



WIRTSCHAFT REGIONAL

▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

12 | 2021 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Benjamin Krentz

WIR WÜNSCHEN IHNEN
UND IHRER FAMILIE
VIELE SCHÖNE MOMENTE,
BESINNLICHE WEIHNACHTSTAGE
MIT EINEM GUTEN START
IN EIN GESUNDES
UND ERFOLGREICHES JAHR 2022.

www.brandi.net



Daniel Wolf, Standortleiter Bielefeld | Wolf-Dieter Jordan, Geschäftsführer OWL Versicherungskontor GmbH

ERSTKLASSIG | UNABHÄNGIG | LEIDENSCHAFTLICH

Ihr unabhängiger Versicherungsmakler in OWL

Das Team der OWL Versicherungskontor GmbH hat den Anspruch, seinen Kunden bestmögliche, individuell auf sie zugeschnittene Versicherungslösungen anzubieten – unabhängig, auf höchstem Niveau, allein dem Kunden verpflichtet.

Mit diesem Engagement konnten wir in den letzten Jahren das Vertrauen vieler Unternehmen, Unternehmer und vermögender Privatkunden gewinnen.

Seit dem 1. Januar 2020 ist die OWL Versicherungskontor GmbH auch vor Ort in Bielefeld. Wir freuen uns auf Sie in der Altstädter Kirchstraße 1.



OWL Versicherungskontor

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG

Rathausplatz 7 | 33098 Paderborn
05251 294-391

Heinz-Nixdorf-Ring 1 | 33106 Paderborn
05251 1845050

Altstädter Kirchstraße 1 | 33602 Bielefeld
0521 305200-33

Zum Abschluss des UN-Klimagipfels sagt VDMA-Präsident Karl Haeusgen:

„Die Bilanz des Klimagipfels von Glasgow ist aus unserer Sicht verhalten positiv, trotz des abgeschwächten Kompromisses beim Handel mit Emissionsminderungen und der verwässerten Formulierung für den Kohleausstieg. Länder mit bisher zu geringen Ambitionen werden 2022 ihre Anstrengungen für die jetzige Dekade erhöhen müssen, sonst ist das nun deutlicher in den Fokus genommene 1,5 Grad-Ziel nicht zu erreichen.

Es zeigt sich, dass Klimagipfel immer mehr zu einer Kooperationsbörse geworden sind und die internationale Zusammenarbeit voranbringen. Hervorzuheben ist die Übereinkunft zur Minderung der Methanemissionen um 30 Prozent bis 2030. Hier wird an einem der größten Klima-Probleme recht verbindlich angesetzt und ein großer Schritt für den Klimaschutz gemacht. Dass die EU und die USA einen Prozess gestartet haben für grünen Stahl und Aluminium, um Standards zu harmonisieren und freien Handel zu ermöglichen, ist wichtig. Da dieser explizit für weitere Partner offen ist, könnte hier sogar der Nukleus für einen Klima-Club ohne klimabedingte Handelsschranken entstehen. Wichtige konstruktive Meilensteine sind das gemeinsame Papier der USA und China sowie die höhere und verbindlichere finanzielle Unterstützung der Industriestaaten für die vom Klimawandel besonders hart getroffenen Entwicklungs- und Schwellenländer – hier müssen die Industrieländer liefern! Die bisherige Bilanz ist beschämend. Kritisch sehen wir dagegen die technisch engstirnige Vereinbarung zum „Verbrennerausstieg“ bei PKWs. Statt ‚Zero-Emission‘ vorzugeben, wäre ‚Carbon-neutral‘ besser gewesen.

Denn die Klimabilanz ist entscheidend, nicht der Auspuff.

Mit der Vereinbarung zum neuen Artikel 6 zur Handelbarkeit von Emissionsminderungen ist das Regelbuch des Pariser Vertrags endlich vollständig. Das ist eine große Verhandlungsleistung, auch wenn der Kompromiss Schwächen hat aufgrund des Erhalts alter Zertifikate. Das wird zu mehr Investitionen in Klimaschutz-Technologien in Schwellen- und Entwicklungsändern führen.

Nach diesem Kraftakt internationaler Diplomatie sind die Voraussetzungen für das Management des Klimawandels besser geworden. Die tatsächliche Arbeit an der Umsetzung beginnt erst!“



Karl Haeusgen
VDMA-Präsident

/// Immer informiert sein:
Melden Sie sich jetzt zu unserem kostenlosen Newsletter unter www.wirtschaft-regional.net/newsletter an.



fotografie

jelinski

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

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

Jutta Jelinski

/// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 12 Finanziell abgesichert in die Eigenständigkeit
- 14 Einfach. Gut. Digital.
- 15 Beweiswert einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung
- 16 Schuldneratlas für Ostwestfalen-Lippe
- 18 Änderungen des Baugesetzbuches durch das Baulandmobilisierungsgesetz

/// TITELTHEMA

- 20-25 Im Gespräch mit Benjamin Krentz

/// MARKETING | DRUCK

- 26 Immer im Bilde
- 27 Sicherer Messeneustart: Neue Möglichkeiten bei gewohnter Stärke
- 28 Online sichtbar sein, statt einfach nur zu existieren
- 30 Jetscript GS 1062 – das neue Inkjetpapier für anspruchsvolle, personalisierte Etiketten

/// IKT | OFFICE

- 32 IT-Sicherheit – trotz Home-Office
- 34 Die Qual der Wahl bei der App-Entwicklung
- 36 Mit intelligenten Avataren überzeugen
- 38 Eine Lanze für die Cloud brechen
- 40 Elektronische Zertifikate – die wirksame Waffe im Kampf gegen Cyberangriffe im IoT

/// FOCUS

- 05 Gewerbebau aus Holz – ein Beitrag zum Klimaschutz
- 08 Mehr Frauen in die Verantwortung bringen. Alles eine Frage familienorientierter Unternehmenskultur?

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 41 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

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. 29/Januar 2021

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.

MEISTERSTÜCK-HAUS VERKAUFS-GMBH

Gewerbebau aus Holz – ein Beitrag zum Klimaschutz

Die Klimadebatte ist in allen Köpfen angekommen. Den meisten Menschen ist klar, dass die Auswirkungen des Klimawandels ohne gravierende Änderungen beim Verbrauch fossiler Energien kaum noch beherrschbar sein werden. Viele Betriebe hinterfragen und ändern die eigenen Prozesse, um effizienter und nachhaltiger zu werden. Hierzu zählen auch die Gebäude der Unternehmen, denn diese tragen maßgeblich zur eigenen Energiebilanz bei.

Büro- und Verwaltungsgebäude sowie Produktionshallen haben sowohl bei der Herstellung, als auch im Betrieb einen hohen Anteil am Verbrauch fossiler Energien. Die Bauweise mit Holz hat hier erhebliche Vorteile, da Holz ein Baustoff ist, der nachwächst und somit nahezu unbegrenzt zur Verfügung steht. Darüber hinaus ist Holz leicht zu verarbeiten, hat hohe Festigkeitswerte und gute Dämmeigenschaften, um nur einige Vorteile zu nennen.

Eine Studie der Universitäten Stuttgart und Hamburg belegt, dass eine Außenwand in Holzbauweise die Umwelt mit nur 7 % des Treibhauspotenzials einer konventionellen Wand in Nassbauweise belastet. „Daneben ist es bei Gebäuden in Holztafelbauweise ohne großen Aufwand möglich, einen sehr hohen Dämmstandard zu erreichen“, erläutert Dipl.-Ing. Peter



Brendel, Key Account Manager beim Holz-Fertigbau-Spezialisten Meisterstück-HAUS aus Hameln. „Dies führt in der Nutzung zu geringen Heizkosten und häufig sogar zum Verzicht auf eine Klimatisierung. Viele Firmen zeigen schon heute mit ihren Gebäuden, wie wichtig ihnen der Klimaschutz und die Energieeffizienz sind.“

Bauen mit Holz ist ein Beitrag, um den Energieverbrauch zu reduzieren. Die Firma Meisterstück-HAUS beschäftigt sich seit vielen Jahrzehnten mit der Holzbauweise im Gewerbe-, Zweck- und Wohnungsbau. Das ökologische und energiesparende Bauen steht hier im Mittelpunkt einer ganzheitlichen Betrachtung der Bauaufgabe. Immer mehr Unternehmer entscheiden sich bewusst für diesen Weg.

/// www.meisterstueck.de

KLETTERGREIF

Ihr Partner für Höhengerechtigkeit

www.klettergreif.com



Mut für eine Klimarevolution durch Energiewende

„Wir brauchen eine echte Klimarevolution.“ Mit diesem Weckruf wandte sich Prof. Dr. Volker Quaschnig an die Bauunternehmerinnen und -unternehmer, die am Nachhaltigkeitstag der Handwerkskammer (HWK) Münster auf Haus Kump in Münster teilnahmen. Der Professor für Regenerative Energiesysteme an der Hochschule für Technik und Wirtschaft verlangte eine völlig andere Klimapolitik. Nur so lasse sich das Ziel des Pariser Klimaabkommens erreichen: den globalen Anstieg der Durchschnittstemperatur auf 1,5 bis 2 Grad gegenüber dem vorindustriellen Niveau zu begrenzen. Dafür würden auch mehr Fachkräfte im Handwerk gebraucht. Der Wissenschaftler skizzierte die Auswirkungen des drohenden Klimawandels: den Anstieg der Meeresspiegel, das Zusammenbrechen der Nahrungsmittelversorgung, einen extremen Anstieg tödlicher Hitzetage. Er prognostizierte gewaltige soziale Folgen und Generationenkonflikte. Hauptproblem sei der fehlende Wille zu mehr Klimaschutz. Als problematisch sah er konkret unsanierte Häuser an. Der Energiebedarf von Gebäuden müsse deutlich sinken; Dämmung und Holzbau optimierten die Klimabilanz. Quaschnig appellierte an ein sofortiges Ende des Einbaus von Öl- und Gasheizungen. Wärmepumpen seien die Alternative. Eine radikale Verkehrswende erfordere ein anderes Mobilitätsverhalten. Die Produktion von Benzin- und Dieselaautos müsse enden, Elektromobilität für alle ermöglicht werden.



📷 Waren sich einig – Klimaschutz braucht das Handwerk (v.r.): Frank Steffens, Hans Hund, Prof. Dr. Sabine Flamme, Prof. Dr. Volker Quaschnig und Katharina Semmler - Foto: © HWK/Studio Wiegel

Schlanker Roboter für die Logistik

In der Logistik, beim Verpacken, zum Entleeren von Behältern: Auf den Motoman GP8L von Yaskawa hat die Logistik-Automation gewartet – schlanker Roboterkörper, ausreichende Reichweite und schnelle erreichbare Zykluszeiten zeichnen ihn aus. Industrieroboter werden immer häufiger für Aufgaben im wachsenden Markt der Logistik und des E-Commerce eingesetzt. Zum Kommissionieren von nicht sortierter Ware (Piece Picking, Griff in die Kiste), in Verbindung mit intelligenten Bildverarbeitungssystemen, benötigt man schlanke, auf Geschwindigkeit optimierte Roboterkinematiken mit großer Armlänge und sehr schmalen Handgelenken, um ausreichend tief in Behälter greifen zu können. Zu diesem Zweck wurde der GP8L entwickelt und optimiert.



📷 Die schlanke Bauweise und große Reichweite des neuen Motoman GP8L von Yaskawa ist ideal geeignet für das schnelle Entleeren von Teilebehältern. - Foto: Yaskawa

Müllpressen mit der Kraft der Sonne



„Die Corona-Pandemie hat uns richtig hart getroffen. 50 Prozent unserer Kunden kommen aus der Gastronomie. Daher mussten wir uns für unser Geschäft etwas einfallen lassen“, erzählte Frank Greshake, Geschäftsführer des Unternehmens AGU Direkt, das hochwertige Abfallpressen herstellt. Die freigewordenen Kapazitäten in 2020 hat der umweltbewusste Geschäftsmann für die Entwicklung von technischen Innovationen genutzt, die auch das Klima schonen. Mit dem AddOn „EarthPlug“ kann die Abfallpresse dank Photovoltaik auch dort arbeiten, wo kein Strom vorhanden ist. Das Produkt ist so variabel, dass für Frank Greshake in Zukunft viele Einsatzbereiche denkbar sind, zum Beispiel als E-Bike-Ladestationen im Grünen. „Die Entwicklung bei AGU Direkt ist ein gutes Beispiel dafür, wie Unternehmen trotz der Widrigkeiten die Krise genutzt haben, um für die Zeit danach gerüstet zu sein. Dass AGU Direkt dabei so nachhaltig und klimabewusst arbeitet, ist beachtlich“, sagte Siegfried Averbage.

📷 WIGOS-Geschäftsführer Siegfried Averbage und Andrea Frosch vom WIGOS-UnternehmensService, informierten sich bei Unternehmer Frank Greshake (Mitte) über den klimafreundlichen Einsatz von Abfallpressen. - Foto: Sandra Joachim-Meyer

Bojer-Fenster ab sofort in Clusorth-Bramhar

Bojer-Fenster ist ab sofort im Gewerbegebiet Moßfeld in Clusorth-Bramhar zu finden. Damit sind die Holz- und Kunststoffproduktionen des Unternehmens an einem Standort vereint. Mit einer Investition in Millionenhöhe hat das Unternehmen eine 25 mal 100 Meter große Produktionshalle gebaut. Dort sind die Kunststoffproduktionsstraße sowie Büros für Arbeitsvorbereitung und Montage untergebracht. „Eine Investition in die Zukunft“, erklärte Stefan Tholen bei einem Termin vor Ort. Er dankte zugleich auch Elke und Josef Bojer, mit denen er den Betrieb führt, für das Vertrauen. Der neue Standort überzeuge vor allem durch die gute Erreichbarkeit an der B213. „Damit sind wir für unsere Lieferanten sehr gut erreichbar und können auch selbst unsere Kunden in einem Umkreis von rund 200 Kilometer optimal anfahren“, so Stefan Tholen. Oberbürgermeister Dieter Krone dankte den Verantwortlichen für ihren unternehmerischen Mut: „Der imposante Neubau prägt das Einfahrtstor in unsere Stadt. Es war absolut richtig, Ihnen diese Entwicklungsmöglichkeit am Standort in Clusorth-Bramhar zu geben.“ Ortsbürgermeister Dieter Krieger ergänzte: „Das neue Gewerbegebiet und der Neubau von Bojer-Fenster sind ein Glücksgriff für den Ortsteil.“



📷 Die Vorsitzenden des Wirtschafts- und Grundstücksausschusses Stefan Wittler (1. v. li.) und Martin Koopmann (2. v. li.), Oberbürgermeister Dieter Krone (3. v. re.), Dietmar Lager von der Wirtschaftsförderung der Stadt Lingen (2. v. re) und Ortsbürgermeister Dieter Krieger (re.) gratulieren Geschäftsführer Stefan Tholen und seiner Frau Anja Tholen zum Neubau. - Foto: Stadt Lingen

Hellmann SmartAir!: Erstes Tool zur genauen Berechnung von CO2-Emissionen von Luftfrachtsendungen



Der CO2-Footprint insbesondere auch für Transportdienstleistungen ist eines der zentralen Themen unserer Zeit. Hier setzt der global tätige Full-Service-Dienstleister Hellmann Worldwide Logistics an und bringt das weltweit erste Tool zur genauen CO2-Bemessung im Bereich Airfreight auf den

Markt: Das Anfang des Jahres gemeinsam mit Bluebox Systems entwickelte Tracking-Tool für die Echtzeitverfolgung von Luftfrachttransporten SmartAir! ermittelt jetzt auch die spezifischen CO2-Emissionen einzelner Sendungen. Anders als herkömmliche Tools, die lediglich einen CO2-Einheitswert basierend auf Gewicht und Distanz, jedoch unabhängig vom Flugzeugtyp ermitteln, ermöglicht SmartAir! die Berechnung des genauen CO2-Fußabdrucks einer jeden Sendung – auf Basis des tatsächlich genutzten Equipments der Airline. Durch die Zuordnung jeder Sendung zu einem konkreten Flug und damit auch Flugzeugtypen kann die CO2-Emission erstmals transparent und in Echtzeit einzelnen Sendung zugeordnet werden. Dies ermöglicht Kunden darüber hinaus, die CO2-Emissionen spezifisch für individuelle Luftfrachtsendungen zu kompensieren – eine Leistung, die zunehmend auch von Endabnehmern gefordert wird. Darüber hinaus bietet SmartAir! bereits seit November letzten Jahres ein breites Spektrum an Echtzeitinformationen und Reporting-Optionen zur Supply Chain-Optimierung: Auf Basis von GPS-Koordinaten liefert das Tool Informationen zum genauen Standort der Sendungen sowie über sämtliche Zwischenstopps und Verladezeiten.

📷 SmartAir! - Innovation im Bereich der CO2-Messung - Foto: Hellmann

Weltrekord geknackt: Mit dem Volkswagen ID.4 EV durch die Vereinigten Staaten



In 97 Tagen haben sie auf ihrem Weg durch die USA mehr als 56.000 Kilometer hinter sich gelassen: Langstreckenfahrer Rainer Zietlow und Fotograf Derek Collins waren mit einem Volkswagen ID.4 EV in 48 US-Bundesstaaten unterwegs und haben den bisherigen Guinness World Records-Weltrekord dabei um mehr als das Doppelte übertroffen. Ihr eigentliches Ziel: Das Durchhaltevermögen von Elektro-Autos unter Beweis zu stellen. Nach 97 Tagen war es geschafft und das Ziel – die Volkswagen-Zentrale in Herndon, USA – mit dem Elektro-SUV ID.4 erreicht. Das Team Rainer Zietlow, Profi-Langstreckenfahrer und Gründer der Event-Agentur Challenge4, und Fotograf Derek Collins, der die Tour für Aufnahmen begleitete, haben sich den Eintrag mit Guinness World Records redlich verdient. Sie fuhren eine Strecke von über 56.000 Kilometern und durchquerten dabei 48 Bundesstaaten der USA. Somit haben sie erfolgreich die längste Reise mit einem Elektrofahrzeug in einem einzigen Land absolviert und den bisherigen Rekord gleich zweifach überboten.

