

**25**  
JAHRE

1994–2019

**WIR**

# WIRTSCHAFT REGIONAL

▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

12 | 2019 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK

**Marcus Graf von  
Oeynhausen-Sierstorpff**

BRANDI

RECHTSANWÄLTE

WIR WÜNSCHEN IHNEN  
UND IHRER FAMILIE  
BESINNLICHE WEIHNACHTSTAGE  
UND EIN GLÜCKLICHES,  
GESUNDES UND ERFOLGREICHES  
JAHR 2020.

Ihr starker Partner für  
ganzheitliche IT-Lösungen!



**faktordrei**  
mac store & it-solutions

**INDIVIDUELLE  
IT-LÖSUNGEN**

Internet & Netzwerke

Server Sicherheit

Cloud Telefonie

Datensicherung

Branchenlösungen

**LEISTUNGEN &  
SERVICES**

Consulting

Vor-Ort-Service

Wartung & Reparatur

Finanzierung

Verkaufs- & Onlinestore



**faktordrei GmbH**  
mac store & it-solutions

Standort  
Niemeierstraße 12  
32758 Detmold  
Tel. 0 52 31-94 40 80

Standort  
Riemekestraße 22  
33102 Paderborn  
Tel. 0 52 51-41 42 07-0

www.faktordrei.de | info@faktordrei.de

# Frohe Weihnachten

Liebe Leserinnen und Leser!

**V**ielen Dank! Ich war wieder überwältigt von der Menge an Zuschriften und dem persönlichen Engagement zu unseren gemeinsamen Weihnachtsgrüßen der WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL. Ein herzlicher Dank an alle!

Ich danke meiner Familie, insbesondere meiner Frau, für die wunderbare Unterstützung und die vielen kleinen glücklichen Momente in diesem Jahr.

Ich danke meinem Team für die wertvolle und konstruktive Arbeitsatmosphäre und das Anpacken für ein gemeinsames Ziel dieses Jahr. Im nächsten Jahr gilt es, neue Ideen umzusetzen und deren Herausforderungen zu meistern. Ich freue mich darauf, diese Projekte anzupacken und zusammen Innovatives zu schaffen.

Unseren Kunden und Lieferanten danke ich für die offene, unkomplizierte und teilweise langjährige Treue. Sie sind der Garant für die monatlichen Ausgaben und die redaktionelle Berichterstattung der WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL! Das WIR steht für uns alle – gemeinsam lassen sich die vielen kleinen und großen Aufgaben besser lösen.

Frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr wünscht Ihnen und Ihrer Familie das gesamte PressMedien-Team von ganzem Herzen.

Ihr



Peer-Michael Preß  
Herausgeber

► Kontakt: [redaktion@wirtschaft-regional.net](mailto:redaktion@wirtschaft-regional.net)



Peer-Michael Preß  
Herausgeber der Wirtschaft Regional

Foto: Jutta Jelinski

# INHALTSVERZEICHNIS

## /// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 12 Steuerliche Förderung des Mietwohnungsneubaus
- 14 Unternehmenskriminalität: Neuer Gesetzentwurf verschärft Sanktionen
- 16 Mitarbeiterbindung durch betriebliche Krankenversicherung
- 18 Lagebericht Mittelstand 2019 der Volksbank Bielefeld-Gütersloh
- 21 Unternehmen im Zugewinnausgleichsverfahren
- 22 Das neue Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen – Handlungsempfehlungen aus Sicht des Arbeitsrechts
- 24 „OstWestfalenLippe – Das Familienunternehmerland“

## /// TITELTHEMA

- 26 - 31 Im Gespräch mit Marcus Graf von Oeynhausen-Sierstorff

## /// WIR-MEDIADATEN 2020

- 43 Mediadaten und Themenplan 2020
- 55 Digital Media Marketing Solutions 2020

## /// WEIHNACHTSGRÜSSE

- 31 - 42

## /// IKT | OFFICE

- 65 Jetzt neu und ab sofort lieferbar – AGFEO DECT 78 IP
- 66 faktordrei: IT-Store und Systemhaus in Detmold und Paderborn
- 68 Der E-Rechnung gehört die Zukunft
- 70 80 Jahre ASSMANN – Tradition 4.0
- 72 itelligence aus Bielefeld ermöglicht digitale Innovationen

## /// MARKETING | DRUCK

- 73 Ohne Moos nix los
- 74 Werbegeschenke sinnvoll nutzen und die Brand Awareness steigern – darauf kommt es an
- 75 Was haben Sie 2020 vor?

## /// FOCUS

- 05 Jahresauftaktveranstaltung in jedem Format.
- 08 MODERSOHN® investiert 2 Mio. EURO in Restrukturierungsmaßnahmen für die Fertigung von Industriebauteilen
- 10 Operation Aktenschredder

## /// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 77 Firmenkontakte

## Verlag und Herausgeber

Press Medien GmbH & Co. KG  
Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold  
Tel.: (0 52 31) 98 100-0 · Fax: -33  
www.wirtschaft-regional.net

## Redaktion und Anzeigen

Peer-Michael Preß (verantwortlich)  
Tel.: (0 52 31) 98 100-17  
m.press@wirtschaft-regional.net

## Mitarbeiter der Redaktion

Frank Möller  
Tel.: (0 52 31) 98 100-21  
redaktion@wirtschaft-regional.net

Jutta Jelinski  
Tel.: (0 52 31) 309 100  
jelinski@fotografie-jelinski.de

Pressemitteilungen bitte an  
redaktion@wirtschaft-regional.net

Gekennzeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion. Für unverlangt eingereichte Manuskripte wird keine Haftung übernommen.

## Anzeigen

Ines Heuer  
Tel.: (0 52 31) 98 100-20  
i.heuer@wirtschaft-regional.net

Melanie Meise  
Tel.: (0 52 31) 98 100-19  
m.meise@wirtschaft-regional.net

Anzeigenpreisliste Nr. 23/Januar 2015

## Druck

Press Medien · www.press-medien.de

## Erscheinungsweise

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 24,00 Euro netto. Das Abonnement läuft über ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn nicht spätestens drei Monate vor dem Ablauf des Abonnement gekündigt wird. Erfüllungsort und Gerichtsstand Lemgo. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.



## STEIGENBERGER HOTEL REMARQUE

# Jahresauftaktveranstaltung in jedem Format.

Das neue Jahr erfolgreich starten und noch einmal auf das vorherige zurückblicken. Ziele festlegen und gemeinsam im Team die neuen Aufgaben angehen. Im Steigenberger Hotel Remarque finden Sie das passende Ambiente und werden von dem Serviceteam professionell durch den Tag begleitet.

**O**b Tagung, Workshop, kleine Besprechung oder ein glamouröser Ball – die 10 Veranstaltungsräume lassen sich individuell auf Ihre Bedürfnisse vorbereiten und bieten Platz für bis zu 400 Personen.

Hier bekommt man alles aus einer Hand. Die Gastronomie mit dem hauseigenen Restaurant Weinwirtschaft, Remarque's Salon und der Enoteca Weinhandel bieten den perfekten Raum für gemeinsame Pausen oder den Genuss am Abend. Treffpunkt für alle Nachtschwärmer ist die Haarlem Bar. Hier können die Gäste den Abend bei einer großen Auswahl an Cocktails und Digestifs ausklingen lassen. Wer lieber unter sich ist, bucht ganz nach seinen Wünschen einen separaten Raum.

Die Küche des Hotels ist für seine kulinarische Vielfalt bekannt. Menü oder Buffet, Tapas oder Salat, Fisch oder Fleisch, vegetarisch oder vegan – an jeden Geschmack ist gedacht. Dazu bietet die große Weinauswahl die perfekten Begleiter.

Vom Tagungsraum direkt ins Bett. Die 156 Zimmer und Suiten sorgen mit Komfort für erholsamen Schlaf. Der warme, freundliche Charakter der Halle spiegelt sich in den großzügig eingerichteten Zimmern wieder. Besonders die oberen Etagen bieten einen wunderschönen Ausblick über die Stadt.

Das Steigenberger Hotel Remarque bietet eine besondere Lage. Nur wenige Gehminuten von der Innenstadt entfernt und mit Blick über die Stadt. Für alle Reisenden ein idealer Punkt, denn das Hotel liegt nur wenige Kilometer von Autobahn und Bahnhof entfernt.

Hier im Steigenberger Hotel Remarque erwartet Sie ein „Rundum-sorglos-Paket“. Buchen Sie jetzt Ihre Jahresauftaktveranstaltung 2020 und bringen Sie Ihr Team auf Erfolgskurs!

/// [www.osnabrueck.steigenberger.com](http://www.osnabrueck.steigenberger.com)



## IHR PERFEKTER JAHRESAUFTAKT

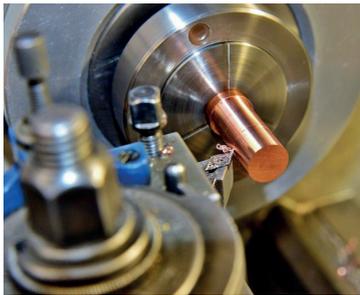
Jetzt buchen und **15% FRÜHBUCHERVORTEIL** auf Ihre Tagungspauschale sichern: [veranstaltungsbuero@hotelremarque.de](mailto:veranstaltungsbuero@hotelremarque.de) oder Tel.: +49 541 6096-601

Buchungszeitraum: Dezember 2019, Reisezeitraum: 15.01.–31.03.2020

Steigenberger Hotel Remarque · Natruper-Tor-Wall 1 · 49076 Osnabrück  
[www.osnabrueck.steigenberger.de](http://www.osnabrueck.steigenberger.de)

Geschäftsanschrift: Vienna House Germany III GmbH · Steinstr. 9 · 18055 Rostock

## Aufträge für Maschinenbau September 2019. Kleiner Lichtblick Euroraum



Ein starker Anstieg der Aufträge aus den Euro-Partnerländern um 11 Prozent hat das Bild im September für den deutschen Maschinenbau etwas aufgehellt. Insgesamt verbuchten die Unternehmen im September 2019 einen Orderrückgang um real 4 Prozent. „Allerdings ist dieser Monatsvergleich kein Grund für Entwarnung“, sagte VDMA-Chefvolkswirt Dr. Ralph Wiechers. Denn in den ersten neun Monaten 2019 lagen die Bestellungen um 8 Prozent unter ihrem Vorjahreswert, wobei das Inland einen Rückgang um 9 Prozent aufwies und die Auslandsbestellungen um 8 Prozent sanken. „Wir sehen nicht, dass die Belastungen in Folge der vielen Handelsstreitigkeiten und des zunehmenden Protektionismus nun nachlassen und die weltweite Investitionsneigung zunimmt“, erläuterte Wiechers. Im September kamen aus dem Ausland insgesamt 2 Prozent weniger Bestellungen als im Vorjahr. Dem Zuwachs aus dem Euroraum (plus 11 Prozent) stand ein Minus von 6 Prozent der Bestellungen aus den Nicht-Euro-Ländern entgegen. Im Inland sanken die Orders um 9 Prozent. Im Drei-Monats-Zeitraum Juli bis September 2019 zeigte sich die schwächelnde Maschinenbaukonjunktur ebenfalls deutlich, die Aufträge blieben um 8 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Die Inlandsbestellungen gingen im dritten Quartal um 8 Prozent zurück, die Auslandsorders sanken ebenfalls um 8 Prozent. Die Aufträge aus den Euro-Ländern legten leicht um 1 Prozent zu, aus den Nicht-Euro-Ländern kamen 11 Prozent weniger Bestellungen.

 (Foto: Capri23auto auf Pixabay)

## Wirtschaftliche Entsorgung mit dem Vollautomat BaleTrainer



Wirtschaftlich und umweltfreundlich – die Anforderungen an moderne Recyclingtechnologie sind klar formuliert. Auf genau diese Stärken setzt die Strautmann Umwelttechnik GmbH mit dem BaleTrainer, einer vollautomatischen Ballenpresse für Papier, Kartonaugen und PET-Flaschen. Das Unternehmen aus dem niedersächsischen Glandorf hat das Produkt entwickelt und lässt auch bei den Befüll-Möglichkeiten keine Wünsche offen. Ob

händig, per Förderband, per Stapler oder mittels eines Wandanschlusses, große und sperrige Werstoffe können bequem eingeworfen werden. Mühelos schlingt der BaleTrainer das Material, welches durch eine Schwinge zum Rotor gefördert wird, in die Presskammer. Mit 600kN Presskraft werden die Wertstoffe zu 450kg Ballen gepresst. Die Ballen werden vollautomatisch abgebunden und zu höchsten Erlösen an Recycler oder Papierwerke verkauft. Die kompakte Bauweise des Vollautomaten ermöglicht die interne Aufstellung direkt an den Anfallstellen.

 BaleTrainer mit Ballen - (Foto: Strautmann Umwelttechnik GmbH)

## Ausgezeichnet: Schwimmbad-Entfeuchter SLE von Remko



Diese Kombination von Funktion und Design ist preiswürdig: Der Schwimmbad-Entfeuchter der Serie SLE aus dem Hause Remko erhielt den Plus X Award sowie die Auszeichnung „Bestes Produkt des Jahres 2019“. Neben einer hohen Entfeuchtungsleistung und leisem Betrieb punktet der SLE durch seine optionale LED-Lichtfunktion. Dafür werden die Seitenteile mit einer farblichen Ambientebeleuchtung ausgestattet. Ihr indirektes Licht setzt stimmungsvolle Akzente. Per Fernbedienung lassen sich zahlreiche Farben ein-

stellen oder Farbwechsel in verschiedenen Modi wählen. Eingesetzt wird der moderne Remko-Entfeuchter insbesondere in modernen Schwimmbad- und Wellnessbereichen. Neben seinen gestalterischen Vorzügen punktet der SLE durch seine Leistung: Er bewirkt ein angenehmes Raumklima mit optimaler Luftfeuchte. Drei Leistungsgrößen stehen zur Verfügung. Als maximale Tagesentfeuchtungs-Leistung werden 47, 78 und 104 Liter angegeben (bei 30 °C/80 % r. F.). Dazu werden 400 bis 900 m<sup>3</sup> Luft pro Stunde umgewälzt.

 In Design und Leistung hervorragend: Der Remko Schwimmbad-Luftentfeuchter SLE mit effektvoller LED-Lichtfunktion wurde mit dem Plus X Award ausgezeichnet. (Fotos: REMKO GmbH & Co. KG, Lage)



## 100 Jahre Jowat – „Unsere Versprechen halten. Seit 1919.“

Mit diesem Statement positioniert sich der Detmolder Klebstoffspezialist Jowat zu seinem 100-jährigen Firmenjubiläum und belegt seinen Anspruch an eine hohe Produktqualität und umfassende Serviceleistungen mit einem breiten Angebot neuer leistungsstarker Klebstoffe aus allen Anwendungsbereichen. Der Grundstein für die erfolgreiche Geschichte des Detmolder Unternehmens wurde 1919 in der schlesischen Metropole Breslau gelegt. Hier setzte Johannes Watzlawczik, Gründer und Namensgeber der heutigen Jowat SE, mit unternehmerischem Mut und hoher Kundenorientierung den passenden Impuls für ein in der Folge stetiges Unternehmenswachstum. Heute produziert die Jowat SE mit mehr als 1.200 Mitarbeitern weltweit jährlich mehr als 90.000 Tonnen Klebstoffe und vertreibt diese kundennah über 23 Tochtergesellschaften und ein engmaschiges globales Händlernetz.

 Dr. Boris Tasche und Asgar van Halteren vom Industrieverband Klebstoffe gratulieren dem Vorstand der Jowat SE (von links: Klaus Kullmann, Ralf Nitschke, Dr. Christian Terfloth) zum 100-jährigen Firmenjubiläum (Foto: Jowat SEA)



## Auszeichnung „Deutschlands beste Jobportale 2019“ für AUBI-plus

Auf dem Future of Recruiting Summit in Köln wurden jetzt „Deutschlands beste Jobportale 2019“ gekürt. In der Kategorie „Schüler und Azubis“ wurde AUBI-plus aus Hüllhorst ausgezeichnet. Verliehen wurde das Gütesiegel vom Institute for Competitive Recruiting (ICR) und der Rating-Agentur PROFILO. Bei der Ausschreibung und Besetzung von freien Stellen sind Online-Jobbörsen eine beliebte Anlaufstelle für Unternehmen und Jobsuchende. Die besten wurden jetzt mit dem Gütesiegel „Deutschlands beste Jobportale 2019“ ausgezeichnet. In der Kategorie „Schüler und Azubis“ erhielt das Ausbildungsportal [www.aubi-plus.de](http://www.aubi-plus.de) das Prädikat „sehr gut“. Datenbasis für den Wettbewerb bildeten mehr als 45.400 Bewerber- und über 13.600 Arbeitgeberstimmen. Bewertet wurden Zufriedenheit, Weiterempfehlungsrate und Nutzungshäufigkeit. Bei der Weiterempfehlungsrate erreichte AUBI-plus mit 96 % die höchste Rate in der Kategorie „Schüler und Azubis“.

📷 Die AUBI-plus-Belegschaft freut sich über die Auszeichnung „Deutschlands beste Jobportale 2019“ (Bild: AUBI-plus GmbH)



## Weidmüller baut Standort in Kanada aus

Das Elektrotechnikunternehmen Weidmüller hat seine Präsenz in Kanada ausgebaut. Ende September eröffnete Vertriebsvorstand Dr. Timo Berger in Markham, Ontario bei einem Tag der offenen Tür den komplett umgebauten Standort, der als Lager, Bürogebäude und Trainingscenter dient. Kundinnen und Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Distributoren wohnten dem kleinen Festakt auf der knapp 28.000 Quadratmeter großen Fläche bei. Für Weidmüller ist es nach der Übernahme der Vertriebsgesellschaften 2017 ein wichtiger Schritt, um seine Präsenz in dem kanadischen Markt zu stärken. „Hier in Kanada haben wir eine großartige Marktposition, welche wir als Basis für die Entwicklung neuer Geschäfte nutzen wollen“, erörtert Berger. „Durch den erweiterten Standort können wir uns nun noch intensiver mit unseren Kunden austauschen und auf deren Bedürfnisse eingehen.“

📷 Durch die symbolische Öffnung eines Steckverbinders eröffnete Vertriebsvorstand Dr. Timo Berger (M.) gemeinsam mit Terry Hodgson, Verantwortlicher für die Region Amerika (li.), und Javi Richmond, Geschäftsführer von Weidmüller Canada (re.), das neue Gebäude in Kanada. (Foto: Weidmüller)

## 15. FMB: Aussteller loben hohe Anzahl und Qualität der Kontakte



Zufriedenheit bei Fachbesuchern, Ausstellern und Veranstalter: Das ist, ganz kurzgefasst, die Bilanz zur 15. FMB – Zuliefermesse Maschinenbau, die vom 6. bis 8. November in Bad Salzuflen stattfand. Mit exakt 555 Ausstellern waren die beiden Hallen bis auf den letzten Quadratmeter gefüllt. Und sowohl die vom Veranstalter befragten Aussteller als auch die Besucher bestätigten, dass ihre Erwartungen mehr als erfüllt wurden. Christian Enßle, Head of Cluster FMB von Easyfairs: „Das einhellige Feedback der Aussteller: Die Qualität der Gespräche ist sehr hoch. Einkäufer, Geschäftsführer und Konstrukteure kommen mit ganz konkreten Projekten auf die FMB. Und viele Aussteller haben berichtet, dass die Quantität der Kontakte ebenfalls auf Top-Niveau ist.“ Damit stellt die FMB einmal mehr ihren Ruf als Informationsplattform für den Maschinenbau unter Beweis. Wie das gut besuchte Vortragsprogramm zeigte, sind auch vertiefende Informationen gefragt. In diesem Jahr setzten die Veranstalter die inhaltlichen Schwerpunkte bei Thementagen zur Instandhaltung der Zukunft und zur Digitalisierung in der Praxis. Am dritten Messttag wurde das Vortragsprogramm vom Spitzencluster Intelligente Technische Systeme – it's OWL moderiert, der auf seinem Messestand auch innovative und praxisgerechte Lösungen für die Produktion von morgen zeigte. Zu den „Eyecatchern“ gehörte hier ein Messkoffer, mit dem sich vorhandene Anlagen – auf der Messe war es eine Jahrzehnte alte Ständerbohrmaschine – mit modernster Sensorik digitalisieren lässt. Die Initiative owl maschinenbau, die vor 15 Jahren die Gründung der Messe mit initiierte, bot interessierten Besuchern einen „Walk of Champions“ zu besonders innovativen Zulieferern der Region an.

📷 Foto: Katrin Biller



In Betrieb genommen: die neue Halle für mechanische und chemische Oberflächenbearbeitung

WILHELM MODERSOHN GMBH & CO. KG

# MODERSOHN® investiert 2 Mio. EURO in Restrukturierungsmaßnahmen für die Fertigung von Industrieteilen

Anfang dieses Jahres hat die Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG aus wirtschaftlichen Gründen den Vertrieb und die Fertigung von Industrieteilen aus Edelstahl Rostfrei vorübergehend stark reduziert.

**M**it dieser Entscheidung reagierte die Geschäftsführung auf die aktuell schwierige Marktsituation der Stahl-/Metall- und Elektroindustrie in Deutschland. Betriebs- und Geschäftsleitung waren sich einig, dass umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen erforderlich waren, um sich auf dem hart umkämpften Markt weiter durchsetzen zu können. Als Hersteller von

Edelstahl-Befestigungssystemen, Profilen für kundenspezifische Sonderanfertigungen wie Laser- und Wasserstrahlzuschnitten oder Spezial-Schweißkonstruktionen, gehört die Firma Modersohn seit nunmehr 50 Jahren zu den Experten im Bereich der Metallbearbeitung für Edelstahl Rostfrei und Lean Duplex-Stählen. Nach Angaben des Geschäftsführers, Wilhelm Modersohn, der zudem

**Maaß**  
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen



[www.maass-industriebau.de](http://www.maass-industriebau.de)



Maaß Industriebau GmbH • Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 0 52 31-9 10 25-0



Zentralgebäude der Wilhelm Modersohn GmbH in Spenge

Vorstandsmitglied der Informationsstelle Edelstahl Rostfrei und Mitglied in Normenausschüssen ist, kann man zu diesen Zeiten nicht den „Kopf in den Sand“ stecken. Er und sein zweiter Geschäftsführer Herr Dipl.-Ing. Jürgen Matzelle haben in enger Zusammenarbeit mit der Betriebsleitung nun ein weitreichendes Konzept erarbeitet, um sowohl effizienter und in Zukunft auch kostengünstiger zu produzieren. So wurde bereits seit 2018 das Personal um rund 40 Mitarbeiter aufgestockt, Investitionen in schnellere und im Verbrauch energiesparende Maschinen und Anlagen wurden getätigt. Zudem wurde das Konzept des Lean Managements eingeführt. Nicht zuletzt ist in diesem Jahr auch die neue Oberflächenbearbeitungshalle fertig geworden. Ausgestattet mit neuer Beiz- und Entfettungsanlage wird in der Halle sowohl die mechanische als auch die elektrochemische Oberflächenbearbeitung ausgeführt. Und auch für das kommende Jahr sind bereits große Investitionen, wie zum Beispiel in die Schweißrobotertechnik, in die Wege geleitet worden. Die Geschäftsführung der Firma Modersohn sieht sich bereits bei ihren Entscheidungen vom Anfang des Jahres bestätigt. Denn bei steigenden Umsätzen konnten die Lieferzeiten für Sonderkonstruktionen im Schnitt von 5 bis 6 Wochen im letzten Jahr auf derzeit 2 bis 3 Wochen halbiert werden.

/// [www.modersohn.eu](http://www.modersohn.eu)



Profilherstellung an der Abkantpresse

Fotos: Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG

**EWE Colocate**

## Ein Zuhause für Ihre Hardware

EWE Colocate – für Unternehmen, die hohe Ansprüche an die Verfügbarkeit und Sicherheit ihrer Daten haben

**Jetzt informieren:**  
0800 1393835 | [business@ewe.de](mailto:business@ewe.de)  
[www.ewe.de/colocate](http://www.ewe.de/colocate)

**EWE**



Alle zu verarbeitenden Bleche werden vorab entspannt und die zugeschnittenen Teile im Nachhinein gerichtet.

## DREKOPF RECYCLINGZENTRUM BÜNDE GMBH

# Operation Aktenschredder

Das Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH investiert über 500.000 Euro und setzt damit neue Maßstäbe in Westfalen.

**W**enn vertrauliche Informationen in die falschen Hände gelangen, dann meistens, weil nicht sorgsam damit umgegangen wurde.

Die im Jahr 2018 in Kraft getretene Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) gilt für alle Unternehmen, die personenbezogene Daten von EU-Bürgern verarbeiten. Die Strafen bei Verstößen gehen in die Millionenhöhe.

Um dem vorzubeugen, offeriert Drekopf Bünde – die Nummer 1 der Aktenvernichtung in Westfalen – jedem Unternehmen eine geeignete Lösung. Angefangen von verschließbaren Rollbehältern der Größen 240 und 415 Litern, bis hin zu Großraumbehältnissen für die Archivräumung von mehreren Jahrgängen. Es ist keine Seltenheit, dass mehrere Hundert Umzugskartons mit Altakten vernichtet werden müssen.

Erst im April dieses Jahres wurde am Standort Bielefeld, Im Tiesloh 1, die neue hochleistungsstarke Vernichtungsanlage in Betrieb genommen. Im Vorfeld wurden keine Kosten und



Foto: Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH



Mühen gescheut und über 500.000 Euro in modernste Anlagen- und Sicherheitstechnik investiert.

Dabei wurden am Ort des Geschehens hohe Sicherheitsmaßnahmen getroffen: Von der lückenlosen Videoüberwachung, über Fahrzeug- und Personenschleusen bis zur Kundenanmeldung mit Personalausweis. Nur speziell geschultes autorisiertes Personal darf den Arbeitsbereich betreten. Mehrere Tonnen Akten können hier pro Stunde geschreddert werden. Das Schriftgut wird gemäß DIN 66399 in dem nach ISO 9001:2015 zertifizierten und „anerkannten und registrierten Fachbetrieb der Akten- und Datenträgervernichtung“ bis zur Unkenntlichkeit zerkleinert.

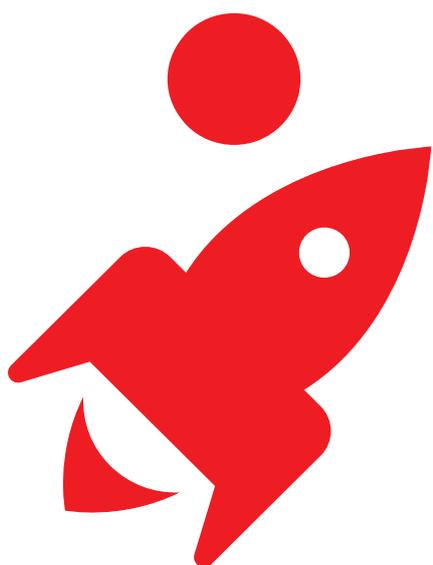
Der Niederlassungsleiter, Tristan Maximilian Preiß, erklärt: „Seit diesem Jahr bietet Drekopf Bünde zudem die Schutzklasse 3 mit Sicherheitsstufe P4 an. Diese ist für „besonders sensible Daten“, wie zum Beispiel Polizeiprotokolle, Kranken- und Gerichtsakten vorgesehen. Die Partikelgröße 4 wurde bewusst gewählt, da sich diese als stofflich kleinste Größe noch nachhaltig für die Umwelt verwerten lässt.“ Zusätzlich zu Papierdokumenten sind auch Datenträger wie Röntgenbilder, Magnetbänder, Festplatten, CDs, DVDs und USB-Sticks bei Drekopf in sicheren Händen.

Für Drekopf ist der Datenschutz seiner Kunden Vertrauenssache!

/// [www.drekopf.de](http://www.drekopf.de)

Ansgar Schonlau, Geschäftsführer Maag GmbH, Iserlohn

# Sach- verstand 2



## Gemeinsam Potenzial steigern:

Die Maag GmbH vertraut der Firmen-  
kundenberatung der Sparkasse.

Und was können wir für Sie tun?

STOLZE - DR. DIERS - BEERMANN GMBH

# Steuerliche Förderung des Mietwohnungsneubaus

Einführung einer neuen zeitlich befristeten Sonderabschreibung.

