

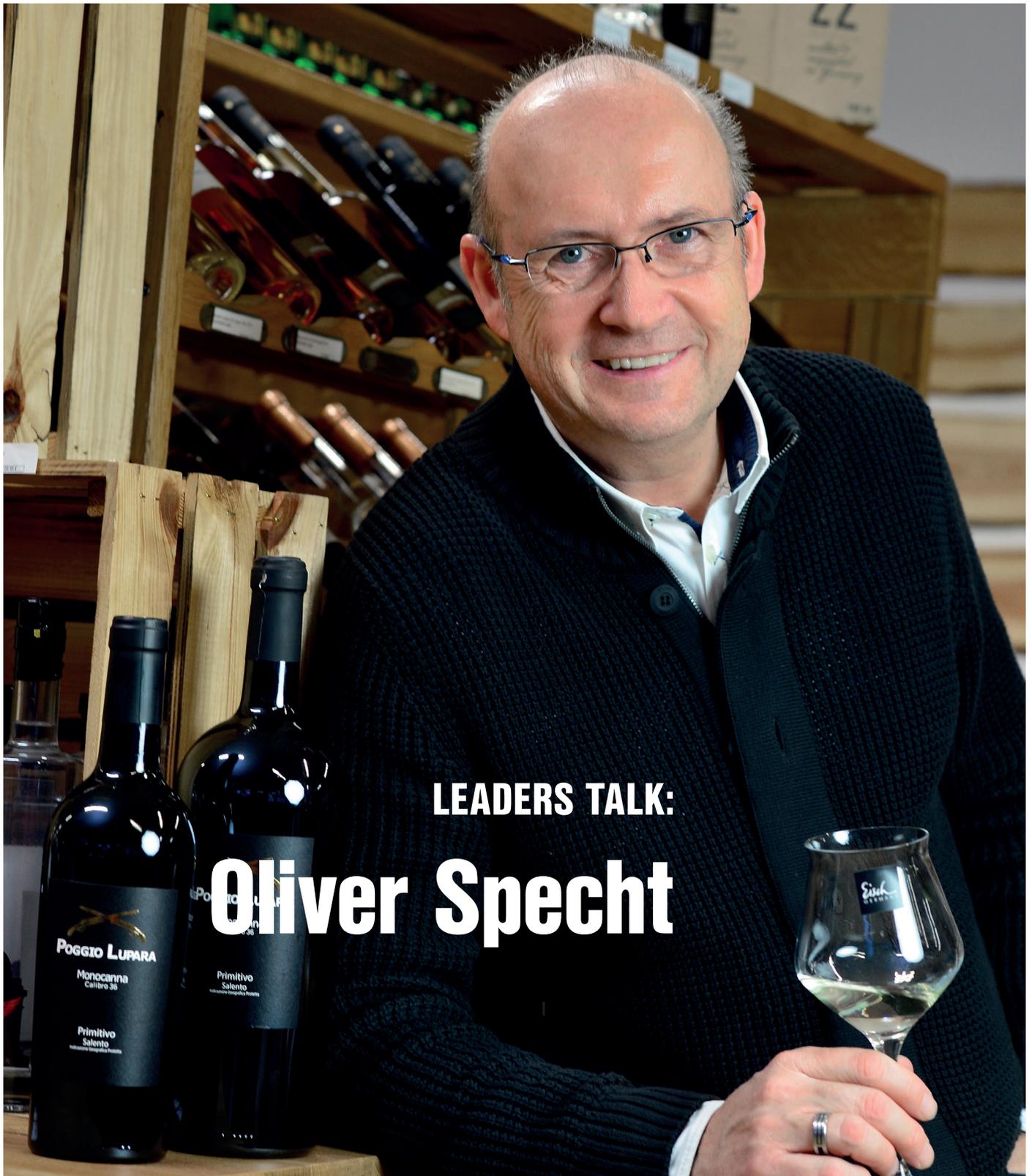


WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

01 | 2023 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Oliver Specht

Press **Medien**
Verlag | Druckerei | Agentur



OFFSETDRUCK - Der Allrounder.

DIGITALDRUCK - Der Spezialist.

VEREDELUNGEN - Für das Image!

Magazine, Kataloge, Bücher, Broschüren, Geschäftsausstattung,
Briefpapier, Visitenkarten, Briefumschläge, Mappen, Flyer,
Faltblätter, Plakate, Kalender, Blöcke, Durchschreibesätze,
Postkarten, Grußkarten, Einladungskarten ...

**Fordern Sie jetzt Ihr
persönliches Druckangebot an**

...

05231 98100-16

Angebotsseitige Ursachen der Inflation bekämpfen

Mit einer weiteren Zinserhöhung um 0,5 Prozentpunkte auf nunmehr 2,5 Prozent stemmt sich die Europäische Zentralbank (EZB) gegen die anhaltend hohe Teuerung. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben zeigt Verständnis für den Schritt, mahnt aber, die Ursachen der Inflation anzugehen.

Angesichts der anhaltend hohen Inflation ist die EZB-Entscheidung ein notwendiger und richtiger Schritt – wenn auch für viele Unternehmen schmerzhaft“, so Wansleben. „Mittlerweile sind die kurzfristigen Zinsen höher als die langfristigen.“ Eine solche „inverse Zinsstrukturkurve“ sei in der Vergangenheit ein klares Indiz für eine anstehende Konjunkturkrise gewesen, erläutert der DIHK-Hauptgeschäftsführer. Viele Unternehmen teilten daher nicht die positiven Erwartungen, die in den letzten Wochen zu hören gewesen seien.

Wansleben: „Unser Land ist gut beraten, sich stärker auf eine angebotsorientierte Wirtschaftspolitik zu konzentrieren. Nur so lässt sich der Energiebedarf unserer Wirtschaft auch in Zukunft sichern.“ Wichtiger denn je sei auch, neue Wirtschafts- und Handelsräume zu erschließen und insgesamt die Investitionsbedingungen in Deutschland zu verbessern. „Mit diesen Mitteln können die angebotsseitigen Ursachen der Inflation bekämpft und die wirtschaftlichen Aussichten belebt werden.“



Dr. Martin Wansleben, DIHK-Hauptgeschäftsführer

► Kontakt: redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Foto: Paul Aidan Perry



fotografie **jelinski**

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

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

Jutta Jelinski

INHALTSVERZEICHNIS

/// LAGER | VERPACKUNG | TRANSPORT | UNTERNEHMENSLOGISTIK

- 09 Gauselmann stellt die Weichen auf Nachhaltigkeit
- 10 Neues Logistikzentrum der A.L.S.
nimmt Anfang 2023 Betrieb auf
- 12 Holzverpackungen trotzen Wind und Wetter
- 14 Gemeinsam stark in der Logistik

/// PERSONAL | ZEITARBEIT | BILDUNG

- 16 Gemeinsam Fachkräfte für die Region gewinnen
- 18 Weiterdenken, Neudenken, Umdenken
- 20 Agile Führung
- 21 Viele Wege führen zu mehr Arbeitgeberattraktivität
- 22 Digiscouts® – Azubis als Digitalisierungstreiber
- 24 „Etwas Mut von beiden Seiten“

/// TITELTHEMA

- 26-31 Leaders Talk: Oliver Specht

/// MASCHINENBAU

- 32 Maschinen- und Anlagenbau bleibt
in schwerer See auf Kurs
- 38 Mit DK in die Zukunft der Kunststoffe
- 39 Engineer Powerwoman gesucht -
Neu: Young Engineering Award
- 40 technotrans startet Talentmanagement-Programm und
verdoppelt Ausbildungsstellen
- 42 Kompetenz in Kunststoff
- 44 Modernisierte Förderanlage wird
steigendem Auftragsvolumen gerecht
- 46 Individuelle Lichtlösungen und professionelle
Beleuchtungskonzepte

/// FOCUS

- 05 Risiken bei der sog. lenkenden
Ausschlagung einer Erbschaft
- 08 Treffsichere Auswahl von ERP-Systemen

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 48 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

Ines Heuer
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
i.heuer@press-medien.de

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

Anzeigenpreisliste Nr. 31/Januar 2023

Druck

Press Medien GmbH & Co. KG, Detmold
www.press-medien.de

Erscheinungsweise

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

BRANDI

Risiken bei der sog. lenkenden Ausschlagung einer Erbschaft

Bei demjenigen, der – sei es aufgrund der gesetzlichen Erbfolge oder aufgrund einer letztwilligen Verfügung wie eines Testaments – Erbe wird, fällt die Erbschaft mit dem Tod des Erblassers automatisch an.

In der Praxis gibt es allerdings gelegentlich den Wunsch von Erben, dass die ihnen zustehende Erbschaft eigentlich jemand anderem zufällt. Aus diesem Beweggrund erfreut sich die Ausschlagung von Erbschaften, damit diese an eine andere Person „gelenkt“ werden, bislang gewisser Beliebtheit.

Konkret muss in dem Fall, in dem die Erbschaft ausgeschlagen und so zu einer anderen Person gelenkt wird, die Erbschaft formgerecht (nämlich zur Niederschrift des Nachlassgerichts oder in notariell beglaubigter Form gegenüber dem Nachlassgericht) und vor allem fristgerecht (in der Regel binnen sechs Wochen ab Kenntnis von dem Anfall des Erbes und dem Grund der Berufung) ausgeschlagen werden. Infolge der wirksamen Erbausschlagung gilt der Ausschlagende dann nicht länger als Erbe und der nächstberufenen Person fällt das Erbe zu.

Einer der wesentlichen Vorteile einer solchen lenkenden Ausschlagung ist, dass bei dem Ausschlagenden kein erbschaftsteuerpflichtiger Zwischenerwerb erfolgt. Der wesentliche Nach-



Dr. Steffen Kurth, LL.M.
Rechtsanwalt und Notar mit Amtssitz in Bielefeld
Fachanwalt für Erbrecht
Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)

teil der lenkenden Ausschlagung ist dagegen, dass der Ausschlagende nicht selbst bestimmen kann, wem die ausgeschlagene Erbschaft zufällt. Vielmehr bestimmt der Erblasser selbst, notfalls das Gesetz, wem die Erbschaft infolge der Ausschlagung zuteil wird. Das birgt das Risiko, dass der Ausschlagende sich darüber täuscht, wem infolge seiner Ausschlagung die Erbschaft letztlich zufällt. In der juristischen Literatur sind die Folgen eines solchen Irrtums, wer

infolge der lenkenden Ausschlagung Erbe wird, seit Langem umstritten. Höchststrichterlich geklärt ist die Frage bislang noch nicht. Allerdings liegt nun eine Entscheidung des OLG Hamm vom 21.04.2022 (Az.: 15 W 51/19) vor, die in der Praxis für wahrscheinlich mehr Klarheit sorgen wird. Das OLG Hamm stellt sich auf den Standpunkt, dass der Irrtum über die Person, der die Ausschlagung zugutekommt, grundsätzlich nicht beachtlich ist. Dies hat zur Folge, dass nach Meinung der Hammer Richter die Erbausschlagung wirksam bleibt, selbst wenn der Ausschlagende sein Ziel verfehlt, die Erbschaft durch Ausschlagung zu einer bestimmten Person zu lenken.

Es ist zu erwarten, dass der BGH diese Streitfrage in absehbarer Zeit höchstrichterlich klären wird. Für die Zwischenzeit und für den Fall, dass sich der BGH der Auffassung des OLG Hamm anschließen sollte, gibt es für die Beteiligten weiterhin andere Wege, eine Erbschaft einer bestimmten Person zuzulenken. Insbesondere wird in Zukunft voraussichtlich vermehrt Gebrauch gemacht werden von der Möglichkeit, eine Erbschaft gerade nicht auszuschlagen, sondern anzunehmen (vor allem wenn nicht eindeutig ist, wer im Falle der Ausschlagung nächst berufener Erbe wäre) und die angenommene Erbschaft dann auf die gewünschte Person mittels notariellem Vertrag zu übertragen.



service-ehrich.de

Ihr zuverlässiger Partner bei einem **Mitarbeiterengpass**

im **industriellen Beschichtungsverfahren** mob. 015234501467



/// www.brandi.net

„Bei der Fachkräftegewinnung nicht nur Schwarz-weiß denken“

Unter dem Motto „Arbeitgeber vernetzen – Fachkräfte gewinnen“ trafen sich in der letzten Woche Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber aus dem Münsterland bei Hupfer Metallwerke in Coesfeld, um sich fachlich und persönlich auszutauschen. Eingeladen hatte der Service Onboarding@Münsterland des Münsterland e.V., dessen Arbeitgebernetzwerk seit 2020 besteht und mittlerweile auf über 150 Mitglieder gewachsen ist. Der Service unterstützt sowohl Unternehmen beim Employer Branding und Standortmarketing als auch Fachkräfte beim Ankommen, Wohlfühlen und Hierbleiben in der Region. „Mit dem Arbeitgebernetzwerk Onboarding@Münsterland haben wir uns als Region im Wettbewerb um Fachkräfte sehr gut aufgestellt. Die Fachkräftegewinnung verstehen wir als gemeinsame Aufgabe der Region und der Wirtschaft“, betonte Monika Leiking, Leiterin des Services Onboarding@Münsterland beim Münsterland e.V.



Das Arbeitgebernetzwerk Onboarding@Münsterland traf sich bei Hupfer in Coesfeld: (v.l.) Monika Leiking (Münsterland e.V.), Peter Passon (Eucon Group), Matthias Strotmann (BARMER), André Bloßfeld, Matthias Kockmann und Caroline Schumacher (Hupfer Metallwerke) Treffen des Arbeitgebernetzwerks Onboarding@Münsterland (Foto: Münsterland e.V.)

OSMAB und ALCARO Invest errichten erfolgreiches LOG PLAZA Konzept im AirportPark FMO

OSMAB, deutschlandweit agierender Investor, Projektentwickler, Asset Manager und Bestandshalter aus Rösrath bei Köln, sowie sein im Logistikbereich tätiges, 100-prozentiges Tochterunternehmen ALCARO Invest GmbH haben offiziell den Start für den Bau eines weiteren projektierten Logistikgebäudes im AirportPark FMO gegeben. Bereits bis zum Spätsommer/Herbst 2023 entsteht voraussichtlich ein Komplex mit rund 24.000 m² Hallenfläche sowie knapp 3.500 m² Mezzaninefläche für Verwaltung und Service.



Bau des LOG PLAZA GREVEN offiziell gestartet. (Foto: Goldbeck Nord Key Account Hamburg)

kunststoffland NRW und die Regionalinitiativen Kunststoffe in OWL e. V. und Interessengemeinschaft Kunststoff e. V. (IGK) schließen sich zu einem schlagkräftigen Bündnis zusammen



In Anwesenheit von NRW-Wirtschafts- und Klimaschutzministerin Mona Neubaur unterzeichneten die Vorsitzende von kunststoffland NRW, Ines Oud, der Vorsitzende von Kunststoffe in OWL, Carsten Kießler, und der Vorsitzende der Interessengemeinschaft Kunststoff, Harald Braschoß, eine Kooperationsvereinbarung. „Wir wollen mit diesem Bündnis auf Augenhöhe die Kräfte bündeln, um in der derzeitigen schwierigen wirtschaftlichen Situation eine höhere Durchschlagskraft zu entfalten, unsere Mitglieder besser zu vernetzen und ein breiteres Angebot zu schaffen,“ unterstrich Ines Oud die Intention der Zusammenarbeit.

v.l.n.r.: Hendrik Schmitz, Landtagsabgeordneter für Alsdorf, Baesweiler, Herzogenrath und Würselen, Carsten Kießler, Vorsitzender Kunststoffe in OWL e.V., NRWirtschafts- und Klimaschutzministerin Mona Neubaur, kunststoffland NRW-Vorsitzende Ines Oud und Harald Braschoß, Vorsitzender Interessengemeinschaft Kunststoff e. V. (IGK). (Foto: Simcon)

Hellmann eröffnet neue Niederlassung im polnischen Toruń

Hellmann Worldwide Logistics Polen hat in Toruń eine neue Niederlassung eröffnet. Damit investiert das Unternehmen weiter in den strategischen Ausbau seines Stückgut-Netzes in Polen, in dem täglich bis zu 10.000 Paletten befördert werden. Das neue 2.500 m² große Lager liegt strategisch günstig im kürzlich fertig ge-



stellten Pannatoni Park II direkt am Autobahnkreuz A1 in Lubicz. Mit der Eröffnung der zehnten eigenen Vertriebsniederlassung in Polen stärkt Hellmann seine lokale Präsenz und verdichtet gleichzeitig sein internationales Netzwerk. In den letzten zehn Jahren hat sich Polen für den global tätigen Fullservice-Dienstleister zu einem strategisch zunehmend wichtigen Markt entwickelt. Um nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen, investierte der Logistiker konsequent in den Ausbau der Infrastruktur.

Neue Hellmann Niederlassung in Toruń, Polen (Foto: Hellmann)



REGIONALE-Präsentationsjahr „UrbanLand Sommer“ endet mit einem Fest

„Die REGIONALE 2022 ist Ausdruck eines starken und attraktiven OWL – heute und morgen, in der Stadt und auf dem Land!“, sagt Landrat Jürgen Müller, Vorsitzender des UrbanLand Board, des Entscheidungsgremiums für die REGIONALE in OWL. Gemeinsam mit Ministerpräsident Hendrik Wüst MdL, und Heimatministerin Ina Scharrenbach beendet die OstWestfalenLippe GmbH den „UrbanLand Sommer“ – das Präsentationsjahr der REGIONALE 2022 – und übergibt den Staffelstab an das Bergisches Rheinland und Südwestfalen. Rund 230 Gäste aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft, Institutionen und dem Ehrenamt setzen in einem stimmreichen Programm mit anschließendem Empfang im Museum Marta Herford ein Ausrufezeichen ans Ende des Strukturprogramms in OstWestfalenLippe.

 V.l.n.r.: Björn Böker (OWL GmbH), Regierungspräsidentin Anna Katharina Bölling, Ministerpräsident Hendrik Wüst, Ministerin Ina Scharrenbach, Landrat Jürgen Müller (Vorsitzender UrbanLand Board REGIONALE 2022), Landrat Marco Voge (Aufrichtsratsvorsitzender Südwestfalen GmbH), Dr. Stephanie Arens (Leiterin REGIONALE 2025 Südwestfalen), Annette Nothnagel (Leiterin REGIONALE 2022 OWL), Prof. Dr. Ingeborg Schramm-Wölk (stellvertretender Vorsitzender UrbanLand Board REGIONALE 2022) (Foto: OWL GmbH, Stefan Sättele)

Felix Schoeller Group will bis 2025 mehr als 100 Millionen Dollar in den Ausbau ihrer Kapazitäten in Nordamerika investieren



Die Felix Schoeller Group setzt ihr Wachstumsprogramm für Nordamerika konsequent um. Ab dem Jahr 2023 werden die Kapazitäten an den Standorten des Unternehmens in den USA und Kanada in drei Schritten deutlich ausgebaut. Im ersten Schritt geht

Mitte 2023 ein neuer Silikoncoater am Standort in Pulaski, NY an den Start. Damit ermöglicht die Felix Schoeller Group die lokale Versorgung des amerikanischen Marktes mit silikonisierten Releaselinern und -folien. Hierbei setzt das Unternehmen nicht nur auf die lösemittelfreie, sondern auch auf die lösemittelhaltige Silikontechnologie – und das unter Nutzung besonders energieeffizienter und umweltfreundlicher technologischer Lösungen.

 Pulaski, USA (Foto: Felix Schoeller Group)

Michelis Sondermaschinenbau: Neues Patent und ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb

Rheda-Wiedenbrück (pbm). Das Sondermaschinenbauunternehmen Michelis am Lüernweg ist erneut ausgezeichnet worden. Jüngst erhielt Geschäftsführer Jens Michelis die Urkunde als anerkannter Ausbildungsbetrieb. Zuvor erhielt das innovative Unternehmen die Urkunde über die Erteilung des Patents „Halte- und Positioniervorrichtung für Werkstücke“. Des Weiteren hat der Betrieb nun ein eigenes Kegelradgetriebe entwickelt. Das Kegelradgetriebe kann bis zu 34,5 Nm übertragen.



