

**30**  
**JAHRE**

1994–2024

# WIRTSCHAFT REGIONAL

**WIR**

▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

12 | 2024 | EUR 8,50 | 44861



**Leaders Talk:**

**Heiko Köstring**

WIR WÜNSCHEN IHNEN UND IHRER FAMILIE  
EINE BESINNLICHE UND ENTSPANNTE ZEIT,  
VIEL FREUDE, GLÜCK UND ERFOLG  
IM NEUEN JAHR

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



**JETZT  
ANMELDEN:  
KIRA LIVE  
ERLEBEN**

## **VOLL AUTONOM: KIRA B 50.**

Böden perfekt reinigen. Wirtschaftlich. Einfach. Sicher.

### **Store Bielefeld**

Gütersloher Str. 328  
Tel: 0521 4008298-0

[bi@kaercher-schreiber.de](mailto:bi@kaercher-schreiber.de)

### **Store Harsewinkel**

Franz-Claas-Str. 12  
Tel: 05247 98588-0

[hsw@kaercher-schreiber.de](mailto:hsw@kaercher-schreiber.de)

[kaercher-schreiber.de/vorfuehrung](http://kaercher-schreiber.de/vorfuehrung)

**KÄRCHER**

**KÄRCHER STORE  
SCHREIBER**

# „Krisen meistern, Chancen nutzen: Ein Blick auf das kommende Jahr“

Liebe Leserinnen und Leser,

dieses Jahr hat uns alle durch zahlreiche Herausforderungen auf die Probe gestellt und tut es weiterhin. In solchen Zeiten wird jedoch besonders deutlich, wie wertvoll ein starkes Miteinander ist. Ich bin dankbar, dass ich mich auf meine Familie und mein Team verlassen kann – ihre Unterstützung und unser respektvoller Umgang miteinander geben Kraft und Zuversicht.



Peer-Michael Preß  
Herausgeber WIR | Wirtschaft Regional

## Aktuelle Herausforderungen und Chancen

In der globalen Arena hat der Ukraine-Krieg weiterhin gravierende Auswirkungen auf die Weltwirtschaft. Die anhaltenden Konflikte und die geopolitischen Spannungen fordern uns heraus, innovative Lösungen zu finden und uns an veränderte Bedingungen anzupassen. Unternehmen müssen sich nicht nur mit steigenden Energiepreisen auseinandersetzen, sondern auch mit einer unsicheren Lieferkette. Diese Situation erfordert von uns allen ein hohes Maß an Flexibilität und Kreativität. Gleichzeitig hat die Wahl von Donald Trump zum neuen US-Präsidenten für Aufregung gesorgt. Mit seinem Sieg in mehreren umkämpften Bundesstaaten hat er nicht nur die politische Landschaft in den USA verändert, sondern auch potenzielle Auswirkungen auf internationale Beziehungen und Handelsabkommen. In Deutschland stehen wir ebenfalls vor Veränderungen: Die Neuwahlen der Bundesregierung bringen frischen Wind in die politische Diskussion. Die neue Regierung wird entscheidend dafür sein, wie wir mit den aktuellen Krisen umgehen und welche wirtschaftlichen Weichenstellungen wir vornehmen werden.

Nun blicken wir nach vorn: Im kommenden Jahr wollen wir neue Ideen umsetzen und uns mit Engagement den Chancen und Herausforderungen stellen, die vor uns liegen. Unter dem Motto „Zukunft gestalten – wir haben es in der Hand“ möchten wir mutig neue Wege gehen und Veränderungen aktiv mitgestalten. Ein besonderer Dank gilt unseren Kundinnen und Kunden sowie Geschäftspartnern, die uns über viele Jahre die Treue halten. Ihre Unterstützung ist für uns unverzichtbar.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und Ihren Familien ein frohes Weihnachtsfest und einen gelungenen Start ins neue Jahr. Lassen Sie uns gemeinsam anpacken und die Zukunft gestalten!

Herzliche Grüße,

Peer-Michael Preß  
Herausgeber

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

/// Immer informiert sein: Melden Sie sich jetzt zu unserem kostenlosen Newsletter unter [www.wirtschaft-regional.net/newsletter](http://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](mailto:jelinski@fotografie-jelinski.de)

Jutta Jelinski

# INHALTSVERZEICHNIS

## /// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 10 Stimmverbot im Konzern
- 12 NIS-2-Richtlinie: Nicht warten, jetzt handeln!
- 13 E-Rechnung: Wenn die Uhr tickt
- 14 Rückzahlung der Karenzentschädigung bei Verstoß gegen nachvertragliches Wettbewerbsverbot?
- 15 Forderungen absichern mittels Kreditversicherung
- 16 Finanzcontrolling mit messbarem finanziellen Mehrwert
- 17 BFH-Urteil zur Erbschaftsteuer schafft Erleichterungen für Unternehmen

## /// MARKETING | EVENT | MESSEN

- 18 Markenbildung mit Substanz: Wie starke Signale Unternehmensziele fördern
- 20 Kompetenter Partner für Außenwerbung und Premiumfolierungen
- 22 JOLIENTE: Wo Leidenschaft auf Tradition trifft

## /// TITELTHEMA

- 24-30 Leaders Talk: Heiko Köstring

## /// IKT | OFFICE

- 31 nicos AG ist erneut „Cisco Premier Provider“ für Managed Services
- 32 AGFEO HyperFonie – Die Cloudtelefonanlage mit dem AGFEO Komfort-Gedanken

## /// FOCUS

- 05 Herausforderungen nachhaltiger Logistik gemeinsam meistern
- 08 CVE zieht um – Mehr Platz für Innovation und Wachstum

## /// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 34 Firmenkontakte

### Verlag und Herausgeber

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

### Redaktion und Anzeigen

Peer-Michael Preß (verantwortlich)  
Tel.: (0 52 31) 98 100-17  
m.press@press-medien.de

### 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@press-medien.de

Melanie Meise  
Tel.: (0 52 31) 98 100-19  
m.meise@press-medien.de

Anzeigenpreisliste Nr. 32/Januar 2024

### Druck

Press Medien GmbH & Co. KG, Detmold  
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.

# Herausforderungen nachhaltiger Logistik gemeinsam meistern

Nachhaltige Logistik war das große Thema, das am Donnerstag (7. November) rund 70 Gäste bei Gastgeber Hellmann Worldwide Logistics in Osnabrück zusammenbrachte.

**D**as Projektteam hatte Vertreterinnen und Vertreter aus Politik und Verwaltung sowie Fach- und Führungskräfte aus der Praxis eingeladen, gemeinsam auf die bisherigen Ergebnisse und Erfolge des Projekts „Ressourcenschutz durch Logistik Plus – Logist.Plus“ zurückzublicken und einen Ausblick zu geben, wie es nach knapp fünf Jahren Arbeit weitergeht. Das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderte Projekt untersuchte, wie sich die Interessen der Logistikbranche mit Nachhaltigkeitszielen in Einklang bringen lassen. „Die hier entwickelten Lösungen lassen sich auch auf andere Regionen übertragen“, betonte Prof. Dr. Kim Schumacher von der Universität Osnabrück in seinem Ausblick. „Nur gemeinsam können wir die Herausforderungen einer nachhaltigen Logistik meistern.“ Als Pilotregion diente der Verflechtungsraum aus Stadt Osnabrück, Landkreis Osnabrück und Kreis Steinfurt.



1. Reihe (v.l.n.r.): Prof. Dr. Martin Franz (Universität Osnabrück), Dr. Anke Valentin (WILA), Thimo Weitemeier (Stadt Osnabrück), Anna Kebschull (Landkreis Osnabrück) 2. Reihe (v.l.n.r.): Christian Holterhues (Kreis Steinfurt), Christina Suthe (KNI), Prof. Dr. Kai Michael Griese (Hochschule Osnabrück), Maike Bosold (Bodenbündnis ELSA e. V.)

/// [www.logist-plus.de](http://www.logist-plus.de)

*Liebe Leserinnen und Leser,*

*wir wünschen Ihnen und Ihren Lieben ein frohes und besinnliches Weihnachtsfest sowie einen erfolgreichen und glücklichen Start ins neue Jahr. Mögen all Ihre Pläne und Wünsche, sowohl beruflich als auch privat, im kommenden Jahr in Erfüllung gehen.*

*Vielen Dank für die großartige Zusammenarbeit und Ihr Vertrauen. Ohne Ihre Unterstützung wären unsere gemeinsamen Erfolge nicht möglich gewesen.*

*Ihr Team von Press Medien*



## Wie gelingt der Ausbau der Erneuerbaren Energien in Lippe?

Eine Arbeitsgruppe aus Akteuren der gesamten Wertschöpfungskette Wind hat unter Leitung des Kreises Lippe und der Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold (IHK Lippe) „Leitlinien für mehr regionale Wertschöpfung bei Wind- und Solarenergie in Lippe“ erarbeitet. Die Leitlinien sind am 13. November 2024 im Zweiten Forum „Gemeinschaftlicher Ausbau Erneuerbarer Energien: Was geht in Lippe?“ vorgestellt worden. Olrik Meyer, Fachbereichsleiter Umwelt, Energie und Mobilität beim Kreis Lippe erklärt den gemeinschaftlichen Ansatz: „Die Leitlinien können die Akzeptanz von Windenergie- und Freiflächenphotovoltaik-Anlagen vor Ort erhöhen. Sie sollen einen fairen Rahmen für die Beteiligung von Bürgerinnen und Bürgern sowie von Unternehmen schaffen. Darüber hinaus geben sie Empfehlungen für die Steigerung der regionalen Wertschöpfung beim Ausbau und Repowering.“ Matthias Carl, Geschäftsführer der IHK Lippe, ergänzt in der Veranstaltung: „Lippische Unternehmen möchten einen Beitrag zum Klimaschutz leisten und mit möglichst regional erzeugtem grünem Strom versorgt werden. Dazu müssen wir den Ausbau Erneuerbarer Energien deutlich beschleunigen und vor allem für konfliktfreie und damit schnellere Planungs- und Genehmigungsverfahren sorgen.“



Die anwesenden Mitglieder der Arbeitsgruppe präsentieren die gemeinsam entwickelten Leitlinien (v.l.n.r.): Manfred Korf (Windpark Saalberg), Dr. Patrick Fekete (Westfalen Weser Netz), Eduard Reimer (Weidmüller Interface), Heinz-Friedrich Korf (Windpark Saalberg), Matthias Carl (IHK Lippe), Thorben Blome (Bürgermeister Lügde), Andreas Bunte (Bürgerwind Extertal), Heinrich Wilhelm Tölle (Windex), Tim Rose (Stadtwerke Lemgo), Tobias Priß (Kreis Lippe) und Arne Brand (Landesverband Lippe) (Foto: IHK Lippe)

Die anwesenden Mitglieder der Arbeitsgruppe präsentieren die gemeinsam entwickelten Leitlinien (v.l.n.r.): Manfred Korf (Windpark Saalberg), Dr. Patrick Fekete (Westfalen Weser Netz), Eduard Reimer (Weidmüller Interface), Heinz-Friedrich Korf (Windpark Saalberg), Matthias Carl (IHK Lippe), Thorben Blome (Bürgermeister Lügde), Andreas Bunte (Bürgerwind Extertal), Heinrich Wilhelm Tölle (Windex), Tim Rose (Stadtwerke Lemgo), Tobias Priß (Kreis Lippe) und Arne Brand (Landesverband Lippe) (Foto: IHK Lippe)



## Abwechslung für den Fachkräftenachwuchs

Dass der Kunde als Bauelementhersteller im gleichen Landkreis ansässig ist wie sein Lieferant, der Maschinenbauer, das kommt eher selten vor. Im Kreis Gütersloh nutzen die Schirmer Maschinen GmbH aus Verl und die Wirus Fenster GmbH & Co. KG aus Rietberg-Mastholte die örtliche Nähe nun, um die Ausbildung ihres Fachkräftenachwuchses abwechslungsreicher zu gestalten. Beide Unternehmen praktizieren seit Oktober 2024 einen Auszubildendenaustausch. Dadurch intensiviert sich auch die Kunde-Lieferanten-Beziehung, heißt es aus den Unternehmen. Elf kaufmännische Auszubildende von Wirus erfuhr Ende Oktober 2024, woher die Durchlaufmaschinen im Unternehmen stammen und wie sie bei Schirmer kundenindividuell konfiguriert werden. Umgekehrt erlebten an diesem Tag 16 Schirmer-Azubis aus dem technisch-mechanischen Bereich die Bearbeitungszentren in der Anwendung beim Bauelementhersteller. Das Treffen initiiert und organisiert hatte Sandi Pavlić, seit Juli 2023 hauptberuflich Ausbildungsleiter bei Schirmer.

Im Kreis Gütersloh nutzen die Schirmer Maschinen GmbH und die Wirus Fenster GmbH & Co. KG die örtliche Nähe, um die Ausbildung ihres Fachkräftenachwuchses abwechslungsreicher zu gestalten. Beide Unternehmen praktizieren seit Oktober 2024 einen Auszubildendenaustausch. (Fotos: Schirmer Maschinen)

## Internationale Auszeichnung für CLAAS Partner AgXeed

Auf der EIMA Landtechnikmesse im italienischen Bologna konnte AgXeed, ein CLAAS Partner aus den Niederlanden, den weltweit ersten TOTYBot Award entgegennehmen. Die neue Kategorie des Tractor of the Year (TOTY) zeichnet ab diesem Jahr wegweisende und marktreife autonome Fahrzeuge für die Land- und Plantagenbewirtschaftung aus.