Im Koalitionsvertrag zur 19. Legislaturperiode hatten CDU, CSU und SPD vereinbart, eine Wohnraumoffensive zu starten, in deren Rahmen steuerliche Anreize für den Mietwohnungsneubau im bezahlbaren Mietsegment geschaffen werden sollen. Insgesamt soll der Bau von insgesamt 1,5 Mio. neuen Wohnungen und Eigenheimen angeregt werden.

Mit dem neuen § 7b EStG (in Kraft seit dem 9.8.2019) wurde eine Sonderabschreibung für die Anschaffung und Herstellung neuer, bisher nicht vorhandener Mietwohnungen zu fremden Wohnzwecken eingeführt. Aus unions-rechtlichen Gründen kann die Sonderabschreibung auch für Wohnungen in anderen EU-Staaten sowie in Staaten außerhalb der EU, mit denen entsprechende Amtshilfevereinbarungen bestehen, in Anspruch ge-

nommen werden, wenn die aus der Vermietung dieser Wohnung erzielten Einkünfte im Inland der Besteuerung unterliegen.

Mit der Sonderabschreibung sollen steuerliche Anreize gesetzt werden, um insbesondere private Investoren zum Bau zusätzlicher Mietwohnungen zu bewegen. Die Sonderabschreibung in Höhe von jährlich 5 % kann über einen Gesamtzeitraum von vier Jahren zusätzlich zur linearen Absetzung für Abnutzung von 2 % jährlich in Anspruch genommen werden.

Grundsätzlich kann jeder Steuerpflichtige mit steuerpflichtigen Einkünften aus der Vermietung von Wohnungen die Sonderabschreibung geltend machen, wenn bestimmte Voraussetzungen eingehalten werden.

Eine förderfähige Wohnung kann sowohl bei Herstellung entstehen, als auch bei Anschaffung vorliegen. Eine neu hergestellte bzw. angeschaffte oder umgebaute Wohnung in neuen wie auch in bestehenden Gebäuden muss auf Dauer der entgeltlichen Nutzungsüberlassung zu fremden Wohnzwecken im Jahr der Anschaffung oder Herstellung und in den folgenden neun Jahren dienen (§ 7b Abs. 2 Nr. 3 EStG). Bei der entgeltlichen Überlassung der Wohnung darf die Miete nicht weniger als 66 % der ortsüblichen Marktmiete betragen (§ 21 Abs. 2 EStG). Die Wohnfläche muss mindestens 23 qm betragen. Zudem wird bei der Förderung darauf abgestellt, dass tatsächlich neue Wohnungen geschaffen werden, die bisher nicht vorhanden waren.

Um Anreize für eine zeitnahe Investitionsentscheidung zu schaffen, wird der Geltungsbereich des § 7b EStG zeitlich begrenzt. Wird das Gebäude neu hergestellt, wird eine Wohnung nur gefördert, wenn der Bauantrag nach dem 31.08.2018 und vor dem 01.01.2022 gestellt wurde.

Die förderfähige Bemessungsgrundlage ermittelt sich aus den abschreibungsfähigen Anschaffungs- oder Herstellungskosten des neuen Gebäudes bzw. der neuen Wohnung(en), unter Berücksichtigung der Baukostenobergrenze (1. Prüfung) und der Förderhöchstgrenze (2. Prüfung).

Baukostenobergrenze: Die Sonderabschreibung nach § 7b Abs. 2 Nr. 2 EStG ist nur dann möglich, wenn die





- Portraits
- Events
- Business
- PR & Internet
- Lifestyle
- Architektur

Brüderstr. 25 c  
32758 Detmold  
Telefon: 05231.309100  
jelinski@fotografie-jelinski.de

## Jutta Jelinski



Foto: Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH

Die Geschäftsleitung der Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH.

abschreibungsfähigen Anschaffungs- oder Herstellungskosten nicht mehr als 3.000 € je qm Wohnfläche betragen. Fallen höhere Anschaffungs- oder Herstellungskosten an, führt dies ohne weiteren Ermessensspielraum zum vollständigen Ausschluss der Förderung.

Förderhöchstgrenze: Die Bemessungsgrundlage für die Sonderabschreibung wird auf maximal 2.000 € je qm Wohnfläche begrenzt. Liegen die Anschaffungs- oder Herstellungskosten darunter, sind diese in der tatsächlich angefallenen Höhe der Sonderabschreibung zugrunde zu legen. Aufwendungen für das Grundstück und die Außenanlagen sind nicht förderfähig.

Die Sonderabschreibungen werden nur gewährt, soweit die EU-rechtlichen Voraussetzungen bezüglich der De-minimis-Beihilfen eingehalten sind. Danach darf u.a. der Gesamtbetrag der einem einzelnen Unternehmen gewährten Beihilfen 200.000 Euro in einem Zeitraum von 3 Jahren nicht übersteigen.

Der Antrag auf Sonderabschreibung wird im Rahmen der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuererklärung zu stel-

len sein. Hierzu wird offensichtlich ein neuer Vordruck erarbeitet. Die Einhaltung der Nutzungsvoraussetzungen soll nicht jährlich nachzuweisen sein, aber es besteht die Verpflichtung, Änderungen, die Auswirkungen auf die steuerliche Förderung haben, dem Finanzamt zeitnah mitzuteilen.

Letztlich stellen die Regelungen lediglich eine zeitliche Vorverlagerung von Abschreibungen dar. Aufgrund der aktuellen Niedrigzinsphase dürften die Sonderabschreibungen daher nur einen geringen Anreiz darstellen.

/// [www.stolze-diers-beermann.de](http://www.stolze-diers-beermann.de)

## Ihre Experten für Edelstahl Rostfrei

Alles aus einer Hand, vom Zuschnitt bis zur Oberflächenbearbeitung

Abkanten und Verformen

Wasserstrahlschneiden

Laserschneiden

Lohnbeizen

Schweißen

Schleifen

Strahlen



Schweißfachbetrieb mit Herstellerqualifikation nach DIN EN 1090 EXC3.

Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG

Industriestraße 23 • 32139 Spenge • Tel.: +49 5225 8799-0 • Fax: +49 5225 8799-97

info@modersohn.de • www.modersohn.eu

HLB | DR. KLEIN, DR. MÖNSTERMANN + PARTNER MBB

# Unternehmenskriminalität: Neuer Gesetzentwurf verschärft Sanktionen

Eine frisierte Ausschreibung, eine Rolex hier, ein Urlaub als Gegenleistung für eine Vorstandsposition da; Korruption als Kavaliersdelikt?

**D**a bisher eine gesetzliche Grundlage mit ausreichendem Abschreckungspotenzial zur gezielten Bekämpfung von Unternehmenskriminalität fehlte, entstand der Eindruck, die Justiz schaue Unternehmen in Deutschland bei Compliance-Verfehlungen nicht gründlich genug auf die Finger. Mit einem kürzlich veröffentlichten Gesetzentwurf zur Bekämpfung der Unternehmenskriminalität unternimmt das Bundesjustizministerium jetzt einen neuen Anlauf, klare Verhältnisse bei Sanktionen für Unternehmen und zur Strafverfolgung durch die Justiz zu schaffen. „Unternehmen müssen aber kein neues Bürokratiemonster fürchten“, beruhigt Claudia Lohaus, Wirtschaftsprüferin der Osnabrücker Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Dr. Klein, Dr. Mönstermann & Partner GmbH.

„Natürlich wohnt jedem neuen Gesetz ein gewisser bürokratischer Aufwand inne. Unternehmen sollten dieses Gesetz aber vor allem als Ansporn sehen, ihre Compliance-Richtlinien zu überarbeiten und interne Verfehlungen konsequent zu verfolgen. Denn kommt es zu Verfahren gegen das Unternehmen, können diese Bestrebungen und die transparente Zusammenarbeit mit den Behörden erheblichen Schaden vom Unternehmen abwenden“, erläutert die Expertin.

Der neue Gesetzentwurf beinhaltet Aspekte, die bereits 2017 Teil der Urteilsbegründung des Bundesgerichtshofs in einem beachtenswerten Urteil in



Claudia Lohaus, Wirtschaftsprüferin der Osnabrücker Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Dr. Klein, Dr. Mönstermann & Partner GmbH.

einem Compliance-Verfahren waren. So wurden zum einen das Vorhandensein eines Compliance-Management-Systems und zum anderen die Optimierung desselben in Folge der Aufdeckung des Rechtsverstößes bei der Bemessung des Sanktionsrahmens berücksichtigt.

Sind Unternehmen hingegen wenig kooperativ oder haben sich bislang kaum oder nur in unzureichendem Maße um die Einführung und Einhaltung von Compliance-Richtlinien gekümmert, könnte das zukünftig unangenehme Konsequenzen nach sich ziehen. So sieht der aktuelle Gesetzentwurf beispielsweise eine Koppelung der Sanktionshöhe mit dem Jahresumsatz des Unternehmens ab einer Höhe von 100 Millionen Euro vor. Bislang lag die Sanktionshöchstgrenze bei 10 Millionen Euro.

Darüber hinaus soll ein behördeninternes Register aller sanktionierten Unternehmen eingeführt werden. Ergänzend steht den Behörden auch die Gewinnabschöpfung als Sanktionsinstrument zur Verfügung, um gegebenenfalls Verbraucher entschädigen zu können. Zentrale Neuerungen des Gesetzentwurfes umfassen zum einen die Einführung des Legalitätsprinzips, nach dem Ermittlungsbehörden künftig angehalten werden, bereits bei einem Anfangsverdacht auf Compliance-Verstöße gegen ein Unternehmen zu ermitteln. Des Weiteren sollen Unternehmen künftig verantwortlich sein für die Verfehlungen ihrer Führungskräfte, die durch entsprechende Compliance-Strukturen verhindert oder abgemildert hätten werden können. Präventives Handeln der Unternehmen

kann sich mit dem neuen Gesetzentwurf künftig definitiv auszahlen. „Wann hat Noah seine Arche gebaut? Vor der Sintflut! Um zu verstehen, warum die rechtzeitige Einführung von Compliance-Management-Systemen zielführend ist, sollten sich Unternehmen dieses Bild in jedem Fall vor Augen führen“, resümiert Lohaus abschließend. Wichtig dabei ist allerdings, dass Compliance-Systeme unternehmensindividuell und damit passgenau ausgestaltet werden. Denn jedes Unternehmen hat sein eigenes Risikoprofil, abhängig von Größe und Geschäftsgegenstand. Darüber hinaus finden nicht alle wirtschaftsrelevanten Gesetze für jedes Unternehmen Anwendung. „Hier lohnt ein regelmäßiger Austausch der Geschäftsführung mit ihren Justiziarern und Wirtschaftsprüfern (des eigenen Unternehmens) oder mit externen Experten, um die wirklich



Vitali Mierau, Rechtsanwalt und Partner bei HLB Dr. Klein, Dr. Mönstermann & Partner GmbH.

relevanten Aspekte für die Erstellung eines wirksamen Compliance-Management-Systems herauszufiltern“, ergänzt Vitali Mierau, Rechtsanwalt

und Partner bei HLB Dr. Klein, Dr. Mönstermann & Partner GmbH.

/// [www.hlb-deutschland.de](http://www.hlb-deutschland.de)

# Wir bieten immer Höchstleistung. Als Ostwestfalen sind wir da stur.

Stark, persönlich, nah:  
Vermögensverwaltung  
für die Region.

Jetzt Gespräch  
vereinbaren:  
[jetzt-vv.de](http://jetzt-vv.de)

Als Experten in der Vermögensverwaltung entlasten wir Sie – und verschaffen Ihnen mit zuverlässiger und transparenter Rundum-Betreuung Zeit für die Dinge, die Ihnen am Herzen liegen. **Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!**

Wir freuen uns auf Ihren Anruf: 0521 544-312 oder 05241 104-312

HELMSAUER GRUPPE - DR. SCHMIDT & ERDSIEK GMBH & CO. KG

# Mitarbeiterbindung durch betriebliche Krankenversicherung

Mit der betrieblichen Krankenversicherung können Unternehmen ihren Mitarbeitern einen echten Mehrwert bieten.

**E**s ist längst kein Geheimnis mehr, dass sich die Gewinnung leistungsfähiger neuer Mitarbeiter zunehmend schwierig bis unmöglich gestaltet. Der „Kampf um qualifizierte Köpfe“ ist vielfach in vollem Gange. Das Gehalt allein reicht häufig nicht aus, um als Arbeitgeber im Wettbewerb gutes Personal zu gewinnen und zu halten. Vielmehr müssen auch „weiche“ Faktoren wie Sozialkompetenz und Fürsorge auf Arbeitgeberseite stimmen.

„Die zusätzliche betriebliche Krankenversicherung ist ein modernes Instrument im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter. Dies hat für den Arbeitgeber den Vorteil, dass er sich gegenüber anderen abheben kann und durch den echten monetären Mehrwert die

Mitarbeiterbindung stärkt“, sagt Jörn Malinowski, Firmenkundenberater bei der Dr. Schmidt & Erdsiek GmbH & Co. KG aus Minden. Als Versicherungsexperte erläutert Malinowski weiter: „Anders als in der betrieblichen Altersvorsorge erleben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Vorteile einer betrieblichen Krankenversicherung schon während ihres Beschäftigungsverhältnisses. Ein solches Zusatzangebot zahlt sich daher in mehrfacher Hinsicht aus.“

## Neu: Mehr Flexibilität durch ein „Universales Budget“

Die Dr. Schmidt & Erdsiek GmbH & Co. KG bietet als Tochterunternehmen der Helmsauer Gruppe mit einem Gruppenvertrag die neuartige Bereit-

stellung eines universalen Budgets für Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen. Dies schafft eine ganze Reihe von Vorteilen. Es ist keine Festlegung auf Leistungsarten erforderlich. Versichert sind:

- Zuzahlungen bei Sehhilfen (zum Beispiel Brillen oder Kontaktlinsen) bis zu 180 Euro pro Jahr,
- Zuzahlungen bei Kosten für Zahnbehandlung und Zahnersatz (zum Beispiel, Kronen, Brücken, Implantate, Reparatur von Zahnersatz,
- Kosten für zahnärztliche Prophylaxe (60 Euro pro Jahr),
- Kosten für Heilpraktiker (Behandlungen /Untersuchungen)
- Kosten für Hörgeräte, Arznei- und Verbandsmitteln sowie sonstigen Hilfsmitteln (sofern



Foto: AdobeStock\_290396871

ärztlich verordnet),

- Facharztsservice (kurzfristige Terminvereinbarung bei einem Facharzt – i. d. R. innerhalb weniger Tage, Wegfall langer Wartezeiten)

Als Arbeitgeber wählen Sie ein Jahresbudget aus, über welches die Mitarbeiter/-innen innerhalb der oben aufgeführten Leistungsarten frei verfügen können. Ein Budget von beispielsweise 300 Euro jährlich kostet monatlich nur 9,95 Euro je Mitarbeiterin, bei 600 Euro Budget fallen monatlich 19,75 Euro an. Der Beitrag ist für alle Mitarbeiter/-innen unabhängig vom Eintrittsalter gleich.

### Versicherung ohne Gesundheitsprüfung

Versichert werden alle Mitarbeiter/-innen ohne Ausnahme. Erfreulicherweise ist keinerlei Gesundheitsprüfung bei der Antragstellung erforderlich, somit bestehen auch



Jörn Malinowski Fachwirt für Versicherungen und Finanzen (IHK) Firmenkundenberater

keine Ausschlüsse, Wartezeiten oder Beitragszuschläge. Als Mindestgröße müssen fünf Mitarbeiter angemeldet werden.

Zusätzlich besteht die Möglichkeit,

eine stationäre Zusatzversicherung mit Wahlarztleistung in den Vertrag einzuschließen. Auch hier wird keine Gesundheitsprüfung durchgeführt.

### Ihr Mehrwert ist erlebbar!

Die Mitarbeiter/-innen erhalten eine mit Ihrem Unternehmenslogo gebrandete Krankenversicherungskarte. Bei jeder Inanspruchnahme der Leistung ist das Unternehmen sichtbar und wird zu 100 % positiv von den Mitarbeiter(n)-innen und deren Kontaktpersonen wahrgenommen. Dies fördert die Mitarbeiterbindung und macht das Unternehmen für Fachkräfte attraktiv. Steigern Sie Ihre Attraktivität als Arbeitgeber. Weitere Informationen erhalten Sie gerne über die Creditreform oder Ihren Ansprechpartner bei der Helmsauer Gruppe - Dr. Schmidt & Erdsiek GmbH & Co. KG.

/// [www.helmsauer-gruppe.de](http://www.helmsauer-gruppe.de)  
 /// [www.creditreform.de/herford](http://www.creditreform.de/herford)

Foto: Dr. Schmidt & Erdsiek GmbH & Co. KG



**Stolze | Dr. Diers | Beermann GmbH**  
 Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
 Steuerberatungsgesellschaft

**Prädikat: ausgezeichnet**

Wirtschaftsprüfung

Steuerberatung

Unternehmensberatung

Internationales Steuerrecht

70 Experten, davon 7 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte und 19 Steuerberater

[www.stolze-diers-beermann.de](http://www.stolze-diers-beermann.de)



EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

# Lagebericht Mittelstand 2019 der Volksbank Bielefeld-Gütersloh

Unsicherheit wächst trotz aktuell guter Geschäftslage

Die Geschäfte laufen solide, der Optimismus für den Rest des Jahres überwiegt, die Zahl der Beschäftigten ist weitgehend konstant, und doch zeigt die Stimmungskurve nach unten. Der Grund: Nach Jahren des Aufschwungs wächst die allgemeine Sorge vor einer Konjunkturabkühlung. Zu diesen Ergebnissen kommt der „Lagebericht Mittelstand“ der Volksbank Bielefeld-Gütersloh. 152 Unternehmen haben in diesem Jahr an der Umfrage teilgenommen. Erstmals äußerten sie sich online zu ihren Erwartungen, Personalplänen, Investitionen und Herausforderungen.

Dabei fällt auf, dass sich der Mittelstand in Bielefeld und dem Kreis Gütersloh nach wie vor in guter Verfassung präsentiert. Eine große Mehrheit der befragten Unternehmen, nämlich knapp 86 Prozent, schätzt die aktuelle Geschäftslage weiterhin positiv ein: 71 Prozent bewerten sie als gut, 15 Prozent sogar als sehr gut. Insgesamt ist der Anteil der Unternehmen, die eine Spitzennote vergeben, zwar um drei Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen. Dennoch bleibt die Zufriedenheit auf einem hohen Niveau. „Diese Zahlen zeigen einmal mehr, wie robust der Mittelstand im wirtschaftlich starken Kreis Gütersloh und in der dynamischen Stadt Bielefeld ist“, betont Ralf Reckmeyer, Leiter Firmenkundenbetreuung der Volksbank Bielefeld-Gütersloh. Vor allem im Bau- und Ausbaugewerbe hat sich die Geschäftslage positiv entwickelt. 40 Prozent der befragten Firmen beurteilen sie als „sehr gut“ – ein absoluter Spitzenwert. „Die Branche profitiert von einer guten Auftragslage. Die Zinsen sind niedrig, die Bereitschaft, zu bauen oder umzubauen, ist hoch – das spiegelt sich zum Beispiel in der Geschäftslage der Handwerksbetriebe wider“, so Ralf Reckmeyer.

### Gedämpfter Optimismus

Trotz solider laufender Geschäfte blicken die meisten befragten Unternehmen der Zeit bis zum Jahresende nicht mehr ganz so zuversichtlich entgegen wie noch vor einem Jahr. 21 Prozent rechnen mit einer leichten bzw. einer starken Verbesserung. 2018 war noch etwas mehr als ein Drittel der Meinung, dass es mit der Geschäftslage weiter bergauf geht. 57 Prozent (2018: 53 Prozent) gehen aktuell davon aus, dass sich die Geschäftslage nicht verändern wird. 19 Prozent (2018: acht Prozent) erwarten eine Verschlechterung,



Ralf Reckmeyer (Generalbevollmächtigter und Leiter Firmenkundenbetreuung) präsentierte die Ergebnisse des Lageberichts.

allen voran der Handel (24 Prozent). Auch in der Dienstleistungsbranche ist der Optimismus eher verhalten: Von einer leichten Verbesserung ihrer Geschäftslage bis Jahresende gehen nur noch 19 Prozent aus. 2018 lag dieser Wert mit 35 Prozent fast doppelt so hoch.



### Investitionsbereitschaft weiter auf hohem Niveau

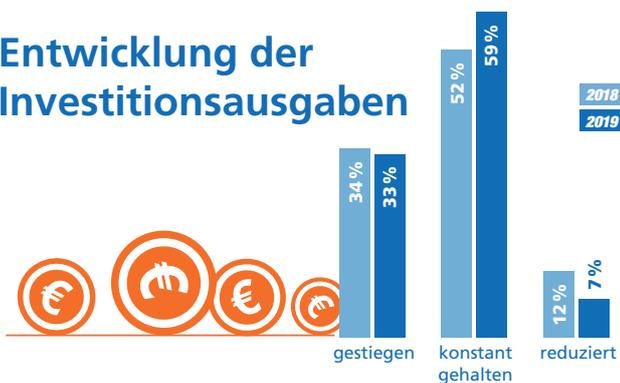
Die gedämpften Erwartungen drücken auch das Stimmungsbarometer nach unten: Auf alle Wirtschaftszweige bezogen fällt der Stimmungsindeks, der sich aus der Bewertung der aktuellen Geschäftslage und der Erwartung für die zwei-

te Jahreshälfte zusammensetzt, um 7,8 Punkte auf 110,8 Punkte. Die Jahre, in denen das Stimmungsbarometer von Rekordwert zu Rekordwert stieg, scheinen zwar vorerst vorbei. Dennoch liegt der Index noch deutlich über dem Mittelwert. Deshalb warnt Ulrich Scheppan, Vorstandsmitglied der Volksbank Bielefeld-Gütersloh, vor „Panikmache“, denn: „Die Investitionsbereitschaft des Mittelstands in Bielefeld und dem Kreis Gütersloh bleibt trotz Stimmungseintrübung auf einem hohen Niveau.“ Ein Drittel der befragten Unternehmen steigerte in den ersten sechs Monaten die Investitionsausgaben. 53 Prozent wollen bis Jahresende weiter investieren, allen voran das verarbeitende Gewerbe mit 62 Prozent. Vier von zehn Mittelständlern in Bielefeld und dem Kreis Gütersloh wollen sogar mehr Geld in ihr Unternehmen stecken als in den Jahren zuvor. „Das stimmt mich sehr zuversichtlich. Von spürbarer Zurückhaltung bei Investitionen kann momentan keine Rede sein“, kommentiert Ulrich Scheppan die Umfrageergebnisse.



Ulrich Scheppan (Vorstandsmitglied der Volksbank Bielefeld-Gütersloh) stellt fest, dass die Investitionsbereitschaft des Mittelstands in Bielefeld und dem Kreis Gütersloh trotz Stimmungseintrübung auf einem hohen Niveau bleibt.

## Entwicklung der Investitionsausgaben



### Solide Kapitalausstattung

Ein weiteres Indiz für die wirtschaftliche Stärke des Mittelstands in Bielefeld und dem Kreis Gütersloh ist die Kapitalausstattung. Bei 64 Prozent der befragten Unternehmen blieb die Eigenkapitalquote konstant, 31 Prozent haben sie erhöht. Bei fast jedem zweiten Unternehmen beträgt sie mehr als 30 Prozent der Bilanzsumme. Jedes dritte Unter-

nehmen plant, die Eigenkapitalausstattung zu verbessern. „Damit setzt der Mittelstand in unserem Geschäftsgebiet die Strategie der verantwortungsvollen Risikovorsorge fort“, so Ulrich Scheppan.

### Fachkräftemangel bleibt größte Herausforderung

Große Sorgen macht den Mittelständlern in Bielefeld und dem Kreis Gütersloh nach wie vor der Fach- und Arbeitskräftemangel. Zwei Drittel der befragten Unternehmen sehen darin das größte Problem. Das sind zwar vier Prozent weniger als noch vor einem Jahr. „Aber von einer Trendumkehr kann keine Rede sein“, erklärt Ralf Reckmeyer. Besonders stark betroffen sind das verarbeitende Gewerbe sowie das Bau- und Ausbaugewerbe. Auf die Betriebsgröße bezogen ist das Problem in größeren mittelständischen Betrieben mit mehr als 51 Mitarbeitern am gravierendsten: 86 Prozent nannten den Fachkräftemangel als zentrale Herausforderung. Wohl auch deshalb hielten 59 Prozent

**DETEKTEI**  
Rolf Raschke

gegr. 1968 [www.detektei-raschke.de](http://www.detektei-raschke.de)  
Tel.: 05203.5588 · Mobil: 0171.2211256  
DSGVO - KONFORME ERMITTLUNGEN

**GRUSZECKI & HILDEBRAND**  
steuerberater

Johannisstr. 45 · 32052 Herford  
Fon 05221 / 121 490 · [www.gh-die-steuerberater.de](http://www.gh-die-steuerberater.de)

aller befragten Unternehmen die Zahl ihrer Beschäftigten konstant, 28 Prozent stockten ihr Personal sogar auf. Diese Tendenz dürfte sich nach der Umfrage fortsetzen: 70 Prozent der Unternehmen planen bis Jahresende mit einem stabilen Personalstand, 17 Prozent wollen die Zahl der Mitarbeiter erhöhen. „Das Vertrauen in die wirtschaftliche Stabilität überwiegt“, fasst Ralf Reckmeyer seine Eindrücke zusammen.

„Sorgenkind“ Nummer zwei bleibt die Bürokratie: 61 Prozent (2018: 64 Prozent) der befragten Unternehmen sehen darin einen hohen Belastungsfaktor. Besonders ausgeprägt ist diese Einschätzung in Betrieben mit bis zu 20 Beschäftigten. Ebenfalls von kleineren Betrieben häufig genannt: die Steuerbelastung. Dem entsprechend groß ist der Wunsch nach Gesetzeserleichterungen und Bürokratieabbau, auch bei Steuern und Abgaben: 48 Prozent aller befragten Unternehmen und zwei Drittel der kleineren Betriebe sehen hier den größten Handlungsbedarf.

**Aktuelle Problemfelder**

**Arbeiter- und Facharbeitermangel**



**66**  
Prozent

der befragten Unternehmen bereitet der Fachkräftemangel die größten Sorgen.

**Bürokratie**

**61**  
Prozent

der Mittelständler beklagen einen zu hohen bürokratischen Aufwand.



Foto: Fotolia/contrastwerkstatt

Gaben 2018 noch 27 Prozent der befragten Unternehmen an, innerhalb von fünf Jahren einen Generationswechsel zu planen, sind es inzwischen 38 Prozent.

zent. Doch davon hat bisher nur jedes dritte die Nachfolge auch bereits geregelt. Vier von zehn Kandidaten haben zumindest mit der Planung begonnen. Dennoch überwiegt der Optimismus: Jedes zweite Unternehmen schätzt die Chance eines erfolgreichen Generationswechsels als „gut“ (43 Prozent) oder sogar „sehr gut“ (acht Prozent) ein. Entsprechend groß ist der Beratungsbedarf, wie auch die Volksbank Bielefeld-Gütersloh feststellt. Sie leistet Unterstützung auf zwei Wegen: Zum einen bringt sie mit der digitalen „Unternehmens- und Praxisbörse“ Inhaber von Praxen, Kanzleien, Apotheken oder Unternehmen mit interessierten Kandidaten zusammen. Zum anderen berät und begleitet ein speziell ausgebildetes Expertenteam aus Vorsorgeplanern/Estate Planner, Unternehmer dabei, wenn sie ihr „Lebenswerk“ in andere Hände geben.

/// [www.volksbank-bi-gt.de](http://www.volksbank-bi-gt.de)

**Thema Generationswechsel: Zuversicht überwiegt**  
Binnen eines Jahres verschärft hat sich das Thema Generationswechsel: Gaben 2018 noch 27 Prozent der befragten Unternehmen an, innerhalb von fünf Jahren einen Generationswechsel zu planen, sind es inzwischen 38 Pro-

*meine*  
**Creditreform**

Meine Creditreform ist die einfache Online-Lösung für Bonitätsauskunft und Inkasso.

**Mike Schulz**  
Tel. 05732 9025 - 151  
m.schulz@herford.creditreform.de  
Creditreform Herford & Minden  
Dorff GmbH & Co. KG

KLEIN GREVE DIETRICH RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

# Unternehmen im Zugewinnausgleichsverfahren

Mit der Trennung und Scheidung haben sich die Eheleute auch vermögensrechtlich auseinanderzusetzen.