Wirtschaftsförderer Sebastian Czoske stattete Michelis einen Besuch ab und verschaffte sich einen Überblick über die Neuentwicklung. „Großartig, wie Jens Michelis mit seinem Team immer wieder neue Ideen entwickelt und Arbeitsabläufe erleichtert“, betont Czoske auf dem Gelände des Unternehmens am Lüernweg.

Michelis ergänzt: „Wir haben den Bedarf an Bauteilen erkannt, ein Kegelradgetriebe entwickelt und erfolgreich in unsere Konstruktionen eingesetzt. Durch das innovative Team entstehen ständig neue Ideen.“ Die Michelis Sonder-Maschinenbau GmbH hat sich auf Roboter-, Förder-, Automatisierungstechnik und Vorrichtungsbau spezialisiert und wurde 2020 zu den Top 100 innovativsten Unternehmen bundesweit gekürt.

 Bildzeile v.l.: Wirtschaftsförderer Sebastian Czoske, ehemaliger Auszubildender Leon Lütkerinke und Geschäftsführer und Gründer Jens Michelis mit dem neu entwickelten Kegelradgetriebe.



IWT-INSTITUT

Trefferichere Auswahl von ERP-Systemen

Das IWT-Institut unterstützt mittelständische Unternehmen bei der Auswahl und Optimierung von ERP-Systemen.

Die Pandemie und die derzeitige gesamtwirtschaftliche Situation stellen die meisten Unternehmen vor nie gekannte Herausforderungen. Kunden wollen immer schneller und individueller bedient werden, das Innovationstempo steigt, interne Prozesse werden immer komplexer, die Kunden und Lieferanten wünschen mehr Vernetzung, der Mangel an qualifiziertem Personal nimmt zu und gleichzeitig steigen die Anforderungen an die Belegschaft. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, haben sich viele Unternehmen auf den Weg der Digitalisierung begeben. Zentrales Element sind dabei die Systeme zur Auftragsplanung und -steuerung – auch bekannt als ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning-Systeme).

Der „große Run“ auf neue ERP-Systeme

Es verwundert daher nicht, dass geradezu ein Hype im Feld der Business-Software besteht. Unser IWT-Institut erfährt so viele Anfragen zur Unterstützung wie noch nie in unserer über 20-jährigen Geschichte. Dabei stellen wir oft folgendes fest:

- Die Unternehmen haben bereits ERP-Systeme im Einsatz, nutzen deren Möglichkeiten oft jedoch nicht vollumfänglich aus.
- Zum Teil „passen“ bereits vorhandene Systeme nicht mehr zu den veränderten Anforderungen oder ein umfangreicher Releasewechsel steht an.
- Falls Neuanschaffungen anstehen, tun sich Entscheidungsträger schwer, weil der Markt mit ca. 900 allein in Deutschland verfügbaren Systemen sehr unübersichtlich ist. Die Software ist z. T. mit unzähligen neuen und unbekanntenen Funktionen sehr komplex. Damit steigt die Gefahr von Fehlinvestitionen.

- Oft wird Software einfach „übergestülpt“, was erhebliche Akzeptanzprobleme in der Belegschaft bewirkt.

Vorgehensweise zur ERP-System-Auswahl

Um diesen Unsicherheiten zu begegnen, begleiten wir Unternehmen zum einen bei der Vorauswahl geeigneter und passgenauer Systeme, zum anderen, um existierende Systeme auf deren Eignung hin zu untersuchen. Das IWT hat dafür eine vielfach erprobte praxisorientierte Vorgehensweise entwickelt:

Zunächst wird der Ist-Auftragsabwicklungsprozess untersucht, um gravierende Verbesserungspotenziale aufzudecken. Auf Basis des optimierten Soll-Prozesses werden die wesentlichen Anforderungen an ein ERP-System in einem Lastenheft zusammengestellt. Die Auswahl erfolgt danach anbieterunabhängig auf Basis einer umfangreichen Datenbank, in der mehr als 1.100 Anwendungssysteme und Anbieter gelistet sind. Wenn auf dieser Basis das „passende“ ERP-System bestimmt ist, kann das IWT auch die Einführungsbegleitung übernehmen.

Anbieterneutral – schnell – treffsicher

Inzwischen sind mehr als 40 Unternehmen auf diese Weise bei der ERP-Auswahl erfolgreich begleitet worden. Den betrieblichen Ansprechpartnern war vor allem die Anbieterneutralität und die komplette Unterstützung von der Anbieterauswahl über die Anbietergespräche bis zur Vertragsgestaltung durch das IWT sehr wichtig.

/// www.iwt-institut.de

GAUSELMANN GRUPPE

Gauselmann stellt die Weichen auf Nachhaltigkeit

Unternehmensgruppe verlagert den Transport von der Straße auf die Schiene.

Der Zug zählt zu den umweltfreundlichsten Verkehrsmitteln. Nach Angaben der Deutschen Bahn lassen sich durch einen Transport auf der Schiene über 80 Prozent CO₂ im Vergleich zum Transport auf der Straße einsparen. Aber nicht nur die Umweltvorteile, auch die steigenden Treibstoffpreise und der wachsende Fahrermangel in der Logistik lassen Unternehmen nach alternativen Wegen bei der Produktauslieferung suchen.

Aufgrund dieser Herausforderungen hat sich die Gauselmann Gruppe nun dazu entschieden, neue Transportwege zu erproben. In einer mehrmonatigen Testphase werden dazu Merkur-Geldspielautomaten in Lübbecke verladen und auf die Reise geschickt, um anschließend per Zug das spanische Zentrallager des Unternehmens in Alhama de Murcia zu erreichen. Durch eine vollständige Umstellung könnten die Kohlendioxid-Emissionen zukünftig um fast 92 Tonnen reduziert werden.

„Der Schienentransport bietet gegenüber dem Straßenverkehr nicht nur den Vorteil der erheblichen CO₂-Reduzierung, die Schiene verursacht auch weniger als 50 Prozent der externen Kosten des Straßenverkehrs. Mit dieser Umstellung möchten wir zudem eine Alternative zum Landtransport testen, um auf steigende Treibstoffpreise und die Zunahme des Fahrermangels reagieren zu können“, berichtet Philipp Obermark, Logistik-Leiter der ad Merkur GmbH in Lübbecke.

/// www.gauselmann.de



Vom Logistikzentrum der Gauselmann Gruppe in Lübbecke startet der Transport zunächst per LKW, bis es später ab Köln mit dem Zug Richtung Spanien geht.

RABEN GROUP GERMANY
NIEDERLASSUNG GÜTERSLOH

UNSERE LEISTUNGEN – IHRE VORTEILE:



- Stückgut national und international
- Beschaffungslogistik



- Systemweite Sendungsverfolgung
- B2B & B2C
- Modernes Hochregallager direkt an der A2
- Lagerkapazität 6.200 m²



- Umschlagskapazität 4.100 m²
- Deutschlandweites Speditionsnetzwerk mit 39 Niederlassungen

KONTAKT:

Raben Trans European Germany GmbH
Lupinenweg 11
33334 Gütersloh
Tel: +49 5241 – 9400 – 0
Email: verkauf.guetersloh@rabengroup.com

PEOPLE
WITH DRIVE

Dipl.-Ing. Dietmar Frohoff
PATENTANWALT



RECHTSANWALTS- UND PATENTANWALTSPARTNERSCHAFT

Mauerstr. 8 · 33602 Bielefeld
fon: 0521-5 60 98 85
mobil: 0176-44 48 49 80
e-mail: frohoff@adlegem.de
web: www.adlegem.de



A.L.S. - ALLGEMEINE LAND- UND SEESPEDITION

Neues Logistikzentrum der A.L.S. nimmt Anfang 2023 Betrieb auf

Seit Anfang März dieses Jahres rollen die Bagger auf dem 25.000 Quadratmeter großen Grundstück der A.L.S. (Allgemeine Land- und Seespedition) in Arnsberg-Voßwinkel: Der Bau des neuen Logistikzentrums des Unternehmens schreitet kontinuierlich voran.

Mit dem 12.000 Quadratmeter großen Logistikzentrum, wird die A.L.S. auf die gestiegene Nachfrage nach kurzfristig verfügbaren Lagerflächen und Ressourcen reagieren.

„Wir freuen uns, dass der Zeitplan eingehalten wird. Von außen steht die Lagerhalle bereits. Jetzt erfolgt noch das Finetuning mit der Elektronik und der Inneneinrichtung,

außerdem wird eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installiert“, berichtet A.L.S.-Geschäftsführer Christoph Dahlmann.

Bereits im ersten Quartal 2023 soll der Betrieb in dem neuen Logistikzentrum aufgenommen werden. Das nach Energieeffizienzkriterien geplante Gebäude besteht aus drei Hallenmodulen, um an einem Standort verschiedene Produktwelten mit unterschiedlichen Anforderungen zu bündeln. Zusätzlich steht hier ein temperaturgeführter Bereich auf 1.000 Quadratmetern zur Verfügung, welcher den Lagerkunden eine Temperierung zwischen 12 und 18 Grad Celsius ermöglicht. Dieser Bereich eignet sich insbesondere für die Lagerung und den Umschlag von temperaturgeführten Gütern.

Somit schafft die A.L.S. beste Voraussetzungen, um die Einlagerung sperriger Güter sowie eine Block- und Regallagerung vorzunehmen. Die Kragarmregale ermöglichen eine optimale Lagerung von Langgut. Die Be- und Entladung kann hier an elf Rampen und vier Toren mit bis zu sieben Meter Breite erfolgen. Die Lagerkunden profitieren außerdem von einer optimalen Lage: Das Logistikzentrum liegt an der Bundesstraße B7 und hat somit eine

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 Salzuflen
Fon: 05221 70347 · www.stuecke-gmbh.de





direkte Verbindung zur Autobahn A 46/445.
„Diese Investition ist ein Bekenntnis zur Region und schafft weitere Arbeitsplätze“, betont Christoph Dahmann. „Als Fullservice-Dienstleister übernehmen wir neben den Transporten und der Lagerung auch die Verpackung, Distribution und die Zollabwicklung bei Ein- und Ausfuhr“. Seit der Gründung im Jahr 1989 ist das qualifizierte Speditions- und Logistikunternehmen aus

Arnsberg für seine Kunden ein zuverlässiger und kompetenter Partner. Der Bau des neuen Logistikzentrums ist für A.L.S. ein weiterer wichtiger Baustein für eine erfolgreiche Zukunft, um den Anfragen der Kunden auch weiterhin bestmöglich gerecht zu werden.

/// www.als-arnsberg.de

Trimodale Logistik intelligent nutzen



BOBE

Spedition



Bobo Speditions GmbH · Minden Kombiterminal –
Karlstraße 45a · 32423 Minden / Germany
Tel.: +49 (0) 5 71/38 63 80-10 · Fax: +49 (0) 5 71/38 63 80-39
Mobil: +49 (0) 1 52/56320203 · E-Mail: mm@bobe.de

HPE E.V.

Holzverpackungen trotzen Wind und Wetter

Die Nordatlantik-Route ist die weltweit am stärksten befahrene Seeroute im globalen Güterverkehr. Nicht nur im Herbst und dann häufig auf rauer See richtet sich das Augenmerk von Unternehmen im Außenhandel auf den Transport. Für die Sicherheit der Frachten zwischen den Kontinenten sorgen ganzjährig verlässliche Seeverpackungen. Und die sind in der Regel aus Holz.



Rund 85 Prozent des weltweiten Gütertransports erfolgt in Holzverpackungen. Denn diese sind stabil und wetterfest – unschlagbare Vorteile bei stürmischer See, mit der es die Containerriesen gerade im Atlantik oft zu tun haben – aktuell und künftig: Denn mit dem Krieg in der Ukraine rückt Mitteleuropa auch wirtschaftlich wieder enger an Nordamerika heran – trotz einer Distanz von rund 6.500 Kilometern zwischen dem Rhein und dem Hudson River. Verschiedene Branchen erwarten eine Stärkung des Nordamerika-Geschäfts. Damit die Ware auch in zuweilen schwerer See gut unterwegs ist, braucht es passende und solide Verpackungen. Denn diese müssen nicht nur den Beschleunigungskräften beim Be- und Entladen standhalten, sondern auch vor Korrosion in der salzhaltigen Luft auf hoher See schützen. Dafür bieten sich je nach Ware und Abmessungen drei verschiedene Typen von Seeverpackungen an: Schlitten, Containerpaletten oder Kisten.

Was zeichnet Schlitten, Kisten und Paletten aus?

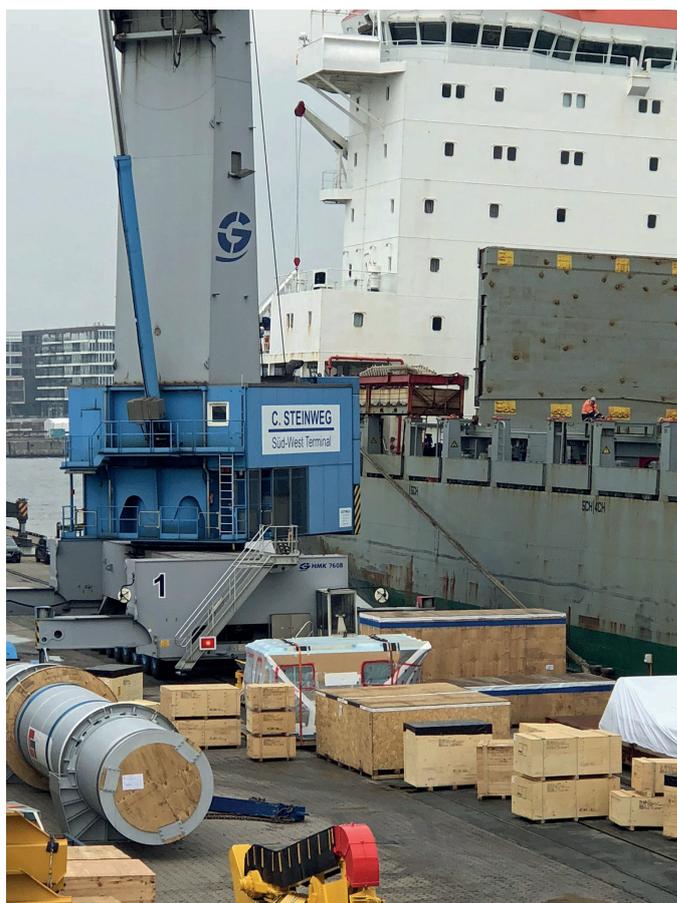
Auf einem Schlitten reist die Ware auf solider Grundlage, aber ohne komplette Umhüllung aus Holz. „Schlitten werden häufig für den Containerversand verwendet, wenn zusätzliche Umhüllungen nicht notwendig sind. In jedem Fall gilt: Packgüter müssen sicher auf dem Schlitten und diese wiederum im Container fachgerecht gesichert werden“, erläutert Marcus Kirschner, Geschäftsführer des Bundesverbandes Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE). Letzteres wird in der Fachsprache mit dem Begriff des Containerstaus beschrieben und ist eines der wesentlichen Elemente in den vom HPE in Kooperation mit der Holzfachschule Bad Wildungen angebotenen Verpackerschulungen. Die wohl am stärksten Platz sparende Variante ist der Transport auf Containerpaletten. In einen Container mit einer Standardlänge von 20 Fuß, das sind rund sechs Meter, passen zum Beispiel zehn Paletten mit den Maßen 1140 x 1140 Millimeter (zwei Paletten nebeneinander, fünf in der Länge).

Packgüter, die zu sperrig oder auch zu schwer für den Containerversand sind, werden in Einzelkisten verpackt, die auch schon mal die Abmessungen eines kleinen Hauses erreichen. „Um Temperatur, Erschütterungen und Luftfeuchte während der Reise zu verfolgen, kommen in diesen Kisten immer öfter Datenlogger zum Einsatz, die regelmäßig alle relevanten Daten erfassen, die dann später ausgewertet werden können“, erläutert Kirschner. Je empfindlicher das Packgut, desto höher der erforderliche Verpackungsaufwand. Individuelle Packgutsicherungselemente und Schwingungsdämpfer sind weitere Beispiele für die Vielzahl von verfügbaren maßgeschneiderten Lösungen.

Drei Kernbereiche für Anforderungen an Seeverpackungen

Unabhängig von der Verpackung lautet der Schlüsselbegriff: seemäßige Verpackung. Grundsätzlich sind die Anforderungen an eine seemäßige Verpackung dreigeteilt: Korrosionsschutz gegen aggressive Seeluft, Packgutsicherung in oder auf der Verpackung und Sicherung der Verpackung im Container. „Das hört sich technisch an, hat aber ganz handfeste Bedeutung: Wichtig ist zum Beispiel, dass der Auftraggeber Metallteile nicht mit bloßen Händen berührt hat. Durch diese Fettabdrücke kann der Korrosionsschutz unwirksam werden, was gerade bei aggressivem Seewasser schnell zu Rost führen kann“, erläutert Kirschner das Know-how unter seinen Mitgliedern. Der hohe Stellenwert der deutschen Holzverpackungsbranche findet sein Pendant in der Schifffahrt. Denn laut Angaben des Verbandes Deutscher Reeder belegt die deutsche Handelsflotte mit einem Marktanteil von 12,5 Prozent an der Containerschifffahrt im internationalen Vergleich Platz 2.

„Mit Holzverpackungen bewegt unsere Branche fast alles, von Mikrochips für Unterhaltungselektronik bis zu



Rotorblättern für Windräder. Wenn Holzprodukte in der Holzverpackung stecken, ist uns das natürlich auch recht. Schließlich ist es ‚unser‘ nachhaltiger, nachwachsender Rohstoff“, sagt der HPE-Geschäftsführer. Kein Wunder. Erst kürzlich hat die Möbelindustrie als ein wichtiger Nutzer des Rohstoffes Holz angekündigt, den US-Markt weiter zu bearbeiten. Die strategische Bedeutung des US-Marktes nehme zu.

/// www.hpe.de



Von Abholung bis Zollabwicklung

Großbritannien-Verkehre aus einer Hand.

www.hartmann-international.de/grossbritannien



Regelmäßige Sammelgutabfahrten | Teil- und Komplettladungen | Zollabwicklung

GS AGRI UND AGRAVIS

Gemeinsam stark in der Logistik

Logistikzentrum der GS agri und AGRAVIS nimmt Betrieb auf.



Der Generalunternehmer Goldbeck hat die Logistikhalle fristgerecht an die RaiLog Cloppenburg GmbH übergeben (v. li.): Thomas König (AGRAVIS), Marc Stottmann (Investor), Erik Burschäpers (Goldbeck), Bernd Pusch (RaiLog GmbH) und Philipp Nienaber (RaiLog GmbH).

Aus der gemeinsamen Vision ist Wirklichkeit geworden: Am 1. Dezember 2022 haben die GS agri und die AGRAVIS Raiffeisen AG in Cloppenburg ein gemeinsames Logistikzentrum in Betrieb genommen. Die neue Stückguthalle ist knapp 5.000 Quadratmeter groß und kann rund 4.850 Paletten beherbergen. Damit bietet sie reichlich Platz für gesackte Futtermittel, Saatgut, Düngemittel und Hygieneprodukte für die Landwirt:innen und Genossenschaften.

