



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

01 | 2021 | EUR 8,50 | 44861

LEADERS TALK:

Stefan Plüth



Wir wünschen Ihnen
alles Gute

Erfolg

Ziel

Glück

Geld

Freundschaft

Freude

Viel
Glück

2021

Gesundheit

Segen

Frieden

Zufriedenheit

Liebe Vergnügen

Frohes neues

Jahr

Lieber Leser,

wir danken Ihnen für die gute Zusammenarbeit und wünschen Ihnen und Ihren Mitarbeitern ein frohes und gesundes Neues Jahr, privates Glück und geschäftlichen Erfolg.

Ihr Team der WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL.

Foto: simbos - stock.adobe.com

Der neue und moderne TradePort im Münsterland.



Sicherheit auf ganzer Strecke.

Genau den hochwertigen Gebraucht- oder Jahreswagen von Volkswagen Nutzfahrzeuge für Sie zu finden – das ist unser Ziel. Eine Auswahl von insgesamt über 2.000 sofort verfügbaren Fahrzeugen steht Ihnen jederzeit zur Verfügung.



Nutzfahrzeuge

TradePort

TIMMER
Mobilität nach Maß.

Autohaus Timmer GmbH

Nordring 212-218, 46325 Borken

Tel.: 02861 / 94 23 0, www.auto-timmer.de

Starten Sie gut ins Neue Jahr

Liebe Leserinnen und Leser!

Vielen Dank an unsere Leser, Kunden und Lieferanten für das durchaus fordernde letzte Jahr. Flexibilität und Resilienz waren wohl die wichtigsten Eigenschaften, die Unternehmer und Mitarbeiter in Zeiten der Pandemie haben mussten. Das ist Positiv! Diese Eigenschaften sollten wir in Zukunft in der eigenen Unternehmenskultur weiter pflegen.

Ich danke meiner Familie, insbesondere meiner Frau, für die wunderbare Unterstützung bei meinen vielen Überstunden in diesem Jahr. Ich danke meinem Team für die flexible Arbeitsatmosphäre und dem gegenseitigen Vertrauen gemeinsam unserer Ziele zu erreichen. Ich freue mich darauf aufzubauen und uns stetig zu verbessern im Sinne unserer Kundenzufriedenheit.

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

Ich wünsche Ihnen und Ihrer Familie einen guten Start ins Neue Jahr.

Bleiben Sie gesund, Ihr



Peer-Michael Preß
Herausgeber

► Kontakt: redaktion@wirtschaft-regional.net



Peer-Michael Preß
Herausgeber der Wirtschaft Regional

INHALTSVERZEICHNIS

/// LAGER | VERPACKUNG | TRANSPORT | UNTERNEHMENSLOGISTIK

- 12 Schnittholz das neue Klopapier?
- 14 Umdenken in der Beschaffungslogistik
- 16 Zwischen Tradition und Moderne
- 17 HEGGEMANN AG baut Testcenter für neue Mobilität am Flughafen PAD
- 18 Passgenaue Dienstleistungen in Corona-Zeiten: HPE-Unternehmen bieten Sicherheit in unsicheren Zeiten

/// TITELTHEMA

- 20-25 Leaders Talk: Stefan Plüth

/// MASCHINENBAU

- 26 Wachstum gegen den Branchentrend
- 27 Wie Sie mit digitalen Lösungen im Service punkten
- 30 B2B-eCommerce – der Druck steigt
- 32 Die Erfolgsgeschichte einer 600to-Servospindelpresse
- 34 Förderanlagen aus dem Sauerland
- 36 Stanzbleche aus Kachtenhausen
- 37 Sondergehäuse aus der „Sackgasse“
- 38 Versicherungslösungen für den Maschinen- und Anlagenbau

/// PERSONAL | ZEITARBEIT | BILDUNG

- 40 Die philosophische Uhr: Werteorientierung leben & zeigen
- 42 Berufliche Weiterbildung durch ein duales Masterstudium
- 43 Uni Münster: Weiterbildung für berufstätige Juristen und Ökonomen
- 44 Das Bildungszentrum in Warendorf für Grüne Berufe und Agrartechnik

/// FOCUS

- 05 Eignungstest im Labor: Darf meine Verpackung auf den Kompost?
- 08 Das „Supervermächtnis“ – ein Weg zur steuerlichen Optimierung der Testamente von Eheleuten
- 10 WIGOS: Anschaffung von Batteriespeichern für Unternehmen jetzt förderfähig

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 45 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 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.

WESSLING GMBH

Eignungstest im Labor: Darf meine Verpackung auf den Kompost?

WESSLING GreenLab eröffnet

Eignet sich meine Papierverpackung für den Kompost? Oder gehen von ihr Risiken für die Umwelt aus? Diese Fragen spielen für den Verbraucher bei der Kaufentscheidung eine immer größere Rolle, so dass das Thema auch für Verpackungshersteller an Bedeutung gewinnt. Antworten darauf liefern die Expertinnen und Experten des internationalen Analytik-, Prüf- und Beratungsunternehmens WESSLING: Sie untersuchen in dem neu eröffneten WESSLING GreenLab, welche Materialien sich im Kompost auf natürliche Weise abbauen – und liefern Verpackungsherstellern damit wichtige Informationen dazu, wie sie ihre Produkte in puncto Nachhaltigkeit noch weiter optimieren können. Das in Lyon ansässige Labor ist damit eines der ersten in Frankreich, das sich ausschließlich mit der Kompostierbarkeit und biologischen Abbaubarkeit von Produkten beschäftigt.

Mit den Kompostierbarkeitstests wird geprüft, ob Materialien im Kompost ohne negative Auswirkungen auf die Umwelt wieder in die Erde eingebracht werden können. Das Team des WESSLING GreenLab testet überwiegend Lebensmittelverpackungen aus Papier, mit oder ohne Kunststoff- oder Paraffinpapierfenster.

Enge Kundenbindung führt zu Kooperation in der Entwicklung nachhaltigerer Lösungen

Die Entstehungsgeschichte des neuen Labors ist eine ganz besondere: Der WESSLING Kunde und Verpackungshersteller für Papier, Karton und Backlösungen Gault & Frémont hat sich



(von links) Frédéric Jeampierre, Valentine Gernigon und Jean-François Campens von WESSLING France bei der Einweihung des neuen Labors für Kompostierbarkeit in Frankreich.

zum Ziel gesetzt, die Auswirkungen seiner Produkte auf die Umwelt bestmöglich zu begrenzen. „Durch die bereits langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit wurden wir mit unserer analytischen Expertise für das Vorhaben mit ins Boot geholt“, erklärt Diana Weßling, Sprecherin des Familienunternehmens. „Die Einrichtung des neuen WESSLING Labors war somit eine Reaktion auf ganz konkrete Kundenbedürfnisse und wurde dadurch maßgeblich gefördert.“

Auf insgesamt 70 m² neu geschaffener Laborfläche wird heute die Analytik und Dokumentation mit modernstem Instrumentarium komplett digital durchgeführt. Zu diesem Zweck ist das WESSLING GreenLab mit einem Bildschirm zur Kontrolle der Versuche ausgestattet. Darüber hinaus wurde ein digitales Informations-Übertragungssystem eingerichtet, das speziell zur automatischen Überwachung der Versuchsbedingungen in den Probenbehältern dient.

Reale Bedingungen durch konstante Temperatur und Dunkelheit

Das Labor ist räumlich zweigeteilt und besteht aus einem 30 m² großen Bereich für die Probenvorbereitung und einem 40 m² großen Analytikraum, in dem die Proben anschließend platziert werden. Letzterer wird gezielt in Dunkelheit gehalten, um die realen Bedingungen eines Kompostierungsprozesses nachzustellen. Eine weitere Besonderheit des Labors: Es verfügt über spezielle abgedichtete Wände, die es ermöglichen, eine konstante Innentemperatur von 25°C aufrechtzuerhalten. Beides sind Grundvoraussetzungen, um die Bedingungen der Normen für Kompostierbarkeits- und biologische Abbaubarkeitstests in verschiedenen Umgebungen zu erfüllen.

/// www.wessling.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

CLAAS wächst profitabel im Krisenjahr in leicht rückläufigen Märkten



CLAAS, einer der international führenden Landtechnikhersteller, hat den Umsatz im Geschäftsjahr 2020 um 3,7 Prozent auf 4,042 Milliarden Euro gesteigert (Vj. 3,898 Milliarden Euro). Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich auf 158 Millionen Euro (Vj. 136 Millionen Euro), der Free Cashflow drehte mit 308 Millionen Euro (Vj. -138 Millionen Euro) deutlich ins Plus. „CLAAS konnte trotz Pandemie und Produktionsstopps ein Umsatzwachstum erzielen und die Profitabilität verbessern. Dabei hat sich unsere breite internationale Aufstellung ausgezahlt“, sagte Thomas Böck, Vorsitzender der CLAAS Konzernleitung. Während sich die Umsätze in Deutschland, Frankreich und den anderen westeuropäischen Ländern in Summe stabil entwickelten, ergab sich in Osteuropa und insbesondere in Russland ein deutliches Plus. Den stärksten Umsatzzuwachs mit rund 20% erreichte CLAAS außerhalb Europas, wobei sich Nordamerika als wichtigster Treiber erwies.

Das 1913 gegründete Familienunternehmen CLAAS (www.claas.com) ist einer der weltweit führenden Hersteller von Landtechnik. - Foto: CLAAS

BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER hält Beitrag 2021 konstant



Gute Nachrichten für die Versicherten der BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER. Gegen die aktuellen Prognosen wird Ostwestfalens größte Betriebskrankenkasse auch im kommenden Jahr ihren Zusatzbeitragssatz stabil bei 1,2 % halten. Dies wurde einstimmig auf der Verwaltungsratssitzung am 7. Dezember 2020 beschlossen. „Wir haben uns die Entscheidung

gerade in diesem Jahr nicht leicht gemacht. Uns ist es aber wichtig, in diesen unruhigen Zeiten unseren Kunden zu signalisieren, dass wir für sie da sind und verlässlich an ihrer Seite stehen“, erläutert Vorstand Frank Jessen. Die Corona-Pandemie belastet die gesetzlichen Krankenkassen. Die Kosten in wesentlichen Leistungsbereichen, wie der ambulanten und stationären Versorgung sowie für Arzneimittel sind deutlich gestiegen. Dieser Trend wird sich nach Einschätzung der BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER auch im ersten Halbjahr 2021 fortsetzen. Zur Sicherstellung der Sozialgarantie, die gewährleistet, dass die Lohnnebenkosten nicht über 40 % steigen, muss die BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER im Haushaltsjahr 2021 einen erheblichen Teil ihres Vermögens – knapp 10 Mio. Euro an den Gesundheitsfonds abführen.

Vorstand Frank Jessen. - Foto: BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER

„Nachhaltiges Flächenmanagement“ auch für andere Kommunen interessant

Grund und Boden ist ein wertvolles Gut. Mit den vorhandenen Flächen möglichst sorgsam umzugehen, ist erklärtes Ziel des Landkreises Osnabrück. Ein Baustein dazu ist das Förderprojekt „Nachhaltiges Flächenmanagement“ der Osnabrücker Land-Entwicklungsgesellschaft oleg, das jetzt von der Projektphase in die dauerhafte Nutzung überführt wird. Landrätin Anna Keschull stellte gemeinsam mit oleg-Projektleiter Matthias Riepe rund 30 Gästen aus verschiedenen Kommunen und Wirtschaftsförderungen die Ergebnisse und die weiteren Planungen in einer Zoom-Konferenz vor. Moderiert wurde die Veranstaltung von oleg-Prokuristin Susanne Menke.



Das Förderprojekt „Nachhaltiges Flächenmanagement“ der Osnabrücker Land-Entwicklungsgesellschaft oleg geht jetzt in die dauerhafte Nutzung. Bei einer Online-Konferenz stellten (von links) oleg-Prokuristin Susanne Menke, Landrätin Anna Keschull und Projektleiter Matthias Riepe (rechts), hier gemeinsam mit WIGOS-Geschäftsführer Siegfried Averhage bei einem Vortermin, Gästen aus verschiedenen Kommunen und Wirtschaftsförderungen die weiteren Planungen vor. - Foto: WIGOS / Eckhard Wiebrock



Flughafen Münster/Osnabrück: Wechsel an der Aufsichtsratsspitze

Der Aufsichtsrat der FMO Flughafen Münster/Osnabrück GmbH hat den Landrat des Kreises Steinfurt Dr. Martin Sommer einstimmig zu seinem neuen Vorsitzenden bestimmt. Nach insgesamt sechs Jahren als Vorsitzender des Aufsichtsrates endet turnusgemäß die Amtszeit von Osnabrücks Oberbürgermeister Wolfgang Griesert mit Ablauf dieses Jahres. Der Aufsichtsrat dankte Herrn Griesert für seine engagierte Arbeit. In seine Zeit als Aufsichtsratsvorsitzender fiel die weitgehende Entschuldung und die finanzielle Neuaufstellung des FMO. Auch stiegen die Passagierzahlen – vor Corona – wieder nachhaltig auf das Niveau von einer Million. Dr. Sommer übernimmt in einer schwierigen Zeit. In seiner Amtszeit wird es daher in besonderem Maße gelten, die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft des FMO zu stellen. Gleichzeitig hat die Gesellschafterversammlung des FMO beschlossen, den Vertrag von FMO-Geschäftsführer Prof. Dr. Rainer Schwarz bis zum Jahr 2025 zu verlängern.

Der neue Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Martin Sommer (Mitte), Osnabrücks Oberbürgermeister Wolfgang Griesert (links) und FMO-Geschäftsführer Prof. Rainer Schwarz (rechts). - Foto: FMO



herotec unterstützt „Enniger hilft Kindern“

Gerade in der aktuellen Zeit wird man erinnert, wie gut es hierzulande aussieht. Umso wichtiger ist es, auch an die zu denken, denen es weniger gut geht. Besonders die Kinder haben oft keinen Einfluss auf ihre Situation. Das dachte sich das Unternehmen herotec und unterstützt zum Jahreswechsel den Verein „Enniger hilft Kindern“ mit einer großzügigen Geldspende. In diesem Jahr soll Rumänien über die Organisation „Enniger hilft Kindern“ unterstützt werden. Der Verein aus Ennigerloh ist seit 30 Jahren tätig und hilft unverschuldet in Not geratenen Familien sowie Kindern, schwerpunktmäßig in Rumänien aber auch hier vor Ort. Dazu gehören Hilfst Transporte, mit denen Waisen, kinderreiche Familien und Kinder mit Behinderungen unterstützt werden. Hier vor Ort wird bspw. Hilfe, für den ambulanten Hospizdienst „Königskinder“ in Münster. Thomas Heuser, Geschäftsführer bei herotec: „Wir sind seit über 40 Jahren ein Familienbetrieb und wollen dies auch nach außen transportieren. Uns geht es gut! Daher wollen wir dieses Gefühl mit Menschen teilen, denen es nicht so gut geht. Wir möchten Wärme schenken.“

📷 Ganz nach dem Motto „Wärme schenken“ wurde eine große Wärmflasche symbolisch für die großzügige Geldspende von Thomas Heuser, Geschäftsführer herotec (l.), an Rudolf Fissahn, 1. Vorsitzender „Enniger Hilft Kindern e.V.“, und Christian Westkämper, 2. Vorsitzender „Enniger Hilft Kindern e.V.“ (r.), übergeben. - Foto: herotec GmbH Flächenheizung, Ahlen



Schmitz Cargobull Azubis mit Sicherheitspreis ausgezeichnet

Die Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM) übergab am 20.11.2020 in einer virtuellen Veranstaltung den Sicherheitspreis „Schlauer Fuchs“ an die gewerblich-technischen Auszubildenden aus der Schmitz Cargobull Ausbildungswerkstatt in Altenberge. Verliehen wurde diese Auszeichnung für ein Entsorgungssystem, das die Arbeitssicherheit und die Ergonomie am Arbeitsplatz verbessert. So entwickelten die Azubis eine automatische Entleerung der Schrottonne sowie einen Seilzug zum Anheben der Restmülltonnen in die hohen Müllcontainer. Das wirkt sich positiv auf die Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeiter aus und mögliche Unfall- oder Verletzungsrisiken können nochmals deutlich reduziert werden.

📷 Gruppenbild der Schlauen Füchse bei Schmitz Cargobull. - Foto: Schmitz Cargobull

Bielefelder insensiv GmbH als Wachstumschampion ausgezeichnet



Die insensiv GmbH aus Bielefeld kann ihren kontinuierlichen Wachstumskurs beibehalten und zählt, wie im Vorjahr zu den am stärksten wachsenden Unternehmen in Deutschland. Das ist das Ergebnis einer Studie, die das renommierte Nachrichtenmagazin FOCUS BUSINESS gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut Statista GmbH durchgeführt hat. Dabei werden in Deutschland die 500 Unternehmen mit dem stärksten prozentualen Umsatzwachstum im Zeitraum von 2016 bis 2019 ermittelt und als „Wachstumschampion“ ausgezeichnet. Mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 34% pro Jahr belegt insensiv insgesamt den 245. Gesamtrang. In der Branche Maschinen- und Anlagenbau konnte der 13. Platz verzeichnet werden. In dem berücksichtigten Zeitraum von 2016 bis 2019 ist nicht nur der Gesamtumsatz des Unternehmens mehr als verdoppelt worden, sondern auch die Mitarbeiterzahl stieg von 40 auf 65 an. Nach dem Erfolg im Vorjahr, konnte insensiv den Award damit nun bereits zum zweiten Mal in Folge gewinnen. „Dass wir diese Auszeichnung zum wiederholten Mal erhalten haben, freut uns sehr und ist eine schöne Bestätigung für das Engagement unseres Teams“, sagt Eike Linnenbrügger, Prokurist und Vertriebsleiter der insensiv GmbH. „Auch wenn die aktuellen Zeiten eine enorme Herausforderung für alle Unternehmen darstellen, wollen wir mit innovativen Ideen weiterhin dafür sorgen, diesen eingeschlagenen Wachstumskurs beizubehalten“. Dies versucht das Unternehmen unter anderem mit seiner neuesten Innovation: Ein Luftreiniger mit zertifizierten HEPA Filtern.

