918 | jakobs-woltering@beckum.de

© CW - Foto Creativ Werbung

SCHULZE RÖTERING

Landwirtschaftsministerin Gorißen zu Gast

Die nordrhein-westfälische Landwirtschaftsministerin Silke Gorißen besuchte im Rahmen ihrer Sommertour „NRW is(s)t gut!“ den landwirtschaftlichen Familienbetrieb Schulze Rötering in Ahlen. Ziel der Initiative des Vereins „Ernährung-NRW“ und des Ministeriums ist es, für die Erzeugung und den Konsum regionaler Lebensmittel zu werben. Der Ahlener Betrieb kombiniert Ackerbau, Sonderkulturen, eine Brennerei sowie Direktvermarktung und Gastronomie.

Besonderes Augenmerk galt der seit 1767 bestehenden Brennerei. Betriebsinhaber Martin Schulze Rötering erläuterte die angewendete Destillationsmethode sowie die Bedeutung des eigenen, weichen Grundwassers für die Produktion der Spirituosen.

Ahlens stellvertretender Bürgermeister Ralf Marciniak verwies auf die Bedeutung des Betriebs für die lokale Versorgung und Gastronomie. Auch Landrat Dr. Olaf Gericke betonte den Stellenwert der Landwirtschaft im Münsterland. Gorißen hob hervor, dass regional erzeugte Lebensmittel wie Obst, Gemüse, Fleisch und Milch durch kurze Transportwege zum Klimaschutz beitragen. „Bei dem Hof Schulze Rötering in Ahlen zeigen wir, welche Stärke unsere Landwirtschaft hat, und wir zeigen Verbraucherinnen und Verbrauchern, dass Lebensmittel aus der Region spitze sind“, sagte Gorißen.

Foto: Stadt Ahlen

Anna Clarissa Schulze Rötering (erste Reihe rechts) schenkte eine ihrer jüngsten Kreationen aus: den Erdbeer-Pfirsich-Aperitif „Ma jolie“ (von links): Landrat Dr. Olaf Gericke, Landtagsabgeordneter Markus Höner, Ministerin Silke Gorißen, stellvertretender Bürgermeister Ralf Marciniak und Martin Schulze Rötering

Die Ursprünge des Gräftenhofs reichen bis in das 14. Jahrhundert zurück. Derzeit wird der Betrieb von Martin und Hildegunde Schulze Rötering geführt, während die Gastronomie im denkmalgeschützten Fachwerkhaus unter der Leitung von Moritz und Kathrin Schulze Rötering steht. Der Brennereibereich wird von Anna Clarissa Schulze Rötering betreut. Neben der Erzeugung von Brotweizen, Gerste und Raps sowie der Verarbeitung hofeigener Produkte setzt der Betrieb auf Photovoltaik und plant den Ausbau von Windkraft.

Anzeige

Immobilien steuern. Freiraum schaffen.

Die Volksbank im Münsterland bündelt ihre Kompetenzen im Bereich Immobilien. Künftig übernimmt das neu geschaffene Immobilienmanagement die Vermittlung, Bewertung, Finanzierung, Entwicklung und Verwaltung aus einer Hand. Für Eigentümer, Kapitalanleger, Unternehmen und Projektentwickler entsteht ein klarer Prozess für bessere Entscheidungen.

Immobilienbesitz bindet Zeit. Bewertungen müssen eingeordnet, Modernisierungen geplant, Finanzierungen strukturiert und Projekte wirtschaftlich gesteuert werden. Dazu kommen Verwaltung, gesetzliche Anforderungen und die Frage, wann ein Verkauf oder ein weiterer Ankauf sinnvoll ist. Wer für jedes Thema einen eigenen Ansprechpartner koordiniert, verliert schnell den Überblick.

„Mit unserem neuen Geschäftsfeld begleiten wir Menschen nicht nur beim Kauf, sondern über den gesamten Lebenszyklus ihrer Immobilie hinweg."

Maximilian von Carnap, Bereichsdirektor Immobilienmanagement bei der Volksbank im Münsterland eG.

Das Immobilienmanagement der Volksbank im Münsterland übernimmt ab sofort diese Steuerung. Die Expertinnen und Experten der Bank ordnen die nächsten Schritte, binden die passende Expertise ein und schaffen eine verlässliche Grundlage für Entscheidungen. So bleibt mehr Zeit für das eigentliche Geschäft und die mit einer Immobilie verbundenen Ziele.