Betreiberin des Logistikzentrums ist die RaiLog Cloppenburg GmbH, eine gemeinsame Gesellschaft der GS agri eG und der AGRAVIS. Bernd Pusch von der AGRAVIS sowie Philipp Nienaber von der GS agri eG sind die neuen Geschäftsführer. „Zukünftig wollen wir als Gesellschafter aber nicht allein bleiben. Es sollen sich auch umliegende Genossenschaften beteiligen können und von der gebündelten Schlagkraft in der Region profitieren“, betont Bernd Pusch. „Schließlich ist das neue Logistikzentrum



Kompetente Partner für individuelle Lösungen

Verpackung · Verpackungsmittel · Dienstleistungen



KIPA Industrie-Verpackungs GmbH · www.KIPA.de

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

eine Entscheidung für den genossenschaftlichen Verbund und für mehr Kundennutzen“, ergänzt Philipp Nienaber. Dank des gemeinsamen Logistikstandortes erhöht die AGRAVIS ihre Produktverfügbarkeit in der Region und steigert somit den Service für die Kund:innen, denn das bestehende Pflanzenschutzlager ist gleich nebenan. „Zusätzlich zu den Pflanzenschutzmitteln und Folien wollen wir die regionale Verfügbarkeit von saisonalen Produkten wie zum Beispiel Saatgut ausbauen“, benennt Thomas König, stellvertretender Bereichsleiter Logistik bei AGRAVIS, ein weiteres Ziel in Richtung Kundennutzen. Die GS agri zentralisiert über das neue Logistiklager ihre Stückgut-Logistik. „Dadurch können wir die Kundenbindung stärken und die Qualität der Auslieferung steigern“, freut sich Philipp Nienaber. Am 30. November hat der Generalunternehmer Goldbeck die Logistik-

halle fristgerecht an die RaiLog übergeben. Alle Gewerke wurden von der Spedition Strottmann als Investor und der RaiLog als Mieter begutachtet und abgenommen. Die offizielle Einweihungsfeier findet im Frühjahr 2023 statt. „Wir freuen uns, dann zusammen mit unseren landwirtschaftlichen Kund:innen und den Genossenschaften die Inbetriebnahme des neuen Logistikzentrums zu feiern. Damit gehen wir einen weiteren genossenschaftlichen Schulterschluss ein, für eine starke gemeinsame Zukunft,“ zeigen sich AGRAVIS-CEO Dr. Dirk Köckler und Cord Schiplage, Geschäftsführender Vorstand der GS agri eG, mit dem Kooperationsprojekt zufrieden.

/// www.agravis.de

/// www.gs-genossenschaft.de/agri



Logistik - Auf direktem Weg.

In Südwestfalen zuhause - in der Welt unterwegs!



Innovative, bedarfsgerechte Logistiklösungen aus einer Hand sind Profi-Sache.
A.L.S. - Ihr zuverlässiger Dienstleister, zu Land, zu Wasser und in der Luft.
Sie sagen, wohin - wir übernehmen den Rest.

AN EINEM STRANG ZIEHEN. GEMEINSAM FACHKRÄFTE SICHERN.

WERDE MITGLIED IM
ARBEITGEBERNETZWERK
Onboarding@Münsterland

muensterland.com/onboarding



MÜNSTERLAND E.V.

Gemeinsam Fachkräfte für die Region gewinnen

Neben Employer Branding gehört auch ein gutes Standortmarketing zu den wichtigen Aufgaben im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte. Um das Münsterland als attraktiven Arbeits- und Lebensort über die Grenzen hinweg sichtbar zu machen, unterstützt der Service Onboarding@Münsterland des Münsterland e.V. Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber in der Region.

Denn mit der Entscheidung für einen Job entscheiden sich Fachkräfte auch immer für einen Lebensort. Die Herausforderung besteht darin, die Stärken der Region hervorzuheben und Fachkräfte gezielt anzusprechen. Das Arbeitgebernetzwerk Onbo-

arding@Münsterland ist daher ein wichtiger Schritt zu einem regionsweiten Standortmarketing. Auf exklusiven Netzwerk- und Fachveranstaltungen vernetzen sich die Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber, um sich den Herausforderungen des Fachkräftemangels gemeinsam zu stellen. Wie können Unternehmen nationale und internationale Fachkräfte für sich gewinnen? Und wie werden neue Beschäftigte bestmöglich beim Ankommen in der Region unterstützt? Diese und weitere Fragen werden im Arbeitgebernetzwerk mit Expertinnen und Experten diskutiert und beantwortet. Darüber hinaus bietet das Netzwerk den Unternehmen die Möglichkeit, sich als TOP-Arbeitgeber in der Region zu präsentieren. Der Münsterland e.V. bewirbt die Region mit bundesweiten Online-Kampagnen und präsentiert dabei die Top-Arbeitgeber, die Standortporträts aller Orte im Münsterland sowie Geschichten von Neulingen und Rückkehrenden, die potenzielle Arbeits- und Fachkräfte neugierig machen auf DAS GUTE LEBEN im Münsterland.





Neben der Unterstützung von Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern bietet der Service Onboarding@Münsterland auch einen persönlichen Beratungs- und Willkommensservice für Neulinge, Rückkehrerinnen und Rückkehrer sowie potenzielle Münsterländerinnen und Münsterländer. Die kostenlose und vertrauliche Beratung hilft ihnen bei der Suche nach dem richtigen Wohnort und Arbeitgeber. Unternehmen können ihren Bewerberinnen und Bewerbern diesen Beratungsservice anbieten. Dar-

über hinaus veranstaltet der Service regelmäßig Events, bei denen Neulinge sich kennenlernen und gleichzeitig die Region entdecken können. Unternehmen, die dem Arbeitgebernetzwerk beitreten möchten, können sich bei Monika Leiking per E-Mail an leiking@muensterland.com oder telefonisch unter 02571-949315 melden. Weitere Informationen zum Service Onboarding@Münsterland gibt es auf:

/// www.muensterland.com/onboarding



**Ihr Servicepartner
in Sachen Reinigungsmaschinen!**



KÄRCHER
Center Sielhorst

Nickelstr. 5 | 33415 Verl | ☎ 05246/3604

www.kaercherprofi.de

VHS OSNABRÜCKER LAND

Weiterdenken, Neudenken, Umdenken

Die Volkshochschule Osnabrücker Land bietet die Möglichkeit, persönlich und beruflich neue Perspektiven zu entdecken.



Was ist mir wichtig? Wo liegen meine Prioritäten? Wie gestalte ich meine Zukunft? Den Jahreswechsel nehmen viele Menschen zum Anlass, um die eigenen Wünsche und Pläne zu hinterfragen – nicht nur im Privaten, auch im Beruflichen. Mit ihrem Angebot zum Frühjahrssemester 2023 lädt die Volkshochschule Osnabrücker Land (vhs) dazu ein, ihre Bildungsangebote zu nutzen, um Karriereziele zu verfolgen und zu verwirklichen.

Neue Möglichkeiten

Die Gründe für eine berufliche Veränderung sind individuell und vielschichtig. Manch einer möchte eine Beförderung erreichen oder sich fachlich einem neuen Thema widmen, ein anderer sich komplett neu orientieren. Manchmal führt auch schlicht der Wunsch, sich zu verändern, oder die Unzufriedenheit mit der aktuellen beruflichen Situation zum Umdenken. „Wer in eine Weiterbildung investiert, schafft sich persönlich und beruflich neue Möglichkeiten“, sagt Jörg Temmeyer, Geschäftsführer der Volkshochschule Osnabrücker Land. „Unser Programm hält hierzu ein breites Angebot beruflich orientierender und qualifizierender Kurse bereit.“ Neben themen- und fachspezifischen Workshops sowie Bildungsurlauben zählen umfangreiche Ausbildungslehrgänge, die in Teilzeit oder berufsbegleitend absolviert werden können, dazu.

Fit für die Arbeit in der Altenpflege

Eines dieser Angebote ist der Qualifizierungslehrgang zur zusätzlichen Betreuungskraft in der Pflege. Der Lehrgang bietet Interessierten die Möglichkeit, in das Berufsfeld der Altenpflege einzusteigen. Zur fachlichen Ausbildung lernen die Kursteilnehmenden in 172 Unterrichtsstunden die Grundlagen des Arbeitsfeldes kennen. Weitere 80 Praxisstunden in Einrichtungen der Altenhilfe ergänzen den theoretischen Unterricht. Die grundlegenden Qualifikationen für die Pflege und Betreuung in der stationären und ambulanten Altenpflege vermittelt zudem der einjährige „Grundkurs für Helfer/-innen in der Altenpflege“.

Jobperspektive in der Hauswirtschaft

Wer in kurzer Zeit eine qualifizierte Ausbildung erhalten möchte und einen schnellen Berufseinstieg wünscht, findet in dem einjährigen Lehrgang zum/zur Hauswirtschaftler/-in, den die vhs in Zusammenarbeit mit der Landwirtschaftskammer Niedersachsen durchführt, das entsprechende Kursangebot. Die Aussichten für Hauswirtschaftler/-innen auf dem Arbeitsmarkt sind gut und ihr Einsatzgebiet ist sehr vielseitig. Nach dem Abschluss können sie zum Beispiel in privaten Haushalten, in Kindertages-, Jugend- oder Senioreneinrichtungen, im Hort oder Krankenhäusern tätig sein.

Fördermöglichkeiten entdecken

Ob Qualifizierung zur zusätzlichen Betreuungskraft im Pflegebereich oder Weiterbildung zum/zur Hauswirtschaftler/-in – die genannten Fortbildungsformate der vhs sind beide nach AZAV-Richtlinien zertifiziert und stellen somit anerkannte Weiterbildungsmaßnahmen dar, die gefördert werden können. Durch einen Bildungsgutschein, der bei der regionalen Agentur für Arbeit oder der MaßArbeit (Jobcenter) beantragt werden kann, können die Lehrgangskosten in Teilen oder in Gänze übernommen werden.



Dem Fachkräftemangel begegnen

In Zeiten von zunehmendem Fachkräfte- und Nachwuchskräftemangel sind auch Unternehmen verstärkt zum Umdenken aufgefordert. Die vhs Osnabrücker Land unterstützt sie dabei, sich zukunftsfähig aufzustellen und den Herausforderungen der heutigen Arbeitswelt zu begegnen. Von der Förderung der fachlichen Kompetenzen der Mitarbeitenden über Angebote zu Nachhaltigkeit und Diversität, zum Beispiel interkulturelle Kompetenztrainings, bis zu berufsbezogenen Sprachkursen – durch ein breites Portfolio können passgenaue Lösungen geboten werden, um den vielfältigen Ansprüchen der Mitarbeitenden gerecht zu werden.

Umdenken – der Umwelt zuliebe

Umdenken spielt nicht nur im beruflichen Kontext eine Rolle. Vor dem Hintergrund steigender Energiepreise, schwindender Ressourcen und steigender Belastungen für das Klima und die Umwelt ist dies auch im Alltag zentraler denn je. Der allgegenwärtigen Frage, wie man den eigenen Lebensstil nachhaltiger gestalten kann, nimmt sich die vhs im Programm 1.2023 in einer Vielzahl neuer Kurse auf unterschiedlichen Ebenen an. Von „Nachhaltig Gärtnern auf dem Balkon“ bis zu „Strom erzeugen mit Photovoltaik“ – die Veranstaltungen vermitteln vielfältige Tipps und Anregungen.

Das neue Programm

Im neuen vhs-Programm finden Interessierte eine große Auswahl an fast 2.000 Kursen, die zum Entdecken und Perspektivwechsel einladen. Das Programm steht ab sofort zum Download auf der Website der vhs zur Verfügung. Die Kurse starten ab dem 1. Februar 2023. Anmeldungen sind ab sofort, zum Beispiel online, möglich.

/// www.vhs-osland.de

Digiscouts®

Mit Azubis die Arbeitswelt digitaler und zukunftsfähiger gestalten

Das RKW Kompetenzzentrum bringt im Frühjahr 2023 das erfolgreiche Projekt Digiscouts® auch in den Regionen Freiburg, München, Würzburg/Schweinfurt, Nordhessen, Mittelsachsen und Südthüringen an den Start.

Es sind noch Plätze frei!

Gemeinsam mit Azubis die Digitalisierung vorantreiben, die Arbeitgeberattraktivität steigern und neue Formen moderner Zusammenarbeit erproben – Digiscouts® zeigt Ihnen auf, wie dies gelingen kann.

„Wir sind bereits zum zweiten Mal als regionaler Partner mit dabei. Unsere Azubis haben sogar selbst schon mitgemacht – und das aus gutem Grunde! Mit dem Projekt Digiscouts® schlagen die Betriebe zwei Fliegen mit einer Klappe: Die jungen Leute setzen ein Digitalisierungsprojekt im Unternehmen eigenverantwortlich um und optimieren so die Prozesse. Gleichzeitig dürfen sie den Wandel mitgestalten, wodurch sich die Bindung an den Betrieb erhöht“, sagt Corinna Bruder, IHK für München und Oberbayern.

Kontakt: Maximilian Auth, Fachbereich Fachkräftesicherung, 06196 495-3204, auth@rkw.de www.digiscouts.de, www.rkw-kompetenzzentrum.de



Veranstaltungstipp

Seien Sie mit dabei, wenn am 19. April 2023 die Digiscouts® aus der Region Kreis Borken/ Kreis Coesfeld ihre Digitalisierungsprojekte im Rahmen einer öffentlichen Abschlussveranstaltung vor Publikum präsentieren. Informationen zur kostenfreien Teilnahme, zur Anmeldung, zum Veranstaltungsort, zur Uhrzeit und zum Programm finden Sie auf www.digiscouts.de.

Dort finden Sie auch viele Videos und Praxisbeispiele. Wir freuen uns über Ihren Besuch!

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Agile Führung

Arbeitswelt und Märkte sind komplex geworden und verändern sich nachhaltig – eine Reaktion auf diese veränderte Welt ist Agilität. Sie ist mehr als eine Modewelle, denn inzwischen beeinflusst sie das Business seit dreißig Jahren und vermutlich wird sie nicht so bald wieder verschwinden.



Aber warum ist der agile Führungsstil so effizient, so aktuell, so zielführend? Vermutlich, weil diese Art des Leaderships dem Wandel keine starren Muster entgegensetzt, sondern Flexibilität, Offenheit und schnelle Entscheidungsfindung in Prozessen. Veränderung ist dabei nicht die Ausnahme, sondern die Konstante. In der modernen Berufswelt, im „New Work“, ist Veränderung sogar die neue Normalität. Sie wird nicht als Bedrohung wahrgenommen, sondern neugierig vorangetrieben.

Agiles Mindset bildet die Grundlage für moderne Unternehmensführung. Die flexible Denkweise beginnt bei den Entscheidern, hat aber einen ganzheitlichen Ansatz: Agilität betrifft die Teams, die einzelnen Mitarbeiter und ihre Arbeitshaltung, die Struktur des Unternehmens, kurz: Sie kann die Identität der Firma bestimmen.

Dabei wird – anders als in der früheren hierarchischen Anordnung – ganz stark auf Selbstführung gesetzt: Mitarbeiter leiten sich selbst an, und je erfolgreicher sie dies tun, desto mehr Erfolg hat das Unternehmen. Ebenso Teams: Sie führen sich selbst und optimieren die eigenen Prozesse. Die Zusammenarbeit mit den Kunden steht oben an, denn viele zufriedene Kunden werden zu einer Stammkundschaft. Das agile Management ersetzt Kon-

trolle durch vertrauensvolle Übergabe der Aufgaben. Es verliert dadurch nicht an Respekt – vielmehr gewinnt die Führungskraft durch ihr souveränes Verhalten an Ansehen.

Klingt einfach? Ja, wenn die Bereitschaft da ist, alte Modelle und Lösungen loszulassen und sich auf neue Erfahrungen einzulassen. Dabei ist nebensächlich, welcher Führungstyp man ist. Denn Skills wie Kommunikationsstärke, emotionale Intelligenz und eine bewegliche, positive Denkweise sind in jedem Alter und in jedem Stadium der eigenen Entwicklung erlernbar.

In Schulungen zur „Agilen Führung“ erfahren Führungskräfte Methoden und Techniken, um eine agile Organisation in ihrem Unternehmen auszubilden. Zentrale Führungswerte wie Wertschätzung, Vertrauen, Fehlerkultur und effektive Kommunikation stehen dabei im



Mittelpunkt. Durch intensives Training werden die Teilnehmer darin bestärkt, mithilfe von kreativen Prozessen Lösungen zu entwickeln und so Veränderungen in der Arbeitswelt schnell und erfolgreich zu begegnen.

/// www.kitzmann.biz

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGEN LANDKREIS UND STADT OSNABRÜCK

Viele Wege führen zu mehr Arbeitgeberattraktivität

Gemeinsame Online-Veranstaltung der Wirtschaftsförderungen Landkreis und Stadt Osnabrück und der Bundesarbeitsagentur stellte Fachkräftegewinnung in den Fokus.

Wie werde ich ein attraktiver Arbeitgeber? Welche Benefits kann ich Bewerberinnen und Bewerbern anbieten? Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in der Unternehmenskultur? Fragen wie diese und andere wichtige Faktoren bei der Fachkräftegewinnung und -bindung standen bei der Online-Veranstaltung „Arbeitgeberattraktivität erhöhen!“ im Fokus. Zahlreiche Interessierte aus Unternehmen im Osnabrücker Land nahmen auf Einladung der Wirtschaftsförderungen des Landkreises und der Stadt sowie der Bundesagentur für Arbeit an der ZOOM-Konferenz teil. Im Anschluss zogen die Veranstalter ein positives Fazit: „Die Resonanz auf dieses Angebot war überwältigend hoch. An dem großen Interesse ist erkennbar, wie sehr den Unternehmen das Thema Arbeits- und Fachkräftemangel auf den Nägeln brennt und wie stark der Beratungsbedarf ist. Wir hoffen, dass wir den Teilnehmerinnen und Teilnehmern mit unseren Expertentipps einen Nutzen für die Bewältigung dieser Herausforderung im Recruiting geben konnten.“ Moderiert wurde die Veranstaltung im ICO InnovationsCentrum Osnabrück von Sandra Schürmann, Leiterin des Fachkräftebüros der WIGOS Wirtschaftsförderungsgesellschaft Osnabrücker Land mbH. Zum Einstieg gaben Lars Hirseland und Verena Stiepel von der Bundesagentur für Arbeit Osnabrück in ihrer Keynote „Fachkräftemangel – Wo geht die Reise hin?“ einen ersten Überblick über die aktuelle Situation und warfen ein Schlaglicht auf die Szenarien, wie sie in vielen Unternehmen vorzufinden sind. Darüber hinaus stellten sie auch die demografische Entwicklung in der Region vor. Anschließend diskutierten Carmen Isensee vom Startup annie.bike, Georg Röwer, Röwer Sicherheits- und Gebäudetechnik GmbH, Uwe Krabbe, Ingenieurgemeinschaft igk Krabbe GmbH & Co. KG, Sabine Zimmer, NT-Ware GmbH, und Christina Relius, Connect Company GmbH zum Thema „Unternehmenskultur – Mitarbeiter:in finden und binden!“



Über den Erfolg der Veranstaltung freuten sich (v. li.) Christina Relius, Connect Company GmbH; Carmen Isensee, annie.bike; Sabine Zimmer, NT-Ware GmbH; Uwe Krabbe, Ingenieurgemeinschaft igk Krabbe GmbH & Co. KG; Ulrich Grubert, WFO; Georg Röwer, Röwer Sicherheits- und Gebäudetechnik GmbH; Sandra Schürmann, WIGOS, sowie Verena Stiepel und Lars Hirseland von der Bundesagentur für Arbeit Osnabrück.