📷 Eike Linnenbrügger, Leiter Marketing und Vertrieb, nimmt die Auszeichnung zum Wachstumschampion entgegen. - Foto: insensiv GmbH

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Das „Supervermächtnis“ – ein Weg zur steuerlichen Optimierung der Testamente von Eheleuten

Eine weit verbreitete Gestaltungsform des Ehegattentestaments ist das sog. Berliner Testament. In seiner einfachsten und häufigsten Variante setzen sich hierin Ehegatten gegenseitig zu alleinigen Erben ein. Erben nach dem Tod des Letztversterbenden werden die gemeinsamen Kinder.

Diese Art der Gestaltung entspricht häufig den Wünschen der Beteiligten: Die Eltern wollen sich zunächst gegenseitig beerben, um insbesondere im Alter abgesichert zu sein. Die Kinder sind bereit, erst dann Erben zu werden, wenn beide Eltern verstorben sind. Das Berliner Testament kann jedoch in erbschaftsteuerlicher Hinsicht Nachteile haben. Falls nämlich der überlebende Ehegatte Vermögen erbt, welches über seinem erbschaftsteuerlichen

Freibetrag liegt, entsteht Erbschaftsteuer.

Dies mag folgender Fall verdeutlichen: Der Erblasser verstirbt und vererbt sein Vermögen im Wert von 1,3 Mio. Euro an seine Ehefrau. Die beiden Kinder sollen später die Mutter beerben. Die Ehefrau hat einen Erbschaftsteuerfreibetrag von 500.000 Euro. Die Differenz (800.000 Euro) unterliegt der Erbschaftsteuer. Die Steuerfreibeträge der Kinder (400.000 Euro pro Kind) werden „verschenkt“. Verstirbt später

die Mutter, fällt erneut Erbschaftsteuer an, soweit der Nachlasswert den Freibetrag der Kinder übersteigt.

Was können Ehegatten tun, die dem Modell des Berliner Testaments gerne folgen, sich aber die Möglichkeit offenhalten möchten, auch die Freibeträge der Kinder ganz oder teilweise zu nutzen? Hierfür hat die Praxis das sog. Supervermächtnis erfunden. Darin ordnen die Eheleute an, dass der überlebende Ehegatte allen oder einzelnen Kindern (irgendwelche) Werte aus dem Nachlass des erstversterbenden Ehegatten zukommen lassen kann. Dies kann z. B. Geld sein. Möglich sind aber auch Immobilien oder andere Vermögensgegenstände. Der überlebende Ehegatte bestimmt, welches Kind was erhält. Dabei kann er die Kinder gleich behandeln, muss das aber nicht. Das Supervermächtnis gibt ihm die Möglichkeit, Kindern aus dem Vermögen des erstversterbenden Ehegatten etwas zukommen zu lassen. Hierzu verpflichtet ist der überlebende Ehegatte nicht.

Die Idee des sog. Supervermächtnisses ist bereits Jahrzehnte alt. Zum Teil wird hiergegen vorgebracht, dass es sich um einen Umgehungsversuch zur Vermeidung von Erbschaftsteuer handele. Tatsächlich gibt es aber bis heute keine veröffentlichte





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

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

Jutta Jelinski



Dr. Josef Heimann, LL.M., Rechtsanwalt und Notar mit Amtssitz in Paderborn
 Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Fachanwalt für Erbrecht

wird. Das ist auch richtig. Warum sollte der Gebrauch eines zivilrechtlich möglichen Instruments (Bestimmungs- und Zweckvermächtnis) zur Erreichung steuerlich zulässiger Ziele (Ausnutzung von Freibeträgen) einen Gestaltungsmissbrauch darstellen?

Aus steuerlicher Sicht empfehlenswert sind allerdings Regelungen im Testament, wonach das Supervermächtnis vom überlebenden Ehegatten binnen einer bestimmten Frist zu erfüllen ist. Steuerlich nicht anerkannt würde ein Supervermächtnis, wenn es erst beim Tod des zweiten Elternteils zu erfüllen wäre. Wichtig ist weiterhin, dass im Testament die Motivation des Supervermächtnisses beschrieben wird (Abfindung der Kinder dafür, dass sie erst im zweiten Erbfall Erben werden, und Ausnutzung erbschaftsteuerlicher Freibeträge).

Das Supervermächtnis stellt jedenfalls dann einen empfehlenswerten Baustein von Ehegattentestamenten (oder -erbverträgen) dar, wenn der künftige Nachlass möglicherweise so groß ist, dass die Entstehung von Erbschaftsteuer nicht ausgeschlossen werden kann.

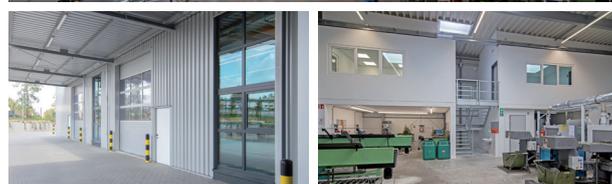
Entscheidung eines Finanzgerichts, welche die steuerliche Anerkennung des Supervermächtnisses verneint.

Hieraus kann nur der Schluss gezogen werden, dass es seinen Zweck erfüllt und von den Finanzämtern anerkannt

/// www.brandi.net;
 Autor Dr. Josef Heimann

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

WIGOS WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT OSNABRÜCKER LAND MBH

WIGOS: Anschaffung von Batteriespeichern für Unternehmen jetzt förderfähig

Das Land Niedersachsen fördert die Anschaffung von Batteriespeichern für Photovoltaik-Anlagen durch Unternehmen: Darauf wies jetzt die Wirtschaftsförderung des Landkreises Osnabrück, WIGOS, hin.

Bis zu 40 Prozent der Speicherkosten werden von der NBank als Förderbank des Landes Niedersachsen dabei bezuschusst“, erläutert Robert Kampmann vom UnternehmensService der WIGOS. Die Bezuschussung erfolgt bei Anschaffungen in Verbindung mit dem Neubau oder der Erweiterung einer bestehenden PV-Anlage. „Unternehmen sollten bei einer Antragstellung unbedingt darauf achten, diesen rechtzeitig zu stellen, denn die Maßnahme darf zum Zeitpunkt der Antragstellung noch nicht begonnen worden sein“, so Kampmann weiter.

„Das Förderprogramm ist eine hervorragende Ergänzung zu den kostenfreien Impulsberatungen für Unternehmen, die die WIGOS zu den Themen Energieeffizienz und Solar in Zusammenarbeit mit der Klimaschutz- und Energieagentur Niedersachsen, KEAN, anbietet“, zeigt sich der WIGOS-Mitarbeiter überzeugt. Bei den Impulsberatungen wird im Rahmen einer Besichtigung und eines Beratungsgesprächs durch einen Fachberater und einen Mitarbeiter der WIGOS der aktuelle Sachstand im Unternehmen zum jeweiligen Thema evaluiert. Auf dieser Basis erhalten die teilnehmenden Firmen dann Vorschläge, welche Maßnahmen für den Betrieb dann jeweils als nächste Schritte besonders zielführend sind und welche Fördermöglichkeiten bestehen. All diese Infos fließen dann in einen zusammenfassenden Bericht, welcher dem Unternehmen einen klaren Weg skizziert. Ein Angebot, das bei den Unternehmen in der Region ankommt: So wurden im Landkreis Osnabrück bisher niedersachsenweit die meisten Impulsberatungen zum Thema Energie- und Materialeffizienz durchgeführt. Auch bei den



Im niedersächsischen Vergleich sind die Unternehmen im Landkreis Osnabrück bei der Nutzung der Impulsberatungen zum Thema Solar „ganz vorn dabei“.

Solarberatungen ist man direkt hinter der Region Hannover auf Platz 2 „top dabei“. „Die WIGOS bietet gemeinsam mit fachlichen Partnern noch eine Reihe von weiteren kostenfreien Impulsberatungen, beispielsweise zu den Themen Digitalisierung, Innovation, Unternehmensnachfolge und nachhaltige Unternehmensmobilität“, zeigt Kampmann weiter auf. Darüber hinaus hätte man in den vergangenen Monaten eine Reihe von ebenfalls kostenfreien UnternehmensChecks als niedrigschwelliges Unterstützungsangebot etabliert. Dies unter anderem zu den Themen Azubimarketing, zur Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells, über die Nutzung der VR/AR-Technik im Unternehmen oder auch zu Internationalisierungsbestrebungen. „Alle diese Angebote haben wir im Rahmen unserer Corona-Unterstützung zusammengefasst in dem Projekt „#impulsefürdenneustart“. Nähere Informationen hierzu sind zu finden im Internet unter:

/// www.wigos.de/neustart

Wir stehen auch auf Stahl. Nur anders!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

www.stahlhallen-janneck.de
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0

DETEKTEI
Rolf Raschke

gegr. 1968 www.detektei-raschke.de
Tel.: 05203.5588 · Mobil: 0171.2211256
DSGVO - KONFORME ERMITTLUNGEN



Mit Strategie und Effizienz zum
Online-Erfolg im B2B-Marketing.

Steigern Sie kontinuierlich Ihre
Sichtbarkeit, generieren Sie
Leads und erzielen Sie
hochwertigen Traffic.

 05223 68686-16

MORE
IMPRESSIONS!

 **WAN**
marketing
kommunikation

32257 Bünde · info@wan-online.de · www.wan-online.de

BUNDESVERBAND HOLZPACKMITTEL · PALETTEN · EXPORTVERPACKUNG E.V.

Schnittholz das neue Klopapier?

Holzmarkt setzt HPE-Branche unter Druck

Die Holzpackmittelbranche habe derzeit mit einer besonderen Situation auf dem Holzmarkt zu kämpfen, warnt Marcus Kirschner, Geschäftsführer des Bundesverbands Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V. „Bezahlbares Holz in guter Qualität wird immer knapper.“ Erste Unternehmen berichten von Lieferausfällen für bestimmte Sorten.

Für gute Qualitäten von Schnittholz schießen die Marktpreise einerseits wegen der hohen Nachfragen aus dem Bausektor sowie aus Übersee und den europäischen Nachbarländern steil nach oben. Aber auch die hohen Materialverluste durch die großen Schadholzmengen tragen zu der besorgniserregenden Entwicklung bei. Bei den Holzpackmittelherstellern steigt der Aufwand zur Holzsortierung deutlich an. Zusätzlich verschärft wird die Situation durch die weit verbreiteten Einschlagstopps für Frischholz und das containerweise nach China versendete Rundholz. In der Folge wird gute Qualität für die Branchenunternehmen rar, um die Kundenanforderungen wie gewohnt erfüllen oder überhaupt den Export in bestimmte Länder sicherstellen zu können. In der Branche mehren sich Berichte, dass bestimmte Sortimente dieses Jahr und auch zu Beginn kommenden Jahres nicht mehr lieferbar sind. Ange-

sichts der unsäglichen Klopapiertiraden jetzt auch bei Schnittholz von Hamsterkäufen zu sprechen, wäre vielleicht etwas weit hergeholt – durch den Ausfall von alternativen Liefermöglichkeiten aus Nord- und Osteuropa scheint es aber kein großer Schritt mehr bis dahin zu sein. Zudem profitieren Baumärkte und die Möbelindustrie von dem durch die Corona-Reisebeschränkungen verfügbaren „Urlaubsgeld“, woraus eine enorme Nachfrage nach Holz und Holzwerkstoffen resultiert.

Doch nicht nur die bei Schnittholz bedrohliche Preisspirale führt zu negativen Effekten aufseiten der Hersteller von Paletten, Kisten, Exportverpackungen und Kabeltrommeln. Hinzu kommt, dass wichtige Kundenbranchen wie die Automobilindustrie und deren Zulieferer einen massiven strukturellen Wandel durchleben. Gepaart mit den bekannten Corona-bedingten Problemen, wie Quarantänen oder Lock-downs, entsteht ein Cocktail, der zu extrem volatilen Auftragseingängen führt. Steigende Fixkostenanteile, Rüstkosten und letztlich geringere Deckungsbeiträge sind die Folge.

„Schlussendlich ist der Auftragseingang sehr unbeständig“, beschreibt Kirschner die Situation. „Die Preisbereitschaft der Kunden tendiert teilweise gegen null, und Corona gibt



Prüfung und Sortierung der Holzqualität



der Planbarkeit den Rest.“ Kirschner appelliert deshalb abschließend, sich der jahre- und teilweise jahrzehntelangen Geschäftsbeziehungen zu erinnern: „In guten und nachhaltig langfristig orientierten Geschäftsbeziehungen sollte man in guten wie in schlechten Zeiten zusammenstehen. Ansonsten verlieren am Ende alle: der Palettenhersteller, weil er den Kunden verliert, und der Kunde, weil er seine Ware nicht vom Hof bekommt. Nur gemeinsam wird man die (Corona)-Krise meistern.“



Viel Schadholz im Wald

/// www.hpe.de

UNTERWEGS FÜR SIE

Ihre Werkverkehre von BOLL.

Mit unseren Logistikdienstleistungen bringen wir Sie nach vorne! Individuell abgestimmte Logistiklösungen tragen zu Ihrem Geschäftserfolg bei. Mit dem strategischen Outsourcing Ihrer Werkverkehre können Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren- wir sind Ihr kompetenter Partner für die Logistik.

• INDIVIDUELLE
FUHRPARKGESTELLUNG



• QUALIFIZIERTES
FAHRPERSONAL



• OPTIMIERUNG
IHRER LOGISTIKPROZESSE



• WERKVERKEHR
ZUM FIXKOSTENPREIS



• FUHRPARKDISPOSITION
UND AUFTRAGSABFERTIGUNG



• TRANSPARENZ
DER LOGISTIKABLAUFE



BOLL | Logistik

Georg Boll GmbH & Co. KG Schützenhof 40-56 49716 Meppen Tel. 059 31 402-124 www.boll-logistik.de info@boll-spedition.de

GEORG BOLL GMBH & CO. KG

Umdenken in der Beschaffungslogistik

BOLL geht von veränderten Kundenansprüchen aus

Beschaffungslogistik – Wikipedia erklärt es wie folgt: „Der Begriff Beschaffungslogistik als Teil der Beschaffung und der Logistik bezeichnet in der Betriebswirtschaftslehre den Prozess des Wareneinkaufs bis zum Transport des Materials zum Eingangslager oder zur Produktion. Sie verbindet damit die Absatzlogistik der Lieferanten und die Produktionslogistik eines Unternehmens ...“. Soweit die grobe Definition.

War es in früheren Zeiten normal, eigene Läger zu unterhalten und sich entsprechend zu bevorraten, ging man mit zunehmendem industriellen Wachstum und einer Hochzinsphase dazu über, auftragsbezogen zu bestellen, um die Lagerdauer einzelner Produkte zu verkürzen, Kosten zu sparen und die Kapitalbindung zu reduzieren. Höhepunkte dieser Entwicklung stellten bis vor Kurzem Just-in-Time (JiT) und als finale Steigerung Just-in-Sequence-Lieferungen (JiS) dar. Beide Systeme haben ihren Ursprung in der Automobilindustrie. Bei JiT-Transporten treffen die geordneten Güter im tatsächlichen Bedarfsmoment beim Kunden ein und werden dort umgehend ihrer jeweiligen Bestimmung zugeführt, während JiS-Lieferungen nicht nur zum definierten Zeitpunkt, sondern darüber hinaus auch noch reihenfolgesynchron abgewickelt werden. Hierbei wird die benötigte Menge an Modulen rechtzeitig und in der festgelegten Reihenfolge zugestellt. Dieses Verfahren findet beispielsweise Anwendung bei der Endmontage von Fahrzeugen, indem die jeweiligen Teile entsprechend der vorgegebenen Reihenfolge auf dem Montageband bereitgestellt werden. Beide Systeme bergen aber durchaus auch Gefahren



Ulrich Boll, Geschäftsführer der Georg Boll GmbH & Co. KG

in sich, denn der Warenempfänger ist abhängig von der Zuverlässigkeit seines Lieferanten und einer reibungslosen Kommunikation. Gibt es hier Probleme, kann es aufgrund fehlender Ware zum Produktionsstillstand kommen, der wiederum einen Rattenschwanz an Konsequenzen nach sich zieht.

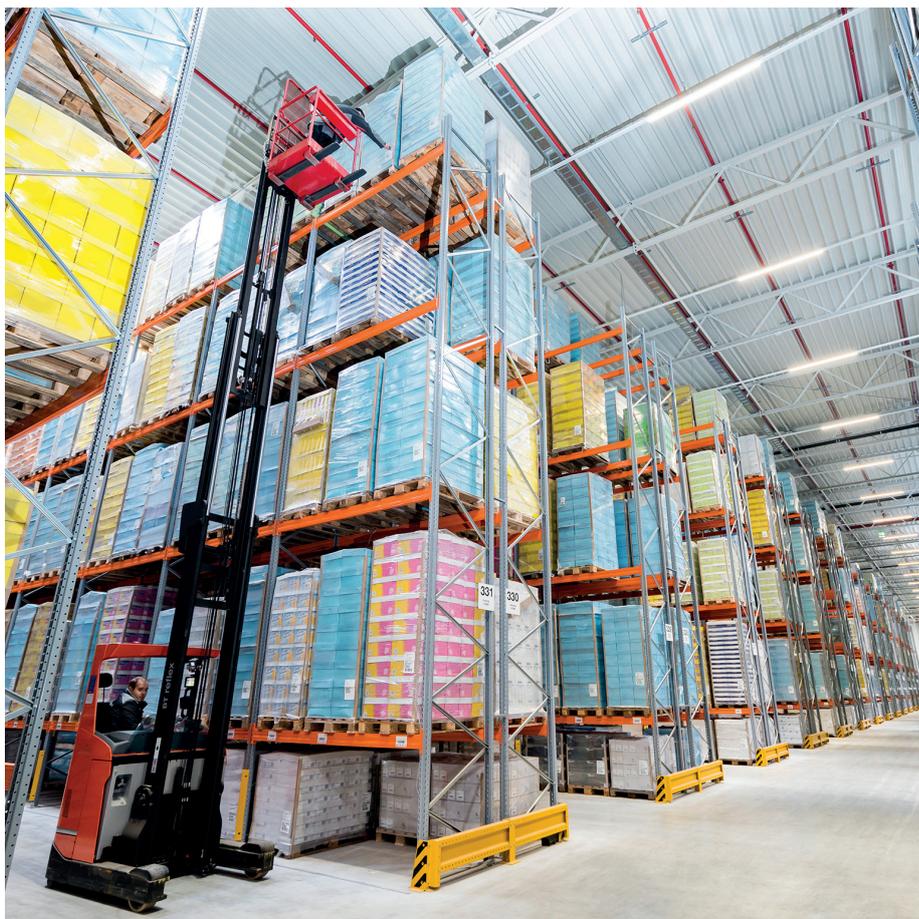
Die gegenwärtige Situation unter dem Eindruck von COVID-19 sowie die Auswirkungen der aktuell vorherrschenden Niedrigzinspolitik haben bei vielen Unternehmen ein Umdenken bewirkt. Statt zu sparen, wird das vorhandene Kapital in Sachwerte investiert – eine Erhöhung der Bestandsreichweiten ist wieder angesagt, und die Vorteile liegen auf der Hand. Kommt es – wie zu Beginn der Corona-Krise – zur Unterbrechung von Lieferketten, kann mit einem Materialpuffer die Produktionskontinuität sichergestellt werden. Weitere Pluspunkte dieser Art der Beschaffungslogistik sind eine gewisse

Unabhängigkeit vom Lieferanten sowie von der jeweiligen Marktsituation, was gerade bei knappen Gütern eine nicht unwesentliche Rolle spielt, erinnern wir uns doch noch gut an die diesjährigen Versorgungsengpässe bei Medizin- und Pharmaprodukten. Aber auch der monetäre Aspekt spricht für eine Vorratsbildung, denn etwaige Preisschwankungen können ausgenutzt und Rabatte für die Abnahme großer Liefermengen erzielt werden.