Die HARTING Technologiegruppe hat die Challenge tatkräftig unterstützt und damit sein Engagement für Nachhaltigkeit und die Reduzierung von CO2-Emissionen unterstrichen. Als Tier 1-Supplier von VW bei Elektrokabeln unterstützt HARTING mit seinen robusten, zuverlässigen und benutzerfreundlichen Ladelösungen und Steckverbindern für E-Fahrzeuge den Umstieg auf E-Mobilität – und sagt dem fortschreitenden Klimawandel den Kampf an.

📷 Pushing Performance, Pushing E-Mobility! Jon DeSouza, Geschäftsführer HARTING Americas (links), und Fahrer Rainer Zietlow setzen mit der ID.4 Challenge ein Zeichen für das Thema Langstreckenfahrten von Elektrofahrzeugen - Foto: Harting



Koch International als „Familienfreundliche Arbeitgeber“ zertifiziert

Osnabrücks Oberbürgermeisterin Katharina Pötter und Kreisrat Matthias Selle übergaben am Donnerstag, 4. November, die Auszeichnung „Familienfreundliche Arbeitgeber“ an Koch International. Die Zertifizierung fand im

Rahmen einer Veranstaltung des Familienbündnis in der Alten Stadthalle in Melle statt. Geehrt wurde der Logistiker für familienbewusste Angebote, die in der Unternehmenskultur verankert sind und im Betrieb gelebt werden. Mit dem Zertifikat „Familienfreundliche Arbeitgeber“ zeichnet das Familienbündnis, zu dem u.a. regionale wirtschafts- und familienfreundliche Einrichtungen gehören, Unternehmen aus Stadt und Landkreis Osnabrück für ihre mitarbeiterorientierten Unternehmenswerte aus. Dazu zählen beispielsweise Maßnahmen zur Betreuung von Kindern als auch die Pflege von Familienmitgliedern. Koch International beeindruckte die Jury durch das persönliche und familiäre Miteinander: Es gibt Möglichkeiten für flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten, sodass Familienpflichten bei der Einsatz- und Urlaubsplanung berücksichtigt werden. Mitarbeitenden stehen in schwierigen Lebenslagen verschiedene Angebote und Beratungen zur Verfügung. Darüber hinaus überzeugten die Maßnahmen zum Wiedereinstieg nach der Elternzeit und das soziale Engagement in der Region. Der Logistiker ist langjähriger Partner einiger Einrichtungen in Osnabrück.

📷 Oberbürgermeisterin Katharina Pötter (rechts) und Kreisrat Matthias Selle (links) mit Geschäftsführer Uwe Fieselmann bei der Zertifikatsübergabe.- Foto: Koch International

COMPETENTIA - KOMPETENZZENTRUM FRAU & BERUF MÜNSTERLAND

Mehr Frauen in die Verantwortung bringen. Alles eine Frage familienorientierter Unternehmenskultur?

Noch immer sind Frauen in deutschen Unternehmen seltener in Führungspositionen zu finden als Männer. Laut KfW Research liegt der Anteil von Frauen an der Spitze von kleinen und mittleren Unternehmen aktuell bei 16,8 %. Dass Unternehmen jedoch von weiblichen Führungskräften profitieren können, zeigen diverse Studien und Praxisbeispiele. Die Chancen liegen dabei unter anderem in Bereichen der Innovationskraft und kreativeren Lösungen, einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung und der dynamischeren Entwicklung von Teams.

Die wichtige Frage im Kontext einer Gleichstellung der Geschlechter lautet also: Wie kann es gelingen, Chancen und Potenziale einerseits sowie die Wirklichkeit andererseits zusammenzubringen? Was braucht es in den Unternehmen, um Frauen für Positionen mit mehr Verantwortung zu fördern?

Ob Mentoring oder Patenschaftsprogramme, Angebote des Jobsharings oder die Sichtbarmachung von weiblichen Vorbildern – all das sind nur Beispiele, die die Förderung von Frauen voranbringen können. Entscheidend und ganz grundlegend ist die Unternehmenskultur. Ausgehend von den Bedürfnissen der Mitarbeitenden müssen im Unternehmen Offenheit und Chancengleichheit sowie der Wille, individuelle Lösungen zu finden, kommuniziert und gelebt werden.

Alles eine Frage der Vereinbarkeit?

Insbesondere die Familienfreundlichkeit eines Unternehmens ist und bleibt ein wichtiger Schlüsselpunkt, wenn es um die Förderung von weiblichen Beschäftigten geht. Noch immer übernehmen Frauen einen Großteil der häuslichen Sorgearbeiten. Um der

doppelten Verantwortung von Haus- und Erwerbsarbeit zu entsprechen, machen sie dabei häufiger Abstriche in der Erwerbsarbeit. Unternehmensbezogene Maßnahmen, die die Vereinbarkeit von Familie und Beruf fördern, eröffnen zugleich auch Frauen mehr Möglichkeiten in ihrer Erwerbsarbeit. Eine familienorientierte und frauenfördernde Unternehmenskultur ist damit weitaus mehr als das Konglomerat passender Maßnahmen. Sie ist eine Haltung und die strategische, zukunftsweisende Ausrichtung eines Unternehmens

Die Mission des Kompetenzzentrums Frau und Beruf Münsterland

Das Kompetenzzentrum Frau und Beruf Münsterland setzt an eben diesem Thema an. Ziel der Arbeit ist es, kleine und mittelständische Unternehmen der Region dafür zu sensibilisieren und dabei zu unterstützen, eine frauen- und familienfördernde Personalpolitik zu etablieren. Das gelingt zum einen durch die Veröffentlichung von Good-Practice-Beispielen aus unserer Region und die Sichtbarmachung von Frauen, die ihren vielfältigen Be-



Foto: www.canva.com



rufen und Positionen entschlossen nachgehen. Zum anderen lädt das Kompetenzzentrum Frau und Beruf Münsterland interessierte Unternehmen sowie deren Führungskräfte und Personalverantwortliche regelmäßig zu Veranstaltungen und Seminaren rund um aktuelle personalpolitische Themen ein.

Vorhang auf und Bühne frei

Wie Unternehmenskultur und personalpolitische Lösungen weiblichen Beschäftigten im Münsterland den Weg zu mehr Verantwortung bereiten können, wird das Thema des Kompetenzzentrums Frau und Beruf im Januar 2022 sein. Am 25. Januar lädt das Kompetenzzentrum in Kooperation mit dem Forschungszentrum Familienbewusste Personalpolitik (FFP), der Wirtschaftsförderungsgesellschaft

des Kreises Borken (WFG) sowie der Unternehmensgruppe Pietsch in das Cinetech Kino in Ahaus ein. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Veranstaltung „Frauen in Verantwortung fördern – Familienbewusste Unternehmenskultur“ erwartet ein abwechslungsreiches Programm aus Fachimpulsen, Erfahrungsberichten aus der Praxis sowie einer offenen Diskussion mit Fachexpertinnen und -experten sowie Unternehmensvertreterinnen und -vertretern. Interessierte können sich über die Webseite www.competentia.nrw.de/muensterland oder via E-Mail an competentia.info@hwk-muenster.de anmelden. Die kostenlose Veranstaltung beginnt mit einem offenen Empfang im Foyer des Cinetechs Ahaus um 13.30 Uhr und endet dort gegen 16:30 Uhr.

Zum Hintergrund

Das Kompetenzzentrum Frau und Beruf Münsterland ist eines von 16 regionalen Kompetenzzentren der Landesinitiative Frau und Wirtschaft in NRW. Getragen wird das Kompetenzzentrum im Münsterland von der Handwerkskammer Münster. Als Kooperationspartner steht das Forschungszentrum Familienbewusste Personalpolitik mit wissenschaftlicher und praktischer Expertise insbesondere im Themenblock Vereinbarkeit von Familie und Beruf zur Seite. Das Projekt wird vom Landesministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung sowie aus dem EFRE-Fonds der EU gefördert.

/// www.competentia.nrw.de

VERBRAUCHERZENTRALE NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

Zwangsgutscheine können bald ausgezahlt werden

So bekommen Verbraucher:innen doch noch ihr Geld zurück.

Wer vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie Veranstaltungstickets gekauft hatte, erhielt für die ausgefallenen Events häufig lediglich einen Gutschein statt der gewünschten Rückerstattung. Viele Verbraucher:innen ärgerten sich über die gesetzliche Neuregelung, die dazu gedacht war, die von der Krise gebeutelten Unternehmen über Wasser zu halten. „Durch die Zwangsgutscheine mussten Verbraucher:innen den Unternehmen einen zinslosen Kredit gewähren, auch wenn sie selbst in finanziellen Schwierigkeiten waren“, sagt Brigitte Dörhöfer, Leiterin der Beratungsstelle Detmold der Verbraucherzentrale NRW. „Wenn das Unternehmen Insolvenz anmelden müsste, tragen die Verbraucher:innen das volle Risiko.“ Die gute Nachricht: Wer den Gutschein bis zum 31.12.2021 noch nicht eingelöst hat, kann sich den Betrag zu Beginn des neuen Jahres auszahlen lassen. Wie das geht und wen es betrifft, erklärt die Beratungsstelle Detmold der Verbraucherzentrale NRW.

- **Zeitpunkt des Ticketkaufs:** ist entscheidend. Gutscheinlösung gilt rückwirkend für Freizeitveranstaltungen und Freizeiteinrichtungen, für die vor dem 8. März 2020 Tickets gekauft worden sind. Der Veranstaltungstermin ist unerheblich. Betroffen sind Tickets für Konzerte, Festivals, Theatervorstellungen, Lesungen, Filmvorführungen oder



Sportwettkämpfe. Aber auch Eintrittskarten für Museen, Freizeitparks, Schwimmbäder sowie Abos für Sportstudios oder Dauerkarten für Stadien zählen dazu. Ist eine solche Veranstaltung ausgefallen, konnte der Veranstalter anstelle der Erstattung einen Gutschein ausstellen. Wichtig: Für Karten, die nach dem 8. März gekauft worden sind, gilt die Regelung nicht. Verbraucher:innen müssen in diesen Fällen weder einen Gutschein noch einen Ersatztermin akzeptieren, sondern können sich nach Ansicht der Verbraucherzentrale NRW den Ticketpreis erstatten lassen.



BAST & VOLK
STEUERBERATER

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

- Umfassende Steuerberatung
- Eichenstraße 2
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- 33813 Oerlinghausen
- Existenzgründungsberatung
- Tel.: 05202 /91540
- Jahresabschlüsse & Steuererklärungen
- kontakt@bv-stb.de

Besuchen Sie uns unter www.bv-stb.de für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

- **Verwendung des Gutscheins:** Der Gutschein kann beim jeweiligen Veranstalter für dessen Angebote genutzt werden, um sich eine Karte für eine andere Veranstaltung zu kaufen. Ist der Betrag auf dem Gutschein höher als die Kosten für die gewählte Ersatzveranstaltung, wird die Differenz erneut gutgeschrieben. Verbraucher:innen sollten darauf achten, dass der Betrag angepasst oder ein neuer Gutschein ausgestellt wird. Ist die neue Veranstaltung teurer als die ursprüngliche, muss entsprechend zugezahlt werden.
- **Erstattung ab 1. Januar 2022**
Wer den Gutschein bis Ende des Jahres nicht eingelöst hat, kann ab dem 01.01.2022 die Auszahlung des Betrages verlangen. Sollte man das nicht wollen, kann der Gutschein auch weiterhin zur Zahlung von Tickets eingesetzt werden. Grundsätzlich gilt: Die Rückzahlungsansprüche aus abgesagten Veranstaltungen verjähren innerhalb von drei Jahren. Bei Events, die in 2020 wegen der Corona-Pandemie abgesagt wurden, können Ansprüche also bis zum 31.12.2023 geltend gemacht werden. Bei Veranstaltungen, die in 2021 nicht stattfinden werden, läuft die Verjährungsfrist noch bis zum 31.12.2024.

/// www.verbraucherzentrale.de

DEZEMBER 2021



Wir machen
NRW
NACHHALTIGER

„Ich liebe es, Metall
und meiner Firma eine
besondere Form zu geben.“
Fördern, was NRW bewegt.

Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum
Zerspanungstechnik, fertigt anspruchsvolle
Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch –
mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen
Maschinen. Die nötige Finanzierung ermög-
lichte ihr die NRW.BANK.

Die ganze Geschichte unter:
nrwbank.de/baum



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

DI DEUTSCHLAND.IMMOBILIEN AG

Finanziell abgesichert in die Eigenständigkeit

Wie Großeltern ihre Enkel durch Anlage-Immobilien langfristig unterstützen

Wer kennt es nicht – Oma und Opa legen ein Spargbuch an, auf das sie seit der Geburt der Enkelin oder des Enkels bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres einzahlen und dem Nachwuchs im Anschluss als Starthilfe für das Erwachsenendasein zur Verfügung stellen. Dieses aus der Tradition geborene und über viele Generationen hinweg praktizierte Vorgehen hat allerdings einen Haken: Das sehr niedrige Zinsniveau sowie die Inflation, die langfristig einen großen Risikofaktor für die gewollte finanzielle Absicherung darstellen, wirken sich negativ auf das Ersparte aus und der gewünschte Effekt verpufft. Als inflationsresistent sowie unabhängig von Schwankungen an der Börse erweisen sich hingegen Geldanlagen in Sachwerte. Immobilien gelten dabei je nach Lage und Zustand als eine im Wert steigende Investition. „Langfristig rentable Geldanlagen sind heutzutage nur noch schwer zu finden. Möchten Großeltern ihre Nachkommen allerdings trotzdem langfristig unterstützen, um ihnen eine gewisse finanzielle Freiheit zu bieten, liegt die richtige Wahl oft im Erwerb eines Renditeobjekts“, weiß Sebastian Reccius, Vorstandsmitglied der DI DEUTSCHLAND.Immobilien AG.

Sparen mal anders

Sein Geld gezielt und langfristig in Sachwerte zu investieren, zahlt sich aus. „Von einer Investition in eine Anlage-Immobilie profitieren nachfolgende Generationen nachhaltig mehr als von einem kurzfristig vollen Konto“, erläutert Rec-



Sebastian Reccius
Vorstandsmitglied der DI DEUTSCHLAND.Immobilien AG

cus und fährt fort: „Wenn die Großeltern einen getätigten Kredit für ein solches Investment bis zur Volljährigkeit der Enkelkinder vollständig oder zu einem großen Teil getilgt haben und das Objekt an sie überschreiben, dann sorgen monatliche Mieteinnahmen für ein beträchtliches finanzielles Polster.“ Sicherheiten wie diese verschaffen den jungen Erwachsenen somit auch in volatilen Märkten einen Vorteil, der nicht jedem zuteilwird. Stetig steigende Immobilienpreise sorgen ebenfalls dafür, dass das Eigenkapital der



Sie sind am Zug.

NEHMEN SIE KONTAKT MIT UNS AUF!

KLEIN | GREVE | DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Wir sind Ihre Ansprechpartner für rechtliche und unternehmerische Herausforderungen. Unsere Fachanwälte beraten Sie persönlich und professionell – dank langjähriger Erfahrung.



Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel. 0521 96468-0 | info@kgd-anwalt.de | www.kgd-anwalt.de

Eigner sukzessive an Wert gewinnt. „Als Eigentümer lernen junge Menschen darüber hinaus einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld und üben früh wirtschaftliches Handeln“, zeigt Reccius positive Nebeneffekte auf. „Sie lernen passives Einkommen zu nutzen und durch eigene Erfahrungen Verantwortung für ihr Handeln zu übernehmen.“ Somit kann sich ein solches Investment ebenso förderlich auf die Persönlichkeitsentwicklung junger Menschen auswirken.

Faktor Altersvorsorge

In frühem Alter mit der Vorsorge für das spätere Leben anzufangen gilt als Idealzustand vieler Deutscher, der jedoch in den meisten Fällen in jungen Jahren am nicht vorhandenen Eigenkapital scheitert. „Im Alter von Anfang bis Mitte zwanzig ist ein Großteil der durchaus gewillten Anleger in der Regel mit der Ausbildung oder dem Studium beschäftigt. Da bleibt oftmals nicht die Zeit, sich mit großen Investitionen wie Immobilien zu beschäftigen – ganz

zu schweigen von den finanziellen Belastungen, die sie mit sich bringen“, schildert der Experte. „Gerade in dieser Situation hilft eine generationenübergreifende Anlagestrategie, denn ein ‚zu früh‘ existiert bei der finanziellen Altersvorsorge nicht.“ Ein weiteres Problem besteht darin, dass sich viele junge Menschen nicht frühzeitig an einen bestimmten Standort binden möchten. Mietobjekte lassen sich allerdings in der Regel auch standortungebunden aus der Ferne heraus verwalten. „Gerade in den Ballungsgebieten lässt sich aktuell eine besonders starke Wohnraumnachfrage beobachten. Dort geht der Trend zu kleinem, komfortablem Wohnraum, der nur ein geringes finanzielles Engagement voraussetzt, den beispielsweise sogenannte Mikroapartments bieten“, so Reccius. Doch egal für welche Art von Renditeobjekt sich die Anleger letztendlich entscheiden, alle Formen ebnen generationsübergreifend den Weg in eine finanziell unabhängige Zukunft.

/// www.deutschland.immobilien.de



Neubrückenstraße 4
48282 Emsdetten
Telefon 02572 4085



Stolze | Dr. Diers | Beermann GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Steuerberatungsgesellschaft

Erneut unter den Besten.

Wirtschaftsprüfung

Steuerberatung

Unternehmensberatung

Internationales Steuerrecht

70 Experten, davon 7 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte
und 20 Steuerberater

www.stolze-diers-beermann.de



EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER Einfach. Gut. Digital.

Der schnelle und umfassende Austausch von Daten und Informationen im Gesundheitswesen ist seit Langem ein ambitioniertes Vorhaben in Deutschland. Die letzten anderthalb Jahre haben die Dringlichkeit des Themas plötzlich in ein reales Szenario versetzt. Während sich bei großen Projekten gezeigt hat, wie viele technische und datenschutzrechtliche Hindernisse noch zu überwinden sind, war die BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER für ihre Versicherten auf die Krise gut vorbereitet.