Ein Prozess statt vieler Einzelabstimmungen

Ein Kapitalanleger prüft zum Beispiel, ob er ein Objekt halten, modernisieren oder verkaufen sollte. Das Immobilienmanagement bündelt dafür die notwendigen Analysen, bewertet die Handlungsoptionen und entwickelt einen klaren Fahrplan.
Kundinnen und Kunden müssen demnach die nächsten Schritte nicht selbst koordinieren. Das Immobilienmanagement führt durch den Prozess und hält die Fäden zusammen. Die komplexe Arbeit findet im Hintergrund statt. Nach außen entstehen Klarheit, Verlässlichkeit und Freiraum.

Kompetenz für den gesamten Immobilienzyklus

Das Angebot richtet sich an Kapitalanleger, gewerbliche Immobilieneigentümer, Bauträger, Projektentwickler und mittelständische Unternehmen mit Betriebsimmobilien. Aber auch private Eigentümer und Wohnungseigentümergemeinschaften profitieren von der gebündelten Expertise, etwa bei der Immobilienbewertung, der Hausverwaltung oder einer energetischen Modernisierung.

Die Volksbank im Münsterland verbindet somit ihre regionale Verankerung mit spezialisierter Immobilienkompetenz und Finanzierungskraft. Dadurch entstehen Lösungen, die nicht bei einer einzelnen Transaktion enden. Sie berücksichtigen den gesamten Zusammenhang. Wie entwickelt sich der Bestand? Welche Investitionen sichern seinen Wert? Welche Finanzierung passt zum Vorhaben? Und welcher nächste Schritt bringt den größten Nutzen?

Sieben Leistungsbausteine, ein Anspruch

Das Immobilienmanagement umfasst:

1. Immobilienvermittlung für die professionelle und marktgerechte Vermarktung von Wohn- und Gewerbeimmobilien
2. Baufinanzierung für Kauf, Neubau, Modernisierung und Investition
3. Bauträger-/ Investorenfinanzierung für die strukturierte Finanzierung komplexer Vorhaben
4. Immobilienbewertung für belastbare Entscheidungen bei Kauf, Verkauf, Finanzierung und Nachfolge
5. Hausverwaltung für transparente Abläufe und verlässliche Bewirtschaftung
6. Immobilienportfoliomanagement für die strategische Steuerung von Beständen, Risiken und Rendite
7. Energieberatung für wirtschaftliche Modernisierung, Fördermittel und nachhaltige Entwicklung

Volksbank im Münsterland eG

Die sieben Bausteine stehen nicht nebeneinander. Sie greifen dort ineinander, wo eine Immobilie mehr verlangt als eine einzelne Lösung. Das Ergebnis ist ein zentraler Ansprechpartner, der Zusammenhänge versteht, Entscheidungen vorbereitet und die Umsetzung begleitet.

Weiter geht's in der nächsten Ausgabe mit „Teil 1: Hausverwaltung":
Wie digitale Prozesse, regionale Präsenz und verlässliche Netzwerke zusammenwirken, um Wertstabilität und Zufriedenheit langfristig zu sichern.

Wir schaffen Freiraum.

Sie möchten einen Immobilienbestand weiterentwickeln, ein Vorhaben finanzieren oder eine Immobilie fundiert bewerten? Das Immobilienmanagement der Volksbank im Münsterland spricht mit Ihnen über den nächsten sinnvollen Schritt.

Maximilian von Carnap
Telefon 0251 5005-5932
maximilian.von-carnap@vbml.de

PROJEKT K

„Erst verstehen, dann investieren“

Viele Büros, lange Flure, große Räume – und trotzdem fehlt es an Platz. In vielen Unternehmen ist aber nicht zu wenig Bürofläche das eigentliche Problem, sondern die falsche Nutzung. Vertriebsleiter Michael Unckel und Planungsleiterin Maike Großmann vom Generalunternehmen für Büroflächenplanung projekt K in Münster erklären im Interview, wie Unternehmen das Flächenpotenzial im Bestand aufdecken können.

Foto: projekt K

Frau Großmann, Herr Unckel, Sie sind in vielen Unternehmen unterwegs und sehen entsprechend viele Büroflächen. Gibt es typische „Büroplanungs-Sünden“, bei denen Sie sofort denken: Hier wird Potenzial verschenkt?

Michael Unckel: Die gibt es tatsächlich. Der Klassiker sind Kunden, die zwar ein sehr modernes Erscheinungsbild haben, bei denen aber noch eine Bürostruktur aus den 1970ern vorhanden ist. Dunkle Büros, die gar nicht täglich genutzt werden. Lange, kahle und hellhörige Flure. Wenig Raum für Rückzug. Im Sinne der heutigen Anforderungen an einen modernen Arbeitsplatz passt das einfach nicht mehr zusammen.