„Viele Produzenten scheuen allerdings die Investitions- und Wartungskosten eines eigenen Lagers oder haben schlichtweg keinen Platz“, so Ulrich Boll, Sprecher der BOLL-Geschäftsführung. Die Lösung bieten in diesem Fall Logistikunternehmen, die entsprechende Lagerkapazitäten inklusive der dazugehörigen Dienstleistungen zur Verfügung stellen. So kann der Kunde hier neben der Ein- und Auslagerung seiner Waren auch auf Services wie Beratung, Konfektio-

nierung, Kommissionierung und den Transport zurückgreifen, spart zudem Kosten für eigenes Personal und muss sich im Falle von saison- oder konjunkturbedingten Schwankungen keine Gedanken über Leerkosten bei einer suboptimalen Lagerauslastung machen. „Besonders unter den aktuellen Gegebenheiten erkennen die Kunden die Vorteile der Fremdlagerung mit all' ihren Annehmlichkeiten“, beschreibt Ulrich Boll die gegenwärtige Entwicklung, von der er glaubt, dass sie nicht nur ein der Situation geschuldetes Strohfeuer, sondern durchaus eine langfristige Perspektive darstellt.

Die Georg Boll GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Meppen unterhält insgesamt vier Niederlassungen im Emsland und erwirtschaftet heute mit rund 500 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 40 Mio. Euro.



/// www.boll-spedition.de

UNSER LEASINGANGEBOT

Opel Combo Cargo Selection, 1.5 Diesel
56 kW (76 PS) Start/Stop, 6d-TEMP 5-Gang

Monatsrate zzgl. MwSt. **145,- €**

AUSSTATTUNG

- Bergfahr-Assistent
- Halogen-Scheinwerfer
- Radio mit Bluetooth
- Adaptives Bremslicht
- Außenspiegel elektrisch & beheizbar

UNSER BARPREIS
11.990,- €
zzgl. MwSt.



Angebot für
Gewerbetreibende

AUTOHAUS WIENS

DAS OPEL GEWERBE- & FLOTTENZENTRUM IM MÜNSTERLAND



Kraftstoffverbrauch¹ in l/100 km, innerorts: 4,9-4,7; außerorts: 4,0-3,9; kombiniert: 4,3-4,2; CO₂-Emission, kombiniert: 113-111 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151). Effizienzklasse B

Ein Angebot (Bonität vorausgesetzt) der Opel Bank S.A. Niederlassung Deutschland, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim, für die Autohaus Wiens GmbH & Co. KG als ungebundener Vermittler tätig ist. Es handelt sich um ein repräsentatives Angebot gem. § 6a Preisangabenverordnung. Nach Vertragsabschluss steht Ihnen ein Widerrufsrecht zu. Alle Preisangaben verstehen sich inkl. MwSt. Der Leasinggeber verlangt einen Abschluss einer Vollkaskoversicherung. Gesamtbetrag ist Summe aus Leasingsonderzahlung und monatlichen Leasingraten. Abrechnung von Mehr- und Minderkilometern (Freigrenze 2.500 km) sowie ggf. Schäden nach Vertragsende.

Ihr Autohaus
WIENS

Autohaus Wiens GmbH & Co. KG
Münsterstr. 60 • 48727 Billerbeck
Tel.: +49(0)2543/2323-20 • www.opel-wiens.de

NEOTECHNIK FÖRDERSYSTEME GÖTHE & PRIOR GMBH & CO. KG

Zwischen Tradition und Moderne

Die Paderborner Brauerei blickt auf eine fast 150-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Allerdings ist diese reiche Tradition für das Brauunternehmen bei Weitem kein Grund, in der Vergangenheit zu weilen. Stattdessen investiert man konsequent in die Zukunft – und setzt in der Intralogistik auf moderne Automatisierungslösungen, made by Linde. Hierzu ein Interview mit Abfüllungsleiter Uwe Bernardy.

Herr Bernardy, was war der Auslöser dafür, über ein automatisiertes Fahrzeug nachzudenken und dann auch in Ihrer Intralogistik einzusetzen?

UWE BERNARDY Also die Ausgangssituation war wie folgt: Wir bekommen von unseren Kunden Rücklaufleergut; allerdings enthält das nicht ausschließlich unsere Produktionsflaschen, sondern auch verschiedene Flaschentypen pro Leergutkiste. Ein Sortierroboter „fischt“ dann die unterschiedlichen Flaschen aus den unsortierten Kisten und ordnet sie sortenrein in neue Kisten ein. Danach fahren die sortierten Kisten über eine Kammbahn in Richtung Palettierung. Und das ist der Punkt, den wir automatisiert haben. Das Beladen der Paletten wurde händisch ausgeführt, was über eine Acht-Stunden-Schicht harte körperliche Arbeit darstellte. Nachfolgend mussten die fertigen Paletten außerdem noch an einen bestimmten Übergabepunkt weitertransportiert werden. Eine Option wäre gewesen, zusätzliche sechs verschiedene Palettenbahnen zu installieren. Das hätte aber viel Platz gebraucht und hohe Instandhaltungskosten verursacht. Die viel bessere und platzsparende Lösung war es, eine Kombination aus einem Beladeroboter und dem Linde fahrerlosen Transportsystem (FTS) Typ L-MATIC von NEOTECHNIK einzusetzen.

Wie läuft der automatisierte Prozess jetzt ab? Was ist die Aufgabe des neuen FTS?

UWE BERNARDY Der Anlagenaufbau ist kreisförmig: In der Mitte steht der Beladeroboter, der die Kisten sortenrein in Lagen auf eine Palette stapelt. Das sind dann also entweder 40 oder 48 Kisten pro Palette. Der Beladeroboter sendet nach Fertigstellung einer Palette ein Signal, das dem Linde-FTS sagt, an welche Position es fahren muss, um die Palette abzuholen, bevor es sie an den Übergabepunkt transportiert. Dank der verwendeten Geonavigation mittels Lidarlasern konnten wir auf zusätzliche Navigationshilfsmittel verzichten und mussten nicht einmal Metallschleifen in den Fußboden oder Reflektoren an die Wände einarbeiten, um die Wege festzulegen.

Wie wurde das Thema Akkuladezeiten gelöst?

UWE BERNARDY Das war ein wichtiger Punkt für uns. Wenn die Ladezeit beispielsweise mehr als 30 Minuten betragen



hätte, wäre das Projekt nicht umsetzbar gewesen, weil in dieser Ladepause so viel Leergut auflaufen würde, dass die Hauptabfüllanlage zum Stehen käme. Das haben wir aber schon vor der Implementierung in der Simulation des Anlagekonzepts mit der Firma NEOTECHNIK geprüft. Erfreulicherweise genügen der Lithium-Titan-Oxid-Batterie im FTS bereits acht Minuten zur Wiederaufladung. Das konnten wir als Puffer einrichten. Bei Bedarf fährt das FTS dann einfach von selbst an eine Docking-Station und holt sich den Strom, den es braucht.

Das klingt, als wären Sie sehr zufrieden mit der Anschaffung?

UWE BERNARDY Absolut. Zusammenfassend konnten wir mit der Kombination aus Beladeroboter und Linde-FTS von NEOTECHNIK unsere Produktivität erhöhen, sind auch für die Zukunft flexibler, was Schwankungen im Leergutaufrufen betrifft – und haben die Arbeitssicherheit entscheidend verbessert, indem die körperlich anstrengenden Tätigkeiten nun von einer Maschine übernommen werden. Das kam auch bei unserem Personal entsprechend gut an.

/// www.neotechnik.de

HEGGEMANN AG

HEGGEMANN AG baut Testcenter für neue Mobilität am Flughafen PAD

Auf dem Grundstück der HEGGEMANN AG direkt am Flughafen PAD entsteht derzeit ein neues markantes Gebäude. In dem über 13 m hohen Neubau werden in naher Zukunft sowohl neue Mobilitätskonzepte für die Luftfahrt als auch komplette Flugzeugfahrwerkssysteme getestet.

In dieser schwierigen und unternehmerisch herausfordernden Zeit setzt HEGGEMANN damit ein sichtbar positives Zeichen und investiert einen hohen sechsstelligen Betrag in die Zukunft des familiengeführten Unternehmens in Büren Ahden.

Mobilität ist die Voraussetzung für eine industriell geprägte Gesellschaft, aber auch ein Grundbedürfnis der Menschen. Die Luftfahrt als ein wesentlicher Bestandteil dieser Mobilität befindet sich aufgrund der aktuellen Krise, aber auch aufgrund der Anforderungen in Bezug auf den dringend notwendigen Klimaschutz im Umbruch. Sowohl Fluggeräte wie Lufttaxis und Transportdrohnen als auch neuartige Antriebe, die besonders lärm- und emissionsarm sind, werden derzeit überall auf der Welt im Rahmen von vielversprechenden Projekten entwickelt. Als langjähriger Partner für die internationale Luftfahrtindustrie ist die HEGGEMANN AG bereits in viele dieser innovativen Projekte bei der Entwicklung und Herstellung komplexer Systeme involviert. Mit dieser Investition rundet die HEGGEMANN AG Ihr Portfolio als Technologieunternehmen gemäß Ihrem Unternehmensmotto „360° – from Engineering to Production“ ab.

Dazu Entwicklungsleiter Dr. Thomas Meyer: „Die Möglichkeit, die von uns ausgelegten und gefertigten Strukturen und Fahrwerkssysteme jetzt auch bei HEGGEMANN mit einer derartigen Testvorrichtung verifizieren zu können, ist

für Unternehmen vergleichbarer Größe weltweit einzigartig und verkürzt die Entwicklungszyklen für unsere Kunden signifikant.“ In dem neuen Testcenter können ganze Zellen und Strukturen von neuartigen Fluggeräten sowie komplette Flugzeugfahrwerkssysteme bis zu der Größe eines Airbus A320 Bugfahrwerks getestet werden. Da nirgendwo die Sicherheitsanforderungen so hoch sind wie in der Luft, werden mit den Tests die Landungen sowohl im Normal- als auch im Notfall simuliert. Dazu werden die zu testenden Bauteile und Systeme auf einer Höhe von bis zu 9 m fixiert und mit Gewichten von bis zu 15 t beaufschlagt. Sobald die gesamte Messtechnik und die Hochgeschwindigkeitskameras eingerichtet sind wird der Versuch gestartet. Der Prüfkörper fällt seitlich geführt im freien Fall bis auf eine Messplatte wo sämtliche Reaktionskräfte erfasst und über eine eigens programmierte Auswertungssoftware dokumentiert werden. Neben dem eigentlichen Landestoß kann bei Flugzeugfahrwerken dabei das Rad im Test mit bis zu 350 km/h angedreht werden, um die real auftretenden Belastungen darzustellen. Mit diesen Testergebnissen wird die Entwicklung der Systeme optimiert, um letztendlich bei minimalem Bauteilgewicht die maximale Sicherheit der Passagiere gewährleisten zu können.

/// www.heggemann.com



Kompetente Partner für individuelle Lösungen

Verpackung · Verpackungsmittel · Dienstleistungen



KIPA Industrie-Verpackungs GmbH · www.KIPA.de

KIPA Kisten + Paletten GmbH · www.KIPA-PALETTEN.de

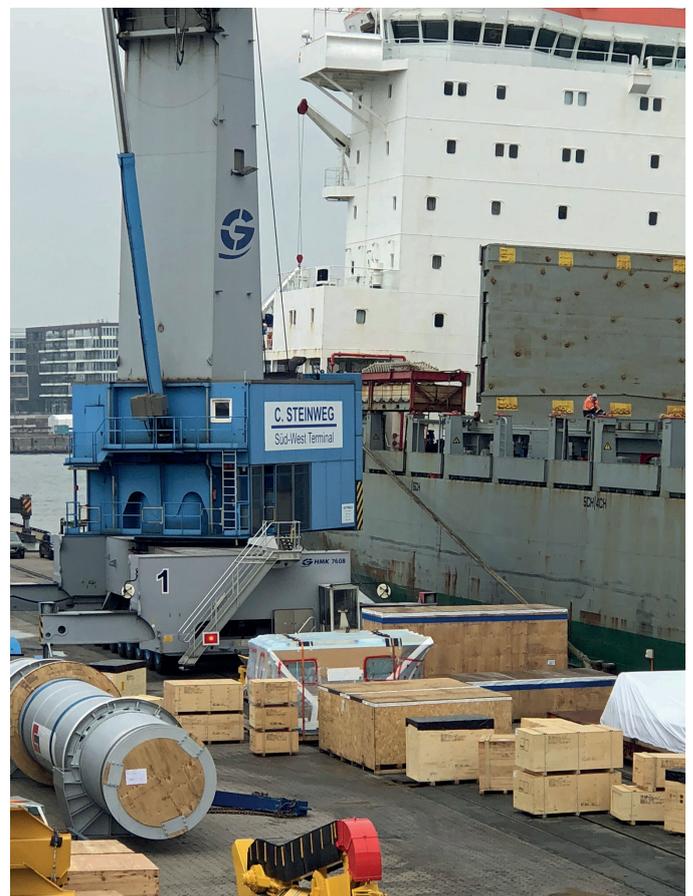
KIPA INDUSTRIE-VERPACKUNGS GMBH

Passgenaue Dienstleistungen in Corona-Zeiten: HPE-Unternehmen bieten Sicherheit in unsicheren Zeiten

Schon vor der Krise war es für die Unternehmen der Holzpackmittelbranche wichtig, neben dem Kerngeschäft Verpackung und Versand auch andere Dienstleistungen professionell und dauerhaft für die Kunden sicherzustellen. „Dies ist nun wichtiger denn je geworden“, sagt der Geschäftsführer des Bundesverbandes Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V., Marcus Kirschner, und erklärt die derzeitigen Herausforderungen für die Branche.

Nach wie vor reisen wertvolle Güter auf und in Holzpackmitteln und Exportverpackungen der HPE-Mitglieder sicher und gut um die Welt. Daran ändert offensichtlich auch COVID-19 nichts. „Ganz gleich, wie schwer oder leicht, wie groß oder wie klein, wie verschachtelt oder geradlinig ein Gut ist – auf die maßgenaue, hochstabile Verpackungs- und Transportlösung kommt es ganz besonders an“, zählt Kirschner die Facetten eines Packstücks auf. Auch weiterhin gilt: Ohne gute Vorbereitung funktioniert ein Transport auf dem Wasser, in der Luft, auf der Schiene oder Straße auf keinen Fall. So weit, so wie immer bei den Qualitätsbetrieben der Holzpackmittelbranche.

Da aber aufgrund der Corona-Kontaktbeschränkungen derzeit weder die Auf- und Abbauten von Gütern beim Kunden noch die Abnahmen bereits installierter Maschinen und Anlagen wie üblich möglich sind, schärfen Holzpackmittelhersteller ihre Leistungsprofile in vielerlei Hinsicht – und unterstützen dabei ihre Kunden auf deren Weg durch die Krise.



Breakbulk am Terminal im Hamburger Hafen.

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



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



www.meisterstueck.de · gewerbepbau@meisterstueck.de

Corona, explodierenden Holzpreisen und einer schwierigen Verfügbarkeit von Holz in den notwendigen Qualitäten zum Trotz, wird erstaunlich kreativ nach Lösungen für die besonderen Anforderungen der Kunden gesucht. Neben individuellen Lieferzeiten und persönlichen Schnelllieferprogrammen, womit die HPE-Unternehmen unmittelbar auf die täglich neuen Logistikherausforderungen während der



Aufwändig verpacktes Stückgut wird für den Transport im Flugzeug verladen.



Paletten erbringen im Hochregallager Höchstleistungen.

Pandemie reagieren, sind anforderungsgerechte und sichere Einlagerungen für Packstücke jeder Form und jedes Gewichts ein weiterer wichtiger Baustein dieser Dienste. Adäquate Lagerflächen wie auch eine sorgfältige Wartung und Instandhaltung von Verpackungen während der Lagerdauer sind gleichermaßen Muss wie Selbstverständlichkeit. Auch Mehrwegsysteme für intra- oder interlogistische Anwendungen sind unabdingbare Leistungen der Holzpackmittelindustrie, die den Kunden einen optimalen Schutz und kosteneffizienten Transport ihrer Güter sicherstellen. Immer mehr Branchenunternehmen werden in Kaizen- und Kanban-Prozesse der Kunden eingebunden, wodurch sich Planbarkeit und Verfügbarkeit für beide erhöhen. Ziel ist ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess im Rahmen ganzheitlicher Liefer- und Lagerungssysteme.