Der Tractor of the Year Award ist die international renommierteste Auszeichnung für Traktoren, die jährlich im Wechsel auf Agritechnica und EIMA von einer Jury aus 26 Ländern vergeben werden. 2023 gewann CLAAS mit dem in Harsewinkel produzierten XERION 12.650 TERRA TRAC Traktor den begehrten Award in der Kategorie Open Field – gefolgt von einer Reihe weiterer internationaler und nationaler Anerkennungen.

(Foto: CLAAS KGaA mbH)

## NRW-Ministerpräsident Hendrik Wüst besucht Weidmüller

Der Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen, Hendrik Wüst, besuchte heute das Elektro- und Verbindungs-technikunternehmen Weidmüller in Detmold. Im Fokus seines Besuchs standen zukunftsweisende Investitionen des Unternehmens in die Ausbildung junger Talente und die Errichtung einer hochmodernen Elektronikfertigung. Mit einer



Investition von 60 Millionen Euro baut Weidmüller eine neue Produktionshalle, die 2025 eröffnet wird. Sie vereint Leiterplattenbestückung, Montage, Kunststofffertigung und logistische Prozesse unter einem Dach. Die Anlage ist ein Paradebeispiel für nachhaltige Industrie 4.0, da sie reversible Wärmepumpen, Abwärmenutzung und energieeffiziente Prozesse integriert – und das alles ohne staatliche Fördermittel oder Zuschüsse. Ministerpräsident Hendrik Wüst hob bei seinem Besuch hervor: „Weidmüller steht als einer der weltweit führenden Spezialisten im Bereich elektronischer Verbindungstechnik für das ungebrochene hohe Innovationspotential nordrhein-westfälischer Unternehmen. Mit modernsten Produktionshallen und digitalen Prozessoptimierungen werden hier die Potentiale der Industrie 4.0 ausgeschöpft.“

📷 Bei seinem Weidmüller-Besuch verdrahtete Ministerpräsident Hendrik Wüst selbst mit der innovativen SNAP IN-Anschlusstechnologie – unter der Anleitung von Florian Sundermann, Auszubildender zum Mechatroniker, und Clara Lorenz, Dualstudentin Digital Engineering und Auszubildende zur Mechatronikerin. (Foto: Weidmüller Interface GmbH & Co. KG)

## Betriebliche Inklusion von Menschen mit Behinderungen

Unternehmen, die Menschen mit einer Behinderung ausbilden, beschäftigen oder perspektivisch beschäftigen möchten, werden von vielen Seiten unterstützt. Für die berufliche Inklusion gibt es zahlreiche kostenlose Beratungsangebote und Unterstützungsleistungen sowie finanzielle Fördermöglichkeiten – auch hier im Kreis Steinfurt. Um diese noch bekannter zu



machen, lädt die Kreiswirtschaftsförderung WEST am Dienstag, 3. Dezember, von 9.30 bis 11 Uhr zur digitalen Informationsveranstaltung „Betriebliche Inklusion von Menschen mit Behinderungen – Förder- und Unterstützungsmöglichkeiten für Unternehmen“ ein, die einen ersten Überblick gibt sowie vielfältige Impulse und Angebote liefert. Verschiedene Akteure geben Einblicke in Rollen, Aufgaben und Angebote. Mit dabei sind unter anderem das LWL-Inklusionsamt Arbeit, der Kreis Steinfurt, die Agentur für Arbeit Rheine, das Jobcenter Kreis Steinfurt, Lernen fördern e.V. und die Ledder Werkstätten. Die Veranstaltung findet im Rahmen der Kampagne Inklusion Münsterland statt. Die Teilnahme erfolgt über Zoom und ist kostenfrei. Anmeldung unter [www.westmbh.de/betriebliche-inklusion/](http://www.westmbh.de/betriebliche-inklusion/)

📷 (Foto: AdobeStock\_245826623)

## Hellmann weiter auf Innovationskurs: Einsatz von Geekplus Robotics in Dubai CommerCity

Hellmann Worldwide Logistics stellt das E-Commerce-Zentrum in Dubai CommerCity mit der Implementierung mobiler Robotik von Geekplus Robotics auf automatisierte Lagerlösungen um. Die Implementierung dieser zukunftsweisenden Technologie ist Teil der strategischen Ausrichtung, kontinuierlich Innovationen in operative und prozessuale Abläufe zu integrieren – ein Fokus, der durch den firmeneigenen Innovation HUB weltweit vorangetrieben wird.



Mit der Einführung der mobilen Robotik in Dubai CommerCity, die durch AI-RobotX MEA realisiert wurde, setzt Hellmann seinen Innovationskurs erfolgreich fort. Die neue Robotiklösung trägt dazu bei, Lagerkapazitäten zu steigern, die betriebliche Effizienz zu verbessern und die Lieferzeiten in der Region erheblich zu verkürzen. Durch den Einsatz intelligenter Technologien, einschließlich Blockchain-basierter Managementsysteme, ermöglicht Hellmann Unternehmen aus verschiedenen Branchen die Automatisierung und Skalierung ihrer Logistikdienstleistungen und unterstützt damit deren Wachstum. Auf Basis der erfolgreichen Einführung in Dubai plant Hellmann den Einsatz weiterer Robotiklösungen, um die Effizienz und Skalierbarkeit seiner Fulfillment-Abläufe weltweit weiter zu steigern.

„Das Projekt unterstreicht unser anhaltendes Engagement, Innovationen voranzutreiben und intelligente Technologien zu nutzen, um die Unternehmensleistung zu steigern“, sagte Patrick Grzywa, Regional COO Contract Logistics IMEA.

📷 Hellmann implementiert mobile Robotik in Dubai (Foto: Hellmann)

**CVE COMMERCIAL VEHICLE EQUIPMENT GMBH & CO. KG**

# CVE zieht um – Mehr Platz für Innovation und Wachstum

Wir freuen uns, nun mitteilen zu können, dass wir umziehen – quasi „ums Eck“! Ab dem 18.11.2024 findet man die Firma CVE an der neuen Adresse in Barntrup, Im Wied 9 (Halle 10).

**D**er Standortwechsel, der nur einen kurzen Weg von der bisherigen Firma entfernt stattfindet, eröffnet CVE die Möglichkeit, auf einer Fläche von rund 1.800 m<sup>2</sup> statt der bisherigen 700 m<sup>2</sup> die Grundlagen für weiteres Wachstum und Innovation zu schaffen.

„Dieser Umzug ist ein entscheidender Schritt für unser Unternehmen“, erklärt Thomas Schmitz, Geschäftsführer und Gründer von CVE. „Mit den erweiterten Räumlichkeiten können wir nicht nur unsere Produktions-



Die neue Halle der Firma CVE am Wied 9 in Barntrup: Ein modernes Zentrum für Innovation und Wachstum in der Laderaumverkleidung,

## Schöne Feiertage!

Das Team der **Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH** wünscht Ihnen besinnliche Feiertage und einen guten Start ins neue Jahr!

**Sichere Aktenvernichtung**  
Wir vernichten Ihre Dokumente!  
Denken Sie an die Aufbewahrungsfristen und nutzen Sie die Möglichkeit, zum Ende des Geschäftsjahres mit der Aktenvernichtung zu beginnen.

DREKOPF Recyclingzentrum Bünde GmbH  
Engerstraße 259 • 32257 Bünde  
Tel.: 05223/1771-0 • Fax: 05223/1771-21

kapazitäten erhöhen, sondern auch unsere Innovationskraft weiter ausbauen. Wir sind bereit, neue Maßstäbe in der Entwicklung von Laderaumverkleidungen zu setzen.“ Matthias Dwelck, der vor kurzem als weiterer Geschäftsführer für CVE fungiert, ergänzt: „Die neue Fläche gibt uns die Möglichkeit, unsere Prozesse neu und effizienter zu gestalten. So können wir noch gezielter auf die Anforderungen unserer Kunden eingehen, was in der heutigen schnelllebigen Branche von entscheidender Bedeutung ist.“

**Die Vorteile des Umzugs sind vielfältig:**

**Erweiterte Produktionsflächen:** Die neuen Räumlichkeiten ermöglichen den Einsatz modernster Maschinen und Technologien, die die Entwicklung innovativer Laderaumverkleidungen vorantreiben. So kann CVE auf die sich wandelnden Bedürfnisse der Transportbranche reagieren.

**Erhöhte Kapazität für individuelle Projekte:** Durch die vergrößerte Fläche können sowohl Kleinserien als auch Großaufträge effizienter bearbeitet werden. Dies unter-



Matthias Dwelck, Geschäftsführer von CVE, zeigt sich voller Vorfreude auf die neuen Möglichkeiten in den erweiterten Räumlichkeiten.

Die neuen Container-Büros bieten modernen Arbeitsraum und unterstützen die effiziente Zusammenarbeit im Team.



stützt die Umsetzung maßgeschneiderter Lösungen, ohne Kompromisse bei der Qualität einzugehen.

Flexibilität in der Produktion: Die größeren Produktionsflächen ermöglichen es CVE, interne Abläufe zu optimieren und die Teamarbeit zu fördern, was letztlich zu einem schnelleren und reibungsloseren Produktionsprozess führt.

„Wir sind überzeugt, dass dieser Umzug nicht nur den internen Abläufen zugutekommt, sondern auch einen positiven Einfluss auf die Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wird“, betont Schmitz.

Mit diesem Schritt setzt CVE ein Zeichen für die Zukunft und bekräftigt sein Engagement, als führender Anbieter im Bereich der Laderaumverkleidungen weiterhin Maßstäbe zu setzen. Das Unternehmen freut sich darauf, die neuen Möglichkeiten zu nutzen und innovative Produkte zu entwickeln, die den Anforderungen der Branche gerecht werden.

/// [www.cve-kg.de](http://www.cve-kg.de)

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

**DIE BOBE-BOX:**

Für alle gängigen Messmittel, für nahezu jede PC-Software und mit USB, RS232 oder Funk.

**BOBE**  
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

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

BRANDI

# Stimmverbot im Konzern

Das Stimmrecht ist ein wesentliches Recht eines Gesellschafters. Grundsätzlich hat jeder Gesellschafter ein Stimmrecht und kann in Gesellschafterversammlungen seine Stimme abgeben und an Gesellschafterbeschlüssen mitwirken.

**D**as GmbHG und AktG beinhaltet dazu allerdings diverse Ausnahmen – im Falle eines Konfliktes zwischen Gesellschaftsinteressen und Individualinteressen soll ein Gesellschafter sein Stimmrecht weder für sich noch für andere ausüben dürfen. Niemand soll in eigener Sache richten. Die Stimmverbote sollen zudem verhindern, dass sich ein Gesellschafter zu Lasten der Gesellschaft Vorteile verschafft.

Sind an Gesellschaften nicht nur natürliche Personen, sondern wiederum Gesellschaften beteiligt, kann eine Befangenheit und ein Interessenkonflikt auf Seiten der beteiligten Gesellschaft selbst als auch auf Seiten der für diese handelnde Person auftreten. Daher sind die Mitglieder der Vertretungsorgane der beteiligten Gesellschaften, also Geschäftsführer oder Vorstandsmitglieder in die Prüfung einer Interessenkollision einzu beziehen. Auch ist es möglich, dass ein Gesellschafter der beteiligten Gesellschaft einen Befangenheitsbestand erfüllt, und dieser Gesellschafter über seine beteiligte Gesellschaft einen maßgeblichen Einfluss auf das Abstimmungsverhalten nehmen kann. Wird die GmbH von einem anderen Unternehmen (Konzernspitze) beherrscht und soll über ein Rechtsgeschäft der GmbH mit der Konzernspitze ein Beschluss gefasst werden, greift ebenfalls ein Stimmverbot.

Mit Urteil vom 28.11.2023 (Az: II ZR 214/21) hat der BGH für die Aktiengesellschaft zum Stimmrechtsverbot entschieden: In dem zugrunde liegenden Sachverhalt ging es nicht um die Geltendmachung von Ersatzansprüchen



Dr. Jana Grosbüsch

gegen den abstimmenden Mehrheitsaktionär, sondern gegen die Organmitglieder der Aktiengesellschaft. Ihnen wurde vorgeworfen, ihre Pflicht auf Veranlassung und zugunsten des herrschenden Unternehmens (Mehrheits-



- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude

*Schlüsselfertig*



Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 05231-91025-0 • [info@maass-industriebau.de](mailto:info@maass-industriebau.de) • [www.maass-industriebau.de](http://www.maass-industriebau.de)

aktionär) verletzt zu haben. Der Mehrheitsaktionär, um dessen unmittelbare Inanspruchnahme es geht, kann den dem Ersatzanspruch zugrunde liegenden Sachverhalt nicht unbefangen beurteilen. Dies gilt nach Ansicht des BGH auch im faktischen Konzern, wenn Beschlussgegenstand das Zusammenwirken des Mehrheitsaktionärs mit den Organen der abhängigen Gesellschaft zum Nachteil der Gesellschaft und zu seinen Gunsten ist. Daher unterliegt ein herrschendes Unternehmen im faktischen Konzern in der Hauptversammlung in dieser Konstellation einem Interessenkonflikt, was zwingend zu einem Stimmrechtsausschluss führt.

Beschlussgegenstände, in denen das Stimmverbot eingreift, sind

- die Entlastung eines Gesellschafters,
- die Befreiung eines Gesellschafters von einer Verbindlichkeit,
- die Vornahme eines Rechtsgeschäfts gegenüber einem Gesellschafter sowie
- die Einleitung oder Erledigung eines Rechtsstreits gegen einen Gesellschafter.