Maike Großmann: Auch Meetingräume sind ein Thema: Manchmal gibt es nur große Besprechungsräume, obwohl im Alltag kleinere Räume viel stärker gebraucht würden. Oder es fehlen Flächen für Kommunikation, weil beispielsweise viele Mitarbeiter im Homeoffice oder unterwegs sind und bei ihrer Anwesenheit im Büro dann erst recht einen hohen Bedarf an Austausch haben.

Was muss ein Büro denn heute können?

Unckel: Es muss vor allem flexibel sein. Die eine Bürostruktur, die Jahrzehnte für alle passt, gibt es nicht mehr. Selbst die Abteilungen innerhalb eines Unternehmens haben unterschiedliche Anforderungen: Die einen müssen konzentriert arbeiten, andere arbeiten stark kollaborativ oder in Projektteams. Genau das steckt auch hinter dem Begriff „New Work“. Die Herausforderung ist, ein Konzept zu entwickeln, das zum Unternehmen passt und gleichzeitig Veränderungen je nach Anforderung an den Arbeitsplatz zulässt.

Wie finden Sie das heraus?

Großmann: Zunächst durch eine Bestandsaufnahme: Was kann das Gebäude? Wie ist der Grundriss? Handelt es sich um eine gemietete Fläche? Wie lange besteht der Mietvertrag noch? Wie viel Arbeitsplätze gibt es? Und wie werden sich Arbeitsweisen und Abteilungen voraussichtlich entwickeln?

Aber es geht vermutlich nicht nur um Quadratmeter und Schreibtischanzahl …

Großmann: Nein, wir verbinden die räumliche Analyse mit der tatsächlichen Nutzung. Wir fragen: Welche Abteilungen gibt es? Wie hoch ist die Anwesenheit? Wer arbeitet mit wem zusammen? Und wo fehlen vielleicht Räume für Austausch, Konzentration oder Rückzug?

Unckel: Eine solche Machbarkeitsstudie ist die Basis für unsere Arbeit. Daraus entwickeln wir ein Flächenkonzept und zeigen, welche Möglichkeiten in der bestehenden Fläche stecken. Dabei geht es nicht um einen fertigen Grundriss, der dann eins zu eins genauso umgesetzt wird. Die Studie zeigt vielmehr: Welche Veränderungen sind sinnvoll, damit das Unternehmen auch künftig gut funktioniert? Und welche Möglichkeiten bietet das Gebäude überhaupt?

Welche Rolle spielt das Budget?

Unckel: Wenn wir keine Grenzen bekommen, können wir zunächst sehr frei denken. Gleichzeitig berücksichtigen wir aber immer die Architektur des Gebäudes und die Wirtschaftlichkeit. Schließlich ist die Büroplanung auch immer eine unternehmerische Entscheidung.

Großmann: Kreatives Denken heißt nicht automatisch große Investitionen. Manchmal ist es sinnvoll, zunächst eine Pilotfläche zu betrachten und zu prüfen, was sich daraus für das gesamte Gebäude ableiten lässt. Oft muss auch gar nicht alles neu angeschafft werden. Vielleicht sind gute Möbel vorhanden und es braucht lediglich eine andere Raumstruktur oder zusätzliche Rückzugsmöglichkeiten.

Unkel: Ein Kunde hatte beispielsweise einen längeren Flurbereich, der zunächst einfach nur Verkehrsfläche war. Daraus haben wir mit wenig Aufwand mehrere unterschiedliche Bereiche entwickelt: einen Treffpunkt mit Küche und Stehtisch, einen Aufenthalts- und Mittagsbereich, der einfach durch Bepflanzung abgetrennt ist und gleichzeitig für Besprechungen genutzt werden kann. Und eine Lounge mit Vorhängen als Rückzugsort. Aus einem ungenutzten

Michael Unckel und Maike Großmann von projekt K

Verkehrsweg wurde so ein Bereich, der Kommunikation und Aufenthaltsqualität schafft.

Das klingt nach einem echten Augenöffner. Wie reagieren Unternehmen auf solche Analysen?

Unckel: Häufig sind sie tatsächlich überrascht und begeistert. Wir entwickeln dabei nicht nur eine Lösung, sondern zeigen verschiedene Varianten. Oft entsteht daraus beim Kunden sogar eine eigene Variante, weil er Elemente aus verschiedenen Vorschlägen kombiniert.