„Dabei ist es unerheblich, ob es sich um Paletten, Kisten, Exportverpackungen oder Kabeltrommeln handelt. Bei

allen Arten von Holzpackmitteln heißt es, gemeinsam und partnerschaftlich diese Krise zu meistern. Wer sich bisher aufeinander verlassen hat, kann dies auch weiterhin tun. Was die Branche nach wie vor ausmacht, sind ihre Flexibilität, langjährige Erfahrungen, spezifisches Know-how sowie der Mut, Neues zu wagen“, erklärt der HPE-Geschäftsführer abschließend. „Mit dem Ausgangsmaterial Holz steht nicht nur ein hochflexibles und nachhaltiges Produkt zur Verfügung. Kreativ mit den Corona-bedingten Herausforderungen umzugehen, hilft, auch zukünftige Aufgaben maßgeschneidert und individuell zu bewältigen. Nur durch dieses Zusammenspiel ist es den HPE-Mitgliedsunternehmen möglich, weiterhin Produkte und Dienstleistungen über den üblichen Standard hinaus zu liefern.“

/// www.kipa.de

Skalierbare Lösungen für den Mittelstand

Fahrerlose Transportsysteme Linde L-MATIC

Linde Material Handling

Linde

NEOTECHNIK

Neotechnik Fördersysteme
GmbH & Co. KG
Piderits Bleiche 8

33689 Bielefeld

+49 (0)5205 / 9980-0
www.neotechnik.de



**IM GESPRÄCH MIT
Stefan Plüth**

Was haben Ikea, die ERGO Versicherung oder die Flughafentower vom Airport Frankfurt und Berlin (BER) gemeinsam? Überall dort sind die Produkte der DEOS AG zur Gebäudeautomation im Einsatz und sorgen für ein Höchstmaß an Energieeffizienz und Klimakomfort. Jetzt wird es klar: Wir haben es bei der DEOS AG mit einem veritablen Hidden Champion zu tun.

Der Ursprung des Unternehmens liegt am Dortmund-Ems-Kanal in Rheine. Begonnen hat alles 1967 als Ein-Mann-Unternehmen – die „Plüth Energietechnik“. Nach kontinuierlicher Expansion und dem Aufbau weltweiter Standorte mit rund 200 Beschäftigten steht das inhabergeführte Familienunternehmen heute unter der Leitung von Stefan Plüth als Vorstandsvorsitzendem. „Der Wandel in eine Aktiengesellschaft war Teil der Internationalisierungsstrategie, und die Umbenennung in DEOS (Digitale Energie Optimierungs Systeme) war ebenfalls notwendig, weil das deutsche Ü bei der Aussprache der alten Firmenbezeichnung im englischsprachigen Raum hinderlich ist“, so Stefan Plüth.

Worum es geht. Die DEOS Firmenzentrale.

Bei der DEOS AG geht es um Energieeinsparung und Klimakomfort in Nicht-Wohngebäuden. Die Firma entwickelt, produziert und vertreibt intelligente Lösungen sowie Dienstleistungen für die Gebäudeautomation in Hotels, Bürogebäuden, Kliniken, Bildungseinrichtungen etc.

Die rund 350 zertifizierten DEOS Systempartner integrieren weltweit die Produkte zu einer gebäudeindividuellen Gesamtlösung und regeln so effizient Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HLK).

Beim Neubau der DEOS Firmenzentrale in 2014 hatte Stefan Plüth die Idee, dass die Gebäudestilette die Form eines Lüftungskanals haben soll und damit das Kerngeschäft widerspiegelt. Die allerersten Gebäudeentwürfe stammten aus seinem Kopf und wurden auch so umgesetzt.

Mit diesem Hintergrundwissen ist es noch spannender, das fulminante Unternehmensgebäude mit seinen 2.700 m² zu betrachten. „Das ganze Gebäude ist ein Showcase, und wir setzen in diesem Büro-, Forschungs- und Schulungszentrum unsere eigenen Produkte ein. So erleben Interessenten die Wirkung einer optimalen Gebäudeklimatisierung und demonstrieren dessen einfache Bedienung“, so Plüth weiter. „Wir haben auch unsere patentierte Lüftungsregelung, mit der man viel Energie spart, eingesetzt.“ Darum geht es – Effizienz im Zeichen der Energiewende. Was vielen nicht klar ist: Ungefähr ein Drittel der Gesamtenergie in Deutschland wird in Gebäuden verbraucht und dort in Bereichen der Wärme-/Kälteerzeugung. „Wenn ich es mit den Produkten der DEOS AG und der Gebäudeautomation schaffe, den Energiebedarf in Gebäuden um 30 bis 50 Prozent zu reduzieren, dann haben wir schon verdammt viel erreicht.“



Foto links: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de; Foto rechts: DEOS AG



Die Firmenzentrale ist in vielen Bereichen ein Vorzeigebauwerk und unterstreicht die Kompetenz des Unternehmens. Von der Integration aller notwendigen technischen Anlagenteile auf die DEOS Plattform, die Regelung der HLK-Anlagen und damit des Raumklimas sowie dessen Bedienung über Tablets und Apps – klar, der Hausmeister von heute braucht keinen Schlüsselbund mehr, Touchscreen heißt die Lösung. Über allem stehen die Einfachheit sowie die Effektivität. Die Firmenzentrale der DEOS AG galt lange Zeit als eines der energieeffizientesten Bürogebäude Europas. Die Fenster Verschattung der DEOS Büros erfolgt vollautomatisch je nach Wetterlage, und die Beleuchtung in der Zentrale arbeitet nach dem HCL (Human Centric Lighting, dem Biorhythmus des Menschen angepasstes Licht)-Prinzip zur Verbesserung des Wohlbefindens und der Konzentration. Auch die 1.494 m² große Aluminiumfassade ist besonders. Sie ist Titandioxid-beschichtet, besitzt einen abnutzungs-freien Selbstreinigungseffekt und reinigt täglich die Außenluft wie 120 Bäume. Der Unternehmer Plüth mag es, mit gutem Beispiel voranzugehen. Gelebte Firmenphilosophie und Authentizität. Im DEOS Hauptsitz befindet sich ebenfalls die eigene SMD-Fertigungsstraße [surface-mounted-devi-

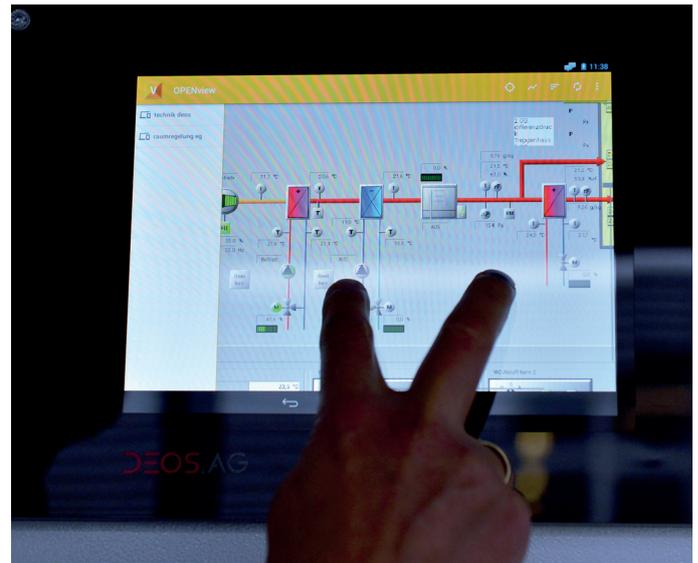
ce]. Hier werden jeden Tag die Platinen der DEOS-eigenen Produkte wie Gebäudecontroller (DDC), IO-Module oder LVB in höchster Geschwindigkeit und Präzision bestückt. Maximal 25.700 Bauteile können pro Stunde automatisch platziert werden. Dabei werden die winzig kleinen Komponenten-Laser justiert und so mit einer Positionsgenauigkeit von von 0,05 mm gesetzt. 100 % made in Germany. „Sie sehen, wir sind anders als unsere Marktbegleiter“, so Stefan Plüth mit einem Schmunzeln im Gesicht. Man kann es auch als Besucher sofort bemerken, wenn man das Gebäude betritt und mit den Mitarbeitern spricht. „In der DEOS Vision haben wir verankert, dass wir unsere Partner und Kunden zu Fans unserer Integrations- und Bedienungs-lösungen für die technische Gebäudeausrüstung machen.“ Bei der dies-jährigen Wahl des LÜKK-Vertrauenspreises der CCI Dialog GmbH belegte die DEOS AG nach dem dritten Platz in 2017 nun den verbesserten zweiten Platz in 2020 in der Kategorie „Gebäudeautomationssystem“. Bei dieser Wahl bewerten Produktverwender das Vertrauen in die Lösungen der DEOS AG und die anderer weltweit agierender Unternehmen in der Gebäudeautomation. „Unser Sprung auf den zweiten Platz zeigt uns deutlich, dass wir mit unserer Arbeit und dem



FAN-Prinzip auf dem richtigen Kurs sind.“ Mit der FH Münster gibt es eine langjährige Zusammenarbeit, um immer am Puls der Branche und Technikentwicklung zu sein. Auch für die Ausbildung der Studenten wie auch für das DEOS Recruiting ist diese Verbindung äußerst hilfreich. Das größte und wertvollste Potenzial eines Unternehmens sind immer die Mitarbeiter, so der Unternehmer. Daher befindet sich im Flur auch ein detailliertes Organigramm. Jeder Mitarbeitername ist flankiert von einem kleinen Portraitfoto. So können sich Mitarbeiter schneller vernetzen, neue Kollegen gut zurechtfinden und Stefan Plüth die neuen Gesichter in der DEOS Lounge schnell zuordnen.

Corona. Mal wieder und immer noch.

Die Corona-Situation hat dem DEOS Vorstand und dem gesamten Management-Team einiges abverlangt. Aktuell geht die DEOS AG jedoch stabil durch diese Zeit. Die Branche spricht noch von vollen Auftragsbüchern, der Umsatz der DEOS AG ist auf Vorjahresniveau, und von Kurzarbeit ist die DEOS AG aktuell auch noch weit entfernt. „Eigentlich wollten wir auch in 2020 wieder wachsen. Aber wir sind in Anbetracht der Gesamtlage zufrieden mit dem Erreichten, und wirtschaftlich liegt alles noch im verkraftbaren Bereich.“ Der Vorstand hat sich trotz Corona auch bewusst für einen



massiven Push in der Produktentwicklung entschieden. Die DEOS hat sich dabei das Ziel gesteckt, im nächsten Jahr mit den ersten Modellen einer neuen und noch leistungsfähigeren Controllerfamilie auf den Markt zu kommen. „Der Termin im April 2021 steht. Den möchten wir auf jeden Fall halten.“ Stefan Plüth sieht die ganzen Corona-Auflagen der Politik skeptisch, kann vieles nur bedingt nachvollziehen. „Der durch die Beschränkungen entstehende Kollateralschaden ist meiner Meinung nach zu groß.“ Langfristig wird auch die DEOS AG von der Pandemie-Entwicklung betroffen sein, denn die Veränderungen im Tourismus oder in der Arbeitswelt werden Einflüsse haben auf den Bau von neuen Hotels oder Bürogebäuden. Zu Stefan Plüth gehören immer konkrete Visionen. Planen auf lange Sicht, das kann er. Aufgeschlossen sein für neue Dinge, etwas unkonventionell und ein gutes Gefühl für Menschen. So beschreibt er sich selbst. Bewerbungsgespräche bei ihm dauern manchmal nur zwanzig Minuten, dann steht die Entscheidung. „Mir macht es Freude, Menschen für die DEOS AG zu begeistern.“ Geduld dagegen sei nicht seine Stärke. Aber er sei ruhiger geworden – nach seinem Herzinfarkt. Im Moment fühle er sich auf jeden Fall topfit. „Dass ich Anfang nächsten Jahres 60 werde, ist für mich unfassbar.“ Auf die Frage, was aktuell im Vordergrund steht, antwortet Plüth: „Das Wohl der DEOS AG. Hierauf lege ich ein Großteil meiner Kraft. Ohne die Firma zu leben, kann ich mir gar nicht vorstellen.“ Und wenn er kürzertreten möchte, dann wechsle er in den Aufsichtsrat, um so die Firma weiter zu lenken.

Back to the roots.

Stefan Plüth ist durch und durch Rheinenser: Geboren 1961 in Münster, wuchs er ab dem zweiten Lebensjahr mit seinen drei jüngeren Brüdern in Rheine auf. Als Sternzeichen Wassermann steht er sehr für Gerechtigkeit ein. Diese positive Charaktereigenschaft hat ihn auch früh in der Schulzeit



ausgezeichnet. So hat er in der zweiten Klasse für eine Mitschülerin Partei ergriffen und sie vor der Lehrerin körperlich verteidigt. „Daran können sich sogar Mitschüler von damals heute noch erinnern.“ Stefan Plüth liebt auch seinen ausgeprägten Freiheitsdrang. Hinter dem elterlichen Grundstück floss ein Bach. „Hier habe ich große Teile meiner Kindheit verbracht, und das hat meine Affinität zum Wasser bestimmt sehr geprägt, die bis heute anhält.“ Der Vater hielt ihn finanziell sehr knapp. Als er zum Beispiel für ein Rennrad schwärmte, sagte sein Vater lapidar: „Dann musst du wohl dafür arbeiten gehen.“ Das tat der junge Mann dann auch. In der väterlichen Firma. Jeden Sommer bis zum Abitur. Dort baute er viele Schaltschränke zusammen.

Tatsächlich war es immer sein Ziel gewesen, das elterliche Unternehmen irgendwann einmal zu übernehmen. Darum hat er sich ein entsprechendes Studium gesucht: das Wirtschaftsingenieurwesen. Damals war das eigentlich ein Doppelstudium, eine Kombination aus Diplomkaufmann und Ingenieur. Er fing an der TU Karlsruhe [heute KIT = Karlsruher Institut für Technologie] an zu studieren und wurde letztlich einer der ersten Wirtschaftsingenieure in Deutschland. Zwischendurch arbeitete er in einem Verlag. „Dort habe ich sehr viel gelernt.“ Geplant sei es eigentlich nicht gewesen. „Ich habe einen nicht so ganz graden Lebenslauf.“

Stefan Plüth zog nach dem Studium in die Software- und IT-Welt. Er programmierte für ein Software-Unternehmen einen sogenannten Fertigungsleitstand. „Damit konnte man die komplexen Fertigungsprozesse komplett durchsteuern.“ Der Auftraggeber: die bekannte Nähmaschinenfirma Pfaff. Es folgte der nächste berufliche Schritt als Software-Projektleiter. Damit verbunden waren viele Kundentermine, und er war kaum zu Hause. Als sich dann das zweite Kind ankündigte, suchte er nach knapp acht Jahren etwas Neues, obwohl es ihm Spaß gemacht hat, viele große Unternehmen zu betreuen. Andere Prioritäten waren aber jetzt gefragt. Alte Zukunftsvisionen in Richtung Rheine kamen zu dieser Zeit auch wieder auf.

Doch zunächst wechselte Stefan Plüth nach Landshut und blieb fünf Jahre. Dort besuchte ihn sein Vater und stellte fest: „Der Bub kann ja was.“ Dann stand Stefan Plüth vor der Entscheidung, ins elterliche Unternehmen einzusteigen. „Mein Vater und ich haben ein Jahr verhandelt“, so Plüth. „Es mündete dann darin, dass ich letztendlich meine eigene Firma gegründet habe. Die ‚Plüth Regelsysteme‘, hier in Rheine.“ Das war 2002. Schon 2004 stellte der Jungunternehmer zum ersten Mal auf einer Messe in Frankfurt aus, der Light & Building. Das junge Unternehmen entwickelte sich erfolgreich, bald mit Niederlassungen in München, Berlin, Stuttgart, Hamburg und Köln. Am Ende führte Stefan Plüth beide Familienunternehmen und hat sie letztendlich unter dem Dach der DEOS AG vereint.



Faszination Wasser. Boote und andere Leidenschaften.

„Mich hat Wasser also schon immer fasziniert. Daher liebe ich das Bootfahren, rund um Rheine und in Kroatien.“ Alle sechs Wochen versucht Stefan Plüth für ein paar Tage in der Region Rijeka im Norden von Kroatien Zeit zu verbringen. Er kennt die Küste dort mittlerweile sehr gut. „Zum Bootfahren einfach himmlisch. Es gibt für mich nicht ansatzweise ein schöneres Revier“, schwärmt der leidenschaftliche Bootsfahrer. Das kristallklare Wasser hat es ihm auch angetan. Man könne 30 Meter tief gucken. Auch das Schnorcheln mag er sehr. „Das ist genau mein Ding.“ Einen Tauchschein hat er leider nicht. „Im Sommer finde ich dort auch immer eine Bucht für mich.“ Hier hat er seine Ruhe und entspannt – ganz für sich allein. Doch der Laptop ist immer dabei. Wie könnte es anders sein.

Sein Faible für Boote fing übrigens früh an. Bevor er ein eigenes hatte, galt zehn Jahre lang dem Modellbau seine Leidenschaft. Gestalten, modellieren und die Technik – ferngesteuerte Boote mit Verbrennungsmotoren haben es ihm angetan. Heute erinnert nur noch ein selbst gebautes Modellschiff in seinem Büro an diese Zeit.

Nach seiner Herzerkrankung ist der Unternehmer auch nicht mehr zum Skifahren gekommen. Seine andere Leidenschaft. Die Höhenlage macht ihm einen Strich durch dieses Vergnügen. Seine Ausrüstung ist in seinem Lieblingshotel in Österreich eingelagert. Das macht ihn schon etwas wehmütig. Aber was ihm auf jeden Fall bleibt, ist das Wasser. Die Adria.

Es gibt auch noch den Mineraliensucher Stefan Plüth. Das Graben, mit Hammer und Meißel oder auch mit schweren

Benzin-Bohrhämmern, hat ihn sehr lange im Leben begleitet. In den alten Bergwerken hat er viel Zeit verbracht. Auch in Spanien wurde er schon fündig. Er sucht nach Löchern im massiven Fels. „Wir Mineralogen sprechen von Klüften.“ Objekt der Begierde: Fluorite (Flussspat), genauer: Fluoritkristalle. Besonders begehrt in der Farbe Rosa. Die sind besonders wertvoll.