**D**as ist dann problematisch, wenn Vermögenswerte in Form eines Unternehmens oder Gesellschaftsanteilen vorhanden sind und es keinen Ehevertrag gibt, der eine konkrete Regelung für den Fall der Scheidung vorsieht. Dann nämlich ist mit einer etwaig im Zugewinnausgleich zu leistenden Ausgleichszahlung an den Ehepartner nicht selten eine Existenzgefährdung des Unternehmens verbunden.

Gibt es keinen notariellen Ehevertrag, der eine güterrechtliche Regelung vorsieht, so können Zugewinnausgleichsansprüche von den Eheleuten wechselseitig nach dem Gesetz geltend gemacht werden.

Der Wert des Unternehmens oder der Gesellschaftsanteile ist dabei eine Position in der Vermögensaufstellung. Bereits die Bewertung des Unternehmens ist rechtlich problematisch. Häufig gehen die Vorstellungen der Ehepartner/Anwälte über den Wert des Unternehmens stark auseinander. Der Streit über den Wert und damit über die Höhe der Ausgleichszahlungen beginnt. Das hat oft jahrelange Gerichtsverfahren und damit für beide Seiten einhergehende Unsicherheiten zur Folge.

Für die Bewertung von Unternehmen im Rahmen des Zugewinnausgleichs gibt es keine festen Regeln. Grundsätzlich ist bei Unternehmen der Wert maßgeblich, der bei einer Veräußerung erzielt werden kann. Gesellschaftsanteile sind mit dem Wert anzusetzen, den der Ehegatte beim Ausscheiden aus der Gesellschaft im Zeitpunkt des Stichtages zu beanspruchen hat.

Nach welcher Methode die Bewertung zu geschehen hat, wird vom Gesetz nicht vorgegeben. Es ist dann Aufgabe des Familienrichters, im Einzelfall die Auswahl aus einer Vielzahl von Bewertungsmethoden zu treffen. Wenn sich die Eheleute beim Verkehrswert des Unternehmens nicht einig werden, wird die Einholung eines Sachverständigengutachtens erforderlich. Je nachdem um welche Branche es sich handelt, beginnt die Schwierigkeit bereits damit, einen qualifizierten Sachverständigen zu finden.



Doris Lueg  
Fachanwältin für Familienrecht  
Fachanwältin für Erbrecht

Foto: KLEIN GREVE DIETRICH RECHTSANWÄLTE

Das Sachverständigengutachten wird zur Grundlage der Bewertung durch den Familienrichter, weshalb die Auswahl des Sachverständigen von grundlegender Bedeutung ist. Das Ergebnis eines Verfahrens hängt zusammengefasst von der Qualifikation des Sachverständigen und von den Ermessensentscheidungen des Gerichts ab.

Diese aufgezeigten Unwegsamkeiten sind für einen Unternehmer nur durch die rechtzeitige Errichtung eines notariellen Ehevertrages zu vermeiden.

/// [www.kgd-anwalt.de](http://www.kgd-anwalt.de)



**BAST & VOLK**  
STEUERBERATER

**Partner:**  
**Claudia Bast-Roggendorf**  
Steuerberaterin  
**Nils Patrik Volk**  
Steuerberater, M.Sc.

- Umfassende Steuerberatung
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Existenzgründungsberatung
- Jahresabschlüsse & Steuererklärungen

Eichenstraße 2  
33813 Oerlinghausen  
Tel.: 05202 /91540  
kontakt@bv-stb.de

Besuchen Sie uns unter [www.bv-stb.de](http://www.bv-stb.de) für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

# Das neue Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen – Handlungsempfehlungen aus Sicht des Arbeitsrechts

Der Schutz des betrieblichen Know-hows ist eine zentrale unternehmerische Aufgabe. Der Streit um den Schutz betrieblicher Geheimnisse mit (ausgeschiedenen) Arbeitnehmern oder (ehemaligen) Geschäftspartnern (z.B. Lieferanten oder Kunden) hat damit für das Unternehmen häufig eine existenzielle Bedeutung.

**D**ieser Streit wird ab sofort unter geänderten rechtlichen Vorzeichen geführt werden: Am 26. April 2019 ist das „Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen“ in Kraft getreten. Mit diesem Gesetz setzt der deutsche Gesetzgeber – wieder einmal verspätet – eine EU-Richtlinie um. Neben verschiedenen strafrechtlichen und zivilrechtlichen Sanktionen, mit denen einer Verletzung von Geschäftsgeheimnissen begegnet werden kann, bietet das neue Gesetz erstmals eine verbindliche Definition des Begriffes „Geschäftsgeheimnis“. Während bislang die Rechtsprechung ein Geschäftsgeheimnis immer dann annahm, wenn der Inhaber seinen Geheimhaltungswillen irgendwie – objektiv nachprüfbar – zum Ausdruck gebracht hatte, ist die neue gesetzliche Definition wesentlich enger:

Ein Geschäftsgeheimnis ist damit eine geheimhaltungsbedürftige Information, die „Gegenstand von den Umständen nach angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen [...] ist“. Ob eine Information als Geschäftsgeheimnis durch strafrechtliche und zivilrechtliche Sanktionen geschützt ist, hängt also konstitutiv zunächst davon ab, dass der Inhaber des Geheimnisses angemessene Geheimhaltungsmaß-



Dr. Sören Kramer  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Arbeitsrecht

nahmen nachweisen kann. Anders gewendet: Wer sensible Informationen nicht angemessen schützt, kann sich gegenüber Dritten nicht auf den Geheimnisschutz berufen!

Als Geheimhaltungsmaßnahmen kommen selbstverständlich zunächst technische bzw. physische Maßnahmen in Betracht. Der Inhaber eines Geschäftsgeheimnisses wird also typischerweise den Zugang zu den geheimhaltungsbedürftigen Informationen auf einen möglichst engen Kreis von unternehmensangehörigen bzw. externen Personen begrenzen („Need-to-know“-Prinzip) und unbefugten Zugriff auf das Geheimnis durch technische Maßnahmen (beginnend beim guten alten Tresor bis hin zu elektronischen oder biometrischen Zugangsschranken) verhindern. Welche Maßnahmen insoweit angemessen im Sinne des Gesetzes sind, hängt von der Art der Information, vom Wert des Geschäftsgeheimnisses und von dessen Bedeutung für das Unternehmen ab. Schematische Lösungen verbieten sich. Jeder Unternehmer ist aufgerufen, seine Geschäftsgeheimnisse zu definieren, eine Bestandsaufnahme hinsichtlich der vorhandenen Geheimhaltungsmaßnahmen durchzuführen und hieraus gegebenenfalls Handlungsnotwendigkeiten abzuleiten. Da typischerweise gerade auch die Arbeitnehmer des Unternehmens (notwendigerweise) Zugriff auf Geschäftsgeheimnisse haben, sollen

nachstehend arbeitsrechtliche Instrumentarien zum Geheimnisschutz beleuchtet werden:

1. Die technischen und physischen Geheimhaltungsmaßnahmen können im Regelfall durch Ausübung des arbeitgeberseitigen Weisungsrechts schnell umgesetzt werden. Da im Falle einer zivilrechtlichen Auseinandersetzung bzw. im Fall eines strafrechtlichen Ermittlungsverfahrens der Geheimnisschutzhaver beweisen muss, welche Geheimhaltungsmaßnahmen er getroffen hat, sollten Weisungen insbesondere an wichtige Know-how-Träger unbedingt schriftlich (und gegen Empfangsquittung) erfolgen. Alle Mitarbeiter, die mit Geschäftsgeheimnissen in Kontakt kommen, sollten regelmäßig über die kritischen Informationen, die hieraus resultierenden Vertraulichkeitsverpflichtungen und über die technischen Sicherheitsmaßnahmen belehrt werden. Die Belehrungen sind zu dokumentieren.
2. In die Arbeitsverträge sind – jedenfalls bei Neuabschluss – Verschwiegenheitsklauseln aufzunehmen. Hierbei ist zu differenzieren: Bei Mitarbeitern, die typischerweise nicht mit sensiblen Informationen arbeiten, dürften Standardklauseln zur Verschwiegenheit im Arbeitsvertrag

ausreichen. Bei besonderen Know-how-Trägern sind „maßgeschneiderte“ Verschwiegenheitsregelungen im Arbeitsvertrag vorzusehen. Dies gilt z.B. für die Mitarbeiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung und für führende Mitarbeiter im Vertrieb und im Einkauf. Besonderen rechtlichen Anforderungen unterliegen weiterhin Verschwiegenheitsklauseln, die sich auch auf die Zeit nach der Vertragsbeendigung erstrecken. Da in diesen Fällen eine allgemeine Verschwiegenheitspflicht des Arbeitnehmers nicht mehr besteht, müssen die weiterhin geheim zu haltenden Informationen im Arbeitsvertrag möglichst bestimmt beschrieben werden. Häufig zu lesende Standardklauseln, wonach die allgemeine Verschwiegenheitspflicht sich auch auf die Zeit nach Vertragsende erstreckt, sind unwirksam, da sie den Arbeitnehmer unangemessen in seinem beruflichen Fortkommen hindern.

3. Ein etwa vorhandener Betriebsrat ist zur Mitbestimmung aufgerufen, wenn die Schutzmaßnahmen das Ordnungsverhalten der Arbeitnehmer betreffen oder wenn es sich hierbei um technische Überwachungsmaßnahmen handelt. So unterliegen Videoüberwachungen ebenso dem Mitbestimmungs-

recht wie technische Schließvorrichtungen oder die Einführung von Mitarbeiterausweisen. Da Betriebsvereinbarungen unabhängig von etwaigen vertraglichen Vereinbarungen unmittelbar und zwingend für jedes einzelne Arbeitsverhältnis gelten, sollte über die Frage nachgedacht werden, ob nicht der Geheimnisschutz insgesamt in einer umfassenden Betriebsvereinbarung geregelt werden kann. Leitende Angestellte unterliegen den Betriebsvereinbarungen nicht. Hier bedarf es in jedem Falle eingehender vertraglicher Regelungen.

Unabhängig von Inkrafttreten des neuen Gesetzes bleiben Vertraulichkeitsverpflichtungen, die kraft Arbeitsvertrages oder kraft Gesetzes gelten, natürlich in Kraft. Die vorstehend beschriebenen Maßnahmen dienen damit nicht primär der Vorbereitung etwaiger arbeitsrechtlicher Sanktionen, sondern sind als angemessene Schutzmaßnahmen zwingende Voraussetzung dafür, dass überhaupt ein Geschäftsgeheimnis existiert, das gegenüber Dritten durch zivilrechtliche oder strafrechtliche Maßnahmen geschützt werden kann.

/// [www.brandi.net](http://www.brandi.net)

## Integrierte Managementsysteme Einführung und Pflege

- QUALITÄTSMANAGEMENT (ISO 9001, IATF, VDA 6.1, VDA, Medizinprodukte)
- LEBENSMITTELSICHERHEITSMANAGEMENT (IFS: Food, Logistics, Broker, HPC, DIN EN ISO 22000, Hygiene)
- UMWELTMANAGEMENT (14001, EMAS)
- ENERGIEMANAGEMENT (DIN EN 50001)
- ARBEITS- UND GESUNDHEITSSCHUTZ (DIN EN 45001, SCC/ SCP)

Seit fast 25 Jahren mit ca. 800 Referenzprojekten am Markt aktiv!



0 52 31 / 56 99 – 0 • [www.technotrans-detmold.de](http://www.technotrans-detmold.de) • [info@technotrans-detmold.de](mailto:info@technotrans-detmold.de)

JOHANNES MÜLLER WIRTSCHAFTSBERATUNG

# „OstWestfalenLippe – Das Familienunternehmerland“

Zum zweiten Mal in diesem Jahr lud die Johannes Müller Wirtschaftsberatung zum MüllerForum ein. Der Einladung folgten zahlreiche Unternehmer aus der Region sowie Vertreter der Finanzbranche, Steuerberater und Rechtsanwälte. Am 5. November 2019, in Herford, drehte sich alles um die Nachfolge in Familienunternehmen.

**D**ieser Streit wird ab sofort unter geänderten rechtlichen Vorzeichen geführt werden: Am 26. April 2019 ist das „Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen“ in Kraft getreten. Mit diesem Gesetz setzt Bereits die Veranstaltung im Januar wurde diesem Schwerpunktthema gewidmet. Das überaus positive Feedback auf der einen Seite, aber auch die vielen interessanten Facetten, die das Thema Unternehmensnachfolge zusätzlich zu den im Januar angesprochenen Themenbereichen hat, bewog die Johannes Müller Wirtschaftsberatung dazu, die Unternehmensnachfolge ein zweites Mal in den Fokus zu rücken. Nachfolgelösungen für Familienunternehmen standen bei der After-Work-Veranstaltung am 05. November 2019 im Hotel Waldesrand in Herford im Mittelpunkt, denn der Anteil von Familienunternehmen an allen Unternehmen der deutschen Volkswirtschaft beträgt über 80 %. Sie stellen mehr als 56 % aller Arbeitskräfte, entwickeln fast dreiviertel der Patente und erwirtschaften mehr als die Hälfte des Brutto-sozialprodukts.

Nachfolge ist in Familienunternehmen Chance und Risiko zugleich. Während die Übergabe an die nächste Generation dem Unternehmen Kontinuität sichert, kann aus einer schlechten Nachfolgeentscheidung ein Risiko für die Überlebensfähigkeit des Familienunternehmens resultieren. Und auch die Unternehmerfamilie leidet, wenn die Nachfolge

innerhalb der Familienmitglieder nicht richtig entschieden worden ist. Zu diesem MüllerForum konnten erneut hochkarätige Referenten gewonnen werden:

## Begrüßung und Einführung

Carsten Müller, Junior-Chef und Gesellschafter der Johannes Müller Wirtschaftsberatung, ging auf die hohe Bedeutung von Familienunternehmen in unserer Volkswirtschaft ein. Nicht nur Kontinuität und Tradition, sondern auch verlässliche Wertesysteme und Menschlichkeit stehen bei Familienunternehmen im Vordergrund.

Da sich entgegen der Wunschvorstellung vieler Unternehmer nur etwa 50 % aller Nachfolgen familienintern realisieren lassen, sind auch externe Lösungen aktiv zu prüfen. Hierzu empfiehlt es sich, die Nachfolge als strategischen Prozess mit entsprechend langem Vorlauf zu planen.

## Nachfolge in Familienunternehmen

Prof. Dr. Christina Hoon ist Inhaberin des Stiftungslehrstuhls „Führung von Familienunternehmen“ der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bielefeld und steht in ständigem Austausch mit den zahlreichen Familienunternehmen der Region.

In ihrem Vortrag stellte sie das „Familienunternehmerland“ Ostwestfalen-Lippe als starke Wirtschaftsregion dar, die mit mehr als 140.000 Unternehmen und über 1 Million Beschäftigten mehr als 60 Mrd. Euro des Bruttoinlandsprodukts erwirtschaften. Dabei zählen diese Familienunternehmen nicht nur zum Mittelstand, sondern erreichen zum Teil Milliardenumsätze, wie Oetker und Miele.

Aber „Familienunternehmen ticken anders“ und so arbeitete Frau Prof. Dr. Hoon in ihrem Vortrag ebenfalls die speziellen Schwierigkeiten heraus, die Familienunternehmen in der Nachfolge haben können, und wie man ihnen begegnet.

## „Window Dressing“ oder „Dressing the Bride“ beim Unternehmensverkauf

Gleich zu Beginn stellte der Rechtsanwalt und Notar Dr. Nils Wigglinghaus, der ein zweites Mal als Referent gewonnen

Ihre Herausforderung, unser Job: **Sichere Entsorgung** von Akten, Altpapier und Kunststoffen



bequem entsorgt – sicher verwertet

**STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH**

Buschortstraße 52-54 · 32107 Bad Salzufflen  
Fon: 05221 70347 · www.stuecke-gmbh.de



werden konnte, klar, dass es beim „Aufhübschen“ eines Unternehmens darum geht, die Schwachstellen frühzeitig zu identifizieren, um im Nachhinein unliebsame Überraschungen zu vermeiden und einen guten Preis zu erzielen.

Während Konjunktur und rechtlicher Rahmen so gut wie gar nicht zu beeinflussen sind, gibt es zahlreiche Faktoren, die mit entsprechenden Maßnahmen im Vorfeld eines Unternehmensverkaufs positiv veränderbar sind. Hierzu führte der Rechtsexperte in seinem lebendigen Vortrag zahlreiche Beispiele an, wie eine aktuelle Buchhaltung, ein transparentes Controlling, ein zeitgemäßer Stand der Digitalisierung, moderne Führungsstrukturen oder rechtssichere Arbeitsverträge.

Eine frühzeitige, gute Vorbereitung kann ein spätes Scheitern einer Unternehmenstransaktion vermeiden.

### Individuelle Finanzierungs-lösungen für Unternehmensnachfolgen

Nebenklassischen Bankfinanzierungen und Förderprogrammen des Bundes sind bei vollständigen oder teilweisen Unternehmensverkäufen im Rahmen von externen und internen Nachfolgeformen auch Private Equity Lösungen bedeutsam.

Ob Minderheitsbeteiligung, Übernahme der Mehrheit oder die Bereitstellung von Mezzaninekapital, Hedwig Holkenbrink, Investmentdirektorin der VR Equitypartner GmbH, führte sehr praxisnah aus, wie ihr Unternehmen durch die Stärkung der Eigenkapitalsituation neue Perspektiven und Handlungsoptionen für die Zukunft eröffnen kann.

Die Expertin der VR Equitypartner entwickelt individuelle Nachfolgekonzpte auf Basis persönlicher und grundlegender Entscheidungen des Unternehmers. Dabei kann ein sukzessiver Übergang eine gute Alternative zum sofortigen Verkauf sein.



Foto: Müller Forum

Von links nach rechts: Johannes Müller, Johannes Müller Wirtschaftsberatung (Bünde), Prof. Dr. Christina Hoon, Universität Bielefeld, Dr. Nils Wigglinghaus, BRANDI Rechtsanwälte (Gütersloh), Hedwig Holkenbrink, VR Equitypartner (Münster), Carsten Müller, Johannes Müller Wirtschaftsberatung (Bünde)

Ziel aller Beteiligungsformen der VR Equitypartner ist immer eine Partnerschaft auf Zeit mit dem Ziel, dass mittelständische Unternehmen auch nach Umsetzung der Unternehmens-

nachfolge erfolgreich weitergeführt und nachhaltige Konzepte mit mehr Aussicht auf Erfolg umgesetzt werden können.

/// [www.mueller-beratung.de](http://www.mueller-beratung.de)



## Wirtschaftsrecht

Profitieren Sie von unserem Wissen und langjährigen Erfahrungen.

**KLEIN · GREVE · DIETRICH**  
RECHTSANWÄLTE

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld  
Tel. (0521) 964 68-0 | [info@kgd-anwalt.de](mailto:info@kgd-anwalt.de)  
[www.kgd-anwalt.de](http://www.kgd-anwalt.de)

BESTÄNDIGKEIT  
VERTRAUEN  
**KOMPETENZ**  
NACHHALTIGER ERFOLG

A portrait of Marcus Graf von Oeynhausen-Sierstorff, a middle-aged man with short grey hair, smiling and looking to the right. He is wearing a brown tweed jacket over a dark blue V-neck sweater and a light blue collared shirt. He is standing in front of a wall with a blue and yellow plaid pattern. A reflection of him is visible in a mirror to the right. The text is overlaid in the bottom left corner.

**IM GESPRÄCH MIT  
Marcus Graf von  
Oeynhausen-Sierstorff**

**K**ontinuität schafft Vertrauen. Sicherlich auch eine wichtige Komponente auf dem Weg zum Erfolg und einem Familienunternehmen in der 7. Generation geradezu inhärent. Die weiteren Zutaten: Der Blick fürs Wesentliche, Trends erkennen, in Bewegung bleiben und natürlich eine gehörige Portion Mut zur Veränderung. Mit sanfter, distinguiertes Stimme beschreibt sich der große, gertenschlanke Marcus Graf von Oeynhausen-Sierstorpff selbst so: „Ich würde mich als kreativen Visionär bezeichnen. Ich bin der Parkmeister. Früher hab ich gesagt, ich bin der Moorkoch.“ Das Letztere ist natürlich der Historie des Kurbades geschuldet. Der Graf mag das Bildhafte. Er nimmt Bezug auf das beeindruckende gräfliche Anwesen, das Gräflicher Park Health & Balance Resort in Bad Driburg. Der Landschaftspark allein umfasst 64 Hektar. Alle drei Unternehmensbereiche, Hotel & Spa, die vier Gräflichen Kliniken und ein Ambulantes Reha Zentrum sowie die Bad Driburger Naturparkquellen bilden die Basis für ein gesundes Familienunternehmen mit inzwischen 1500 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 100 Millionen Euro. Die Anfänge gehen weit zurück auf den Urahn Caspar Heinrich von Sierstorpff, der sich 1782 die Nutzungsrechte an den Driburger Quellen sicherte. Sein Bild hängt im Büro des Grafen.

Um Caspar Heinrich kommt man nicht herum. Sein Geist scheint alles zu umwehen. Heute – wie gesagt in der 7. Generation – tritt Caspar Marcus Rabe Alfred Julius Graf von

Oeynhausen-Sierstorpff seit 1995 in des Ahnherrn große Fußstapfen. Da erstaunt es nicht, dass Bad Driburg der einzige private Kurort Deutschlands ist.

Graf Oeynhausen, so die gebräuchliche Kurz-Anrede – noch kürzer MOS, das interne Kürzel – scheint bis dato alles richtig gemacht zu haben. Die Mitarbeiterzahl hat er seit 1995 gut verdoppelt. Neben den aufpoppenden neuen Visionen ist er Pragmatiker, Sportsmann, Familienvater, Menschenführer. Um bei dem Bild des Parkmeisters zu bleiben: Er greift gern „zur Säge“, schneidet ständig Triebe ab, damit Neues nachwächst. Er weiß genau, dass Menschen Veränderungen ziemlich ungerne haben. Aber „jede Veränderung bedeutet eine neue Chance“. Seine Strategie als Unternehmer: die Menschen für seine Projekte zu begeistern, nicht gegen sie zu agieren. Diese Haltung spiegelt sich auch wider in den regelmäßigen Auszeichnungen der Mitarbeiter. Er ist sicher kein Radikaler, meint aber: „Sie müssen disruptiv sein.“ Und: „Ich will konzeptionell gut vorangehen.“ Pointiert gesetzte Worte – mit feiner Stimme. Das Alte bewahren – ja –, aber Kundenneugewinnung, das liegt ihm besonders am Unternehmerherzen.

### Zuhause in Köln.

Was viele nicht wissen, Graf Oeynhausen wurde in Köln geboren, am 02.06.1961 im Zeichen der Zwillinge. Diesem Tierkreiszeichen wird Neugierde nachgesagt. Nickende Zustimmung. Sein Vater, Caspar Graf von Oeynhausen-Siers-



torpff, war dort im Rheinland Generalbevollmächtigter des Bankhauses Oppenheim und führte bis in die 70er-Jahre die Kurkliniken nur als Wochenendbetrieb. Schule und gymnasiale Anfänge also in Köln. Mehrfach umsteigen mit Bus und Bahn zum Gymnasium, ein gräfliches Taxi gab es nicht. Augenzwinkern. Ein bisschen rheinische Frohnatur ist dem Westfalen geblieben, der Humor leicht britisch, Schalk im Nacken. Er lacht gerne, das ist offensichtlich. Aber beneiden tut er seinen älteren Sohn Louis (20) um dessen „tollen, geistreichen, sehr spontanen Humor“, den kann er genießen. Den Kunstbegriff OWL mag er übrigens so ganz und gar nicht. „Erklären Sie den mal einem Engländer!“ Teutoburger Wald, Land oder Ähnliches wäre da erklärbarer. Die große Schwester Angelina, 12 Jahre älter, heißt jetzt Angelina Gräfin zu Stolberg-Wernigerode, lebt jetzt in Frankfurt und steht heiratsbedingt in der adligen Titulierung über ihm. Sie hat eine geschlossene Krone, er selbst – „ganz spießig“ – nur eine offene. Der Grafentitel wird vererbt an den Ältesten und ist seit der Weimarer Republik Bestandteil des Namens. Daneben sieht die Höfeordnung übrigens vor, dass immer der Älteste auch den Betrieb übernimmt. Graf Oeynhausen will nach Möglichkeit dieser Regel treu bleiben. Das wäre dann Sohn Louis, in der 8. Generation, der zurzeit – ganz bodenständig – eine kaufmännische Ausbildung im 2. Lehrjahr in Madrid bei Siemens macht. Eine solide Ausbildung ist seinem Vater wichtig. In den Kölner Zeiten ging es regelmäßig an den Wochen-

enden im Ford Taunus nach Bad Driburg. Dann, Anfang der 70er-Jahre trafen die Eltern, Ramona Gräfin von Oeynhausens-Sierstorppf und Graf Caspar, die Entscheidung, ganz nach Bad Driburg zu ziehen. Eine große Veränderung stand an. Für die ganze Familie.

Die Konsequenz für den Teenie-Graf: Er wurde in ein internationales Schweizer Internat „gesteckt“. Über 200 Schüler, sehr französisch geprägt und mit ihm nur drei deutsche. Er war gut in Sport, hat in der Fußballmannschaft gespielt, war ein Ass im Skifahren. In der internationalen Mannschaft brauchten sie ihn.

Die Internatszeit war auch prägend. Hier hat er vor allem gelernt, sich durchzusetzen. Dann, nach drei Jahren, die Eltern waren inzwischen in Bad Driburg, ging es zurück – zurück an ein hiesiges städtisches Gymnasium. Der Pferdefuß war nur, dass er – logischerweise - inzwischen Defizite in Deutsch hatte. Das machte sich natürlich in allen schriftlichen Fächern bemerkbar. Den Nachteil wieder auszugleichen, da hat er sich „so durchgemogelt“.

#### Bundeswehr und Studium.

Das Abitur in der Tasche, kam er nach Augustdorf zur Bundeswehr. Panzeraufklärer. Das war von 1981 bis 1983. Nein, er war kein Heimschläfer, hätte er auch nicht gewollt. Der neue Kommandeur wollte in dieser Zeit unbedingt den renommierten sogenannten Boeselager-Wettkampf (fand von 1970 bis 1996 statt) gewinnen und holte dazu den sportlichen jungen Grafen in die 8 Mann starke Elitetruppe. 1983 war Augustdorf Ausrichter. Ein Riesenglück für ihn, denn es bedeutete ein Jahr Förderung und exklusives Training für den Wettbewerb. Die einzelnen Disziplinen waren: Spähtrupp-Parcours, Nacht-Orientierungsmarsch (ca. 20 km), Hubschrauber-Erkundungsflug, Panzer-Geschicklichkeitsfahren, Panzer- und Feinderkennungsdienst, Gelandelauf mit Überwinden von natürlichen und künstlichen Hindernissen (ca. 3,5 km), Schießen mit der STAN-Waffe, Schwimmen mit Zeltbahnpaket in stehendem oder auch fließendem Gewässer (im Kampf- bzw. Neoprenanzug). Des Grafen Bundeswehr-Karriere wurde vernachlässigt, das Abenteuerer-Herz schlug dagegen höher.

Zum Studium ging er nach den zwei Jahren Militär an die TU nach Berlin. Richard von Weizsäcker war Regierender Bürgermeister. Es war die Zeit der Hausbesetzungen und der Studentenrevolten. „Habe meine ersten Klausuren mit Polizeischutz geschrieben.“ Klingt wieder ein bisschen nach Abenteuer. Das Einzige, was er allerdings noch heute ein bisschen bedauert, ist, „dass es an der TU so wenig Frauen gab“. Und die paar Mädels, die es in seinen Hörsälen gab, haben gestillt oder gestickt. Nicht so sein Fall. Nach dem Vordiplom zog es ihn nach Paris. Seine Bewerbung an die Grand École war erfolgreich. Dort, in Paris, hatte die Studentenrevolte ganz andere Ausmaße angenommen als



in Berlin. Die Boulevards brannten allenthalben. Allen Turbulenzen zum Trotz – 1989 hatte er seinen Diplom-Kaufmann in der Tasche und sein MBA (Master of Business Administration).