Großmann: Die Machbarkeitsstudie hilft vor allem, bessere Entscheidungen zu treffen. Am Ende kann sogar herauskommen, dass ein Unternehmen tatsächlich weniger Fläche benötigt und beispielsweise etwas vermieten kann. Oder dass mehrere Büros zusammengelegt werden können.

Unckel: Flächenoptimierung bedeutet aber nicht automatisch Flächenreduzierung. Es geht darum, vorhandene Quadratmeter an den richtigen Stellen wertvoller zu machen oder sie dort zu ermöglichen, wo es passt.

Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei der Planung?

Unckel: Eine wichtige. Man kann aber natürlich nicht alle befragen oder jeden Mitarbeiterwunsch berücksichtigen. Man muss auch Kompromisse eingehen.

Also sich etwa vom eigenen, festen Schreibtisch trennen?

Unckel: Ja, zum Beispiel. Wichtig ist, dass diesen Kompromissen konkrete Mehrwerte gegenüberstehen – etwa bessere Rückzugsmöglichkeiten, mehr Austausch oder Räume, die unterschiedlich genutzt werden können. Wer diese Flexibilität haben möchte und regelmäßig remote arbeitet, kann nicht erwarten, dass dann auch noch ein eigener Schreibtisch von montags bis freitags freigehalten wird.

Großmann: Für solche Entscheidungen braucht es Akzeptanz. Entscheidend ist, die richtigen Menschen zum richtigen Zeitpunkt einzubeziehen und gemeinsam mit den Verantwortlichen festzulegen, wie der Prozess aussehen soll. Wenn die Geschäftsführung ein Konzept entwickelt und es anschließend einfach präsentiert, funktioniert das nicht automatisch in der Praxis.

Was ist Ihr wichtigster Rat an einen Unternehmer, der über seine Büroflächen nachdenkt?

Großmann: Erst verstehen, dann investieren. Wer sich als Unternehmer klar macht, wie sich das Team entwickeln und zusammenarbeiten soll, kann besser ableiten, wie viel Bürofläche er tatsächlich benötigt, wie diese genutzt und entsprechend gestaltet werden soll. Eine Machbarkeitsstudie ist dafür eine gute Grundlage.

Das Interview führte Anja Wittenberg

SCHULZE-STEINEN ELEKTROTECHNIK UND RG HOCH- & TIEFBAU GMBH

Gemeinsam in die Region investieren

Manchmal spielt eine kurze Begegnung eine große Rolle. Und so sind auch Immobilienentwickler Christian Grant und die beiden Gründer von RG Hoch & Tiefbau, Ulrich Rudolf und Manuel Geis, zusammengekommen. Im Rahmen eines Bauprojekts im Münsteraner Gewerbe- und Industriegebiet Loddenheide kamen Grant und Geis miteinander ins Gespräch – und stellten schnell fest, dass sich ihre Erfahrungen und Netzwerke ergänzen. „Die Frage war schnell da: Wie können wir das Wissen, das jeder von uns mitbringt, gemeinsam nutzen?", erinnert sich Grant. Aus den ersten Gesprächen entwickelte sich eine Zusammenarbeit, die inzwischen konkrete Projekte in Münster hervorbringt.

Foto: Grant 4 You

Gemeinsame Sache: Christian Grant …

Foto: RG Hoch- & Tiefbau

… und Manuel Geis mit Ulrich Rudolf.

Das erste dieser Projekte entsteht am Amelunxenweg in Wolbeck. Auf einem rund 3.000 Quadratmeter großen Grundstück plant die Grant Immobilien GmbH einen etwa 1.600 Quadratmeter großen Gewerbekomplex für vier Handwerksbetriebe. Im Erdgeschoss sind Showrooms sowie Lager- und Werkstattflächen vorgesehen, oben entstehen Büros. RG Hoch & Tiefbau übernimmt die Bauausführung. Das Grundstück ist bereits vorbereitet, 2027/2028 soll das Projekt abgeschlossen sein – so entsteht aus einer Idee ein echtes Projekt.

Bei der Vorbereitung wurde ein Ansatz umgesetzt, den Grant und Geis auch bei weiteren Vorhaben verfolgen wollen: möglichst ressourcenschonend und mit Lösungen, die langfristig funktionieren. Der vorhandene Boden wurde aufbereitet, Steine wurden ausgesiebt, gebrochen und als Schotter wieder eingebaut. „Wir konnten so den Boden auf dem Grundstück wiederverwenden und mussten keine Erde entsorgen", erklärt Grant.