Dieser Leidenschaft ist der Unternehmer zwanzig Jahre intensiv nachgegangen. Die besten Fundstücke behielt er und hat Teile seiner Sammlung eingelagert. Den Rest hat er per Internet verkauft. Früher war er auch Aussteller auf Mineralienbörsen. „Damals war ich in der Szene namentlich sehr bekannt, als Sammler und Händler.“

Aktuell keimt die alte Leidenschaft wieder auf. Er würde gerne nach Asturien, an die Atlantikküste in Nordspanien in das kantabrische Gebirge gehen.



Private Einblicke. Besonderheiten. Wissenswertes.

Weitere Dinge gibt es von Stefan Plüth zu erzählen. Ob er gläubig ist? „Ja, schon. Wobei ich mit der katholischen Kirche gebrochen habe.“ Die negativen Schlagzeilen über die Eskapaden des Bischofs Franz-Peter Tebartz-van Elst in Limburg brachten ihn letztlich zum Kirchenaustritt. Die Machenschaften des umstrittenen Bischofs und der Um-

gang mit den Missbräuchen von Kindern kollidierten mit seinem Gerechtigkeitsinn.

Andere Themen wie zum Beispiel sein ausgesprochen mathematisch-analytischer Verstand machen auch den Unternehmer aus. Dinge, die nur was mit Glück zu tun hätten, interessieren ihn nicht. Daher spielt er lieber Schach als Würfeln. Die Zahlen in einer großen Excel-Tabelle erfasse er sehr schnell und sieht, was nicht stimmt. „Das ist eben ein Talent von mir, was meine Mitarbeiter oftmals verwirrt.“ Präzision ist sein Thema. Das gilt auch für die Orthografie, denn Rechtschreibfehler sind für ihn ein No-Go. „Wenn ich in Anschreiben von Bewerbern Fehler sehe, ist der Drops gelutscht. Das Thema ist durch. Wer sich schlampig bewirbt, arbeitet später auch so.“

Was seine beruflichen Ziele sind? Mit 60 wollte er immer 1.000 Mitarbeiter haben. Im Moment sind es rund 200. Aber er hätte ja zwei Monate Zeit. Über sich selbst lachen kann er auch. Aber das Ziel aufgeben? Warum? Er höre ja noch lange nicht auf zu arbeiten. Der Soundtrack seines Lebens? „Ich bin ein großer Pink-Floyd-Fan.“ Zweimal war er auf einem Konzert. Das Album „Wish you where here“ – großartig. Die Musik des Jahrhunderts. Supertramp hätte er aber auch viel gehört. Wenn er Musik höre, dann richtig laut. Man müsse die Bässe fühlen können. Im Auto höre er fast nie Musik. Auch nicht auf langen Fahrten zu Kunden oder nach Kroatien, da denkt er lieber nach.

Fernsehen schaut er eher nicht, mit Ausnahme von Wissenssendungen wie „Terra X“ oder Reiseberichten. Richtig gute Filme wie „Forrest Gump“, „Rain Man“ oder „The Wolf of Wall Street“ gibt es aus seiner Sicht kaum noch. Gutes Essen? Da kommt es ihm auf Qualität an. Fleisch kauft er ausschließlich im Bio-Laden. Fisch mag er auch sehr gerne. Vor allem in seinem Dauerurlaubsziel Kroatien, wo er fangfrisch auf den Teller kommt. Wenn er geschäftlich unterwegs ist, hängt er gern mal vor Ort ein paar Tage dran. Die Niederlassungen im Oman und in Singapur hat er besonders in sein Herz geschlossen.

Was bleibt? Die Frage nach seinen Tipps:

3 Tipps für Unternehmer

- Raus aus der Komfortzone. Heißt: Dinge tun, die eigentlich wehtun und sperrig sind.
- Offen und interessiert sein für alles Neue.
- Immer mindestens zehn Alternativen und Optionen parallel laufen haben. Das erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Ausgang.

Was er sich noch wünscht? Das sei die schwierigste Frage von allen. „Für mich persönlich habe ich eigentlich keine großen Wünsche.“ Die Zeit macht offensichtlich bescheiden.

/// Interview geführt von: Jutta Jelinski

PETERS MASCHINENBAU GMBH & CO. KG

Wachstum gegen den Branchentrend

Peters Maschinenbau hat im letzten Quartal 30 Mitarbeiter eingestellt

Der scheidende Präsident des Verbands Deutscher Maschinen und Anlagen e.V. (VDMA), Carl Martin Welcker, befürchtet einen massiven Stellenabbau im Maschinenbau aufgrund der Coronakrise. Laut einer Umfrage des Branchenverbandes planen rund drei Viertel der Betriebe, ihre Belegschaft zwischen fünf und 15 Prozent zu verkleinern. Dies zeige nach Aussagen des Verbandspräsidenten, dass die Unternehmen nicht mehr davon ausgehen, ihre Mitarbeiter durch Kurzarbeit durch die Krise zu bekommen.

Gegen diesen Branchentrend wächst das Twister Unternehmen Peters Maschinenbau weiter. „Allein im letzten Quartal haben wir 30 neue Mitarbeiter eingestellt“, sagt Jörn Reimink, kaufmännischer Leiter des Maschinenbauunternehmens. „Seit der Unternehmensgründung im Jahr 2003 haben wir statistisch in jedem Monat einen Mitarbeiter einstellen können“, ergänzt Unternehmenschef Günter



Peters Maschinenbau investiert in neue Anlagen und hat im letzten Quartal 30 Mitarbeiter eingestellt. (v. l. kaufm. Leiter Jörn Reimink und Unternehmenschef Günter Peters).

K60[®]
GITTERROST
SYSTEME

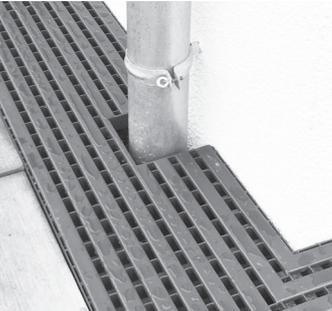


Gitterroste

DESIGN UND
FUNKTION



K60-Gitterrostsysteme GmbH & Co.KG
Grüner Weg 13 · D-33449 Langenberg
Tel. 05248 82349-0
www.k60-gitterroste.de




Peters. Derzeit beschäftigt der Betrieb 230 Mitarbeiter in Twist, und weitere Fachkräfte im gewerblich technischen Bereich werden händierend gesucht. „Dadurch, dass wir in unserem Produktsortiment breit aufgestellt sind, hatten wir Corona-bedingt noch keine negativen Auswirkungen auf unsere Auslastung“, sagt Peters. Außerdem werde es auch eine Zeit nach Corona geben, und dann wolle er mit seinem Unternehmen gut aufgestellt sein. Darum werde der Maschinenpark kontinuierlich erneuert. So wurde aktuell eine Trumpf Laserschneideanlage erworben, welche eine ältere Anlage ersetzt. Diese ist an das STOPA-Lager angeschlossen und regelt vollautomatisch die Materialzufuhr. Auch der Bau einer neuen 2.200 Quadratmeter großen Produktionshalle ist bald abgeschlossen. Damit verfügt das Unternehmen dann über eine Gesamtproduktionsfläche von 10.000 Quadratmetern. Auch die Themen Automatisierung und Digitalisierung werden laut Reimink weiter vorangebracht.

/// www.maschinenbau-peters.de

COSMO CONSULT

Wie Sie mit digitalen Lösungen im Service punkten

In einer Zeit, in der sich Produkte immer stärker ähneln, entstehen Alleinstellungsmerkmale vor allem über Servicequalität oder zusätzliche Dienstleistungen. Digitale Technologien und mobile Lösungen helfen dabei, Serviceprozesse effizienter zu gestalten, Kunden einen echten Mehrwert zu bieten und klare Kante gegenüber dem Wettbewerb zu zeigen. Wie so etwas in der Praxis funktioniert, erklären wir in einem praktischen Beispiel.

Bei den wenigsten Investitionsentscheidungen geht es ausschließlich um den Preis. Im Gegenteil, die meisten Unternehmen setzen vor allem auf Sicherheit. Sie wollen sicher sein, dass

- betriebliche Prozesse störungsfrei laufen
- Stillstände durch Serviceeinsätze auf ein Minimum begrenzt bleiben
- der Kundenservice über einen langen Zeitraum gewährleistet ist und
- Techniker im Notfall auch kurzfristig verfügbar sind.

Digitale Technologien tragen dazu bei, die Servicequalität entscheidend zu verbessern, indem Leerzeiten besser genutzt oder Stillstände vermieden werden. Sie sorgen damit für eine höhere Kundenzufriedenheit und eine stärkere

Kundenbindung – und beeinflussen so den wirtschaftlichen Erfolg. An einem funktionierenden Kundenservice sind meist mehrere Unternehmensbereiche beteiligt. Neben dem Kundenservice zählen hierzu etwa Materialwirtschaft, Auftragsbearbeitung oder Vertrieb. Effiziente Serviceprozesse setzen damit voraus, dass alle Beteiligten mit optimalen Lösungen arbeiten, die zudem nahtlos miteinander verknüpft sind. Wie ein solcher systemübergreifender Serviceprozess funktioniert, lässt sich anhand eines mehrstufigen Beispiels erklären:



Sensor-Technik

SOLUNAR
SOFTWARE

APPS

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

Wir beraten Sie gern!

Telefon +49 (0)5241 400479

Solunar GmbH . Verler Str. 302 . 33334 Gütersloh
www.solunar.de

1. Mit Predictive Maintenance Risiken erkennen

Beim Predictive Maintenance erfassen Sensoren laufend Kennzahlen, die Rückschlüsse auf Verschleiß und Ausfallrisiken zulassen. Hierzu gehören etwa Temperatur, Schwingungen oder Gaskonzentrationen. Werden bei der Datenanalyse Auffälligkeiten festgestellt, können vorsorgliche Serviceeinsätze Stillstände vermeiden.

2. Servicetickets lösen Einsätze aus

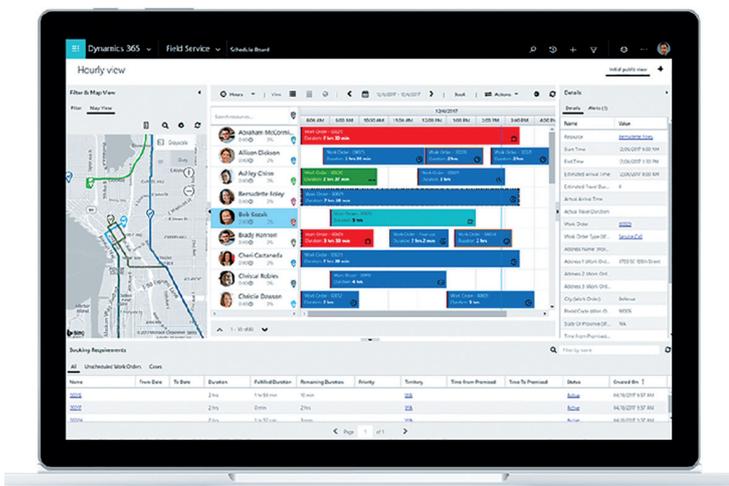
Ereignisse, die im Rahmen des Predictive Maintenance festgestellt werden, lassen sich über ein Automatisierungswerkzeug direkt an ein Ticketing-System weiterleiten. Ein Techniker oder intelligente Algorithmen entscheiden dann auf Basis vorgegebener Regeln, ob ein Serviceeinsatz erforderlich ist.

Auftrag enthält bereits alle relevanten Kundendaten. Zusätzlich werden technische Informationen, etwa aus der Anlagenakte oder betrieblichen Wissensdatenbanken, ergänzt. Für eine optimale Serviceeinsatzplanung sind allerdings noch weitere Angaben erforderlich.

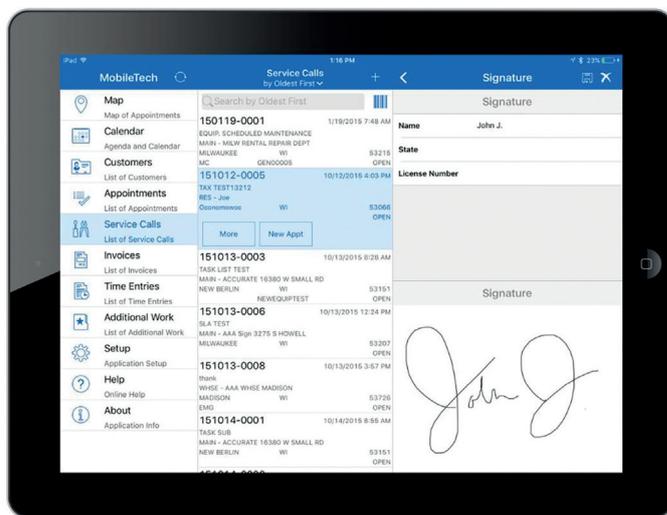
Hierzu gehören

- die benötigten Qualifikationen des Technikers
- die Verfügbarkeit benötigter Materialien und Ersatzteile
- die vereinbarte Reaktionszeit
- die Tragweite des Stillstandes sowie
- die Tourenplanung.

Spezielle Planungsdashboards helfen, die einzelnen Faktoren optimal zu kombinieren.



Planungsdashboard



mobile Service-Appkationen

3. Serviceeinsätze optimal planen

Ist ein Einsatz notwendig, erzeugt das Serviceticket per Workflow einen Serviceauftrag in der CRM-Software. Der

4. Fehlende Teile werden automatisch geordert

Fehlen benötigte Teile und Materialien auf dem Wagen des Servicetechnikers, wird automatisch eine Materialanforderung ausgelöst und dem ERP-System übermittelt. Die Unternehmenssoftware sorgt dann umgehend für eine Nachlieferung an die Adresse des Technikers oder direkt zum Kunden.

5. Mobile Apps für mehr Effizienz

Nach Abschluss aller Planungsarbeiten findet der Servicemitarbeiter den Auftrag auf seinem Tablet – mit allen erforderlichen Informationen zum Job. Er kann Rückmeldungen erfassen, geleistete Stunden oder verbrauchte Materialien buchen. Serviceeinsätze können per Foto dokumentiert und mit einer Unterschrift vom Kunden bestätigt werden. Die so erfassten Informationen stehen sofort (in allen Systemen) zur Verfügung.



INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMAKLER

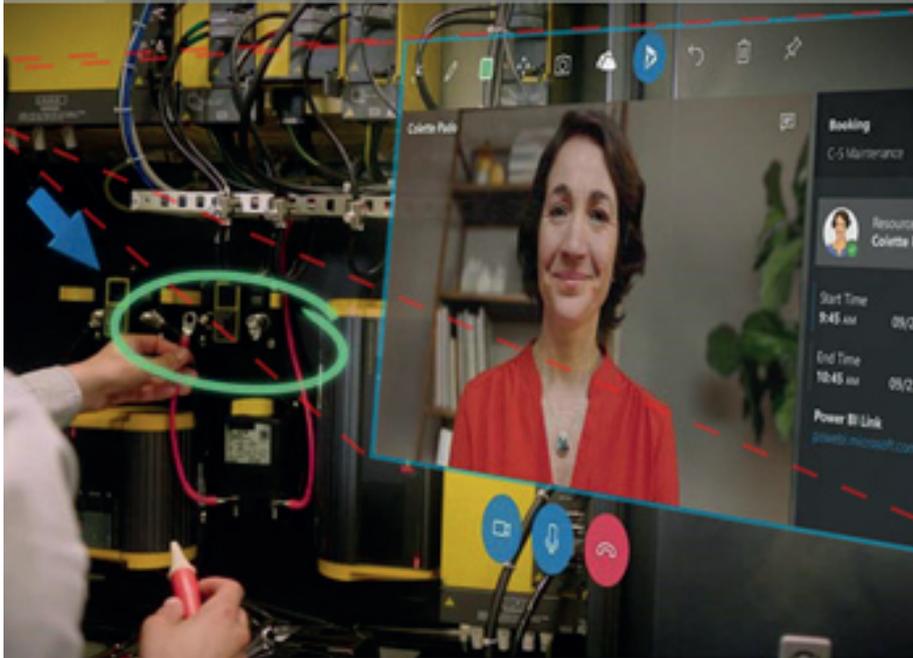
FÜR MEHR SICHERHEIT IN DER PRODUKTION



Am Bach 20 | 33602 Bielefeld | Tel.: +49 521 9642 612 | k.pommer@leueundnill.de

5. Datenbrillen für mehr Durchblick

Die Datenbrille Microsoft HoloLens blendet 3D-Modelle des defekten Bauteils direkt ins Sichtfeld des Technikers. Sie vermittelt per Videokonferenz zu geschalteten Spezialisten einen schnellen Überblick über die Situation vor Ort, um komplexe Aufgaben im Team zu lösen.



MS HoloLens im Einsatz

6. Serviceeinsätze effizient abrechnen

Nach erfolgreichem Abschluss des Serviceeinsatzes werden abrechnungsrelevante Daten dem ERP-System übermittelt. Die dazugehörige Rechnung wird automatisch erzeugt und per E-Mail an den Kunden verschickt.

Investitionen mit kurzer Amortisationszeit

Mit modernen, flexiblen Technologien lassen sich Serviceprozesse in allen Phasen lückenlos digitalisieren. So können an jedem Abschnitt der Prozesskette die Lösungen eingesetzt werden, die für die jeweilige Aufgabe am besten geeignet sind. Auf diese Weise entsteht ein optimales Gesamtsystem, mit dem der Kundenservice effizienter arbeitet. Die Servicequalität steigt, die Servicekosten sinken und das Unternehmen ist in der Lage, kürzere Reaktionszeiten oder kundenfreundliche Regelungen zum Stillstand zu vereinbaren. Investitionen in eine solche digitale Serviceoffensive, zahlen sich also schnell aus – etwa in Form einer stärkeren Kundenbindung und einer verbesserten Marktpositionierung.

Wie bewerten Sie Ihren Kundenservice? Könnten mobile und digitale Technologien dazu beitragen, Ihren Service zu verbessern?