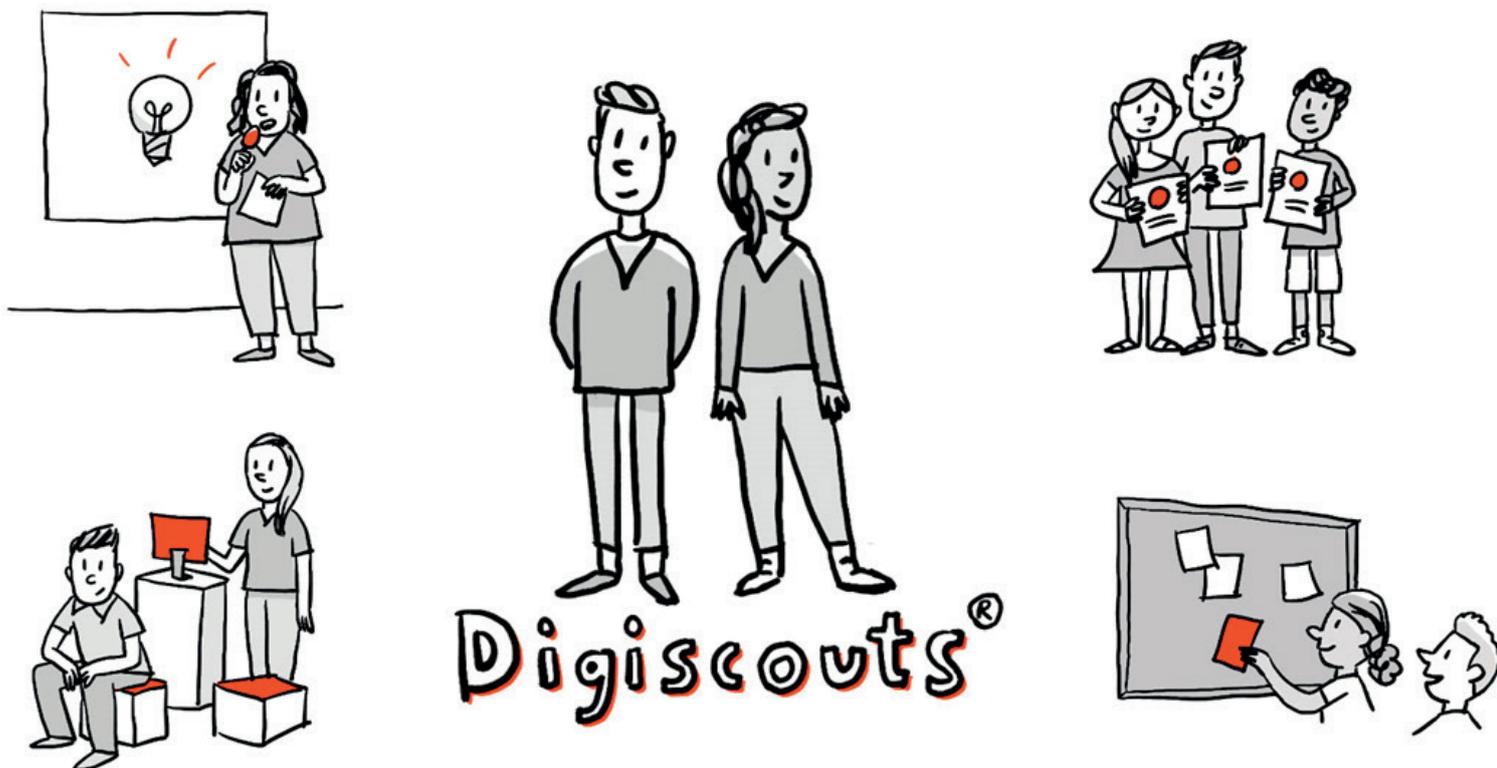
**MIT UNSEREN
INTERFACE-LÖSUNGEN
WERDEN MESSWERTE
ZU ERGEBNISSEN.**

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



Digiscouts® – Azubis als Digitalisierungstreiber

Das RKW Kompetenzzentrum bringt dieses Frühjahr das Projekt Digiscouts® auch in den Regionen Mittelsachsen, Südthüringen, Nordhessen, Freiburg, München und Würzburg/Schweinfurt an den Start.

Azubis können als „Digital Natives“ wahre Digitalisierungstreiber sein! Und das ist auch der Kern des Digiscouts-Projekts: Die Azubis spüren Digitalisierungsmöglichkeiten im Betrieb auf, entwickeln daraus gemeinsam mit den Auszubildenden konkrete Projektideen und setzen diese dann eigenverantwortlich um. Für die Unternehmen ergeben sich so neue Perspektiven in Hinsicht auf die (digitale) Prozessoptimierung und die Digiscouts erhalten umgekehrt die Gelegenheit, den digitalen Wandel im Unternehmen aktiv mitzugestalten. „Die Projekte der Digiscouts verbessern nicht nur Arbeitsprozesse, die Vorteile für die Kundschaft sowie Mitarbeitenden der Unternehmen mit sich bringen, son-

dern rücken die Ausbildung in ein neues, attraktiveres Licht für zukünftige Fachkräfte“, sagt Maximilian Auth, Referent beim RKW Kompetenzzentrum.

Zu „Digiscouts“ werden Azubis, die über einen Zeitraum von sechs Monaten ein Digitalisierungsprojekt in ihrem Ausbildungsunternehmen umsetzen. In kleinen Teams von maximal fünf Auszubildenden agieren sie als Ideengeber für die Digitalisierung. Im Prozess der Ideenfindung setzen sie sich auch mit der Sinnhaftigkeit und dem Nutzen der Vorschläge für das eigene Unternehmen auseinander. Denn die Zielsetzung ist klar: mittels smarterer Lösungen die Abläufe schneller, kundenfreundlicher oder wirtschaftlicher zu machen. Begleitet werden die

Azubis dabei von erfahrenen Coaches. Diese prüfen, ob die Ideen mit überschaubarem Aufwand realisierbar sind, und begleiten die jungen Menschen bei der konkreten Umsetzung ihres Projekts.

Der Vorteil für Unternehmen liegt klar auf der Hand: Auszubildende sind heute meist „Digital Natives“ und haben oft einen guten Spürsinn für digitale Lösungen. Mit dem Angebot, selber digitale Lösungen zu entwickeln, steigert ein Unternehmen zusätzlich seine Attraktivität als Arbeitgeber. Auch die Auszubildenden erlangen persönliche Vorteile durch die Teilnahme am Projekt: unabhängig von Ausbildungsberuf und Lehrjahr gewinnen sie an fachlichen sowie sozialen Kompetenzen wie Selbstorganisation, Problemlösefähigkeit und Verantwortungsbewusstsein. Darüber hinaus vertiefen sie ihr Verständnis für betriebliche Zusammenhänge und Wertschöpfungsketten. Die Erfahrungen aus den zahlreichen abgeschlossenen Projekten zeigen, dass rund die Hälfte der Azubis zudem ihr Know-how mit direktem IT-Bezug steigern konnte, zum Beispiel im Umgang mit Anwendungsprogrammen und dem Thema Datenschutz und Datensicherheit.

Hier ein kurzes Beispiel: Die digitale Tourenplanung für Außendienstmitarbeitende – mehr Patientenbesuche, weniger Kilometer und mehr Zeit!

Die Azubis der Firma MPF Medicalprodukte Vertrieb Flensburg GmbH aus Flensburg führten eine digitale Tourenplanung für Außendienstmitarbeitende ein. „Das Ziel war es, für jeden Außendienstmitarbeiter die Planung der Routen im Voraus und vor Ort zu vereinfachen. Durch die Tourenplanung werden nicht nur Zeit und redundante Kosten eingespart, es ist zudem deutlich umweltschonender“, erklärt Arushan Bürger.

Die Außendienstmitarbeitenden profitieren in Zukunft von einer digitalen Übersicht mit täglichen Terminen, direkt protokollierten Patientenakten, mehr Flexibilität für spontane Termine und von weniger verbrachter Zeit im Dienstwagen.

„Die Teilnahme bei den Digiscouts hat den Azubis großen Spaß gemacht. Wir als Betrieb sind besonders stolz darauf, dass die Auszubildenden ein Projekt umgesetzt haben, von dem wir auch noch in Zukunft profitieren

werden“, resümiert Gerald Pardon, Ausbilder bei der MPF Medicalprodukte Vertrieb Flensburg GmbH.

Digiscouts® ist ein bundesweites Vorhaben, das in 2018 vom RKW Kompetenzzentrum initiiert wurde und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) gefördert wird. Über 300 mittelständische Unternehmen und mehr als 800 Auszubildende haben sich bereits am Projekt beteiligt. Wir haben noch Plätze frei!

/// www.rkw-kompetenzzentrum.de

/// www.digiscouts.de

vhs
Volkshochschule
Osnabrücker Land

**Das neue
vhs-Programm ist da.**

Schau mal rein...

vhs-osland.de

AGENTUR FÜR ARBEIT

„Etwas Mut von beiden Seiten“

Der demografische Wandel sorgt für einen immer stärkeren Fachkräftemangel. Und gerade beim betrieblichen Nachwuchs wird die Suche für die Arbeitgeber immer schwieriger. Hier kommen im Juni in Bielefeld auf 100 freie Ausbildungsstellen nur 92 Bewerberinnen und Bewerber. Deshalb wird es für die Arbeitgeber immer wichtiger, auch mal abseits der bekannten Ausbildungswege zu suchen und bisher nicht genutzte Potenziale zu entdecken und zu fördern – so wie die Kanzlei Wruck & Wagner im Bielefelder Osten.



Wir standen in unserer kleinen Kanzlei mit zwei Rechtsanwälten und vier Beschäftigten vor der großen Herausforderung, dass meine Assistentin und ich in zwei bis drei Jahren zeitgleich in Rente gehen“, erklärt Joachim Wagner, Fachanwalt für Arbeitsrecht. Seine Nachfolge ist bereits durch seinen Sohn gesichert, doch das Wissen, das die Kollegin in 25 Jahren als Rechtsanwaltsfachangestellte hier erworben hat, drohte verloren zu gehen. Durch einen Zufall lernte Wagner dann Sabine Hartmann kennen.

Die 55-Jährige hatte 1983 eine Ausbildung als Apothekenhelferin abgeschlossen, hat danach aber in ganz unterschiedlichen Jobs gearbeitet. So war sie etwa im Beschwerdemanagement eines Postdienstleisters tätig, zuletzt arbeitete sie als Reinigungskraft und Alltagshelferin für ältere Menschen. „Ich habe seit meiner Ausbildung immer wieder die Jobs gewechselt, bin nie richtig angekommen und auch zweimal länger erkrankt. Die Lücken im Lebenslauf haben es für mich auf dem Arbeitsmarkt dann auch nicht einfacher gemacht“, resümiert Hartmann. Die Chemie stimmte von Anfang an

und so hatte Wagner die Idee, mit Sabine Hartmann die Nachfolgeprobleme der Kanzlei zu lösen. „Doch mit Mitte 50 noch einmal neu zu beginnen, dafür brauchte ich Mut“, so die heutige Auszubildende. „Und nicht nur ich“, sagt sie schmunzelnd mit Blick auf ihren Chef. „Auch, wenn es meine Idee war, musste ich als Arbeitgeber zunächst noch eine Nacht darüber schlafen, eine weitere Beschäftigte einzustellen“, gibt Wagner zu. „Doch ich bin froh, dass wir beide den Mut hatten.“

Doch dieser war nicht allein vonnöten: „Von der Ausbildungsvergütung als Rechtsanwaltsfachangestellte hätte ich meine aktuelle Lebenssituation nicht finanzieren können“, berichtet Sabine Hartmann. Deshalb suchte ihr zukünftiger Chef den Kontakt zum Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit Bielefeld. „Ich habe die Lage geschildert und gemeinsam haben wir eine Lösung gesucht“, so Wagner. Die Lösung heißt Qualifizierungschancengesetz. „Hier werden entweder gelernte Fachkräfte bei einer Weiterbildung oder ungelernete Kräfte bei einem Berufsabschluss gefördert“, erklärt Günter Michaelis, operativer Geschäftsführer und stellv. Leiter der Arbeitsagentur Bielefeld. Dabei können abhängig von der Betriebsgröße die Lehrgangskosten in Teilen übernommen werden. Zusätzlich erhalten die Arbeitgeber einen Zuschuss zum Arbeitsentgelt der Arbeitnehmer. Als ungelernete gilt dabei auch, wer mehr als vier Jahre nicht im erlernten Beruf gearbeitet hat – wie Sabine Hartmann. Sie erhält nun das normale Gehalt einer Berufsanfängerin in ihrem Ausbildungsberuf und 80 Prozent davon wird durch die Arbeitsagentur getragen. „Eine Förderung bei ungelerten Arbeitskräften ist sogar bis zu 100 Prozent möglich, bei gelernten Fachkräften ist die Höhe der Förderung unter anderem abhängig von der Betriebsgröße“, so Michaelis. Hier sei aber auch wichtig, dass der Weiterbildungsbedarf begründet ist, etwa wenn der Arbeitsplatz

aufgrund des (digitalen) Strukturwandels sich verändert. Fragen hierzu beantwortet der Arbeitgeberservice der Arbeitsagentur unter 0800 4555520.

Am 1. Januar 2021 ging es dann für Sabine Hartmann los, ihre Ausbildung zur Rechtsanwaltsfachangestellte startete. Und dies bedeutete auch: Nach 30 Jahren wieder gemeinsam mit 20-Jährigen zwei Vormittage die Woche die Schulbank drücken. Das sei schon herausfordernd gewesen, gibt sie zu. Aber sie hat zum Glück noch eine weitere gleichaltrige Klassenkameradin. „Der Altersunterschied zu den Mitschülern ist kein Problem, wir verstehen uns alle gut“, so die 55-Jährige. Der schulische Schwerpunkt liegt auf der Rechtskunde und den anwaltlichen Geschäftsprozessen. „Hier geht es um die Rechtsanwendung und deren Umsetzung in der Praxis.“ Das hat am wenigsten mit meinen bisherigen Berufserfahrungen zu tun und deshalb finde ich es wohl auch am spannendsten“, meint Hartmann. Und gebrauchen kann sie das in der Kanzlei eigentlich jeden Tag. „Wir

haben uns auf die langfristige Begleitung von Mandanten in arbeitsrechtlichen Angelegenheiten spezialisiert, die oft in einem langjährigen Vertrauensverhältnis zu unserer Kanzlei stehen. Daher ist auch im Bereich des Sekretariats ein enger Kontakt zu unserer Mandantschaft noch wichtiger, als dies in anderen Kanzleien der Fall ist. Dass wir nun mit Unterstützung der Arbeitsagentur diese individuelle Lösung nutzen können und einen guten Übergang innerhalb der Kanzlei ermöglicht haben, ist für uns großartig“, findet Joachim Wagner. Und auch Sabine Hartmann wirkt zufrieden: „Ich habe den Luxus, eine individuelle Ausbildung in einem harmonischen Umfeld zu bekommen.“ Und die gute Stimmung in der Kanzlei ist tatsächlich sichtbar. „Wir sind ja auch altersmäßig nicht so weit auseinander“, scherzt der Chef.

/// Hotline: 0800 4 5555-20

/// [www.arbeitsagentur.de/m/](http://www.arbeitsagentur.de/m/weiterbildung-qualifizierungsoffensive)

[weiterbildung-qualifizierungsoffensive](http://www.arbeitsagentur.de/m/weiterbildung-qualifizierungsoffensive)

Natürlich kann mein Team das.

Das Leben steckt voller Chancen. Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Zukunft – mit unserem Arbeitgeber-Service.



Wir beraten Sie zu Qualifizierungsangeboten und Förderleistungen, mit denen Sie Ihre Mitarbeiter passgenau aus- und weiterbilden können. Entweder online oder direkt vor Ort. Mehr unter www.arbeitsagentur.de/unternehmen/arbeitgeber-service



bringt weiter.

LEADERS TALK

IM GESPRÄCH MIT Oliver Specht



JOOP!
JEANS

Das Leben ist zu kurz für schlechten Wein!“ Wer will da schon widersprechen? Das soll Johann Wolfgang von Goethe gesagt haben. Der Detmolder Weinhändler Oliver Specht kann da nur bejahend nicken. Sein Credo: Qualität und Authentizität bei einem breitgefächerten Angebot. Sich abzuheben von der Masse, das Besondere kontinuierlich anzubieten. Das ist am Markt gar nicht so leicht. In Deutschland wurden 2021 19,8 Mio. Liter Wein konsumiert. Tatsächlich, so erklärt der Weinkenner, gibt es 450 Mio. Weine weltweit. Und die sind alle registriert. Er hält sein Handy hoch. „Hier kann man nachschauen. Da gibt es einfach Transparenz. Der Kunde kann, so er will, alle Preise nachschauen. Um Geld zu verdienen im Weingeschäft, muss man über die Marke gehen.“ Aber was heißt das genau?

Moderner Weinhandel.

Im Zentrum steht das Produkt, also die Marke. Das ist einer von drei wesentlichen Aspekten eines modernen Weinhandels. Der beinhaltet: „Mensch, Produkt und Technik.“ Offensichtlich konnten bei dieser essenziellen Verknüpfung im Laufe der Jahre die meisten Weinfachhändler in Deutschland nicht mithalten. Hatten die früher einen Marktanteil von 15 bis 20 %, lägen wir heute bei unter 3 %. Aktuell gäbe es noch ca. 2500 Weinhändler. Gekauft wird im Wesentlichen im Internet oder gut sortierten Supermärkten; vielleicht noch direkt beim Winzer. Weinhandel heute bedeutet für Oliver Specht allerdings auch, ein Erzeuger zu sein und deshalb mit verschiedenen Weingütern Markenwelten aufzubauen. „Als moderner Weinladen muss man Produkte haben, die authentisch und nicht vergleichbar sind.“ Wichtig auch: Ein wesentlicher Baustein sei die Verknüpfung der realen, physischen Welt mit der digitalen. Genau da hätten sie als Weinhandel viel investiert. Der Prozess dauerte insgesamt fünf Jahre. Online – das lief am Anfang nur so nebenbei. Aber als Geschäftsmann hätte er gedacht: „Online – da müssen wir mitspielen. [...] Um reinzukommen und überhaupt wahrgenommen zu werden.“ Dazu musste, wie gesagt, kräftig investiert werden – rund 400.000 Euro. Das Problem sei auch gewesen, dass es für den Weinhandel bis heute keine Branchenlösung gäbe. „Allerdings haben wir 2018 ein Ladenwirtschaftssystem für das Geschäft gebaut.“

Ein spezielles Problem im Digitalisierungs-Prozess sei zum Beispiel auch der sogenannte Treuepass gewesen. Den zu digitalisieren: „Das war ein Mörder-Aufwand.“ Es ging um 12.000 bis 14.000 analoge Treuekunden. Da hätten sie mit mehreren Mitarbeitern fast zwei Jahre für gebraucht. Das digital umzumünzen, sei eine Herkulesaufgabe gewesen. Im Mai 2022 war es dann geschafft. Jetzt gibt es den „TreueClub“. Im Moment werden noch die letzten Feinkostprodukte digital erfasst. Auch die gehören natürlich

zu der speziellen Genusswelt Wein. Insgesamt hat sich der große Aufwand gelohnt, macht doch der Onlinebereich inzwischen rund 25 % des Umsatzes aus. Mittlerweile gibt es drei Shops: einmal für die Aktion „SpaßWeine.de“, dann den „Vinoevita.de“-Shop und den „STAFFER.de“-Shop. Im letzteren wird nur die eigene Marke vertrieben. Wie gesagt, die Verknüpfung der realen mit der digitalen Welt sei, ganz klar, ein wesentlicher Baustein des Erfolgs. Alles miteinander zu verzahnen, das könnten nicht viele – sie schon. Und – immer aus der Kundensicht schauen, das sei essenziell. Der Kunde könne zu ihnen kommen oder eben online bedient werden. Mit all den möglichen Zahlungsmethoden. Das Besondere: Egal, ob im Netz oder vor Ort, on- oder offline – alles immer zum gleichen Preis. Hört sich normal an, ist es aber nicht. Und dann bei allem auch konkurrenzfähig zu bleiben, sei eine Kunst für sich. Das alles geht nur mit dem Baustein „Technik“, heißt: in der Online-Welt breit aufgestellt sein.



Der letzte Tante-Emma-Laden. Der Faktor Mensch.

Kommen wir zum Aspekt „Mensch“. Der Blick also immer aus Sicht der Kunden. Was braucht der über den eigentlichen Kauf hinaus? Zum Beispiel einen Lieferdienst. Und den gibt es tatsächlich bei Vino à Vita in Detmold – für den Raum OWL. Zwei eigene Fahrer stehen bereit. Für TreueClub-Mitglieder sogar kostenlos, genauso wie online für Club-Kunden die Versandkosten entfallen. „Wir gehen immer den extra Weg“, heißt es auf der Internetseite. Den älteren Kunden wird der Wein auch schon mal in den Keller getragen. „Und diesen Service bietet doch kaum noch einer“, so der Geschäftsmann nicht ohne Stolz. Service, das heißt für ihn auch ausgiebige, gute und qualifizierte Beratung mit Empathie. Sowieso ist für Oliver Specht die Kommunikation, das Reden miteinander, ganz wichtig. Einfach in den Laden kommen und quatschen. Begegnungen. Wo könne man das noch? Wein probieren und miteinander ins Gespräch kommen. Gerne an den Stehtischen. „Ich glaube, wir sind als Weinladen einer der letzten Tante-Emma-Läden. Das ist für mich auch ein moderner Weinladen.“ Vor langer Zeit hätte das mal ein Kunde zu ihm gesagt und es definitiv lobend gemeint: „Sie sind für mich – nicht de-

spektierlich gemeint – auch ein bisschen Tante Emma.“ So was findet Oliver Specht einfach schön, einfach herzlich und einfach menschlich.