Unabhängig von etwaigen Interessenkollisionen sind indes Sozialakte wie die Bestellung zum Geschäftsführer, Satzungsänderungen oder der Zustimmungsbeschluss zur Abtretung eines vinkulierten Geschäftsanteils jederzeit zulässig und vom Stimmverbot ausgenommen.

Der Stimmrechtsausschluss betrifft lediglich die Stimmabgabe; die übrigen mitgliedschaftlichen Teilhaberechte (Teilnahme, Rederecht, Antragsrecht etc.) bleiben davon unberührt. Eine rechtsmissbräuchlich, d. h. trotz Vorliegen eines Stimmverbots, abgegebene Stimme ist nach der herrschenden Meinung nichtig. Wird allerdings das Beschlussergebnis förmlich (durch einen Notar oder durch den Versammlungsleiter) festgestellt, ist der Beschluss nach der herrschenden Meinung existent und kann nur durch eine Anfechtungsklage angegriffen werden. Al-

lerdings ist der Gesellschafter, der einem Stimmrechtsverbot unterliegt, verpflichtet, sich der Stimmabgabe zu enthalten. Folge eines schuldhaften Verstoßes können Schadenersatzansprüche der Gesellschaft oder einzelner Gesellschafter sein.

**Autoren:**

Dr. Jana Grosbüsch

Dr. Oliver Knodel

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



Um finanzielle Verluste zu vermeiden, können Sie Ihre Geschäfte einmalig oder dauerhaft absichern und erhalten Zahlungsausfälle erstattet.



Weitere Informationen zum Produkt erhalten Sie unter [creditreform.de/herford/wkv](http://creditreform.de/herford/wkv) oder scannen Sie den QR-Code.

**Creditreform**   
HERFORD / MINDEN

Um Ihnen die passende Kreditversicherung anbieten zu können, unterhält Creditreform mit verschiedenen Kreditversicherungen Kooperationen. Die Erbringung der Versicherungsleistung erfolgt durch die Kreditversicherungsgesellschaft und nicht durch Creditreform selbst. Weitere Informationen zur Registrierung der Tätigkeit als Versicherungsvermittler erhalten Sie unter [www.creditreform.de/herford/wkv](http://www.creditreform.de/herford/wkv).

## IHK-VERANSTALTUNG ZUR UMSETZUNG DER NIS-2-RICHTLINIE

# Nicht warten, jetzt handeln!

„Bis zum 17. Oktober 2024 hätte die Bundesrepublik die europäische NIS-2-Richtlinie zu Anforderungen der Cybersicherheit in deutsches Recht umsetzen müssen. Bisher liegt hierzu nur ein Entwurf vor“, so Dr. Daniel Wittig, Fachanwalt bei der Brandi Rechtsanwälte Partnerschaft mbB.

**E**r stellte in einer Veranstaltung der Industrie- und Handelskammern Lippe zu Detmold und Ostwestfalen zu Bielefeld am 11. November 2024 in Detmold die neuen Regelungen vor. „Warten Sie nicht auf das deutsche Gesetz! Gehen Sie die umfassenden Anforderungen der NIS-2-Richtlinie zur Cybersicherheit jetzt an“, betonte Dr. Wittig. Neu sei zum Beispiel, dass die Geschäftsleitung direkten Pflichten unterliege. Direkt betroffen seien unter anderem mittelständische Unternehmen der Elektroindustrie, Maschinenbau, Chemie oder Ernährungswirtschaft, indirekt aber auch deren Zulieferer.

„Wir fallen nicht nur als Elektronikunternehmen unter die Richtlinie, sondern auch als Cloudbetreiber“, berichtete Matthias Krause, Corporate Information Security Officer bei der Phoenix Contact GmbH & Co. KG, über das Ergebnis der Betroffenheitsanalyse. „Dabei müssen wir auch noch die jeweiligen Umsetzungsregelungen in den einzelnen EU-Staaten beachten.“ Krause berichtete, wie Phoenix Contact die technischen und organisatorischen Anforderungen die NIS-2-Richtlinie angeht. Eine der zen-



tralen Herausforderungen sieht er in der Betrachtung der Lieferkette.

Angesichts von aktuell 90 Millionen neuer Schadprogrammvarianten pro Jahr müsse jedes Unternehmen die Basics der IT-Sicherheit beherrschen, stellte Philipp Meyer, Geschäftsführer der Audeca GmbH, klar. Er fasste die wichtigsten Schritte zusammen, die ein Unternehmen bei der Umsetzung eines hohen Cybersicherheitsstandards gehen muss.

/// [www.ihk.de/lippe-detmold](http://www.ihk.de/lippe-detmold)

### Akten- und Datenträgervernichtung

Denken Sie an die Aufbewahrungsfristen und nutzen Sie die Möglichkeit, zum Ende des Geschäftsjahres mit der Aktenvernichtung zu beginnen.

- ✓ Gestellung von zugriffssicheren Sammelbehältern
- ✓ Alternativ Selbstanlieferung nach Terminabsprache
- ✓ Modernste Anlagentechnik bis Schutzklasse 3 und Sicherheitsstufe 4
- ✓ Vernichtung nach ISO 21964 (vormals DIN 66399) gem. BDSG und DSGVO
- ✓ Mit Übernahme- und Vernichtungszertifikat



DREKOPF Recyclingzentrum Bünde GmbH  
Engerstraße 259 • 32257 Bünde  
Tel.: 05223/1771-0 • Fax: 05223/1771-21



**BV**  
**BAST & VOLK**  
— STEUERBERATER —

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

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

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

Eichenstraße 2  
33813 Oerlinghausen  
Tel.: 05202 /91540  
[kontakt@bv-stb.de](mailto:kontakt@bv-stb.de)

## COBRA

# Wenn die Uhr tickt

cobra bietet Lösung zur effizienten Erstellung der E-Rechnung.

**S**chon seit dem 27. November letzten Jahres greift sie und verpflichtet öffentliche Einrichtungen – Hochschulen, Krankenhäuser oder die Verwaltungen in Städten – zu einer wichtigen Umstellung: die E-Rechnungsverordnung (ERechV) des Europäischen Parlaments. Und ab dem 1. Januar 2025 betrifft diese Änderung schließlich auch Unternehmen. „Es besteht dann die Pflicht, im B2B-Bereich mit elektronischen Rechnungen zu arbeiten. Somit entfällt die Entscheidungsfreiheit für Produzenten oder Dienstleister, in welcher Form sie die Rechnung letztlich ausstellen. Viele Unternehmen befürchten daher, große Anpassungen vornehmen zu müssen und haben Angst, dass ihnen die Zeit davonläuft“, erklärt Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra – computer's brainware GmbH aus Konstanz sowie der cobra computer's brainware AG aus Tägerwilen. Doch sein Unternehmen bietet eine passende Erweiterung für das gleichnamige CRM, das für ausbleibenden Aufwand in den Betrieben und effiziente Arbeitsweise in Bezug auf das Thema E-Rechnung sorgt.

## Prioritäten gesetzt

Rechnungen auf elektronischem Wege müssen gesetzlich konform sein. Beispielsweise steht hierfür das Format ZUGFerD zur Verfügung. Dabei handelt es sich um ein hybrides Format aus einem menschenlesbaren PDF und maschinenlesbarem Anhang mit strukturierten Daten in XML. „Über cobra erstellen Nutzer mithilfe der kostenlosen Erweiterung individuell und einfach ein Rechnungsdokument aus der eigenen Word-Vorlage



Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra – computer's brainware GmbH

und lassen es dem Adressaten in korrekter Form zukommen. Das gelingt zum Beispiel auch, wenn der Empfänger lediglich das XML-Format wünscht“, so Litz. „Wir legen dabei großen Wert auf intuitives Installieren und Einrichten. So geht hierbei keine Zeit verloren und Anwender gestalten schnell ihre eigene Word-Vorlage für künftige Rechnungsdokumente.“ Der letzte Versand läuft dann über cobra CRM mit der Serien-E-Mail-Funktion an die jeweiligen Kunden. Dokumentation findet über die Kontakthistorie statt. Damit alles reibungslos gelingt, gilt es die Mitarbeiter mit ins Boot zu holen. „In einem zugehörigen Webinar klären wir alle Fragen und liefern Antworten, um die Teams in den Unternehmen optimal zu schulen“, fügt der Geschäftsführer hinzu. „Nach der Umsetzung wird Verantwortlichen schnell klar: Was als Pflicht begonnen hat, birgt große Potenziale zur Effizienzsteigerung und Kostenreduktion durch Automatisierung.“

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



## Leitern für jeden Bedarf

Leitern + Gerüste in Holz, Stahl + Alu, Zaunprogramm

LEITERN-KESTING GMBH

SEIT 1952

Horstweg 59 | 32657 Lemgo-Wiembeck  
Tel: 05261/88092 | Fax: 05261/88591 | [www.leitern-kesting.de](http://www.leitern-kesting.de)

Foto: cobra – computer's brainware GmbH



## GRUSZECKI & HILDEBRAND

steuerberater

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

## GMBH-GESCHÄFTSFÜHRER:

# Rückzahlung der Karenzentschädigung bei Verstoß gegen nachvertragliches Wettbewerbsverbot?

Mit Urteil vom 23.04.2024 – II ZR 99/22 hat der BGH die offene Frage entschieden, ob auch der rückwirkende und vollständige Verfall einer Karenzentschädigung bei einem Verstoß gegen ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot mit einem Geschäftsführer wirksam vereinbart werden kann.

**G**eschäftsführer einer GmbH unterliegen während ihrer Tätigkeit einem umfassenden Wettbewerbsverbot, welches ihnen u. a. untersagt, im Tätigkeitsbereich der Gesellschaft Geschäfte auf eigene Rechnung zu machen. Das Wettbewerbsverbot endet jedoch mit dem Ausscheiden des Geschäftsführers aus seinem Amt. Wettbewerbsverbote können aber – und werden auch regelmäßig – auch nach Beendigung der Geschäftsführertätigkeit vereinbart (sog. nachvertragliches Wettbewerbsverbot), um Unternehmensinteressen zu schützen. Dabei sind strenge Anforderungen bei der Vertragsgestaltung zu beachten. Nach der Rechtsprechung sind nachvertragliche Wettbewerbsverbote nur dann wirksam, wenn sie in räumlicher, gegenständlicher und zeitlicher Hinsicht das notwendige Maß nicht überschreiten. Aufgrund des mit dem Wettbewerbsverbot verbundenen Eingriffs in die Berufsausübungsfreiheit des Geschäftsführers bedarf es einer Interessenabwägung.

Regelmäßig enthalten Geschäftsführerdienstverträge daher nachvertragliche Wettbewerbsverbote mit einer sogenannten Karenzentschädigung. Dabei stellte sich die Frage, ob der Geschäftsführer mit der Vereinbarung einer Rückzahlungspflicht der Karenzentschädigung im Falle eines Verstoßes gegen das Wettbewerbsverbot zur Einhaltung des Wettbewerbsverbots angehalten werden darf. Dies war bislang ungeklärt.

Nach der vorzitierten Entscheidung stellt der BGH dazu fest, dass eine Karenzentschädigung und deren Höhe zwischen den Beteiligten im Grundsatz frei vereinbart werden kann. Dementsprechend sei auch eine Vereinbarung,



Maïke J. Popkes

nach welcher die Karenzentschädigung bei einem Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot rückwirkend und vollständig entfällt, und eine Rückzahlungspflicht, wirksam, da sie den Geschäftsführer nicht unbillig belaste.

Durch das Urteil wird eine zusätzliche Gestaltungs- und Verhandlungsmöglichkeit in Geschäftsführerdienstverträgen geschaffen. Es erfordert jedoch weiterhin eine Interessenabwägung im Einzelfall, ob und wie ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart wird. Eine fachkundige Beratung kann Unternehmen und Geschäftsführer dabei helfen, eine passgenaue Regelung zu finden.

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

## CREDITREFORM HERFORD &amp; MINDEN DORFF GMBH &amp; CO. KG

# Forderungen absichern mittels Kreditversicherung

Sie möchten wissen, wie eine Kreditversicherung funktioniert? Wir zeigen, wie Sie Forderungen effektiv absichern und sich so vor finanziellen Verlusten schützen.

Im 1. Halbjahr 2024 registrierte Creditreform 11.000 Unternehmensinsolvenzen im Inland. Das ist ein Anstieg um fast 30% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Diese steigenden Firmeninsolvenzen verunsichern aktuell viele Unternehmer. Mit einer Kreditversicherung können Sie weiterhin sichere Geschäfte abschließen, ohne Forderungsausfälle zu fürchten.

## Effektiver Schutz vor Forderungsausfällen

Der Kauf auf Rechnung ist in vielen Branchen üblich und oft sogar Voraussetzung, um einen Auftrag zu bekommen. Dabei gehen Sie als Verkäufer in Vorleistung und riskieren Zahlungsverzögerungen oder Nichtzahlungen. Gerade bei großen Aufträgen können sich Zahlungsausfälle schnell auf die Liquidität Ihres eigenen Unternehmens auswirken. Um dieses Risiko zu vermeiden und dennoch den Kauf auf Rechnung anbieten zu können, gibt es die Kreditversicherung.

## Was ist eine Kreditversicherung?

Mit der Kreditversicherung, auch Forderungsausfallversicherung oder Warenkreditversicherung (kurz: WKV) genannt, bezeichnet man die Versicherung von Lieferantenkrediten. Es handelt sich dabei um eine vorbeugende Maßnahme, bei der einzelne Geschäfte einmalig oder dauerhaft versichert werden. Bei Nichtzahlung oder Insolvenz des Kunden greift die Versicherung, sodass Sie für den Forderungsausfall entschädigt werden.