Mit der kostenlosen App „BKK GS – Meine Krankenkasse“ haben Versicherte der BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER den Kontakt zu ihrer Krankenkasse immer dabei. Sie können viele Dinge komfortabel mit dem Smartphone erledigen. Das spart nicht nur Zeit, Porto und jede Menge Papierkram. Auch während der außergewöhnlichen Zeiten, in denen Vor-Ort-Termine gar nicht oder nur eingeschränkt möglich waren, bleibt dieser digitale Kommunikationsweg einfach, sicher und schnell. Innerhalb von Sekunden können über die App Nachrichten ausgetauscht und Unterlagen



oder Anträge übermittelt werden. Versicherte erhalten auf Wunsch ihre Post von der Krankenkasse digital sowie persönliche Mitteilungen, beispielsweise zum aktuellen Bearbeitungsstand einer Anfrage.

Besonders praktisch und viel genutzt ist der AU-Upload, die digitale Übermittlung von Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen. Damit kann die Krankmeldung schnell von zu Hause online übermittelt werden, ohne umständlichen Weg zur Post. Bis zur bundesweiten Einführung der gesetzlichen eAU bietet dieser Service die optimale Entlastung im Krankheitsfall. Auch das Bonusprogramm für gesundheitsförderndes Verhalten lässt sich über die App bequem digital verwalten. Zusätzliche Wege zur Arzt-

praxis, beispielsweise für vergessene Stempel auf Bonusplänen, gehören damit der Vergangenheit an.

Einen Mehrwert besonderer Art bietet die Medikamenten-Datenbank der Stiftung Warentest mit Informationen zu über 9.000 Arzneimitteln und vielen klassischen Krankheitsbildern. Das sonst kostenpflichtige Angebot steht Versicherten in der BKK GS-App frei zur Verfügung. Und wer Wissenswertes sucht zu Themen wie Gesundheit, Fitness und Familie oder gesunde, doch leckere und ausgefallene Rezepte, kann außerdem in aller Ruhe im Gesundheitsjournal der Krankenkasse stöbern – jederzeit und überall.

/// www.bkkgs.de/app

Beweiswert einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung

Es hat sich in den vergangenen Jahren zu einem weit verbreiteten Phänomen und – aus Arbeitgebersicht - kostspieligem Ärgernis entwickelt, dass Arbeitnehmer nach Ausspruch einer Kündigung eine ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung mit der Folge vorlegen, dass sie aufgrund krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit ohne Verschulden gehindert sind, ihre Arbeitsleistung zu erbringen, und einen Anspruch auf Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall bis zur Dauer von 6 Wochen haben.

Der Beweiswert eines solchen „gelben Scheins“ ist hoch. Liegt eine ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung vor, gehen die Arbeitsgerichte im Allgemeinen von der tatsächlichen Vermutung aus, dass der Arbeitnehmer aufgrund einer Erkrankung nicht arbeiten konnte. Hat der Arbeitgeber ernsthafte Zweifel an der Richtigkeit der Bescheinigung und der dadurch attestierten Erkrankung des Arbeitnehmers, verlangt die Rechtsprechung, dass er diese durch objektive Tatsachen/Umstände zu belegen hat, um den „Beweiswert“ der Arbeitsunfähigkeit zu erschüttern. Zwar haben die Arbeitsgerichte in der Vergangenheit einige immer wieder vorkommende bzw. typische Situationen herausgearbeitet, in denen der Beweiswert einer ärztlichen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung erschüttert ist, allerdings hat es sich in der Praxis als ausgesprochen schwierig herausgestellt, diesen hohen Beweiswert einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung zu erschüttern, zumal dies letztlich auch regelmäßig eine Vernehmung des behandelnden Arztes – nach entsprechender Befreiung von der Schweigepflicht – erfordert. Vor diesem Hintergrund lässt eine jüngst ergangene Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) aufhorchen. Das BAG hatte am 08.09.2021 (5 AZR 149/21) folgen-



Dr. Bernd Dietrich
Fachanwalt für Arbeitsrecht und
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

den Fall zu entscheiden: Die Arbeitnehmerin kündigte das Arbeitsverhältnis und legte zeitgleich mit der Kündigung eine als Erstbescheinigung gekennzeichnete Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung vor. Der Arbeitgeber verweigerte die Entgeltfortzahlung mit dem Argument, der Beweiswert der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung sei erschüttert, weil diese genau die Restlaufzeit des Arbeitsverhältnisses nach der Eigenkündigung der Arbeitnehmerin abdeckte. Das BAG gab dem Arbeitgeber Recht; die „Koinzidenz“ zwischen der Kündigung und der bescheinigten Arbeitsunfähig-

keit begründete nach Auffassung der Richter einen ernsthaften Zweifel an der bescheinigten Arbeitsunfähigkeit. Der Beweiswert der ärztlichen Bescheinigung war demnach erschüttert. Damit war die Arbeitnehmerin vor Gericht so gestellt, als ob es die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nicht gäbe, d. h., sie musste beweisen, dass sie tatsächlich krankheitsbedingt arbeitsunfähig war. Dazu hätte sie vortragen müssen, an welchen Krankheiten sie gelitten haben will, und sie musste diesen Vortrag beweisen, indem sie den sie behandelnden Arzt von der Schweigepflicht entbindet und als Zeugen benennt. Dieser Darlegungslast zum Bestehen einer Arbeitsunfähigkeit ist die Klägerin in dem Prozess nicht hinreichend konkret nachgekommen mit der Folge, dass ihre Klage auf Entgeltfortzahlung abgewiesen wurde. Die Entscheidung des BAG dürfte es zukünftig für Arbeitgeber leichter machen, die Entgeltfortzahlung an Arbeitnehmer erfolgreich zu verweigern, die – unabhängig davon, ob eine Eigenkündigung oder eine Kündigung durch den Arbeitgeber vorliegt – nach Ausspruch der Kündigung eine ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung vorlegen, die passgenau oder jedenfalls im Wesentlichen die Dauer der Kündigungsfrist umfasst.

/// www.kgd-anwalt.de

CREDITREFORM BIELEFELD RIEGEL & UNGER KG

SCHULDNERATLAS FÜR

OSTWESTFALEN-LIPPE

AKTUELLE WERTE 2021

Die Schuldnerquote hat sich auch in OWL in den letzten Monaten stark verbessert. Der aktuelle Wert liegt bei 8,89 Prozent nach 9,91% im Vorjahr. Die Gesamtzahl der überschuldeten OWL-Bürger im Alter über 18 Jahre ist gegenüber dem Vorjahr um 17.217 auf 150.673 gesunken. In Relation zur kumulierten Schuldnerquote des gesamten Bundeslandes Nordrhein-Westfalen (jetzt 10,47% nach 11,63% im Vorjahr) konnte OWL wieder mit einem positiven Spitzenwert glänzen. Auf unserer neunteiligen Farbskala der Überschuldung verzeichnen wir für OWL mit den Klassen 3 bis 6 wieder vier verschiedene Einstufungen. Bemerkenswert ist, dass sich alle Kreise und Bielefeld um jeweils eine Bonitätsklasse verbessert haben. Der Kreis Höxter weist unverändert und schon traditionell den besten Wert auf. Bielefeld steht dem gegenüber ebenfalls wiederholt am unteren Ende der Skala, und zwar mit einem Wert von jetzt 10,03%.

Der schuldnertechnisch beste OWL-Kreis, der Kreis Höxter, stellt quasi auch automatisch den Spitzenreiter der TOP-Liste. Unverändert hat Marienmünster den geringsten Wert in ganz OWL - in diesem Jahr mit 4,66 Prozent. Im inzwischen deutlich verkürzten Negativranking mit einem Überschuldungswert von mehr als 13,00% blieb Minden mit dem PLZ-Bereich 32423 „ganz oben“ und weist mit 15,80% den höchsten Wert aus. Bielefeld steht mit 4 Postleitzahlengebieten, Bad Oeynhausen und Herford (PLZ 32052) mit je einer Nennung in der Negativliste.

Die Entwicklung von 2010 bis 2021

Wie seit Beginn der Aufzeichnungen deutlich wird, verlief der jährliche Trend der Schuldnerquote in OWL meist parallel zur Entwicklung in Gesamtdeutschland. Allerdings liegt

die Schuldnerquote für unsere Region in den letzten beiden Jahren leicht über dem Bundesdurchschnitt.

Die Betrachtung der Entwicklung der Überschuldungssituation in den einzelnen Kreisen seit 2010 zeigt eine klare Rangordnung, bei der die Stadt Bielefeld jeweils die höchste Schuldnerquote liefert, gefolgt vom Kreis Herford und dem Kreis Minden-Lübbecke. Alle drei Betrachtungsräume liegen schon dauerhaft auch über dem Bundesdurchschnitt. Auch wenn der Kreis Lippe nunmehr im dritten Jahr hintereinander über dem Bundesdurchschnitt liegt, so kann man hier für 2021 positiv konstatieren, die beste OWL-Entwicklung mit minus 1,07 Prozentpunkten erreicht zu haben.

Wie immer liegt an dieser Stelle die Analyse der Überschuldungsgründe nahe. Die OWL-Werte unterscheiden sich dabei nicht nennenswert von den Deutschlandwerten. Die Arbeitslosigkeit steht nach wie vor im Vordergrund, wobei hierzu insbesondere die Langzeitarbeitslosigkeit älterer Menschen zu nennen ist. Die „unwirtschaftliche Haushaltsführung“ ist hauptsächlich als Begründung in den jüngeren Bevölkerungsgruppen zu finden.

Auffällig ist in diesem Jahr der Indikator „längerfristiges Niedrigeinkommen“. Seit 2015 hat sich hier der Anteil von 3,4% auf inzwischen 11,0% erhöht. Ebenso ist der Anteil der Erkrankungsgründe gestiegen. Alle anderen Auslöser weisen im Jahresverlauf Rückgänge auf.

Altersstruktur und Geschlecht der Schuldner

Die Analyse der Überschuldungsentwicklung nach Geschlechtszugehörigkeit und Alter hat bereits vor Jahren zwei generelle Ergebnistrends identifiziert: Überschuldung ist „Männersache“ und Überschuldung wird älter. Beide Befunde können auch 2021 wieder bestätigt werden, wobei in diesem Jahr die Überschuldung bei Männern (deutschlandweit – 403.000 Fälle) stärker sank als bei den Frauen (deutschlandweit – 292.000 Fälle).

Der Anteil der überschuldeten Frauen ist gestiegen. Zwar sind weiterhin die meisten Schuldner Männer, aber der Anteil weiblicher Schuldner hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Die Überschuldung von Frauen hat somit weiter eine beachtenswerte Bedeutung. Bundesweit waren 2021 rund 3,76 Millionen Schuldner männlichen und rund 2,40 Millionen Schuldner weiblichen Geschlechts. So hat der Anteil männlicher Schuldner in den letzten 10 Jahren



GRUSZECKI & HILDEBRAND
steuerberater

Johannisstr. 45 · 32052 Herford
Fon 05221 / 121 490 · www.gh-die-steuerberater.de

von 68 auf 61 Prozent abgenommen und der Anteil der Frauen im gleichen Maße zugenommen.

Der zweite Trend der letzten Jahre zeigt sich auch in diesem Jahr. Das Thema „Altersüberschuldung“ bleibt virulent mit einem weiter ansteigenden Trend. Alle Altersgruppen weisen in Deutschland zum Teil deutliche Rückgänge auf, nur in der Gruppe der 60- bis 69-jährigen steigen die Zahlen um wiederum 44.000 Fälle. Durch die Entwicklungsdynamik gerät die Überschuldung von älteren Verbrauchern, auch im Hinblick auf den sich vollziehenden demographischen Wandels, in den Fokus. Ganz generell liegt das Schuldenvolumen bei älteren Schuldner deutlich höher als bei jüngeren. Ein Grund: Ältere Schuldner konnten vor dem Hintergrund meist höherer Einkommen auch häufig höhere Verbindlichkeiten eingehen und befinden sich häufig schon länger in einem Überschuldungsprozess. Daher werden in Zukunft die Hintergründe für eine Verstärkung des Trends zur weiteren Altersarmut stärker zu berücksichtigen sein.

FAZIT

Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie sind die Zahlen mit Spannung erwartet worden. Sie klingen zunächst paradox, aber nur auf den ersten Blick. Die Zahl über-

schuldeter Privatpersonen in Deutschland ist 2021 auf den niedrigsten Stand seit Beginn der Auswertungen im Jahr 2004 gesunken und unterschreitet erstmals die Neun-Prozent-Marke. Sämtliche Bundesländer konnten auch regional den Positivtrend bestätigen - so auch NRW mit einer Verbesserung der Überschuldungsquote von 11,63% im Vorjahr auf nunmehr 10,47%. Gemessen an den NRW-Werten ist die Situation im Wirtschaftsraum Ostwestfalen-Lippe deutlich besser. Die für OWL mit einem Wert von 8,89% ermittelte Überschuldungsquote liegt auf einem ebenfalls sehr erfreulichen und noch nie erreichten Niveau - allerdings wie im Vorjahr leicht über dem Bundesdurchschnitt. In OWL zeigen die Werte aller Kreise und in der Stadt Bielefeld eine Verbesserung um jeweils eine Bewertungsklasse. Dabei ist das Überschuldungsranking in OWL seit Jahren unverändert. Die größte Schuldnerdichte weist Bielefeld aus, gefolgt vom Kreis Herford und dem Kreis Minden-Lübbecke. Die niedrigste Schuldnerdichte findet man im Kreis Höxter und Kreis Gütersloh. Einzig negativer Wert im gesamten Datenvergleich der Überschuldung ist die Steigerung der überschuldeten Personen in der Altersgruppe der 60- 69-jährigen.

/// www.creditreform.de/bielefeld



volksbank-bi-gt.de

**Vermögen erarbeiten,
einsetzen, erhalten.**

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Von Mittelstand zu Mittelstand.

Liquidität planen, Investitionen sichern, Vermögen erhalten. Mit den richtigen Partner gelingt das auch in Zeiten niedriger Zinsen. Nutzen Sie deshalb eine ehrliche, kompetent und glaubwürdige Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät – unsere **Genossenschaftliche Beratung**. Jetzt Termin mit uns vereinbaren.

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Änderungen des Baugesetzbuches durch das Baulandmobilisierungsgesetz

Am 22.06.2021 ist das Gesetz zur Mobilisierung von Bauland in Kraft getreten. Es enthält im Wesentlichen Änderungen des BauGB und der BauNVO, durch die die Kommunen bei der Aktivierung von Bauland und bei der Sicherung von bezahlbarem Wohnraum unterstützt werden sollen.

Bereits im Koalitionsvertrag vom 12.03.2018 hatten die Regierungsparteien eine entsprechende Zielsetzung vereinbart. Zur Vorbereitung des Gesetzentwurfes wurde eine Expertenkommission zu strategischen Fragen der Bodenpolitik und Baulandmobilisierung eingerichtet. Das nunmehr beschlossene Baulandmobilisierungsgesetz folgt im Wesentlichen den Handlungsempfehlungen der Kommission. Die wichtigsten Änderungen im Überblick:

- § 9 Abs. 2a und 2b BauGB eröffnet schon bisher den Gemeinden die Möglichkeit, durch einen sogenannten sektoralen Bebauungsplan die Zulässigkeit von Einzelhandelsbetrieben und Vergnügungsstätten im nicht beplanten Innenbereich (§ 34 BauGB) zu steuern, ohne einen umfassenden Bebauungsplan aufstellen zu müssen. Eine solche sektorale Steuerungsmöglichkeit steht den Gemeinden jetzt auch zur Verfügung, um im unbeplanten Innenbereich Flächen zu definieren, auf denen nur Sozialwohnungen errichtet werden dürfen oder Wohnungen, bei denen besondere Miet- und Belegungsbindungen einzuhalten sind.
- Die Möglichkeit der Gemeinde, unter Anwendung des Verfahrens für Bebauungspläne der Innenentwicklung nach § 13a BauGB Wohnbauflächen auch in den Außenbereich hinein zu planen, ist bis zum 31.12.2024 verlängert worden.
- Die Gemeinde kann zukünftig nicht nur ihr Vorkaufsrecht nach § 24 Abs. 1 Nr. 6 BauGB bei gänzlich unbebauten Grundstücken ausüben, sondern auch dann, wenn diese lediglich mit einer Einfriedung oder zu erkennbar vorläufigen Zwecken bebaut sind. Außerdem hat der Gesetzgeber ein Vorkaufsrecht für sogenannte „Schrottimmobilien“ eingeführt (§ 24 Abs. 1 Nr. 8 BauGB), wenn die Grundstücke erhebliche nachteilige Auswirkungen auf das soziale oder städtebauliche Umfeld aufweisen. Voraussetzung für die Ausübung des gemeindlichen Vorkaufsrechts ist nach § 24 Abs. 3 BauGB immer die Rechtfertigung durch das Wohl der Allgemeinheit. § 24 Abs. 3 Satz 2 BauGB stellt nun klar, dass insbesondere die Deckung eines Wohnbedarfs in der Gemeinde dem Wohl der Allgemeinheit dient und damit die Ausübung des Vorkaufsrechts rechtfertigt.
- Die Frist, innerhalb derer die Gemeinde das Vorkaufsrecht ausüben muss, ist von zwei Monaten auf drei Monate verlängert worden.
- Auch für die Erteilung von Befreiungen von den Festsetzungen des Bebauungsplanes ist nunmehr in § 31 Abs. 2 Nr. 1 BauGB klargestellt, dass die Befriedigung der Wohnbedürfnisse der Bevölkerung ein Grund des Wohls der Allgemeinheit darstellt und deshalb eine Befreiung rechtfertigen kann.
- Im unbeplanten Innenbereich (§ 34 BauGB) ist ein Vorhaben grundsätzlich nur zulässig, wenn es sich nach

Art und Maß der baulichen Nutzung, der Bauweise und der Grundstücksfläche, die überbaut werden soll, in die Umgebungsbebauung einfügt, sich also an den Rahmen, der durch die vorhandene Bebauung gesetzt wird, hält. Schon bisher hatte der Gesetzgeber durch § 34 Abs. 3a BauGB die Möglichkeit eröffnet, im Einzelfall auch Vorhaben zu genehmigen, die sich nicht in die Eigenart der näheren Umgebung einfügen, wenn die Bebauung städtebaulich vertretbar ist. Die Anwendbarkeit dieser Vorschrift war jedoch auf den „Einzelfall“ beschränkt. Nunmehr kann für die Erweiterung, Änderung oder Erneuerung eines zulässigerweise errichteten und Wohnzwecken dienenden Gebäudes auch in mehreren Fällen vom Gebot des Sich-Einfügens abgewichen werden. Für den vollständigen Neubau eines Wohnhauses ist diese Vorschrift jedoch nach wie vor nicht anwendbar.

