

25
JAHRE

1994–2019

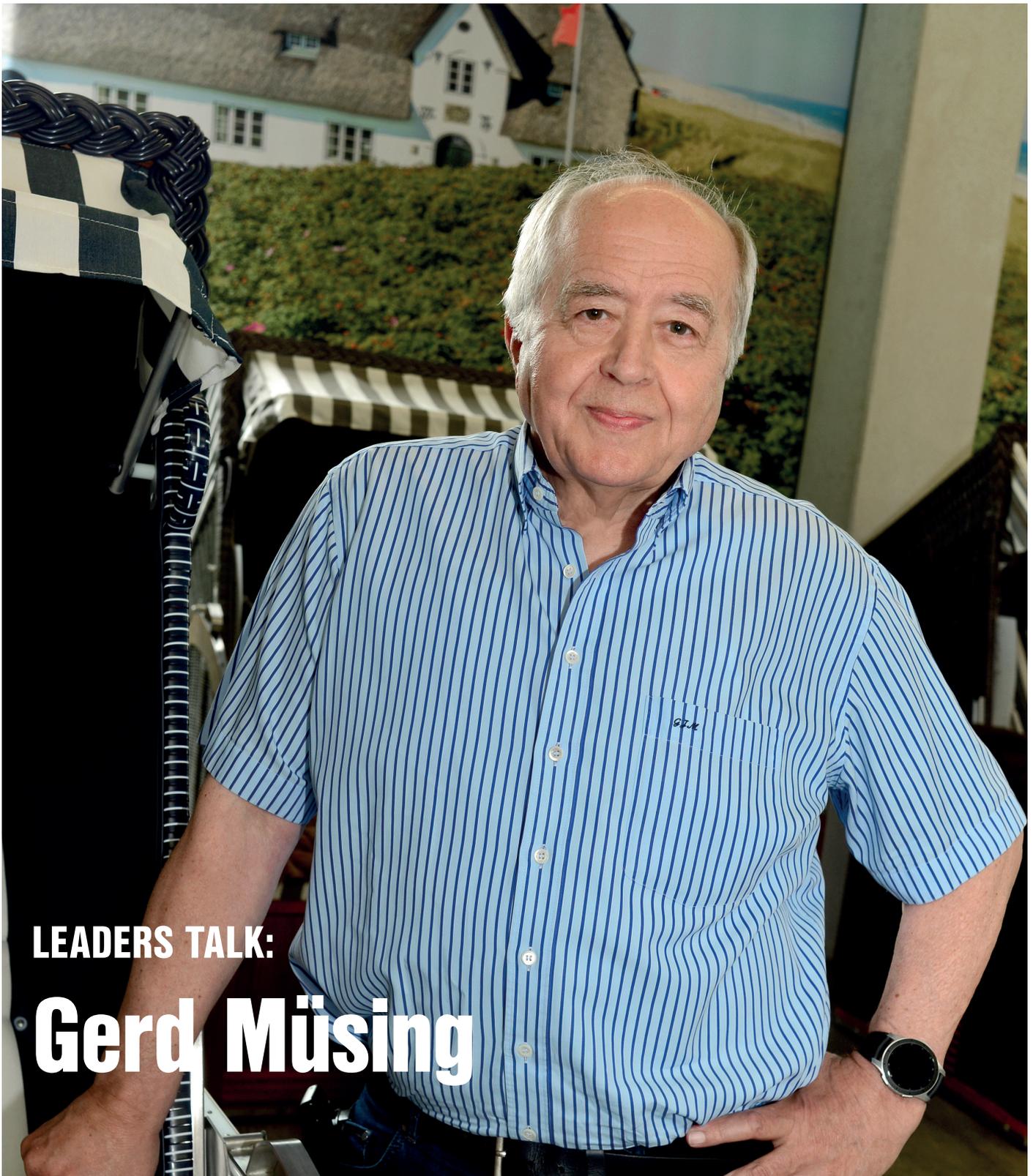
WIRTSCHAFT REGIONAL

WIR

▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

07 | 2019 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Gerd Müsing



Zeit für einen Perspektivwechsel

Kommen Sie zu den frischen Ideen
und holen sich neue Impulse.