## Sie ist sinnvoll, wenn...

- Sie in einer risikoreichen Branche tätig sind.
- Sie neue Märkte risikofrei erschließen möchten.
- Sie aufgrund von Lieferantenkettens auf pünktliche Zahlungen angewiesen sind.
- mehrere Zahlungsausfälle für Sie existenzbedrohend sein können.

## Mehr als eine Kreditversicherung

Die Forderungsausfallversicherung umfasst in der Regel

auch Finanzdienstleistungen und Inkasso Services. Mit einer Bonitätsauskunft prüft der Kreditversicherer vorab die Zahlungsfähigkeit Ihres Kunden. Diese gibt die Wahrscheinlichkeit für einen Zahlungsausfall an. Damit kann der Kreditversicherer das Risiko des Kunden besser einschätzen und berücksichtigt es in der Police. Sollte Ihr Kunde nicht zahlen, leitet der Kreditversicherer das Inkasso ein und versucht so, das Geld bei Ihrem Kunden einzufordern. Wenn das Inkassoverfahren erfolglos bleibt, tritt der Versicherungsfall ein.

## Crefo Kreditversicherung – So funktioniert sie



## Das sind die Vorteile:

- Geschäftsrisiken minimieren
- Liquidität sichern
- Verhandlungsposition mit Banken verbessern
- Administrativer Aufwand verringern

Die intelligente Kombination aus Bonitätsprüfung und Inkasso von Creditreform sowie der Forderungsausfallabsicherung von führenden Kreditversicherungen ermöglicht Creditreform Mitgliedern eine einfache Risikoabsicherung. Weitere Informationen zum Produkt und zur Registrierung der Tätigkeit als Versicherungsvermittler erhalten Sie unter:

/// [www.creditreform.de/herford/wkv](http://www.creditreform.de/herford/wkv)

DR. HOLLMANN STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

# Finanzcontrolling mit messbarem finanziellen Mehrwert

Die Betrachtung der Unternehmenszahlen allein ermöglicht lediglich eine Beurteilung ihrer zeitlichen Entwicklung. Daraus können zwar auch schon wichtige Erkenntnisse über die künftige Unternehmensentwicklung und zu ergreifende Maßnahmen abgeleitet werden. Welches konkrete Gewinn- und Liquiditätspotential in der Verbesserung einzelner Unternehmenskennzahlen steckt und wie dieses realisiert werden kann, ist damit aber nicht ohne weiteres feststellbar. Dies wäre aber ausgesprochen nützlich.

**E**rst ein Branchenvergleich ermöglicht diese Feststellung des Gewinn- und Liquiditätspotentials. Erfolgt dieser Branchenvergleich zudem auf Kennzahlenebene, kann der Unternehmer auf diese Weise seinen potentiellen Mehrgewinn und seine potentielle Mehrliquidität sehr differenziert auf Ebene einzelner Kennzahlen identifizieren und in Euro quantifizieren. Darauf aufbauend, insbesondere aufgrund der Analyse einzelner und verschiedener Kennzahlen, ist es dann sehr gezielt möglich, a) die Ursachen für die wesentlichen verbesserungsfähigen, potentialtragenden Kennzahlen zu analysieren sowie b) konkrete Handlungsmaßnahmen zu bestimmen und umzusetzen, mit denen diese Kennzahlen und damit der Gewinn und die Liquidität des Unternehmens verbessert werden können.

Der Erfolg der umgesetzten Handlungsmaßnahmen wird anschließend regelmäßig im Zeitablauf anhand der Entwicklung der identifizierten potentialtragenden Kennzahlen gemessen.



Dr. Sebastian Hollmann

## Getreu dem Grundsatz:

„Was man nicht messen kann, kann man auch nicht verbessern.“ (Lord Kelvin) Das Finanzcontrolling bekommt dadurch für den Unternehmer einen ganz konkreten in Euros messbaren und realisierbaren finanziellen Mehrwert. Daraus entwickelt sich in der Regel ein großer Anreiz für das Unternehmen, seine finanziellen Kennzahlen stetig nach ihrem Verbesserungspotential zu analysieren und dieses Potential durch entsprechende Maßnahmen zu heben. Wie bei einem Spitzensportler entsteht eine intrinsische Motivation, sich stetig verbessern zu wollen und seine Komfortzone dafür zu verlassen. Die Belohnung entschädigt für den Einsatz.

/// [www.hollmann-steuerberatung.de](http://www.hollmann-steuerberatung.de)

**Dr. Hollmann GmbH**  
Wirtschafts- & Steuerberatung

**HOLLMANN HILFT!**

**Steuerberatung und Controlling für Unternehmen:**  
digital, engagiert und persönlich. Wir sind Ihr 7. Sinn.

Nickelstraße 1a · 33378 Rheda-Wiedenbrück · Fon 0 52 42 / 57 99 68 0  
info@hollmann-steuerberatung.de · www.hollmann-steuerberatung.de

HLB KLEIN MÖNSTERMANN

# BFH-Urteil zur Erbschaftsteuer schafft Erleichterungen für Unternehmen

Hürde des 90-Prozent-Einstiegstests verringert.

**E**in wegweisendes Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) zur Erbschaftsteuer bringt für zahlreiche Unternehmen erhebliche Erleichterungen mit sich. Im Zentrum des Urteils steht der sogenannte 90-Prozent-Einstiegstest, den Unternehmen bestehen müssen, um in den Genuss von erbschaftsteuerlichen Vergünstigungen zu kommen.

Bislang führte dieser Test in vielen Fällen dazu, dass selbst gewerblich tätige Unternehmen von der Steuerbegünstigung ausgeschlossen wurden. Das Problem: Geldforderungen und andere Finanzmittel, die als Verwaltungsvermögen gelten, ließen die Verwaltungsvermögensquote schnell über die kritischen 90 Prozent steigen.

„Mit dem neuen Urteil ermöglicht der BFH Handelsunternehmen nun, betrieblich veranlasste Schulden von den Finanzmitteln abzuziehen“, erklärt Lennard Brinkmann,

Steuerberater bei HLB Klein Mönstermann in Osnabrück. „Dies senkt die Verwaltungsvermögensquote und ermöglicht mehr Unternehmen, die Steuervergünstigung in Anspruch zu nehmen.“

Die Finanzverwaltung hat schnell auf dieses Urteil reagiert und gleichlautende Erlasse in allen Bundesländern veröffentlicht. Sie erweitert damit den Anwendungsbereich über Handelsunternehmen hinaus auf alle Rechtsformen und Branchen. Voraussetzung ist allerdings, dass das Vermögen des Betriebs oder der nachgeordneten Gesellschaften nach seinem Hauptzweck einer gewerblichen, freiberuflichen oder land- und forstwirtschaftlichen Tätigkeit dient. Somit ist besonderes Augenmerk auf mehrstufige Beteiligungsstrukturen zu legen, da für jede Gesellschaft eine Hauptzweckprüfung vorzunehmen ist.

/// [kmp-gruppe.de](http://kmp-gruppe.de)



**KLEIN | GREVE | DIETRICH**  
RECHTSANWÄLTE

**WEGWEISEND  
VORAUSSCHAUEND  
ZIELFÜHREND**

BEI UNS SIND SIE RICHTIG.  
AUF JEDEN FALL. FÜR JEDEN FALL.

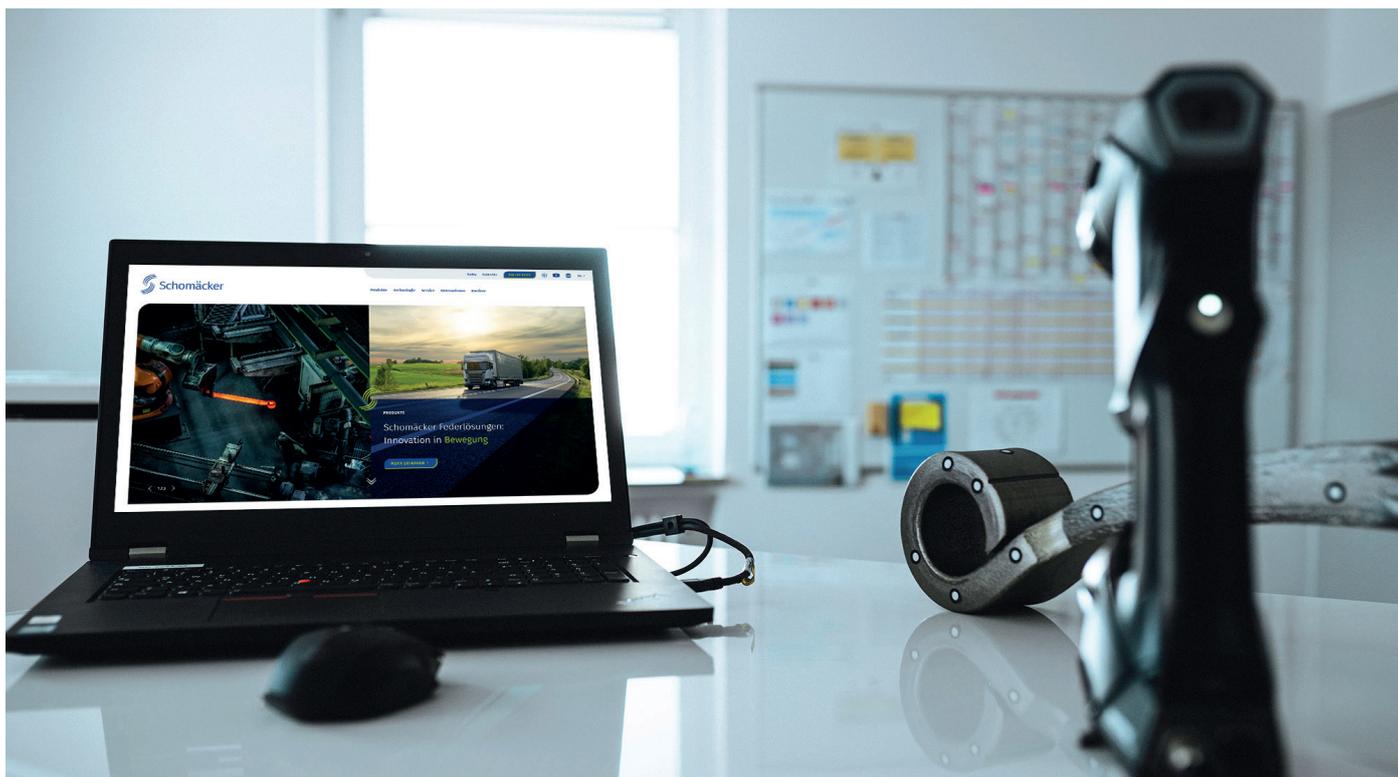
→ Detmolder Str. 10 • 33604 Bielefeld • Tel.: +49 (0)521 96468-0 • [info@kgd-anwalt.de](mailto:info@kgd-anwalt.de) • [www.kgd-anwalt.de](http://www.kgd-anwalt.de)



TEAM4MEDIA GMBH

# Markenbildung mit Substanz: Wie starke Signale Unternehmensziele fördern

In der heutigen Geschäftswelt sind klare, authentische Markenbotschaften entscheidend, um sichtbar zu bleiben, Kundenbindungen zu stärken und neue Märkte zu erschließen. Die Osnabrücker Werbeagentur team4media zeigt, wie gezielte Maßnahmen in Markenbildung und Kommunikation Unternehmen langfristig voranbringen können. Ein Beispiel ist die Schomäcker GmbH, die durch einen Relaunch ihres Markenauftritts ihre strategischen Ziele neu fokussiert.



**M**it einer neuen Geschäftsführung, frischen Prozessen, einer klaren Vision und neu definierten Werten geht die Schomäcker Federwerk GmbH neue Wege und will in neue Märkte expandieren. Der strategische Moment ist ideal, um die Marke neu zu positionieren und sichtbar zu machen. Axel Voss, Geschäftsführer von Werbeagentur team4media, betont: „Es ist unser Ziel, die Vision unserer Kunden sichtbar und spürbar zu machen. Eine starke Marke vermittelt Ver-

trauen und stärkt die Marktposition – besonders in Zeiten des Wandels.“

In enger Zusammenarbeit wurde das Corporate Design von Schomäcker umfassend überarbeitet. Die Markenidentität wurde modernisiert, um Schomäcker als zukunftsorientiertes Unternehmen mit klaren Werten darzustellen. Ein zentraler Baustein ist die Neugestaltung der Website, die mehrsprachig aufgebaut ist und so die inter-

nationalen Expansionsziele unterstützt. Mit einem klaren Fokus auf Nutzerfreundlichkeit und eine ansprechende Bildsprache wird Schomäcker digital erlebbar gemacht.

Ergänzend setzt team4media auf Video-Content, um Emotionen und Authentizität zu vermitteln. „Bewegte Bilder erzeugen eine starke Bindung zur Marke, gerade in digitalen Kanälen. Sie lassen die Marke leben und bieten dem Kunden einen emotionalen Zugang“, erklärt Voss. Mit hochwertigen Videos, die Schomäcker authentisch präsentieren, wird die Marke an verschiedenen Kontaktpunkten gestärkt und visuell auf den Punkt gebracht. Die Strategie von team4media basiert auf drei Prinzipien: Storytelling, Emotionalität und Authentizität. Diese Prinzipien sorgen dafür, dass Markenbotschaften nicht nur informieren, sondern im Gedächtnis bleiben. Storytelling vermittelt Schomäckers Werte und Zielgruppenorientierung, während authentische Botschaften Vertrauen aufbauen. Das Team achtet darauf, die Zielgruppe über die Kanäle anzusprechen, die wirklich genutzt werden – sei es über die neue Website, Social Media oder Videoplattformen.