Apropos Beratung. Das Thema Wein sei schon speziell. Besonders in OWL. „Wir sind ja hier keine Weingegend. Du bekommst hier keine qualifizierten Mitarbeiter in diesem Bereich. Selbst die, die aus der Gastronomie kommen, sind in der Regel nicht weinaffin.“ Umso wichtiger ist es deshalb, gute Mitarbeiter zu halten; und zu hoffen, dass die erkrankten bald wieder fit sind oder die Elternzeit vorbei ist. Dieses Bangen gehört auch zum Geschäftsführer-Alltag. Das Stammteam mit den Aushilfen zusammen, das sind bei Vino è Vita zwischen 14 und 16 Mitarbeiter. Wenn dann von fünf im Verkauf vier ausfallen, dann „... kannst du das schwer auffangen“. Denn Wein sei einfach komplizierter und umfangreicher im Endkundenbereich. Aber wenn es einen packt, so wie bei ihm damals, „ist es der geilste Job der Welt“. Was die gute, zugewandte Kommunikation mit den Kunden leichter macht, das sei auch, dass die Menschen, die in den Laden kommen, normalerweise gut gelaunt sind. Sei ja nicht so wie beim Zahnarzt. Da blitzt sein Humor durch. Wein verkaufen macht Oliver Specht einfach Freude. Die Nähe zu Menschen auch.



Wein ist Kommunikation.

Klar, während der Corona-Zeit hatte es auch virtuelle Tastings gegeben. Hauptsächlich für Vereine oder Firmen, wie der Bertelsmanns-Gruppe oder für die Ressource in Detmold, wo Oliver Specht selbst Mitglied ist. Aber irgendwann wurde das Virtuelle nicht mehr nachgefragt. „Die Leute wollten reale Verkostung.“ Gut funktioniert hätte „Tischlein deck dich“. Diese Aktion kam in den Sommermonaten gut an – draußen, unter Corona-Regeln. In der Corona-Phase hätten sie den Laden „null zugemacht“. Es gab lediglich kürzere Öffnungszeiten. Die Tischlein-deck-dich-Veranstaltung gehört zu denen, die er besonders mag. Die Idee dazu stammt aus der Pfalz, seiner zweiten Heimat: Eine Weintheke wird aufgebaut und die Leute

bringen ihr eigenes Essen mit. Er liebt es, dass man so spielend leicht mit Menschen in Kontakt kommt. Wie in der Pfalz: „Hier vergeht kaum ein Abend, an dem man nicht mindestens zwanzig neue Menschen kennenlernt.“ Über das Essen finden kleine Tauschgeschäfte statt. „Das war alles so gesellig.“ Ganz nach seinem Gusto. Entspannend und ungezwungen. Diese Veranstaltung soll so auch 2023 wieder stattfinden. Und im kommenden Mai dann die große Eröffnungsfeier am neuen Standort – mit „Winzern zum Anfassen“. Oliver Specht weiß, wie man Menschen zusammenbringt. Vor allem mit Aktivitäten rund um sein Geschäft. Die Teilnahme an sogenannten Streetfood-Festivals sei dagegen eher eine Ausnahme. Der Aufwand sei da zu groß. Gerne unterstützt er dagegen die Gastronomen bei Events. An der zweijährlich stattfindenden Benefits-Veranstaltung „Matjazz-Party“ in der Detmolder Stra- te-Brauerei hat er aber gerne teilgenommen. Sein Weinstand dort wurde quasi überrannt. „Unfassbar.“ Einerseits war es für Vino è Vita natürlich eine Super-Werbeaktion, andererseits seien solche Veranstaltungen nicht ihre Kernkompetenz. Und, so seine Bedenken als Arbeitgeber, man dürfe an den Wochenenden auch nicht seine Mitarbeiter mit Zusatzaktivitäten verschleifen.

Der neue Laden – am neuen Standort.

Jetzt gilt es erst mal, weitere Ideen und Kräfte in den neuen Laden zu stecken. Wie immer hätte er viele gute Ideen. Aber eigentlich nie genug Zeit, alle zu verwirklichen. Die vielen guten Ideen zu kanalisieren, sei zugegebenermaßen seine ganz spezielle Schwäche. Ein Geständnis mit jungenhaftem Lachen. Aber gut – „wir haben halt in diesem Jahr [2022] viel bewegt“. Den alten Standort hatte er schon im März 2021 intuitiv, ohne eine Alternative im Hinterkopf, gekündigt. Der dortige Vermieter wollte nie investieren, nie energetisch sanieren. Aber erst im Juli 2022 hat Oliver Specht das neue Gebäude dingfest gemacht. Der Umzug wäre ein Kraftakt gewesen, denn schon zum ersten September haben sie wieder eröffnet. Vieles sei aktuell noch zu tun. Zum Beispiel die Rebstöcke wieder einpflanzen oder die Werbung nach außen – zur Straßenseite hin – gestalten. Schön sei, dass der ganze Eingangsbereich komplett mit Glas überdacht ist. Der wird im Frühjahr zusätzlich wie eine Weinlaube bepflanzt. Der Innen- und Außenbereich wird mit Stehtischen bestückt. Hochbeete sollen angelegt werden. Alles soll schöner werden. Veranstaltungen sind schon in Planung. Auch Zelte sind wieder angedacht. Außerdem werden Markisen angebracht. „Dann hat das so einen Markthallen-Charakter.“ Oliver Specht redet sich in Schwung. Leidenschaft trifft auf Begeisterung.

Für den Geschäftsmann ist klar: Rückblickend sei es eine goldene Entscheidung gewesen, in diese Veränderung zu

gehen. Die Vorteile liegen auf der Hand. Allein die bessere energetische Situation – gerade jetzt bei dem Preisanstieg. Am alten Standort hatten sie aufgrund der schlechten Isolierung monatlich 3000 Euro Kosten für Strom und Gas gehabt. Das Gebäude jetzt ist ursprünglich ein Aldi-Laden gewesen. Wie üblich mit wenig Fensterfläche. Das ist ein Vorteil. Natürlich ist der neue Standort auch viel größer. Vorgaben wie ein Pausenraum – kein Problem. Zudem konzentriert sich jetzt alles an einer Stelle: Das Lager in Hörste konnten sie auflösen. Das Hin- und Herfahren entfällt. Die Abläufe sind einfach kürzer. Das Einräumen der angelieferten Waren – auch kein Problem mehr. Kein Umpacken mehr auf den kleinen Wagen. Hier könne man die Paletten einfach reinfahren. Wie toll ist das denn? Und ganz, ganz frisch: Die Öko-Zertifizierung für *Vino è Vita* ist auch durch. Mitarbeiterin Alexandra Möller, die Frau fürs Digitale, die Grafik und die Shops, verkündet es aus dem Off. Oliver Specht nickt freudig. Klar, dass das nächste Ziel die Zertifizierung für die beiden anderen Shops sein wird. Und dann noch mehr Bio- und Vegan-Produkte ins Sortiment nehmen. Pläne, Pläne, Pläne. Liebe, Leidenschaft und Faszination für das Produkt Wein – und das leckere Drumherum – all das treibt den Geschäftsführer an. Seit wann und wie kam es eigentlich dazu, Weinhändler zu werden?

Junge, du warst auf so einem guten Weg.

Dieser Satz seines Vaters klingt Oliver Specht noch heute im Ohr. Aber heute kann er herzhaft darüber lachen. Geboren 1968 in Detmold, aufgewachsen in Lage-Kachtenhausen. Seine Kindheit – zusammen mit seiner Schwester – beschreibt er so: sehr behütet, toll, viele Urlaube, beeindruckend. „Wir sind immer essen gewesen. Mir hat es an nichts gemangelt. Großes Haus, viele Freunde, großer Garten.“ Der Sinn für gutes Essen kommt offensichtlich nicht von ungefähr. Mittlere Reife und dann eine Lehre als Maschinenschlosser. Der Vater war Maschinenbauer, Meister bei Gildemeister. Der junge Oliver – der berühmte Apfel, der nicht weit vom Stamm fällt. So war es nicht verwunderlich, dass der junge Mann nach dem Fach-Abi anschließend an der FH Lippe studierte und 1994 als Diplom-Ingenieur, Bereich Produktionstechnik, abschloss. Da war er 26. „Eine Woche später habe ich eine Firma in Herford übernommen. Mit 25 Mitarbeitern: Fenster, Türen, Wintergartenbau.“ Den Job hat er auch ein paar Jahre gemacht, war Geschäftsführer und für den Vertrieb zuständig, schrieb den ganzen Tag Angebote. „Furchtbar!“ So weit, so gut, so schlecht; aber damals sicher ganz im Sinne des Vaters. Nur – glücklich war er definitiv nicht. Doch es gab schon lange eine Parallelwelt für Oliver Specht. Und die tauchte schon sehr, sehr früh auf: Während seiner Lehre als Maschinenschlosser hatte er einen Job – mit knapp 16 kellnerte er. Geld verdienen war ihm



immer wichtig. Im Restaurant, beim Kellnern im „Kleinen Schröder“ in Lage, so 3- bis 4-mal die Woche, da ist es passiert: Er kam auf den Weingeschmack. Wenn er abends dort aß, trank er dazu auch Wein. Er verliebte sich: „... in einen Riesling, Spätlese, trocken. Von einem Weingut Bernd Philippi aus Kallstatt.“ Noch heute ist diese Weinsorte tatsächlich seine liebste. Es hatte ihn gepackt. So sehr, dass er, sobald er einen Führerschein hatte, mit seinem jadegrünen, metallic-farbenen Auto in Richtung Pfalz fuhr – genau zu diesem Weingut. Das Datum hat er noch heute im Kopf: Es war der 1. April 1990. Er schaute sich alles an: die Weine, das Weine-Machen – hätte dort alles lernen dürfen. Immer wieder fuhr in die Pfalz. Er wollte mehr über Weine wissen. Seine Leidenschaft nahm Fahrt auf und: Er hatte eine zweite Heimat gefunden – die Pfalz. Er sei inzwischen „ostwestpfälzisch“ – diese Bezeichnung passe zu ihm. Er vereine das Beste aus beiden Mentalitäten – sozusagen ein Mentalitäts-Cuvée. Aus der Wein-Passion erwuchs ein Hobby und schlussendlich ein unternehmerischer Ansatz. Da konnte der Vater sicherlich nur die Stirn runzeln. Denn: 1994 eröffnete er seinen ersten kleinen Weinladen, das „Stadthaus“ – Wein und Accessoires, in der Exterstraße in Detmold. Das war in der Endphase seines Studiums. Er betrieb den Laden nur nebenbei – als Hobby – von Donnerstag bis Samstag. Seine damalige Lebensgefährtin führte das Geschäft als Weinladen. Und er selbst freute sich jedes Mal nach Feierabend, endlich wieder dort zu sein.

Oliver Specht und das Unternehmer-Gen.

2002 entstand dort in der Exterstraße, nach einem Durchbruch zwischen zwei Fachwerkhäusern, das Café „Cup & Cino“. Lachend erzählt Oliver Specht: „Ich war der Erste, der in Detmold Latte Machiato angeboten hat. Das konnte damals keiner.“ Umtriebig wie er nun mal war und ist, lockte er mit 20.000 Gutscheinen für einen Latte Machiato Kunden an. Tatsächlich sind davon 14.000 eingelöst worden. Das Café sei vom ersten Tag an immer voll gewesen. 2007 hat es dann ein ehemaliger Mitarbeiter übernommen und betreibt es bis heute. Was aber das Beste

war: Im Cup & Cino hat er 2002 seine Frau kennengelernt – seine Anette. Als sie damals dort für ihn gearbeitet hat. Seit zwanzig Jahren sind sie jetzt ein Paar. Seit Corona unterstützt die Friseurmeisterin ihn bei *Vino è Vita*, betreibt ihr eigenes Geschäft aber noch am Rande. Sohn Sam (17) geht gerade beim Vater ins zweite Lehrjahr als E-Commerce-Kaufmann. Labrador Rocky (4) ist Büro-Hund. Familie ist dem Unternehmer wichtig und heilig. So wundert es auch nicht, wenn auch seine Schwester ihn immer montags im Weinladen unterstützt. Noch vor dem heutigen Weinunternehmen gründete Oliver Specht 1999 den „Weinhof“. In Lage-Kachtenhausen. Erst 2008 sollte daraus das neu durchdachte Weingeschäft im Nachbarort Detmold hervorgehen. Die Jahre bis dahin brachten viel Erfahrung, kosteten aber andererseits auch sehr viel Lehrgeld. Eine Bauchlandung, auf die Oliver Specht gut und gern hätte verzichten können. Differenzen mit dem Partner und ein Konzept, das nicht aufging – in den Augen des klarsehenden Geschäftsmanns ein No-Go.

Er wollte einen Neuanfang, ging aber selbstkritisch erst mal in die gründliche Analyse: Was war schiefgelaufen, was musst du anders machen? Eines war klar, er wollte jetzt die totale Konzentration auf Wein. Keine Accessoires mehr. Der heutige Ansatz beinhaltet aber auch Feinkost: „Natürlich findest du die Basics: Olivenöle, Essige – das Ganze, was mit Wein drum herum geht.“ Aber es gibt keine Tische mehr und keine großen Weinproben. Da redet der Unternehmer Klartext: „Machst du Weinproben, hast du verloren [...] wenn du das tust, hast du als Weinhändler keine Daseinsberechtigung mehr. Weil: Du wirst später nur als Gastronom wahrgenommen.“ Punkt! Heute seien sie wie ein Markt. Deshalb sei die neue Nähe zum Supermarkt nebenan auch perfekt. So werden sie als Einkaufssituation wahrgenommen, hätten aktuell zusätzlich noch Laufkundschaft. Eine neue Situation. Der Effekt: Präsentationen laufen stärker als je zuvor. Gerade jetzt vor den Feiertagen. Perfekt. Und, was viele nicht wissen, es gibt auch keine Hemmschwelle durch Stufen mehr, wie seinerzeit beim Weinhof. Tatsächlich besagen Untersuchungen, dass jede Stufe 3 % Umsatz kostet.

STAFFER – die ganz eigene Marke. Cuvées.

Wie kam es eigentlich dazu, eine eigene Marke zu kreieren? Die Erklärung folgt: „Ich habe mich immer geärgert, dass ich mit Winzern diskutieren musste, dass der Wein jedes Jahr anders schmeckt.“ Seine Logik: Dann müsse man sich auch jedes Jahr neue Kunden suchen. Aber wenn man wachsen möchte, bedürfe es einer Konstante. Das ist zum Beispiel eine eigene Marke. Genau die kreierte der Autodidakt unter dem Namen „STAFFER“. Der Name sollte griffig, leicht zu merken sein und sich obendrein deutsch anhören. Die Geburtsstunde von STAFFER war

2006/2007 mit dem ersten eigenen Jahrgang. Praktisch parallel zum unternehmerischen Neustart 2008. Cuvées dürfen zwar jedes Jahr ein bisschen anders schmecken. Ein bisschen, das sei okay. Der Kunde soll aber sagen: „Der ist aber auch lecker.“ Begonnen hat Oliver Specht mit vier Sorten, heute gibt es 22 Sorten. Angefangen sind sie mit 6000 Flaschen pro Sorte, aktuell liegen sie bei 150.000 bis 200.000 Flaschen. Ganz am Anfang sei ein Cuvée generell noch nicht salonfähig gewesen. Das habe sich aber deutlich geändert. Auf der Internetseite liest sich das so: „Das Cuvéetieren ist die eigentliche Kunst des Weinmachens und unsere DNA. Cuvées verbinden die Vorteile einer jeden Traube untereinander.“ Sich die Sorten-Rosinen rauszupicken, das ist die spezielle Leidenschaft von Oliver Specht. Deshalb heißt seine neue Firma auch „The Winepecker“. Das Finden der idealen Sorten, das geht nicht vom Schreibtisch aus, da muss er zu den Weingütern



reisen, kosten, beraten, diskutieren, kreieren, eine Vision haben, wie der Wein schmecken muss. Seine Vision! Genau darum geht es ihm. „Gute Weine zu kreieren, ist wie kochen.“ So sei der Geschmack STAFFER in den letzten 14 Jahren gewachsen: Authentisch und auf dem ganzen Markt einmalig. Mit viel Trial & Error. Der Erfolg gibt ihm recht. Die Kundschaft wächst, die Verkaufszahlen auch. Sie produzieren zusammen mit vier Stammweingütern, vor allem mit dem Weingut Studier. Diese Zusammenarbeit sei der Anfang von allem gewesen. Vor zwei Jahren erfolgte der Wechsel auf 3/4-Liter-Flaschen. Warum? Das Image von Literflaschen sei eher negativ. Die Flaschen darüber hinaus im Transport nicht versichert. All diese Faktoren und Weiterentwicklungen hatten einen Marken-Relaunch zur Folge, eine überregionale Positionierung der Marke STAFFER. Die sei definitiv nicht Mainstream – sondern einfach einzigartig. Das neue Leitmotiv lautet: „Nur echt mit Specht.“ Auf den Korken zeigt sich der kleine Vogel. Wie sympathisch.

Genusswelt Feinkost.

Lässt man seinen Blick in dem neuen Vino è Vita-Laden in Detmold-Pivitsheide schweifen, ist die Fülle des Angebotenen verblüffend und vielleicht sogar im ersten Moment verwirrend. Jeder Winkel wird genutzt. Kartons mit Weinen aus der mediterranen Welt bilden Inseln. Gerade ist der neue Glühwein angeliefert worden. Dazwischen Regale und Regälchen mit den feinen Sachen des Lebens – Feinkost. Klar finden sich Olivenöle in allen Variationen, Weinessige oder Knabberzeug. Wie gut, dass es qualifizierte Beratung gibt. Servicewüste Deutschland gibt es hier eben nicht. Gerade, wenn man sich Präsente zusammenstellen lassen will oder das Besondere sucht. Ein Regal mit fertigen Zusammenstellungen findet man natürlich auch. Überhaupt sei der Feinkostbereich sehr stark geworden, mache inzwischen ein Gesamtvolumen von 10 bis 15 % aus. „Schon konzentriert auf eingelegte, gute Produkte.“ Oliven, Sardellen, Artischocken – Antipasti. Die Haltbarkeit ist entscheidend. Zum Beispiel handgefertigte Nudeln, luftgetrocknet und über Kupfer gezogen. Oder die „Superprodukte“ der Marke „Elearte“, gefertigt von einem engagierten griechischen Ehepaar, mit dem sie eng zusammenarbeiten. Oliver Specht mag das Außergewöhnliche und Besondere. Und dann natürlich die vielen regionalen Produkte, wie der Gin der Bega-Brennerei oder das gemeinsam mit Koch Peter Geßner vom Alten Krug in Dieselbruch kreierte DressDip – Dressing und Dip in einem. Aktuell arbeiten sie an einem Konzept mit der Bio-Bäckerei Meffert, an einem eigenen Gepäck, einer Art Wein-Cracker. All diese Neuerungen werden über Social Media kundgetan. Auf Facebook haben sie im Moment 1181 Follower. Das ist dem Unternehmer noch viel zu wenig – da geht noch was. Vor allem in Relation zu den 20.000 Kunden. Aber 229 Bewertungen auf Google – das sei schon was. Tatsächlich wird es immer wichtiger, online präsent zu sein; auch Aktionen und Infos via Newsletter, also per Mail, zu präsentieren. Zumal es im letzten Mai Ärger mit der Postversendung gab: Ein Drittel sei gar nicht angekommen. Ein No-Go, aus dem der Geschäftsführer seine Konsequenzen zieht. Wenn etwas nicht mehr passt, geht Oliver Specht in die Veränderung, geht immer wieder ins Machen. Risiken einzugehen, das gehört für ihn dazu. Kurz und knackig, deshalb seine

3 Tipps für Unternehmer

- Mit Mut möglichst langfristig handeln.
- In schwierigen Situationen ruhig bleiben.
- Manchmal halt einen guten Wein trinken.

Aus dem Nähkästchen.