Dass sich die beiden Unternehmer ausgerechnet in Münster stärker engagieren, ist kein Zufall. Geis, dessen Holding ihren Sitz im hessischen Butzbach hat, kannte die Stadt bereits aus einem anderen Großprojekt: Er war am Rohbau des 17-geschossigen KontorQuartiers am Dreieckshafen in Münster beteiligt. „Mir hat die Region damals schon richtig gut gefallen", sagt er. Die Neugier blieb: Den Standort Münster nahm er genauer in den Blick und sein erster Eindruck bestätigte sich: „In Münster wird sehr viel gebaut. Von der Zahl der Projekte muss sich die Region sicher nicht hinter dem Rhein-Main-Gebiet verstecken."

> *Mir hat die Region damals schon richtig gut gefallen.*

Grant wiederum verfügt durch seine langjährige Tätigkeit und zahlreiche Projekte über ein gewachsenes Netzwerk in Münster. Der gelernte Elektroinstallateur und Elektromeister war mehr als drei Jahrzehnte für große Energieunternehmen tätig, bevor er 2015 begann, eigene Betriebe aufzubauen und Immobilienprojekte zu entwickeln. Zu seinen Projekten gehört unter anderem das Wohn- und Geschäftshaus „Westfalentor" in Hiltrup. „Wir kennen hier viele Unternehmen, Banken, Makler und Fachleute. Wenn wir für ein Projekt eine bestimmte Kompetenz benötigen, finden wir in der Region in der Regel den passenden Partner", sagt Grant.

Genau dieses Netzwerk ist jetzt ein wesentlicher Bestandteil der gemeinsamen Strategie. Grant und Geis wollen nicht nur in Münster und dem Münsterland investieren, sondern möglichst auch mit Unternehmen aus der Region bauen. „Wenn wir ohne Netzwerk hierherkommen würden, wäre der Schritt

Quelle: Grant 4 You/RG Hoch- & Tiefbau

Der Gewerbekomplex in Wolbeck ist das erste Projekt der Partner.

nach Münster für uns deutlich schwieriger", sagt auch Geis. „Unser Ziel ist deshalb, langfristig Teil der regionalen Wirtschaft zu werden."

Dazu baut RG Hoch & Tiefbau derzeit seine Präsenz in Münster aus. Das Ende 2025 gegründete Unternehmen hat eine Zweigniederlassung am Werse-Campus von Grant am Pleistermühlenweg eröffnet. Gemeinsam mit Grant Immobilien und Schulze-Steinen Elektrotechnik soll dort ein Verbund entstehen, der Leistungen vom Hoch- und Tiefbau über die Elektroinstallation bis zum schlüsselfertigen Projekt abdecken kann. Geis bringt dabei Erfahrungen aus der Bau- und Projektleitung sowie ein überregionales Netzwerk mit. Für den Münsteraner Standort plant RG Hoch & Tiefbau perspektivisch mit acht bis zwölf Beschäftigten und einem Jahresumsatz von drei bis vier Millionen Euro. Auch räumlich soll sich das Engagement in Wolbeck weiterentwickeln. Direkt neben dem ersten Projekt am Amelunxenweg ist ein weiteres Gewerbeobjekt mit Halle und Büroflächen vorgesehen, das künftig auch als Standort von RG Hoch & Tiefbau dienen soll. Darüber hinaus planen Grant und Geis ein Wohn- und Geschäftshaus in Amelsbüren. Gemeinsam mit weiteren regionalen Partnern sind zudem Gewerbeprojekte in Münster im Gespräch.

> *Eine logische Antwort auf die zunehmende Komplexität von Bauprojekten*

Bei der Auswahl der Beteiligten setzen die Unternehmer bewusst auf kurze Wege. Kontakte entstehen über bestehende Geschäftsbeziehungen ebenso wie über Netzwerke. Grant und Geis sind unter anderem im BNI-Chapter „Preußen" aktiv. Energieberater, Elektrogroßhandel, Handwerksbetriebe und weitere Fachunternehmen aus der Region sollen je nach Projekt eingebunden werden.

Für Geis ist diese Zusammenarbeit auch eine logische Antwort auf die zunehmende Komplexität von Bauprojekten. Statt Leistungen isoliert zu betrachten, sollen Planung, Bau und technische Gewerke frühzeitig zusammengedacht werden. Grant sieht darin zugleich eine Chance, regionale Wertschöpfung zu stärken: „Wir wollen hier investieren und Projekte entwickeln, aber eben nicht alleine. Wenn Kompetenzen vor Ort vorhanden sind, wollen wir sie auch nutzen."