### Von Beruf Sohn – nein danke.

Auf zu neuen, beruflichen Ufern. Er ging zur führenden Unternehmensberatung Roland Berger. Das war 1989. Heute steht das Unternehmen weltweit auf Platz zwei gleich nach McKinsey. Was ihn interessierte, war, „mehr in die Firmen reinzugehen, nicht wie die Amerikaner, die viel nur aus dem Büro herausmachten“. Es folgte der Wechsel zur breit aufgestellten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young GmbH. Sein Schwerpunktthema dort: Gesundheitsberatung. Pragmatisch wie der Graf ist, im Hinterkopf natürlich immer auch seine wartende Aufgabe in Bad Driburg. Aber Beratung aus der Theorie heraus, jede Menge Berichte (200-400 Seiten lang) zu schreiben, die dann doch in der Schublade landeten, das fand er einfach „frustrierend“. Alles blanke Theorie und langweilig. Raus aus der Dienstleistung, zurück in die Industrie, das wollte er unbedingt, tat es kund und erreichte, was er wollte.

Quasi von jetzt auf gleich wechselte er in ein international besetztes Büro nach London. Auftrag war es, Marktführer in Europa für Weiße Ware zu werden, Philipps zu kaufen und die Marke in die Firma Whirlpool Europa (Sitz in Mailand) zu integrieren. Aber schon bald wurde er in den Vertrieb abgeworben. Das alles war, wie gesagt, 1993. Mit dem Fall der Mauer kamen immer mehr Länder dazu. In dieser umtriebigen Zeit hat der junge Graf, sehr viele und entscheidende Erfahrungen gemacht.

Viel rumgekommen ist er, viel aus dem Auto gelebt und viel umgezogen, geschätzte 34-mal bis zur Rückkehr nach Driburg 1995. Er war ehrgeizig und wollte sich nicht nachsagen lassen, „der hat ja sowieso alles geerbt“. Wollte lieber sein eigenes Geld verdienen, unabhängig sein und das Gefühl haben, dass er „irgendwas halbwegs kann“. Eben nicht von Beruf Sohn sein. Auch der von ihm so geschätzte Vater hat das dann irgendwann gemerkt.

Hinzu kam natürlich noch die gigantische Aufbruchsstimmung in dieser Zeit. Heute ist er froh, „in aufregenden Städten der Welt gelebt zu haben“. Moskau, Budapest, London, Prag usw. Passend zum Abenteuer-Gen der Fakt, dass er in dieser Zeit des Umbruchs drei Pässe hatte: den deutschen, den Schweizer (über seine Mutter) und die sogenannte Berliner Pappe, damit konnte man sich sich verhältnismäßig unkompliziert 24 Stunden in der DDR bewegen. Man musste nur aufpassen, nicht zu spät zu sein. Und genau das ist ihm einmal passiert. Die ganze schikanoöse Prozedur musste er, adelig oder nicht, über sich ergehen lassen: durchsuchen, nackt ausziehen, bücken. Das fiel noch in seine Berliner Zeit, genauso wie er ganz zufällig

1986 an der Glienicker Brücke, the Bridge of Spys, war, als dort der dritte Agentenaustausch stattfand. Spannend. Dass er auch sehr gerne mal zu schnell auf der Transitstrecke unterwegs war, wird vom leidenschaftlichen Auto- und Rennfahrer gerne als Anekdote abgehakt. Besonders clever: Jedes Mal sorgte er dafür, dass sein Name unter einem anderen möglichen Buchstaben seines langen Adelsnamens registriert wurde. Die VPOs stiegen da nicht durch. So verhinderte er ein mögliches Ein- und Durchreiseverbot.



### Autos, Autos, Autos.

Auch bei diesem Thema macht es Sinn, bei Adam und Eva anzufangen, also in der ganz frühen Jugend des jungen Grafen. Und da fällt fast ehrfürchtig ein Name: Jacques Bernard „Jacky“ Ichx, belgischer Formel-1- und Sportwagen-Rennfahrer (8 Siege). Was für ein überaus glücklicher Zufall, dass der der Freund seiner großen Schwester Angelina war. Schon als 10-Jähriger durfte er hinten bei Jacky im Ford Mustang mitfahren. Und diese Rennsport-Berühmtheit hat damals sogar mal sein Fahrrad zusammengeschrubt. Kein Wunder, dass das Kinderzimmer des jungen Grafen von oben bis unten „zugekleistert war mit Postern von irgendwelchen Idolen und Autos“. Außerdem verkehrte Fritz Huschke von Hanstein im Hause von Sierstorpf in Köln und Bad Driburg. Auch er heute eine Legende. Damals war er Rennleiter bei Porsche und entscheidend für das Porsche-Image. Er hat den kleinen Grafen viel mit zu den verschiedensten Rennstrecken genommen. Das hat den Jungen total fasziniert und ihn auch nie wieder losgelassen. Fragen, wie die nach der Querschleunigung, übrigens auch wichtig beim Skifahren, solche Fragen wurden schon da für den zukünftigen Rennfahrer spannend. Aber, aber, das Thema Rennsport wurde zum Tabu. Die Eltern fanden Rennen viel zu gefährlich und unterbanden es.

### Jaguar E - lebenslange Leidenschaft

Und weil das so war, kam Graf von Oeynhausen erst relativ spät zum Rennfahren, erst mit Ende 20, Anfang 30. Der Halbbruder seiner Mutter Ramona brachte ihn in Kontakt mit dem historischen Rennsport. „Für überschaubares Geld“ kaufte er sich ein eigenes Auto. Er hat es noch heute. Es ist der legendäre Jaguar E-Type, gebaut ab 1961. Mit diesem Teil auf dem Hänger seines Ford Transits fährt er zu Rennen, schraubt selbst, und immer das Problem mit den Ersatzteilen. Später ist er auch für andere gefahren. War aber nicht seins, immer machen, was der Auftraggeber einem sagt, da ist man nur der „lucky Hooker“. Jetzt steht die noble Karosse in der Garage unweit des Porsche 911 seines Großvaters, der 100.000 km damit gefahren ist, sein Vater und er selbst ebenfalls. Jetzt ist die nächste Generation dran. Dass die Motorleidenschaft dann in sein genauso leidenschaftliches Projekt Bilster Berg mündete, liegt zwangsläufig auf der Hand. Die Eröffnung der privaten von ihm geplanten und entwickelten Rennstrecke am 11.04.2013 zählt zu den Höhepunkten seines Lebens. Damit kann nur noch der erste eigene Rennsieg und natürlich die Geburt seiner Tochter und Erstgeborenen mithalten. Autofahren, das macht der Graf immer noch sehr gerne. Bestimmt 50.000 km im Jahr. Vor allem beruflich. Dabei ist das Auto heute für ihn sein Büro. Hier nutzt er die angenehmen Seiten der Digitalisierung, z. B. zum Diktieren oder auch Telkos macht er oft im Auto, „da hab ich Zeit, da kommt keiner reingelaufen“. Man muss nicht mehr alles am Schreibtisch erledigen. Die neuen digitalen Möglichkeiten bringen auch Erleichterung und damit ein Zugewinn an Lebensqualität. Allein die Zeitersparnis. Auch das ist für ihn Work-Life-Balance.



### Die Familie und Privates.

Eine Hochzeit bei Wien veränderte Marcus Graf von Oeynhausen-Sierstorffs Leben von Grund auf. Dort traf er nämlich auf Annabelle Hünemann, Tochter eines Unter-

nehmensberaters und studierte Kunstgeschichtlerin. Rückblickend und mit schelmischem Lächeln bekennt er: „Sie war schon ein bisschen punkig. Das fanden die Österreicher nicht so prickelnd – wir haben viel Spaß gehabt.“ Der Graf ist schnell entschlossen. Geheiratet wird am 12.10.1996. Gott sei Dank kann er sich das Datum gut merken. Die Eselsbrücke: der 12.10., das ist auch der Geburtstag von Sohn Christoph (17), dem jüngsten. Wie praktisch. Was ihn an der Bürgerlichen Annabelle so fasziniert hat? - Ihre Eigenständigkeit und Willenskraft, das Humorvolle, ihre Energie und das Fröhliche und: Sie sucht Erlebnisse. Es darf auch schon mal – ganz nach seinem Geschmack – eine „Reise ohne Rückticket“ sein. Aber eine Bürgerliche zu heiraten? Na ja, die Royals haben es ja inzwischen vorgemacht. In seiner Familie allerdings ist der Graf der erste, der sozusagen ausgesichert ist. Vater Caspar war damals ganz entspannt, Mutter Ramona hätte es gern anders gesehen.

### Väterliche Prägung.

Überhaupt der Vater. Prägend in vielerlei Hinsicht. Zu ihm hatte Graf Oeynhausen „ein super Verhältnis“. Auch er hatte das „twinkle in the eye“: Ein toller Mensch und ein großer Sportler. Ich habe es geliebt, mit meinem Vater Sachen zu machen.“ Skitouren, Tennis und Golf gespielt, Reisen nach Irland gemacht oder berühmte Golfplätze bespielt. Einmal waren sie in Kalifornien am 17-Mile-Drive. Dort gibt es ein berühmtes Green am Pebble Beach. Vater Caspar hat sich fürchterlich aufgeregt, dass alles so teuer war. 500 Dollar für drei Stunden, das ging ihm zu weit. Gespielt haben sie natürlich trotzdem. Seinetwegen ist natürlich auch der Bad Driburger Golfclub entstanden.

Möglichst viel mit den Kindern zu unternehmen, sicherlich hat sich da der Sohn vom Vater einiges abgeguckt. Auch das ist nämlich ein Aspekt seiner Work-Life-Balance. z. B., wenn er mit den Söhnen auf die Pirsch geht. Einen Jagdschein haben die schon. Das ist ihm sowieso lieber, als stundenlang auf dem Hochsitz zu sitzen. Dafür hat er gar nicht die Geduld. Da würde er wahrscheinlich ständig auf sein Handy gucken. Graf von Oeynhausen braucht auch den Kontakt mit der Natur und die Bewegung im Freien. Im Jahr fährt er gut und gerne 6000 km mit dem Rad, zumeist Mountainbike, Renn- und Zeitfahren.

Auf der anderen Seite kommt es auch schon mal vor, dass er mit Tochter Alice (22) in Berlin zum Shoppen geht. Papa-Klassiker. Sie ist dort gerade in der Endphase ihrer Fachausbildung, im noblen Hotel de Rome von Sir Rocco Forte. Die ererbte Toleranz seines Vaters Caspar zeigt sich auch hier: Ob sie dann weiter macht im Hotellerie-Bereich – was natürlich für Bad Driburg schön wäre –, studiert oder Schauspielerin wird, das kann und muss Alice selbst entscheiden. Eine Golfplatz-Anekdote gibt Graf Oeynhausen gern zum Besten. Das Haus Sierstorff ist eng mit dem hol-

ländischen Königshaus verwandt. So war das Grafenpaar 2002 auf der Hochzeit von Willem-Alexander und Maxima. Inzwischen ist die royale niederländische Familie öfter zu Gast in Driburg. Beim Schlendern durch den Park mit Maxima wurde Graf Marcus vor einiger Zeit von einer älteren Dame angesprochen (ihm schwante Ungemach: schon wieder eine Kamera), ob er denn nicht netterweise sie mit den beiden Freundinnen auf der Bank fotografieren könnte? Kurz entschlossen machte Maxima das Foto. Die drei Damen bedankten sich artig und spazierten von dannen. Glück gehabt – nicht erkannt. Dank je wel! So was macht ihm Spaß.



### Sport. Fitness. Kultur.

Was ihm sonst noch richtig Spaß macht, ist das Skifahren. Gerne hochalpin. Da kann es nicht steil genug sein. Das Verrückteste in diesem Bereich war die Abfahrt vom Lauenenhorn in der Schweiz. 3000 Meter. Keine Piste. Ohne Helm, damit er den Schnee hört. Das ist sicherer. Der Profi und Freund Kobi Reider war an seiner Seite. Der war 1989 als Erster das Matterhorn hinuntergefahren. Was Gefahren angeht, das Credo des Grafen: Man muss immer wissen und kontrollieren, was man tut.

Er mag einfach die Kombination aus Natur, Outdoor-Sein, Geschwindigkeit, Landschaft und auch Erschöpfung. Zu seinem ca. 10-stündigen wöchentlichen Fitnessprogramm gehört neben dem Radfahren auch Laufen und Schwimmen. Sport macht den Kopf leer und klarer, das hilft bei seiner Arbeit als Unternehmer. Wichtig ist ihm, auch immer einen gesunden Abstand zu allem zu haben.

Abtauchen kann er bei Musik. Bei Pink Floyds „Dark Side of

the Moon“ kommt er ins Schwärmen. Überhaupt die Klassiker wie Santana oder Peter Gabriel. Die Stones hat er mal in Wolfsburg 1995 gesehen. Witzigerweise war auch seine Frau bei diesem Konzert, auf der anderen Seite des Bauzauns. Sein erstes Konzert mit 14 war Ike & Tina Turner – unvergessen.

Theater? Nur, wenn er muss (wegen seiner Frau). Da hat er immer Probleme mit seinen langen Beinen. Lieber Kino. Zuletzt erst hat er sich im Ort, Bad Driburg hat ein schönes Kino, den „Joker“ im Original angesehen.

### Am Anfang war das Wasser.

Die Idee, das „Konzept des ländlichen Vergnügens“, stammt von dem großen Vorfahren und Gründer des Bades. Für den aktuellen Grafen von Oeynhausen-Sierstorpf bedeutet es eine Art der Entschleunigung, ein Ruhepunkt im Park, das und alles geprägt in einer ländlichen Landschaft. Inzwischen gibt es jährlich 1,2 Mio. Tages- und Übernachtungsgäste in Bad Driburg. Sein Ziel ist es, die Bekanntheit noch zu vergrößern. Damals wie heute war das Bad ein Zentrum des Genusses und der Gesundheit. Die Basis – das Wasser.

In historischen Zeiten kamen Persönlichkeiten wie Hölderlin oder Annette von Droste-Hülshoff. Heute kommen Prominente aus Politik, Wirtschaft und Kultur hierher. Der erst kürzlich verstorbene Bruno Ganz war da. Ansonsten schweigt der Graf diskret zu diesem Thema. „Die wollen ja unter sich bleiben und ihre Ruhe haben.“

Am Anfang war natürlich das Wasser. Heilwasser, wie das „sensationelle“ aus der Caspar Heinrich Quelle. Schon die Römer wussten die hiesigen Quellen wertzuschätzen. Dazu kommt natürlich der Aspekt der Regionalität, der liegt dem Grafen besonders am Herzen. Nicht nur beim Wasser. „Man muss kein Don Pellegrino trinken und es 1000 Kilometer über die Alpen schippern.“ Wasser hat eine „Riesenbedeutung“ für ihn. Er selbst trinkt täglich drei Liter. Und das Wasser, dieser wichtige Rohstoff und in Zukunft sicherlich eine knappe Ressource, war der Beginn einer familiären Erfolgsgeschichte.

### 3 Tipps zum Schluss.

- Visionen haben – mit fordernden Zielen - und groß Denken (aufs Kleine kommt man später automatisch)
- Sich selbst immer wieder hinterfragen mit seinem Unternehmen: ob man das, was man gerade macht, auch richtig macht.
- Änderungen auch durchsetzen.

Ein Gedanke steht bei Marcus Graf von Oeynhausen-Sierstorpf jedoch über allem: „Wenn man etwas ererbt, ist das eine Leihgabe an die nächste Generation.“ Ganz im goethischen Sinne.

/// Text: Jutta Jelinski

# Weihnachts- & Neujahrsglückwünsche



## Ihre persönlichen Weihnachtbriefe an Leser, Kunden und Lieferanten

**„Unternehmen zu gründen ist sehr schwierig und zeitraubend. Man sollte es deshalb bei einem Minimum belassen.“**

Jay Walker (1955)

Wie schnell doch das Jahr vorüber ist, neue Herausforderungen haben es spannend gemacht und konnten realisiert werden. Vielen Dank für die erfolgreiche Zusammenarbeit sowie die Tatkraft und Motivation, mit der jeder einzelne Mitarbeiter Tag für Tag dazu beigetragen hat. Wir wünschen frohe Weihnachtstage und einen fröhlichen und motivierten Start ins neue Jahr! Wir, das Team von KLSYS IT-SOLUTIONS, freuen uns auf weitere spannende Aufgaben mit Ihnen rund um das Thema SmartHome Steuerungen. Dabei greifen wir auf einen großen Erfahrungsschatz zurück und bringen unser Potenzial in Ihre Wünsche mit ein. Mit Ihnen als Kunden sowie einem sehr guten Netzwerk möchten wir Sie auch im kommenden Jahr weiterhin in Ihrer Hausautomatisierung unterstützen. Ich wünsche Ihnen, dass Ihre Vorhaben für das kommende Jahr gut gelingen und dass Sie Zeit finden für die Dinge, die Ihnen wichtig sind.



**„Werbung machen bedeutet die Fähigkeit, den reinen Pulsschlag des Unternehmens zu spüren, zu interpretieren und in Buchstabe, Papier und Tinte zu bringen.“**

Leo Burnett (1871-1971)

Ich bedanke mich ganz herzlich für Ihr entgegengebrachtes Vertrauen und Ihre Treue.

Wir danken allen Geschäftspartnern für ihr Vertrauen und wünschen ihnen zum Jahreswechsel viel Glück und Erfolg  
Ihr

Klaus Löwenhagen

SmartHome KLSYS IT-SOLUTIONS

## WIR – Wem gilt Ihr Dank?

Die Private Hochschule für Wirtschaft und Technik Vechta/Diepholz (PHWT) möchte in diesem Jahr wieder insbesondere all denen danken, die mit Rat und Tat die PHWT zu dem gemacht hat, was sie ist: eine Hochschule in der Region und für die Region, die heute nicht nur duale Studiengänge anbietet, sondern auch Forschungsk Kooperationen und Weiterbildungsangebote mit und für Unternehmen. Wir bedanken uns für die gute und fortdauernde Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedsunternehmen, den Kommunen, Verbänden und Landkreisen, die uns ermöglichen, jungen Menschen eine akademische und praxisnahe Ausbildung in der Region zu bieten und somit dem Fachkräftemangel vorzubeugen. Wir freuen uns auf die zukünftige Zusammenarbeit mit unserem wachsenden Angebot! Ihnen und Ihren Familien wünschen wir ein frohes Weihnachtsfest und alles Gute für 2020!

Ihre PHWT



## Gemeinsam mehr bewegen!

Nur dank unserer Kunden nah und fern ist die Schürmann und Weber Schaltanlagen GmbH was sie ist. Danke für die spannenden Projekte, ob groß oder klein. Danke für die zum Teil jahrzehntelange Treue und der stetigen Weiterentwicklung mit uns.

Auch unseren Lieferanten, die einen wichtigen Beitrag durch ihre gute Beratung und qualitativ hochwertigen Produkte einen großen Beitrag zu unserem Unternehmenserfolg leisten, gebührt Dank.

Ein weiterer Dank geht an meine Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen für die kompetente und vertrauensvolle Zusammenarbeit und die Bereitschaft sich jeden Tag weiterzuentwickeln und zu lernen. Wir durften einige langjährige Betriebsjubiläen feiern. Das Team wurde weiterhin durch neue Mitarbeiter und Auszubildende ergänzt.

„Gemeinsam mehr bewegen“, das ist das Motto unseres Gesundheitsmanagementsystems, welches Anfang des Jahres durch die IKK ausgezeichnet wurde.

Dieses Motto gilt nicht nur intern, sondern im gesamten Unternehmen und so haben wir in 2019 viel bewegt.

Auch 2020 wird ein bewegtes Jahr und so lassen Sie uns alle mit Freude in das neue Jahr starten.

Strom ist und bleibt spannend.

Herzlichste Grüße aus Marienfeld

Thomas Weber

(Geschäftsführender Inhaber Schürmann und Weber Schaltanlagen GmbH)

## BREKOM sagt Danke für die gute Zusammenarbeit

An 365 Tagen rund um die Uhr für Sie da

Herzlichen Dank an alle, die uns in diesem Jahr begleitet haben:

Unseren Kunden aus Mittelstand und Industrie für die erfolgreiche Zusammenarbeit, das Vertrauen, die Loyalität und Bereitschaft, mit BREKOM optimale IT-Lösungen für ihre Anforderungen umzusetzen. Sie sind unser Antrieb, uns immer

weiter zu verbessern und unsere Lösungen permanent an neue Bedürfnisse anzupassen.

Ein Dank auch an unsere Partner und Lieferanten, die uns mit guten Ideen und Know-how unterstützt haben.

Ein großes Lob geht an alle Kolleginnen und Kollegen für Ihren vorbildlichen Einsatz für unsere Kunden. Sie erbringen für den Mittelstand einen vorausschauenden IT-Service und sind bei IT-Problemen rund um die Uhr erreichbar. Danke für ihre Eigeninitiative, sich in einer schnelllebigen Zeit kontinuierlich weiterzubilden.

Nur durch diese hervorragende Zusammenarbeit war es möglich, am Markt auch im Jahr 2019 sehr erfolgreich zu sein und weiter zu wachsen. Wir freuen uns, auch im neuen Jahr wieder viele herausfordernde Projekte umzusetzen und unseren Beitrag zu leisten für eine Digitalisierung des heimischen Mittelstands als Garant für ihren Unternehmenserfolg.

Das ganze BREKOM-Team wünscht Ihnen und Ihrer Familie ein besinnliches Weihnachtsfest sowie eine guten, gesunden und erfolgreichen Start ins neue Jahr 2020.

Markus Krieg

BREKOM GmbH

Director Business Unit Ostwestfalen-Lippe



## Die Firma Wasmus Gabelstapler GmbH sagt DANKE für ein aufregendes Jahr 2019 !

Der Jahreswechsel bietet immer auch einen Anlass, einmal bewusst durchzuatmen sich für das vergangene Jahr bei allen seinen Partnern zu bedanken.

Der Dank für die erfolgreiche Zusammenarbeit gilt unseren Kunden und Lieferanten, natürlich aber auch unserem erfahrenen und motivierten Wasmus – Team, nämlich Ihren kompetenten Ansprechpartnern im Innen- und Außendienst.

Eine erfolgreiche Partnerschaft zeichnet sich durch Vertrauen, Verlässlichkeit und vor allem dem Willen zur kontinuierlichen Zusammenarbeit aus. Uns als Familienunternehmen in dritter Generation und für Sie seit 50 Jahren am Standort Melle tätig, ist das Wichtig, und dafür stehen wir.

Vielen Dank, dass auch Sie in diesem Jahr eine solch guter Partner waren. Auch wenn zum Jahresende noch einige anspruchsvolle Wochen vor uns liegen, so freuen wir uns auf eine weiterhin so erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen im kommenden Jahr 2020.

*Fabian und Bastian Wasmus (Geschäftsführung Wasmus Gabelstapler GmbH)*



Wir sagen **DANKE**.....

.....**DANKE** für ein aufregendes und spannendes Jahr 2019!



*Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Geschäftspartnerinnen und -partner,*

*Weihnachten und der damit anstehende Jahreswechsel ist immer ein Punkt und ein Moment des Innehaltens.*

*Wieder einmal sind 365 Tage sind wie im Fluge vergangen und so stehen wir nun wieder nah an neuen Herausforderungen, welche das Jahr 2020 unerwartet mit sich bringen wird.*

*Weihnachten ist ein Zeitpunkt auf das vergangene Jahr zurück zu blicken und gleichzeitig Ausschau nach vorne zu halten.*

*Wieder einmal stellen wir fest, dass ein Jahr vorüber ist und wir es kaum wahrgenommen haben.*

*Immer wieder stellen wir rückblickend fest, dass das Wichtigste häufig auf der Strecke bleibt und wir uns guter Dinge für das kommende Jahr vorbereiten, um dieses zu verändern.*

*Unser vergangenes Jahr hat vieles in der Weltbevölkerung verändert und die Menschheit unversichert. Daher müssen wir in Zukunft mehr und mehr auf uns und unsere nahestehenden Angehörigen achten und dürfen uns nicht von außen beeinflussen lassen.*

*Für mich neigt sich wieder einmal ein tolles und erfolgreiches Jahr dem Ende. Daher möchte ich an dieser Stelle euch allen/ Ihnen allen für das Jahr 2019 danken.*

*Danke sagen möchte ich all denen, die mich in diesem Jahr begleitet und unterstützt haben.*

*Danken möchte ich aber auch all denen, die auch in den kommenden Jahren mit mir und uns gemeinsame Wege gehen werden.*

*Ich wünsche euch und Ihnen besinnliche Weihnachtstage und einen guten Rutsch ins neue Jahr!*

*Philipp Frahmke (AFC)*

## Danke, thank you, merci, grazie, dzi kuj , spasibo, dyakuyu

Varieté steht für Abwechslung, bunte Vielfalt und das lieben wir an unserem Haus! Artisten aus der ganzen Welt, Mitarbeiter mit den unterschiedlichsten Herkünften, Gäste und Partner aus den verschiedensten Regionen Deutschlands und sogar der Welt – wir möchten einfach mal DANKE sagen, für die Vielfalt, die ihr uns Jahr für Jahr ins Haus bringt. Spannende Einblicke in eine andere Kultur, begeisternde Fest-Rituale, köstliche Rezepte aus aller Welt – ihr schenkt uns so viel und macht uns zu dem, was wir sind – einem Varieté im wahrsten Sinne des Wortes!

2019 war für uns ein spannendes Jahr. Auf das nächste Jahr blicken wir mit Spannung, denn unser großes 20-jähriges Jubiläum steht vor der Tür! Wir freuen uns auf weitere bunte Momente mit Ihnen, unseren Gästen, Partnern, Freunden, Kollegen!



*Das Team des GOP Kaiserpalais Bad Oeynhausen*

## Gemeinsam erfolgreich – mit der Leidenschaft zur Technik.

Seit 40 Jahren ist Antriebsautomatisierung unsere DNA und das lebt das gesamte Team Vathauer Tag für Tag.

Von einer One-Man-Show zu einem globalen Mitspieler für dezentrale Antriebslösungen – das schafft nicht jeder! Das ist nur möglich, wenn das gesamte Team an einem Strang zieht und die gleichen Visionen hat und Ziele verfolgt.

Die Weichen für die Zukunft sind bereits gestellt: Die Stärken unseres in zweiter Generation familiengeführten Unternehmens liegen in der dezentralen Antriebstechnik und Antriebsautomatisierung sowie in kundenspezifischen Lösungen, die in unterschiedlichen industriellen Bereichen wiederzufinden sind. Aber auch als Systemlöser im Bereich industrieller Digitalisierung sind wir ein kompetenter Partner geworden, dank unserer hoch qualifizierten Mitarbeiter und deren fachlichen Know-how und jahrelanger Erfahrung.

Wir danken unseren treuen und loyalen Mitarbeitern, Netzwerkpartnern, Kunden, Lieferanten und Partnern für ein weiteres erfolgreiches Jahr. Auf dass noch 40 weitere folgen und noch viele mehr.

Wir sagen DANKE für das entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. In dieser besinnlichen Zeit blicken wir gerne auf eine ausgewogene Kombination aus Innovation und Fortschritt zurück - aber auch zuversichtlich voraus.

Wir wünschen Ihnen, dass das neue Jahr für Sie ein glückliches, erfolgreiches, friedvolles, gesundes, ereignisreiches und erinnerungswürdiges sein wird.

*Viele Grüße aus Detmold, Ihr Team von MSF-Vathauer Antriebstechnik GmbH & Co. KG*



## Vielen Dank..



Im Namen des gesamten Teams von Bühner + Wehling möchte ich zu allererst unseren Kunden danken, dass Sie uns Ihre Projekte anvertrauen, welche wir mit Ihnen gemeinsam entwickeln dürfen. Jedes Projekt ist eine wertvolle Erfahrung und oft ein Baustein für das nächste Projekt.

Ganz besonders möchte ich mich auch bei den an der Realisierung der Bauvorhaben beteiligten Partnerfirmen bedanken, durch deren Engagement die Projekte erst real werden. Ich freue mich auf die weitere partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Und vor allem möchte ich mich persönlich bei meinem Team bedanken. Für die Zuverlässigkeit wie jeder seine Aufgaben erledigt und für das ehrliche Miteinander. Dies gibt und lässt uns den Raum zur Entfaltung, wodurch sich oftmals neue Wege und Perspektiven ergeben. Ich freue mich auf die kommenden Jahre mit euch.