/// www.cosmoconsult.com

Autor: Michael Wilp, Produktmarketingmanager, COSMO CONSULT



Das
nach da?
Lläuft.

Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

DIXENO GMBH

B2B-eCommerce – der Druck steigt

In den B2B-Einkaufsabteilungen übernehmen immer mehr Millenials das Ruder und verlangen selbstverständlich digitale Angebote. Gleichzeitig setzen Amazon & Co. den B2B-Handel ordentlich unter Druck, indem sie Business-Varianten ihrer internationalen Digitalangebote etablieren. 93 Prozent der B2B-Kaufprozesse beginnen online.

Was heißt das für Unternehmen? Lösungen müssen her, die eine langfristige, aber flexible Perspektive bieten – und bezahlbar sollten sie auch sein. Wie sehen solche Lösungen aus?

Gibt es den einen B2B-eCommerce?

Nein, definitiv nicht! B2B läuft nach ähnlichen, aber dennoch anderen Gesetzen als B2C. Erstens gibt es vielfältigste Varianten von B2B-Commerce: Hersteller, die selbst einkaufen und verkaufen, Industrieunternehmen unterschiedlichster Größenordnungen, Händler, Großhändler und Handwerks-



Christoph Schmidt, CEO DIXENO
Die Frage für B2B-Unternehmen ist nicht, ob ihre Zielkunden online einkaufen möchten, sondern, wie sie es schaffen, schnellstens ein digitales Angebot zu liefern, das die Erwartungen der Kunden erfüllt und gleichzeitig die Ressourcen des eigenen Unternehmens nicht überfordert.



Effiziente Maschinen für saubere Böden

Wir haben die Lösung für Ihr Reinigungsproblem.

Fordern Sie uns!

KÄRCHER

KÄRCHER CENTER SIELHORST
Erhard Sielhorst
Nickelstraße 5 • 33415 Verl
Telefon 05246 3604
www.kaercher-center-sielhorst.de

unternehmen mit reiner Privatkunden- oder reiner Geschäftskundenausrichtung – und noch andere. Zweitens haben es B2B-Unternehmen nicht mit dem einen Kunden zu tun. Der B2B-Kunde ist in der Regel wiederum ein Unternehmen mit einer komplexen Rechte- und Rollen-Verteilung.

Was muss B2B-eCommerce bieten?

- 24/7-Erreichbarkeit über alle Kanäle
- Online-Marketing: Erreichbarkeit über alle Kanäle verlangt auch informative Ansprache auf allen Kanälen!
- Transparente Preise: Preise nicht hinter einem Login verstecken. Trotzdem muss klar sein, dass

B2B-Werte wie individuelle Mengenstaffelung und Stammkundenrabatte selbstverständlich sind.

- Self-Service-Funktionen für Kunden zu allen relevanten Aspekten: Kunden wollen ihre Bestellhistorie einsehen, Services zu Produkten, Ersatzteilen und viele andere Angebote selbst wählen, bestenfalls über Predictive Services informiert werden.
- Digitalisierung aller Prozesse über alle Abteilungen: Nur wenn alle Abteilungen des Unternehmens Datenzugriff in Echtzeit haben, kann dem Kunden das hohe Niveau geboten werden, das er verlangt. Häufig sind Insellösungen im Einsatz! Hier

können CRMs dafür sorgen, dass diese Investitionen nicht umsonst waren!

- Das Tempo muss hoch sein: Schnelles Reagieren auf Fragen, Bestellungen, rascher Versand, unmittelbare Retouren-Bearbeitung, vorausschauende Services und Informationen sind das, was B2B-Einkäufer aus dem B2C-Privatleben kennen und schätzen. Automatisierung macht das möglich und verschafft Mitarbeitern Zeit für wesentliche Aufgaben.

Wie kann das umgesetzt werden?

- Wissen ist Macht: Digitales Wissen sind Daten, die für alle Anwendungen genutzt werden können und von allen Systemen abgerufen werden können. Datenkonsolidierung ist also das Stichwort!
- Fangen Sie klein an: Ein sogenanntes schmales Kundenportal, bildet einen guten Einstieg, überfordert Ihr Unternehmen nicht, und gleichzeitig können Sie nach und nach alle wichtigen Funktionen einrichten, die Sie benötigen. Wichtig: Fragen Sie Ihren Dienstleister sehr konkret nach einer stufenweisen Aktivierungsmöglichkeit der Funktionalitäten!

Finger weg von Rundum-Sorglos-Paketen!

- Holen Sie sich Unterstützung: Prozessautomatisierung schafft die Möglichkeit, neue digitale Lösungen zu implementieren, die Ihrem Unternehmen einen eigenen Weg erlauben. Darüber hinaus entlastet sie Mitarbeiter von Routineaufgaben: Lassen Sie sich auch hier vom Dienstleister Vorschläge und Ideen unterbreiten, die auf Ihre Branche, Ihre Nische und insbesondere auf Ihr Unternehmen zugeschnitten sind. Es gibt vielfältigste Möglichkeiten Softwarerobots einzusetzen, um Kosten zu senken und Effizienz zu steigern – oder um einen neuen Weg digitaler Präsenz zu gehen!
- Achten Sie auf gutes Werkzeug: Middleware sorgt für reibungslosen Datentransfer. Haben Sie bereits in digitale Insellösungen investiert, die Sie nun im Unternehmen weiterführen möchten oder müssen? Mit der geeigneten Middleware lassen sie sich mühelos integrieren.
- Arbeiten Sie mit ehrlichen Partnern: Wählen Sie einen Dienstleister, der Ihre Sprache spricht, der Ihre Abläufe versteht und Erfahrung mit der Digitalisierung von B2B-Prozessen hat.

- Gehen Sie Ihren eigenen Weg: Nicht jede digitale Lösung passt zu jedem Unternehmen. Nur wenn Sie Ihre eigenen Unternehmensstrukturen digital umsetzen und weiterentwickeln, werden Sie langfristigen Erfolg erzielen.

/// www.dixeno.de

Checkliste für den eCommerce-Einstieg:

1. Wie sieht die aktuelle Systemlandschaft aus und welche Datenquellen müssen angebunden werden?
2. Welche Plattform wird von den eigenen Kunden bevorzugt?
3. Welche Verknüpfung der bestehenden Kanäle mit einer neuen digitalen Plattform hebt Ihr Unternehmen am besten von den Wettbewerbern ab? Wie gestalten sie diesen neuen Vertriebskanal und wie machen Sie ihn bekannt?
4. Hat der Dienstleister Branchen-erfahrung? Kann er ein umfassendes Konzept und eine schlüssige Strategie vorlegen, die die bestehende Systemlandschaft integriert?

HMS
INDUSTRIEBAU

Wir machen das für Sie!

Ihr Generalunternehmen für hochwertigen Industriebau.
Wülferheide 10 | 32107 Bad Salzufflen | 05222 - 944990 | www.hms-industriebau.de | info@hms-industriebau.de

SYNCHROPRESS GMBH

Die Erfolgsgeschichte einer 600to-Servospindelpresse

Im Gespräch mit Interessenten, z.B. auf Fachmessen, dreht sich alles um die ausgestellten Maschinen. Firmenstandorte spielen zunächst eine untergeordnete Rolle. Und manchmal werden diese dann doch relevant, nämlich wenn Gesprächspartner feststellen, dass sie nahezu Nachbarn sind, aber noch nie voneinander gehört haben.

So beginnt die Geschichte eines spannenden neuen Projekts der synchropress GmbH. Auf der internationalen Fachmesse für Blechbearbeitung Blechexpo 2019 in Stuttgart hat die synchropress GmbH die synchropress® 4M-4000 präsentiert, eine Servospindelpresse mit einer Presskraft von 4.000 kN. Die synchropress GmbH entwickelt, konstruiert und montiert seit 20 Jahren servomotorisch angetriebene Spindelpressen. Die branchenweit einzigartige synchropress®-Technologie bietet die innovative Kombination aus Kraft, Präzision und Langlebigkeit. Die Möglichkeit, diese Pressen im Genauigkeitsbereich kleiner 0,01 mm zu bewegen, von lastfrei bis hin zur vollen Presskraft, besteht sowohl im Einrichtbetrieb als auch im Produktionsbetrieb. Dadurch kann der Anwender vom ersten vorsichtigen Tuschieren eines Werkzeugs bis hin zum Dreischicht-Betrieb alles auf einer Presse erledigen. Durch die steuerungstechnisch synchronisierten Antriebe der Spindeln erreicht die synchropress® eine hervorragende Kippstabilität. Dies kommt den Standzeiten der Werkzeuge sehr zugute. Maßgeschneiderte Pressen finden ihre Anwendung in diversen Industrieumgebungen sowie in Forschungslaboren von Universitäten und Fachhochschulen. Das Spektrum der synchropress® reicht von Servospindelpressen mit einer Presskraft von 100 kN bis 10.000 kN.



Die Antriebstechnik einer synchropress® basiert auf einem auf Effizienz ausgerichteten Energiemanagementsystem. Aufgrund der Funktionsweise einer synchropress® wird durch die Presse während des Pressenhubes nicht nur Energie verbraucht, sondern zeitweise sogar erzeugt. Diese während jeden Hubs erzeugte Energie wird genutzt, indem sie in Zwischenkreise eingespeist und der Presse vor



Maschinenbau Andreas Winkel e. K.
 Heinrichstr. 95 • 49733 Haren • www.awi-maschinenbau.de
 Tel. 05932/73986-0 • Fax 05932/73986-29



Sonderfahrzeugbau für
innerbetriebliche Transporte!



Schwerlast-
Industrieanhänger
für Ihre
Bedürfnisse
entwickelt!

Wir finden die passende Lösung für Ihr Transportproblem!
Überzeugen Sie sich selbst!

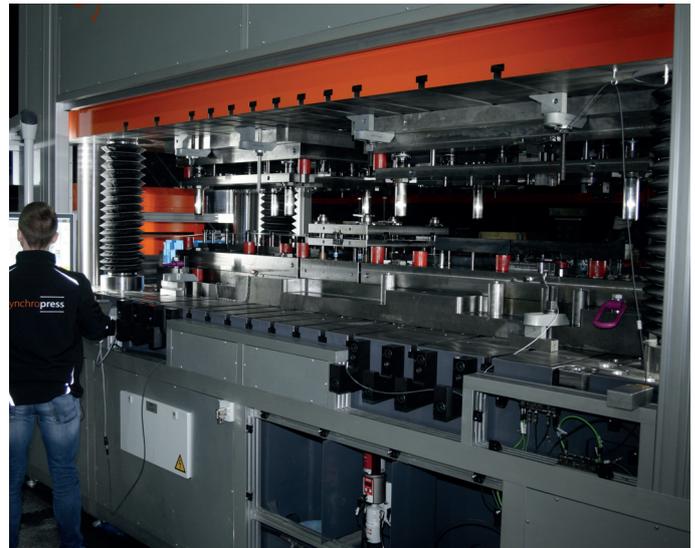
Ihre Herausforderung, unser Job: Sichere Entsorgung von Akten, Altpapier, Folien und Computer-Festplatten



bequem entsorgt – sicher verwertet

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





Beginn des nächsten Hubs wieder zur Verfügung gestellt wird. Hierdurch wird der tatsächliche Energieverbrauch der Presse drastisch reduziert. Ebenso werden die Energie-spitzen, die aus dem Netz gezogen werden müssen, und damit die Kosten für die Maximalwertnutzung der Elektro-versorgungsunternehmen deutlich reduziert.

Im Gegensatz zu konventionellen hydraulischen und mecha-nischen Pressen befindet sich die Antriebstechnik bei einer synchropress® unterhalb des Pressentisches. Dadurch entfällt ein massiver Pressenrahmen gänzlich, und synchro-press® kann äußerst kompakt und leicht gebaut werden. Da der Aufbau außerdem schwingungsdämpfend wirkt, ist ein spezielles Maschinenfundament nicht erforderlich. Die Einbringung einer Servospindel-presse von der synchro-press GmbH wird durch ihre Bauweise sehr erleichtert. Wird für Installation und Inbetriebnahme einer konventionellen Presse teilweise mit mehreren Monaten gerechnet, kann eine synchropress® innerhalb weniger Tage eingebracht und in Betrieb genommen werden.

Auf Basis der synchropress®-Technologie wird nun ab Frühjahr 2021 eine Servospindel-presse mit einer Presskraft von 6.000 kN in Hövelhof hergestellt, die ihr zu Hause nur wenige Kilometer entfernt in Augustdorf finden wird. Die

synchropress GmbH liefert nicht nur die synchropress® 4M-6000, sondern zudem eine Bandanlage und fungiert somit als Generalunternehmer. Nach Einbringung und In-betriebnahme werden mit der synchropress® dann Stanz-artikel für unterschiedlichste Anwendungen gefertigt.

/// www.synchropress.de

Industrielacke nach Maß



Drejsol
COATINGS

Industriestraße 4
32361 Pr. Oldendorf-Bad Holzhausen
Telefon 0 57 42/93 00-0
Telefax 0 57 42/93 00-49

e-Mail: mail@dreisol.de · www.dreisol.de



LASERN. KANTEN. SCHWEISSEN.

**BREIT AUFGESTELLT –
FÜR IHRE BEDÜRFNISSE.**



Peters Maschinenbau GmbH & Co. KG
Max-Planck-Straße 13 | 49767 Twist-Rühlerfeld
www.maschinenbau-peters.de



HARO ANLAGEN- UND FÖRDERTECHNIK GMBH

Förderanlagen aus dem Sauerland

Seit über sechs Jahrzehnten ist die HaRo-Gruppe europaweit für effiziente und langlebige Förderanlagen im Stückgut-Transport bekannt. 1957 als Kleinunternehmen gegründet, setzen heute viele namhafte Industrieunternehmen im In- und Ausland auf die qualitativen HaRo®-Produkte, sodass das Familienunternehmen derweil Maßstäbe gesetzt hat.

Aus einem großen Pool von Standardsystemen entwickelt das HaRo-Team individuelle Wunsch-Anlagen, indem es wertvolle Erfahrungen aus über 60 Jahren mit den Effizienzvorteilen der „Industrie

4.0“ vereint. Das vielfältige Produktprogramm besteht aus Einzelkomponenten, zu denen etwa Rollen-, Gurt-, Gliederband oder Kettenförderern für den sicheren und voll automatisierten Transport von Gitterboxen, Großladungsträgern, Kartons und vielem mehr zählen. Die Einzelsysteme können dabei zugleich flexibel als Lösung zur ganzheitlichen Streckenführung von A nach B oder zur Verknüpfung mehrerer Etagen mittels Vertikalförderern miteinander kombiniert werden und garantieren einen zuverlässigen Transport von Produktionsgütern sämtlicher Art, Größe und Gewichts. Doch auch besonderen Herausforderungen stellt sich die HaRo-Gruppe gern, wie sie etwa im Stückguttransport über Dachhaut, luftigen Brücken oder unterirdisch durch Tunnel bestehen. Ebenso können die HaRo-Komponenten in der Regel flexibel und mühelos an bereits bestehende Anlagen angeschlossen und integriert werden, sodass zahlreiche Kunden ihren innerbetrieblichen Materialfluss mithilfe von Fördertechnik zunehmend automatisiert gestalten.



Fotos: HaRo



Doepke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH
 Blankensteinstraße 34-36
 32257 Bünde
 info@doepke-metallwaren.de
 Tel 05223 / 183570

doepke-metallwaren.de

Blech ✓
 Rohr ✓
 Draht ✓
 Oberfläche ✓

Besuchen Sie auch unsere Webshops:

STORELIGHTS®.de
 Ihre helle Freude

Ladenbedarf.de
 Alles Gute für Ihr Geschäft





vor allem bei kurzfristigen Aufträgen einen erheblichen Wettbewerbsvorteil und garantieren dem Auftraggeber minutiöse Feinplanung und kürzeste Prozess-Unterbrechungen in seiner Fertigung. Diese Vorteile wissen die Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen derweil zu schätzen und für sich zu nutzen.

Dabei entwickelt sich das familiengeführte Unternehmen stetig weiter. Nicht nur, dass die dritte Generation als Geschäftsleitung bereits nach vorn drängt, auch vergrößert sich der Fördertechnik-Hersteller an seinem

Stammsitz in Rüthen beinahe jährlich. Dazu zählt nicht nur die Erweiterung der Produktionshallen, in denen derweil auf über 8.000 Quadratmetern Einzelkomponenten und ganzheitliche Fördersysteme geplant und gefertigt werden, auch die Belegschaft ist inzwischen auf 110 Mitarbeitern gewachsen, wobei sich die HaRo-Gruppe die Ausbildung ihrer Fachkräfte zu einer besonderen Aufgabe gemacht hat.

/// www.haro-gruppe.de

Bei alledem erfolgen sämtliche Leistungen von der Planung und der Konstruktion über die Fertigung sowie der elektrischen Steuerung bis zur Inbetriebnahme der Anlagen im sauerländischen Rüthen unter einem Dach. Der hauseigene Fuhrpark samt LKW-Flotte sorgt zusätzlich dafür, dass alle Produkte sicher und pünktlich an ihrem Bestimmungsort eintreffen. Die Herstellung aller Bauteile am eigenen Standort in Deutschland sowie der große Anteil der Eigenproduktion bei höchster Produktionstiefe bedeuten

/// WERTARBEIT AUS LEIDENSCHAFT



**IN STAHL, EDELSTAHL
& ALUMINIUM**

www.jacob-schaltschraenke.de



Jacob
Schaltschranke

REDEKER KÄLTETECHNIK GMBH & CO.

Stanzbleche aus Kachtenhausen

Optimale Energienutzung der Spilker GmbH an ihrem neuen Produktionsstandort

Der Neubau des Werkes Kachtenhausen war für den Traditionshersteller Spilker die lang ersehnte Möglichkeit Produktionsabläufe und Energieeinsatz basierend auf den langjährigen Erfahrungen im Werk Leopoldshöhe einer gründlichen Überprüfung zu unterziehen und am neuen Standort entsprechend zu optimieren. Insbesondere die „Verlustwärme“ aus den Fertigungsschritten Ätzen und Fräsen sollte nicht nur so energieeffizient wie möglich rückgekühlt werden, sondern vor allem bestmöglich vorab genutzt werden.