Wolbeck soll daher nur ein Anfang sein. Weitere Grundstücke und Projekte sind bereits im Blick. Das gemeinsame Ziel formuliert Geis knapp: „Wir wollen ein verlässlicher Partner für Münster und das Münsterland sein – und gemeinsam mit den Unternehmen hier etwas aufbauen."

Carsten Schulte

MERCATUS QUARTIER

Volksbank präsentiert neues Stadtquartier

Der umfassende Umbau ihrer Hauptstelle an der Neubrückenstraße hat vor rund zwei Jahren begonnen, nun präsentiert die Volksbank im Münsterland die Weiterentwicklung eines neuen Stadtquartiers: das Mercatus Quartier. Das Projekt umfasst die Sanierung und Erweiterung der Hauptstelle sowie den Einbezug angrenzender Grundstücke zu einem gemischt genutzten Stadtquartier mit öffentlichen Durchwegungen.

Grafik: Volksbank im Münsterland

Die Volksbank präsentiert das neue Mercatus Quartier im Herzen von Münster.

Ausgangspunkt der Quartiersentwicklung in Münster ist die Sanierung und Erweiterung der Volksbank-Hauptstelle an der Neubrückenstraße 66, wie es in einer Mitteilung heißt. Durch den Erwerb angrenzender Grundstücke sowie städtebauliche Konzepte für das gesamte Umfeld wurden die Pläne erweitert. Zum Projekt gehören mehrere Gebäude, öffentliche Durchwegungen und neue Aufenthaltsflächen. Das Vorhaben gliedert sich in die anstehende Neugestaltung des Umfelds rund um die Apostelkirche und die geplanten Apostelgärten ein. Wegebeziehungen und Passagen sollen die angrenzenden Quartiere miteinander verbinden. Der Name „Mercatus“ – lateinisch für Markt oder Handel – nimmt Bezug auf die Historie des Standorts und die Nachbarschaft zu Handelsorten wie Roggenmarkt, Prinzipalmarkt, Drubbel und Alter Fischmarkt.

Dietmar Dertwinkel, Vorstandsmitglied der Volksbank im Münsterland, erklärt zum Konzept den Bezug zur Historie des Standorts: „Mercatus – Markt. Ich finde, der Name passt perfekt zu unserem genossenschaftlichen Grundgedanken: Ein Ort, an dem Menschen zusammenkommen, sich austauschen und gemeinsam Neues entstehen lassen. Damit knüpfen wir an die Geschichte dieses Ort an und schreiben sie für kommende Generationen weiter.“

VOLKSBANK-VORSTAND THOMAS SCHMIDT GEHT IN DEN RUHESTAND

Zum 1. Oktober 2026 begann für Thomas Schmidt ein neuer Lebensabschnitt. Nach insgesamt 43 Jahren bei der Volksbank im Münsterland, davon 30 Jahre als Vorstand, verabschiedete sich das langjährige Vorstandsmitglied in den Ruhestand. Thomas Schmidt gehört seit 1983 der Volksbank-Organisation an. Seit 1996 war er Mitglied des Vorstands und verantwortete zuletzt als Vorstand der Vertriebsbank den Regionalmarkt Ost in der Volksbank im Münsterland. Seine Aufgaben übernehmen zum großen Teil neben dem Vorstand vor allem auch die Regionaldirektoren Peter Könekamp und Peter Schmidt.

EHRENAMT BEI SIKA

„Das Engagement wirkt auch nach innen“

Gesellschaftliches Engagement der Mitarbeitenden strategisch im Unternehmensalltag verankern: Die Sika Deutschland CH AG & Co. KG zeigt am Standort Rosendahl, wie das gelingen kann. Das Unternehmen ist der Teil der Sika Gruppe, einem Anbieter von Spezialitätenchemie für die Bau- und Industriebranche mit rund 34.000 Mitarbeitenden weltweit. Der Rosendahler Standort wurde bereits als „Engagementfreundliches Unternehmen in NRW“ ausgezeichnet und zählt zu den Preisträgern von „engagiert in NRW“.

Foto: Sika

Dana Wagner, HR Business Partner bei Sika

Foto: Sika

Bei Sika können die Mitarbeitenden regelmäßig zur Blutspende.

Mit dem konzernweiten Programm „Sika Cares“ schafft das Unternehmen nach eigenen Angaben einen verbindlichen Orientierungsrahmen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um gesellschaftliches Engagement nicht nur punktuell, sondern dauerhaft zu unterstützen. „Gesellschaftliches Engagement funktioniert besonders dann nachhaltig, wenn Mitarbeitende die Möglichkeit bekommen, sich aktiv einzubringen und Verantwortung mitzugestalten“, erklärt Dana Wagner, HR Business Partner am Standort Rosendahl.