**Michael Wehling**

(geschäftsführender Gesellschafter der Bühner + Wehling Projekt GmbH)

## Auf Sie. Auf uns. Auf unsere Zusammenarbeit. Cheers!

Eine offene und konstruktive Kommunikation, gegenseitige Wertschätzung, Transparenz, Weitblick, Erfolg: All das hat unsere Zusammenarbeit in 2019 geprägt. Könnte nicht besser sein, oder? Das Team von coupling media zumindest blickt zufrieden auf das vergangene Jahr zurück. Genau aus diesem Grund möchten wir uns bei all unseren Kunden, Dienstleistern und Partnerunternehmen herzlich bedanken.

Danke, ...

... weil Sie Vertrauen in unsere

Arbeit haben – und wir die gewünschten Ergebnisse erzielen.

... weil Sie den konstruktiven Dialog suchen – und wir für alles offen sind.

... weil Sie schnelle Umsetzungen wünschen – und wir kurze Dienstwege haben.

... weil Sie uns auch mal mit Projekten herausfordern – und wir daran wachsen.

... weil Sie Verständnis haben, wenn gut' Ding Weile haben will.

... weil unsere Zusammenarbeit erfolgreich ist. Und Spaß macht.



Wir blicken dem neuen Jahr optimistisch entgegen – weil wir Sie an unserer Seite wissen: Lassen Sie uns auch 2020 genauso produktiv gestalten wie 2019 zu Ende geht. Wir zumindest freuen uns auf Ihre Aufgaben und Projekte, unsere gemeinsame Zusammenarbeit. Bis dahin wünschen wir Ihnen eine besinnliche und schöne Adventszeit. Cheers!

*Das Team der coupling media GmbH*



„Im Grunde sind es immer die Verbindungen mit Menschen, die dem Leben seinen Wert geben.“

W. von Humboldt

Das Jahr neigt sich dem Ende zu und wir möchten uns bei Ihnen bedanken.

### DANKE



- für das entgegengebrachte Vertrauen
- für die gelegentlich erforderliche Geduld
- für offene Worte
- für kreative Gedanken
- für eine motivierende partnerschaftliche Zusammenarbeit

Wir freuen uns, auch im kommenden Jahr für Sie da zu sein und wünschen Ihnen und Ihren Familien ein wunderschönes Weihnachtsfest, einen gelungenen Rutsch ins Neue Jahr und alles Gute für 2020

**Ihr BOLL-Team**

### Wir machen das für Sie – auch 2020!



Das Jahr 2019 neigt sich dem Ende zu und wir blicken voller Zuversicht in Richtung neues Jahr.

Gute zwölf Monate sind es gewesen, die unser Unternehmen erfolgreich vorangetrieben haben. Wir haben nicht nur einen neuen Mitarbeiter dazugewinnen können, wir haben auch den 400. Auftrag der Firmengeschichte gefeiert.

Diesen Erfolg verdanken wir zu einem großen Teil unseren so wertvollen Geschäftspartnern, Kunden und Nachunternehmern. Für die angenehme und konstruktive Zusammenarbeit möchten wir uns ganz herzlich bei Ihnen und Ihren Mitarbeitern bedanken.

An Weihnachten und „zwischen den Jahren“ wollen wir nun etwas innehalten und wertvolle Zeit mit unseren Familien verbringen, bevor wir in das nächste, geschäftige Jahr starten um Ihren individuellen Neubauwunsch umzusetzen.

Nutzen auch Sie die besinnliche Zeit zum Erholen, Durchatmen und Fröhlichsein!

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein frohes und gesundes Neues Jahr!

*Ihr Team von HMS Industriebau*

### Danke.

Das Jahr 2019 neigt sich dem Ende entgegen – und es war für mich und alle Kolleginnen und Kollegen der SALT AND PEPPER Software aus vielerlei Hinsicht ein sehr spannendes Jahr. Im Frühjahr haben wir nach einer erfolgreichen Pilotphase mit Boxplan ein neues, einzigartiges Virtual Reality Softwareprodukt im Rahmen unserer Embodied Engineering Suite auf den Markt gebracht. Damit ist es nun möglich, Arbeitsplätze in der Produktion maßstabsgetreu und innerhalb weniger Minuten zu planen und direkt zu erleben. Wir eröffnen so völlig neue Möglichkeiten der Arbeitsplatzgestaltung, insbesondere in der fertigen Industrie. Außerdem war unser dritter Platz mit SALT AND PEPPER Software beim Great Place to Work Wettbewerb „Beste Arbeitgeber in Niedersachsen und Bremen“ in der Kategorie der Unternehmen mit 50-250 Mitarbeitenden ein persönliches Highlight für mich. Unsere einzigartige Unternehmenskultur, die von Vertrauen, Wertschätzung und Zusammenhalt geprägt ist, hat das möglich gemacht. Die Auszeichnung zeigt mir, dass die gemeinsame Gestaltung des Unternehmens von den Kolleginnen und Kollegen geschätzt wird und wir ein Arbeitsumfeld geschaffen haben, das dem Zeitgeist entspricht.

Ein besonderer Dank gilt daher meinen Kolleginnen und Kollegen. Durch euer Engagement, eure Ideen und eure Leidenschaft ist SALT AND PEPPER Software zu dem erfolgreichen Unternehmen geworden, das es heute ist.

Außerdem richte ich ein herzliches Dankeschön an unsere Kunden und Geschäftspartner, die uns auch in diesem Jahr, dem vierten unserer Unternehmensgeschichte, begleitet, gechallenged und in unserer engen Zusammenarbeit wachsen lassen haben.

Ich freue mich sehr auf das neue Jahr und wünsche uns allen einen guten Start.

*Timo Seggelmann  
SALT AND PEPPER Software GmbH & Co. KG*



**DANKE** – nur 5 Buchstaben und viel zu selten gesagt.

**DANKE** bedeutet, dass wir nicht alles als selbstverständlich nehmen.

**DANKE** deshalb

- an unser großartiges Team, ohne das die AMS nicht wäre,
- an unsere Familien, die unsere Arbeit mit tragen und unterstützen,
- in diesem Jahr erneut und besonders an unseren IT-Support, der kompetent und rund um die Uhr alle Probleme meistert und unsere neue Website professionell umgesetzt hat,
- für spannende Beratungsprojekte, die uns jedes Mal mit interessanten Menschen zusammenbringen,
- an unsere Kunden, die uns vertrauen und mit denen wir gemeinsam etwas bewegen,
- an unsere PartnerInnen in Netzwerken, Vereinen, Institutionen, etc. mit denen wir kooperativ und konstruktiv zusammenarbeiten,
- für Herausforderungen, Anregungen, Gedanken, Gespräche, die uns inspirieren, zum Nachdenken bringen und uns über den Tellerrand schauen lassen,
- für gemeinsames Lachen, eine nette E-Mail, den Kaffee nebenbei, ein Lächeln im Vorbeigehen und die unzähligen anderen „Kleinigkeiten“, die das Miteinander I(!)ebenswert machen,
- für Begegnungen mit dem Wichtigsten überhaupt: den Menschen.

**AMS** – HR-Consulting and more, weil Menschen es wert sind.

*Ursula Madeja-Stieren*  
(Geschäftsleitung)



2019 war echt für das Team der Skyline wieder eine große Herausforderung. Der Aufbau unseres dritten Geschäftsbereiches hat uns alle vor großen Aufgaben gestellt und erforderte neben Mut, Energie auch viel Veränderungsbereitschaft. Als Projektleiter war ich in dem Aufbauprozess sehr stark involviert und bis auf das Äußerste gefordert. Nur durch unser großartiges Team, welches den Chef kaum noch zu sehen bekam und wenn dann oft kurz angebunden und auch sehr dünnhäutig, haben wir es geschafft, das neue Geschäft erfolgreich zu starten. Auch auf diesem Wege bedanke ich mich ganz herzlich, bei meinem gesamten Team.

Ich bin stolz darauf mit so einem Team aus großartigen Menschen zusammenarbeiten zu dürfen. Unsere Unternehmenskultur basiert auf gegenseitigem Vertrauen – auch darauf, das wir als Menschen immer das gut machen, was wir gerne tun. Uns einbringen, gegenseitig unterstützen und auch Spass zusammen haben - das verbunden mit der Firmenvision „2025 Fit for future“ ist das Fundament unseres Erfolgs. Auf dem Foto sind leider nicht alle Mitarbeiter abgebildet. Unsere Kollegen aus der Logistik gilt hier noch meine spezieller Dank. Wir haben alles gemeinsam „in die Hände gespuckt“, die Sachen angepackt und zum Erfolg geführt. Auf das zusammen erreichte Ergebnis sind wir stolz. Das feiern wir gemeinsam im Jubiläumsjahr 2020 mit unserem Team, den Kunden und Geschäftspartnern.

Dann bestellt die Skyline Express GmbH 20 Jahre.

*Volker Sim*  
CEO / Geschäftsführer



Die Geschäftsleitung der gerberCom.WERBEAGENTUR in Porta Westfalica (v.l.n.r.): Torsten Redeker, Andrea Leimbach und Michael Gerber

### **Wir bedanken uns bei unseren Partnern**

Kaum zu glauben, wie schnell die Zeit vergeht: Unsere Werbeagentur blickt auf über 25 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück. Für unsere weltweiten Kunden bieten wir seit 1993 Full-Service-Dienstleistungen in allen Bereichen des Marketing – von Public Relations über Online-Marketing, Internetseiten und Online-Shops bis zur Printproduktion. Dafür arbeitet bei uns ein erfahrenes Team aus Spezialisten, in unserer Zentrale in Porta Westfalica ebenso wie in den Außenbüros in Hamburg, in Enger und – ja, wirklich – auf Kreta. Gemeinsam sorgen wir dafür, dass gute Werbung „Made in OWL“ für nachhaltige Unternehmenserfolge sorgt – früher, heute und auch in Zukunft. Und eines ist uns sehr bewusst: Ohne Sie, unsere Kunden und Lieferanten, wären wir nicht da, wo wir heute sind. Dafür möchten wir uns an dieser Stelle ganz herzlich bei Ihnen bedanken.

Wir wünschen Ihnen allen ein frohes Weihnachtsfest und einen tollen Start in ein erfolgreiches neues Jahr!

*Herzlichst*  
Ihre gerberCom-WERBEAGENTUR

## Die Kultur Räume Gütersloh sagen „Danke“

Wenn wir auf das Jahr 2019 zurückblicken, denken wir unter anderem an die Klimabewegung. Menschen rücken im Interesse eines gemeinsamen Zieles zusammen, möchten etwas bewegen, leben die gleiche Leidenschaft. Dass wir als Kultur Räume Gütersloh da stehen, wo wir jetzt sind, haben wir den Menschen zu verdanken, die mit der gleichen Leidenschaft unsere Veranstaltungen besuchen, sich für das kulturelle Leben in Gütersloh einsetzen, bei uns feiern und tagen, uns unterstützen, mit ihren Ideen und Anregungen bereichern und nicht zuletzt, uns ihr Vertrauen schenken. Daher gilt unser großer Dank allen unseren Besuchern und Kunden, Unterstützern und Sponsoren, Lieferanten und Dienstleistern und ganz besonders unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit viel Herzblut und vollem Einsatz jeden Tag ihr Bestes geben. Ihnen allen ein fröhliches Weihnachtsfest und ein glückliches neues Jahr.

Ihr  
Christian Schäfer und Ralph Fritzsche  
(Betriebsleitung Kultur Räume Gütersloh)



### Berlemann Torbau GmbH

Ein aufregendes Jahr 2019 liegt hinter uns. Mit einer großen Feier zum 40. Jubiläum haben wir Anfang des Jahres auf die Vergangenheit angestoßen und zeitgleich ein zukunftsweisendes Produkt vorgestellt: Ein Falttor, mit dem für INOVA-Tore üblichen, innenliegenden Antrieb. Ebenfalls in diesem Jahr haben wir unsere europaweit einzigartige, vollautomatische Zaunpfostenfertigung in Betrieb genommen. Als einziger Hersteller schaffen wir es, Zaunpfosten in einer Produktionslinie, vom Coil zum fertig bestückten und pulverbeschichteten, montagefertigen Zaunpfosten herzustellen. Wir konnten in diesem Jahr wieder einmal tausenden Kunden beweisen, dass der Name INOVA einhergeht mit Qualität, Sicherheit und Langlebigkeit. Deshalb freuen wir uns auf das Jahr 2020, in dem wir wieder beweisen werden, dass es sich lohnt, auf Qualität Made im Münsterland zu setzen.

Wir sagen DANKE an alle Partner, Fachhändler, Architekten und Planer für die Zusammenarbeit in diesem Jahr und freuen uns darauf, auch 2020 mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

Ihr Team der Berlemann Torbau GmbH



## Schuster Versicherungsmakler GmbH sagt: „DANKE!“

Wir blicken auf ein aufregendes Jubiläumsjahr zurück und sagen allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern „danke“ für Ihren unermüdlichen Einsatz! Ein herzliches Dankeschön gilt auch unseren Kunden und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und Ihre Wertschätzung.

Wir wünschen eine schöne Weihnachtszeit, alles Gute für das neue Jahr & freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit! #Wir schustern das.



### **Unsere Erfolgsgeschichte schreibt sich nicht von allein:**

### **Deshalb wollen wir uns bei Ihnen bedanken!**

Nach über zehn Geschäftsjahren ist eines von Anfang an gleich geblieben: Unsere Erfolgsgeschichte schreiben nach wie vor Sie – über 500.000 Kunden und Kundinnen, die durch Anregung, Lob, Kritik und spannende Druckaufträge dafür sorgen, dass wir uns stets verbessern und neuen Herausforderungen stellen dürfen.

Wir bedanken uns bei Ihnen dafür, dass Sie

- uns Vertrauen schenken und Treue beweisen, Jahr für Jahr.
- uns erlauben, unser Bestes zu geben, Tag für Tag.
- unsere wichtigste Inspirationsquelle sind, in jeder Sekunde.

WIRmachenDRUCK, Ihre innovative Online-Druckerei für Digital- und Offsetdruck mit persönlichem Ansprechpartner vor Ort, wünscht Ihnen einen gelungenen Jahresabschluss und nur das Beste für das neue Jahr.

*Ihr Yannick Wiethoff*  
(Vertrieb WIRmachenDRUCK)



### **Erstmal Weihnachten, und dann mit dem BSH ins Neue Jahr.**

Wir möchten uns bei allen Mitarbeitern des BSH für Ihre unglaublichen Leistungen in diesem Jahr bedanken. Genau Ihr seid es, die den Erfolg des Unternehmens herbeiführen. Ihr sorgt für die Akquise der Aufträge, Ihr konstruiert die komplexen Bauvorhaben, Ihr fertigt die schweren Stahlbauteile, Ihr errichtet die Stahlhallen und Stahlkonstruktionen, Ihr montiert die Gebäudehüllen und Ihr sorgt für die Kundenzufriedenheit, die unseren weiteren Erfolg sichern wird.

Weiter möchten wir uns bei unseren Kunden aus der Industrie und unseren Bauherren und deren Architekten für das Vertrauen in unser Unternehmen und unser Leistungsportfolio bedanken. Für die gute Zusammenarbeit, auch wenn mal nicht alles nach Plan läuft, gemeinsam Lösungen finden, die dann funktionieren, nur Weihnachten ist schöner.

In diesem Sinne,

Jens Wolters  
(BSH Bentheimer Stahl- und Hallenbau GmbH & Co. KG)



### **Nach der Saison ist vor der Saison – wir sagen Danke!**

Wenn die Bäume ihr grünes Blätterkleid gegen ein braunes eintauschen und auch dieses letztendlich abwerfen, endet auch die Saison unserer Kletterparks und unserer Outdoor-Programme im Allgemeinen. Anstatt mit einem warmen Kakao vor den Kamin, zieht es uns jedoch in vier verschiedene Hallen in OWL, in denen wir unseren Kunden mit den „EisSpielZeiten“ auch in den kalten Monaten aktive Teamevents möglich machen möchten. Neben Weihnachtsfeiern und Neujahrsempfängen widmen wir uns hier bis Ende Februar allerlei Arten von „Get-together“. Unsere Winterpause findet also erst statt, wenn der eigentliche Winter schon fast wieder vorbei ist. Bevor ein falscher Eindruck entsteht – hierüber würden wir uns niemals beklagen, hierüber freuen wir uns und sind unglaublich dankbar.

Dementsprechend möchten wir uns bei allen Kunden, Kollegen, Geschäftspartnern und Mitstreitern sowie unseren Mitarbeitern für ein aufregendes und tolles Jahr 2019 bedanken. Der herzliche Kontakt zu den Menschen, die uns in unserer Arbeit umgeben, machen diesen Job zu dem was er ist: Besonders und einzigartig.

Wir wünschen Ihnen allen ein besinnliches Weihnachtsfest im Kreise Ihrer Liebsten und einen guten Start in ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2020. Vielleicht sieht man sich ja in einem unserer Programme, wir würden uns freuen.

*Lutz Heinemann und Ihr Team von Interakteam und den EisSpielZeiten*



## Steinbach sagt Dankeschön

»Das Leben besteht in der Bewegung« sagte schon Aristoteles und das gilt auch für die Steinbach AG. In den letzten Jahren war Bewegung ein Erfolgsfaktor für unser Unternehmen. Neue Geschäftsfelder wurden erschlossen – neue Kunden gewonnen. Ein Hauptfaktor dafür sind unseren geschätzten Mitarbeiter.

Auch die nächste Herausforderung werden wir gemeinsam meistern. Der Umzug von unserem Standort in der Westerfeldstraße 13 zum wenige Meter weiter gelegenen Westpoint. Der Geschäftsbereich „Thermische und akustische Isolierungen“ der Steinbach AG rückt damit mit unseren anderen Geschäftsbereichen in den Gebäuden Westerfeldstraße 32 bis 42 näher zusammen.

Somit ist es an dieser Stelle Zeit für ein herzliches Dankeschön an alle involvierten Mitarbeiter, die beim Umzug fleißig mit angepackt haben.

Ihre tatkräftige Unterstützung weiß ich sehr zu schätzen.

Vielen Dank auch an unsere Kunden für das Verständnis, sollte es durch die Verlagerung der Produktionsmaschinen und des Rohmateriallagers zu kleinen Einschränkungen gekommen sein. Das Steinbach-Team steht auch an unserem neuen Standort für Sie bereit, wenn es um Qualitätsmembranen, thermische und akustische Isolierungen, Dichtungen, technische Keramik oder Folienverpackungen geht.

Wir freuen uns auf ein gemeinsam erfolgreiches 2020!

Herzlichst Ihr

Volker Steinbach  
(Vorstand der Steinbach AG)



## formdrei Messe und Event GmbH sagt „Danke“

Ich danke meinen Mitarbeitern, unseren Kunden und Lieferanten für ihre Treue und die gemeinsame Planung und Realisierung von mehr als 400 Projekten im Jahr 2019. Wir freuen uns auf das kommende Jahr und auf eine ebenso partnerschaftliche und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Das gesamte formdrei-Team wünscht Ihnen und Ihrer Familie besinnliches Weihnachtsfest und ein glückliches und erfolgreiches neues Jahr 2020!

Armin Hollensteiner (Geschäftsführung formdrei Messe und Event GmbH)



## Hundertfifft tolle Jahre – so kann es weitergehen

Max Rosenberger wäre stolz: In diesem Jahr feierte seine Unternehmensgründung, die Bielefelder Rosenberger-Gruppe, ihren sagenhaften 111. Geburtstag! Seit 1908 hat sich sein „Baby“ zum führenden Medien- und Datendienstleister in OWL entwickelt. Warum das so gut funktioniert hat? Vor allem wegen der engagierten Mitarbeiter und dem tollen Kundenkreis!

Deswegen an dieser Stelle gleich mehrmals Dank:

Zum ersten natürlich an Sie, unsere Kunden, für Ihr Vertrauen und den Mut, auch mal Neues zu wagen. Es hat Spaß gemacht, Sie bei der Digitalisierung ehemals papierbasierter Prozesse zu unterstützen, Ihr Unternehmen mit unseren Print- und Präsentationslösungen in Szene zu setzen und Sie bei der Auswahl des passenden Drucksystems zu beraten. Ein so komplexes Portfolio erfordert nicht zuletzt viel Flexibilität und Engagement aller Mitarbeiter: Ein herzliches Dankeschön an das rund hundertköpfige Rosenberger-Team für den großen Einsatz und die Leidenschaft, auch mal das Unmögliche möglich zu machen!

Die Digitalisierung ist nicht nur für unsere Kunden ein wichtiges Thema. Auch intern haben wir 2019 weiter intensiv an der Straffung und Modernisierung unserer Abläufe gearbeitet, um für die kommenden Herausforderungen gut aufgestellt zu sein. So ist der Blick zurück am Jahresende auch immer ein Blick voraus in die Zukunft. Wir „Rosenberger“ freuen uns auf die nächsten 111 erfolgreichen Jahre und wünschen entspannte Feiertage und einen guten Start in 2020.



## Ein FESTGEDrucktes Dankeschön



- an unsere Kunden, die sich vertrauensvoll an uns wenden und es uns überlassen, ihre Botschaften zielgerichtet, effektiv und effizient über verschiedene Kanäle an ihre Zielgruppen zu übermitteln
- an unsere Partner, die uns bei dieser Zielerreichung unterstützen
- an meine Mitarbeiter, die mitdenken, mitarbeiten und Verantwortung übernehmen. Schön, dass ihr mit mir durch Dick und Dünn geht und auch in unruhigen Fahrwassern nicht den Kopf und die Orientierung verliert.

Ich wünsche allen einen guten Jahresabschluss und ein hoffnungsfrohes, harmonisches und glückliches privates und berufliches neues Jahr.

Andrea Stahnke  
Geschäftsführerin Reinhold Festge GmbH & Co. KG

## Wir sagen DANKE!

#wissenleichtgemacht mit synartIQ

2019 war ein spannendes und ereignisreiches Jahr mit vielen Entwicklungen und Eindrücken, denn vor gut einem Jahr haben wir umfirmiert und tragen seitdem die Marke synartIQ in die (ostwestfälische) Welt hinaus. FRISCH und LEICHT fühlt es sich an ... so sagt es uns die „Welt“ und so fühlen auch wir es. Von Anfang an waren wir von der Veränderung überzeugt und heute wissen wir: Diese neue Marke ist richtig gut. Natürlich tun wir immer noch alles, was wir auch in den vergangenen 15 Jahren getan haben - Und wir tun es mit Freude, weil wir der Meinung sind, dass der Umgang mit Wissen Spaß macht! Vielen Dank an alle unsere Kunden und Partnern für die unkomplizierte und vertrauensvolle Zusammenarbeit auch unter unserem neuen Namen. Wir wünschen Ihnen für das kommende Jahr viel Gesundheit, Erfolg und Leichtigkeit beim Erschließen neuer Wissensgebiete.

Ihr Team von synartIQ



## Start-Up sagt „DANKE“!

Als junges „Start-Up“ sind wir in 2018 mit unserer Idee dem „WC-Star“ und damit Plastikmüll zu vermeiden gestartet und können nun auf das zweite Jahr zurück blicken. Ihre tatkräftige Unterstützung weiß ich sehr zu schätzen.

Wir wünschen unseren Kunden, die an unsere Idee geglaubt haben und uns unterstützen, eine schöne Weihnachtszeit und ein gutes und gesundes Neues Jahr.

L & G Ideenwelt GbR  
Michael Grundmann  
(Gesellschafter)



## WIR sagen DANKE!



Für viele emotionale, inspirierende Momente gemeinsam mit unseren Kunden, Partnern, Lieferanten und Freunden, die dem Team b11® verbunden sind - YNWA!

**“YOU’ll never WORK alone!”**



- Keynote Speaker & Redner
- Keynotes & Impulsvorträge
- Leadership Development
- Strategie Workshops

Best Place to learn! Danke an unsere Auszubildenden ohne die ein solches Ergebnis nicht möglich wäre. Klasse auch Euer Instagram Projekt, wir freuen uns jeden Tag über Eure tollen Impressionen. Ihre  
Creditreform Herford und Minden Dorff GmbH & Co. KG



## Danke, dass Sie uns vertrauen!

In der schnelllebigen Geschäftswelt von heute ist es entscheidend, den Markt und die eigenen Kunden genau zu kennen.

Egal ob Neukunde oder langjähriger Geschäftspartner – nur solche Kunden, die am Ende auch Ihre Rechnungen bezahlen, bringen Ihren Betrieb voran.

Wir möchten auch im neuen Jahr als zuverlässiger Partner für Sie da sein.

Wir nutzen nicht nur die neuesten Technologien, sondern auch individuelle Recherchen und Analysen unserer Experten vor Ort.

**Fordern Sie uns und machen Sie gute Geschäfte !**

Armin Trojahn  
(Prokurist Creditreform Osnabrück/Nordhorn Unger KG)

## Otte & Partner GmbH – Stahlhallenbau sagt DANKE!

**Danke** bei allen Stamm-Kunden, dass Sie uns dieses Jahr wieder die Treue gehalten haben und bei allen Neu-Kunden, dass Sie sich für uns entschieden haben. Empfehlen Sie uns weiter!!

**Danke** auch bei allen Lieferanten, die durch termingerechte Belieferung und hochwertige Produkte zum reibungslosen Ablauf beigetragen haben.

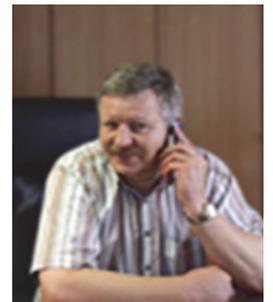
Ein besonderer Dank geht an unser Team auf der Baustelle, in der Fertigung und im Büro!

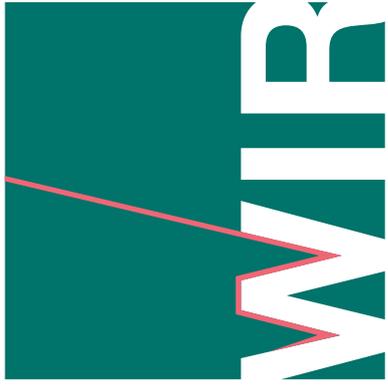
Ohne Euch läuft gar nichts!!

Ihr habt „Alles“ gegeben.

Schöne Weihnachtsfeiertage und ein gutes, gesundes Jahr 2020

Norbert Otte  
(Geschäftsführer  
Otte & Partner GmbH Stahlhallenbau)





# WIRTSCHAFT REGIONAL

◀ ▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

[www.wirtschaft-regional.net](http://www.wirtschaft-regional.net)

## MEDIADATEN 2020

Preisliste Nr. 28 - gültig ab 01.01.2020

## ► WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL

### Das Unternehmer-Netzwerk in der Region

WIR ist ein unabhängiges Unternehmerrmagazin für die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück. Die Zielgruppe sind Unternehmerinnen und Unternehmer in kleinen und mittelständischen Betrieben aus allen Wirtschaftsbereichen (Industrie, Handel, Dienstleistungen und Handwerk).