- Die Nutzungsänderung eines im Außenbereich gelegenen, landwirtschaftlich genutzten Gebäudes (Stall, Scheune, Betriebsleiterwohnhaus) zu einem nicht der Landwirtschaft dienenden Zweck war nach § 35 Abs. 4 Satz 1 Nr. 1 BauGB bislang nur einmal zulässig. Zukünftig können auch mehrere Nutzungsänderungen nacheinander genehmigungsfähig sein, solange das Gebäude ursprünglich einmal zu landwirtschaftlichen Zwecken genehmigt bzw. gebaut wurde.
- Mit einem neu eingefügten § 201a

BauGB ermächtigt der Gesetzgeber die Landesregierungen, durch Rechtsverordnung „Gebiete mit einem angespannten Wohnungsmarkt“ zu bestimmen. Ein solches Gebiet liegt vor, wenn die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen in einer Gemeinde oder einem Teil einer Gemeinde zu angemessenen Bedingungen besonders gefährdet ist. Das Gesetz nennt zur Bestimmung solcher Gebiete einzelne Kriterien.

- Für solche Gebiete können von den Festsetzungen des Bebauungsplanes zu Gunsten des Wohnungsbaus sogar auch dann Befreiungen erteilt werden, wenn hierdurch die Grundzüge der Planung berührt werden. Da eine solche Befreiung letztendlich einer Änderung des Bebauungsplanes gleichkommt, ist sie nur mit Zustimmung der Gemeinde zulässig. Die Zustimmung gilt durch den Verweis auf § 36 Abs. 2 Satz 2 BauGB als erteilt, wenn die Gemeinde länger als zwei Monate schweigt. Sie kann aber – anders als das gemeindliche Einvernehmen – nicht durch die Genehmigungsbehörde ersetzt werden.
- Nach § 176 Abs. 1 Nr. 3 BauGB kann nunmehr die Gemeinde auch in Gebieten mit einem „angespannten Wohnungsmarkt“ ein Baugebot aussprechen und damit den Grundstückseigentümer zwingen, sein bisher unbebautes Grundstück mit Wohneinheiten zu bebauen. Allerdings kann sich der Grundstückseigentümer dem Baugebot entziehen, wenn er glaubhaft macht, dass er das Grundstück für eine spätere Nutzung seiner Familie (Ehegatte oder in gerader Linie verwandte Personen) benötigt. Außerdem kann er von der Gemeinde die Übernahme des Grundstücks verlangen, wenn er glaubhaft machen kann, dass er die finanziellen Mittel zur Errichtung eines Gebäudes nicht hat. In diesem Fall muss die Gemeinde das Grund-



Dr. Nils Gronemeyer
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Verwaltungsrecht
Fachanwalt für Agrarrecht

stück zu Gunsten einer Kommunalwohnungsbaugesellschaft übernehmen, die es dann auch innerhalb einer angemessenen Frist bebauen muss. Angesichts des „Familienprivilegs“ und des möglicherweise auf die Gemeinde zukommenden Übernahmeanspruchs wird das Baugebot voraussichtlich auch zukünftig nur wenig Anwendung finden.

- Ferner ist in Gebieten mit einem „angespannten Wohnungsmarkt“ im Sinne des § 201a BauGB zukünftig die Bildung von Wohnungseigentum genehmigungspflichtig. Mit dieser Regelung will der Gesetzgeber verhindern, dass Mietshäuser in Wohnungseigentum umgewandelt werden, um die Wohnungen dann nach möglicherweise aufwertender Modernisierung an Einzelerwerber zu veräußern. An der wohnungs- und sozialpolitischen Sinnhaftigkeit der Neuregelung wurden bereits im Gesetzgebungsverfahren Zweifel geäußert, denn mit dieser Regelung wird das Ziel, selbst genutztes Wohnungseigentum gerade in teuren Ballungsgebieten zu fördern, konterkariert.
- In der Baunutzungsverordnung ist mit § 5a das „dörfliche Wohngebiet“ als neuer Gebietstyp eingeführt wor-

den. Während im Dorfgebiet nach § 5 BauNVO Wirtschaftsstellen land- und forstwirtschaftlicher Betriebe gleichwertig neben dem Wohnen und nicht wesentlich störenden Gewerbebetrieben zulässig sind, dient das dörfliche Wohngebiet in erster Linie dem Wohnen und darüber hinaus der Unterbringung von land- und forstwirtschaftlichen Nebenerwerbsstellen sowie nicht wesentlich störenden Gewerbebetrieben. Ausdrücklich klargestellt wird, dass die Nutzungsmischung nicht gleichgewichtig sein muss. Der Gesetzgeber will mit diesem Gebietstyp dem Wandel des Dorfes Rechnung tragen. Landwirtschaftliche Haupterwerbsbetriebe sind im dörflichen Wohngebiet nur ausnahmsweise zulässig. Noch nicht geklärt ist, welche Immissionswerte, insbesondere im Hinblick auf Geruchsmissionen, im dörflichen Wohngebiet gelten.

- Mit dem Ziel, eine weitere Verdichtung der Bebauung zu ermöglichen, hat der Ordnungsgeber schließlich die Obergrenzen für das Maß der baulichen Nutzung in den einzelnen Baugebieten in § 17 BauNVO zu Orientierungswerten herabgestuft und damit die planerische Gestaltungshoheit der Gemeinde erhöht. Unverändert bleibt jedoch die Grenze, die durch die allgemeinen Anforderungen an gesunde Wohn- und Arbeitsverhältnisse oder gewichtige nachteilige Auswirkungen auf die Umwelt gebildet wird. Inwieweit die zahlreichen Änderungen und Aufweichungen der gesetzlichen Bestimmungen tatsächlich dazu beitragen können, den Wohnungsbau spürbar anzukurbeln, bleibt abzuwarten, denn Anreize zur Investition in Mehrfamilienhäuser und Möglichkeiten zur Kosteneinsparung bei deren Errichtung sind mit den neuen Vorschriften nicht verbunden.

/// www.brandi.net;

Autor Dr. Nils Gronemeyer

A man with glasses and a beard, wearing a dark blue blazer over a white shirt and blue jeans, is sitting on a yellow pedal boat. He is smiling and has his hands clasped. The boat is on a wooden dock. In the background, there is a lake with several other pedal boats, including two white swan-shaped ones. The sky is clear and blue.

IM GESPRÄCH MIT
Benjamin
Krentz

Die Ente bleibt draußen! Bei Lorient schon – aber nicht am SchiederSee. Auf dem Stausee in Schieder-Schwalenberg kann man nämlich in Enten-Tretbooten schippern und rundherum seinen Spaß haben. Flamingos gibt es auch. Hier am See liegt ein großes Freizeitzentrum und hier ist quasi das sichtbare Hauptquartier der Infinity GmbH & Co. KG mit Stammsitz und Büro im beschaulichen Blomberg. Das Gelände am Kronenbruch umfasst auf 20 ha den kleinen Freizeitpark Funtastico, ein Restaurant, das Rundfahrtschiff, den Tretbootverleih, den Wohnmobilhafen und Ferienwohnungen. Hier fanden und finden – hoffentlich bald wieder – Events statt wie: SchiederSee in Flammen, der Streefoodmarkt oder Konzerte. Der Mann an der Spitze, das ist Benjamin Krentz. Ganze 40 Jahre alt, aber schon 22 Jahre im Geschäft, und das heißt: Freizeit – Feier – Vergnügen. Der Dreiklang umreißt perfekt die Profession des Unternehmers. Ein ziemlich hartes Geschäft in diesen Zeiten von Corona, dem Hin und Her von Einschränkungen, Öffnen und Schließen und all den bürokratischen Vorgaben. Wenn man aber so gestrickt ist wie der junge Firmenchef aus OWL, dann verliert man so schnell nicht den Mut. Seine Mentalität ist nicht gerade typisch für den regionalen Menschenschlag, beschreibt er sich doch selbst zu allererst als eher humorvoll, manchmal vielleicht sogar als zu witzig – für manche. Wichtig für sein Unternehmen: „Grundsätzlich bin ich eher spontan und – durchaus erfolgs- und zielorientiert.“ Dabei immer aktiv. Zwei Tage nur auf dem Sofa – geht gar nicht. Ist langweilig. Als Kind galt er als Zappelphilipp. Das gibt er unumwunden zu.

Kindheit in Blomberg und die lokale Szene.

Hineingeboren wurde Benjamin Krentz am 26.02.1981 vier Jahre nach Bruder Andreas in eine unternehmerisch denkende Familie. Frühe Prägung. Zwar war der Vater zu dem Zeitpunkt noch Zweigstellenleiter der Lippischen Haupt-

genossenschaft mit landwirtschaftlichen Produkten und Bedarf, machte sich aber bald im Agrar- und Getreidehandel selbständig. Bruder Andreas sollte Jahre später in seine Fußstapfen treten und verkauft heute große Getreidemengen in alle Welt. Die Mutter eröffnete unweit des idyllischen Blomberger Marktplatzes irgendwann ein Handarbeitsgeschäft. Für den kleinen Benjamin war der väterliche Berufswechsel aus anderen Gründen erst mal viel wichtiger: Jetzt hatte er es bis zur Schule nur noch fünf Minuten zu Fuß. Die Familie war in die Innenstadt gezogen, als er so 10 Jahre alt war. Schule, das war erst mal, na klar, Grundschule, dann ging es auf das örtliche Gymnasium. Die Marschrichtung hieß natürlich Abitur, aber seine Umtriebigkeit schlug bald hohe Wellen in andere Richtungen. Partys waren angesagt, Kneipen und Disco. Schon damals hat er bei Abi-Partys mitgemischt und organisiert. Er hat einfach ein Unternehmer-Gen. Eine etwas verrückte Unterhaltung zwischen Freunden – und eine genauso verrückte Idee war plötzlich geboren: Anfang 1999 nahmen sich die Kumpel Hauke Grotevent, André Glapa und er eine fremde Veranstaltung zum Vorbild und dachten sich: „So können wir auch!“ Erst im Februar war Benjamin Krentz 18 geworden und schon im März ging es los – in der Mehrzweckhalle von Blomberg. Party. „Das war ja eine Zeit, wo die klassischen Partys noch funktioniert haben.“ Dass er noch Schüler war – egal. Sie wollten einfach was machen, das Spaß macht und Job ist – neben der Schule Geld verdienen. Gleich im Juni das Ganze noch einmal und wieder erfolgreich. Die Infinity Promotion GbR, der Grundstein zur heutigen Infinity GmbH Co. KG. war gelegt. Bei der Stadt Blomberg machten sie es dingfest. So legten die drei Freunde los, machten weiter mit Catering, Privatfeiern, regionalen Festen in Blomberg und Umgebung, wurden bekannt. Dann das regionale Highlight: der Wilbaser Markt – die berühmte Stoppelfeld-Kirmes im September – über die Region



weit hinaus bekannt. Da haben sie an einem Getränkestand für Musik gesorgt. Ein weiterer wichtiger Schritt: Sie übernahmen das Catering rund um den HSG Blomberg-Lippe, der überregional bekannten Damen-Handball-Bundesligamannschaft. Sport-Events gehören bis heute zum Kerngeschäft und bis heute sind sie der HSG treu geblieben und umgekehrt. Keine Frage, dass hier Infinity auch Sponsor ist.

Biographisches.

Nach dem Abi ging es erst mal direkt am 1. Juli für zehn Monate zur Bundeswehr – nach Augustdorf – erst drei Monate zur Grundausbildung. Danach war er Heimschläfer. Gott sei Dank. Eine Belobigung hat er da mal bekommen. Wer darauf besonders stolz war – das war der Opa. Der nächste Schritt ab Sommersemester 2001 war Jura und BWL an der Uni Bielefeld. „Der ganz, ganz kleine Benjamin wollte immer Feuerwehrmann in New York werden, weil die gelbe Autos hatten.“ Rücken an Rücken saßen die Firefighters darauf. Das hatte den Jungen beeindruckt. Der etwas größere Benjamin träumte dann von einer Jura-Laufbahn. „Rechtsanwalt oder so.“ In die Richtung ging es deshalb zunächst. Also sammelte er jetzt erst mal eifrig Scheine. Die Firma lief im Hintergrund. Als er 2005 dann nach der alten Prüfungsordnung scheinfrei war, da hätte er sich auf den Hosenboden setzen und eifrig fürs Examen büffeln müssen. Aber, aber, da sei er mit dem Unternehmen einfach schon zu weit vorangekommen. Ein Jahr nur Studium, das ging für ihn jetzt gar nicht mehr. Er ließ Jura sausen und wechselte stattdessen zur jungen Fachhochschule des Mittelstandes [FHM] nach Bielefeld und fokussierte sich auf BWL als berufsbegleitendes Studium. Der Vorteil: An der Privat-FH waren es gerade mal 15/16 Leute in seinem Jahrgang, die alle in einer ähnlichen Situation waren wie er. Das verband einerseits, aber die soziale Kontrolle war auch hoch. Einfach mal blaumachen ging nicht. Da wurde nachgehakt. Kontinuierlich gab es Prüfungen. „Diesen Druck brauch’ ich beim Lernen halt.“ Er sei so der Auf-den-letzten-Drücker-Typ. Da grinst Benjamin Krentz sein verschmitztes Jungen-Glinsen. Aber nicht nur der Abschluss an der FH sei für ihn wichtig gewesen, sondern auch das Netzwerk, das dort entstanden ist. Danach sei er an der FHM mit seinem Bachelor-Abschluss und seinem beruflichen Hintergrund „noch ein wenig Dozent“ gewesen. Das erstaunte ihn selbst. Es gab zu dem Zeitpunkt dort immerhin ca. 300-400 Studenten. Auch so hatte er das Glück, sein Netzwerk zu erweitern. Kontaktfreude gehört auch zu ihm.

Wegweisende Schritte. Meilensteine.

Noch während seiner Studienzeit gab es wegweisende Eckpunkte. So im Jahr 2002. Die Zahl der organisierten Veranstaltungen wuchs, die Firma gedieh. Vor allem im Bereich der Komplettorganisation. Im Sommer 2002 übernahmen

sie das Catering der Lipperlandhalle in Lemgo [seit 2018 Phoenix Contact Arena]. Damit wurde die Infinity Promotion GbR der offizielle Caterer des TBV Lemgo, des deutschen Handballmeisters von 1997 und 2003. Mehrere Tausend Gäste müssen bis dato jedes Wochenende versorgt werden. Die Lipperlandhalle wurde aus- und umgebaut. Infinity wuchs mit. Schon 2004 beschäftigten sie zu Beginn des Jahres mehr als 60 Aushilfen. Genauso wuchs der Umsatz. Im Geschäftsjahr 2005/2006 wurden eine stolze Dreiviertel-million Euro umgesetzt. 2005 waren die großen Events mit dem Ausbau der Lipperlandhalle dazu gekommen. Der Vertrag mit Infinity wurde verlängert. Was einmal mit Feste feiern unter Freunden, Silberhochzeiten im beschaulichen Blomberg und Schützenfesten auf dem Dorf wie in Lage-Heiden begonnen hatte, übertraf die Erwartungen der Anfänge bei Weitem. Inzwischen hatte es einige Wechsel in der Führungsriege gegeben. Gründungsmitglied Hauke Grotevent war schon 2001 ausgeschieden, wenige Zeit später auch André Glapa. Die neuen Entwicklungen spiegelten sich auch in der Firmierung wider: Die Infinity Promotion GmbH & Co. KG wurde ab dem 01.09.2005 getragen von Benjamin Krentz und Salah Cheikh Moussa, der schon seit 2001 dabei war, und Gustav Krull. Die ständige Ausweitung des Geschäftsbereichs, die Konzentration auf Veranstaltungs- und Gastronomiebereich führten sehr bald zur Streichung von „Promotion“ im Firmennamen, stattdessen kam der Untertitel „Events & Catering“ dazu. VIP-Catering, Tagungen, Kongresse, private Events wie Hochzeiten oder Abi-Bälle, genauso wie Geschäfts-Events, Konzerte und Auftritte wie die von Dieter Nuhr, anderen Comidians oder Bands – all das verbindet man mit der Lipperlandhalle, beziehungsweise mit der Phönix Contact Arena. Infinity ist damit groß geworden. 2010 wurde Benjamin Krentz nach dem Ausscheiden von Salah Cheik Moussa und Gustav Krull alleiniger Geschäftsführer der Infinity GmbH & Co. KG. Der Umsatz zu diesem Zeitpunkt – eine Million Euro.



Foto: privat

Chaos, die Spasskneipe.

Heimatverbundenheit und Flops.