Mit dem engineering und der Aus-führung der Kälte-, Klima-, Lüftungs- und Regelungstechnik wurde die Fa. Redeker Kältetechnik, der Spezialist aus Lage, beauftragt. Das von Redeker entwickelte und realisierte Konzept heißt die nicht nutzbare Niedertemperaturabwärme der Ätzerie mittels einer Industrierärmepumpe auf ein für die Beheizung des Werkes nutzbares Temperaturniveau. Erst nach erfolgter Nutzung wird die Restwärme



Textile Quellluftschläuche garantieren zugfreie und gleichmäßige Luftverteilung

dann mittels hocheffizienter Freikühler und zuletzt leistungsgeregelten Schraubenkomponenten zurückgekühlt, so dass der energieintensive Einsatz der Kältemaschinen stark reduziert werden konnte. Die in der Fräselei geforderte hohe Fertigungsgenauigkeit in diesem Bereich garantieren 3 Präzisionsklimaschränke mit den Funktionen Kühlen, Heizen, Befeuchten und Entfeuchten. Die Raumtemperatur wird auf 0,2 bis max. 0,5 K

genau geregelt, die Raumluftfeuchte auf +/- 5%. Die Luftverteilung erfolgt absolut gleichmäßig und vor allem völlig zugfrei durch textile Quellluftschläuche. Die Verwaltung sowie die weiteren Produktionsbereiche werden mit einer hocheffizienten VRV-Anlage gekühlt und beheizt. Zwei Lüftungsanlagen mit integrierter Wärmerückgewinnung sorgen darüber hinaus für eine exzellente Raumluftqualität und machen den Anlagenbetrieb „Corona-safe“. Das energieeffiziente Zusammenspiel von Kälte-, Wärme-, Klima- und Lüftungstechnik organisiert eine ins Spilker LAN integrierte DDC-Anlagenregelung incl. online-Zugriff durch Redeker Kältetechnik. „Trotz des Umfangs und der Komplexität der durch Redeker Kältetechnik installierten Anlagentechnik musste ich mich wenig kümmern und konnte mich voll auf meine eigenen Aufgaben konzentrieren“, sagt Dietmar Rothhardt, Werksleiter in Kachtenhausen, der sich mit der innovativen Anlagentechnik hochzufrieden zeigt.



Kältezentrale mit Schraubenverdichtern, Kältespeicher- und verteilung sowie Schaltschränken

/// www.redeker-kaeltetechnik.de

JACOB SCHALTSCHRÄNKE GMBH

Sondergehäuse aus der „Sackgasse“

Etwas versteckt am Ende einer Sackgasse ... so beschreibt die Jacob Schaltschränke GmbH ihren Standort in Detmold-Pivitsheide. Statt eines verwunschenen Schlosses präsentiert sich allerdings ein moderner Industriebetrieb.

Das Familienunternehmen mit seinen 50 Beschäftigten stellt hochwertige Sondergehäuse für elektronische Schaltkomponenten her – und das seit 75 Jahren. Zum Jubiläumstag am 20. November spendierte Firmenchefin Tina Jacob ihrer Belegschaft einen Gutschein für die lokale Gastronomie, auch um sie in schweren Zeiten zu unterstützen. „Wir leben, arbeiten und investieren hier“, zeigt sich die Enkelin von Firmengründer Ernst Jacob mit ihrer lippischen Heimat verbunden. Schon deshalb legt sie viel Wert nicht nur auf hohe Arbeitsqualität, sondern auch auf ein gutes Wir-Gefühl im Betrieb.

1967 zog das Unternehmen an den heutigen Standort und hat seitdem immer wieder investiert, unter anderem in drei Werkhallen. In denen werden die Schaltschränke aus Stahl, Edelstahl und Aluminium konstruiert, als Einzelstücke oder in Kleinserien. „Wir haben Kunden in ganz Deutschland und auch einige im europäischen Ausland“, freut sich Tina Jacob. Die Abnehmer kommen u. a. aus dem Anlagen- und Maschinenbau, der Lebensmitteltechnik, der Elektroindustrie oder auch der Medizin- und Labortechnik. „Spezielle Gehäusetypen, die ALK 1000 bis 3000, aus Aluminium werden für Verkehrstechnik, E-Mobility und Klärtechnik verwendet“, beschreibt Jacob einen weiteren Kundenkreis, die öffentliche Hand. Um auch künftig genügend Fachpersonal zu haben, bildet das Unternehmen regelmäßig aus. Drei Azubis lernen derzeit als Konstruktionsmechaniker.

/// www.jacob-schalt-schraenke.de



„Wir können noch viel größer“: Tina Jacob nimmt Platz in der Sonderanfertigung eines Schaltschranks.

Foto: Jacob Schaltschränke



Präzise, schnell und zuverlässig

Die Dreyer GmbH aus Lengerich stellt als klassisches Metallbauunternehmen mit rund 50 Mitarbeitern seit über 30 Jahren eine breite Vielfalt von Komponenten und Baugruppen für den Maschinen- und Anlagenbau her. Die jüngste Investition ist eine Roboter-Schweißanlage mit Dreh-/Wende-Positionierer für Schweißbaugruppen bis ca. 500 kg Gesamtgewicht. Damit erweitert Dreyer seine sehr hohe Fertigungstiefe um eine automatisierte Einrichtung von Schweißbaugruppen für Kleinserien sowie für Einzelfertigung mit Anforderung an eine perfekt ausgeführte Schweißnaht. Mit den möglichen Schweißverfahren MIG/MAG und WIG sind alle üblichen schweißbaren Metalle (Stahl, Edelstahl und Aluminium) verarbeitbar. Die Bauteilaufnahme erfolgt hierbei üblicherweise auf eine hausintern konstruierte und gebaute Wechsel-Vorrichtung mit Spannern, die auf der Spannplatte des Dreh-/Wende-Positionierers aufgebaut wird. Steuerungstechnisch ist dieser als sogenannte 7.+8. Achse in die Robotersteuerung vollintegriert und platziert die Baugruppe jeweils in die optimale Schweißlage. Neben den hochwertig aufgetragenen und wiederholgenauen Schweißnähten ergibt sich bereits für Kleinserien eine Kostenersparnis und damit ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem herkömmlichen, manuellen Schweißverfahren, das übrigens von Dreyer auch weiterhin auf insgesamt zwölf Schweißplätzen angeboten wird.

Carl-Bosch-Str. 7
49525 Lengerich
Tel. 05481/90035-0
info@dreyer-lengerich.de

www.dreyer-lengerich.de





LEUE & NILL GMBH + CO. KG

Versicherungslösungen für den Maschinen- und Anlagenbau

Spezielle Absicherungs-lösungen für Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau sind eines der Spezialgebiete von LEUE & NILL.

Der internationale Versicherungsmakler LEUE & NILL versteht sich als Risk-Consultant und Lösungslieferant im Versicherungsbereich für deutsche und internationale Industrie- und Gewerbetunden.

Spezielle Branchen- und Expertenteams erkennen, analysieren und bewerten qualifiziert und umfassend die individuelle Risikosituation des Kunden. Im engen Zusammenspiel zwischen Kunde, LEUE & NILL und Versicherer werden die besten Lösungswege zur Risikoprävention und Risikoübertragung gefunden und/oder über Sonderkonzepte individuell für Kunden oder ganze Branchen entwickelt.

„Insbesondere durch das benötigte Branchen- und Fachwissen und die Komplexität der sich ständig verändernden Risikolandschaft ist das eine echte Herausforderung“, weiß Karsten Pommer, Leiter der Niederlassung Bielefeld und assoziiertes Mitglied im OWL-Maschinenbau zu berichten. „Fehler in der Risikobewertung können im Schadenfall schnell existenzgefährdend werden. Dies zu vermeiden, ist unser Anspruch.“

Zu den Kunden von LEUE & NILL gehören zahlreiche Industrieunternehmen aus Bereichen wie Verpackungsmaschinen, Abfüllanlagen, Müllverbrennungsanlagen, Industriekessel, Wärmetauscher, Schaltschränke und Schaltanlagen, Spalt- und Schneidanlagen, Gaskühler, Vakuumbeschichtungsanlagen, Gefriertrocknungsanlagen, Wärmebehandlungsöfen, Recyclinganlagen, Entstickungsanlagen, Sortieranlagen, Rührwerke, etc..

Das LEUE & NILL-Branchenteam „Maschinen- und Anlagenbau“, mit Fachexperten aus verschiedenen Bereichen wie Technische-, Transport- und Haftpflichtversicherungen liefert und entwickelt spezielle Lösungen für diese Zielgruppe.

Spezielle Lösungen von der Planung bis zur Abnahme

Die gesamte Wertschöpfungskette im Maschinen- und Anlagenbau ist mit vielfältigen und individuellen Risiken verbunden. Betriebs- und Produkt-Haftpflichtversicherung, Sach- und Betriebsunterbrechungs-Versicherung, Elektronik- und Maschinen-Versicherung gehören zur Standarddeckung.

„Kritische, vertragliche Abnahmevereinbarungen, Haftungs- und Versicherungsklauseln sind nur einige der Themen, in denen wir Kunden in der Planungsphase begleiten“, sagt Eckhard Schmidt, Leiter Industrielle Haftpflicht bei LEUE & NILL, und führt weiter aus: „Die Risikoanalyse bei US-Exporten, Risikodialoge zur Produkthaftung, Supplier Screenings sowie Kundenworkshops, Risikodossiers und Insurance Guidelines sollten heute zum Standardrepertoire professioneller Industriemakler gehören.“

Maschinenbauer, die neben der Fertigungs- auch Planungsleistungen erbringen, tragen ein Risiko für Mängel aus Planungsfehlern und den damit verbundenen Schäden. Schutz bietet eine Planungshaftpflichtversicherung.

„Werden neben reinem Liefergeschäft Montagen, Inbetriebnahmen, Supervision, Wartungs- und Servicearbeiten bis hin zu O&M-Verträgen mit angeboten, decken Montageversicherungen sämtliche Sachschäden bis zum Zeitpunkt des Gefahrübergangs. Sonderkonzepte berücksichtigen die Vielfalt an liefervertraglichen Vereinbarungen zu Gefahrübergang und Abnahme“, erklärt Carsten Thamm, Leiter Technische Versicherungen bei LEUE & NILL.

Komplexe und mehrstufige Abnahmeregungen (Acceptances) führen zu zusätzlichem Regelungsbedarf. Spezialkonzepte und Sondervereinbarungen mit Versicherern stellen z. B. auf die Abnahmefähigkeit ab und reduzieren die Diskussionen im Schadenfall.

Eine nicht passende Absicherung kann schnell teuer werden, wie das folgende Beispiel verdeutlicht. Im Zusammenhang mit Schweißarbeiten bei der Montage einer Anlage beim Abnehmer kam es zu einem Brand in der Produktionshalle. Der Feuerversicherer übernahm den Sachschaden, nahm aber den Maschinenbauer für die Brandschäden an der Halle und der Fremdware in Höhe von 8 Mio. EUR in Regress.

Industrie 4.0, Cyber

Fernwartungen, Automatisierung, embedded Software, Industrie 4.0, IoT verändern die Fertigungs- und Risikolandschaft der Maschinenbauer. Mechanische Prozesse werden durch Softwarelösungen unterstützt oder ersetzt. Der Anteil von Software steigt rapide. Modular aufgebaute Speziallösungen für reine IT-Dienstleistungen oder Schäden aus mangelhafter Software sichern diese zusätzlichen Risiken gezielt ab.

Hier ist auf eine saubere Trennung zur Cyber-Risiko-Versicherung zu achten, um das Versicherungsportfolio richtig zu gestalten. Themen wie die Mitversicherung externer Dienstleister oder die Mitversicherung sogenannter technischer Probleme ermöglichen die Staffelung von der standardisierten „Hacker-Versicherung“ hin zur professionell gestalteten IT-Risiken-Versicherung.

Aktuelle Marktsituation

„Maschinen- und Anlagenbauer sind auch im derzeitigen verhärteten Versicherungsmarkt interessante Kunden für Versicherer, was Möglichkeiten bei der Preisverhandlung eröffnet. „Wer auf Basis standardisierter Policen unterwegs ist, sollte einen Versicherungsmakler auf spezielle Branchenlösungen und Deckungsbestandteile ansprechen“, erläutert Karsten Pommer. Der Markt für Cyber-Risiko-Versicherungen ist wegen Profitabilitätsproblemen verhärtet. Kommerziell interessante Angebote sind eingeschränkt verfügbar. Für Risiken aus der Digitalisierung der Geschäfts-, Fertigungs- und Warenwirtschaftsprozesse gibt es nach wie vor hervorragende Risikotransferlösungen, eine sorg-

fältige Risikoerfassung vorausgesetzt. In der Managerhaftpflicht (D&O) schreiben die Versicherer seit Jahren tiefrote Zahlen. Entsprechend angespannt ist die Marktsituation bei der Verlängerung der Verträge. Der Informationsbedarf hat deutlich zugenommen. Auch hier ist es wichtig, den richtigen Partner als Versicherungsmaklerseite an seiner Seite zu wissen.

Fazit

Die richtige und bedarfsgerechte Absicherung komplexer und vielfältiger Risiken, wie im Maschinen- und Anlagenbau benötigt eine professionelle Kombination aus Risiko- und Versicherungsmanagement. Spezialisierte Versicherungsmakler, wie LEUE & NILL begleiten ihre Kunden bei der Erfassung, Analyse und Bewertung der Risiken mit entsprechender Fach- und Branchenexpertise.

Die richtige Kombination aus Standarddeckungen und bedarfsgerechten Sonderdeckungen sowie eine professionelle Begleitung im Schadenfall helfen in Zeiten von Corona und sich dynamisch ändernden Marktanforderungen, existenzbedrohende Risiken gezielt zu steuern. Kontaktieren Sie den Versicherungsmakler Ihres Vertrauens und stellen Sie die richtigen Weichen für das neue Geschäftsjahr.

/// www.leueundnill.de



Kraft trifft Präzision

synchropress®

Präzision in Perfektion mit der synchropress®-Technologie. Wir sind Ihr Ansprechpartner für Servospindelpressen. Flexibel einsetzbar für Ihre individuelle Fertigung – von der Werkzeugprobierpresse, der Produktionspresse bis hin zur Hybridanwendung.

synchropress GmbH 33161 Hövelhof info@synchropress.de
Industriestraße 31 T. 0 52 57 - 93 83 20 www.synchropress.de

LIPPISCHE CONSULTING UND BETEILIGUNGEN GMBH

Die philosophische Uhr: Werteorientierung leben & zeigen

Der Unternehmer Horst Thureau hat erkannt, dass Arbeitnehmer „sich mehr wünschen als ein regelmäßiges Gehalt und Anerkennung á la „nicht geschimpft ist genug gelobt!“ Wertschätzung und Werteorientierung sind wesentliche Faktoren, die sich zwar nicht im Arbeitsvertrag regeln lassen, aber durch eine philosophische Uhr zum Tragen kommen.

Ein bewusster Umgang mit Zeit

Auf Kohle geboren, wurde der gelernte Bankkaufmann, Fernmeldeoffizier und Fußballtrainer im Jahr 1977 Unternehmer. Als seine unternehmerische Karriere durch eine Krebs- und Burn-out-Erkrankung plötzlich lahmgelegt wurde, begann er, über sein Lebens- und Leistungstempo nachzudenken. In der Genesung entwickelte sich in ihm der Wunsch, etwas zur Prophylaxe für sich und seine Mitarbeitenden zu entwickeln. Aus dieser Vision entstand die heutige Philosophie MENTOR.I, die als inspirierendes Orientierungsangebot im AÜG Netzwerk Human Resources GmbH mit Sitz in Detmold (heute in 2. Generation geführt) und der gemeinnützigen MENTOR.I Stiftung Anwendung findet.

In der Entstehung der Philosophie MENTOR.I war Zeit ein wesentlicher Faktor. Immerhin ist Zeit – gut oder schlecht genutzte Zeit, rechtzeitige unternehmerische Entscheidungen oder die Frage nach Dringlichkeit vs. Wichtigkeit – ein sehr deutlicher Treiber unserer modernen Gesellschaft und spielt eine wesentliche Rolle in der Entstehung von Burn-out-Erkrankungen. Der durchorganisierte Mensch verschreibt sich einem penibel durchgetakteten Kalender, an dem er seine Erfolge und oftmals auch sein Selbstwertgefühl misst. Von dieser Vorstellung löst sich die Philosophie MENTOR.I, indem sie einen bewuss-



ten, selbstbestimmten Umgang mit Zeit und die gestärkte Verantwortung des Individuums betont: Persönlichem Erleben wird unabhängig von der genormten Zeit ein Wert beigemessen, und vertretbare Interpretationen haben Vorrang vor zu starren Regeln und Verboten. Im Fokus liegt die Besinnung auf einen hohen Selbstwert sowie die Verantwortung für sich und die Gemeinschaft. Erst ein starkes „Ich“ leistet Beiträge für ein soziales „Wir“.

Werteorientierung als Basis der Souveränität

Horst Thureau ist ein Fan von Alleinstellungsmerkmalen und Visualisierungen. Er entdeckte die Einzeigeruhr als passendes Medium für seine

Philosophie, denn das Konzept der Einzeigeruhr befördert den bewussten Umgang mit der Zeit. Die lebhaften Impulse der Philosophie MENTOR.I finden in der Einzeigeruhr, für dessen technische Grundlage Klaus Botta, Entwickler der Einzeiger-Armbanduhr, verantwortlich ist, Anwendung und Fortsetzung. So verzichtet die Einzeigeruhr MENTOR.I auf die Stundenskalierung, ohne an Eindeutigkeit oder Sinnhaftigkeit zu verlieren. Damit dient sie nicht nur als Zeitmesser, sondern eröffnet eine Plattform für die eigene Werteorientierung. Hier ist dem Träger überlassen, welche Art von Zeit er sehen will – und was er mit ihr macht. Als täglicher Begleiter erinnert diese Uhr generationenunabhängig und in

allen Lebenslagen daran: Wer bin ich? Was will ich aus mir machen? Wer will ich sein?