### Unser Engagement | Kooperationen - Partnerschaften - Mitgliedschaften



Messe "FMB"  
www.fmb-messe.de



Messe "Myjob OWL"  
www.myjob-owl.de



OWL Maschinenbau e.V.  
www.owl-maschinenbau.de



Energie Impuls OWL e.V.  
www.energie-impuls-owl.de



Zukunftsallianz Maschinenbau  
www.zukunftsallianz-maschinenbau.de



MEMA e.V.  
www.mema-netzwerk.de



BANG  
www.bang-netzwerke.de



zdi  
www.zdi-portal.de



Förderverein Hohenloh e.V.  
www.hohenloh.de



Unternehmens-Netzwerk INKLUSION  
www.unternehmens-netzwerk-inklusion.de



Marketing Club OWL Bielefeld  
www.mc-owl-bielefeld.de



IHC Ostwestfalen-Lippe  
www.ihc-owl.de



IHK Lippe  
www.detmold.ihk.de



BINGO  
www.bingo-owl.de



KUTENO  
www.kuteno.de

## ► Auflagen | Abonnenten | Leser

**Erscheinungsweise:** monatlich, zum 1. jeden Monats  
**Jahrgang:** 26. Jahrgang 2020  
**Web-Adresse:** www.wirtschaft-regional.net  
**Magazin:** 210 x 297 mm | DIN A4  
**Satzspiegel:** 184 x 277 mm

**Druckauflage:** 36.000 Exemplare davon  
 - Ostwestfalen/Lippe: 18.000 Exemplare  
 - Münster/Osnabrück: 18.000 Exemplare

**Mitleser pro Ausgabe\*:** 2,92

**Leser Digital-Ausgabe\*\*:** 5.627 Leser

**E-Mail Newsletter\*\*:** 6.863 Abonnenten  
**Leserate pro Newsletter\*\*:** 24,35 Prozent

**Online Page Impressions\*\*:** 60.349  
**Online Visits\*\*:** 59.125  
**Online Unique Visitors\*\*:** 56.536

\*Basis der Berechnung ist die WIR-Readeranalyse Herbst 2013 mit 295 Teilnehmern  
 \*\* Stand Q2/2018

## ► Vorteile & Zertifizierungen

- 100 % personalisierte Anschreiben
- Versand ist offiziell zertifiziert durch die Deutsche Post
- Premiaddress-Service der Deutschen Post für eine professionelle Zustellbarkeitsprüfung und eine effiziente Adresspflege
- Garantierte maximal 2 Werktage Laufzeit zum Empfänger
- Geschützter und sauberer Versand im Umschlag

## ► Leseranalyse

Wirtschaftsraum	in Prozent
Ostwestfalen/Lippe	50 %
Münster/Osnabrück	50 %
<b>Branche</b>	
Industrie	36 %
Dienstleistung	39 %
Handel	13 %
Handwerk	12 %

<b>Entscheider gesamt</b>	<b>99 %</b>
Unternehmer/Innen	97 %
2. Führungsebene	2 %

Im Handelsregister eingetragene Unternehmen: 95 %

## ► Verlag

**Verlag / Herausgeber:**  
 Press Medien GmbH & Co. KG  
 Richthofenstraße 96 | 32756 Detmold  
**Telefon:** 05231 / 98100-0  
**Fax:** 05231 / 98100-33  
**E-Mail:** info@press-medien.de  
**Web-Adresse:** www.press-medien.de

### Redaktion:

**Chefredaktion:** Peer-Michael Preß (verantwortlich)  
**Telefon:** 05231 / 98100-17  
**E-Mail:** m.press@press-medien.de  
**Redaktion:** Frank Möller  
**Telefon:** 05231 / 98100-21  
**E-Mail:** redaktion@press-medien.de

**Alle Pressemitteilungen bitte nur an redaktion@wirtschaft-regional.net**

### Anzeigenverkauf & Mediaberatung:

**Telefon:** Ines Heuer  
 05231 / 98100-20  
**E-Mail:** i.heuer@press-medien.de  
**Telefon:** Melanie Meise  
 05231 / 98100-19  
**E-Mail:** m.meise@press-medien.de

### Bezugspreis:

Jahresabonnement 24,- EUR netto  
 Einzelverkaufspreis 8,50 EUR brutto

### Zahlungsbedingungen:

8 Tage netto ohne Abzug | 2 % Skonto bei Bankinzug

### Bankverbindung:

IBAN: DE45 4765 0130 0046 2438 87  
 BIC: WELA DE3L XXX

## Münster und Osnabrück

**Kreise:**

- Borken
- Coesfeld
- Emsland
- Grafschaft Bentheim
- Münster
- Osnabrück
- Osnabrücker Land
- Recklinghausen
- Steinfurt
- Warendorf

■ MEPPEN

■ NORDHORN

■ RHEINE

■ STEINFURT

■ MÜNSTER

■ DÜLMEN

■ BOCHOLT

■ OSNABRÜCK

■ MELE

■ LÜBBECKE

■ MINDEN

■ HERFORD

■ BIELEFELD

■ GÜTERSLOH

■ WARENDORF

■ DETMOLD

■ PADEBORN

■ HÖXTER

## Ostwestfalen und Lippe

**Kreise:**

- Bielefeld
- Gütersloh
- Herford
- Höxter
- Lippe
- Minden-Lübbecke
- Paderborn

# FORMATE | PREISE 4-FARBIG

FORMATE	ABMESSUNGEN	REGIONAL AUSGABE Ostwestfalen/Lippe oder Münster/Osnabrück	GESAMTAUSGABE
	Breite x Höhe in mm	Ortspreis* Grundpreis**	Ortspreis* Grundpreis**
1/1 Seite oder Titelseitenklappe****	hoch mit Anschnitt*** Klappe Außenseite**** Klappe Innenseite****	184 x 260 mm 210 x 297 mm 105 x 232 mm 105 x 297 mm	5.085,- 5.982,-
1/2 Seite	hoch quer quer mit Anschnitt*** hoch mit Anschnitt***	90 x 260 mm 184 x 128 mm 210 x 148 mm 103 x 297 mm	2.698,- 3.175,-
1/3 Seite	hoch hoch hoch quer quer mit Anschnitt*** hoch mit Anschnitt***	58 x 260 mm 90 x 165 mm 121 x 128 mm 184 x 84 mm 210 x 99 mm 70 x 297 mm	1.743,- 2.050,-
1/4 Seite	hoch quer quer	90 x 128 mm 184 x 62 mm 121 x 95 mm	1.331,- 1.566,-
1/6 Seite	hoch quer quer quer	58 x 128 mm 90 x 80 mm 184 x 40 mm 121 x 62 mm	886,- 1.042,-
1/8 Seite	hoch quer quer quer	58 x 95 mm 90 x 62 mm 184 x 30 mm 121 x 45 mm	663,- 780,-
Abweichende Formate	auf Anfrage		
Beilagen	auf Anfrage		
Sonderwerbformen	Seite 6 der Mediadaten		
Online / Digitale Werbeformate	Seite 7 der Mediadaten		

\* **Ortspreise** gelten nur für Kunden im Verbreitungsgebiet Ostwestfalen, Lippe, Münster und Osnabrück, wenn der Anzeigenauftrag direkt erteilt wird.

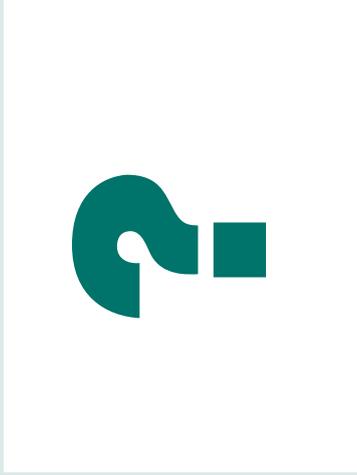
\*\* **Grundpreise** gelten bei Auftragserteilung durch **Werbemittler (Agenturen)** oder Kunden außerhalb des Verbreitungsgebietes.

\*\*\* **Maße zuzüglich 3 mm Anschnitt nach Außen an jeder Seite.** Dieser Anschnitt wird während der Produktion von uns entfernt. Bitte legen Sie Hintergründe und über den Rand gehende Objekte immer bis in den Anschnitt an, um weiße Seitenränder zu vermeiden.

\*\*\*\* **Seitenhohe Lasche auf dem Titel.** Die Platzierung der Anzeige erfolgt auf der Außen- und Innenseite der Klappe. Auf der Außenseite sind die oberen 65 mm dem Verlag für Titel und Logo vorbehalten.

Bitte beachten Sie auch einen Sicherheitsabstand von 3 mm vom Anschnitt nach Innen. Dies verhindert unerwünschten Anschnitt Ihrer Texte und Informationen während der Produktion.

10 % Preiszuschlag bei Formaten mit Anschnitt, außer 1/1 Seite. alle Preise zzgl. MwSt.



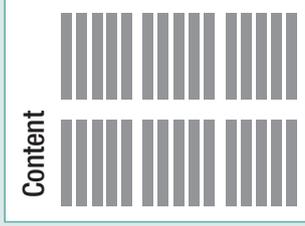
Sie haben eine besondere Werbeidee? Sprechen Sie uns an und wir erstellen Ihnen hierzu ein individuelles Angebot.

#### **Ideen und Beispiele:**

- Advertorial (PR-Beitrag)
  - Redaktionelles Firmenporträt
  - Crossmedia-Pakete (Print, Online, Newsletter)
  - Teilbeilagen
- Zum Beispiel nach Branche, Position des Ansprechpartners, Umsatzgröße, Mitarbeiterzahl oder ganz einfach lokal nach PLZ-Regionen.
- Beihefter
  - Tip-On-Karte / Beikleber
  - Post-It (Notizhaftzettel)
  - Marktforschung: Befragen Sie unsere Leser zu Ihren Produkten und Dienstleistungen
  - Gewinnspiele

**Experten für Ihre Mediaplanung**

**Telefon 05231/98100-0**  
**info@press-medien.de**



## ► Digital Content

Erhöhen Sie die Anzahl und Qualität Ihrer Leads durch Beiträge als Teil einer Content-Marketingstrategie. Den Beitrag veröffentlichen wir nach einer Prüfung innerhalb von 1 bis 2 Werktagen auf [www.wirtschafts-regional.net](http://www.wirtschafts-regional.net)

**94,- EUR / Beitrag inkl. Bildmaterial**



## ► Newsletter

Steigern Sie Ihre Kontakte durch unsere Newsletter.

wöchentliche Versendung

Dateiformate für Bannerwerbung  
JPG, PNG

**Banner 600 x 100 Pixel 73,- EUR**

**Beitrag + Mailversand 303,- EUR**

**Sondernewsletter nach Absprache**

Preise pro Versand /  
Andere Formate auf Anfrage



## ► Bannerwerbung

"wirtschafts-regional.net" der Nachrichtenblog mit tagesaktuellen Berichten aus der Region.

Steigern Sie Ihre Werbewirkung durch die Kombination von Print- und Online.

Dateiformate  
JPG, PNG, GIF oder animiertes GIF

**600 x 100 Pixel | 73,- EUR / 4 Wochen**

Andere Formate auf Anfrage



Jetzt weitere  
Informationen zum  
**DIGITAL MEDIA MARKETING**  
erhältlich.  
Sprechen Sie uns an!  
Tel. 05231 98100-17

**Experten für Ihre Online-Werbung**

**Telefon 05231/98100-0**  
**info@press-medien.de**

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
<b>1   Januar</b>	Druckunterlagenschluss: 05.12.2019 Erscheinungstermin: 08.01.2020	<p><b>Maschinenbau</b> Maschinen- &amp; Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Kunststoffbe- &amp; verarbeitung Metallbe- &amp; verarbeitung</p> <p><b>Verpacken &amp; Versenden</b></p>	<p><b>Sicherheit</b> Arbeitschutz   Arbeitskleidung Arbeitsicherheit Objektschutz Sicherheitsstechnik</p> <p><b>Logistik</b> Speditionen Kurierdienste Nutzfahrzeuge Fuhrpark</p>
<b>2   Februar</b>	Druckunterlagenschluss: 15.01.2020 Erscheinungstermin: 07.02.2020	<p><b>Gewerbebau</b> Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude &amp; Energie Garten- &amp; Landschaftsbau Gewerbegebiete Facilitymanagement</p> <p><b>Entsorgung &amp; Energie</b> Entsorgung &amp; Recycling Umwelt Energie</p>	<p><b>Personal &amp; Bildung</b> Personalmanagement   HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training   Coaching Studium &amp; Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p> <p><b>Tagungen   Kongresse   Events</b></p>
<b>3   März</b>	Druckunterlagenschluss: 05.02.2020 Erscheinungstermin: 02.03.2020	<p><b>Recht &amp; Steuern</b></p> <p><b>Finanzen &amp; Versicherungen</b></p> <p><b>Unternehmensberatungen</b></p> <p><b>Marketing</b> Werbeagenturen   Kreative Eventmanagement Messebau Druck &amp; Veredelung</p>	<p><b>IKT -</b> <b>Informations- &amp; Kommunikationstechnik</b> Software Hardware Kommunikationstechnik &amp; -dienstleistungen</p> <p><b>Office   Arbeit 4.0</b> Bürowelten</p> <p><b>my job-OWL</b> 13. - 15.03.2020 Bad Salzfluten</p>



AUSGABE		TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
<b>4   April</b>	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.03.2020 01.04.2020	<p><b>Maschinenbau</b> Maschinen- &amp; Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Kunststoffbe- &amp; verarbeitung Metallbe- &amp; verarbeitung</p> <p><b>Verpacken &amp; Versenden</b></p>	<p><b>Sicherheit</b> Arbeitsschutz   Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik</p> <p><b>Logistik</b> Speditionen Kurierdienste Nutzfahrzeuge Fuhrpark</p>
				
<b>5   Mai</b>	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	06.04.2020 04.05.2020	<p><b>Gewerbebau</b> Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude &amp; Energie Garten- &amp; Landschaftsbau Gewerbegebiete Facilitymanagement</p> <p><b>Entsorgung &amp; Energie</b> Entsorgung &amp; Recycling Umwelt Energie</p>	<p><b>Personal &amp; Bildung</b> Personalmanagement   HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training   Coaching Studium &amp; Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p> <p><b>Tagungen   Kongresse   Events</b></p>
<b>6   Juni</b>	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.05.2020 02.06.2020	<p><b>Recht &amp; Steuern</b></p> <p><b>Finanzen &amp; Versicherungen</b></p> <p><b>Unternehmensberatungen</b></p> <p><b>Marketing</b> Werbeagenturen   Kreative Eventmanagement Messebau Druck &amp; Veredelung</p>	<p><b>KUTENO - Kunststofftechnik Nord</b> 12. - 14.05.2020 Rheda-Wiedenbrück</p> <p><b>IKT - Informations- &amp; Kommunikationstechnik</b> Software Hardware Kommunikationstechnik &amp; -dienstleistungen</p> <p><b>Office   Arbeit 4.0</b> Bürowelten</p>

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
<b>7   Juli</b>	Druckunterlagenschluss: 05.06.2020 Erscheinungstermin: 02.07.2020	<p><b>Maschinenbau</b></p> <p>Maschinen- &amp; Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Kunststoffbe- &amp; verarbeitung Metallbe- &amp; verarbeitung</p> <p><b>Verpacken &amp; Versenden</b></p>	<p><b>Sicherheit</b></p> <p>Arbeitsschutz   Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik</p> <p><b>Logistik</b></p> <p>Speditionen Kurierdienste Nutzfahrzeuge Fuhrpark</p>
<b>8   August</b>	Druckunterlagenschluss: 06.07.2020 Erscheinungstermin: 03.08.2020	<p><b>Gewerbebau</b></p> <p>Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude &amp; Energie Garten- &amp; Landschaftsbau Gewerbegebiete Facilitymanagement</p>	<p><b>Personal &amp; Bildung</b></p> <p>Personalmanagement   HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training   Coaching Studium &amp; Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p> <p><b>Tagungen   Kongresse   Events</b></p>
<b>9   September</b>	Druckunterlagenschluss: 05.08.2020 Erscheinungstermin: 01.09.2020	<p><b>Recht &amp; Steuern</b></p> <p><b>Finanzen &amp; Versicherungen</b></p> <p><b>Unternehmensberatungen</b></p> <p><b>Marketing</b></p> <p>Werbeagenturen   Kreative Eventmanagement Messebau Druck &amp; Veredelung</p>	<p><b>IKT -</b></p> <p><b>Informations- &amp; Kommunikationstechnik</b></p> <p>Software Hardware Kommunikationstechnik &amp; -dienstleistungen</p> <p><b>Office   Arbeit 4.0</b></p> <p>Bürowelten</p>

AUSGABE		TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
<b>10   Oktober</b>	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	07.09.2020 01.10.2020	<p><b>Maschinenbau</b> Maschinen- &amp; Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Kunststoffbe- &amp; verarbeitung Metallbe- &amp; verarbeitung</p> <p><b>Verpacken &amp; Versenden</b></p>	<p><b>Sicherheit</b> Arbeitsschutz   Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik</p> <p><b>Logistik</b> Speditionen Kurierdienste Nutzfahrzeuge Fuhrpark</p>
<b>11   November</b>	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.10.2020 02.11.2020	<p><b>Gewerbebau</b> Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude &amp; Energie Garten- &amp; Landschaftsbau Gewerbegebiete Facilitymanagement</p> <p><b>Entsorgung &amp; Energie</b> Entsorgung &amp; Recycling Umwelt Energie</p>	<p><b>Personal &amp; Bildung</b> Personalmanagement   HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training   Coaching Studium &amp; Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p> <p><b>Tagungen   Kongresse   Events</b></p>
<b>12   Dezember</b>	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.11.2020 01.12.2020	<p><b>Recht &amp; Steuern</b></p> <p><b>Finanzen &amp; Versicherungen</b></p> <p><b>Unternehmensberatungen</b></p> <p><b>Marketing</b> Werbeagenturen   Kreative Eventmanagement Messebau Druck &amp; Veredelung</p>	<p><b>IKT -</b> <b>Informations- &amp; Kommunikationstechnik</b> Software Hardware Kommunikationstechnik &amp; -dienstleistungen</p> <p><b>Office   Arbeit 4.0</b> Bürowelten</p>



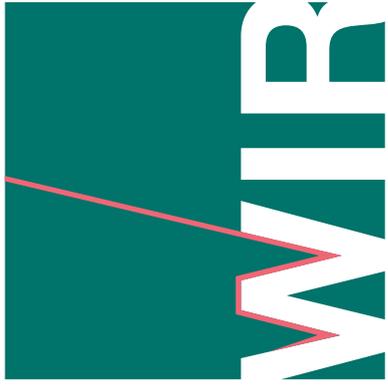
Press Medien GmbH & Co. KG  
Richtthofenstraße 96 | 32756 Detmold

[www.press-medien.de](http://www.press-medien.de)

Telefon: 05231 98 100 -0

Fax: 05231 98 100 -33

E-Mail: [info@press-medien.de](mailto:info@press-medien.de)



# WIRTSCHAFT REGIONAL

◀ ▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

[www.wirtschaft-regional.net](http://www.wirtschaft-regional.net)

## MEDIA DATEN 2020

DIGITAL MEDIA MARKETING

## ► Profil

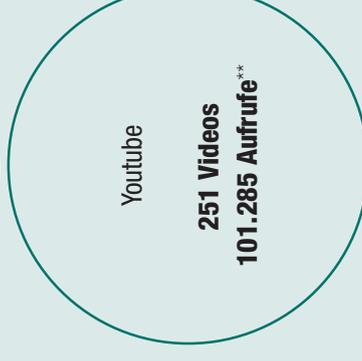
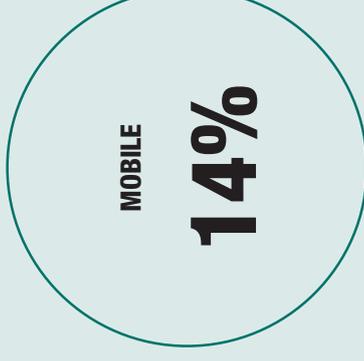
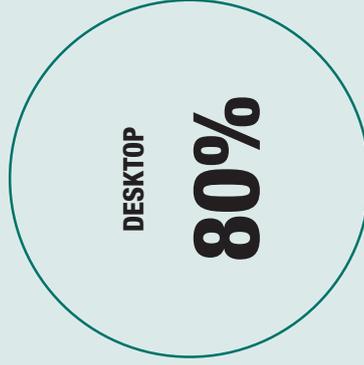
WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL ist ein unabhängiges Unternehmensmagazin für die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück.

Täglich veröffentlichen unsere Redakteure und Gastautoren Themenbeiträge, Unternehmensnachrichten, Meinungen oder Ratgeber stets inhaltlich up-to-date.

Die WIR ist eine Kommunikationsplattform für die heimische Wirtschaft und versteht sich als Unternehmer-Netzwerk, um gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Dadurch werden die Regionen wirtschaftlich gestärkt und der Standort der Unternehmen und Beschäftigten gesichert.

Dem Leser stehen die digitalen Inhalte vom WIR Nachrichtenblog über alle Devices - Desktop, Mobil und Tablet - jederzeit und überall zur Verfügung.

## ► Keyfacts



alle Angaben pro Monat / Durchschnittswerte  
 \*\*All-Time-Statistik

## BESCHÄFTIGTEN- GRÖSSENKLASSEN

1-49 Mitarbeiter: **43 %**  
50-499 Mitarbeiter: **48 %**  
> 500 Mitarbeiter: **9 %**

## GESCHLECHT

**71% der Nutzer sind  
männlich**

## ENTSCHEIDER IM UNTERNEHMEN

**68%**

## ALTERSGRUPPEN

20-29 Jahre: **6 %**  
30-59 Jahre: **76 %**  
> 60 Jahre: **18 %**

## INDUSTRIE

**41%**

## Dienstleistung

**52%**

## HANDEL

**4%**

## HANDWERK

**3%**

## ► Profil

WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL ist ein unabhängiges Unternehmensmagazin für die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück.

Täglich veröffentlichen unsere Redakteure und Gastautoren Themenbeiträge, Unternehmensnachrichten, Meinungen oder Ratgeber stets inhaltlich up-to-date.

Die WIR ist eine Kommunikationsplattform für die heimische Wirtschaft und versteht sich als Unternehmer-Netzwerk, um gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Dadurch werden die Regionen wirtschaftlich gestärkt und der Standort der Unternehmen und Beschäftigten gesichert.

Dem Leser stehen die digitalen Inhalte vom WIR Nachrichtenblog über alle Devices - Desktop, Mobil und Tablet - jederzeit und überall zur Verfügung.

## ► Keyfacts

### DIGITALE AUSGABE

Reads: **2.436**  
 Impressions: **21.384**  
 Average Time Spent: **6:37**  
 Quelle: PDF Statistik

### NACHRICHTENBLOG

PIS: **61.957**  
 Visits: **60.458**  
 Unique Visitors: **57.618**  
 Quelle: Google Analytics

### NEWSLETTER

Abonnenten: **4.278**  
 Leserate pro Versand: **44,30 %**  
 Quelle: MailPoet Statistik/  
 Google Analytics

### DESKTOP

**80%**

### MOBILE

**14%**

### TABLET

**6%**

### Twitter

**606 Follower**  
**19.600 Tweets\*\***

### Youtube

**251 Videos**  
**101.285 Aufrufe\*\***

### XING-Gruppe

**871 Mitglieder**

## BESCHÄFTIGTEN- GRÖSSENKLASSEN

1-49 Mitarbeiter: **43 %**  
50-499 Mitarbeiter: **48 %**  
> 500 Mitarbeiter: **9 %**

## GESCHLECHT

**71% der Nutzer sind  
männlich**

## ENTSCHEIDER IM UNTERNEHMEN

**68%**

## ALTERSGRUPPEN

20-29 Jahre: **6 %**  
30-59 Jahre: **76 %**  
> 60 Jahre: **18 %**

## INDUSTRIE

**41%**

## Dienstleistung

**52%**

## HANDEL

**4%**

## HANDWERK

**3%**

Die Online Redaktion bietet ihren Lesern weitere interessante Themenwelten

## UNTERNEHMENS- NACHFOLGE

"Nachfolger gesucht!" - Die WIR-Redaktion erklärt, worauf es bei einer Übergabe oder Nachfolge eines Unternehmens ankommt und welche Probleme es zu meistern gilt.

## GREEN ECONOMY

Was macht eine nachhaltige und ökologische Wirtschaft aus? Wir berichten über nachhaltige Geschäftsideen, ökologische Innovationen und Herausforderungen in der Region.

## DIGITALISIERUNG

Wir berichten über Entwicklungen, Erfahrungen, Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema "Digitalisierung".

## ARBEIT 4.0

Wie sieht die Zukunft der Arbeitsgesellschaft aus? In dem Schwerpunkt „Arbeit 4.0“ geht es um die Bedingungen und Spielregeln der künftigen Arbeitsgesellschaft mit Blick auf unsere Region.

## INDUSTRIE 4.0

Wie intelligent und digital lassen sich die Systeme vernetzen? Hier erfahren die Leser mehr über den Stand der Technik und Forschung. Es werden Aspekte der Datensicherheit oder des Eigentums an den Daten beleuchtet.

Unser Nachrichtenblog unter [www.wirtschaft-regional.net](http://www.wirtschaft-regional.net) bietet den Lesern aktuelle Nachrichten und Themenwelten aus den Unternehmen in der Region.

Kunden haben die folgenden Möglichkeiten für Ihre individuellen Content- und Inbound-Marketing Aktivitäten:

## **Digital Content**

### **94,- EUR / Laufzeit unbegrenzt**

Mehr Kontakte mittels redaktioneller Beiträge über Ihr Unternehmen, Dienstleistungen, Produkte oder relevanten Content zu Themenbereichen. Keine Begrenzung der Laufzeit, Foto- oder Videomaterial, Textlänge oder Verlinkungen. Möglichkeit zur SEO-Optimierung, Definition eines Focus-Keywords oder Lesbarkeitsanalyse des Beitrages.

Bitte senden Sie uns den Beitrag in MS Word oder direkt in einer Mail zu. Bilder gerne mit Bildunterschrift beifügen und immer mit Nennung der Quelle/Fotonachweis aus Urheberrechtsgründen.

- + **optional Newsletter "Text-Box 600 Zeichen" 366,- EUR/Versand**
- + **optional Newsletter "Text-Box 300 Zeichen" 209,- EUR/Versand**

Verbreitung über unseren Newsletter inklusive einem Foto und Verlinkung zum Hauptbeitrag im Nachrichtenblog.

- + **optional WIR-Magazin "MAX 2.500"**
- + **optional WIR-Magazin "MAX 5.000"**

Veröffentlichung in unserer Print- und Digitalausgabe des WIR Magazins mit maximal 2.500/5.000 Zeichen inklusive Leerzeichen, mindestens einem Foto und Nennung Ihrer Webadresse am Ende des Beitrages. Der Versand an unserer Newsletter-Abonnenten der digitalen Ausgabe ist inbegriffen.

## **+ optional Inbound-Marketing**

Machen Sie aus Unbekannten Kunden und Fürsprecher Ihres Unternehmens. Inbound-Marketing konzentriert sich auf die Schaffung von hochwertigen Inhalten. So können Sie auf Ihr Unternehmen aufmerksam machen ohne zu stören und führen die Kunden zu genau den Produkten, die sie auch wirklich suchen. Mit Inhalten, die ganz auf die Interessen Ihrer potenziellen Kunden abgestimmt sind, generieren Sie auf ganz natürliche Weise Traffic für Ihre Website – und damit Interessenten, aus denen im Laufe der Zeit zufriedene Kunden werden können.

## **Strategieberatung & Umsetzung auf Anfrage**

Einmal pro Woche, donnerstags, wird an WIR-Abonnenten ein Newsletter versendet. Unsere Redaktion kuratiert und bewertet aktuellen Informationen aus der Region und stellt diese für die Leser in einem kompakten Newsletter zusammen.

Kunden haben die folgenden Möglichkeiten für eine Werbung:

**Banneranzeigen** (72 dpi | RGB-Farbraum | inklusive Verlinkung zur Website)  
mögliche Dateiformate: jpg, png oder gif

600 x 300 Pixel	219,- EUR/ Versand
600 x 200 Pixel	146,- EUR/ Versand
600 x 100 Pixel	73,- EUR/ Versand

**Text-Boxen** (inkl. Leerzeichen und Verlinkung zur Website)

600 Zeichen	314,- EUR/Versand
300 Zeichen	157,- EUR/Versand
optionales Bild	52,- EUR/Versand

### **Newsletter-Partnerschaften**

Wir bieten zum Beispiel zu Veranstaltungen oder Themenbereichen verschiedene Kooperationen an. Details nach Absprache.

Unser Nachrichtenblog unter [www.wirtschaft-regional.net](http://www.wirtschaft-regional.net) bietet den Lesern aktuelle Nachrichten und Themenwelten aus den Unternehmen in der Region.