Ganz am Anfang, das war im März 2003, hätte er die ganze Sache auch witzig gefunden, gesteht Benjamin Krentz. Junges Erscheinungsbild und Anziehungspunkt im Blomberger Nacht- und Szeneleben. An den Wochenenden traf man sich hier aus ganz Südostlippe. Und – na klar – er sei hier natürlich auch stark verwurzelt, mag die Region Lippe einfach. Die sei eigentlich immer noch ein bisschen das 17. Bundesland. „Lippe ist natürlich eine sehr eingeschworene Gemeinschaft.“ Und Blomberg sei ganz schön heimelig. Man denke nur an den hübschen, kuscheligen Weihnachtsmarkt. Bald sei es ja wieder so weit. Hoffentlich. Was Infinity heute anbelangt, „...da gucken wir jetzt auch über den Tellerrand hinaus“. Bald sind sie wieder in der ZAG-Arena [früher TUI-Arena] in Hannover. Sie strecken ihre Fühler aus: In Bielefeld, Höxter oder im Raum Paderborn, da sind sie öfter. Ein wichtiger „Spielplatz“ sei auch Pyrmont-Hamel. Mit Abi-Bällen fing alles an, dann zum Beispiel der Pyrmont-Marathon. Zum Abi-Ball in Pyrmont fällt dem Unternehmer gleich eine Anekdote aus den frühen Anfängen ein. Eine peinliche, um nicht zu sagen – ein Flop. „Da ist vieles schiefgelaufen.“ Das Essen kam zu spät. Noch bevor es da war, eröffneten die Blomberger Abiturienten das Buffet und schließlich hätte das Essen auch nicht gereicht. „Mich trifft das persönlich sehr, wenn irgendetwas nicht so läuft, wie es laufen soll.“ Da könne er sich zu Tode ärgern, wenn er sieht, dass die Gäste nicht zufrieden sind.“ Dann wird er auch schon mal ungeduldig, hakt nach. Die Mitarbeiter kennen das. In dem Fall legt er gerne auf humoristische Art den Finger in die Wunde. Obwohl, als junger Mensch hätte er sich viel geärgert – über alles Mögliche, z. B. wenn sie einen Auftrag nicht bekommen hätten. Das sei heutzutage aber anders, da sei er wesentlich entspannter geworden. 22 Jahre gelebte Erfahrung.

Aber zurück ins Jahr 2003: Bei der Kneipe, das war letztlich auch ein Flop – sein betriebswirtschaftlich größter. So sieht er das heute auf jeden Fall. Zunächst hatten sie bei einem Gastronomen nur den Event-Hintergrund übernommen. Als der dann sichtbar strauchelte, traten sie selbst für das gesamte Konzept, also auch für den gastronomischen Bereich ein. Von da ab hieß die Kneipe dann „Chaos – die Spasskneipe“. Sie betrieben sie als Dorf-Disco. Donnerstag – Samstag von 19 – 4.00 Uhr morgens. „Das war wirklich eine wilde und lustige Zeit.“ Kumpel Hauke war der DJ und Entertainer. Innenstadtlage. Die Anwohner fanden das nicht so lustig. Nach knappe drei Jahren war Schluss. Der Pachtvertrag lief aus. Am 11.02.2006 öffnete die Kneipe zum letzten Mal die Türen. Den Betreibern war klar, es sollte stattdessen verstärkt in Richtung Catering und Veranstaltungen gehen. Die Erfahrungen mit der Lipperlandhalle, gerade nach 2005, die vermehrten Sportveranstaltungen sprachen

dafür. Schon für die HSG-Blomberg hatten sie Catering für 500 bis 600 Gäste gemacht. Jetzt, nach dem Ausbau, hatte die Lipperlandhalle Platz für 5000 Gäste. Analog dazu stieg das Catering-Volumen. Das konnten schon mal 1000 Essen sein.

Highlights. Beruflich. Privat.

Highlights, das sind für Benjamin Krentz und sein Team sicherlich die großen Firmenfeiern. Das mache am meisten Spaß. Zum Beispiel die November-Events der Firma Phoenix Contact, die – wie gesagt – 2018 die Namensrechte der Lipperlandhalle gekauft haben. Viele Prominente wie Dieter Nuhr oder Atze Schröder gastierten hier schon. Man kennt sich inzwischen. Backstage kommt man zusammen. Dann schwärmt der Unternehmer natürlich von den vielen Konzerten am SchiederSee. Auch toll vor ein paar Jahren: „Wir hatten schon mal Revolverheld [die Pop-Rock-Band] hier. Das war schon vom Aufbau, vom Gesamten, groß.“ So toll das war, es sei aber auch das große Zittern gewesen, ob es sich rechnen würde. Die hohen Gagen. Und wenn dann nicht 4000, sondern 3000 kämen, dann würde es betriebswirtschaftlich eng. Schieder ist halt nicht Wacken. Aber, ist ja noch mal „jot jejangen“, wie der Kölner sagen würde. Auf jeden Fall mag Benjamin Krentz auch verrückte Anfragen, die es immer wieder mal gibt. Wohin und wie es weitergeht, könne man nie sagen. Er weiß heute noch nicht, was sie in Zukunft anpeilen. Gerade jetzt in Corona-Zeiten. Er hätte aber gelernt: Sag niemals nie. Bis Mai 2022 zeige sich aber auch unter Kollegen eine ganz, ganz große Vorsicht. Allerdings hätte Infinity selbst schon ganz viele Anfragen für 2022. Grundsätzlich bleibe er positiv. Aber: „Corona ist für uns erst dann kein Thema mehr, wenn es in den ersten 12 Minuten in der Tagesschau nicht mehr vorkommt.“

Ein ganz, ganz anderes Thema mit Blick auf Highlights: Sein ganz privates Glück – gerade ist er zum ersten Mal Vater geworden. Die kleine Tochter Lani [hawaiianisch: blauer Himmel] ist neun Monate alt und bewege ihn im Moment sehr, sehr viel. Gerade sind sie von einer Kreuzfahrt – griechische Inseln und Zypern – zurück. Lani hat alles tippi-toppi mitgemacht. Ein Anfängerbaby. Da strahlt der junge Vater. Nicht ohne sofort auf Ehefrau Kristin zu sprechen zu kommen. Großes Glück und berufliche Stütze seit 13 Jahren im Geschäft an seiner Seite. Kennengelernt haben sie sich – wo und wann? „Im Kindergarten.“ Das kam wie aus der Pistole geschossen, gefolgt von schallendem Lachen. Auch sie ist Blombergerin. Sie sind zusammen in den Kindergarten gegangen, in der Grundschule waren sie in verschiedenen Klassen. Als sie studierte, hätten sie sich aus den Augen verloren. Allerdings hätte sie schon früh auf Partys, hinter der Theke, mitgejobbt. Geschnackelt hätte es dann aber erst so vor 14 Jahren, an einem Abend im November in Blomberg. Das war gegen Ende der Studienzeit. Worauf

Benjamin Krentz stolz ist: Er hätte sie erfolgreich von einer Karriere als Lehrerin abbringen können. Das ist sein Humor. Relativ schnell ist sie mit ins Unternehmen eingestiegen. Quereinsteigerin. Learning by doing – genau wie er selbst. Inzwischen kümmert sich Kristin federführend um die Bereiche: Küche, Speisen, Personal, Ware. Tatsächlich hat Infinity seit vielen Jahren eine eigene Küche. Köche, Personal etc. „Wir machen tatsächlich alles selbst. Und sie ist der kreative Kopf in der Küche.“ Z. B. wenn es um die Menü-Zusammenstellung geht. Autodidaktisch hätte sie sich viel beigebracht, hat große Akzeptanz durch ihre Kreativität und Fachkompetenz gefunden. Das Schöne: Wenn man in derselben Branche arbeitet, hat man gegenseitig viel Verständnis für den Job und seine Erfordernisse. Und genauso erfrischend findet Benjamin Krentz an Quereinsteigern generell die relative Hemdsärmeligkeit. Klasse.

SchiederSee, Hermannsdenkmal und mehr.

Der erste große Switch war also mit der Übernahme des Caterings in der Lipperlandhalle gekommen. Von da an ging es kontinuierlich bergauf. „Der nächste große Schwung kam über den SchiederSee.“ Das war 2010. Da seien sie so reingerutscht. Die zwei Jahre davor hat der Kreis selbst das Restaurant betrieben. Angekündigt wurde ein holländischer Investor, der alles neu bauen wollte. Doch der tauchte letztlich nicht auf. „Da warten wir heute noch drauf“, schmunzelt der Selfmademan in seinen Bart. Infinity sprang zunächst kommissarisch ein. Erst mal für ein Jahr. Alles zog sich hin. Der Pachtvertrag wurde dann noch mal um zwei Jahre verlängert. Der Kreis wollte nicht investieren, der Unternehmer Krentz schon. Aber nur, wenn ihnen das Gelände, die 20 ha, auch gehören. „Das haben wir dann auch 2012 gemacht.“ Sie kauften das Areal. Der Umsatz in diesem Jahr: 2,3 Millionen Euro. Zu Beginn 2014 wurde das Freizeitzentrum dann endgültig Eigentum von Infinity. Parallel dazu wurde die SchiederSee Immobilien GmbH & Co. KG

mit Kommanditisten gegründet. Investiert wurde seitdem z. B. in das WLAN auf dem gesamten Platz. Das Schlagwort Digitalisierung ist ja in aller Munde, ob es sich dabei um die zeitgemäße Rekrutierung der Mitarbeiter und Aushilfen handelt oder die mögliche Kartenzahlung auf dem Gelände. Letzteres hatte der Unternehmer zusammen mit der Sparkasse angestoßen. Aber die ganz große Investition hätten sie noch vor der Brust: Das Gebäude des Restaurants hat inzwischen 40 Jahre auf dem Buckel. Da nützt es auch nichts, dass es mal einen Architekturpreis bekommen hat. Ein Neubau steht an. Investitionsvolumen mindestens fünf Millionen. In Relation dazu beträgt der Jahresumsatz im letzten Jahr knapp über vier Millionen. Unterstützung von Gemeinde und Land tut not.

Weitere Eckdaten: 30 Festangestellte und in der Saison im Schnitt 120 Aushilfen. Dabei lautet der Kern der Unternehmensphilosophie: „Herzlichkeit und Professionalität.“ In seiner Bachelorarbeit hieß es: „Herzlichkeit genießen.“ Das stünde bei Infinity über allem. Intern wichtig: Eine flache Hierarchie, gutes Miteinander, ein enges Team. „Es hören sehr, sehr wenig Alteingesessene auf.“ Das macht stolz. Die Zauberworte: Sich wohlfühlen, ausreichend Freizeit, angemessene Entlohnung. „Mindestlohn 12 Euro – das juckt hier keinen mehr.“ In diesem Jahr gab es 30 % Lohn-erhöhung. Gutes Personal ist die Basis von allem. Nur so war vieles möglich. Beispielsweise war das Unternehmen 2009 im Medicum Detmold aktiv geworden, hatte dort ein kleines Bistro und die Konferenzräume mit 500 qm übernommen. Das Bistro betreiben wir nicht mehr, nur noch die Konferenzräume, der klassische Konferenzraumservice. Dann gibt es seit Anfang 2015 in Lemgo das 360 Grad, ein Saal im Schützenhaus für bis zu 120 Personen. Geeignet für betriebliche und private Feiern, wie die beliebten Abi-Bälle. Schützenfeste sind dagegen „... kein wachsender Markt mehr.“ Aber mit der Übernahme der Gastronomie am Hermannsdenkmal punktete Benjamin Krentz ein wei-



Fotos: privat

teres Mal auf großem Fuß. Kein Wunder, wenn in der lokalen Presse bisweilen vom Gastro-Magnaten oder Platz-Hirschen die Rede ist. „War vielleicht ein bisschen drüber.“ Ein wenig gebauchpinselt fühlt sich der Unternehmer aber schon – mit Blick auf seine Erfolgsstory. Auf jeden Fall hat das Hermannsdenkmal von der Pandemie eher profitiert: Die Location ist draußen, Tagesreisende und überhaupt – Urlaub in Deutschland. Das ist angesagt. Branchen spezifisch seien sie sehr, sehr gut durchgekommen, auch wenn sie im letzten Jahr in einzelnen Monaten 80-90 % runterfahren mussten. Dennoch: „Wir haben es geschafft, während der gesamten Pandemie unsere Mitarbeiter zu halten.“ Kurzarbeit ließ sich nicht ganz vermeiden und: „Wir haben dann über das Impfzentrum alle Mitarbeiter beschäftigt.“ Dokumentation und Check-in wurden von Infinity durchgehend betrieben. Unter einer Struktur zu arbeiten, war für ihn mal eine ganz andere Erfahrung. Aber sich vorzustellen, er hätte einen Chef, das Sich-Unterordnen, wäre für ihn schon eine Herausforderung. Auch was die Gastronomie am Hermann anbelangt, auch da seien sie ähnlich reingerutscht. Der Landesverband Lippe suchte dringend einen Pächter. Zunächst als Interimslösung, dann kam 2019 der fünfjährige Pachtvertrag. Benjamin Krentz kam, sah und investierte: Im vorderen Bereich hat Infinity inzwischen ca. 150.000 Euro reingesteckt. Mal sehen, wie sich alles entwickelt. Zwar schon genehmigt, aber die Erlebniswelt rund um den Hermann müsse erst noch gebaut werden. Es müssten natürlich auch wieder mehr Events auf der Grotenburg stattfinden. Überhaupt: „Im nächsten Sommer gehen wir planmäßig wieder in die Vollen.“

Privates.

Was immer Benjamin Krentz privat unternimmt, wie Konzerte zu seinen Favoriten, den Toten Hosen oder Grönemeyer: „Man hat immer die Veranstalterbrille auf.“ Oder jetzt gerade auf dem Kreuzfahrtschiff – das Essen, Catering etc. – immer betrachtet er alles aus branchenspezifischer Sicht. Klar gehen seine Frau Kristin und er gerne essen, schauen mal was die anderen so machen. Im Urlaub gerne mal in ein Sternelokal, aber dann auch wieder in einem hintersten Winkel in einer Dorfkneipe auf Zypern. Apropos Kneipe. Da ist ihr erklärter Favorit der alteingesessene Landgasthof in Siekholz, dort wo ihr Zuhause ist. Ganz ländlich mit einem Hund, sechs Hühnern, einem Hahn und zwei Katzen. So wohnen sie. Und im Dorf gibt es eben „Schnitzel-Willi“ und der ist einfach angesagt. Der Lipper an sich, brauche eigentlich keinen Kaviar und Champagner. Pickert und Currywurst gäbe es ganz unprätentiös auch bei den VIP-Events. In Frankfurt wäre das unmöglich. Außerdem ist es ihm wichtig, immer mal wieder rumzukommen in der Region und alle mal zu sehen. Wundert nicht, denn der Netzwerker ist lokal sehr aktiv. Ob als Schatzmeister im Präsidium



des Landesverbandes der DEHOGA [Deutscher Hotel- und Gaststättenverband] oder beim Blomberg-Marketing. Grundsätzlich denkt Benjamin Krentz regional – vor allem beim Einkauf. Ob Bad Meinberger Mineralwasser, Kaffee von Joliente oder Bier von den Detmolder Brauerreien. Um nur einiges zu nennen.

Was den Urlaub anbelangt, da reist er gerne in die weite Ferne: Kuba, Kalifornien mehrfach, die Nationalparks in den USA. Aber dort waren sie tatsächlich mit dem Zelt unterwegs. Genauso kann es auch schon mal ein Campingplatz am Gardasee sein. „Ich bin halt im Urlaub gern relativ frei unterwegs. Auto, Mietwagen. Dass man machen kann, was man will.“ Bergwandern oder einfach nur spazieren gehen, aber auf der anderen Seite mit großem Vergnügen Jetski fahren. Fallschirmspringen – das würde er gern mal. Aber bloß nicht Tandem, das findet er irgendwie „weicheilig“. Als junger Mann sei er mal Bungee gesprungen – von einem Kran in Lloret de Mar. Für seine Frau sei er einfach ein bisschen zu risikobereit. Darum wird Folgendes nicht verwundert.

3 Tipps für Unternehmer:

- Man muss sich schon was trauen, eine gewisse Risikobereitschaft haben. Sonst kann es nicht vorangehen.
- Man muss so sein, wie man ist: menschlich, authentisch, sympathisch, mit Spaß an der Sache. Nur so kann man das Feuer auch in anderen entfachen.
- Man muss nicht alles selber können, nur immer jemand haben, der es kann. Und dann die Mitarbeiter einfach mal machen lassen.

Nur eines wird Benjamin Krentz (wahrscheinlich) nie und nimmer machen: das Catering bei Arminia Bielefeld. Da will er einfach nur Fan sein – mit Dauerkarte, voll ausgerüstet und mit ganz viel Feuer.

/// Text: Jutta Jelinski



KALLENBACH.MEDIEN

Immer im Bilde

Beständig im Wandel, aber immer voll im Bilde – so kann man kallenbach.medien aus Detmold beschreiben. Das Unternehmen besteht seit 53 Jahren und hat sich mehrfach neu erfunden.

Gestartet als Repro-Service mit der Erstellung von Druckvorlagen wurde man noch vor 2000 zum Pionier des Digitaldrucks. Das Verfahren ist aktueller denn je, um den Anforderungen des Klimaschutzes gerecht zu werden, wie Geschäftsführer Marco Kallenbach erklärt: „Gezielte Ansprache der Kunden durch Personalisierung vermeidet un-

nötig hohe Auflagen, die nur im Müll landen. Vermeidung schont Ressourcen besser, als zum Emissionsausgleich an Klimaprojekte zu zahlen. Gleichwohl tun wir auch das, z. B. für Projekte zur regionalen Wiederauf- forstung.“

Bei der modernen Customer Journey, also dem Weg des Kunden zur Kaufentscheidung, spielt der digitale Druck eine Schlüssel-Rolle. Er greift Online-Marketing auf und vertieft es durch individuelle Inhalte und Wertigkeit. Druck ist fühlbar, riechbar und exklusiv. Die Conversion, die Umwandlung in Käufe, ist hoch. „Print erfährt gerade ein Revival“, ergänzt Marco Kallenbach.

Doch kallenbach.medien bietet mehr als Druck. Seit Gründung liegt die Kompetenz bei Bild und Farbe. Die perfekte Wiedergabe von z. B. Mode und Möbeln braucht Erfahrung und Fingerspitzengefühl, auf die viele namhafte Kunden in OWL und bundesweit vertrauen. Verarbeitete man früher angelieferte Bilder, wird seit 15 Jahren auch selbst fotografiert.

Sukzessive wurden Studios eingerichtet, in denen heute in großer Zahl u. a. Mode-Artikel bekannter

Marken wie camel active fotografiert werden. Seien es komplette Outfits oder Socken: Der boomende Online-Handel braucht Bilder, um das Angebot attraktiv zu präsentieren. Guido Rode, Vertriebsleiter bei kallenbach.medien, weiß: „Die Zeiten einfacher Abbildung sind vorbei. Produktbilder müssen Interesse wecken, erklären und überzeugen. Vor allem müssen sie die Marke profilieren.“

Um das zu erreichen, ist man wieder zum Pionier geworden. 2020 wurde in ein innovatives, automatisiertes Foto-Studio investiert, das Maßstäbe in der Qualität setzt. Neu ist die Möglichkeit, kurze Produkt-Videos zu drehen. Das hat viele Vorteile laut Chef-Fotograf Michael Mattern: „Videos verbessern das Ranking des Shops, erhöhen die Verweildauer und reduzieren das Abbrechen von Kaufvorgängen, weil die Produkte besser rüberkommen.“

So ist kallenbach.medien heute ein Voll-Anbieter für Mediengestaltung und -produktion, der bereits den nächsten Wandel vorbereitet.