Für Schomäcker bedeutet diese Rundumerneuerung eine gesteigerte Markenbekanntheit und zugleich eine gezielte Unterstützung für die Vertriebsprozesse und Kundenbeziehungen. Mit dem frischen Markenauftritt kann das Unternehmen seine Expansionsziele vorantreiben und sich in neuen Märkten etablieren. „Ein starker Markenauftritt macht Unternehmen einprägsam und hebt sie von der Konkurrenz ab – das ist heute mehr wert denn je“, so Axel Voss.

Projekte wie das von Schomäcker zeigen, wie durchdachte Markenkommunikation Unternehmenserfolge beschleunigen kann. „Eine starke Marke ist weit mehr als ein Verkaufsargument. Sie formt die Unternehmensidentität und schafft ein solides Fundament, das Abteilungen von Marketing bis Vertrieb unterstützt“, erläutert Voss. Mit klarer Authentizität und strategischer Präzision gestaltet team4media Marken, die nicht nur heute, sondern auch langfristig wirken und Unternehmen stärken.

/// [www.team4media.net](http://www.team4media.net)

## „Für jeden Bedarf die perfekte Lösung – ob kleine Pause oder **großes Meeting!**“

Für den gewerblichen **Genuss** entwickeln wir individuelle **Konzepte** und bieten umfangreiche **Beratung** und **Service** - rund um die perfekte **Kaffeerversorgung** - für jede Unternehmensgröße!



Zum Beispiel eine

**ANIMO  
OptiMe**

ab **89 €**/Monat

Geeignet für bis zu  
**125** Tassen  
am Tag



## THIELE-WERBUNG UND WRAP-MASTER®

# Kompetenter Partner für Außenwerbung und Premiumfolierungen

Bereits in zweiter Generation ist die Firma THIELE-WERBUNG aus Paderborn Anlaufstelle für gewerbliche und private Kunden. Regional und bundesweit tätig, überzeugt der familiengeführte Meisterbetrieb seit 1981 mit Zuverlässigkeit und Qualität.

**D**er Schwerpunkt des Unternehmens liegt im klassischen Schilder- und Lichtreklameherstellere Handwerk. Dazu gehören Lichtwerbung, Spanntuchanlagen, Banner, Aufkleber, Schilder und Fahrzeugbeschriftungen.

#### Der Betrieb umfasst:

17 Mitarbeiter und rund 2.500m<sup>2</sup> Produktionsfläche an zwei Standorten in Paderborn Ein moderne Maschinenpark bestehend aus Laser, CNC-Fräse, verschiedenen Drucksysteme (UV, Latex, Solvent), Plattendirektdrucker (UV), diverse Plotter, RollsRoller, sowie einem großen Fuhrpark für deutschlandweite Montagetätigkeiten. Durch die große Inhouse-Produktion und dem umfang-

reichen Warenlager, sind daher auch kurzfristige Umsetzungen möglich. Neben der klassischen Werbeanlage stehen unter anderem Aufkleber, Folienbeschriftungen, Sicht- und Sonnenschutz, Banner und Spanntransparente, Visitenkarten, Flyer und Grafikarbeiten auf dem umfangreichen Portfolio. Firma THIELE-WERBUNG begleitet die Projekte vom Aufmaß bis hin zu Montage. Dazu kommen noch weitere Kompetenzen wie die Erstellung von Bauanträgen, Baustellenverkehrssicherung, Entsorgung von Altanlagen, Wartung und Instandsetzung von Bestandsanlagen, Logistik und Zoll.

Neben dem „klassischen“ Werbetechnikbereich expandierte THIELE-WERBUNG 2024 mit Ihrer Marke WRAP-MASTER®, unweit des Hauptstandortes an

einen zweiten Standort, welcher ausschließlich für exklusive Folierungsarbeiten ausgelegt ist. Mehrere Arbeitsbühnen (auch für Transporter), sowie eine separate LKW-Folierungshalle stehen den Folierern für paralleles Arbeiten zur Verfügung.

Von Einzelanfertigungen im persönlichen Design, bis zur Fahrzeugflotte mit Marken- Branding – hier sind für jeden Auftrag sowohl die räumlichen Möglichkeiten, als auch die „Manpower“ vorhanden. Dabei kann auf ein großes Portfolio verschiedenen Folienhersteller zurückgegriffen werden. Egal ob glänzend oder matt, Voll- oder Teilfolierung – hier entstehen wahre Einzelstücke.

Ein weiteres großes Folierungs-



**THIELE-  
WERBUNG**

Werbe-Werkstatt seit 1981 ●●●

Eggertstr. 4 | Paderborn

[thiele-werbung.de](http://thiele-werbung.de)

 [thiele\\_werbung](https://www.instagram.com/thiele_werbung)



**wrap-  
MASTER**

PREMIUM FOLIERUNGEN

DESIGN. FARBE. SCHUTZ.

Eggertstr. 10 | Paderborn

[wrap-master.de](http://wrap-master.de)

 [wrap\\_master.de](https://www.instagram.com/wrap_master.de)



thema ist der Lackschutz (PPF). Gerade beim Neuwagen und höherwertigen Fahrzeugen sind Lackschutzfolien sehr gefragt und bieten den perfekten Schutz für die Originallackierung und das ohne die Originalfarbe zu verändern. Firma THIELE-WERBUNG kann dabei auf Jahrzehnte lange Erfahrung zurückgreifen. Dabei gehört zu dem Rundum-Sorglos-Paket auf Wunsch auch der Ab-

hol- und Bringservice im geschlossenen Fahrzeugtrailer. THIELE-WERBUNG steht für Qualität, Kreativität und eine enge Zusammenarbeit mit dem Kunden. Ein moderner Partner für einzigartige Projekte!

- /// [www.thiele-werbung.de](http://www.thiele-werbung.de)
- /// [www.wrap-master.de](http://www.wrap-master.de)



## JOLIENTE KAFFEERÖSTEREI

# Wo Leidenschaft auf Tradition trifft

Ob im hektischen Arbeitsalltag oder in entspannten Momenten – eine richtig gute Tasse Kaffee ist oft das Highlight des Tages. Seit der Gründung im Jahr 2007 in Detmold hat sich JOLIENTE auf maßgeschneiderte Kaffee- und Teelösungen für Unternehmen jeder Größe spezialisiert.

**V**om Handwerksbetrieb bis zum großen Unternehmen – der Genuss steht immer im Mittelpunkt.

### Leidenschaft für das Produkt

Das Ziel ist es, erstklassigen Kaffee zu liefern, die den Alltag bereichern und das Arbeitsumfeld aufwerten. Mit über 35 Jahren Erfahrung in der Kaffeebranche bringt Christian Cramer seine Leidenschaft und Expertise in jede Tasse. Die Rösterei in Rieste setzt auf handwerkliche Tradition: Kaffees werden schonend und mit größter Sorgfalt geröstet. Das Ergebnis sind sorgfältig ausgewählte, hochwertige Kaffeesorten, die durch Geschmack und Bekömmlichkeit überzeugen.



Beim Kaffeerösten trifft Handwerkskunst auf Hingabe. Jede Charge wird genau beobachtet, kontinuierlich optimiert und nach höchsten Standards geröstet. Traditionelle Trommelröster werden bewusst eingesetzt, um den Kaffees mindestens 15 Minuten bei maximal 225°C zu geben, ihre Aromen voll zu entfalten und weniger bekömmliche Inhaltsstoffe abzubauen.

### Umfangreiches Sortiment

Das Sortiment deckt die ganze Bandbreite ab: Vom kräftigen Espresso bis zum aromatischen Filterkaffee, von klassischen Mischungen bis zu einzigartigen Blends – für jeden Geschmack ist etwas dabei. Dazu kommt eine erlesene Auswahl an Tees, die von belebendem Grüntee, Schwarztee, über Früchtetee bis zu beruhigenden Kräutermischungen reicht.

Neben Kaffee und Tee wird auch das passende Equipment geboten: Hochwertige Kaffeemaschinen und Zubehör, perfekt abgestimmt auf die Bedürfnisse von Büros, Cafés und Hotels.



Eine kleine Auswahl aus dem umfangreichen Kaffee-Sortiment: Drei Kontinente, drei Kaffee-Klassiker aus Äthiopien, Indien und Guatemala.

„Seit August 2024 freuen wir uns, unsere Zusammenarbeit mit Sternekoch **Jan Diekjobst** noch mehr zu intensivieren. Wir sind Partner seit der ersten Stunde, inzwischen bereits 5 Jahre. Als Genussbotschafter bringt er seine kulinarische Expertise mit ein. Gemeinsam entwickeln wir exklusive Rezepte, geben wertvolle Tipps und teilen spannende Einblicke rund um das Thema Kaffee und Genuss.“ erzählt Geschäftsführer Christian Cramer.



Für jede Branche, ob Gastronomie, Hotellerie oder Büro, gibt es maßgeschneiderte Lösungen. Dabei stehen umfassende Beratung, Vermietung oder Finanzierung und Service im Mittelpunkt. Schulungen sorgen dafür, dass stets das beste Kaffee-Ergebnis erzielt wird.

„**GUTER KAFFEE FÜR ALLE**“ ist mehr als nur ein Motto – es ist der Anspruch. Von der Auswahl nachhaltiger Rohkaffees bis zur perfekten Zubereitung wird auf Qualität und Genuss in jeder Tasse geachtet.



### Unser Herzensprojekt:

#### Soziales Engagement mit GOOD HOPE

„Neben unserer Leidenschaft für Kaffee liegt uns soziales Engagement am Herzen. In vielen Kaffee-Anbaugebieten dieser Welt, etwa in Tansania, leben zahlreiche Menschen in Armut, darunter viele Waisen und Straßenkinder. Um diesen Kindern eine bessere Zukunft zu ermöglichen, unterstützen wir seit vielen Jahren den **Good Hope e.V.** aus Halle/Westfalen. Der Verein betreibt in Tansania ein Waisenhaus und einen Kindergarten und leistet damit wertvolle Arbeit.“

„Mit unserer Unterstützung möchten wir einen Beitrag leisten, der über den Kaffee hinausgeht – für eine bessere Zukunft der Kinder, die es am dringendsten brauchen.“

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



WA

2014



2005



98

97

995

# Im Gespräch mit Heiko Köstring

**E**s gibt Ausdrücke oder Formulierungen, die scheinen aus der Zeit gefallen zu sein. Dazu zählt auch der Begriff „Selfmademan“ für jemanden, der es quasi aus kleinsten Anfängen heraus geschafft hat und etwas sehr erfolgreich aufgebaut hat. Dazu gehört ohne Frage Heiko Köstring, Unternehmer aus Hüllhorst. Mit viel Schwung, Initiative und Innovationsgeist hat er Ende der 90-iger Jahre die „AUBI-plus GmbH“ auf den Weg gebracht. Ein bisschen Hidden Champion bis heute. Bekannt aber bei Unternehmen, die händeringend Auszubildende suchen. Genauso wie umgekehrt das Ausbildungsportal [www.aubi-plus.de](http://www.aubi-plus.de) gern genutzt wird von jungen Menschen, die eine Ausbildung suchen, aber denen das Wie meist nicht so wirklich klar ist.

AUBI-plus ist, wie Heiko Köstring meint, ein „lupenreines“ Familienunternehmen, flankiert von Ehefrau Renate und den Söhnen Niels und Fabian. Dass es sich über die Jahre so ergeben hätte, sei für den 75-Jährigen nicht selbstverständlich. Denn so etwas, so eine betriebliche Entwicklung, könne man nicht erzwingen. Taktisch klug und mit ruhiger Hand hätte er die Chancen des Unternehmens den Söhnen immer mal wieder aufgezeigt – ohne Erwartungsdruck. Menschen von etwas zu überzeugen, gehört allerdings zu seinen Grundtalenten. Daneben sei er einfach stolz darauf, in einem Land aufgewachsen zu sein, „in dem man auch etwas erreichen kann.“ Und er hätte ja auch was erreicht. Dass er immer noch aktiv ist, läge einfach daran, dass es ihm weiterhin Spaß mache, in diesem Unternehmen mitwirken und Ergebnisse erzielen zu können. Einfach wirksam sein, das ist seine Erfolgsdevise. Außerdem, meint er etwas selbstbelustigend, läge seine Kompetenz nicht darin, mit der Frau zum Einkaufen zu fahren. Diese Formulierung findet er lustig und lacht herzlich. Gerne lachen – auch das zeichnet ihn aus. Einfach mit Menschen heiter zusammen sein. Herrlich. Inzwischen ist Heiko Köstring zweifacher Großvater. Die kleine, mögliche dritte Generation wächst heran. Wer weiß? Auf jeden Fall sei sein liebster AUBI-Moment der gewesen, als er erkannte, dass beide Söhne nicht davor zurückschrecken würden, gemeinsam mit ihm und seiner Frau, die Zukunft des Unternehmens gestalten zu wollen. Denn das sei ja eine riesen Verantwortung, zumal es viel, viel Einsatz bedeute: selbst und ständig. Kommt die Familie zusammen, sei das Unternehmen immer ein Thema, das sie schwerlich ausblenden könnten.