Kunden haben die folgenden Möglichkeiten für eine Werbung:

**Banneranzeigen** (72 dpi | RGB-Farbraum | inklusive Verlinkung zur Website)  
mögliche Dateiformate: jpg, png, gif oder animiertes gif

600 x 300 Pixel	219,- EUR/ 4 Wochen
600 x 200 Pixel	146,- EUR/ 4 Wochen
600 x 100 Pixel	73,- EUR/ 4 Wochen

## Verlag / Herausgeber

Press Medien GmbH & Co. KG  
Richthofenstraße 96  
32756 Detmold

Telefon: 05231 / 98100-0  
Fax: 05231 / 98100-33

E-Mail: [info@press-medien.de](mailto:info@press-medien.de)  
Web: [www.press-medien.de](http://www.press-medien.de)

## Redaktion

Chefredaktion (verantwortlich):  
Peer-Michael Preß  
Telefon: 05231 / 98100-17

Redaktion: Frank Möller  
Telefon: 05231 / 98100-21  
E-Mail: [redaktion@press-medien.de](mailto:redaktion@press-medien.de)

**Alle Pressemitteilungen bitte nur an  
[redaktion@wirtschaft-regional.net](mailto:redaktion@wirtschaft-regional.net)**

## Media- und Strategieberatung

Ines Heuer  
Telefon: 05231 / 98100-20  
E-Mail: [i.heuer@press-medien.de](mailto:i.heuer@press-medien.de)

Melanie Meise  
Telefon: 05231 / 98100-19  
E-Mail: [m.meise@press-medien.de](mailto:m.meise@press-medien.de)

Strategieberatung: Peer-Michael Preß  
Telefon: 05231 / 98100-17  
E-Mail: [m.press@press-medien.de](mailto:m.press@press-medien.de)

**MEDIENPRÄSENZ SICHERT EXISTENZ.**  
**[www.wirtschaft-regional.net](http://www.wirtschaft-regional.net)**

AGFEO GMBH &amp; CO.KG

**Jetzt neu und ab sofort lieferbar –****AGFEO DECT 78 IP**WASSERRESISTENT | ANTIBAKTERIELL  
| ÖLRESISTENT

**M**it dem neuen, ölresistenten AGFEO DECT 78 IP ergänzt der Bielefelder Hersteller sein professionelles DECT Mehrzellen-Portfolio. Ebenfalls, wie die aus der DECT-Serie bekannten DECT 75 IP und DECT 77 IP, besitzt das DECT 78 IP die Schutzklasse IP 65, womit es wasserresistent, staubdicht und in Umgebungen von -10 bis +55 Grad funktionsfähig ist. Mit seiner abwischbaren Folientastatur ist es ölresistent und somit unter anderem ideal für den Einsatz in Werkstätten geeignet. Darüber hinaus ist es Bluetooth-fähig und mit einem Li-Ion-Akku verbaut.

Die AGFEO DECT 7x IP-Handteile sind die perfekte Erweiterung des erfolgreichen AGFEO DECT IP-Systems und können ohne Weiteres in bereits bestehende DECT IP-Installationen integriert und an allen Systemen mit aktueller



Foto: AGFEO GmbH &amp; Co.KG

Firmware eingesetzt werden. Anwender finden somit aus sieben verschiedenen schnurlosen DECT IP-Telefonen, einem handover-fähigen DECT IP-HeadSet und drei DECT IP-Basen immer das passende Produkt. Neben den unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten der Endgeräte, bietet das AGFEO DECT IP-System Leistungsmerkmale, welche am Markt einzigartig sind. Das AGFEO DECT 78 IP wird in der Farbe Grau erhältlich sein.

Mehr Informationen im AGFEO TechBlog unter :

/// <https://techblog.agfeo.de/dect-ip-im-pocketformat/>



Kommunikationszonen und Einrichtungslösungen für moderne Arbeitswelten  
[www.assmann.de](http://www.assmann.de)

**ASSMANN**

FAKTORDREI GMBH

# faktordrei: IT-Store und Systemhaus in Detmold und Paderborn

Seit 2009 steht faktordrei seinen Kunden als Fachhändler und IT-Systemhaus für Hard- und Softwaretechnik sowie ganzheitliche professionelle Lösungen in diversen Branchen mit Rat und Tat zur Seite.

**M**it zwei Standorten sowie Stores in Detmold und Paderborn bietet der autorisierte Apple Reseller und Apple Service Provider umfassende IT-Dienstleistungen für Privatkunden und Unternehmen: von der individuellen Beratung, der optimalen Produktauswahl bis hin zur Installation und Wartung. Seit vielen Jahren konzipieren, planen und realisieren die Geschäftsführer Michael Wolff und Vincent Kroll mit ihrem Team IT-Projekte für Unternehmen unterschiedlichster Branchen mit verschiedenen Schwerpunkten. Als zertifizierter Apple Reseller und Terra Wortmann Partner steht faktordrei diesbezüglich für ein Höchstmaß an Qualität, Vielseitigkeit und Kompetenz. Neben einer großen Auswahl aktueller Produkte findet man hier selbstverständlich auch die passenden Bausteine für entsprechende



Michael Wolff Geschäftsführung der Faktordrei GmbH

Fotos: faktordrei GmbH

Peripherie. Als ganzheitlicher IT-Partner hinsichtlich des Serviceangebots ist faktordrei nicht nur breit aufgestellt – dank Kooperationen mit ausgewählten Partnern wird das Leistungsangebot stetig ergänzt und ist damit allen Anforderungen gewachsen.

Datensicherung der Mailserver sowie der individuellen Datenbanklösungen. Für zahlreiche Branchen konzipiert und implementiert faktordrei das passende und perfekt abgestimmte Gesamtpaket, um das Maximum aus der Hardware zu holen.

**Rundum sorgenfrei.**

Mit maßgeschneiderten Wartungsverträgen wird eine professionelle Betreuung der IT gewährleistet. Sorgen um etwaige Systemausfälle oder -komplikationen sind mit faktordrei an der Seite nicht mehr nötig. In diesem Zusammenhang ist die IT-Security, der effektive Schutz der Systeme und Netzwerke vor Bedrohungen aus dem Internet, ein wichtiges Thema – angefangen von der Antivirensoftware und Firewall bis hin zur umfassenden

**Telefonie im Unternehmen.**

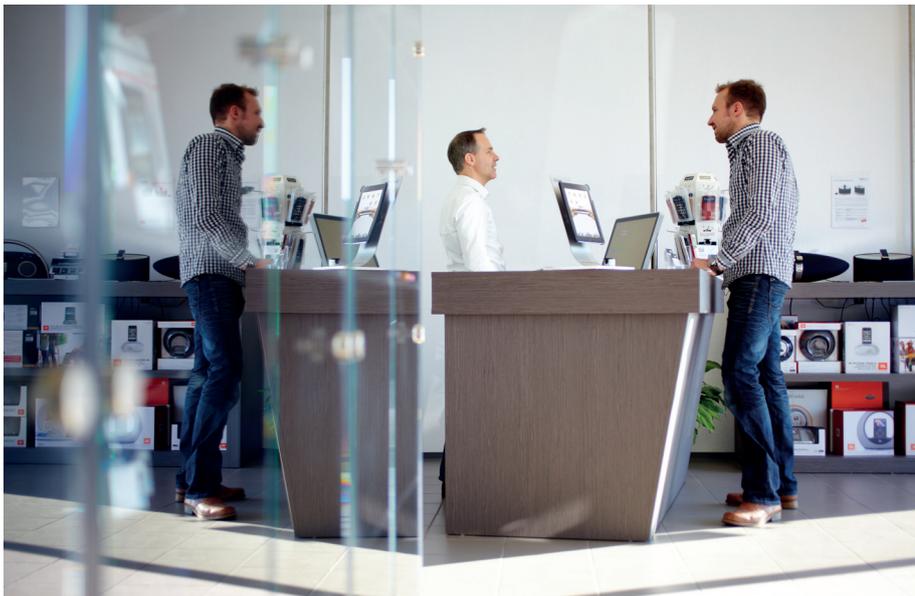
Weiterhin bietet faktordrei unter anderem einen professionellen Service rund um erforderliche Software- und Cloudlösungen sowie das Thema Telefonie für das Business. Das Zeitalter der Telefonie ist mit Abschaffung der ISDN-Technologie endgültig in der Zukunft angekommen. Voice-over-IP bezeichnet den neuen Standard für Telefongespräche über das Internet. Auch hierzu bietet faktordrei professionelle Beratung, Installation und Inbetrieb-

**MIT UNSEREN  
INTERFACE-LÖSUNGEN  
WERDEN MESSWERTE  
ZU ERGEBNISSEN.**

**DIE BOBE-BOX:**  
Für alle gängigen Messmittel, für nahezu jede PC-Software und mit USB, RS232 oder Funk.

**BOBE**  
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

**IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:**  
[www.bobe-i-e.de](http://www.bobe-i-e.de)



nahme der innovativen Technologie. Die Zukunft telefoniert über das Internet. Das gilt seit Ende 2018 auch für das Festnetz. Mit der All-IP-Umstellung wurde das ISDN endgültig in den wohlverdienten Ruhestand geschickt. Insbesondere für Unternehmen ergibt sich durch den neuen Standard eine Vielzahl an Vorteilen. IP- oder Cloudtelefonie bietet eine deutlich höhere Flexibilität sowie komfortable Skalierbarkeit. Darüber hinaus wird hinsichtlich der Empfangs- sowie Sprachqualität ein spürbares Plus geboten. Nicht zuletzt können Unternehmen so ihre Telefoniekosten massiv senken. Damit man von allen Vorzügen der IP-Telefonie profitieren kann, arbeitet faktordrei eng mit den Partnern STARFACE und NFON zusammen.

#### IT für alle Bedürfnisse.

Ein Unternehmen kann hinsichtlich des IT-Equipments noch so gut ausgerüstet sein; wenn das Zusammenspiel mit entsprechender Software nicht perfekt aufeinander abgestimmt ist, kann die verwendete Hardware die vorhandene Leistungsfähigkeit nicht ausspielen. Daher ist die Auswahl der unterschiedlichen Softwarelösungen sehr wichtig. faktordrei unterstützt hierbei umfassend und bietet für alle Anforderungen individuelle Lösungspakete an.

Ein Lösungspaket kann auch den Managed Service beinhalten. Hierbei kauft man nicht mehr die Hardware und die Dienstleistung, sondern zahlt für die Nutzung funktionierender Systeme. Managed Services bieten vor allem für kleine und mittlere Unternehmen die Möglichkeit, durch das Outsourcing ihrer IT-Bedürfnisse mehr Kosten zu sparen als durch den Aufbau einer internen IT-Support-Abteilung. Sollte schnelle Hilfe benötigt werden, kommt die Unterstützung auch per Fernwartung.

#### Die Kosten stets im Blick.

Die Servicequalität der faktordrei GmbH zeichnet sich durch Vielseitigkeit aus, so auch durch Finanzierungs- und Leasingoptionen.

Der technische Fortschritt schreitet ungebremst voran; das weckt Begehrlichkeiten. Allerdings passt das Budget nicht immer zum Vorhaben. faktordrei hat auch hierfür eine Lösung: Dank eines flexibel anpassbaren 0%-Finanzierungsangebots kann man sich Wünsche erfüllen und stets vom neuesten Stand der Technik profitieren – all das zu äußerst attraktiven Konditionen.

/// [www.faktordrei.de](http://www.faktordrei.de)

Ihre Herausforderung

**Innovations-  
geschwindigkeit**

Die Lösung

**Umsetzungs-  
stärke**

**Let's  
Trans-  
form!**

Together

**Wir kombinieren IT-  
und SAP-Technologien  
sinnvoll. Für Sie.**

[www.itelligencegroup.com/innovationen](http://www.itelligencegroup.com/innovationen)

CEYONIQ TECHNOLOGY GMBH

# Der E-Rechnung gehört die Zukunft

Digitalisierung richtig anpacken

Die Verarbeitung der Eingangsrechnung gehört fest zum unternehmerischen Alltag. Ein effizienter und fehlerfreier Umgang mit nachgelagerten Prüf- und Freigabeprozessen ist jedoch vielerorts noch nicht an der Tagesordnung. Wie können Unternehmen und Organisationen einen so zentralen Prozess automatisieren, verschlanken und damit zu einem Erfolgsmodell machen? Die Antwort ist: digital.

Kaum ein anderer klassischer Geschäftsprozess zeigt die Potenziale der Digitalisierung hinsichtlich Effizienzsteigerung und Kosteneinsparung wohl so anschaulich wie die Eingangsrechnungsverarbeitung. Schließlich können Rechnungen auf Basis digitaler Lösungen heute voll automatisch ausgelesen, bearbeitet und am Ende auch archiviert werden. Kunden und Lieferanten können dadurch Zeit und Aufwand für die Bearbeitung erheblich reduzieren.

Dass E-Rechnungen branchenübergreifend auf dem Vormarsch sind, wundert daher nicht. E-Invoicing bietet Studien zufolge Potenziale für Kostensenkungen von bis zu 80 Prozent. Gleichzeitig beschleunigt sich der Bearbeitungsprozess. Mit Automatisierungstechnologie, etwa im Rahmen der automatischen Dokumentenklassifizierung und Datenextraktion, verbunden mit der Prüfung beispielsweise von gesetzlichen Anforderungen oder auch rechnerischen Prüfungen, reduziert sich die Bearbeitungsdauer signifikant. Damit eine schnelle, lückenlose und fehlerfreie Verarbeitung eingehender Rechnungen im Unternehmen gelingt, benötigen diese eine Software-Lösung, die ein umfassendes Management digitaler Informationen ermöglicht. In der Fachwelt hat sich hierfür der Begriff Enterprise Information Management (EIM) etabliert. Ein EIM ist ein umfassendes Konzept, um Unternehmensinformationen zu verwalten, zu bearbeiten und zu archivieren.



Foto: Ceyoniq Technology

Digitale Transformation gelingt nicht auf Knopfdruck: Die Ceyoniq Technology empfiehlt ein strategisch fundiertes Vorgehen.

Während dabei früher vor allem die Verwaltung von digitalen Dokumenten und deren Verschlagwortung im Fokus standen, bieten moderne Systeme heute viele weitere Funktionen. Eine EIM-Lösung schafft es, bisher analoge Büroarbeit in hohem Grad zu automatisieren. Durch einfache Importoptionen und automatische Texterkennung können elektronische Dokumente nahezu automatisch abgelegt und schnell wiedergefunden werden. Das verschafft Mitarbeitern nicht nur bei der Rechnungsprüfung mehr Zeit und kann die Arbeitsqualität erheblich verbessern. Generell bieten moderne EIM-Systeme viele vorkonfigurierte Lösungen für die wichtigsten Fachbereiche – zum Beispiel für die Personalverwaltung oder das Vertragsmanagement. Auf Basis einer elektronischen Aktenführung erhöhen entsprechende Systeme die Transparenz und Effizienz auf Seiten der Anwenderunternehmen maßgeblich.

## Digitalisierung des Rechnungseingangs: eine kleine Anleitung

Angesichts der oben skizzierten Vorteile stellt sich die Frage, warum immer noch so viele Unternehmen insbesondere bei ihren Rechnungsworkflows am Papier kleben. Ein Hauptgrund ist offenbar, dass viele bisher nicht die passende Antwort auf die Frage der richtigen Herangehensweise finden. Wie fängt man an, was kommt zuerst? Bei der Digitalisierung gilt wie im Leben: Der erste Schritt ist immer der

## GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



**energieeffizient. nachhaltig. smart.**

Meisterstück-Gewerbepbau  
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln  
Tel. 05151/953895



[www.meisterstueck.de](http://www.meisterstueck.de) · [gewerbepbau@meisterstueck.de](mailto:gewerbepbau@meisterstueck.de)

schwerste. Aus der eigenen Projekterfahrung heraus empfiehlt die CeyonIQ Technology folgendes Vorgehen:

*Schritt 1: Entwicklung einer Prozesslandkarte*

Am Anfang stehen die Definition von Zielen und die Erstellung eines ersten Zeitplans. Es folgt die Analyse der bestehenden Prozesse. Unternehmen, die ihre Eingangsrechnungsverarbeitung digitalisieren möchten, müssen sich folgende Fragen stellen:

- Wie viele Rechnungen gehen im Jahr/Monat im Unternehmen ein?
- Wie ist das Verhältnis zwischen Kosten- und Bestellrechnungen?
- Treffen Rechnungen im Unternehmen zentral oder dezentral ein?
- Empfangen verschiedene Mitarbeiter Rechnungen?
- Wie ist der Rechnungsfreigabeprozess heute abgebildet?
- Wie hoch ist der gewünschte Automatisierungsgrad?

*Schritt 2: Analyse der Ist-Situation*

Unternehmen müssen eine digitale Vision zur Optimierung der Eingangsrechnungsverarbeitung entwickeln und ausgehend von den formulierten Zielen konkrete Anforderungskriterien definieren. Ebenso muss geklärt werden, welche Personen und Bereiche involviert werden müssen und welche Ausbildung die entsprechenden Mitarbeiter brauchen. Anschließend gilt es, ein Pilotumfeld festzulegen und mögliche Einstiegsbereiche zu definieren.

*Schritt 3: Installation des Prototyps*

Spätestens wenn Unternehmen mit der Implementierung des Prototyps beginnen, ist es unerlässlich, die Mitarbeiter im Umgang mit der neuen Lösung proaktiv zu schulen. Sich auf die Intuition der Mitarbeiter beim Erlernen der Bedienung zu verlassen, genügt nicht. Schulungen bieten an dieser Stelle des Projektes zugleich eine gute Gelegenheit, abermals die digitale Vision des Unternehmens, die hinter dem konkreten Projekt steht, im persönlichen Gespräch nachhaltig zu verankern.

*Schritt 4: Einführung der Lösung*

Nach der Einführung einer digitalen Lösung für die Eingangsrechnungsverarbeitung sollten die Verantwortlichen zeitnah prüfen, inwiefern diese die ursprünglich formulierten Erwartungen erfüllt. Falls die Ziele noch nicht erreicht sind, müssen Korrekturen vorgenommen werden. Falls neue Anforderungen hinzukommen, sind Erweiterungen zu planen und umzusetzen.

**Fazit**

Zentrale Geschäftsprozesse wie die Eingangsrechnungsverarbeitung zu digitalisieren, bedeutet mehr als die Beschaffung einer neuen Software. Digitalisierung verändert das gesamte Unternehmen. Dieses begibt sich sozusagen auf eine Reise in Richtung der eigenen digitalen Vision. Wichtig ist es dabei, auf dem eingeschlagenen Weg jederzeit bereit zu sein, rechts oder links abzubiegen, um zu schauen, ob ein alternativer Pfad das Unternehmen schneller ans Ziel bringen kann. Agile Vorgehensmodelle sollten den Digitalisierungsprozess deshalb stets flankieren. Gepaart mit der richtigen Technologie ist Digitalisierung für jedes Unternehmen vorteilhaft – in den seltensten Fällen überwiegen am Ende Negativeffekte. Denn eines sollte man immer im Hinterkopf haben: Digitalisierung bedeutet nicht nur eine digitale Abbildung des bestehenden Prozesses, sondern dessen Optimierung. Wie hat Bitkom-Präsident Thorsten Dirks es einst so treffend ausgedrückt: „Wenn Sie einen Scheißprozess digitalisieren, dann haben Sie einen scheiß digitalen Prozess.“ Und den braucht schließlich niemand.

/// [www.ceyoniq.com](http://www.ceyoniq.com)

**AGFEO**  
**SENSORfon ST 56 IP**

**AGFEO 40** **NEU**

- ANNÄHERUNGS-SENSOR
- SELF-LABELING KEYS
- STEUERKREUZ

Das neue **SENSORfon ST 56 IP** im **neuen Design** hat nicht nur eine perfekte Ergonomie und moderne self-labeling keys als Tastenfeld, sondern Dank des integrierten Annäherungssensors kann per Gestensteuerung kinderleicht der Ruf ton stumm geschaltet oder das Telefon aus dem Standby-Modus geweckt werden.

**SENSORfon** **Wisch** for silence **Wisch** for wake up **Wisch** for light

AGFEO einfach | perfekt | kommunizieren

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

[www.agfeo-sensorfon.de](http://www.agfeo-sensorfon.de)

## ASSMANN BÜROMÖBEL GMBH & CO. KG

# 80 Jahre ASSMANN – Tradition 4.0

Innovation und die Bewahrung von Werten als Schlüssel zum Erfolg.

**T**raditionsunternehmen müssen mit der Zeit gehen; tun sie dies nicht gibt es für sie über kurz oder lang nichts mehr zu tradieren. Denn erst ihr Überleben, unter anderem durch Anpassung an neue Techniken und Bedingungen, ermöglicht die Rückschau auf eine Firmengeschichte und so wiederum das Hochhalten und Bewahren alter Werte. Immer ist es ein Balanceakt, eine Herausforderung, das Ethos traditioneller Qualität in die Zukunft zu bringen, um als Quintessenz die Identität des Unternehmens zu gewährleisten, jenseits aller aufgesetzten „Corporate Identity“-Strategien. Tradition kann manchmal eine Bürde sein, doch für ein Unternehmen auch Orientierungshilfe, wenn es das Wesentliche vom Überholten sinnvoll und effektiv trennen kann.

Im Jahr seines achtzigsten Jubiläums scheint ASSMANN, mit einer der modernsten Möbelproduktionsanlagen Europas, diese Gratwanderung gut zu gelingen. Auf der einen Seite die Werte, die es zu bewahren gilt; für Dirk Aßmann zuerst einmal das Verhältnis zu den Mitarbeitern: „Bei allem Wandel ist bei uns eines stets gleich geblieben: das Betriebsklima, das jeden Mitarbeiter wertschätzt. Meine Tür ist immer offen, egal ob Azubi oder Prokurist!“, betont Aßmann. „Das war schon bei meinem Vater so und ist etwas,



Assmann Produktionshallen

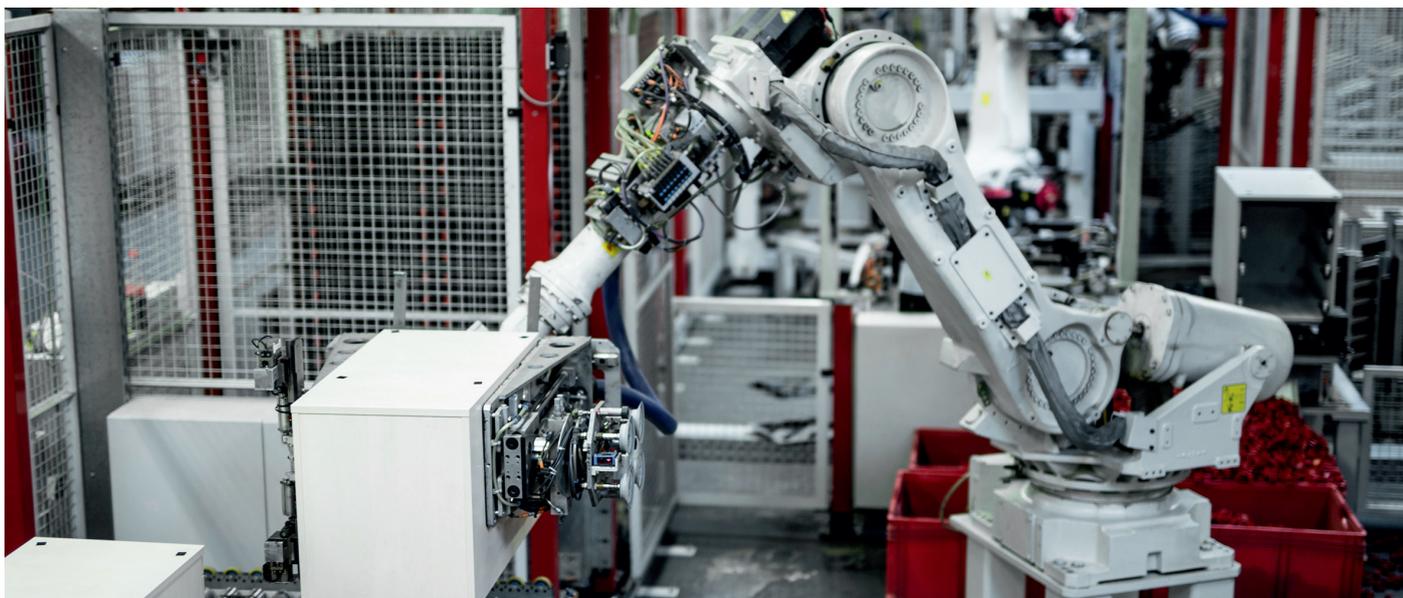
das ich nicht geändert habe.“ Werte wie Beständigkeit, Verlässlichkeit und zukunftsorientiertes Handeln stehen bei ASSMANN zudem klar im Fokus und sind der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens. Auf der anderen Seite ist die Firma ASSMANN wiederum hart am Ball der technischen Innovationen. Digitalisierung und Automatisierung in der Fertigung ermöglichen völlig neue Arbeitsabläufe, und mobile Arbeitsgeräte ermöglichen Büroarbeit an den unterschiedlichsten Orten auch außerhalb der Arbeitsplätze. Das hat großen Einfluss auf Prozesse und die gesamte Arbeitsplatzorganisation und Arbeitsumgebung im Büro. Der Büroalltag befindet sich also in einem starken Wandel. Für ASSMANN als

Hersteller von Büromöbelsystemen und Einrichtungslösungen für moderne Arbeitswelten stellt diese Veränderung eine große Herausforderung dar. Industrie 4.0, Arbeit 4.0, Office 4.0 – diese Trends beeinflussen die Konzeption von modernen Bürowelten, die Entwicklung und Herstellung der passenden Büromöbel, sowie die Arbeitsplatzgestaltung für die eigenen Mitarbeiter. Von Anfang an wurde in der Produktion und Fertigung mit der Digitalisierung schrittgehalten. Frühzeitig wurden umfassende IT-Systeme implementiert und digitale Lösungen mitgedacht. Bereits vor über zehn Jahren hat ASSMANN ein vernetztes Fertigungsleitsystem und die Integration von Robotik in der Produktion vorangetrieben. Ergebnis ist unter anderem die vollautomatische Korpusmöbel- und Rollcontainer-Linie sowie die automatisierte Vorfertigung, die im vergangenen Monat ihr dreimillionstes Bauteil produziert hat.

Die Fertigung arbeitet heute nahezu papierlos, sodass der Produktionsfortschritt auf Monitoren und online jederzeit abgerufen und gesteuert werden kann. Nach der Integration von „pick



Fotos: Assmann Büromöbel



Robotik bei der Möbelfertigung

by voice“ (sprachgestützte beleglose Kommissionierung) vor einigen Jahren wird zukünftig auch „pick by light“ in die Arbeitsabläufe integriert. Dabei werden die Mitarbeiter bei der Kommissionierung durch aufleuchtende Lampen im Lager geführt. Darüber hinaus beschäftigt sich ein weiteres Zukunftsprojekt mit fahrerlosen Transportsystemen (FTS). Mit den Anforderungen an die Produktion haben sich auch die Anforderungen an die Mitarbeiter verändert. Zahlreiche Mitarbeiter am Standort Melle haben sich mit der Arbeit weiterentwickelt und ihre neue Rolle im Zusammenspiel mit digitalisierten Prozessen, wie z.B. bei der Arbeit an der automatisierten Korpusmöbellinie, längst gefunden. Zudem wurde sich intensiv mit der Gewinnung von qualifiziertem und motiviertem Nachwuchs, mit neuen Wegen im Gesundheitsschutz und mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie beschäftigt. Denn die digitale Transformation hilft, hierbei Arbeitsbedingungen zu optimieren. Ob mit flexiblen Arbeitszeitmodellen, Zeitwertkonten oder Home-Office-Regelungen, „gute Arbeit“ ist für ASSMANN ein zentraler Begriff, der es bis in das Firmenlogo geschafft hat. Die wichtigsten Kriterien für die digitale Transformation, bei der Einrichtung und Gestaltung von Büroarbeitsplätzen, sind Flexibilität und Modularität. Arbeitsprozesse ändern sich und müssen den individuellen Anforderungen schnell anpassbar sein. Mit den Syneo Loungemöbeln und dem modularen Cubas Stauraumsystem stehen u.a. Einrichtungslösungen für offene Bürolandschaften zur Verfügung, die für Shared Working Spaces und innovative Büroraumkonzepte abseits von klassischen Raumaufteilungen gedacht sind und die Anforderungen an moderne Arbeitswelten erfüllen. Sie schaffen Privatsphäre und Rückzugsräume, wo diese nötig sind, ermöglichen die flexible Nutzung von Stauraum und optimieren durch ihre Oberflächen die Raumakustik. Nicht zuletzt wird die digitale Transformation auch im Ver-

trieb vorangetrieben. 2018 stellte ASSMANN, als einer der ersten Hersteller für Büromöbelsysteme, seinen Fachhandelspartnern eine Augmented-Reality-App zur Verfügung, mit der individuelle Möbelkonfigurationen auf dem Bildschirm virtuell ins eigene Büro gestellt werden können.