/// www.kallenbach-medien.com



FORMDREI MESSE UND EVENT GMBH

Sicherer Messeneustart: Neue Möglichkeiten bei gewohnter Stärke

Nach 18 Monaten messefreier Zeit freut sich das Bielefelder Messebauunternehmen formdrei über die ersten Präsenzveranstaltungen.

Dass diese vermisst wurden, belegt auch folgende Zahl vom Verband der deutschen Messewirtschaft: 75 % der Aussteller haben im Lockdown die fehlende Kundengewinnung durch Messen beklagt. Auch die vielfach genutzten digitalen Formate konnten Präsenzveranstaltungen nicht ersetzen.

Erfolgreich Neues wagen

Was sich jedoch gezeigt hat, ist, dass den Möglichkeiten von digitalen Kommunikations- und Präsentationsformaten auch zur Unterstützung von Präsenzveranstaltungen ein höherer Stellenwert als vor der Pandemie eingeräumt wird.

CAD-Zeichnungen, wie formdrei sie bereits seit langem einsetzt, werden noch fotorealistischer. Interaktiv mit Informationen, Moderation und Spots aufbereitet sind sie als digitaler Zwilling auf verschiedenen Ebenen der digitalen Kommunikation einsetzbar.

Der bestehende Showroom bietet die Möglichkeit, virtuelle und hybride Veranstaltung mit Unternehmensbranding und Produktpräsentationen kundenspezifisch zu betreiben. Dafür wurde in Technik und Know-how investiert.

Gewohnte Arbeit in anderem Umfeld

Auch abseits der digitalen Formate und Messen konnte sich das Team unter Beweis stellen und abwechslungsreiche Innenausbauten, Ausstellungen, Präsentationsräume sowie Schnelltestzentren und einen kompletten Messe-Showroom auf rund 8.000 m² realisieren.



Virtueller Messestand

Leistungstark dank voller Teamstärke

Das wertvollste Kapital ist das kompetente und erfahrene 50-köpfige Team. Auch dank staatlicher Überbrückungshilfen und Unterstützung vom Verband gelang es Geschäftsführer Armin Hollensteiner, das Team beisammenzuhalten. Sichtlich stolz betont er: „In einer von Unsicherheit geprägten Zeit ist das alles andere als selbstverständlich. Das spricht für das Unternehmen und die Loyalität meines Teams und schafft eine wertvolle Basis für einen erfolgreichen Messeneustart.“

Optimistischer Blick nach vorne

Die Berichte der ausstellenden Unternehmen, die kürzlich an Messen teilgenommen haben, zeigen, dass Präsenzveranstaltungen als etabliertes Marketing- und Vertriebstool gefehlt haben. Rund 85 % der Unternehmen aus der Industrie setzen auf Präsenzmessen. Durch digitale Tools können Messen sinnvoll ergänzt, sicherlich jedoch nicht gleichwertig ersetzt werden. Das formdrei-Team ist auf beiden Ebenen gut aufgestellt, blickt optimistisch in die Zukunft und freut sich auf alle kommenden Projekte.

/// www.formdrei.de



COUPLING MEDIA GMBH

Online sichtbar sein, statt einfach nur zu existieren

Die Online-Marketing-Agentur coupling media aus Herford schätzt die digitalen Aktivitäten der Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe während der Corona-Pandemie ein und empfiehlt: Online ist kein zeitweiliger Kompromiss, sondern die Gegenwart und die Zukunft. Was Unternehmen jetzt tun können? „Handeln“, sagt Geschäftsführerin Stefanie Jany.

Online ist keine temporäre Zwischenlösung, sondern eine langfristige Chance – auch für den stationären Handel. Jetzt wieder zum verstaubten ‚Vor-Corona-Status-quo‘ zurückzukehren, wäre ein fataler Trugschluss“, sagt Stefanie Jany, mit Blick auf die Online-Aktivitäten der regionalen Einzelhändler in Ostwestfalen-Lippe während der letzten zwei Jahre. Demnach hätten zahlreiche Unternehmen ihre Websites in den ersten Wochen des Lockdowns aus der Not heraus behelfsmäßig um Shop-Funktionen erweitert – den Ladenschließungen zum Trotz. Dabei sei aber oft nicht nur die Funktionalität der Websites auf der Strecke geblieben, sondern vor allem das Shopping-Erlebnis für die Websitebesucher, stellt Jany fest: „Und das ist online genauso wichtig wie offline, auch nach den Lockdowns. Schließlich richten Sie Ihre Räume vor Ort auch für die Kunden her, warten das Kassensystem und wischen ab und zu mal Staub, richtig?“

Online ist nicht der Feind des stationären Handels

Der Wohlfühlort, der stationär für die Kunden bereitgehalten wird, ist sich Jany sicher, müsse auch in den Onlinebereich übertragen werden – denn diese Kombination ergebe eine erfolgreiche Symbiose für nahezu jedes Geschäftsmodell. „Viele Menschen möchten lokal einkaufen. Nun ist ein Großteil unserer Gesellschaft aber digital auf- oder zumindest mitgewachsen und das bedeutet: Vor dem Einkaufsbummel informiert man sich über das Angebot vor Ort, die Öffnungs-



„Wir legen viel Wert auf eine offene Kommunikation, Transparenz und einen ehrlichen Austausch mit unseren Kunden“, sagt Stefanie Jany von coupling media

zeiten der Geschäfte oder sogar über das spezifische Sortiment. Wenn Ihr Geschäft online also nicht auffindbar ist – zum Beispiel über Google Maps oder Suchmaschinen im Allgemeinen –, existieren Sie für potenzielle Neukunden schlichtweg nicht und sie kaufen woanders. Und ja, vielleicht dann sogar online. Insofern ist ‚online‘ aber nicht automatisch der Feind des stationären Einzelhandels – vielmehr können Onlineangebote als Schaufenster verstanden werden. Und das müssen Sie genauso einladend herrichten und pflegen wie die Räumlichkeiten vor Ort“, so Stefanie Jany weiter.

Die Foto.Fabrik
Preiswerte Fotos.
Überraschende Videos.

NEU in OWL

Sie wollen online besser verkaufen?

Wir erstellen Ihnen professionelle Fotos und Videos für Ihren Webshop oder E-Commerce-Plattformen. Holen Sie sich Ihr persönliches Angebot oder ein kostenloses Foto-Test-Paket: 05231.91292-0



Obernienhagen 25 | 32758 Detmold | www.kallenbach.com



Suchmaschinen

wissen nur so viel über Ihr Unternehmen, wie Sie selbst preisgeben

Bei Millionen von Websites weltweit gelte es, nicht einfach irgendwo online zu existieren, sondern von der Zielgruppe gefunden zu werden – in Suchmaschinen. Eine eigene Website, sagt die Expertin, sei allerdings noch kein Garant für die Auffindbarkeit des Unternehmens im Internet: Suchmaschinen folgen eigenen Bewertungs- und Qualitätskriterien. Der Schlüssel dazu sei eine Suchmaschinenmarketing-Strategie, die genau diese Anforderungen erfüllt. „Suchmaschinen sind schlau, wissen aber nur so viel über Sie und Ihr Unternehmen wie Sie selbst preisgeben – zum Beispiel auf der Website. Sie müssen Suchmaschinen über Ihre Inhalte verdeutlichen, was Sie verkaufen, anbieten oder wofür Sie in Ihrer Region bekannt sind. Das ist ein Teil des Suchmaschinenmarketings. Der Algorithmus bewertet aber auch die technische Umsetzung, die Ladegeschwindigkeit, den Mehrwert Ihrer Inhalte oder wie gut sich die Seitenbesucher grundsätzlich auf Ihrer Website zurechtfinden“, erklärt Stefanie Jany von coupling media. Was das für Unternehmer bedeute? Der persönliche Geschmack sei bei der Website-Gestaltung in vielerlei Hinsicht zweitrangig, weil diese in erster Linie Usern und Suchmaschinen gefallen müssten. Darüber hinaus sollte direkt auf eine Kombination aus einwandfreier Technik und inhaltlichem Suchmaschinenmarketing gesetzt werden, sagt Stefanie Jany: „Dies ist anfangs zwar zeit- und kostenintensiver, wird langfristig aber mit Sichtbarkeit belohnt. Technisch fehler-

hafte Kompromisse und emotionslose Inhalte sind hingegen nur auf den ersten Blick günstiger – und am Ende durch Ihre Erfolglosigkeit doch teuer bezahlt.“

Suchmaschinenmarketing geht auch kostengünstig

Um Onlinemöglichkeiten für den stationären Handel effektiv zu nutzen, bedürfe es nicht zwangsläufig einer aufwendigen Website oder gar eines -shops. „Der Online-Riese Google bietet Werbeflächen an, die unbedingt genutzt werden sollten, teils sogar kostenlos.“



coupling media ist seit Jahren zertifizierter Google-Partner

Allen voran: der Google My Business Eintrag – er ist der erste Kontaktpunkt für die Kunden mit dem Unternehmen und daher Must-have für Sie. Informieren Sie über Kontaktdaten, Öffnungszeiten und Angebote und erhöhen Sie die Besuche – online wie offline“, empfiehlt Stefanie Jany. Je nach Produkt oder Dienstleistung sowie des regionalen Einzugsgebiets steht die Tür dann für weitere Maßnahmen offen, so Jany: „Besprechen Sie Ihre Ziele aber immer mit einem Marketing Profi; nicht jedes Konzept ist für jedes Unternehmen gleichermaßen sinnvoll.“

/// www.coupling.media

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen



www.maass-industriebau.de

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

MITSUBISHI HITEC PAPER EUROPE GMBH

Jetscript GS 1062 – das neue Inkjetpapier für anspruchsvolle, personalisierte Etiketten

Mit jetscript® GS 1062 bietet der deutsche Spezialpapierhersteller Mitsubishi HiTec Paper ab sofort ein neues gestrichenes Premium-Inkjetpapier als Obermaterial für anspruchsvolle, personalisierte Etikettenanwendungen.

Das 95g-Papier besticht durch eine besonders homogene semi-glossy Oberfläche und durch einen hohen visuellen Glanz. Die spezielle gestrichene Farbempfangsschicht ermöglicht nicht nur eine exzellente Farbwiedergabe und eine sehr gute Farbbrillanz, sondern ebenfalls eine hohe Farbdichte auch bei dunklen Farbtönen. Ausdrücke in photorealistischer Druckqualität sind mit GS 1062 problemlos möglich.

Jetscript GS 1062 ist mit allen gängigen Dye- und Pigmenttinten bedruckbar sowie für HP Indigo geeignet. Die Rückseite ist perfekt auf eine selbstklebende Ausrüstung abgestimmt (Selbstklebe-Etiketten). Selbstverständlich ist das brandneue Inkjetpapier FSC® Mix oder PEFC™ zertifiziert verfügbar. Damit ist GS 1062 das



Jetscript GS 1062 – das neue Inkjetpapier für anspruchsvolle, personalisierte Etiketten

perfekte Inkjetpapier für anspruchsvolle, personalisierte Etiketten in den Bereichen Logistik, Verpackung, Food & Nonfood, Getränke, Promotion etc.

/// www.mitsubishi-paper.com

jetscript GS 1062

- > 95 g/m²
- > semi-glossy
- > besonders homogene Oberfläche
- > hoher visueller Glanz
- > exzellente Farbwiedergabe und Farbbrillanz
- > hohe Farbdichte auch bei dunklen Farbtönen
- > photorealistische Ausdrücke
- > Rückseite perfekt abgestimmt für selbstklebende Ausrüstung
- > FSC® Mix oder PEFC™ zertifiziert
- > bedruckbar mit allen gängigen Dye- und Pigmenttinten sowie geeignet für HP Indigo
- > Anwendungen: anspruchsvolle, personalisierte Etiketten in den Bereichen
 - Logistik
 - Verpackung
 - Food & Nonfood
 - Getränke
 - Promotion

Foto: Mitsubishi HiTec Paper

**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



Messeneustart:

Neue Möglichkeiten
bei gewohnter Stärke

formdrei
Messe und Event GmbH

info@formdrei.de | www.formdrei.de

BIELEFELD MARKETING GMBH

72 Prozent Zufriedenheit mit der City

Repräsentative, regionale Umfrage zur Attraktivität der Bielefelder City liegt vor – Fazit: Das Glas ist halb voll

Auf seiner Jahresversammlung am 6. September in der Stadthalle Bielefeld hat der Verkehrsverein Bielefeld angekündigt, ein Meinungsforschungsinstitut mit einer Umfrage zur Innenstadtentwicklung beauftragen zu wollen. Allen Beteiligten sollte damit eine wissenschaftlich fundierte Basis für weitere Planungen zur Verfügung gestellt werden.

Solide Datenbasis

Bereits wenige Wochen später liegt mit der Studie des vom Verkehrsverein beauftragten Bielefelder Marktforschungsinstituts „rc – research & consulting GmbH“ eine repräsentative Umfrage vor. Sie untersucht die Attraktivität der Bielefelder City – erstmals sowohl aus Sicht der in Bielefeld Lebenden als auch von Menschen aus der angrenzenden Region. Die Ergebnisse offenbaren eine differenzierte, abwägende und keineswegs einseitige Wahrnehmung der Innenstadtentwicklung. Befragt wurden 1.309 Privatpersonen ab 18 Jahren, wobei nach Wohnort im Umkreis von 5, 15 und 30 Kilometern (um die Bielefelder City) unterschieden wurde.

Stimmung besser als vermutet

Die wichtigste Nachricht gleich zu Beginn: Der Aussage „Mit der Bielefelder City bin ich insgesamt sehr zufrieden“ stimmen 19 % der Befragten „voll“ und 53 % „etwas“ zu. 72 % der Befragten sind also eher zufrieden mit der Bielefelder Innenstadt.

Shopping und Gastro bleiben top

Das als überzeugend wahrgenommene Shopping- und Gastronomieangebot ist ein wesentlicher Faktor für die

Zufriedenheit mit der Bielefelder City. „Nach wie vor sind einkaufen und essen gehen die wichtigsten Gründe für einen Aufenthalt in der Innenstadt“, sagt Thomas Kunz, Vorstandsmitglied des Verkehrsvereins. City-Besuche ohne konkreten Anlass bleiben hingegen eher die Ausnahme. Positive Stadterlebnisse jenseits von Shopping und Gastronomie könnten also die Attraktivität der Innenstadt steigern – genauso wie Angebote, die für mehr Familienfreundlichkeit sorgen. Darüber hinaus beziehen sich die Verbesserungswünsche der Befragten häufig auf Begrünungen und mehr Sitzmöglichkeiten in der City.

Junge Stadt

Interessant ist, dass jüngere Befragte die Bielefelder Innenstadt weitaus häufiger als attraktiv empfinden als ältere. Ursula Pasch, die Vorsitzende des Verkehrsvereins Bielefeld, empfindet das als Ermutigung und Auftrag gleichermaßen: „Wir leben in einer jungen und dynamischen Universitätsstadt. Wenn die Bielefelder Innenstadt von der jungen Generation als besonders anziehend empfunden wird, spricht das für die Zukunftsfähigkeit unserer Stadt. Auf der anderen Seite wird niemand bestreiten, dass gerade ältere Besucher von vitaler Bedeutung für die City sind.“

„ONLINE MARKETING HAT
MIR NICHTS GEBRACHT.“

KEIN KUNDE VON
COUPLING MEDIA, JEMALS.

Weil wir nicht irgendeine Werbeagentur sind.

Überzeugen Sie sich selbst bei einer leckeren Tasse Kaffee und besuchen Sie uns im Denkwerk in Herford.



coupling media GmbH
Leopoldstr. 2-8
32051 Herford

+49 (0) 5221 - 34 25 6 - 0
info@coupling.media
www.coupling.media

EINSNULLEINS GMBH

IT-Sicherheit – trotz Home-Office

Mit der Corona-Pandemie ist das Home-Office schnell zum großen Thema geworden. Ein großes Problem ist hier die oft mangelnde IT-Sicherheit.

Dabei stellen Sicherheitslücken für Unternehmen ein enormes Risiko dar, denn Geldbußen nach DSGVO und massive Störungen der Betriebsabläufe können schnell zu finanziellen Problemen führen. Heimnetzwerke sind aber meist schlechter geschützt, und deshalb Hackern als Einstiegstor zu Firmennetzwerken sehr willkommen. Fehlende Sicherheitsupdates, unsachgemäße Router-Konfigurationen und IoT-Geräte machen es leicht, sich über den privaten Arbeitsrechner Zugang zum Unternehmensnetzwerk zu verschaffen. Da die interne IT oft schon ausgelastet ist, bietet es sich an, zur Unterstützung einen kompetenten externen Dienstleister einzuschalten, der auf die Bedürfnisse und Strukturen kleiner und mittlerer Unternehmen spezialisiert ist. Hier baut zum Beispiel die einsnulleins GmbH in ganz Deutschland ein leistungsfähiges Franchisenez auf, dass sich auch durch die laufende Betreuung (Managed Services) zum monatlichen Festpreis erheblich vom Wettbewerb abhebt.

Auch „natürliche“ Bequemlichkeit und begrenzte Aufmerksamkeit machen uns Menschen zu oft zu Opfern von



Die IT-Systeme werden laufend überwacht, um Sicherheitsprobleme bereits im Vorfeld zu vermeiden

Cyberkriminellen. IT-Sicherheitsschulungen sind deshalb ein Muss und sollten die aktuellen Betrugsmaschen sowie entsprechende Gegenmaßnahmen behandeln. Als größte Gefahr nennt das BKA Angriffe mit Erpressertrojanern. Der Branchenverband Bitkom schätzt den Schaden solcher Angriffe allein für 2019 auf mehr als 100 Milliarden Euro. Ein guter Grund, sich rechtzeitig zu schützen.