### Wie es begann.

Begonnen hat alles genau am 25. November 1997, da hätten sie den Gesellschafter-Vertrag unterschrieben – in einer Kanzlei in Lübbecke. Im Vorfeld hatte es den AUBI-plus e.V. gegeben aber ohne durchschlagenden Erfolg und erforderlichen langen Atem. Aber es gab schon



einen wichtigen Ansatz, nämlich das Kreieren einer CD-ROM zum Thema „Berufsstart“. Ein deutliches Zeichen in Richtung neue Medien und Kommunikationswege. Die GmbH bedurfte dann zweier Gesellschafter: seine Frau und er selbst. Ehefrau Renate fungierte am Anfang als Geschäftsführerin. Er selbst durfte den Posten nicht übernehmen, denn das war unvereinbar mit dem Fakt, dass er noch als Berufsschullehrer tätig war. „Damals, 1997, haben nicht viele daran geglaubt, dass da mal so was raus entsteht. Damals waren wir ein Exot. Das war ja eine ganz verrückte Idee von mir.“ Und, so gesteht er frei heraus, auch seine Ehefrau hätte daran nicht so ganz geglaubt, hätte ihm eher einen Gefallen getan mit der Funktion als Geschäftsführerin. Auch hier kann er aus heutiger Sicht fast jugenhaft drüber lachen. Aber, aber er hätte eine ganz konkrete Vision gehabt, war von seiner Idee völlig überzeugt: „Das ist das Entscheidende!“ Trotz aller schlechten Ratschläge, die er damals auch bekommen hätte. Klar, es gäbe natürlich auch immer Zweifel angesichts des Risikos. Aber gedacht hätte er tatsächlich: „Die Zeit wird kommen, dass genau dieses Geschäftsmodell zum Tragen kommt.“ Damit bewies er definitiv Weitsicht. Klar war aber auch, dass es ein bisschen dauern würde und die ersten Jahre wären auch sehr hart gewesen. „Aber dann ging es auch stetig bergauf.“ Heute würde man gerne von Start-up reden. Aus seiner Sicht ist ein Start-up ein Unternehmen, das einen Markt bedienen möchte, der noch nicht existiert. Und genau das seien sie gewesen, denn der Markt war noch nicht da. Ende der 90-iger Jahre hatten die Unternehmen noch keinen Bedarf an Ausbildungsmarketing. Es waren noch ausreichend junge Menschen da. Aufgrund von Einstellungstests wurden die besten herausgezogen – heute undenkbar. Heiko Köstring erkannte die Lücke und sah die Chance, die sich ihm bot. „Und es ist daraus ja auch etwas Gutes geworden.“ AUBI-plus kommt natürlich von Ausbildung und das Plus käme daher, dass sie den jungen Menschen auch Praktikumsstellen und



Ferienjobs anbieten wollen. „Deshalb haben wir damals das Plus gewählt.“ Zum Logo: Die Kreissegmente standen immer für das Zusammenbringen von Unternehmen (in Blau) und Grün symbolisiert die Menschen: AUBI-plus bringt zusammen. Zusammenhalt im Unternehmen selbst: da fällt der Identifikationsbegriff „AUBI-Blauer“. So sehen sich die Mitarbeiter. Azubis werden sofort in die „AUBI-Familie“ aufgenommen.

**Der Stand der Dinge heute. Ein Abriss.**

Das Unternehmen hat inklusive Führungsteam insgesamt 56 Mitarbeiter, davon 8 Azubis mit einem Durchschnittsalter im gesamten Unternehmen von gerade mal 36 Jahren. AUBI-plus ist also selbst Ausbilder im Bereich Kauffrau/Kaufmann für Büromanagement und Fachinformatikerin/Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung. Worum es konzeptionell geht: AUBI-plus verfolgt das Ziel, die Ausbildung in Unternehmen erfolgreicher zu machen und versteht sich deshalb als Ausbildungsoptimierer. Die Kernleistungen von AUBI-plus sind es, Ausbildungsstellen zu besetzen, die Ausbildungsqualität mit dem Gütesiegel BEST PLACE TO LEARN® (BPTL) zu zertifizieren und darüber hinaus Auszubildende zu qualifizieren, insbesondere über das „Deutsche Ausbildungsforum“ (DAF). Ein Dreiklang. Im nächsten Jahr hat das DAF übrigens sein 10-jähriges Jubiläum – unter dem Motto „Ausbildung Next Level – Kompetenzen für morgen“. Was das Zertifikat BPTL anbelangt, das 2014 vom Unternehmen eingeführt wurde, konnten inzwischen insgesamt 500 Zertifizierungsprojekte durchgeführt werden. Eine Qualitäts-Management-Maßnahme. Weitere Erfolgswahlen sind außerdem: über 168.800 freie Ausbildungsplätze von mehr als 27.000 Ausbildungsbetrieben aus Deutschland, Österreich, Südtirol und der Schweiz. Zur Reichweite: 85.000 Visits pro Tag (inkl. Partnernetzwerk). Was noch dazu kommt, ist der Fakt, dass AUBI-plus aktuell bundesweit auf 14 Messen Aussteller ist – selbstverständlich auch auf den heimischen Ausbildungsmessen in OWL –, genauso wie auf der Zukunft Personal

Europe in Köln. Mit all diesen Zahlen und Eckdaten kann AUBI-plus inzwischen aufwarten. Im Ergebnis nach insgesamt 27 Jahren. Summa summarum: Das Allerwichtigste sei es doch, dass die jungen Menschen die Unternehmen finden, so der Unternehmer. Ganz weit jenseits eines bloßen Stellenportals. Das mache eben den großen Unterschied zu den meisten alternativen Anbietern, nämlich ihr breit gefächertes Portfolio in alle Richtungen.

**Biografisches. Hintergründisches.**

Heiko Köstrings Antriebsfeder ist es, etwas zu bewegen und die Welt ein bisschen besser zu machen. Schon der Werdegang und die Prägungen vom Elternhaus her bringen Erklärungen für diesen Anspruch. Der Unternehmer ist Jahrgang 1949. „Meine Eltern hatten gerade die harte Kriegszeit hinter sich.“ Sein Vater war vom ersten bis zum letzten Tag an der Front. Schlug sich mit großer Kraft von Jugoslawien aus in die Heimat nach Löhne zurück und entging so der Gefangenschaft. Bewunderung liegt in den Worten des Sohnes. Die Mutter hatte ein Lebensmittelgeschäft, war als Unternehmerin eingebunden und hatte für den jungen Heiko nicht viel Zeit. Er wuchs mit einer sechs Jahre jüngeren Schwester auf. Insgesamt bezeichnet er seine Kindheit dennoch als nicht schlecht, schließlich kannte er keinen Hunger. Es sei immer „gut etwas da gewesen“. Aber die Mutter wurde früh krank und das bedeutete, der 12-jährige musste hin und wieder nach der Schule ins Geschäft und hätte den Laden dann bis abends 19.00 Uhr geschmissen. Das Moderne: Es hatte schon – ganz fortschrittlich – Selbstbedienung mit Körbchen gegeben. Ihm machte die Arbeit im Lebensmittelladen einfach Spaß. Auch samstags war er oft den ganzen Tag im Geschäft. „Das Schönste war dann immer die Abrechnung. Dann wurde gezählt.“ Es gab ja nur Bargeld und er verglich gerne seinen Umsatz mit dem der Mutter. Toll, wenn er sie übertroffen hatte. Eine Enttäuschung aus dieser Zeit ist immer noch in seinem Kopf und Herzen: Er beobachtete einmal eine Nenn-Tante beim Ladendiebstahl, erzählte es zuhause. Doch die Eltern winkten ab, er hätte sich bestimmt verguckt. Dass ihm nicht geglaubt wurde, diese nachhaltige Enttäuschung, tue ihm heute noch weh.

Damals ging er in die Volksschule. Die Eltern hatten keine Zeit, um mit ihm Schulsachen zu machen. Auch musste er sich nach der Schule meist irgendwie selbst versorgen. Deshalb freute er sich immer, wenn die fürsorgliche Oma da war und ihn bekochte. Auch wäre er gerne zur Realschule gegangen, aber auch da gab es keine elterliche Unterstützung. Es hieß: „Mach du mal die Schule zu Ende, du kannst dann immer noch was machen und weiterkommen.“ Also begann er mit 14 seine Ausbildung als Maschinenschlosser in Bad Oeynhausen. Nach drei

Jahren war er Facharbeiter und blieb noch ein Jahr in der damaligen Weserhütte. Da kam ihm die große Erkenntnis, eine nachhaltige Selbstreflexion. Er fragte sich: „Willst du das wirklich weitermachen?“ Er brauchte tatsächlich niemanden, der ihm sagte, so jetzt starte durch. Er sei definitiv intrinsisch motiviert gewesen. Die nächste Vision folgte auf dem Fuß: Er holte in 1,5 Jahren seine Studienberechtigung nach – in Herford. Das nannte sich Berufsaufbauzug. Zielorientiert studierte der junge Mann dann anschließend sechs Semester Maschinenbau in Lemgo. Bei der Firma Lenze in Bösingfeld arbeitete er in der Folge ein Jahr als Verkaufs-Ingenieur. Er war 24 und heiratete in dieser Zeit seine Renate. Kennengelernt haben sie sich ganz altmodisch in einem Tanzlokal an einem Sonntag. Das nannte sich damals Limonadenball. Das amüsiert ihn bis heute. Dann hörte er von der Möglichkeit, eine Berufsschullehrererausbildung zu machen. Er interessierte sich dafür und dachte mal wieder neu und visionär. So schrieb er sich an der Uni Hannover für Maschinenbau und im Zweitfach für Sport ein. Seine Sportlichkeit hat sich der Unternehmer bis heute erhalten – ob beim Wandern, Radfahren oder im Fitnessstudio. 2005 machte er sogar beim New York Marathon mit. Und eine weitere Komponente seines Lebens brach sich Bahn: Dass es ihm immer wieder Spaß machte, gemeinsam mit jungen Leuten etwas zu erreichen. Sein Faible sei eben, mit jungen Menschen zusammen zu arbeiten. Der pädagogische Ansatz blieb. Heute ist er logischerweise besonders stolz auf sein extrem junges Team im Unternehmen. Er strahlt: „Ist das nicht toll!“ Damals kam er zum Studienseminar nach Osnabrück und an die Berufsschule in Meppen, unterrichtete Metalltechnik und Sport. Allerdings wollte er wieder zurück in die Heimat und glücklicherweise kam er nach dem zweiten Staatsexamen an die Berufsschule in Lübbecke. Heimat, eine der Grundfesten des Unternehmers. Genau darum war es für ihn von Anfang an klar, dass das neue Gebäude vor sieben Jahren auch in Hüllhorst gebaut wurde. Tatsächlich erstaunt die Ortsgebundenheit so manchen.

### Die Basis. Minischritte.

„Und jetzt kommt die Brücke zu AUBI-plus.“ Denn neben dem Unterricht begann er sich dafür zu engagieren, dass der Übergang Schule-Beruf besser klappt. Er baute mit allgemeinbildenden Schulen Kooperationen auf. Es hätte ihm immer Spaß gemacht, in diesem Segment zu arbeiten. Es kam, wie schon erwähnt, 1994 als erstes zur Gründung des Vereins AUBI-plus e.V.: Sie waren ein Sechser-Team – ein Banker, ein Programmierer, ein Musiker, ein IT-Selbständiger, ein Hauptschullehrer und er als Berufsschullehrer. Ihr erklärtes Ziel: Sie wollten etwas für die jungen Menschen machen. So haben sie in einem ersten



Grundsteinlegung: Bauleiter Frank Wandschneider hält den Speiskübel für Heiko, Renate, Fabian und Niels Köstring zum Einzementieren der Zeitkapsel bereit (v. l. n. r.)