/// [www.assmann.de](http://www.assmann.de)

**SOLUNAR**  
SOFTWARE

# APPS

**für iOS, Android und Windows**  
**Konzeption. Realisierung. Betreuung.**



**Wir beraten Sie gern!**

**Telefon +49 (0)5241 400479**

Solunar GmbH . Verler Str. 302 . 33334 Gütersloh  
[www.solunar.de](http://www.solunar.de)

ITELLIGENCE AG

# itelligence aus Bielefeld ermöglicht digitale Innovationen

Was haben Technologien wie Data Intelligence, Artificial Intelligence, Customer Experience, Internet of Things, Cloud sowie Blockchain gemeinsam?



Fotos: itelligence AG

**S**ie sind nicht nur wegweisende Technologie, die unsere Zukunft verändern, sondern werden schon heute von der itelligence AG aus Bielefeld eingesetzt, um Innovationen zu ermöglichen. Schon immer galt, dass sich Wettbewerbsvorteile nur derjenige sichert, der Potenziale auch frühzeitig erkennt und ausschöpft. Mit der Digitalisierung hat dieser Grundsatz neues Gewicht erhalten. Denn die Digitalisierung lebt von Innovationen – die beiden Begriffe sind längst so eng miteinander verwoben, dass das eine nicht mehr ohne das andere auskommt. Dafür benötigen Unternehmen Strukturen und Prozesse, die konsequent auf Innovation ausgelegt sind. Und das gelingt nur durch den engen, partnerschaftlichen Austausch zwischen Unternehmen und IT-Beratern, die neue Lösungen gekonnt einsetzen können.

## Neue #EnablingInnovations Website für herausragende Cases

Deshalb hat itelligence #EnablingInnovations ins Leben gerufen: Mit der Beratung und der IT-Expertise von itelligence und einer Zusammenarbeit auf Augenhöhe werden aus den Ideen von Kunden reale Projekte. Die spannenden Beispiele sind auf der neuen #EnablingInnovations Website versammelt.

Durch den Einsatz von IoT-, Blockchain- oder Customer-Experience-Technologien konnte itelligence internationale beeindruckende Ergebnisse erzielen: So können Kunden beispielsweise dank intelligenter Logistikketten die eigenen Lieferzeiten mithilfe von Track and Trace optimieren. In

einem anderen Fall spart der Kunde Kosten mit einem intelligenten Kühlsystem 4.0.

### Beispiel: Innovation durch AI und Spracherkennung

Privat nutzen immer mehr Menschen Geräte mit Spracherkennung. Doch warum profitieren bisher nicht mehr Unternehmen von dieser Technologie? In Zusammenarbeit mit dem Automobilhersteller KIA hat itelligence die Entwicklung eines lebensechten IT-Avatars unterstützt, der Kunden im Ladengeschäft berät. Die Kunden wenden sich mit ihren Anliegen dabei direkt an den Avatar, der auf ihre Fragen eingeht und so eine natürliche Gesprächssituation schafft. Systeme mit Spracherkennung haben auch großes Potenzial für den Einsatz in der Industrie. Avatare können hier beispielsweise Mitarbeiter zu speziellen Themen schulen oder Hilfestellung beim Einbau von Ersatzteilen geben.

/// <https://itel.li/EnablingInnovations>

Was haben **Kühlung 4.0**, **intelligente Logistikketten** und **besserer Naturschutz** gemeinsam?

**Jetzt mehr erfahren!**  
[www.itel.li/EnablingInnovations](http://www.itel.li/EnablingInnovations)

**#EnablingInnovations**



Fotos: GRÜN und RAUM

## GRÜN UND RAUM

# Ohne Moos nix los

Die Themen Nachhaltigkeit und Natur finden immer mehr in Firmen und Büros Einzug.

**D**er Kunde hat Lust auf etwas Neues als Alternative und Ergänzung zur Begrünung mit frischen Pflanzen.

Annette Brinkmann, Inhaberin GRÜN und RAUM setzt neuerdings auf Moos und interpretiert damit GRÜN in abstrakter Form 100 % Natur, 100 % Handarbeit. Als immergrüne Naturprodukte bestehen individuell gestaltete Moosbilder und Mooswände durch einzigartige Haptik und sind absolut pflegefrei.

Eine Augenweide für alle Sinne in einem gestressten Arbeitsalltag.

Es gibt verschiedene Moosarten und Farbvariationen, die in Kombination zu wahren Kunstwerken gestaltet werden können. Das Moos kann in sämtlichen Größen, mit und ohne Rahmen, flach, konvex oder konkav gestaltet werden, z. B. als Mooslampe oder als Verkleidung für Säulen. Auch ein Logo aus Kugelmoos in einem Moosbild aus Flachmoos wirkt sehr plastisch und ausgefallen.

(Dadurch entstehen wahre grüne Kunstwerke, keines gleicht dem anderen.)

Das hierfür verwendete Moos wird je nach Sorte in eigens dafür angelegten Plantagen und Wäldern angebaut und schonend geerntet, wobei besonders auf die Regeneration der Flächen geachtet wird, damit der Rohstoff nachwächst.

Durch ein spezielles Verfahren wird das Moos gereinigt und konserviert, dadurch behält es das frische Grün und benötigt weder künstliches Licht noch Pflege oder Bewässerung. Is-

landmoos bleibt für immer weich und elastisch. Kugel- und Flachmoos behält für immer eine natürliche Ausstrahlung.

Diese Möglichkeiten garantieren Qualität und vor allem Exklusivität

Annette Brinkmann Grün und Raum berät ihre Kunden individuell und stellt die Wünsche und die Vita eines Unternehmens bei der Realisierung einer „Moosbegrünung“ in den Vordergrund.

/// [www.gruenundraum.com](http://www.gruenundraum.com)

UNTERNEHMEN  
**Business**

UNTERNEHMEN  
**Ziele**

UNTERNEHMEN  
**Marketing**

STRATEGY

## LET'S PLAY MARKETING

Termin vereinbaren,  
Karten legen und mit  
einem guten Marketing-Mix  
in 2020 durchstarten!

**Mehr auf [www.adeve.de/marketing-mix](http://www.adeve.de/marketing-mix)**

# Werbegeschenke sinnvoll nutzen und die Brand Awareness steigern – darauf kommt es an

Werbung spielt für Unternehmen eine wichtige Rolle. Das lässt sich nicht leugnen. Ein Unternehmen, das auf Werbung verzichtet, wird auf kurz oder lang keinen Erfolg haben. Werbung ist beispielsweise unabdingbar, um die Brand Awareness zu steigern.

**D**och im Zuge der Digitalisierung hat sich auch die Werbung verändert. Unter anderem die Printmedien verlieren zunehmend an Bedeutung. Doch digitale Werbung ist nicht alles. Die klassische Werbung hat nach wie vor ihren Nutzen.

Zwar verlieren Printmedien zunehmend an Bedeutung, bei Leuchtwerbung oder Werbegeschenken ist das jedoch keineswegs der Fall. Gerade Werbegeschenke werden wohl auch in Zukunft noch einen wichtigen Stellenwert einnehmen. Allerdings müssen Unternehmen Werbegeschenke richtig nutzen, wenn sie vorhaben dadurch die Brand Awareness zu steigern. Schauen wir uns daher an, wie sich das Meiste aus Werbegeschenken rausholen lässt.

## Analyse der Zielgruppe

Es ist wichtig die Zielgruppe zu analysieren, um den bestmöglichen Effekt durch Werbegeschenke zu erzielen. Denn nur ein Werbegeschenk, das den Nerv der Zielgruppe trifft, ist auch ein gutes Werbegeschenk. Die potentiellen Kunden sollten im besten Fall einen Nutzen durch das jeweilige Geschenk haben. Während ein USB-Stick für IT-Experten durchaus sinnvoll sein kann, ist er für einen Handwerker eher uninteressant. Doch das ist nur ein Beispiel. Generell ist es sinnvoll möglichst personalisierte Produkte zu verschenken. Denn wenn Kunden einen praktischen Nutzen von dem Werbegeschenk haben, wirkt sich das auch positiv auf die Brand Awareness aus.

## Einen hohen Wiedererkennungswert

Werbeartikel mit Wiedererkennungswert sind einfach besser. Schließlich sollen sich die Kunden an die Marke erinnern. Wie das letztendlich bewerkstelligt wird, bleibt jedem Unternehmen selbst überlassen. In den meisten Fällen ist es jedoch definitiv sinnvoll, wenn das Logo auf den Werbegeschenken abgebildet ist. Und zwar möglichst so, dass es auch ins Auge sticht. Sollten nun die Kunden das Werbegeschenk im Alltag nutzen, werden sie Tag für Tag mit dem Unternehmen konfrontiert. Doch das ist noch lange nicht alles. Es ist auch wichtig, dass sich das Werbe-



Foto: Creative Designer from Pixabay

geschenk von der Masse abhebt. Ein aufgedrucktes Logo wird dafür in der Regel noch nicht ausreichen. Es gilt also kreativ zu sein.

## Eine hohe Qualität

Die Qualität wird bei Werbegeschenken oftmals unterschätzt. Das ist jedoch ein schwerwiegender Fehler. Denn Werbegeschenke werden mit dem jeweiligen Unternehmen assoziiert. Falls also deren Qualität schlecht ist, kann es passieren, dass der Kunde eine schlechte Qualität mit dem Unternehmen assoziiert. Werbemittel sollten also immer qualitativ einwandfrei sein. Andernfalls kann es passieren, dass der Werbeeffekt nach hinten losgeht. Außerdem führt eine geringere Qualität in der Regel auch zu einer kürzeren Haltbarkeit, wodurch die Kunden das jeweilige Werbegeschenk auch über einen kürzeren Zeitraum nutzen. Das wiederum schadet der Brand Awareness.

## Die Form der Übergabe

Es gibt wichtigere Kriterien bei Werbegeschenken. Dennoch kann die Form der Übergabe einen positiven Effekt haben. Eine persönliche Übergabe ist selbsterklärend nicht immer möglich. Doch auch bei der indirekten Übergabe von Werbegeschenken kann man einige Dinge richtig machen. Eine Möglichkeit wäre beispielsweise ein Rabattgutschein für die nächste Bestellung oder eine Zustellung durch einen Boten. Beides kann die Wertschätzung bei Kunden verbessern und die Brand Awareness steigern.

ADEVE GMBH &amp; CO. KG

# Was haben Sie 2020 vor?

Jahresende ist Planungszeit! Was steht auf Ihrer Agenda für 2020? Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen für das neue Jahr gesetzt? Und wie kann ein gutes Marketing-Konzept bei der Realisierung unterstützen?

**F**akt ist, Marketing-Kommunikation war noch nie so facettenreich wie heute. Doch nicht jeder Trend ist für jedes Unternehmen zielführend. Die Praxis zeigt, dass Unternehmen im Marketing eher aktionsgesteuert agieren. Eine Anzeige hier, eine Messe dort, ein Mailing zwischendurch. Das Problem: einzelne Aktionen wirken nicht nachhaltig. Damit es nicht heißt „same procedure as every year“ möchte die adeve Werbeagentur dazu motivieren, frühzeitig eine Strategie zu entwickeln, um mit einem guten Plan in 2020 durchzustarten.

## Die Basis: Business, Vision, Werte, Strategie

Für Start-ups und etablierte Unternehmen gilt: die Basis für ein gutes Marketing-Konzept ist Klarheit über das eigene Business, die unternehmerische Vision sowie die gelebten Werte. Das sind wichtige Grundlagen, um eine erfolgreiche Strategie zu entwickeln und Aktionen zu planen, die zum Unternehmen passen und so von Kunden authentisch wahrgenommen werden.

## Die Kommunikation: Was passt zu mir, meinem Business und Budget?

Ob extrovertierter Netzwerker oder introvertierter Denker – bei der Planung des Marketings spielt auch die Persönlichkeit der Menschen im Kundenkontakt eine wichtige Rolle. Geben Sie sich und Ihren Mitarbeitern die richtigen Werkzeuge an die Hand, um erfolgreich zu verkaufen. Am besten verkaufen Sie gar nicht, sondern lassen sich von Kunden finden. Schauen Sie sich die Kontaktpunkte zu Ihren Kunden an und definieren Sie die gewünschte Erfahrung. Wir sprechen hier über Gefühle! Natürlich müssen wir auch über Geld sprechen. Legen Sie ein Budget fest, das Sie investieren können und wollen – und setzen Sie es zielführend ein.

## Die Ressourcen: Selber machen oder Unterstützung holen?

Marketing lässt sich nicht immer delegieren. Überlegen Sie sich gut, was Sie selbst machen können mit Blick auf Ihre Ressourcen (Know-how, Zeit, Geld) und bei welchen Aufgaben Sie Unterstützung benötigen. Suchen Sie sich einen Sparringspartner, der mit Ihnen gemeinsam an Ihren Zielen arbeitet.



Spieldisch den passenden Marketing-Mix entwickeln

## Ihr Ziel: Das Richtige besser tun?

Wenn Sie Ihre Karten für 2020 neu mischen wollen, können Sie mit adeve spielerisch Ihren individuellen Marketing-Mix entwickeln. Die Werbeagentur hat als Hilfsmittel ein Karten-Set erstellt, um aus einer Vielzahl an Optionen die passenden Kommunikations-Tools auszuwählen.

/// [www.adeve.de/marketing-mix](http://www.adeve.de/marketing-mix)



Messe- und Innenausbau Tischlerei CNC Bearbeitung



Deipenbrook 15, 48607 Ochtrup  
Tel. (0253)-9772-0 Fax: (02553)-9772-28  
E-Mail: Zentrale@Tischlerei-Tombuelt.de

# Erfolgsfaktor Qualität: Tourismustag Münsterland vernetzt die Region

„Touristisch ist es viele Jahre gut im Münsterland gelaufen, sichtbar an den stetig steigenden Übernachtungszahlen. Seit 2018 verzeichnen wir statistisch aber eine Stagnation. Deswegen müssen wir die Anstrengungen verstärken, uns besser vernetzen und neue Wege gehen“, sagte Michael Kösters, Generalbevollmächtigter beim Münsterland e.V., heute auf dem Tourismustag Münsterland.

**G**emeinsam mit der IHK Nord Westfalen und dem DEHOGA Westfalen e.V. hatte der Verein unter dem Motto „Qualität als Erfolgsfaktor“ die Tourismusakteurinnen und -akteure im Münsterland zu einem groß angelegten Austausch im Barcamp-Format eingeladen. Rund 80 Teilnehmerinnen und Teilnehmer nutzten das Angebot und kamen in die Harbourside Münster. Vertreten waren Touristinformationen aus dem Münsterland, Hotels und weitere gastgewerbliche Betriebe sowie Anbieter aus dem Freizeitbereich. Zu Beginn der Veranstaltung stimmten sie über die Themen der einzelnen Sessions ab. Auf großes Interesse stießen dabei so unterschiedliche Impulse wie Online-Marketing, die Qualität der Schlösser und Burgen, Picknick oder die Vermarktung der Winterzeit im Münsterland. In allen zwölf Sessions wurde lebhaft diskutiert, nach Lösungen gesucht und es wurden viele neue Ideen entwickelt. „Wir wollten uns ein Bild machen, wo bei den Akteurinnen und Akteuren der Schuh drückt, wie der Tourismus im Münsterland derzeit aufgestellt ist und wo es Verbesserungsbedarfe gibt. Im Bereich Digitalisierung zeigte sich zum Beispiel ein großes Interesse an Weiterbildung oder Qualifizierung“, betonte Michael Kösters. Ein Thema sei auch die neue Marke „MÜNSTERLAND. DAS GUTE LEBEN.“ gewesen. „Bisher wurde das neue Corporate Design der Region positiv aufgenommen. Gerade bei unserem Marken-Thema Picknick<sup>3</sup> finden viele touristische Betriebe Anknüpfungspunkte.“



Foto: Münsterland e.V.

Vernetzen gemeinsam die Region (v.l.): Joachim Brendel (Geschäftsbereichsleiter Handel, Verkehr und Infrastruktur bei der IHK Nord Westfalen), Renate Dölling (Geschäftsführerin der DEHOGA-Geschäftsstelle Münsterland) und Michael Kösters (Generalbevollmächtigter beim Münsterland e.V.). Veranstalter Tourismustag Münsterland

Renate Dölling, Geschäftsführerin der DEHOGA-Geschäftsstelle Münsterland, ergänzte: „Durch die Diskussionen und Informationen während des Barcamps haben sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer vernetzt und ausgetauscht. Das ist oft der Anfang von großartigen Kooperationen, zum Beispiel zwischen verschiedenen touristischen Betrieben. Die Tourismus-Branche ist viel offener für Anknüpfungspunkte und Kooperationen als ihr Ruf.“ Joachim Brendel, Geschäftsbereichsleiter Handel, Verkehr und Infrastruktur bei der IHK Nord Westfalen fügte hinzu: „Der Tourismus ist und bleibt eine Wachstumsbranche mit vielen positiven Effekten, die auch auf andere Branchen ausstrahlen. Deshalb ist es uns wichtig, dass wir gemeinsam mit den Unternehmen und anderen Akteuren der Region weiter daran arbeiten, die Stärken des Münsterlandes nachhaltig weiterzuentwickeln.“ Die entstandenen Kooperationen und Kontakte können und sollen über die neue touristische E-Plattform weitergeführt werden. Auf [www.touristiker-muensterland.de](http://www.touristiker-muensterland.de) wartet neben Informationen zu Projekten, Trends und Weiterbildungen auch ein geschützter Bereich, in dem sich Touristikerinnen und Touristiker in Gruppen und Foren zu einzelnen Themen vernetzen und austauschen können.

/// [www.touristiker-muensterland.de](http://www.touristiker-muensterland.de)

**Wir stehen auch auf Stahl. Nur anders!**

**JANNECK**  
Stahlhallen & Stahlbau

[www.stahlhallen-janneck.de](http://www.stahlhallen-janneck.de)  
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0

**BANKEN**



**Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG**

☒ Friedrich- Ebert- Str. 73-75 33330 Gütersloh  
 ☎ +49 5241 104-0 📠 +49 5241 104-204  
 ✉ info@volksbank-bi-gt.de  
 🌐 www.volksbank-bi-gt.de

**BEFESTIGUNGSTECHNIK**

**Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG**

☒ Industriestr. 23 32139 Spenge  
 ☎ +49 5225 8799-0 📠 +49 5225 8799-97  
 ✉ info@modersohn.de  
 🌐 www.modersohn.de

**BÜROMÖBEL**



**ASSMANN BÜROMÖBEL GMBH & CO. KG**

☒ Heinrich-Assmann-Str. 11 49324 Melle  
 ☎ +49 5422 706-0 📠 +49 5422 706-299  
 ✉ info@assmann.de  
 🌐 www.assmann.de

**DRUCKEREI**

**Press Medien**  
 Verlag | Druckerei | Agentur



**Press Medien GmbH & Co. KG**

☒ Richthofenstr. 96 32756 Detmold  
 ☎ +49 5231 98100-0 📠 +49 5231 98100-33  
 ✉ info@press-medien.de  
 🌐 www.press-medien.de

**EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS**



**Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-**

☒ Friedrichstr. 10 33330 Gütersloh  
 ☎ +49 5241 864-244 📠 +49 5241 864-220  
 ✉ info@kultur-räume-gt.de  
 🌐 www.kultur-räume-gt.de

**FINANZINSTITUTE**



**Sparkassenverband Westfalen-Lippe**

☒ Regina-Protmann-Str. 1 48159 Münster  
 ☎ +49 251 2104-0 📠 +49 251 2104-209  
 ✉ info@svwl.eu  
 🌐 www.svwl.eu

**HALLENBAU**

**Stahlhallen Janneck GmbH**

☒ Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen  
 ☎ +49 4475 92930-0 📠 +49 4475 92930-99  
 ✉ info@stahlhallen-janneck.de  
 🌐 www.stahlhallen-janneck.de

**INDUSTRIEBAU**

**Maaß Industriebau GmbH**

☒ Richthofenstr. 107 32756 Detmold  
 ☎ +49 5231 91025-0 📠 +49 5231 91025-20  
 ✉ info@maass-industriebau.de  
 🌐 www.maass-industriebau.de

**Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH**

☒ Otto-Körting-Str. 3 31789 Hameln  
 ☎ +49 5151 9538-0 📠 +49 5151 3951  
 ✉ info@meisterstueck.de  
 🌐 www.meisterstueck.de

**IT-SYSTEMHAUS**



**faktordrei GmbH**

☒ Niemeierstr. 12 32758 Detmold  
 ☎ +49 5231 94408-0 📠 +49 5231 94408-22  
 ✉ info@faktordrei.de  
 🌐 www.faktordrei.de

**MANAGEMENTSYSTEME**

**TechnoTrans GmbH**

☒ Gildestr. 1 32760 Detmold  
 ☎ +49 5231 5699-0 📠 +49 5231 5699-29  
 ✉ info@technotrans-detmold.de  
 🌐 www.technotrans-detmold.de

## MESSEN & KONGRESSE



### A2 Forum Management GmbH

☒ Gütersloher Str. 100 33378 Rheda-Wiedenbrück  
☎ +49 5242 969-0 ☎ +49 5242 969-102  
✉ info@a2-forum.de  
🌐 www.a2-forum.de

## QUALITÄTSSICHERUNG

### BOBE Industrie-Elektronik

☒ Sylbacher Str. 3 32791 Lage  
☎ +49 5232 95108-0 ☎ +49 5232 64494  
✉ info@bobe-i-e.de  
🌐 www.bobe-i-e.de

## RECHTSANWÄLTE



### Brandi Bielefeld GbR

☒ Adenauerplatz 1 33602 Bielefeld  
☎ +49 521 96535-0 ☎ +49 521 96535-99  
✉ bieiefeld@brandi.net  
🌐 www.brandi.net

### Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte

☒ Detmolder Str. 10 33604 Bielefeld  
☎ +49 521 96468-0 ☎ +49 521 96468-60  
✉ info@kgd-anwalt.de  
🌐 www.kgd-anwalt.de

## RECYCLING

### Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

☒ Buschortstr. 52-54 32107 Bad Salzufflen  
☎ +49 5221 703-47 ☎ +49 5221 7599-68  
✉ info@stuecke-gmbh.de  
🌐 www.stuecke-gmbh.de

## SAP DIENSTLEISTER

### itelligence AG

☒ Königsbreite 1 33605 Bielefeld  
☎ +49 521 91448-0 ☎ +49 521 91445-100  
✉ dialog@itelligence.de  
🌐 www.itelligence.de

## SOFTWAREENTWICKLUNG

### Solunar GmbH

☒ Verler Str. 302 33334 Gütersloh  
☎ +49 5241 400-479 ☎ +49 5241 400-446  
✉ info@solunar.de  
🌐 www.solunar.de

## STEUERBERATUNG

### Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

☒ Neubrückerstr. 4 48282 Emsdetten  
☎ +49 2572 40-85 ☎ +49 2572 85647  
✉ stolze-diers@stodibe.de  
🌐 www.stodibe.de

## TAGUNGSHOTEL

### Steigenberger Hotel Remarque

☒ Natruper-Tor-Wall 1 49076 Osnabrück  
☎ +49 541 6096-0 ☎ +49 541 6096-600  
✉ osnabrueck@steigenberger.de  
🌐 www.osnabrueck.steigenberger.de

## TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



### JABRO GmbH & Co. KG | Technischer Übersetzungsservice

☒ Johann-Kuhlo-Str. 10 33330 Gütersloh  
☎ +49 5241 9020-0 ☎ +49 5241 9020-41  
✉ post@jabro.de  
🌐 www.jabro.org

## TEEFONANLAGEN

### AGFEO GmbH & Co. KG Telekommunikation

☒ Gaswerkstr. 8 33647 Bielefeld  
☎ +49 521 44709-0 ☎ +49 521 44709-50  
✉ info@agfeo.de  
🌐 www.AGFEO.de

## TELEKOMMUNIKATION



### EWE TEL GmbH

☒ Cloppenburg Straße 310 26133 Oldenburg  
☎ +49 800 1393835  
✉ business@ewe.de  
🌐 www.ewe.de/business

**VIDEOPRODUKTIONEN**

**Press Medien**  
Verlag | Druckerei | Agentur



**Press Medien GmbH & Co. KG**

📍 Richthofenstr. 96 32756 Detmold  
☎ +49 5231 98100-0 📠 +49 5231 98100-33  
✉ info@press-medien.de  
🌐 www.press-medien.de

**WERBEAGENTUREN**



**WAN Gesellschaft für Werbung mbH**

📍 Büssingstr. 52-54 32257 Bünde  
☎ +49 5223 68686-0 📠 +49 5223 68686-10  
✉ info@wan-online.de  
🌐 www.wan-online.de

**WIRTSCHAFTSAUSKUNFTEN**

**Creditreform Herford & Minden  
Dorff GmbH & Co. KG**

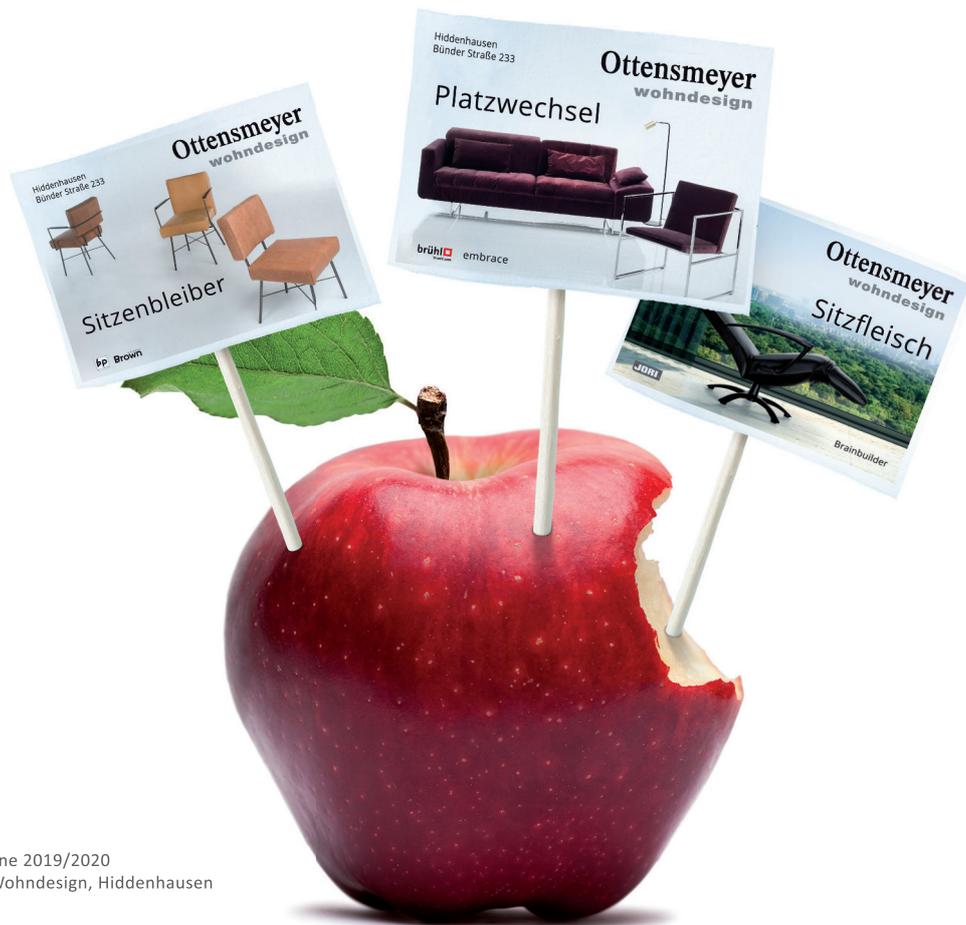
📍 Krellstr. 68 32584 Löhne  
☎ +49 5732 9025-0 📠 +49 5732 9025-190  
✉ info@herford.creditreform.de  
🌐 www.creditreform-herford.de

**Jetzt Firmenkontakte  
ab 19,- EUR buchen!**

Kontakt:  
05231/98100-10 oder  
info@wirtschaft-regional.net

# EIN PLAKAT HÄLT DIE MARKE GESUND!

Power für einen erfolgreichen Marketing-Mix.



Plakat-Kampagne 2019/2020  
Ottensmeyer Wohndesign, Hiddenhausen

## Gezielte Markenarbeit mit Biss!

Füttern Sie ihre Marke jetzt mit gesundem Marketing. Durch strategische Beratung und gezielte Markenarbeit machen wir sie groß und stark. Wir bieten klassische und digitale Kommunikation für Industrie, Handel und Dienstleister mit individuellen Lösungen und handfesten Empfehlungen.

Zum Beispiel eine integrierte Plakatkampagne von der Planung bis zur Umsetzung.