32257 Bünde
Fon 05223 68686-0
info@wan-online.de
www.wan-online.de



WAN

marketing
kommunikation

Strategie · Konzeption · Kreation

Fast jeder zweite Betrieb von neuen Handelshürden betroffen

Der "Trade Barrier Report", den die EU-Kommission heute vorgelegt hat, bestätigt den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in seiner Beobachtung, dass rund um den Globus immer mehr Handelsbarrieren errichtet werden.

"Protektionismus ist im Außenhandelsgeschäft weiterhin auf dem Vormarsch", kommentiert DIHK-Präsident Eric Schweitzer den Bericht. "Das spüren die international aktiven deutschen Unternehmen in ihren Geschäften deutlich." Immerhin hänge ein Viertel aller Jobs hierzulande und jeder zweite Arbeitsplatz in der Industrie vom Welthandel ab.

In der aktuellen DIHK-Umfrage "Going International" hätte fast jedes zweite Unternehmen (46 Prozent der Betriebe) angegeben, seit dem letzten Jahr von neuen Handelshemmnissen betroffen zu sein, erinnert der DIHK-Präsident.

Und: "Die Exporterwartungen sind so niedrig wie seit zehn Jahren nicht mehr – auch, weil sich die Unternehmen bei ihren Auslandsaktivitäten oft mit Hemmnissen wie Zöllen oder Lokalisierungszwängen zugunsten heimischer Wettbewerber konfrontiert sehen."

Für etliche Unternehmen habe die EU in den vergangenen Jahren durch Abkommen mit Japan und Kanada die Geschäfte erleichtert. "Angesichts der handelspolitischen Herausforderungen bieten weitere ehrgeizige Abkommen, etwa mit Mercosur, die Chance, mehr für die Wirtschaft zu erreichen", so Schweitzer.

Es müsse "deutlich eingefordert werden, dass europäische Unternehmen im Ausland dieselben Zugänge haben wie ausländische Unternehmen hierzulande", mahnt er. "Ganz oben auf die To-do-Liste der EU gehören zudem die Stärkung der WTO und die Unterstützung des Mittelstandes bei der Umsetzung von Freihandelsabkommen."

Dr. Eric Schweitzer
DIHK-Präsident



Dr. Eric Schweitzer, DIHK-Präsident

Sommer - Sonne - SonnenPartner®

150 Strandkörbe, 200 Gartenmöbelgruppen, 80 Grills, Sonnenschirme u.v.m.

Grills und Grill-Seminare

Holzkohle-, Gas- und Elektrogrills · www.grill-spezialist.de

Die Schatztruhe Sommermöbel-Manufaktur
 Detmolder Str. 627 · 33699 Bielefeld-Hillegossen
 Tel. 05 21/92 60 60 · Fax 05 21/92 60 636
 Internet: www.sonnenpartner.de · e-mail: info@sonnenpartner.de
Geschäftszeiten: Mo.-Fr. 9.00-18.30 Uhr, Sa. 10.00-18.00 Uhr

Kostenlose Parkplätze direkt vor der Ausstellung!

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

INHALTSVERZEICHNIS

/// MASCHINENBAU | FÖRDERTECHNIK

- 12 Großes Interesse an Filtertechnik-Branchentreff von HESCH
- 14 Ihr Partner für die Oberflächenveredelung
- 15 Kanten ohne Ecken
- 16 Künstliche Intelligenz, Bots und Mixed Reality im Mittelstand: Die Zeit ist reif!
- 18 Wohin mit den Leerpaletten? HaRo hat die Lösung
- 19 HARTING Tschechien: seit 25 Jahren Erfolg auf ganzer Linie
- 20 Erfolgsmesse KPA 2020 erstmals auch im Norden

/// TITELTHEMA

- 24 - 29 Unternehmengespräch: Gerd Müsing

/// VERPACKEN & VERSENDEN

- 30 Verpackungskatalog 2019 von Licefa
- 31 Neuer Rekord: 111 Millionen Paletten
- 32 Widrigen Rohstoffbedingungen zum Trotz: Holzpackmittel und Exportverpackungen reisen sicher um die Welt

/// LOGISTIK | FUHRPARKSERVICE

- 34 BOLL feiert 30 Jahre Partnernetzwerk Unitrans
- 36 Kleine Perlen – Große Wirkung
- 38 Koch International eröffnet neue Lagerhalle
- 40 DIGITEC GALAXUS baut auf VANDERLANDE