Hier wird „Sika Cares“ ganz konkret in diesen Bereichen umgesetzt: Mitarbeitende unterstützen die örtliche Tafel, Blutspendetermine werden bewusst während der Arbeitszeit ermöglicht, gemeinschaftliche Projekte in der Region werden aktiv begleitet und es wurde ein öffentliches Tretbecken gemeinsam mit Materialien von Sika renoviert.

> *Aktiv einbringen und Verantwortung übernehmen*

Entscheidend sei dabei nicht nur die finanzielle Unterstützung, sondern die aktive Beteiligung der Mitarbeitenden. „Das Engagement schafft nicht nur Mehrwert für die Region, sondern wirkt auch nach innen. Wenn Mitarbeitende sich aktiv einbringen können, entstehen stärkere Identifikation, mehr Zusammenhalt und eine engere Bindung an das Unternehmen. Gleichzeitig wird gesellschaftliche Verantwortung für Bewerberinnen und Bewerber sichtbarer und glaubwürdiger“, erklärt sie. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels sei die soziale Nachhaltigkeit mehr als ein Image-Thema: Sie stärke Unternehmenskultur, Arbeitgeberattraktivität und regionale Verankerung zugleich.

VOLKSBANK WESTMÜNSTERLAND

Alexander Wissing ist Generalbevollmächtigter

Die Volksbank Westmünsterland eG hat Alexander Wissing, Bereichsleiter Organisation und IT, zum Generalbevollmächtigten ernannt. Aufsichtsrat und Vorstand der Bank haben beschlossen, ihm mit Wirkung zum 9. September 2026 Generalvollmacht zur Vertretung der Bank zu erteilen. Mit der Ernennung würdigt die Volksbank seine langjährigen Verdienste und seine verantwortungsvolle Tätigkeit für das Unternehmen.

Foto: Volksbank Westmünsterland eG

Henning Henke (Vorstand, links) und Matthias Entrup (Vorstandsvorsitzender, rechts) gratulieren Alexander Wissing (Bereichsleiter Organisation/IT) zur Ernennung zum Generalbevollmächtigten der Volksbank Westmünsterland.

Wissing ist der Volksbank Westmünsterland seit nahezu zwei Jahrzehnten eng verbunden. Seine berufliche Laufbahn begann er 2007 mit einer Ausbildung bei der Bank. Seither entwickelte er sich kontinuierlich innerhalb des Hauses weiter und übernahm früh Führungsverantwortung. Von 2012 bis 2015 leitete er als Abteilungsleiter den Kreditservice. Seit 2015 verantwortet er als Bereichsleiter Organisation und IT zentrale Zukunftsthemen der Bank. Parallel zu seiner beruflichen Tätigkeit hat sich Wissing fachlich und persönlich weiterqualifiziert. Unter anderem absolvierte er ein Bachelor- und ein Masterstudium sowie verschiedene weitere Qualifizierungen und Fortbildungen, wie die Volksbank in einer Pressemeldung mitteilt.

„Alexander Wissing hat die Weiterentwicklung unserer Bank in wichtigen strategischen und technologischen Fragestellungen über viele Jahre maßgeblich mitgestaltet. Mit seiner hohen Leistungsbereitschaft, seiner Innovationskraft und seinem ausgeprägten Verantwortungsbewusstsein ist er eine wichtige Führungspersönlichkeit unseres Hauses. Die Ernennung zum Generalbevollmächtigten ist Ausdruck unseres großen Vertrauens und unserer Anerkennung für seine bisherigen Leistungen“, erklärt Vorstandsvorsitzender Matthias Entrup.

VERANSTALTUNG

Digitalkonferenz zu KI

Künstliche Intelligenz (KI) entwickelt sich rasant und eröffnet Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, Prozesse zu optimieren, Fachkräfte zu entlasten und neue Geschäftsmodelle zu erschließen. Doch welche Lösungen sind wirklich praxistauglich? Und wie können Unternehmen den Einstieg erfolgreich gestalten? Darum geht es bei der Digitalkonferenz 2026.

Mit der Digitalkonferenz 2026 lädt die Digitalagentur Kreis Coesfeld Unternehmen und Kommunen aus der Region dazu ein, sich über aktuelle Entwicklungen rund um Künstliche Intelligenz und Digitalisierung zu informieren, neue Impulse zu gewinnen und sich mit Experten sowie anderen Unternehmen zu vernetzen. Die Veranstaltung findet am 2. November 2026 von 14.30 bis 17.30 Uhr in der Steverhalle in Senden statt.