Weitere Informationen über Strategien zur IT-Sicherheit erhalten Sie unter:

/// www.einsnulleins.de

14 Tipps für optimale IT-Sicherheit

- Tipp 1: Mitarbeiter aufklären und sensibilisieren
- Tipp 2: Netzwerk absichern und VPN-Verbindung nutzen
- Tipp 3: Zugriffsrechte beschränken
- Tipp 4: Für die Arbeit möglichst nur Firmengeräte nutzen
- Tipp 5: Keine dienstlichen Daten auf privaten Geräten speichern
- Tipp 6: Dienstliche Daten nur an festgelegten Speicherorten ablegen
- Tipp 7: Software und Betriebssysteme stets aktuell halten
- Tipp 8: Aktuelle Sicherheitsprogramme verwenden
- Tipp 9: Arbeitsgeräte auch bei kurzer Abwesenheit sperren
- Tipp 10: Passwörter sicher verwahren
- Tipp 11: Bei vertraulichen Telefonaten Mithören ausschließen
- Tipp 12: Dienstliche Unterlagen vor dem Entsorgen unkenntlich machen
- Tipp 13: Verlust von kritischen Unterlagen und Dateien sofort melden
- Tipp 14: Regelmäßige Backups sicher speichern

**WO IDEEN
ZU APPS WERDEN**

Sie brauchen eine App?

Wir entwickeln für Sie

- bedarfsorientiert
- partnerschaftlich
- schnell



Sprechen Sie uns an!

☎ 05241 400 479 ✉ hello@solunar.de

Solunar GmbH • Verler Str. 302 • 33334 Gütersloh

PLUGGIT GMBH

Die neuen PluggEasy Wohnraumlüftungsgeräte von Pluggit

Bei der neuen Geräteserie PluggEasy ist der Name Programm: Die Produktidee legt den Fokus auf maximale Flexibilität und unkomplizierte Anwendungen. Dabei setzt das Münchener Unternehmen Pluggit auf Digitalisierung ebenso wie auf Optimierung oder Verfeinerung des Plug-and-Play-Prinzips. Mit den neuen PluggEasy-Lüftungsgeräten werden Lösungen für jede Bausituation geboten – genial und einfach.

In allen Nutzendimensionen überzeugt PluggEasy durch konsequent umgesetzte Einfachheit: Die Wohnraumlüftungsgeräte lassen sich schon in der Planungsphase individuell konfigurieren und sind flexibel und schnell eingebaut. Im Betrieb punkten der hohe Komfort und die optimierte Effizienz sowie die konsequente Digitalisierung. So greifen Installateure on- und offline auf schrittweise detaillierte Anleitungen zur Inbetriebnahme und Wartung zurück, zum Beispiel über einen QR-Code, eine App oder VR-Tutorials. Das spart eine Menge Zeit und Geld und gewährleistet eine fehlerfreie Installation.

Wer gerne die Vorteile der Digitalisierung nutzt, dem steht eine datenschutzkonforme S&P-Cloud des Mutterkonzerns Soler&Palau Ventilation Group zur Verfügung. Hier können gerätespezifische Einstellungen und Daten vom Nutzer eingesehen werden, bei der Konfiguration und zur Steuerung des Lüftungsgerätes oder etwa für die Fernwartung und -diagnose. Damit setzt Pluggit konsequent seinen Weg zu vollständig digitalisierten Produkten und Dienstleistungen fort. Darüber hinaus wurden einzelne Features der Pluggit-Lüftungsgeräte noch komfortabler gestaltet. Mit der intelligenten Steuerungstechnik ServoFlow lassen sich jetzt alle Gerätevarianten in Betrieb nehmen. Die Druckmesspunkte befinden sich direkt an den Ventilatoren. Zudem wurde dank er-



Die neuen Wohnraumlüftungsgeräte PluggEasy von Pluggit – genial einfach.

weiterer Informationen auf dem Bedienteil die Service-Analyse verfeinert. Optimierte Werte beim Energieeffizienzlabel und dem spezifischen Energieverbrauch (SEV) punkten ebenso wie eine vergrößerte Filteroberfläche und der geringere Druckverlust.

Bereits bewährte Aspekte des Pluggit-Portfolios sind: Wand- und Deckengeräte können auf Grund der Nennluftvolumina von 80 bis 380 m³/h in nahezu jede Wohnung und in jedes

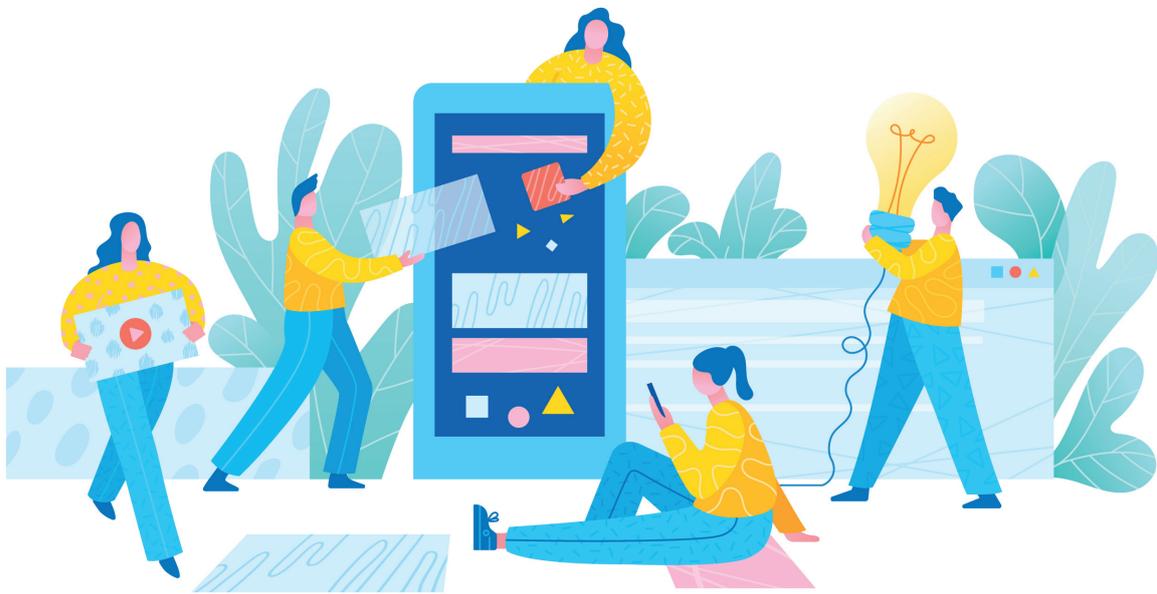
Haus integriert werden. Die Wandgeräte weisen einen variablen Links-Rechts-Betrieb und einen zusätzlichen Zuluftanschluss an der Geräteunterseite auf. Durch den bereits geneigt eingebauten Wärmetauscher können die Deckengeräte einfach ohne Gefälle an die Decke montiert werden. Der modulare Aufbau gestattet die leichte Nachrüstung ergänzender Zubehörausstattungen für alle Gerätetypen nach dem Plug&Play-Prinzip, beispielsweise Vorheizregister, Sommerbypass oder Sensoren (VOC/CO₂). Die kombinierten Temperatur- und Feuchtesensoren befinden sich bereits in der Grundausstattung zudem an allen vier Luftseiten und liefern so bessere Daten zur Gerätesteuerung.

/// www.pluggit.com

PKI System Consulting
Sicherheit für vernetzte Lösungen
in Industrie und Verkehr
Sprechen Sie uns an! www.achelos.de

achelos

©convia | TheReal Images - stock.adobe.com



SOLUNAR GMBH

Die Qual der Wahl bei der App-Entwicklung

Im Rahmen der stetig voranschreitenden Digitalisierung kommt für Unternehmen irgendwann der Zeitpunkt, wo sie feststellen, dass eine mobile Lösung in Form einer App benötigt wird. Mit einer App möchte ein Unternehmen seine Nutzer begeistern und an sich binden. Dieses Ziel wird erreicht, wenn die Produkte und Dienstleistungen als besonders innovativ und wertig erlebt werden. Eine App stellt sowohl ein Produkt als auch eine Dienstleistung dar.

Egal ob die App von der eigenen IT-Abteilung oder von einem externen Dienstleister entwickelt werden soll, muss zunächst geklärt und entschieden werden, mit welcher Technologie die Entwicklung der App stattfinden soll. Häufig wird entweder die Technologie gewählt, mit der die IT-Abteilung vertraut oder die gerade am trendigsten ist. Das ist aber nicht immer vorteilhaft und ziel führend. Bei der Wahl der richtigen Technologie ist es besonders wichtig die spezifischen Anforderungen der späteren Nutzer zu beachten.

Native Apps

Die Programmierung einer nativen App ist die ursprünglichste Form der App-Entwicklung und wird offiziell von Apple und Google durch plattformspezifische Technologien unterstützt. Die App wird speziell für ein Betriebssystem programmiert (Android oder iOS). Sie kann die komplette Hardware uneingeschränkt nutzen. Mit der nativen App-Programmierung kann grundsätzlich jede gewünschte App realisiert und plattformspezifische Funktionen voll ausgenutzt werden. Diese Form der Realisierung bietet die bestmögliche Performanz und das beste Look & Feel. Native Apps werden von Nutzern daher häufig bevorzugt. Durch die perfekte Integration in die jeweilige Plattform und die kontinuierliche Unterstützung durch Apple und Google sind native Apps zukunftssicher. Allerdings muss die App jeweils für Android und iOS separat programmiert werden, was zu höheren Kosten führt.

Web- und Hybrid-Apps

Alternativ dazu kann eine App als Web-App programmiert werden. Eine Web-App ist eine plattformübergreifende An-



DETEKTEI
Rolf Raschke

gegr. 1968

www.detektei-raschke.de

Tel.: 05203.5588 · Mobil: 0171.2211256

DSGVO - KONFORME ERMITTLUNGEN

wendung, die über den Browser eines Smartphones geöffnet wird. Das bedeutet, dass man eine Internetverbindung benötigt, um die App nutzen zu können. Weil eine Web-App kaum mehr als eine „normale“ Webseite ist, ist sie recht kostengünstig zu erstellen. Allerdings ist der Funktionsumfang auf die im Webbrowser verfügbaren Funktionen eingeschränkt. Um diesen Nachteil zu umgehen, kann eine Web-App in einen nativen Container gepackt werden, über den ein Zugriff auf die Hardware der Geräte ermöglicht wird. Eine solche App wird als Hybrid-App bezeichnet. Die Programmierung der Web- und Hybrid-App erfolgt mit Web-Technologien (HTML/CSS/JavaScript) und sorgt dafür, dass die Haptik und das Look & Feel von der jeweiligen Geräte-Plattform abweicht. Außerdem ist eine Web-App nicht so performant wie eine native App. Das kann von Nutzern als störend empfunden werden.

Cross-Plattform-Apps

Eine höhere Performanz gegenüber Web- und Hybrid-Apps wird durch Cross-Plattform-Apps erzielt. Bei dieser Form der App-Entwicklung werden plattformübergreifende Technologien eingesetzt (z. B. Flutter von Google). Anstatt aber eine App für jede Plattform (iOS, Android) nativ und von Grund auf neu zu entwickeln, wird sie nur einmal programmiert, und anschließend wird daraus für jede gewünschte Plattform eine native App automatisch erzeugt. Das ist sehr praktisch, da damit nicht nur die Kosten reduziert werden, sondern auch die Integration einer neuen Funktion schneller erfolgt, da diese nur einmal programmiert werden muss. Allerdings muss man sich darauf verlassen, dass der Hersteller der plattformübergreifenden Technologie neue Funktionen schnellstmöglich zur Verfügung stellt. Möchte man sich dieser Abhängigkeit nicht ausliefern, ist es von Vorteil, wenn erfahrene Entwickler für die Programmierung der einzelnen Plattformen (Android/iOS) zur Verfügung stehen.

Fazit

Wenn mit einer App nur sehr einfache Funktionen wie z.B. das Anzeigen von Informationen ähnlich zu einer Webseite realisiert werden sollen und die Performanz nicht entscheidend ist, reicht eine Umsetzung als Web- oder Hybrid-App meistens vollkommen aus. Ist hingegen davon auszugehen, dass die Nutzer der App einen sehr hohen Anspruch an die Performanz haben und an einen hohen Bedienkomfort gewöhnt sind, sollte über die Entwicklung einer nativen App nachgedacht werden. Insbesondere dann, wenn die App stetig weiterentwickelt werden soll und man sich die Möglichkeit offenhalten will, auch die neuesten Features einer Plattform jederzeit integrieren zu können, ist man mit der nativen App-Programmierung auf der richtigen Seite. Möchte man die höheren Kosten bei der Entwicklung einer nativen App und die Nachteile einer Web- bzw. Hybrid-App hingegen vermeiden, aber nicht auf die Vorteile plattformspezifischer Apps verzichten, stellt die Entwicklung einer Cross-Plattform-App einen guten Mittelweg dar. In allen Fällen ist es empfehlenswert, vor der Entwicklung die Ziele und Erwartungen der Nutzer zu prüfen.

/// www.solunar.de

**TRANSFORMATION IS
NOT ABOUT TECHNOLOGY.
IT'S ABOUT MAKING
IT WORK FOR YOU.**



NTT DATA Business Solutions

**We Transform.
SAP® Solutions into Value**

Die digitale Transformation hilft Unternehmen dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten – sofern die verwendeten Technologien FÜR die Menschen arbeiten, die sie nutzen. Wir von NTT DATA Business Solutions planen, implementieren, steuern und entwickeln kontinuierlich SAP-Lösungen für Unternehmen weiter – und im Sinne ihrer Mitarbeiter.

Bereit für den nächsten Schritt?
www.nttdata-solutions.com



NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS

Mit intelligenten Avataren überzeugen

Digitalen Kundenservice emotional gestalten

Ob wir uns als Kundinnen und Kunden für ein bestimmtes Produkt oder einen Service entscheiden, hängt immer auch davon ab, wie wir emotional zur dahinterstehenden Marke oder zum Unternehmen stehen. Ein auf die Bedürfnisse der Kundschaft eingehender Service ist daher von zentraler Bedeutung für den Unternehmenserfolg. NTT DATA Business Solutions hat für diese Aufgabe einen intelligenten Avatar entwickelt. Das „it.human“ genannte Produkt ist eine 3D-Figur, die Service- und Beratungsgespräche übernimmt und dabei auch auf die Emotionen des Gegenübers reagiert.

Die Geschichte von „it.human“ beginnt mit einem Erfolg. Es ist allerdings ein Erfolg, der KIA Motors in Dänemark vor eine Herausforderung stellt. Das Unternehmen hat vor wenigen Jahren ein neues Elektroauto auf den Markt gebracht, das ganz offenbar den Anforderungen und den Erwartungen vieler Kundinnen und Kunden an ein solches Fahrzeug entspricht. In den Verkaufsräumen der Filialen kommt es in der Folge daher zu Stoßzeiten wie dem Wochenende zu großem Publikumsandrang. Da das vorhandene Verkaufspersonal den Andrang dann nicht vollständig auffangen kann, sind längere Wartezeiten unvermeidlich und viele Kundinnen und Kunden enttäuscht. KIA Motors Dänemark nimmt sich in der Folge vor, in Zukunft besser für solche Herausforderungen gerüstet zu sein und wendet sich an das IT-Beratungs- und Entwicklungshaus NTT DATA Business Solutions mit Hauptsitz in Bielefeld mit der Frage nach einer Lösung.



E-Games als Vorbild

Die gesuchte Lösung soll dabei mehr leisten als die bislang für derartige Aufgaben eingesetzten dialogfähigen Schnitt-

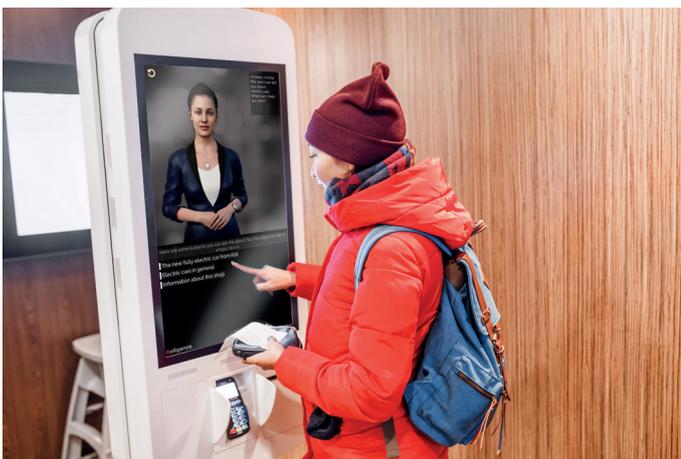


stellen wie Chatbots oder Sprachassistenten. Diese sind zwar dank der Fortschritte, vor allem der Künstlichen Intelligenz, mittlerweile in der Lage einen Dialog zu führen, den Menschen als einigermaßen „natürlich“ empfinden, sodass sie zumindest nicht mehr das Gefühl haben, mit einer Maschine zu sprechen, die anders denkt und spricht als sie selbst. Eine wichtige Dimension menschlicher Kommunikation bleibt bei Chatbots und Sprachassistenten allerdings außen vor: Emotionen. Die werden größtenteils nämlich nonverbal über Gestik und Mimik kommuniziert. Das neue System soll deshalb auch über eine Bild- und Verarbeitungstechnik verfügen, die die Mimik des menschlichen Gegenübers erfasst und korrekt analysiert.

Damit das System auf die Emotionen auch angemessen reagieren kann, wird ein weiteres Element benötigt: Ein Display, das nicht einfach nur Informationen wiedergibt, sondern auch angemessen auf Gefühle reagiert. Das Vorbild dafür findet sich bei Avataren von E-Games. Mittels 3D-Technologie lassen sich Avatare mit einem reichen Inventar an mimischen Äußerungen ausstatten. Der erste zum Einsatz gekommene Avatar ist weiblich und wurde „Mia“ genannt. Sie kann nicht nur lächeln, sondern mit ihrem Gesicht auch Gefühle wie Erstaunen, Mitgefühl oder Traurigkeit ausdrücken. Entstanden ist so ein System, mit dem Kundinnen und Kunden am PoS erste Gespräche zu ihrem Anliegen führen können und sich dabei auch emotional angesprochen und ernst genommen fühlen.