Geselligkeit, das ist ein Kernbegriff, genauso wie Genussfähigkeit, um Oliver Specht als Mensch und Unternehmer



zu beschreiben. Beides liebt er an der Pfalz, genauso wie er auf der anderen Seite das Tiefgründige an ost-westfälischen Freundschaften schätzt. Das gesellige Zusammensein mit Freunden, ob das gemeinsame Essen oder zusammen Spiele spielen: Boule, Billard oder auch sehr gerne Domino. Spieleabende können schon mal lang werden. Und Weintrinken könne man dabei ja auch. Sein Lieblingsspiel ist Risiko. Die Spielleidenschaft ist alt. Dazu gibt es eine Geschichte: Als Zehnjähriger hatte er wegen seines Astmas 14 Wochen auf Norderney verbringen müssen. Da gab es eine große Schrankwand mit allen Spielen der Welt – noch neu verpackt. „Wir haben 14 Wochen nichts anderes gemacht, als alle Spiele durchzuspielen.“ Deshalb kenne er sie alle. Das Spiel Risiko ist seitdem sein Favorit. Was Reisen anbelangt, dürfen es gerne – wen wundert's – die Weinanbauggebiete sein. Die Pfalz sowieso, dann Franken, Württemberg oder Italien und Frankreich. Schon mal drei Wochen mit einem Wohnmobil. Eine ganz andere, etwas verrückte Reise ging in den 80er-Jahren für 14 Tage in den Senegal, in den Club Aldiana. Die hatte er gewonnen. Wie? Mit Tanzen! Oliver Specht war mal semi-professioneller Tänzer. Wer weiß denn so was? Zusammen mit seiner Cousine tanzte er auf Hochzeiten oder hat in der Herforder Disco „Go-Park“ vorgetanzt. John Travolta aus Kachtenhausen? So verdiente er sich etwas dazu. Tatsächlich hat er es bis zum 11. Platz der deutschen Meisterschaften im Disco-Tanz gebracht. Die Reise war der Preis bei einem Tanz-Wettbewerb. Sich nachts dann aus dem Club verbotenerweise zu schleichen und der Einladung eines einheimischen Trommlers in dessen Dorf zu folgen, das war schon mutig und auch ein bisschen riskant. „Das war echt verrückt.“ Aber missen möchte er dieses Abenteuer nicht. Wäre es nicht auch verrückt gewesen, einen Weinhandel aufzumachen? Was hatte sein Vater noch gesagt? „Junge, du warst auf so einem guten Weg.“ Herzhaftes Lachen und einen genussvollen Schluck Riesling trocken. – Nur echt mit Specht!

/// Text: Jutta Jelinski

VDMA

Maschinen- und Anlagenbau bleibt in schwerer See auf Kurs

Der Maschinen- und Anlagenbau ist mit einer großen Kraftanstrengung in der unerwartet schweren See des Jahres 2022 auf Kurs geblieben und blickt mit einiger Zuversicht auf das kommende Jahr. „Die hohe Inflation und der Ukraine-Krieg mit all seinen Folgen werden auch unsere Branche noch lange belasten. Materialengpässe und Schwierigkeiten in der Lieferkette dauern an, zudem kehren immer mehr Staaten zu protektionistischen Maßnahmen zurück.“

Die Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau haben einmal mehr mit ihrer unternehmerischen Freiheit ihre Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit bewiesen“, sagte VDMA-Präsident Karl Haeusgen auf der Jahres-Pressekonferenz des Verbands. „Daher sind wir zuversichtlich, unser Ziel eines realen

Produktionswachstums von 1 Prozent in diesem Jahr zu erreichen und halten auch an unserer Prognose für das kommende Jahr fest. Wir rechnen für 2023 weiterhin mit einem leichten realen Produktionsrückgang von 2 Prozent. Das ist weit entfernt von den Rückschlägen früherer Jahre und zeigt die Robustheit unserer Industrie.“

Die Zukunft spricht Kunststoff.
Kühlkörper aus Hochleistungs-Compounds,
die Wärme leiten wie Metall.

Gibt's nicht! Gibt's doch!

Leistungsfähige, wärmeleitfähige, weil hochgefüllte Kunststoff-Compounds liefern schon heute Antworten für Technologien von morgen. Mit maßgeschneiderten Lösungen überall dort, wo Hochleistungswerkstoffe für Akkutechnik und Schnellladen benötigt werden – nicht nur in der E-Mobilität. Damit die Chemie stimmt!



DK...
Kunststoff-Service

DK Kunststoff-Service GmbH
Am Lenkwerk 9 | 33609 Bielefeld
Tel.: +49 (0) 521 - 52 04 45 - 0 Fax: +49 (0) 521 - 52 04 45 - 33
dk@dk-kunststoffe.de

Insbesondere das Ziel einer klimaneutralen Wirtschaft sei für den mittelständischen Maschinen- und Anlagenbau und seine innovativen Technologien eine große Chance. „Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Unternehmen auf eine verlässliche und bezahlbare Material- und Energieversorgung bauen können. Hier sind die EU und die deutsche Regierung gefordert, die Märkte offen zu halten und alle zur Versorgung notwendigen Maßnahmen rasch und mit möglichst wenig bürokratischem Aufwand umzusetzen“, mahnte Haeusgen.

**Engpässe in Lieferketten weiter groß,
aber leichte Entspannung**

Die Produktion im Maschinen- und Anlagenbau wird weiterhin durch Schwierigkeiten in den Lieferketten und durch Materialengpässe spürbar beeinträchtigt. Laut der jüngsten VDMA-Blitzumfrage von Anfang Dezember, an der mehr als 600 Mitgliedsfirmen teilnahmen, sehen 74 Prozent der Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit durch solche Engpässe gravierend oder merklich beeinträchtigt. Im Juni waren es allerdings noch 87 Prozent gewesen. Von einer merklichen Entspannung berichten die Firmen in der jüngsten Umfrage mit Blick auf Chemikalien, Kunststoffen und Metallerzeugnissen. Nach wie vor angespannt ist die Lage dagegen bei Elektronikkomponenten, wenngleich mit rückläufiger Tendenz. Diese Entwicklung kann sich nach Ansicht der VDMA-

Volkswirte positiv auf die Produktion der Schlussmonate 2022 auswirken. Von Januar bis einschließlich Oktober lag die reale Produktion im Maschinen- und Anlagenbau noch um real 0,4 Prozent unter ihrem Vorjahreswert. Der Auftragseingang blieb in den ersten zehn Monaten des Jahres real um 1 Prozent unter dem Vorjahr, die Auftragsreichweite betrug im September 2022 noch 11,9 Monate und ist damit unverändert sehr hoch.

VDMA-Umfrage:

Hälfte der Unternehmen blickt optimistisch auf 2023

Für das kommende Jahr erwartet der Verband ein unverändert schwieriges Umfeld: Das Wachstum in China bleibt voraussichtlich schwach, der Krieg in der Ukraine bringt weiterhin hohe Energiepreise mit sich und nahezu weltweit antworten die Zentralbanken auf hohe Inflationsraten mit steigenden Zinsen. „Das wird die Weltwirtschaft und damit auch die Investitionsgüterindustrien auf absehbare Zeit belasten“, sagte Haeusgen. „Dennoch ist die Stimmung in vielen Ländern der Erde in den vergangenen Wochen nicht mehr so negativ gewesen, wie in den ersten Monaten nach Beginn des Ukraine-Kriegs. Daher rechnen wir für 2023 nur mit einem leichten realen Produktionsminus von 2 Prozent. Das ist, gemessen an früheren Wachstumseinbußen, ein moderater Rückgang der Produktion und deutlich weniger als von vielen befürchtet“, betonte der VDMA-Präsident. Diese Einschätzung teilt er mit zahlreichen Unternehmern aus der Branche: Laut Umfrage schaut nahezu die Hälfte der Befragten (48 Prozent) optimistisch oder verhalten optimistisch ins neue Jahr. 38 Prozent sind unentschieden, lediglich 14 Prozent zeigen sich pessimistisch oder verhalten pessimistisch.



Karl Haeusgen, Präsident des VDMA



Foto: VDMA/Alchinger

IHR SPEZIALIST FÜR MASCHINEN- UND MONTAGEVERSICHERUNGEN

Allianz BEYER OHG

Generalvertretung
Fachagentur Firmen



Jöllenbecker Str. 129, 33613 Bielefeld
Telefon 05 21.9 86 02-30
Fax 05 21.9 86 02-66
simon.beyer@allianz.de
www.beyer-allianz.de

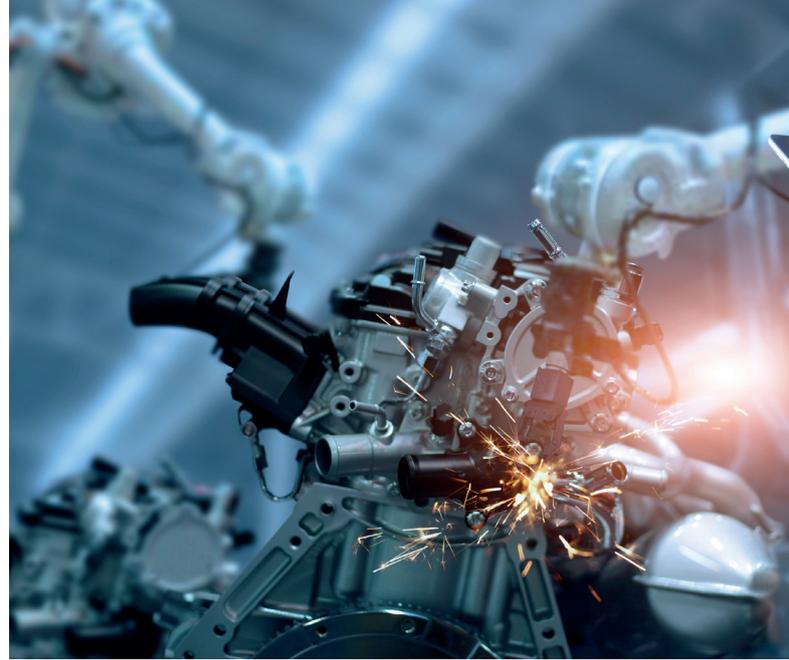


Beschäftigung soll ausgebaut werden – Fachkräftemangel bremst

Diese Zuversicht spiegelt sich auch in der Beschäftigungslage der Branche wider. Im September 2022 waren es 1,019 Millionen Menschen in den Stammebeschäftigten (Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten) des Maschinen- und Anlagenbaus in Deutschland – ein Plus von 1,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit bleibt die Branche der größte industrielle Arbeitgeber im Land. Deutlich mehr als die Hälfte (54 Prozent) der vom VDMA im Herbst befragten Maschinenbauunternehmen wollen ihren Personalstand im kommenden Jahr sogar ausbauen, gut 30 Prozent wollen ihn konstant halten. Allerdings haben die Unternehmen unverändert große Schwierigkeiten, diese Stellen auch zu besetzen. Der allgemeine Fachkräftemangel führt dazu, dass nahezu alle befragten Firmen (97 Prozent) hier Engpässe spüren.

Preisbremsen für Energie: Zu komplex und bürokratisch

Die Risiken in der Energieversorgung hat der Maschinen- und Anlagenbau bisher gut gemeistert, „allerdings auch, weil eine Gasmangellage verhindert wurde“, sagte der VDMA-Präsident. „Energiekosten kommen in unserer Industrie vor allem durch energieintensiv hergestellte Vorprodukte an. Deshalb halten wir das Konzept der Preisbremsen für Strom, Gas und Fernwärme in dieser kritischen Zeit für sinnvoll. Es sollte entlang der gesamten Wertschöpfungskette wirken.“ Insbesondere durch die europäischen Beihilferegulungen seien diese Preisbremsen nun aber zu komplex geworden. Erste Unter-



nehmen im Maschinen- und Anlagenbau wollen trotz hoher Kosten davon absehen, die Hilfen in Anspruch zu nehmen, erläuterte Haeusgen. „Wenn man ein wirksames Instrument schaffen will, das nicht nur einen Rettungsschirm darstellt, dann muss es einfach und unbürokratisch sein“, forderte er.

Exportförderinstrumente erhalten und ausbauen

China ist für den deutschen und europäischen Maschinen- und Anlagenbau ein enorm wichtiger Markt und wird dies auf absehbare Zeit bleiben. Die Volksrepublik ist der zweitwichtigste Exportmarkt und ausländische Investitionsstandort für den Maschinenbau aus Deutschland. Doch die aggressive Wirtschaftspolitik der chinesischen Regierung stellt die mittelständische Industrie vor neue, große Herausforderungen. Der VDMA hat daher

- Hallenbau
- Bürogebäude
- Sonderlösungen
- Sanierungen



HMS

INDUSTRIEBAU

Wülferheide 10 | 32107 Bad Salzuflen
05222 – 944990 | www.hms-industriebau.de



Deshalb sei es richtig und wichtig, dass die Bundesregierung nun eine Neubewertung des Verhältnisses zu China vornimmt und eine entsprechende Strategie erarbeitet. „Der Markt China ist aber kurz- und mittelfristig nicht ersetzbar und deshalb sollten die Exportförderinstrumente nicht abgebaut werden. Die Exporte nach China sorgen in Deutschland für gut bezahlte und hoch qualifizierte Arbeitsplätze“, mahnte der VDMA-Präsident. „Vielmehr kann die deutsche Politik mit ihren Förderinstrumenten helfen, neue Absatzmärkte zu erschließen. So brauchen wir zum Beispiel endlich ein funktionierendes Exportkreditversicherungssystem für kleine Auftragswerte.“

Zudem müsse die EU weitere Freihandelsabkommen mit Partnerländern in Asien abschließen und das Mercosur-Abkommen endlich umsetzen. „Darüber hinaus gilt es, den EU-Binnenmarkt vor unfairen Handelspraktiken aus Drittstaaten zu schützen, vor allem aus China. Dabei muss es aber immer eine Balance zwischen offensiven und defensiven Handelsinstrumenten geben. Eine „Festung Europa“ darf es nicht wieder geben!“, betonte Haeusgen.

eine umfassende China-Position erarbeitet, die sich mit den Zielen der Regierung in Peking und ihren Mitteln zur Durchsetzung beschäftigt, ebenso wie mit den Handlungsoptionen der Unternehmen. „China will sich wirtschaftlich weiterentwickeln und die Innovationskraft der eigenen Wirtschaft stärken. Dazu wird strategisch in das Wirtschaftsgeschehen eingegriffen, zum Nachteil ausländischer Unternehmen“, erläuterte Haeusgen.



Kunststoffbearbeitung & Kunststoffverarbeitung

Wir sind Kunststoffhalbzeuge Lieferant und verfügen über hohe Lagerkapazitäten, einen großen Maschinenpark und umfangreiche Dienstleistungen:

- Zuschneiden
- Abkanten
- Verkleben
- Glasklar polieren
- CNC Frästeile
- CNC Drehteile
- Einzel- und Serienteilfertigung
- Baugruppenfertigung



Kahmann & Ellerbrock
Am Niedermeyers Feld 3
33719 Bielefeld

Kontakt:
Tel.: 0521 309 933
Mail.: Kunststoffe@KE.de



PÖTTER-KLIMA
Gesellschaft für Anlagen- und Apparatebau mbH

Absaugtische & Filteranlagen vom Marktführer









Jetzt unser brandneues, kurzweiliges 3D-Produktvideo ansehen! →



www.poetter-klima.de

☎ 05401 8606-0

Inflation Reduction Act mit begrenzten Auswirkungen

Auch die aktuellen Belastungen im Verhältnis der EU zu ihrem wichtigsten Handelspartner USA bereiten dem Maschinen- und Anlagenbau Sorgen. „Wir erleben eine intensive Debatte zum amerikanischen Inflation Reduction Act (IRA) und damit zur Frage, ob Europa eine signifikante Verlagerung von Industriewertschöpfung und Arbeitsplätzen in die USA droht“, sagte der VDMA-Präsident. Im Maschinen- und Anlagenbau sei damit nicht zu rechnen, „die Auswirkungen des IRA auf unsere Industrie sind begrenzt“, betonte er. Denn die neuen amerikanischen Steuergutschriften stehen ausschließlich für Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien zur Verfügung und wirken sich daher vornehmlich auf die Sektoren aus, die Teil dieser Wertschöpfungsketten sind. Viele andere wichtige Branchen im Maschinen- und Anlagenbau - zum Beispiel Verpackungsmaschinen, Baumaschinen, Landtechnik oder Robotik - sind allenfalls indirekt betroffen und können von den erhöhten amerikanischen Investitionen sogar profitieren.

„In bestimmten Bereichen wie Windenergie oder Wasserstoff jedoch, die auch für die nachhaltige Transformation wichtig sind, könnten Investoren amerikanische Projekte den europäischen vorziehen. Hier muss die EU eine Antwort finden, wenn man im Technologiehochlauf und der damit verbundenen Wertschöpfung mithalten will. Es geht dabei nicht um noch höhere Milliardensummen, sondern um die Einfachheit und Verlässlichkeit der Förderung. Hier können wir von den USA sogar lernen“, erläuterte Haeusgen. Grundsätzlich bedeute der Inflation Reduction Act in Teilen jedoch einen Bruch mit den Regeln der Welthandelsorganisation WTO. „Er ist damit ein bedauerlicher weiterer Schritt der USA weg vom Freihandel“, bemängelte Haeusgen. „Anstatt reflexartig nach einem ‚Buy European‘-Programm zu rufen, wäre es viel sinnvoller, eine Offensive für eine größere Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie zu starten. Das heißt konkret: das regulatorische Umfeld durchforsten, Innovationshemmnisse beseitigen und in den bereits zahlreich vorhandenen Förderprogrammen die Prozesse vereinfachen“, forderte der VDMA-Präsident.

Geplantes EU-Lieferkettengesetz für Mittelstand nicht machbar

Nach Ansicht des VDMA werden Rahmenbedingungen und Regulierung in Europa derzeit jedoch so konzipiert, dass sie dem Industriestandort Europa mehr schaden als nutzen. „Die politischen Absichten und Ziele der EU, die grüne und nachhaltige Transformation zu gestalten, wird von uns unterstützt. Doch lassen viele Gesetzesvorschläge die Realitäten im industriellen Mittelstand unberücksichtigt“, beklagte Haeusgen. Als Beispiele nannte er die Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung oder das EU-Lieferkettengesetz: Beide Regelwerke werden nicht nur unverhältnismäßige, sondern auch unnötige Belastungen für den international vernetzten europäischen Mittelstand mit sich bringen, seine Wettbewerbsfähigkeit spürbar schwächen und sind damit kontraproduktiv mit Blick auf die verfolgten Ziele.

„Die Politik glaubt zum Beispiel, ein Mittelständler könnte in allen Stufen seiner Lieferkette in fernen Ländern dafür sorgen, dass nicht nur Kinderarbeit verhindert wird, sondern auch europäische Umweltstandards eingehalten werden, Religionsfreiheit gewährleistet ist und Gewerkschaften gebildet werden dürfen. Wer das nicht nachweisen kann, riskiert, künftig verklagt zu werden, wenn das EU-Lieferkettengesetz wie vom EU-Parlament vorgesehen kommt. In Summe scheint es leider so zu sein, dass bei vielen politischen Entscheidungsträgern die Wettbewerbsfähigkeit eines für Europa und auch die grüne und digitale Transformation entscheidenden Sektors völlig nachrangig ist“, bilanzierte der VDMA-Präsident.

Ampel-Regierung muss

Weichen für Transformation stellen

Zum „Jahrestag“ der Ampel-Koalition in Berlin forderte Haeusgen, dass die Regierung ihre abgegebenen Versprechen nun auch umsetze. Es gehe insbesondere darum, Wachstumsbremsen zu lösen durch Bürokratieabbau und ein Belastungsmoratorium, sowie die ehrgeizige Verkürzung von Planungs- und Ge-



doepke
Rohr- Draht- und Blechbearbeitung

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

STORELIGHTS.de Ladenbedarf.de
www.doepke-metallwaren.de

nehmungsverfahren endlich umsetzen. „Wir müssen den notwendigen Transformationsturbo zünden, für Investitionen in Klimaschutz, Effizienz und Digitalisierung. Der Maschinen- und Anlagenbau steht hierfür mit einem breiten Angebotsportfolio bereit“, sagte er. Der VDMA forderte die Regierung zudem auf, die Staatsfinanzen auf tragfähige Grundlage zu stellen. Dies bedeute, die Schuldenbremse verfassungskonform einzuhalten und die Staatsquote perspektivisch auf maximal 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts zu deckeln. „Wir brauchen eine zukunftsorientierte Umschichtung der Staatsausgaben: Weniger konsumtive und dafür mehr investive Ausgaben, etwa in Verkehrswege, Digitalisierung und Bildung“, betonte Haeusgen.