Den eigenen Rhythmus oder Flow zu finden, ist für viele Menschen eine erstrebenswerte Zielvorstellung und ein wichtiges Kriterium in der Wahl des Arbeits- und Wirkungsumfeldes geworden. Sinnhaftigkeit und Zweck-erfüllung haben den Dienstwagen sowie den repräsentativen Titel auf der Bedürfnisliste überholt. Ein Blick auf die philosophische Uhr MENTOR.I am Handgelenk gibt diesen Wünschen Orientierung und Stärkung.

Architekt der eigenen Zeit

Carpe Diem – dieser Aufruf des römischen Dichters Horaz findet heute noch großen Anklang in unserer Gesellschaft und wird vielfach genutzt, um den Wunsch nach Entfaltung und Selbstverwirklichung auszudrücken. „Nutze und präge deinen Tag“ erinnert auch an die Eigenverantwortlichkeit jedes Einzelnen. Das weiße Ziffernblatt weckt das Bewusstsein, dass diese Verantwortung die Voraussetzung dafür ist, die eigene Zeit zu gestalten. Die Grundlage für diese Haltung sowie die folgenden Handlungen ist wiederum ein hoher Selbstwert. An ihn erinnert die rote Eins – denn „jeder ist der Wichtigste“. Im Sinne der MENTOR.I-Philosophie ist die eigene Werteorientierung das Fundament für Gesundheit, Entwicklung und die



Chance, immer wieder die eigene Balance im Leben zu finden.

Als Individuen werden wir bereits geboren. Doch die eigene Identität erwächst im Laufe eines Lebens auch aus der Summe persönlicher Entscheidungen und Handlungen. Dabei ist sie offen für Wachstum und Veränderung – einschließlich der Chance auf Aktualisierung, Gestaltung und Neuorientierung. Auf ebendiesem Prozess verweist die MENTOR.I-Uhr: Der

Fingerprint auf dem Ziffernblatt verdeutlicht, dass es die persönliche Zeit, die jeder für sich gestaltet, und die individuellen Werte sind, nach denen man handelt. Somit wird die Uhr zum Unikat und ist ein Statement der Individualität des Trägers. Als Abstraktion der Philosophie ist die Uhr MENTOR.I Ausdruck von Wertschätzung und Kompass für die eigene Werteorientierung.

/// www.seit1977.de

CAMPUS LINGEN - INSTITUT FÜR DUALE STUDIENGÄNGE

Berufliche Weiterbildung durch ein duales Masterstudium

Vielfältige Qualifizierungsmöglichkeiten

Der Beginn eines neuen Jahres ruft häufig Gedanken über die aktuelle berufliche Situation sowie Ziele für das kommende Jahr hervor. Dies ist eine Chance für Betriebe, ihr Personal für neue Aufgabenfelder zu qualifizieren oder gezielt neues Personal dafür zu gewinnen. Eine beliebte Form der Weiterbildung ist das duale Studium. Das Angebot von dualen Studienplätzen im Betrieb eignet sich dabei sowohl zur Förderung der Mitarbeitenden als auch zu deren Unternehmensbindung. Gleichzeitig positionieren sich Unternehmen mit entsprechenden Ausschreibungen als interessante Arbeitgeber.

Am Campus Lingen der Hochschule Osnabrück bietet das Institut für Duale Studiengänge (IDS) eine vielfältige Auswahl an dualen Studiengängen für Menschen, die ihre Berufstätigkeit mit einem Studium verbinden und sich weiterbilden möchten.

Auf Bachelorniveau wird der berufsintegrierende Studiengang Management betrieblicher Systeme mit den Studienrichtungen Betriebswirtschaft (B.A.) und Wirtschaftsingenieurwesen (B.Eng.) angeboten. Mit diesen Studienrichtungen können Personen, die sich im betrieblichen Alltag bewährt haben, weiterentwickelt und auf komplexere Aufgaben im kaufmännischen und technischen Bereich vorbereitet werden.

Auf Masterniveau bietet das IDS zwei verschiedene Studienprogramme an, die Personen, die schon über einen ersten Studienabschluss verfügen, auf eine Laufbahn als Expert*in oder Führungskraft vorbereiten. „Ein duales Masterstudium hat zwei Ziele: Zum



Anfang vergangenen Jahres noch in Präsenz - dual Studierende in einem Seminar.

einen sollen die Personen ihre Kompetenzen ausbauen. Zum anderen sollen die Studierenden über den Theorie-Praxis-Transfer hoch aktuelles Wissen nutzen, um ihre Arbeitsgebiete weiterzuentwickeln und Innovationsimpulse in ihre Betriebe zu tragen. Dazu hält das IDS eine Masterplattform mit zahlreichen Modulen aus den Bereichen Wirtschaft, Informatik, Ingenieurwesen und Kommunikation vor, die den Studierenden vielfältige Wahlmöglichkeiten für eine individuelle Gestaltung von Studien-/Berufsprofilen ermöglicht“, hebt Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Arens-Fischer, Studiendekan und Leiter des Instituts, hervor.

In den dualen Masterprogrammen Führung und Organisation (M.A.) und Technologieanalyse, -engineering und -management (M.Eng.) steht deshalb eine intensive Verzahnung von Theorie und Praxis im Vordergrund. Beispielsweise bereiten die Studierenden in sogenannten reflexions-

orientierten Transferstudien unternehmenseigene Fälle auf, indem sie die Inhalte eines Moduls anwenden. Durch eine breite Auswahl an vertiefenden Modulen können Unternehmen die verschiedensten Bedarfe im Betrieb decken. Der Masterstudiengang Führung und Organisation ermöglicht eine Qualifikation und weitgreifende Kenntnisse in den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklungsprozessen, Unternehmenskommunikation, Marketing, Controlling und Finanzen, Logistik sowie Wirtschaftsinformatik. Im Studiengang Technologieanalyse, -engineering und -management werden die Studierenden zu Expert*innen in den Feldern Maschinenbau und Werkstofftechnik, Verfahrenstechnik, Automatisierungstechnik, technologiebasierte Dienstleistungen und Wirtschaftsingenieurwesen ausgebildet.

/// www.ids.hs-osnabrueck.de

WESTFÄLISCHE WILHELMS-UNIVERSITÄT MÜNSTER

Uni Münster: Weiterbildung für berufstätige Juristen und Ökonomen

Um vertiefende Kenntnisse im Versicherungsvertragsrecht und um zentrale Fragestellungen des Versicherungsaufsichtsrechts geht es in dem berufsbegleitenden Masterstudiengang „Versicherungsrecht“.

Der Studiengang ist ein Angebot der „JurGrad“ der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU) und richtet sich insbesondere an Rechts- und Wirtschaftswissenschaftler, die in Versicherungsunternehmen, Anwaltskanzleien oder Banken tätig sind oder eine solche Tätigkeit anstreben. Nächster Studienbeginn ist im April 2021. Weitere Informationen zum Studiengang, zur Anmeldung und zu den Kosten sind unter <http://go.wwu.de/w773o> zu finden.

Die JurGrad gGmbH ist Trägerin des Aus- und Weiterbildungsangebots der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der WWU. Sie übernimmt ausschließlich Zwecke für die Universität und besitzt daher Gemeinnützigkeitsstatus.

Weitere Informationen zum Studiengang:

/// www.jurgrad.de/masterstudiengaenge/versicherungsrecht



Die "JurGrad" gGmbH bietet berufsbegleitende Masterstudiengänge an.

In dem Masterstudiengang lernen die Teilnehmer Grundlagen des Versicherungsmanagements, des Risikomanagements und der Versicherungsmedizin kennen. Zu den Dozenten zählen Hochschulprofessoren und zahlreiche Praktiker aus national und international agierenden Kanzleien, Versicherungen, Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie Verbänden, Ausschüssen und Behörden. Auch Richter verstärken das Team. Der Studiengang „Versicherungsrecht“ bietet Juristen zudem die Möglichkeit, neben dem Masterabschluss theoretische Kenntnisse zu erwerben, die im Sinne der Fachanwaltsordnung für die Verleihung der Bezeichnung „Fachanwalt für Versicherungsrecht“ Voraussetzung sind.



Wir eröffnen Chancen!

Das DEULA Bildungszentrum in Warendorf: modern – kooperativ – praxisnah. Wir sind einer der bekanntesten Bildungsträger für Grüne Berufe und Agrartechnik. Unser Leistungsspektrum umfasst über 100 verschiedene Bildungsangebote – vom eintägigen Seminar bis zur mehrjährigen Umschulung.

- | | | |
|---------------------------------|----------------------------|---------------|
| Landwirtschaft | Garten- und Landschaftsbau | Gartenbau |
| Land- und Bau- maschinentechnik | Kommunal- technik | Kraftverkehr |
| Fahrschule aller Klassen | Schweiß- technik | Lagerlogistik |
| Kaufmännische Qualifizierungen | Tagungs- zentrum | Gästehaus |

DEULA Westfalen-Lippe GmbH Bildungszentrum

Dr.-Rau-Allee 71 | 48231 Warendorf Tel: 02581 6358-0 | info@deula-waf.de



DEULA WESTFALEN-LIPPE GMBH

Das Bildungszentrum in Warendorf für Grüne Berufe und Agrartechnik

Das Leistungsspektrum umfasst mehr als 100 Bildungsangebote, vom eintägigen Seminar bis zur mehrjährigen Umschulung.

Die Fahrschule bietet Führerscheinausbildung aller Klassen. „Wir freuen uns über viele ‚Wiederholungstäter‘, die immer wieder zu uns kommen, sei es im Auftrag von Arbeitgebern, die die Kompetenzen ihrer Mitarbeiter ausbauen wollen, oder aus eigenem Interesse, um beruflich voranzukommen“, so Geschäftsführer Björn Plaas. Für viele Seminare kommen die Teilnehmer aus ganz Deutschland. Das Geheimnis? Lernen und Erleben! Die Art, Theorie und Praxis eng miteinander zu verknüpfen. Auch vor Ort beim jeweiligen Auftraggeber führt die DEULA viele Seminare durch.

Das DEULA-Gästehaus mit komfortablen Ein- und Zweibett-Zimmern und die hauseigene Küche garantieren einen angenehmen Aufenthalt. Tagungs- und Konferenzräume können – wahlweise mit Catering – gemietet werden. Dafür stehen klimatisierte Tagungsräume unterschiedlicher Größe, ausgestattet mit moderner Medientechnik und flexibler Bestuhlung, zur Verfügung und auf Wunsch auch eine unserer 24 Ausbildungshallen und unsere großzügigen Freiflächen zur Präsentation von Fahrzeugen und Maschinen.

/// www.deula-warendorf.de

**Jeder hat Ziele.
Wir bringen Sie hin.**
Weiterbildung bei der vhs

vhs
Volkshochschule
Osnabrücker Land

vhs-osland.de

AUTOHAUS



Autohaus Timmer GmbH TradePort Partner

☒ Nordring 212-218 46325 Borken
 ☎ +49 2861 9423-0
 ✉ borken@auto-timmer.de
 🌐 www.auto-timmer.de



Autohaus Wiens GmbH & Co KG

☒ Münsterstr. 60 48727 Billerbeck
 ☎ +49 2543 2323-0 ☎ +49 2543 232319
 ✉ info@wiens.de
 🌐 www.wiens.de

BLECHVERARBEITUNG

Dreyer GmbH

Blechverarbeitung, Apparatebau, Laserschneider

☒ Carl-Bosch Str. 7 49525 Lengerich
 ☎ +49 5481 9432-0 ☎ +49 5481 9432-29
 ✉ info@dreyer-lengerich.de
 🌐 www.dreyer-lengerich.de

DIGITALAGENTUREN



Dixeno GmbH Büro Paderborn

☒ Friedrichstr. 15 33102 Paderborn
 ☎ +49 5251 202093-0 ☎ +49 5251 202093-1
 ✉ info@dixeno.de
 🌐 www.dixeno.de

DRUCKEREI



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

ENERGIEEINSPARUNG

DEOS AG

☒ Birkenallee 113 48432 Rheine
 ☎ +49 5971 91133-0 ☎ +49 5971 91133-95
 ✉ info@deos-ag.com
 🌐 www.deos-ag.com

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-räume-gt.de
 🌐 www.kultur-räume-gt.de

FÖRDERTECHNIK

HaRo Anlagen- und Fördertechnik GmbH

☒ Industriestraße 30 59602 Rütten
 ☎ +49 2952 817-0 ☎ +49 2952 817-30
 ✉ info@haro-gruppe.de
 🌐 www.haro-gruppe.de

GITTERROSTE



K60 - Gitterrost Systeme GmbH & Co. KG

📍 Lippstädter Str. 182 33449 Langenberg
☎ +49 5248 82349-0 📠 +49 5248 82349-29
✉ info@k60-gitterroste.de
🌐 www.k60-gitterroste.de

HALLENBAU

Stahlhallen Janneck GmbH

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

INDUSTRIEBAU

Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH

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

HMS Industriebau GmbH

📍 Wülferheide 10 32107 Bad Salzuflen
☎ +49 5222 94499-0 📠 +49 5222 94499-22
✉ info@hms-industriebau.de
🌐 www.hms-industriebau.de

Maaß Industriebau GmbH

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

KÄLTE- UND KLIMATECHNIK

Redeker Kältetechnik GmbH & Co.

📍 Schützenpfad 2 32791 Lage
☎ +49 5232 69662-0 📠 +49 5232 69662-299
✉ mail@redeker-kaeltetechnik.de
🌐 www.redeker-kaeltetechnik.de

LINDE-GABELSTAPLER

NEOTECHNIK Fördersysteme

Göthe & Prior GmbH & Co. KG

Hauptsitz Bielefeld

📍 Industriestr. 57 33689 Bielefeld
☎ +49 5205 1091-0 📠 +49 5205 1091-77
✉ info@neotechnik.de
🌐 www.neotechnik.de

METALLBEARBEITUNG

Döpke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH

📍 Blankensteinstraße 34-36 32257 Bünde
☎ +49 5223 183-570 📠 +49 5223 5723
✉ info@doepke-metallwaren.de
🌐 www.doepke-metallwaren.de

METALLTECHNIK

Jacob Schaltschränke GmbH

📍 Albert-Schweitzer-Str. 18 32758 Detmold
☎ +49 5232 9881-0 📠 +49 5232 9881-33
✉ info@jacob-schaltstraenke.de
🌐 www.jacob-schaltstraenke.de

PETERS Maschinenbau GmbH & Co. KG

📍 Max-Planck-Str. 13 49767 Twist-Rühlerfeld
☎ +49 5936 91891-0 📠 +49 5936 91891-20
✉ info@maschinenbau-peters.de
🌐 www.maschinenbau-peters.de

PHILOSOPHIE MENTOR.I.

Lippische Consulting und Beteiligungen GmbH

📍 Paulinenstraße 36 32756 Detmold
☎ +49 5231 45782-20
✉ m.koch@lippische-consulting.de
🌐 www.seit1977.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

SERVOPRESSEN

synchropress GmbH

📍 Industriestraße 22 33161 Hövelhof
☎ +49 5257 93832-0 📠 +49 5257 93832-32
✉ info@synchropress.de
🌐 www.synchropress.de

SOFTWAREENTWICKLUNG

Solunar GmbH

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

SPEDITIONEN



Georg Boll GmbH & Co. KG

☒ Schützenhof 40-56 49716 Meppen
 ☎ +49 5931 402-0 ☎ +49 5931 402-92
 ✉ info@boll-spedition.de
 🌐 www.boll-spedition.de

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



JABRO GmbH & Co. KG |

Technischer Übersetzungsservice

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

UNTERNEHMENSLOGISTIK

**NEOTECHNIK Fördersysteme
 Göthe & Prior GmbH & Co. KG
 Hauptsitz Bielefeld**

☒ Industriestr. 57 33689 Bielefeld
 ☎ +49 5205 1091-0 ☎ +49 5205 1091-77
 ✉ info@neotechnik.de
 🌐 www.neotechnik.de

VERPACKUNG

**KIPA Industrie-Verpackungs GmbH
 Zentrale Bielefeld**

☒ Friedrich-Hagemann-Str. 7 33719 Bielefeld
 ☎ +49 521 92858-0 ☎ +49 521 92858-50
 ✉ bieiefeld@kipa.de
 🌐 www.kipa.de

VERSICHERUNGEN



INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMAKLER

**Leue & Nill GmbH + Co. KG
 Niederlassung Bielefeld**

☒ Am Bach 20 33602 Bielefeld
 ☎ +49 521 96426-0 ☎ +49 521 96426-16
 ✉ info@leue.de
 🌐 www.leue.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

WEITERBILDUNG

Volkshochschule Osnabrücker Land gGmbH

☒ Am Schölerberg 1 49082 Osnabrück
 ☎ +49 541 50127-0 ☎ +49 541 50144-23
 ✉ britta.burgard@vhs-osland.de
 🌐 www.vhs-osland.de

**Hochschule Osnabrück – Campus Lingen Fakultät
 Management, Kultur und Technik
 Institut für Duale Studiengänge**

☒ Kaiserstr. 10b 49809 Lingen
 ☎ +49 591 800987-0 ☎ +49 591 800987-97
 ✉ j.biedendieck@hs-osnabrueck.de
 🌐 www.ids.hs-osnabrueck.de

WEITERBILDUNG/BILDUNGSZENTRUM

DEULA Westfalen-Lippe GmbH Bildungszentrum

☒ Dr.-Rau-Allee 71 48231 Warendorf
 ☎ +49 2581 6358-0 ☎ +49 2581 6358-29
 ✉ info@deula-waf.de
 🌐 www.deula-waf.de

WERBEAGENTUR



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



Vertrieblich auch noch in der Steinzeit?

Wir digitalisieren klassische und veraltete Prozesse für Industrie, Handel und Verbände – auch auf Basis vorhandener IT-Struktur

- › 24/7 für Kunden erreichbar
- › Unabhängig von äußeren Einflüssen
- › Medienbrüche vermeiden - Kundenzufriedenheit steigern
- › Verkauf beschleunigen durch Automatisierung veralteter Prozesse
- › Dem Wettbewerb voraus

Jetzt beraten lassen

DIXENO.de | info@dixeno.de | 05251 / 2020930