Zum Programm gehören Keynote-Vorträge von Timothy Meixner (Digitale Profis) und Dr. Nicolas Apitzsch (Stadt Unna) sowie verschiedene Praxisbeispiele. In der Startup-Area in Kooperation mit Cornexion lernen die Teilnehmenden innovative Lösungen und junge Unternehmen kennen. Auf dem Markt der Möglichkeiten zeigen verschiedene Aussteller ihre Angebote rund um Künstliche Intelligenz und Digitalisierung. Darüber hinaus bleibt Raum fürs Netzwerken.

Anmeldung unter:

SCHMIDT.GRUPPE

Starke Marken unter einem Dach

Zur **SCHMIDT.**GRUPPE in Coesfeld gehören unter anderem bundesweit rund 130 SPIELSTATIONEN, mehr als 100 FitX-Studios, die **SCHMIDT.**GRUPPE connect GmbH sowie die SG Immobilien GmbH. Mit über 5000 Mitarbeitenden zählt die **SCHMIDT.**GRUPPE zu den führenden Anbietern moderner Freizeit- und Dienstleistungsangebote in Deutschland.

Seit über 30 Jahren steht die **SCHMIDT.**GRUPPE für modernes Entertainment. Rund 130 SPIELSTATIONEN machen das Unternehmen zu einem der größten Spielstättenbetreiber Deutschlands. Mehr als 1.100 Mitarbeitende aus 56 Nationen sorgen täglich für hochwertigen Service und eine stilvolle Atmosphäre, in der sich Gäste willkommen fühlen. Gleichzeitig genießen Verbraucher-, Jugend- und Spielerschutz höchste Priorität und werden durch umfassende Präventions- und Informationsmaßnahmen aktiv gelebt.

Für die zentralen Dienstleistungen innerhalb der Unternehmensgruppe ist die **SCHMIDT.** GRUPPE connect GmbH zuständig. Dazu gehören unter anderem die Bereiche IT, Controlling, Personal sowie Kommunikation. Vom Standort Coesfeld aus unterstützt das Unternehmen die Gesellschaften der **SCHMIDT.**GRUPPE mit effizienten Services und ist zugleich ein attraktiver Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb in der Region.

Seit 2011 ist die **SCHMIDT.**GRUPPE auch im Fitnessbereich erfolgreich. Mit mehr als 100 Studios und über einer Million Mitgliedern ist FitX der zweitgrößte Fitnessanbieter Deutschlands. Mehr als 3.500 Mitarbeitende aus 77 Nationen schaffen eine offene Trainingsatmosphäre nach dem Motto „FOR ALL OF US“. Sieben Trainingsbereiche, ein umfangreiches Kursangebot sowie Öffnungszeiten von 24 Stunden am Tag an 365 Tagen im Jahr machen FitX zu einem modernen Fitnessangebot für die breite Gesellschaft.

Die SG Immobilien GmbH verantwortet die Entwicklung, Verwaltung und Betreuung des Immobilienbestands der Unternehmensgruppe. Mit nachhaltigen Konzepten und zukunftsorientierten Projekten schafft sie die Grundlage für weiteres Wachstum und moderne Standorte.

Die **SCHMIDT.**GRUPPE entwickelt ihre Freizeit- und Dienstleistungsangebote kontinuierlich weiter und setzt dabei auf Qualität, Innovation und Kundennähe. „Unsere Passion ist es, allen Interessierten ein zeitgemäßes und attraktives Angebot für Freizeit und Fitness anzubieten“, sagt Arne Schmidt, Sprecher der Gesellschafter der familiengeführten **SCHMIDT.**GRUPPE.

FITX
www.fitx.de
fitx

SCHMIDT.GRUPPE
connect
www.connect-sg.de
azubis_schmidt
gruppeconnect

SCHMIDT.GRUPPE
IMMOBILIEN

SPIELSTATION
www.spielstation.de
spielstation.jobs

SCHMIDT. Gruppe SE
Druffels Weg 1 • 48653 Coesfeld
Fon: 02541 9406-0 • Fax: 02541 9406-20
kontakt@schmidtgruppe.de

Vor Ort verbunden. Weltweit vernetzt.

Bereit für alles, was kommt.

Wo immer Ihr Unternehmen Sie hinführt, wir sind an Ihrer Seite – mit persönlicher Beratung und unserem internationalen Netzwerk an Top-Spezialisten.

Mehr dazu unter
sparkasse.de/business-weltweit

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse Westmünsterland