Der Avatar kann auf unterschiedliche Aufgaben trainiert werden

Ein universell einsetzbares Werkzeug für den Kundenservice am PoS ist „it.human“ allerdings nicht. Wie alle sprachbasierten KI-Anwendungen muss auch das Sprachverständnis und das Wissen des entwickelten Avatars auf die Sprachgewohnheiten der Kundschaft sowie auf die am PoS angesprochenen Themen speziell trainiert werden. Damit das System möglichst viele unterschiedliche Ausdrucksweisen kennenlernt, wurden Kundinnen und Kunden von KIA Dänemark bereits früh in die Entwicklung von „Mia“ miteinbezogen. Trotz des intensiven Trainings lassen sich Missverständnisse jedoch nicht gänzlich ausschließen. Daher wurde der Bildschirm, auf dem „Mia“ „lebt“, zusätzlich mit Touchpoints ausgestattet, über die der Avatar in die jeweils gewünschte Richtung eines Gesprächs gelenkt werden kann. Und immer dann, wenn es zu Missverständnissen kommt, kann der Anwendende „Mia“ helfen, die Frage besser zu verstehen.



Eine weitere Innovation des entwickelten Avatars besteht in der Anbindung des Systems an die Cloud. Dies ermöglicht es, den Avatar in ganz unterschiedlichen Szenarien einzusetzen. So können die „it.humans“ nicht nur Kundinnen und Kunden in Autofilialen beraten, sondern auch an vielen anderen Orten – beispielsweise an Flughäfen oder anderen öffentlichen Einrichtungen. Auf Wunsch kann eine Personalisierung der Kundschaft erfolgen und der Avatar kann sie wiedererkennen – und nahtlos an bereits geführte Gespräche oder Anliegen anknüpfen. Zudem lässt sich das System für Mitarbeiterschulungen einsetzen sowie als digitaler „Kollege“ bzw. digitale „Kollegin“, die bzw. der bei fachlichen Fragen immer die aktuell richtige Auskunft gibt.

Avatare für unterschiedliche Bereiche und Branchen

Um das Potenzial von „it.human“ auch weiteren Unternehmen zur Verfügung stellen zu können, hat das führende SAP-Beratungshaus NTT DATA Business Solutions in Bielefeld eine modulare Plattform entwickelt. Mithilfe dieser lassen sich digitale Avatare aufbauen, die Kundenservices in unterschiedlichen Bereichen und Branchen übernehmen und die Kundschaft dabei nicht nur informieren, sondern in der Beratung auch emotional erreichen.

/// www.nttdata-solutions.com;

**Autor: Adrian Kostrz, Innovation Manager,
Global Innovation & Products,
NTT DATA Business Solutions**

Die terra Cloud läuft bei unseren Kunden seit fünf Jahren einwandfrei. Wir empfehlen insbesondere das Backup in der Cloud.



netgate

Informationstechnologie



Tel. 0521-22333 | info@netgate-it.de | www.netgate-it.de

Netgate-IT – Ihr Bielefelder IT-Dienstleister seit 1998 – Cloud-Dienstleister seit 2016

NETGATE-IT

Eine Lanze für die Cloud brechen

On premises versus Cloud

In Ostwestfalen gelten Bodenständigkeit und eine gewisse Zurückhaltung (zu Recht) als positive Eigenschaften. Natürlich sind Ostwestfalen Neuem gegenüber aufgeschlossen, wir sind jedoch nicht immer so leicht zu überzeugen. Kleine und mittelständische Unternehmen sind noch immer sehr zurückhaltend, wenn es darum geht, ihre Daten in der Cloud statt in den eigenen Räumlichkeiten zu halten. Selbstverständlich gibt es Konstellationen, in denen die lokale Datenhaltung (on premises) objektiv die bessere Lösung ist. In vielen Fällen überwiegen jedoch die Vorteile der Cloud.

Sicherheit der Daten

Ein Bielefelder IT-Dienstleister, der bereits seit 2016 die Cloud-Umgebungen seiner Kunden administriert, zieht folgendes Fazit: Alle Cloud-Kunden sind zufrieden. Es gab keine Ausfälle oder gar Datenverluste. Fachkräfte des Dienstleisters lesen die Ereignisprotokolle und sorgen dafür, dass die Cloud-Umgebung sehr performant läuft. Voraussetzung: Die Cloud-Umgebung muss einmal von einem qualifizierten Dienstleister korrekt eingerichtet werden. Dabei müssen alle Geräte im Unternehmen an die Cloud angebunden werden. Da kommen auch unvorhergesehene Feinheiten wie fehlende Druckertreiber ins Spiel. Aber dann läuft die cloudbasierte IT, als wären die Daten im Unternehmen. Man merkt keinen Unterschied.

Auch ein „virtueller USB-Stick“ kann in die Cloud eingebunden werden, alle Sicherheitsanforderungen für Online-Überweisungen oder für DATEV können realisiert werden. 99,9 % Verfügbarkeit garantiert der ostwestfälische Cloud-Anbieter terra Cloud für seine Server im



Bodenständig ostwestfälisch: Das Gebäude, das die „terra Cloud“ beherbergt, befindet sich in Hüllhorst im Kreis Minden-Lübbecke

Rechenzentrum in Hüllhorst. Außer mit hohem technischem Niveau überzeugt die terra Cloud mit Datenhaltung zu 100 % in Deutschland. Auch bei der Datensicherung bietet die Cloud Vorteile: Mit einem Backup in

der Cloud behalten Sie Ihre Daten auch dann, wenn ein Feuer oder eine andere Katastrophe Ihre lokale IT zerstören sollte. Mehr noch: Ist ein Backup in der Cloud verfügbar, kann dieses innerhalb eines Tages auf einen lauffähigen

Immer mehr IT – immer noch zu wenige IT-Fachleute – Managed Services:

Ist das auch Ihre Situation: Sie haben immer mehr IT im Einsatz, aber keine oder zu wenige IT-Fachleute im Haus? Sie müssen Ihre IT aufrüsten, aber der Markt für IT-Fachkräfte ist leergefegt? Wie kommen Sie aus dieser Zwickmühle wieder heraus?

Kundenorientierte IT-Dienstleister wissen um diese Problematik und bieten so genannte „Managed Services“ an. Alle IT-Leistungen können gemanagt bzw. an den IT-Dienstleister outgesourct werden, hier ein Überblick:

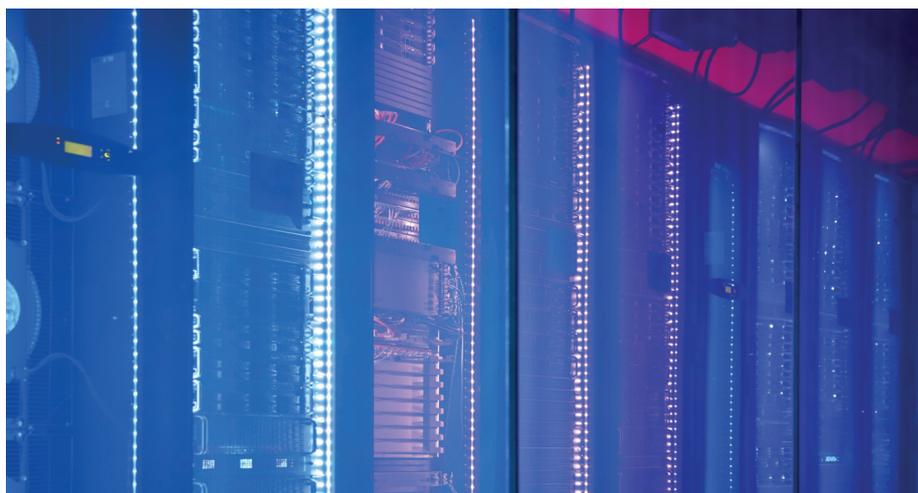
- Service-Hotline
- IT-Arbeitsplätze einrichten
- Netzwerk und Sicherung
- Software und Datenbanken
- Installation von Endgeräten
- Wartung und Reparaturen
- Cloud Computing

neuen Server zurückgesichert werden. Ein Zurücksichern im Unternehmen dauert in der Regel länger.

Der Nutzen der Skalierbarkeit – flexibles Nachrüsten monatlich buchbar

Die so genannte Skalierbarkeit ist ein weiterer großer Vorteil der Cloud. In einem großen Rechenzentrum mit Hunderten oder Tausenden von Servern sind zusätzliche Rechen- und Speicherkapazitäten ohne Weiteres realisierbar und flexibel buchbar.

In den meisten Fällen empfiehlt sich eine einfache und preisgünstige Konfiguration, eine so genannte „Standard IAAS“. Diese „Infrastructure as a Service“ kann ohne Weiteres sehr stark skaliert werden. Dazu ein Beispiel: Ein Call-Center mit 60 Arbeitsplätzen braucht für einige Monate 600 Arbeitsplätze zusätzlich. Das Unternehmen kann die gewünschten Kapazitäten monatsweise buchen und wieder kündigen, sobald kein Bedarf mehr besteht. Aber auch in kleineren Dimensionen bietet die Cloud maßgeschneiderte Lösungen: Sie benötigen für einen weiteren Arbeitsplatz einen Windows-10-Rechner? Dieser kann einfach als so genannte VM (Virtual Machine) in Ihrer vorhandenen Cloud-Umgebung eingebunden wer-



Innenansicht des so genannten „Cube“, in dem die Daten der „terra Cloud“ physikalisch verarbeitet und gespeichert werden

den. Die VM wird mit einem Endgerät gekoppelt und schon ist dieser Arbeitsplatz im Unternehmens-Netzwerk, mit allen benötigten Anwendungen, Rechten, Sicherheitsanforderungen etc.

Ein weiterer beispielhafter Anwendungsfall: Software-Hersteller erwarten von ihren Geschäftskunden häufig eine Cloud-Umgebung, in der die Software gewartet und weiterentwickelt wird.

Das Kosten-Nutzen-Verhältnis der Cloud

Die Cloud ist nicht unbedingt günstiger als die Datenhaltung in einem Server im

Unternehmen. Der große Nutzen liegt in der Flexibilität, einem höheren technischen Niveau und einer zunehmenden Kompatibilität mit anderen Technologien.

Steht ein größerer Umbruch in der Unternehmens-IT an, sollte man die gründliche Beratung eines IT-Dienstleisters in Anspruch nehmen. Das Thema Cloud sollte dann eine zentrale Rolle spielen, da sie für die Zukunft die größten Entwicklungschancen bietet.

/// <https://www.netgate-it.de>

Wie immun ist Ihre IT?

Wir schützen Sie zuverlässig vor Computerviren.



Was können wir für Sie tun?

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

Tel 05207 / 92 99 -500

Oder besuchen Sie unsere Website
www.einsnulleins.de



ACHELOS GMBH

Elektronische Zertifikate – die wirksame Waffe im Kampf gegen Cyberangriffe im IoT

Industrielle Steuerungssysteme (Industrial Control Systems) besitzen eine große Angriffsfläche für Cyberattacken. Den besten Schutz dagegen bieten starke Authentisierungsverfahren, basierend auf elektronischen Zertifikaten aus einer Public-Key-Infrastruktur (PKI).

Immer häufiger legen Hacker-Angriffe Unternehmen und sogar ganze Systeme lahm. Der jüngste Lagebericht des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zeigt deutlich, dass die Bedrohung gefährlich wächst und zunehmend auch kritische Infrastrukturen wie Krankenhäuser oder die Energieversorgung betroffen sind. Die aktuelle Situation wird als angespannt bis kritisch eingeschätzt.

PKI gilt aktuell als das sicherste Verfahren für die Vernetzung von Geräten

Die Industrie, die sich durch die zunehmende Vernetzung immer weiter digitalisiert, braucht daher maßgeschneiderte und hochsichere Lösungen. Der beste Schutz lässt sich mit einer Public-Key-Infrastruktur (PKI) erzielen. Hierbei handelt

es sich um eine asymmetrische Kryptotechnologie, mit der sich Daten im Netzwerk digital signieren und verschlüsseln lassen. Der Sender der Daten benötigt für die Übertragung den öffentlichen Schlüssel (Public Key) des Empfängers. Die Authentizität dieses Schlüssels wird mithilfe einer Art „Kette“ digitaler Zertifikate sichergestellt, die jeweils die Authentizität des Vorgängertzertifikats bestätigen und den sogenannten Zertifizierungspfad bilden. Mit einer eigenen PKI behalten Unternehmen die Kontrolle über die Sicherheit ihrer Systeme. Gleichzeitig erfüllt sie zuverlässig die geltenden Industriestandards für Sicherheit von IoT-Systemen. In vielen mittelständischen Unternehmen fehlt jedoch die dringend benötigte IT-Sicherheitsexpertise, oder es sind nur eingeschränkte Kapazitäten verfügbar, um den nötigen IT-Schutzwall um die Firma zu bauen.

Ihre Herausforderung, unser Job: Sichere Entsorgung von Akten, Altpapier, Folien und Computer-Festplatten

bequem entsorgt – sicher verwertet

STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH
 Buschortstraße 52-54 · 32107 Bad Salzungen
 Fon: 05221 70347 · www.stuecke-gmbh.de

Die achelos GmbH aus Paderborn ist einer der führenden deutschen Spezialanbieter im Bereich IT-Sicherheit. Dabei verbindet das Unternehmen die IT-Sicherheitstechnologie mit Dienstleistungen und qualifiziertem Expertenwissen. Als Systemintegrator und Berater liefert achelos die komplette Public-Key-Infrastruktur und bietet umfassende Dienstleistungen beim Aufbau neuer oder der Migration existierender Public-Key-Infrastrukturen, von der Systemplanung über die Systembereitstellung bis hin zur Inbetriebnahme.

/// www.achelos.de
www.iot.achelos.com

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



NRW.Bank Anstalt des Öffentlichen Rechts

☒ Kavalleriestr. 22 40213 Düsseldorf
 ☎ +49 211 91741-0 📠 +49 211 91741-1800
 ✉ info@nrwbank.de
 🌐 www.nrwbank.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

ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

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

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



MARSCHALL GmbH & Co. KG

☒ Hebbelstr. 2-4 32457 Porta Westfalica
 ☎ +49 5731 7644-0 📠 +49 5731 7644-111
 ✉ info@marschall-pw.de
 🌐 www.marschall-pw.de

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh - Stadthalle und Theater-

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

FACHKRÄFTESICHERUNG

Competentia Kompetenzzentrum Frau & Beruf

Münsterland Handwerkskammer Münster Claudia von Diepenbroick-Grüter (Projektleitung)

☒ Bismarckallee 1 48151 Münster
 ☎ +49 251 5203-112 📠 +49 251 5203-114
 ✉ competentia.vondiepenbroick@hwk-muenster.de
 🌐 www.competentia.nrw.de/muensterland

FOTOGRAFIE & DRUCK

kallenbach.medien GmbH & Co. KG

☒ Oberrnienhagen 25 32758 Detmold
 ☎ +49 5231 91292-0 📠 +49 5231 91292-85
 ✉ mail@kallenbach.com
 🌐 www.kallenbach.com

INDUSTRIEBAU

Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH

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

IT



einsnulleins GmbH

📍 Falkenstr. 31 33758 Schloß Holte-Stukenbrock
☎ +49 5207 9299-500
✉ info@einsnulleins.de
🌐 www.einsnulleins.de

IT- DIENSTLEISTUNGEN

**Netgate Informationstechnologie
Andreas Herden**

📍 Hermannstr. 34 33602 Bielefeld
☎ +49 521 223-33 ☎ +49 521 222-55
✉ info@netgate-it.de
🌐 www.netgate-it.de

KRANKENVERSICHERUNG

BKK Gildemeister Seidensticker

📍 Winterstr. 49 33649 Bielefeld
☎ +49 521 5228-0 ☎ +49 521 5228-700
✉ info@bkkgs.de
🌐 www.bkkgs.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

RECHTSANWÄLTE

Brandi Bielefeld GbR

📍 Adenauerplatz 1 33602 Bielefeld
☎ +49 521 96535-0 ☎ +49 521 96535-99
✉ bielefeld@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

SAP DIENSTLEISTER

NTT DATA Business Solutions AG

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

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**

📍 Neubrückenstr. 4 48282 Emsdetten
☎ +49 2572 40-85 ☎ +49 2572 85647
✉ stolze-diers@stodibe.de
🌐 www.stodibe.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.org
🌐 www.jabro.org

VERSICHERUNGEN



OWL Versicherungskontor
Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG

OWL Versicherungskontor GmbH

☒ Rathausplatz 7 33098 Paderborn
☎ +49 5251 294-391 ☎ +49 5251 294-226
✉ info@owl-versicherungskontor.de
🌐 www.owl-versicherungskontor.de

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
marketing
kommunikation

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

**Jetzt Firmenkontakte
ab 72,- EUR buchen!**

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

Das gesamte PressMedien-Team wünscht Ihnen und Ihrer Familie ein wundervolles Weihnachtsfest sowie einen tollen Start ins neue Jahr. Auch im neuen Jahr sollen Ihnen geschäftlich sowie privat alle Vorhaben leicht und gut gelingen. Herzlichen Dank für alles, was wir bisher gemeinsam geschafft haben. Ohne Ihre Unterstützung wäre dies nicht möglich gewesen.

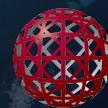
**WIRTSCHAFT
REGIONAL**
WIR DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION
www.wirtschaft-regional.net

Ihr echtes Potenzial liegt unter der Oberfläche?

Dann stellen Sie Ihren Eisberg
doch einfach auf den Kopf.

So müssen Ihre Kunden nicht erst tief
tauchen, um Ihr Unternehmen richtig
kennenzulernen. Werden Sie sichtbar.

Wir bieten individuelle, lösungs- und zielorientierte Werbekonzepte mit handfesten Empfehlungen. Corporate-Design, Broschüren, Mailing, Messe-Kommunikation, E-Mail-Marketing, Homepage, SEO und 3-D-Visualisierung sind Beispiele unserer Leistungskompetenz.
aufdenkopf@wan-online.de



WAN

marketing
kommunikation

www.wan-online.de