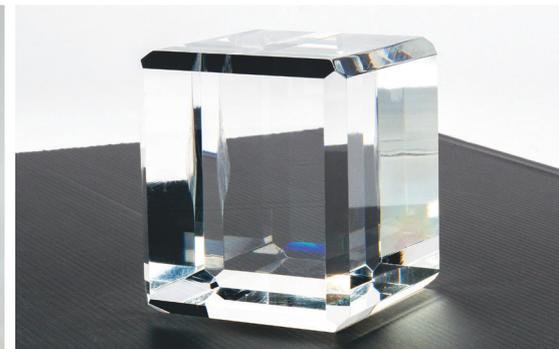
Deutschland hinkt in der Forschungsförderung anderen Ländern immer noch hinterher: Nur gut 3 Prozent der Forschungs- und Entwicklungsausgaben der Unternehmen kommen hierzulande vom Staat, während in Großbritannien und Frankreich 7 Prozent und mehr erreicht werden. „Deshalb braucht es themenoffene und breitenwirksame Förderinstrumente. Die Einführung einer steuerlichen Forschungsförderung war richtig, und sie ist wichtiger denn je. Sie sollte deshalb ausgeweitet und die Industrielle Gemeinschaftsforschung gestärkt werden.

Vor allem aber darf die notwendige Krisenintervention sich nicht zur kleinteiligen, überregulierten Industriepolitik verstetigen“, mahnte der VDMA-Präsident.

Transformationschance Manufacturing-X

Eine große Chance für den Erhalt und Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Industrie sowie der technologischen Souveränität in Deutschland und Europa sieht der VDMA im Ausbau der Digitalisierung. Hierbei kann das Projekt Manufacturing-X eine entscheidende Rolle spielen. Es geht dabei um die Schaffung eines föderativen Datenökosystems für die Industrie, in dem Unternehmen ihre Daten untereinander sicher teilen können, ohne diese abgeben zu müssen. „Für die Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen und für die europäische Datenökonomie ist das eine extrem wichtige Entwicklung“, erläuterte Haeusgen. Der VDMA hat sich von Beginn an stark für das Thema Manufacturing-X engagiert, gemeinsam mit dem ZVEI und anderen Akteuren. „Wir gehen davon aus, dass im Frühjahr die Initiative in eine konkrete Umsetzungsform kommt. Hier ist die Politik nun am Zug“, resümierte Haeusgen.

/// www.vdma.org



KOMPETENZ IN KUNSTSTOFF

Elsestraße 210 | 32278 Kirchlegern
Tel.: +49 (0) 5223 - 99 63 0 | kontakt@findeis.de

findeis.de

DK KUNSTSTOFF SERVICE BIELEFELD

Mit DK in die Zukunft der Kunststoffe

Neue Herausforderungen erfordern bessere Materialien. Das gilt in allen Branchen für viele Bauteile, in der Elektroindustrie, im Maschinenbau und der Medizintechnik, in Kühlkörpern für Akkus und Brennstoffzellen oder ganz allgemein in der E-Mobilität.

Eine Lösung für diese Herausforderungen sind hochleistungsfähige Kunststoff-Compounds, die Wärme leiten wie Metall und elektrisch isolieren wie Keramik. „Die maßgeschneiderten Compounds sind eine hervorragende Alternative zu bestehenden Systemen. Sie liefern schon heute Antworten für Technologien von morgen, überall dort, wo Hochleistungswerkstoffe für Akkutechnik und Schnellladen benötigt werden“, so Ludger Dieckmann, Geschäftsführer von DK Kunststoff Service Bielefeld.

Die High-Tech-Werkstoffe stimmt DK gemeinsam mit PlastFormance auf die individuellen Anforderungen der Kunden ab. „Wir befinden uns in einem dynamischen, noch jungen Feld. Aber die Entwicklungen unterschiedlicher Füllstoff-Kunststoff-Kombinationen liefern bereits überragende Ergebnisse“, so Dieckmann. „Es geht darum, einen extrem hohen Füllstoffgehalt in den Kunststoff zu bringen und dabei eine hohe Qualität mit Blick auf seine physikalischen Eigenschaften und eine hervorragende Verarbeitbarkeit zu erzielen.“ Durch kontinuierliche Weiterentwicklung und mit einem patentierten Verfahren verschiebt PlastFormance die Grenze der erreichbaren Füllstoffgrade in bisher im Kunststoffsektor unerreichte Leistungsbereiche. „Dies hat zu einem wahren Quantensprung bei Wärme leitenden und gleichzeitig elektrisch isolierenden Kunststoffen geführt“, weiß Dieckmann.



Durch die PlastFormance Technologie ist es unter anderem möglich, reines Wolfram als Füllstoff in das Compound einzuarbeiten und Materialien von höherer Dichte als Blei zu produzieren. Grundsätzlich ermöglicht der Einsatz von elektrisch leitfähigen Füllstoffen in technischen Kunststoffen elektromagnetische Abschirmung und elektrostatische Entladung. Die leitfähigen Compounds haben dabei gegenüber Metallen oder Beschichtungen entscheidende Vorteile: Sie bieten große Konstruktionsfreiheit, die Fertigteile haben ein geringeres Gewicht, sind einfacher und kostengünstiger herzustellen und robuster. Gerade komplexe Bauteilgeometrien können ohne aufwendige Nachbearbeitung realisiert werden. Zusätzlich sind die Kosten bei der Herstellung im Spritzguss oft viel geringer.

/// www.dk-kunststoffe.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

FIM
Filtertechnik in der
Metallbearbeitung

- ✓ stabile Prozesse
- ✓ bessere Qualität
- ✓ längere Lebensdauer

www.filterbestellung.de

HANNOVER MESSE

Engineer Powerwoman gesucht - Neu: Young Engineering Award

Die Deutsche Messe ehrt im Rahmen des Karrierekongresses WomenPower 2023 bereits zum elften Mal eine Expertin aus dem MINT-Bereich. Diese sollte durch ihr Engagement, ihre Ideen oder ihre Arbeit innovative Akzente im technischen Umfeld eines Unternehmens gesetzt haben. Erstmals wird darüber hinaus der Young Engineering Award ausgeschrieben. Damit wird eine Frau aus dem MINT-Bereich ausgezeichnet, die maximal 30 Jahre alt ist und Außergewöhnliches im technischen Umfeld geleistet hat.

Beide Ausschreibungen richten sich an alle Unternehmen und Institutionen aus dem In- und Ausland. Pro Unternehmen ist nur jeweils eine Nominierung möglich. Bewerbungsschluss ist der 13. Februar 2023.

Die medienwirksame Ehrung erfolgt am 21. April 2023 im Rahmen des WomenPower Karrierekongresses. Die Bewerbungen sind kostenlos. Ausgewählt werden die Engineer Powerwoman 2023 sowie die Nominierten für den Young Engineering Award von einer unabhängigen Jury, die aus den Mitgliedern des Kongressbeirates besteht. Die Jury ermittelt aus den Einreichungen zunächst jeweils drei Nominierungen. Aus diesen werden die Preisträgerinnen benannt und zur Eröffnung des Karrierekongresses WomenPower bekannt gegeben.

Die Ausschreibungsunterlagen stehen im Internet auf der Seite www.womenpower-kongress.de zum Download

bereit. In diesem Jahr wurde Dr. Kamila Flidr zur Engineer Powerwoman gekürt. Sie absolvierte ein Ingenieurstudium an der Tschechischen Technischen Universität in Prag. Im Anschluss erwarb sie ihren Master an der Ecole Centrale de Lyon. Dort promovierte sie im Fach Maschinenbau und startete ihre Karriere bei PSA Peugeot Citroën. Im Jahr 2014 zog sie nach Deutschland und übernahm bei Altair die technische Betreuung eines Key-Kunden. Sie war Mitgründerin der neuen Altair-Tochtergesellschaft in Osteuropa und trat nach ihrer Rückkehr nach Deutschland die Position des Technical Account Managers an. Dr. Flidr hat sich in einer von Männern dominierten Branche durchgesetzt und diese Erfahrungen zum Anlass genommen, sich für die Karriereförderung von Frauen einzusetzen. Seit Januar 2022 ist Dr. Flidr Präsidentin der Altair's Women in Tech EMEA Employee Resource Group.

/// www.womenpower-kongress.de

**Professionelles
Lichtmanagement –
wir helfen Ihnen
beim Sparen!**

HARDY SCHMITZ
Ihr Elektrofachgroßhandel mit Service-Plus

Interessiert?
Hier gibt es
weitere Infos. ▶▶

HARDY SCHMITZ GmbH • Am Stadtwalde 12 • 48432 Rheine • Tel. +49 5971 999-356 • licht-support@hardy-schmitz.de • www.hardy-schmitz.de

TECHNOTRANS SE

technotrans startet Talentmanagement-Programm und verdoppelt Ausbildungsstellen

Innovativ und individuell gegen den Fachkräftemangel: Die technotrans SE startet ein konzernweites Talentmanagement-Programm zur bedarfsgerechten Förderung von Mitarbeitenden. Ziel der mit dem Preis „Attraktiver Arbeitgeber im Kreis Warendorf 2022“ ausgezeichneten Maßnahme ist die strategische Identifizierung und Entwicklung von Talenten im technotrans-Konzern. Zudem legt der Thermomanagement-Spezialist einen stärkeren Fokus auf die Ausbildung von Nachwuchskräften. Am Hauptsitz in Sassenberg verdoppelt technotrans ab 2023 die Anzahl der Ausbildungsplätze.



Mit dem strategischen Talentmanagement fördert technotrans im ersten Jahr gruppenweit die Entwicklung von Fach- und Führungskräften.

Angesichts des wachsenden Fach- und Führungskräftemangels stellen wir uns kontinuierlich die Kernfrage: Wie können wir unsere Mitarbeitenden fördern und eine langfristige Bindung zum Unternehmen erreichen?“, sagt Timo Sterzl, Personalleiter Deutschland bei technotrans. Eine Antwort darauf ist das strategische Talentmanagement, ein eigens von technotrans entwickeltes gruppenweites Programm zur Förderung der Fach- und Führungskräfte. Die maßgeschneiderte Kombination unterschiedlicher Maßnahmen und Methoden verknüpft die Anforderungen des Konzerns mit einer individuellen Entwicklung der Mitarbeitenden entlang ihrer Stärken und Potenziale. „Das Programm ist bedarfsorientiert und zielgruppengerecht aufgebaut – im ersten Jahr fokussieren wir uns

zum Beispiel auf Nachwuchsführungskräfte“, sagt Karin Schwarzenberger, Referentin Personalentwicklung und Employer Branding bei technotrans. Hierbei baut technotrans frühzeitig die Potenzialträger auf und bereitet sie auf ihre zukünftige Rolle vor. Um die passenden Teilnehmenden zu identifizieren, setzt technotrans auf ein mehrstufiges multimodales Auswahlverfahren mit wissenschaftlich validierten Testverfahren. Im Vorfeld wurden zudem neben Leistungsfaktoren insbesondere das individuelle Potenzial, die Motivation und Lernbereitschaft analysiert. Die Teilnehmenden des Talentmanagement-Programms arbeiten unter anderem im Verlauf der Maßnahme gemeinsam an einem vom Vorstand definierten Innovationsprojekt. Auch ein begleitendes Mentoring durch erfahrene technotrans-Mitarbeitende ist fester Bestandteil des Programms.

Ausbildung nimmt höheren Stellenwert ein

Auf dem Gebiet der Arbeitskräftegewinnung setzt technotrans zukünftig an allen Standorten verstärkt auf die Ausbildung von Nachwuchskräften. Konzernweit be-



In diesem Jahr starteten alleine am Hauptsitz in Sassenberg 17 neue Auszubildende. Insgesamt arbeiten derzeit 47 Auszubildende am Standort.

schäftigt technotrans 109 Auszubildende, in diesem Jahr starteten 42 junge Menschen ihre Karriere im Technologiekonzern. Ab dem kommenden Jahr sollen es deutlich mehr werden: Am Hauptsitz in Sassenberg verdoppelt technotrans die Anzahl der Ausbildungsstellen. „Die Ausbildung ist ungemein wichtig, da die Anzahl der sich bewerbenden Personen jedes Jahr sinkt und der demografische Wandel diese Situation verschärfen wird“, sagt Anna-Lena Freese, HR Business Partnerin und Ausbildungsleiterin bei technotrans.

Insbesondere die Besetzung wenig bekannter Berufe, beispielsweise Mechatroniker für Kältetechnik oder Technischer Systemplaner (m/w/d), sei herausfordernd. Das Unternehmen setzt hierbei auf einen Maßnahmen-Mix, um diese Arbeitsfelder bekannter zu machen. Dabei sei der persönliche Kontakt, etwa in Schulen oder auf Messen, unersetzbar. Für das kommende Jahr ist ein Großteil der angebotenen Stellen bereits besetzt. „Auszubildende erwartet bei technotrans eine abwechslungsreiche Lehre, in der sie ihre eigenen Stärken kennenlernen und ausbauen. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von flachen Hierarchien und einem kollegialen Umgang“, betont Freese. So stelle sich etwa der Vorstand zu Beginn der Ausbildung persönlich bei den Nachwuchskräften vor.

Für 2023 sucht technotrans weiterhin Bewerberinnen und Bewerber und bietet insgesamt 17 verschiedene Ausbildungsberufe sowie duale Studiengänge in den Bereichen Maschinenbau, Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen und Betriebswirtschaftslehre an.

/// www.technotrans.de

/// <https://youtu.be/fW3iMfg-IA8>

JANUAR 2023



Das
nach da?

Läuft.

Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de

haRo[®]

FINDEIS

Kompetenz in Kunststoff

Als die Corona-Epidemie ihren Höhepunkt erreicht hatte, stand ein Kunststoffprodukt auf einmal hoch im Kurs: Plötzlich bestand ein riesiger Bedarf nach Schutzvorrichtungen aus Acrylglas aller Art, der in kurzer Zeit kaum zu befriedigen war.

FINDEIS Kunststoffe aus Kirchlengern war vorbereitet. Der Kunststoffgroßhändler aus Kirchlengern machte es unter anderem möglich, Ticket-schalter und Gastronomie im Stadion des 1. FC Köln schnell mit hochwertigen Spuckschutzwänden auszustatten, sodass die Spiele mit Publikum unter Corona-Bedingungen stattfinden konnten.

Als lagerführender Großhändler ist FINDEIS in der Region Ostwestfalen schon lange ein Begriff. 1967 wurde das Unternehmen gegründet. 2021 wurde das Unternehmen Teil der Gebr. DOLLE GmbH aus Bremen. Im Verbund mit den drei anderen Niederlassungen der DOLLE Gruppe kann FINDEIS nun noch mehr Produkte und Service anbieten. In der Niederlassung lagert auf rund 26.700 qm Fläche alles, was die Kunststoffwelt hergibt und benötigt. Geliefert wird von Ostwestfalen aus in ganz Nordrhein-Westfalen. Der eigene Fuhrpark ermöglicht die schnelle und zuverlässige Belieferung aller Kunden.

Das Produktsortiment von FINDEIS Kunststoffe ist breit

und vielfältig. Dabei besteht eine große Auswahl an Herstellern und Lieferanten aufgrund der Mitgliedschaft im EVDK (Einkaufsverband der deutschen Kunststoffhändler). Die hohe Vielfalt an Platten, Voll- und Hohlstäben aus diversen Kunststoffen erfüllt hohe Ansprüche für Anwendungen aus vielen Industriebereichen.

Produktpalette für die verarbeitende Industrie

Durch die vielseitigen Materialeigenschaften ist Acrylglas ein Allroundtalent in vielen Bereichen. Aus diesem Material fertigen die Kunden unter anderem hochwertige Schutzhauben für Museumsstücke, Hintergrund-Flashboards für Interviews bei Pokal- und Länderspielen oder hochwertige Touchpanels für Heizungsanlagen. Aber die Kunststoffwelt hat noch mehr zu bieten:

Alternativ punkten die schlagzähen und lichtdurchlässigen PETG-Platten mit ihrem besonderen Niedrigtemperaturverhalten. Dabei sind sie auch beständig im Kontakt mit verschiedenen Chemikalien und Chemieprodukten. Auch Formteile für Maschinen- und Nutzfahrzeuge können mit PETG gefertigt werden.

Die Lebensmittelindustrie nutzt Polypropylen (PP) und Polyethylen (PE), die kaum bis gar kein Wasser aufnehmen. Deshalb werden sie auch in der Pharma- und Verpackungsindustrie sowie im Behälter- und Laborbau verwendet. PE 500 und PE 1000 besitzen zusätzlich gute elektrische und dielektrische Eigenschaften. Einsatzbereiche sind der chemische Apparatebau und die Galvanotechnik, ebenso wie PVC-U, das dabei ohne Weichmacher auskommt.

Aber PVC bzw. Polyvinylchlorid kann noch mehr. Wegen der hohen mechanischen Steifigkeit und Härte und den guten elektrischen Isoliereigenschaften findet es ebenso



**Sonderkonstruktionen
im
Metall- und
Aluminiumbereich**

Leitern + Gerüste in Holz, Stahl + Alu, Zaunprogramm

LEITERN-KESTING GMBH SEIT 1952

Horstweg 59 | 32657 Lemgo-Wiembeck
Tel: 05261/88092 | Fax: 05261/88591 | www.leitern-kesting.de

im Maschinen- und Apparatebau sowie in der Elektrotechnik Verwendung. Polycarbonat (PC) und Polyamid (PA) sind in der Lagertechnik, dem Maschinen- und Anlagenbau und dem Baugewerbe von Nutzen.

Eine Alternative sind schlagzähe und lichtdurchlässige Polyester-Platten. Seit Jahren bewährt sind die beiden Polyester-Typen PET-G und APET. Gute optische Eigenschaften und eine einfache Verarbeitung wie z. B. Bedruckbarkeit und Verformbarkeit sind Hauptmerkmale dieser beiden Werkstoffe. Beim Schutz vor Zerstörung und Vandalismus wird in der Werbetechnik auf Polycarbonat PC zurückgegriffen. Bei werkstoffgerechter Anwendung ist es aufgrund der hohen Bruchfestigkeit nahezu unzerbrechlich. In der UV-Ausführung lassen sich sowohl PC wie auch PET-G problemlos im Außenbereich verwenden.

Der digitale Direktdruck und Siebdruck sind Anwendungen für PVC-Frei- und Integralschaum. Geringes Gewicht, einfache Verarbeitung sowie Beständigkeit gegen Feuchtigkeit und UV-Strahlen machen sie zu idealen Produkten für den Einsatz im Innen- und Außenbereich, wie Schilder und Displays. Dazu wird das Thema Nachhaltigkeit weiter in den Fokus gerückt: Denn auch im Kunststoffbereich gibt es mit den recycelten Acrylglas R-MMA oder der Palboard PVC-



Hartschaumplatte Alternativen, die direkt ab Lager verfügbar und sehr umweltfreundlich sind.

Zu dieser großen Produktpalette kommen bei FINDEIS Serviceleistungen hinzu: Ob Einzelzuschnitte oder Großserien – individuell gesägte Zuschnitte sind innerhalb kürzester Zeit möglich. Geschnitten werden können Plattenware, Rundstäbe, Stegplatten und Profile. Kunststoff-Fertigteile können auf Wunsch dabei auch nach Vorgabe gefräst werden.

Findeis Kunststoffe ist ein Vollsortimenter und somit als Zulieferer für die kunststoffverarbeitende Industrie ein wertvoller Partner mit hohem Mehrwert.

/// www.findeis.de

LASERN. KANTEN. SCHWEISSEN.