Schritt eine Berufsausbildungsmesse ins Leben gerufen. „Und jetzt kommt der entscheidende Punkt“, rekapituliert Heiko Köstring bedächtig. Am Tag vor der Messe meinte jemand: „Es wäre doch sehr schön, wenn das so wäre wie bei den großen Industriemessen und wir hätten am Eingangsbereich so Terminals stehen und die jungen Menschen könnten sagen: Ich interessiere mich für die und die Berufsgruppe. Und es wird ihnen gesagt, an welchen Ständen welche Firmen sind und welche Berufe sie anbieten.“ Ein anderer ergänzte mit der Idee, die jungen Leute könnten sich daneben mit den Eltern via PC informieren oder in Schulen. So kam es dann zu dem besagten CD-ROM-Projekt. Nach der anfänglichen Euphorie-Phase wurde es allerdings stiller, zumal sich die Unternehmen wider Erwarten nicht auf die Idee stürzten. Das ganze AUBI-Projekt lag erst mal brach. Er selbst war weiterhin Lehrer, aber die Bezirksregierung in Detmold wurde auf ihn und sein Engagement aufmerksam – mit dem Ergebnis, dass er zusätzlich in der Geschäftsstelle für EU-Projekte arbeitete. In der Bezirksstelle verwirklichte er zwei Tage die Woche Ansätze, indem er andere Schulen beriet. Das Projekt AUBI-plus war im Tiefschlaf, als sein oberster Vorgesetzter, Dezernent der Schulaufsicht, meinte, er dürfe das Projekt doch nicht einfach liegen lassen. Als er hörte, dass Heiko Köstring schon im Kopf hatte, eine GmbH zu gründen, verdrehte er die Augen und meinte nur: „Aber Sie machen doch sowieso, was Sie wollen!“ Der Dienstherr, für Heiko Köstring eine Institution, gab ihm letztlich Rückenwind und stärkte seine Motivation. So kam es, wie zuvor erwähnt, 1997 zur Gründung des Unternehmens als GmbH. Für Heiko Köstring auch aus heutiger Sicht noch immer ein Schlüsselmoment: Er sei diesem Menschen bis heute dafür dankbar. Letztlich hing alles natürlich mit seiner gesamtberuflichen Entwicklung zusammen, genauso wichtig war seine Willensstärke, sich auch in eine Sache reinbeißen zu können – mit einem gewissen Hang zu Perfektionismus. Man dürfe sich einfach



25-jähriges Firmenjubiläum mit Niels, Renate, Heiko und Fabian Köstring (v. l. n. r.)

nicht beirren lassen. Außerdem könne er sehr gut organisieren. Alle diese zugegebenen und offensichtlichen Eigenschaften halfen. Basis aber ist vor allem sein starkes Interesse und die Leidenschaft, da etwas zu tun: Am Übergang von Schule zum Beruf. Da liegt der Dreh- und Angelpunkt seines Antriebs. Dazu kam, dass er ja selbst auch ein gewisses Unternehmergehen hatte, geprägt, wie gesagt, vom Elternhaus bzw. von seiner Mutter. Alle Abschnitte seines Lebens seien in sich logisch. Dennoch sei der Schritt ins Unternehmertum nicht einfach gewesen. Auch Neider hätte es gegeben. Und er konstatiert: Als Lehrer ein Unternehmen zu gründen, sei ja auch schon ungewöhnlich. Klar hätte es auch Unkenrufe gegeben, nach dem Motto: „Gib doch nicht deinen sicheren Job auf!“ In der ersten Phase lief es beruflich noch parallel, schließlich wurden mit AUBI-plus noch keine großen Einnahmen generiert. 1998 belief sich der Umsatz auf ganze 88.000 DM und es gab einen Angestellten. „Was bleibt denn da?“ Er und seine Frau blieben also erst mal noch im Beruf. Die Anfänge waren klein. Der Familienzusammenhalt war auf der anderen Seite groß. Genauso ist es heute noch, wo Ehefrau und die beiden Söhne im Unternehmen sind. Sie wüssten einfach, wofür sie sich anstrengen und leidenschaftlich ihren Job machen. Alle strategischen Entscheidungen treffen sie gemeinsam in der Gesellschafterrunde. Es gibt eine klare Aufgabenverteilung. Fabian (39), der Jüngere, ist von Hause aus Wirtschaftsinformatiker und hat das IT-Technische unter sich, während Niels (43) zunächst Medienwissenschaft studiert und dann ein MBA-Studium drangehängt hat. Dem Älteren obliegt der Personalbereich sowie die Sparte Zertifizierung & Qualifizierung. Mutter Renate kümmert sich um die Finanzen und sei darüber hinaus die „Herzlichkeits-Beauftragte“. Kein Jubiläum entgeht ihrer Aufmerksamkeit, alle Feiern und Feste gehen über ihren Tisch, teambildende Maßnahmen sowieso. Mit einem

enormen Innovationsbedürfnis ist der Seniorchef Motor und versierter Krisenmanager. „Pack an und gestalte“, ist eines seiner Motti. Er ist in der Lage, überall Potentiale zu sehen, gerade im Bereich der Qualifizierung von Auszubildenden. Er hat dabei außerdem ein Fingerspitzengefühl dafür, wo man weitermachen, die Stellschrauben drehen, auf die Visionen zugehen kann. „Wissen Sie, ich bin da immer noch sehr angriffslustig.“ Als Visionär sei man aber immer auch ein bisschen nervig. Aber, dass er noch viel vor hat mit AUBI-plus, steht für ihn außer Frage.

### Meilensteine.

Am Anfang gab es keine Räumlichkeiten. Ein Espelkamper Unternehmer fand die Idee von AUBI-plus toll und machte es möglich, dass sie sich in einer Bürorische einrichten konnten – Platz gerade mal für zwei Schreibtische. Dennoch – nach dieser ganz kleinen Startphase ging es peu à peu weiter, der Bedarf an Räumlichkeiten wuchs. Irgendwann gab es dann im Zentrum von Hüllhorst zwei Büros. Ein kontinuierlicher Prozess. Bis sie vor sieben Jahren in das schöne neue Bürogebäude zogen. 1998, sehr früh also, hatten sie schon den Schritt ins Internet gewagt. Genauer, sie sind mit einer CD-ROM gestartet. Das Internet selbst war ja noch nicht so sehr verbreitet. „Das war sicherlich ein Meilenstein.“ AUBI-plus ging online. Heute mag man über die digitalen Anfänge lächeln, aber es wäre gar nicht so einfach gewesen, alles musste damals neu aufgesetzt werden. „Ein weiterer Meilenstein war sicherlich, dass wir uns entwickelt haben – in unserem Leistungsportfolio.“ In den Anfängen hätten sie sich darauf konzentriert, die Ausbildungsstellen von Unternehmen zu besetzen und ihnen Azubis zu vermitteln und gleichzeitig Ausbildungsstellen für junge Menschen überhaupt zu finden. „Da waren wir das erste Unternehmen, das diesem Daseinszweck folgte – sozusagen der Pionier.“ Dann 2012 kam der nächste größere Schritt mit der Idee, ein Zertifizierungsverfahren ins Leben zu rufen. Angedacht als Joint Venture mit einem Unternehmen aus Bremen. Die Überlegung war: „Ausbildungsbetrieben die Chance zu geben, ihre Ausbildung zu verbessern – auf der Grundlage eines durchdachten Verfahrens unter bestimmten Qualitätskriterien – und ihnen anhand dieses Qualitätsmodells aufzuzeigen, wo sie schon gut sind. Aber wichtig: Wo Potential ist, um sich noch zu verbessern.“ Eine zweijährige Entwicklungsphase erfolgte mit universitärer Unterstützung. 2014 gingen sie mit dem Produkt an den Markt: BEST PLACE TO LEARN® war geboren. Als standardisiertes Zertifizierungsverfahren mit einem Punktesystem ist es damit mehr als ein einfaches Gütesiegel. Ein weiterer Meilenstein war die Entwicklung hin zu einem „Ausbildungsoptimierer“. Das Ziel von AUBI-plus ist und war immer, die

Ausbildung in Unternehmen erfolgreicher zu machen. Das dann noch mit einem Portfolio, das noch etwas breiter ist. So kam 2016 das dritte Segment dazu, das war das „Deutsche Ausbildungsforum“. Denn für viele deutsche Unternehmen habe die Ausbildung einen hohen Stellenwert. Sie begreifen, dass ihre Existenzsicherung auch mit der Ausbildung von Menschen einhergeht. Hier taucht natürlich auch das Schlagwort Fachkräftemangel auf und die Intention, diesem mit eigener Ausbildung etwas entgegenzusetzen. Wie, so fragte sich AUBI-plus, können sie weitergehend unterstützen – in Richtung Qualifizierung der Auszubildenden. So entstand die Idee, das Deutsche Ausbildungsforum zu gründen, das 2016 zum ersten Mal in Hannover stattfand, danach einige Jahre in Berlin, und inzwischen jährlich in der Heimat, in Bad Oeynhausen im Kaiserpalais, zu erleben ist: Inspirierende Keynotes, Workshops, Austausch, Fachsimpeln, Kennenlernen und der Höhepunkt: Die Prämierung von Deutschlands Top-Ausbildungsunternehmen. Alles in entspannter Atmosphäre und kulturellem Rahmen. 2025 jährt sich also das Ereignis zum 10. Mal unter dem Motto „Ausbildung Next Level – Kompetenzen für morgen“. Den Jahrgangsbesten Unternehmen wird eine besondere Bühne für ihre Ausbildungsarbeit geboten. Ein Praktiker-Gipfel. Daneben unterhält AUBI-plus ein weitreichendes Partner-Netzwerk. Besonders hervorzuheben ist die seit 19 Jahren bestehende Kooperation mit der TK, der Techniker Krankenkasse. Sie beinhaltet das Thema betriebliches Gesundheitsmanagement in Ausbildungsbetrieben sowie die Information junger Menschen, die sich mit Ausbildungsbeginn selbst krankenversichern müssen.

### Grundsätzliches. Die Firmenphilosophie.

„Ausbildung ist immer ein Schritt in die Zukunft, um Fachkräfte für das Morgen zu gewinnen. Und das ist immer ein Schritt nach vorne.“ Auch wenn zurzeit eine gewisse Zurückhaltung bei den Unternehmen zu verzeichnen ist. Das sei der gesamtwirtschaftlichen Situation geschuldet. Dennoch – AUBI-plus wächst, denn: „Das sind immer die Menschen, die etwas bewegen.“ Zentrale Begriffe sind in diesem Zusammenhang Serviceausrichtung und Innovationsfähigkeit, mit der Bereitschaft „unsere Leistungen, Prozesse, unsere Services auf den Prüfstand zu stellen und sie auch zu erneuern.“ Das mache die Stärke von AUBI-plus einfach aus. So hätten sie schon so manche Stürme und Krisen überstanden. Und dazu gehörte auch Corona. Es gälte immer auch, eine gute Balance zu finden zwischen der Entwicklung des Unternehmens und gleichzeitig ein gutes Miteinander mit den Mitarbeitern zu kreieren. Dabei müsse man immer das Große und Ganze sehen, betont der Unternehmer. Gerade bei dem Fakt, dass das Aufgabenspektrum bei



ihnen immer breiter geworden ist – in den vergangenen 27 Jahren. Dieser Ansatz gehört zur Firmenphilosophie. In Richtung Zielgruppe heißt es: die jungen Menschen, in der Regel Schüler/Schülerinnen vor ihrem Abschluss, anzusprechen und mit noch mehr Angeboten zu unterstützen, auch das hat Heiko Köstring immer im Hinterkopf. Im Marketing beschäftigen sie sich immer sehr viel mit der jungen Generation. Was treibt sie an? Wie kann man sie ansprechen? Sie hätten sogar ein eigenes Team an Influencern, sind auf den verschiedenen Social-Media-Kanälen wie Instagram und TikTok vertreten und haben einen eigenen Blog. In diesen Bereichen neue Wege zu gehen – möglich gemacht auch durch die vielen engagierten jungen Mitarbeiter – das sei sicherlich auch ein Meilenstein. „Aber die Welt des Ausbildungsportals ist die des Handys. Hier spielt sich alles ab.“ Alles müsse auf dem Handy funktionieren. Selbst Bewerbungen sind hier möglich, z. B. mit sogenannten Blitzbewerbungen. Dennoch gibt es auch etwas Haptisches: das interaktive Trainingsheft. Das wird gerne in Schulen eingesetzt und kann sogar kostenfrei bestellt werden. 180.000 Exemplare bis jetzt. Aber der große Transformator der vergangenen Jahre heißt natürlich Internet. Auf der anderen Seite gibt es die Zielgruppe Unternehmen, die auch konkret mit der Internetseite angesprochen werden muss. Man müsse eben in beide Richtungen denken und da läge auch die Herausforderung. Die Mission: Menschen für die duale Ausbildung zu begeistern und Menschen mit Betrieben zusammen zu bringen. Matchen, das sei die große Kunst. Wie sich letztlich die Berufswelt in den kommenden Jahren verändern wird, steht in den Sternen. Wie gut AUBI-plus alles bis dato gemeistert hat, lässt sich allein an den Auszeichnungen für dieses Jahr ablesen: Top Servicequalität 2024/25 in der Branche



„Online-Jobportale“ (Testbild und Statista), Top-Karriereportal 2024 (Focus Business und Statista), Die Besten im Netz – Deutschlands beliebteste Online-Portale (Focus Money und ServiceValue), Test Jobportale 2024 (Euro und Sozialwissenschaftliches Institut Schad) – um nur einige zu nennen. Über die Jahre sind es unzählige Auszeichnungen geworden.

Sein Erfolgsrezept fasst Heiko Köstring kurz mit zwei Tipps zusammen:

- Du brauchst eine Vision, ein Ziel, und dann musst du dieses Ziel beharrlich verfolgen. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.
- Du musst als Unternehmer eine Überzeugung haben.

An anderer Stelle ergänzt er: „Nichts ist so gut, dass es nicht verbessert werden kann!“ Wasser auf die Mühlen seines Innovationsmotors. Aber Bewährtes auch immer weiter entwickeln.