**„WIR LIEFERN KEINE LÖSUNG
VON DER STANGE, SONDERN
PRODUZIEREN WAS GEBRAUCHT
WIRD!“**




Peters Maschinenbau GmbH & Co. KG | Max-Planck-Straße 13 | 49767 Twist-Rührlerfeld
T 05936 91891-0 | E info@maschinenbau-peters.de | www.maschinenbau-peters.de

HARO GRUPPE

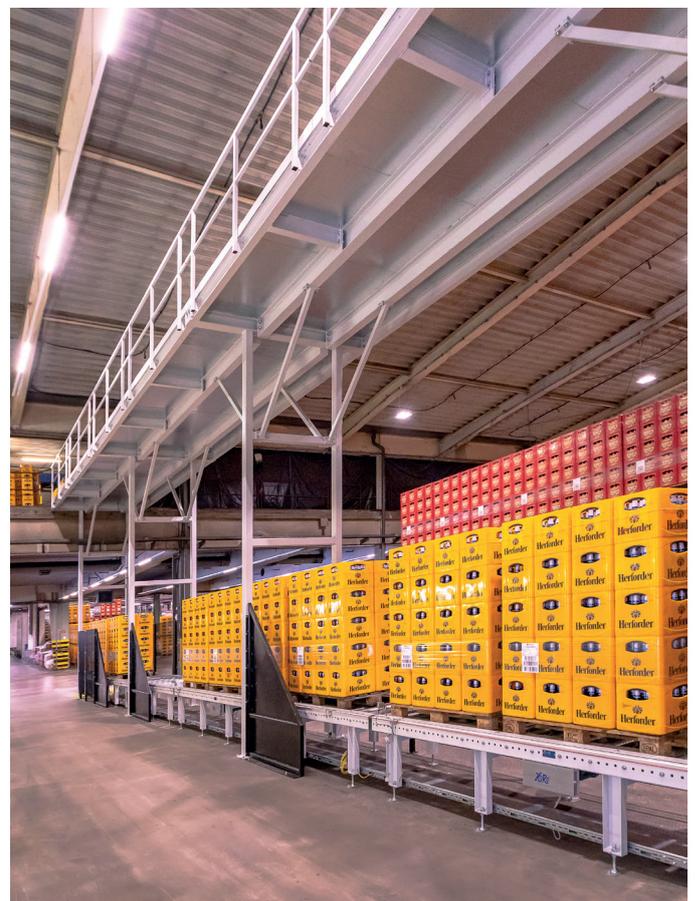
Modernisierte Förderanlage wird steigendem Auftragsvolumen gerecht

In kaum einer anderen Branche gilt es so große Mengen in hoher Geschwindigkeit zu bewältigen wie in der Getränkeverarbeitenden Industrie: Fast 30.000 Kisten bewegen sich täglich bei der Herforder Brauerei aus der Produktion in die Lagerung. Und die Tendenz? Steigend.

Ebenso wie die Anforderungen an die Logistik in der größten Brauerei Ostwestfalens. Aus diesem Grund wandte sich das Unternehmen an den sauerländischen Fördertechnikhersteller HaRo Anlagen- und Fördertechnik im benachbarten Rüthen. Das Anliegen: Eine alte Förderstrecke sollte durch eine neue und zeitgemäße Linie ersetzt werden. Allerdings sollte die neue Anlage nicht nur als fördernde Schnittstelle zwischen Produktion und Lager fungieren, zusätzlich galt es eine Möglichkeit zur Pufferung und zum Ausgleich zweier Etagen zu schaffen. Die HaRo-Gruppe überzeugte schließlich mit einem intelligenten Konzept, bestehend aus einem Senkrechtförderer und angetriebenen Rollenbahnen, das den enormen und wachsenden Auslastungen der Herforder Brauerei inzwischen schon seit der Inbetriebnahme im April 2022 gerecht wird.

Bereits im Jahre 1878 wurde durch die Gebrüder Gustav und Georg Uekermann der Grundstein für die Brauerei gelegt. Die rund 9.474 produzierten Hektoliter wurden zur damaligen Zeit noch mit Brauereipferden zu ihren Abnehmern transportiert. Zeitnah wurden die Brauereipferde angesichts des steigenden Bierabsatzes durch LKWs ersetzt, Holzfässer wurden durch Aluminiumfässer eliminiert und die Produktpalette wurde durch die Einführung neuer Spezialitäten und Rezepturen kontinuierlich erweitert. Über 140 Jahre später zählt das Traditionsunternehmen zu den größten Brauereien in Ostwestfalen-Lippe.

Wachsende Produktpaletten und steigende Umsätze erfordern in einem Jahrhundert Unternehmensgeschichte ebenso eine kontinuierliche Anpassung der Produktions- und Logistikprozesse, sodass sich das Unternehmen für eine Modernisierung und Erweiterung der bestehenden Fördereinrichtungen entschied.



In seiner Anfrage an die Rüthener HaRo-Gruppe konnte die Brauerei ihr Anliegen bereits konkret definieren: So galt es eine automatisierte Verbindungslinie zwischen der Produktion und dem Lager zu konzipieren, die gleichsam kurzfristig als Puffermöglichkeit für die zu transportierenden Paletten genutzt werden kann. Da Produktion und Lager auf unterschiedlichen Ebenen sind, galt es außerdem einen Etagenausgleich zu bewältigen. Die



Konstruktionsleitung im Hause HaRo um Markus Löseke konzipierte für ihren Kunden schließlich eine Lösung, die dank eines Vertikalförderers mühelos zwei Ebenen miteinander verknüpft und ausreichend Raum zur Pufferung bietet.

Die Details zum Materialfluss: In der Produktion auf der oberen Etage erfolgt die Aufgabe der Palette automatisch von der vorgeschalteten Fördertechnik. Die angrenzenden und angetriebenen HaRo-Rollenbahnen der Produktgruppe „Quickflex“ befördern die 40 Kisten pro Palette sodann vollständig automatisiert in den Senkrechtförderer. Markus Löseke erklärt die Besonderheiten beim Einfahren der Paletten in den Lastenaufzug: „Frequenzgeregelte Antriebe am Vertikalförderer ermöglichen, dass die Paletten mit doppelter Geschwindigkeit in den Vertikalförderer hineinfahren und herausfahren.“ Und auch die Geschwindigkeit innerhalb des Lastenaufzugs erreicht mit 24 Metern pro Minute die doppelte Leistung wie die Fördergeschwindigkeit der 50 Meter langen Rollenbahnanlage, sodass es vor dem Vertikalförderer zu keinerlei Wartezeit und Stau kommt. Die Förderanlage in der oberen Etage bedient sich dabei in Kombination mit dem HaRo-Senkrechtförderer eines intelligenten Konzepts: Schließlich werden dank der Implementierung einer zweiten Ebene in Form einer Stahlbau-Konstruktion die Flächen in der Produktionshalle der Herforder Brauerei optimal ausgenutzt. Zusätzlich bieten die Rollenbahnen auch noch einen Pufferplatz für bis zu 50 Paletten, die aufgenommen werden können, ohne dass die Produktion ins Stocken gerät. „Bei der Menge an Paletten ist es wichtig, dass die Abnahme bei Bedarf etwas gestreckt werden kann, ohne dass gleich die gesamte Produktion gestoppt werden muss“, heißt es aus dem Hause HaRo. In der unteren Etage werden die Fördergüter nämlich aus dem Vertikalförderer wieder an die Rollenbahnen übergeben und nach einer Strecke von rund 25 Metern manuell mit einem Stapler abgenommen und zu ihrem Lagerplatz befördert. Sollte sich die Abnahme verzögern,

können die Paletten auf den Rollenbahnen in der oberen Etage problemlos gepuffert werden.

Zusätzlich ist in der Förderstrecke auf der oberen Etage ein Umreifer integriert, der die Paletten mit einer Folie umwickelt und für den Versand vorbereitet. Nach der Umreifung durchlaufen die Paletten weiter den gewöhnlichen Transportweg.

Da die Förderanlage im Rahmen von Wartungen regelmäßig von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreten wird, besitzt die Sicherheit an den Fördereinrichtungen oberste Priorität. Sicherheitsschranken und ein Sicherheitstor am Vertikalförderer verhindern, dass Personen den Schacht betreten können. „Das Sicherheitstor geht nur dann auf, wenn das Sicherheitssystem aktiv ist und eine Palette erkannt wird; sobald sich Personen in diesem Bereich befinden, geht die Anlage automatisch in den Nothalt“, erklärt Markus Löseke über die notwendigen Sicherheitsvorkehrungen.

Wenngleich die Montage einer solchen Anlage mit einem hohen Zeit- und Personalaufwand verbunden ist, bemüht sich die HaRo-Gruppe stets, einen längeren Produktionsausfall oder -stillstand beim Kunden zu vermeiden. Bei der Herforder Brauerei musste die bereits vorhandene Umreifungsanlage in die neue Anlage integriert werden. Um längere Ausfallzeiten der gesamten Produktion zu vermeiden, wurde diese erst in den letzten Zügen der Montage integriert. „Zuvor haben wir bereits alle Aufbauten und Verkabelungen der gesamten Förderanlage vorgenommen“, erklärt Geschäftsführer der HaRo-Gruppe, Christoph Hackländer. Von der Planung bis hin zur Inbetriebnahme der neuen Anlage übernimmt der Fördererhersteller nämlich alle Services selbst aus eigener Hand. Dies ermöglicht nicht nur kurze Reaktionszeiten, auch profitieren die Kunden von einer maximalen Zuverlässigkeit.

/// www.haro-gruppe.de

HARDY SCHMITZ

Individuelle Lichtlösungen und professionelle Beleuchtungskonzepte

Innovative Lichtlösungen für ideale Beleuchtungssituationen: Als Großhandelspartner und Full-Service-Dienstleister für Industrie und Handwerk bieten unsere Lichtspezialisten professionelle Unterstützung.

Für jede Anwendung hat unser Team genau die Lichtlösung parat, die Ihren Anforderungen entspricht. Mit einer präzisen Bestandsanalyse, gründlich geplant, herstellernerneutral beschafft und genau so smart und intelligent wie moderne Beleuchtung sein soll. Persönlich und engagiert setzt sich unser Experten-Team tagtäglich für die Lichtprojekte unserer Kunden ein – mit weitreichender Erfahrung und einer hohen sowie aktuellen Lichtkompetenz. Unsere IHK zertifizierten LED Lichtspezialisten setzen darüber hinaus erfolgreich und zuverlässig Ihre Beleuchtungslösung um. Mit fundiertem technischem Know-how, professionellen Planungswerkzeugen und einem geschulten Blick für die bedarfsgerechte Ausleuchtung verwirklichen sie gemeinsam mit Ihnen individuelle Lichtlösungen und professionelle Beleuchtungskonzepte.

Nutzen Sie unser Know-how – professionelle Lichtplanung

Unsere Lichtspezialisten für fachgerechte Beleuchtung unterstützen Sie mit einer gezielten Lichtplanung dabei, Ihre individuellen Beleuchtungsprojekte mit einem hohen Anspruch an Energieeffizienz, Funktionalität und Ästhetik zu realisieren. Nach einer sorgfältigen Bestandsanalyse kommen innerhalb der Planung moderne Lichtplanungssoftwares zur Lichtberechnung zum Einsatz. Ebenso werden alle gültigen Normen und Richtlinien in dieser Projektphase bereits berücksichtigt. Zudem werden zahlreiche licht- sowie elektrotechnische Parameter von unseren fachlich versierten Lichtplanern für Ihr individuelles Lichtkonzept geprüft.

Moderne Lichtkonzepte mit HCL – Human Centric Lighting

Zeitgemäße Beleuchtungskonzepte bieten das passende Licht für jeden Zweck: ob wache Konzentration, energische Tatkraft oder entspannte Verhandlung. Dafür nutzt moderne Beleuchtung gezielt die starke Wirkung des Lichts mit dem HCL Konzept. Der Grundgedanke ist, das richtige Licht für jede Tageszeit und Aktivität automatisiert gesteuert bereitzustellen. Damit wird der natürliche Bio-Rhythmus des Menschen bestmöglich unterstützt. Hierfür planen unsere Lichtexperten individuelle Konzepte und bringen das Wissen aus wissenschaftlichen Studien zu der Wirkung von biodynamischem Licht direkt in Ihr Beleuchtungskonzept mit ein.



Fotos: Hardy Schmitz



” Ob Neuanlage oder Sanierung: Wir unterstützen Sie von A wie Analyse vor Ort bis Z wie zukunfts-sichere Beleuchtungslösungen. Grundlage für unsere profession-elle Lichtplanung mit modernsten Tools ist dabei immer auch die Wirtschaftlichkeitsanalyse der gesamten Anlage. Denn jedes gesparte Watt zahlt sich in bares Geld aus. Setzen Sie mit uns auf optimale Lichtlösungen, die Ihre Anforderungen hinsichtlich Funktionalität, Langlebigkeit sowie Design und Ästhetik erfüllen. “

Pedro Coelho
Produktmanager Lichttechnik
HARDY SCHMITZ GmbH

Smarte Lichttechnik und Beleuchtungssysteme steuern heute Licht intelligent

Unsere Lichtexperten beraten Sie individuell hinsichtlich Ihrer spezifischen Anwendung. Fachkompetent und herstellerunabhängig bieten wir die geeigneten Lösungen in Bezug auf LED Leuchten, LED Lampen, elektrischen Komponenten und Betriebsgeräten sowie Lichtmanagementsystemen. Unser Team kennt die wichtigen Branchentrends und -anforderungen. Mit langjähriger Erfahrung sowie breitem Anwendungswissen unterstützen unsere Lichtexperten Sie zuverlässig und beschaffen die passgenaue Lichtlösung. Wir realisieren lichttechnische Anlagen unter anderem für Industrie, Gewerbe, öffentliche Einrichtungen, Bürogebäude, Außenbereiche, Sportanlagen und Parkhäuser.

Zeitgemäße Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeitsberechnung inklusive

Die optimale Nutzung von Licht in allen Anwendungssituationen ist nicht nur zur Schonung der Umwelt wichtig. Denn mit den Einsparpotenzialen moderner Beleuchtungstechnik lassen sich Betriebskosten signifikant senken. Daher betrachtet unser Team sowohl bei Neuanlagen als auch Sanierungen die Beleuchtungskosten detailliert sowie alle Aspekte, die diese beeinflussen. Letztlich werden durch Einsatz moderner LED Technologien und Lichtmanagementsystemen sprunghafte Verbesserungen der Energieeffizienz verwirklicht, mit denen Einsparungen von bis zu 80 Prozent erzielt werden können.

/// www.hardy-schmitz.de



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-/Wendepositionierer 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



ABSAUGTECHNIK, ARBEITSSCHUTZ



PÖTTER-KLIMA
Gesellschaft für Anlagen- und Apparatebau mbH

**PÖTTER-KLIMA Gesellschaft für
Lüftungs- und Klimatechnik mbH**

📍 Oeseder Feld 11-15 49124 Georgsmarienhütte
☎ +49 5401 8606 -0 📠 +49 5401 8606 -22
✉ info@poetter-klima.de
🌐 www.poetter-klima.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

DIGISCOUTS®



RKW
Kompetenzzentrum

RKW Kompetenzzentrum

📍 Düsseldorfer Str. 40A 65760 Eschborn
☎ +49 6196 495 -0 📠 +49 6196 495 -4801
✉ kommunikation@rkw.de
🌐 www.rkw-kompetenzzentrum.de
🌐 www.digiscouts.de

DRUCKEREI

PressMedien
Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

📍 Richthofenstraße 96 32756 Detmold
☎ +49 5231 98100 -16
✉ info@press-medien.de
🌐 www.press-medien.de

ELEKTROGROSSHANDEL



HARDY SCHMITZ

Hardy Schmitz GmbH

📍 Am Stadtwalde 12 48432 Rheine
☎ +49 5971 999 -0 📠 +49 5971 999 -259
✉ info@hardy-schmitz.de
🌐 www.hardy-schmitz.de

ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

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

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



**Etiketten +
Drucksysteme**

MARSCHALL GmbH & Co. KG

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

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

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

FÖRDERTECHNIK



... und die Produktion rollt.

HaRo Anlagen- und Fördertechnik GmbH

Industriestraße 30 59602 Rüthen
 +49 2952 817 -0 +49 2952 817 -30
 info@haro-gruppe.de
 www.haro-gruppe.de

IKT - INFORMATIONEN- & KOMMUNIKATIONSTECHNIK

IWT GmbH - Institut für Wirtschaft und Technik

Campusallee 1 32657 Lemgo
 +49 5261 98893 -18
 info@iwt-institut.de
 www.iwt-institut.de

INDUSTRIEBAU

HMS Industriebau GmbH

Wülferheide 10 32107 Bad Salzuflen
 +49 5222 94499 -0 +49 5222 94499 -22
 info@hms-industriebau.de
 www.hms-industriebau.de

KUNSTSTOFF

DK Kunststoff-Service GmbH

Am Lenkwerk 9 33609 Bielefeld
 +49 521 520445 -0 +49 521 520445 -33
 dk@dk-kunststoffe.de
 www.dk-kunststoffe.de

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

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

KUNSTSTOFFHALBZEUGE

**Findeis Kunststoffe-eine Marke der Gebr. Dolle GmbH**

Elsestr. 210 32278 Kirchlengern
 +49 5223 9963 -0 +49 5223 9963 -99
 vertrieb@findeis.de
 www.findeis.de

LEITERN

LEITERN-KESTING GMBH



SEIT 1952

Leitern-Kesting GmbH

Horstweg 59 32657 Lemgo
 +49 5261 88092 +49 5261 88591
 info@leitern-kesting.de
 www.leitern-kesting.de

MESSEN & KONGRESSE

**A2 Forum Management GmbH**

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

METALLBEARBEITUNG



Döpke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH

Blankensteinstraße 34-36 32257 Bünde

+49 5223 18357 -0 +49 5223 5723

info@doepke-metallwaren.de

www.doepke-metallwaren.de

METALLTECHNIK

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

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

REINIGUNGSMASCHINEN

Kärcher Center Erhard Sielhorst

Nickelstr. 5 33415 Verl

+49 5246 360 -4 +49 5246 5743

info@kaecherprofi.de

www.kaercherprofi.de

**Newsletter abonnieren
unter**

www.wirtschaft-regional.net/newsletter

SPEDITIONEN



Logistik - Auf direktem Weg.

ALS Allgemeine Land- und Seespedition GmbH

Heinrich-Lübke-Str. 8 59759 Arnsberg

+49 2932 9306 -0 +49 2932 9306 -66

info@als-arnsberg.de

www.als-arnsberg.de

BOBE

BOBE Speditions GmbH

Meierweg 1 32108 Bad Salzuflen

+49 5222 9270 -0 +49 5222 9270 -9100

info@bobe.de

www.bobe.de

Hartmann International GmbH & Co. KG

Halberstädter Str. 77 33106 Paderborn

+49 5251 7207 -0 +49 5251 7207 -41

info@hartmann-international.de

www.hartmann-international.de

Raben Trans European Germany GmbH

Lupinenweg 11 33334 Gütersloh

+49 5241 9400 -0

verkauf.guetersloh@rabengroup.com

www.rabengroup.com

TECHNISCHER GROSSHANDEL

Kahmann & Ellerbrock GmbH & Co KG

Am Niedermeyers Feld 3 33719 Bielefeld

+49 521 309 -100 +49 521 309-200

info@ke.de

www.kahmann-ellerbrock.de

VERPACKUNG

KIPA Industrie-Verpackungs GmbH Zentrale Bielefeld

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

WEITERBILDUNG

Management-Institut Dr. A. Kitzmann GmbH & Co. KG

📍 Dorpatweg 10 48159 Münster
☎ +49 251 20205 -0 📠 +49 251 20205 -99
✉ info@kitzmann.biz
🌐 www.kitzmann.biz

VERSICHERUNG



Allianz BEYER OHG

📍 Jöllenbecker Str. 129 33613 Bielefeld
☎ +49 521 9860 -30 📠 +49 521 98602 -66
✉ info.beyerohg@allianz.de
🌐 www.beyer-allianz.de

Volkshochschule Osnabrücker Land gGmbH

📍 Am Schölerberg 1 49082 Osnabrück
☎ +49 541 50127 -08 📠 +49 541 50144 -23
✉ britta.burgard@vhs-osland.de
🌐 www.vhs-osland.de

WERBEAGENTUREN



WAN Gesellschaft für Werbung mbH

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

Press **Medien**
Verlag | Druckerei | Agentur



B2B WERBUNG
PRINT & ONLINE
MARKETINGBERATUNG

**Rufen Sie uns jetzt für eine
persönliche Beratung an...**

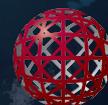
05231 98100-17

Ihr echtes Potenzial liegt unter der Oberfläche?

Dann stellen Sie Ihren Eisberg
doch einfach auf den Kopf.

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

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



WAN

marketing
kommunikation

www.wan-online.de