**Heiko Köstring persönlich.**

Entspannung findet der Bruce-Springsteen- und Tina-Turner-Fan mit Ehefrau Renate gerne einmal jährlich in Südtirol im Großraum Meran. Sie genießen die Landschaft, die netten Menschen und das gute Essen. Wobei er im Bereich der Kulinarik ganz unkompliziert wäre, eher ein „Allesverwerter“, wie seine Frau meine: Er sei einerseits begeisterter Griller, könne aber genauso seine Frühstücksbrote im Büro genießen. Wandern, nicht nur in Südtirol, und E-Bike-Fahren gehören auch zum Lebensgenuss. So machen sie gerne Touren in die nähere Umgebung von Hüllhorst. Auch schön. Oder sie verbringen ihre Freizeit an der Nordsee. Die Frische und das etwas rauere Klima liegen ihnen ebenfalls. Was das Bergwandern anbelangt, da gab es mal eine Phase, da hätte er das etwas extremer betrieben, hätte sogar einen Kletterkurs in der Schule von Reinhold Messner im Villnößtal in Südtirol gemacht. So kam es, dass er sich – ganz Sportler – die Watzmann-Überschreitung vornahm, die Königstour der Berchtesgadener Alpen – nur für geübte Kletterer! Morgens um 5.00 Uhr ging es los, erst bis zum Watzmann-Haus. Dort war es nebelig und er musste zurück. Am nächsten Morgen der nächste Versuch bei vollem Sonnenschein. Bald hatte er kein Trinkwasser mehr, wäre „verrückt vor Durst“ gewesen. Dann war da ein Bächlein und dieses Bergwasser aus der Hand zu trinken, wäre dann das Schönste gewesen. Alles in allem wäre diese Tour sehr risikoreich und einfach verrückt gewesen. Augenzwinkerndes Lachen. Heute dann doch lieber ein Spaziergang mit dem Familienhund, der Labradorhündin seines Sohnes Fabian, der gleich nebenan wohnt. Einen Traum aus seinen Jungunternehmertagen hat er sich inzwischen aber erfüllt. Damals dachte er: „Irgendwann bist du so weit, dass du dir einen Porsche leisten kannst.“ Heute fährt er einen Cayenne. Der passe besser zu seiner Größe von 1,89 m als ein 911er. Und lacht wieder sein jugenhaftes Lachen. Mit dem Erfolg von AUBI-plus konnte er sich seinen Traum erfüllen. Ganz der Selfmademan!

**NEUER STANDORT**  
Im Wied 9, Barntrup

**ALTER STANDORT**  
Am Betonwerk

**Südstraße**

**Im Wied**

**Am Betonwerk**

**CVE ZIEHT UM!**  
Commercial Vehicle Equipment

**Mehr Platz für Innovation und Wachstum**

Wir setzen auf höchste Qualität und maßgeschneiderte Lösungen – jetzt mit mehr Kapazität, um Deine Wünsche noch schneller und effizienter umzusetzen.

Im Wied 9, Barntrup  
05263 – 900 980  
info@cve-kg.de

**CVE**

**Text: Jutta Jelinski**

NICOS AG

# nicos AG ist erneut "Cisco Premier Provider" für Managed Services

Auszeichnung bestätigt herausragende technische Expertise und Engagement für höchste Servicequalität in der IT-Branche.

**D**ie nicos AG aus dem Westfälischen Münster freut sich bekannt zu geben, dass sie erneut als Cisco Premier Provider zertifiziert worden ist. Diese Auszeichnung bestätigt ihre herausragende technische Expertise und ihr Engagement für höchste Servicequalität in der IT-Branche.

Der Cisco Premier Provider Status ist eine prestigeträchtige Auszeichnung, die Unternehmen verliehen wird, die die strengen Anforderungen hinsichtlich technischer Expertise, Kundenzufriedenheit und Servicequalität erfüllen. Diese Zertifizierung bestätigt, dass die nicos über das Know-how und die entsprechenden Ressourcen verfügt, um ihren Kunden erstklassige Cisco-Lösungen anzubieten und sie bei ihren Herausforderungen zu unterstützen.

## Cisco Powered Services:

### Cloud Managed Security & Meraki SD-WAN

Im Rahmen der Rezertifizierung hat die nicos zudem ihre Kompetenzen in den Bereichen Cloud Managed Security und Meraki SD-WAN weiter ausgebaut. Diese Cisco Powered Services sind entscheidend für die moderne IT-Infrastruktur und bieten den Kunden der nicos zahlreiche Vorteile.

## Cloud Managed Security:

### Schutz vor Internetbedrohungen

Die Cloud Managed Security Services von Cisco bieten umfassenden Schutz vor Bedrohungen aus dem Internet. Durch die Integration von Cloud-Sicherheitslösungen unterstützt durch Cisco Talos können wir unseren Kunden eine robuste und skalierbare Sicherheitsarchitektur bieten, die so-wohl On-Premises als auch Cloud-Umgebungen abdeckt. Durch diese Services wird das Risiko von Sicherheitsvorfällen erheblich reduziert und eine konsistente Durchsetzung von Sicherheitsrichtlinien über alle Netzwerke hinweg sichergestellt.



Michael Braun, Technical Director Infrastructure Solutions & CISO nicos AG.

**HyperFonie**  
YOUR EXPRESS TO CLOUD

**DIE NEUE  
CLOUDTELEFONANLAGE  
MIT SYSTEM**

Über **75 Jahre**  
EXPERTE FÜR  
KOMMUNIKATION

AGFEO  
**HyperFonie**

ALLES WAS DU LIEBST | ALLES WAS DU BRAUCHST | ALLES VON AGFEO

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

**AGFEO**  
einfach | perfekt | kommunizieren

/// [www.nicos-ag.co](http://www.nicos-ag.co)

AGFEO GMBH & CO. KG

# AGFEO HyperFonie – Die Cloudtelefonanlage mit dem AGFEO Komfort-Gedanken

Die AGFEO HyperFonie präsentiert sich als einzigartig auf dem Markt, wobei ihre herausragende Flexibilität ohne Einschränkungen im Mittelpunkt steht – denn sie ist skalierbar von 5 bis 250 Benutzer bei max. 80 gleichzeitigen Gesprächen.

**D**as System wird in einem TÜV-zertifizierten Rechenzentrum in Bielefeld gehostet und zeichnet sich durch Standortredundanz, Leitungsredundanz und eine Failover-Absicherung im Falle eines Ausfalls aus. Dabei entspricht die Anlage selbstverständlich den strengen Vorgaben der DSGVO. Weiterhin ist die enge Zusammenarbeit mit Fachhändlern ein zentraler Bestandteil der HyperFonie-Strategie. Kunden haben Zugang zu qualifizierten Fachpartnern, die vor Ort in ihrer Region zur Verfügung stehen.

## Mehr Komfort | Mehr Funktionen | Einfachere Bedienung

Die AGFEO HyperFonie zeichnet sich durch überragende Systemmerkmale aus, darunter einfachste Bedienung, höchster Komfort und umfassendste CTI/UC-Möglichkeiten durch das AGFEO Dashboard für MS Windows, MacOS und optional Linux. Mit über 75 Jahren Erfahrung in der Telefonie verfügt AGFEO über eine unschätzbare Expertise und hat Produkte entwickelt, die die Bedürfnisse der Kunden genau verstehen. Die Integration von speziellen Endgeräten, Software und Apps setzt die HyperFonie von der Konkurrenz ab. Dabei setzt die Cloudtelefonanlage auf modernste Sicherheits-Technologien: alle Zugriffe von Endgeräten, Software oder Apps erfolgen ausschließlich verschlüsselt.

Die HyperFonie ist kompatibel mit über 300 SIP-Providern und ermöglicht die Nutzung aller Anlagenfunktionen ohne weitere Freischaltung und Kosten. Dabei kann ein bereits vorhandener Telefonanschluss weitergenutzt werden – eine Portierung ist nicht notwendig (nomadische Nutzung vorausgesetzt!).



## Starten ohne hohe Investitionskosten durch drei attraktive Laufzeitmodelle

Das System überzeugt zudem durch einfache Laufzeitmodelle mit Abrechnung pro User, optionaler Anbindung an DATEV Telefonie Basis, Premium Support durch AGFEO und täglicher Backup Option – alles monatlich kündbar. Durch das Funktions-Flat Prinzip sind die Laufzeitmodelle sehr unkompliziert und überschaubar.

Mit der AGFEO HyperFonie setzt das Unternehmen neue Maßstäbe in der Cloudtelefonanlagen-Branche und stellt die Bedürfnisse der Kunden in den Fokus der Innovation.

/// [www.hyperfonie.cloud](http://www.hyperfonie.cloud)  
/// [www.agfeo.de](http://www.agfeo.de)

Freundeskreis

**Mut** kann man  
**nicht**  
**kaufen.**  
Außer  
bei **UNS.**

Aktuelles Projekt:

- STRATIEBO Straßen-/Tiefbau
- Markenentwicklung
  - Recruitingkampagne
  - Website
  - Vermarktung

[stratiebo.de](http://stratiebo.de)



## EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS

KULTUR  
RÄUME  
GÜTERSLOH



### Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

📍 Friedrichstr. 10 33330 Gütersloh

☎ +49 5241 864 -244 📠 +49 5241 864 -220

✉ info@kultur-räume-gt.de

🌐 www.kultur-räume-gt.de

## 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 DIENSTLEISTUNGEN

# WORTMANN AG

IT. MADE IN GERMANY.

### WORTMANN AG

📍 Bredenhop 20 32609 Hüllhorst

☎ +49 5744 944 -0 📠 +49 5744 944 -430

✉ info@wortmann.de

🌐 www.wortmann.de

## LADERAUMSCHUTZ KASTENWAGEN

### CVE Commercial Vehicle Equipment GmbH & Co. KG

📍 Am Betonwerk 5 32683 Barntrop

☎ +49 5263 90098 -0 📠 +49 5263 90098 -10

✉ info@cve-kg.de

🌐 www.cve-kg.de

## LEITERN

### LEITERN-KESTING GMBH



SEIT 1952

### Leitern-Kesting GmbH

📍 Horstweg 59 32657 Lemgo

☎ +49 5261 88092 📠 +49 5261 88591

✉ info@leitern-kesting.de

🌐 www.leitern-kesting.de

## MARKETING



# JOLIENTE

KAFFEERÖSTEREI

### Joliente Kaffeerösterei Christian Cramer GmbH

📍 Blaise-Pascal-Str. 3 32760 Detmold

☎ +49 5231 44 -11 📠 +49 5231 41 -27

✉ info@joliente.com

🌐 www.joliente.com

## 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 Rechtsanwälte Partnerschaft mbB**

📍 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

## RECYCLING

**Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH**

📍 Engerstr. 259 32257 Bünde  
 ☎ +49 5223 1771 -0 📠 +49 5223 1771 -21  
 ✉ info@drekopf.de  
 🌐 www.drekopf.de

## REINIGUNGSGERÄTE/ REINIGUNGSMASCHINEN

# KÄRCHER

**KÄRCHER STORE**  
SCHREIBER

**Kärcher Store Schreiber Schreiber GmbH**

📍 Franz-Claas-Str. 12 33428 Harsewinkel  
 ☎ +49 5247 98588 -0  
 ✉ bi@kaercher-schreiber.de  
 🌐 www.kaerchershop-schreiber.de

## TELEFONANLAGEN

**AGFEO GmbH & Co. KG Telekommunikation**

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

## WERBETECHNIK

**Thiele-Werbung GmbH**

📍 Eggertstr. 4 33100 Paderborn  
 ☎ +49 5251 52809 -0 📠 +49 5251 5280 -99  
 ✉ info@thiele-werbung.de  
 🌐 www.thiele-werbung.de

## WIRTSCHAFTSAUSKUNFTFEIEN

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

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

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

**Kontakt: 05231/98100-0 oder  
info@wirtschaft-regional.net**

# WINDOWS 10 ABLÖSEN & 50% RABATT AUF EINEN MONITOR SICHERN

## WINDOWS 11 AKTIONSPRODUKTE

Bestellen Sie im Aktionszeitraum und solange der Vorrat reicht ein Aktionsprodukt bei Ihrem TERRA Fachhändler und erhalten direkt 50% Rabatt auf einen passenden TERRA LCD. Mehr Informationen unter [www.wortmann.de/Win10EOS](http://www.wortmann.de/Win10EOS) oder bei teilnehmenden Fachhändlern!

**50% SPAREN**



### TERRA MOBILE 1517

Intel® Core™ i7-1255U Prozessor (12M Cache, bis zu 4,70 GHz) | Windows 11 Pro | 39.6 cm ( 15.6" ) FHD Display | 16 GB Arbeitsspeicher | 500 GB SSD | Intel® Iris® XE Graphics

Artikelnr.: 1220797

**UVP 999,-€**



### TERRA PC-MICRO 6000

Intel® Core™ i5-1340P Prozessor (12M Cache, bis zu 4,60 GHz) | Windows 11 Pro | 16 GB Arbeitsspeicher | 500 GB SSD | Intel® Iris® XE Graphics

Artikelnr.: 1009965

**UVP 899,-€**



### TERRA PC BUSINESS 6000

Intel® Core™ i5-14400 Prozessor (20M Cache, bis zu 4,70 GHz) | Windows 11 Pro | 16 GB Arbeitsspeicher | 500 GB SSD | Intel® HD Graphics

Artikelnr.: 1000042

**UVP 839,-€**



### TERRA LCD/LED 2448W PV

60.5 cm (23.8" VA-LED-Technologie) | 1920 x 1080 Pixel, Full HD Display | Bildwiederholrate: 100 Hz | HDMI, DisplayPort, USB-C (Audio und Video), Lautsprecher

Artikelnr.: 3030226

**UVP 159,-€**

**Aktion: 79,50€**

### TERRA LCD/LED 2748W PV

68.6 cm (27" VA-LED-Technologie) | 300 cd/m² | 1920 x 1080 Pixel, Full HD Display | Bildwiederholrate: 100 Hz | HDMI, DisplayPort, USB-C (Audio und Video), Lautsprecher,

Artikelnr.: 3030228

**UVP 219,-€**

**Aktion: 109,50€**

Zur Aktion



**50% SPAREN**

**PROMOCODE: WIN10EOS**

## WINDOWS 10 END OF SUPPORT

Am **14. Oktober 2025** wird der Support von Windows 10 eingestellt, sodass keine Sicherheits- und Funktionsupdates mehr angeboten werden. Statten Sie Ihre Computer und Geräte jetzt mit Windows 11 Pro aus, um auch zukünftig von modernen Funktionen zu profitieren, die die Produktivität steigern, die Sicherheit erhöhen und die Verwaltung vereinfachen.