/// SICHERHEIT IM UNTERNEHMEN

- 42 Änderung der Vorschrift zu Brandschutztüren und -tore
- 44 Aktuelle Trends und gute Gründe für eine Alarmanlage mit Videoinstallation
- 45 Identity- und Access-Management: Die wichtigsten Aspekte auf einen Blick
- 47 Wie IT- und Datenschutzbeauftragte gemeinsam mehr erreichen können

/// FOCUS

- 05 BVF-Flächenheizungsfinder: Weiter steigende Nutzer- und Anbieterzahlen
- 08 Neue Vorgaben für Fanpages bei Facebook
- 10 Raum für 90.000 fleißige neue „Mitarbeiter“

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 49 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

Sascha Brinkdöpke
Tel.: (0 52 31) 98 100-12
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 23/Januar 2015

Druck

Press Medien · www.press-medien.de

Erscheinungsweise

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

BUNDESVERBAND FLÄCHENHEIZUNGEN UND FLÄCHENKÜHLUNGEN E. V., DORTMUND

BVF-Flächenheizungsfinder: Weiter steigende Nutzer- und Anbieterzahlen

Seit dem Start des BVF-Flächenheizungsfinders im letzten Jahr etabliert sich das praktische Tool des Bundesverbands Flächenheizungen und Flächenkühlungen (BVF) als beliebte Anlaufstelle auf der Suche nach dem richtigen Partner für das benötigte Flächenheiz- oder -kühlsystem.

Klickzahlen zufolge nutzen mehrere Tausend Handwerker, Bauherren und Planer die kostenfreie Dienstleistung. Bereits 40 Anbieter sind mit ihren Leistungen enthalten, Tendenz steigend. Damit stehen die Zeichen weiter auf Erfolg. Welche Heizung ist passend für mein Haus und meine Bedürfnisse? Gerade im Bereich der Modernisierung mit Flächenheizungen/-kühlungen gibt es zahlreiche Varianten und häufig viele Fragen. Für solche und weiterführende Fragen hat der BVF im letzten Jahr den Flächenheizungsfinder ins Leben gerufen.

Insgesamt 34 Kriterien in 10 Rubriken können ausgewählt werden, dabei werden ab dem ersten Klick



Der Flächenheizungsfinder ist auch über die BVF Homepage www.flaechenheizung.de zu finden und erleichtert die Suche nach einem geeigneten Flächenheizungs/-kühlungs Anbieter. Mehrere Tausend Nutzer pro Jahr kann der BVF bereits verzeichnen.

die Unternehmen, die die gesuchten Eigenschaften erfüllen, als Ergebnis angezeigt. Auswahlkriterien sind

beispielsweise die Höhe des Fußbodenaufbaus und ob ein Nass- oder ein Trockenaufbau gewünscht wird. Spezielle Anwendungen wie Bäder, Freiflächen oder Kühldecken finden genauso Erwähnung wie die Frage nach der Einbauvariante an Boden, Wand oder Decke. Schließlich kann der Nutzer noch spezielle Komponenten für Steuerung, Verrohrung oder unterschiedliche Materialien für Systemplatten suchen. Auch Planungs- und Montageservice sind aufgeführt. So lässt sich die passgenaue Lösung für die Flächenheizung/-kühlung schnell, individuell und objektbezogen mit einem kompetenten Partner planen.

/// www.flaechenheizungsfinder.de

Foto: Bundesverband Flächenheizungen und Flächenkühlungen e. V. Dortmund

FÜR DICH **KULTUR**
UND **RÄUME**
DEIN EVENT **IN**
FÜR **GÜTERSLOH**

Besuchen und buchen unter
www.kultur-raume-gt.de



Frühjahrs Empfang regionen.NRW: OWL wirbt mit REGIONALE-Aktivitäten



Bielefeld/Düsseldorf. Gestiegene Pendlerzahlen, Klimaschutzziele, demographischer Wandel, flexiblere Arbeitswelt – all diese Entwicklungen stellen Regionen beim Thema Mobilität vor Herausforderungen. Wie man ihnen begegnen und sie meistern kann, darüber diskutierten beim „Frühjahrs Empfang der Regionen“ von regionen.NRW rund 100 Akteure aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im Düsseldorfer Landtag. OWL stellte die REGIONALE 2022 in OstWestfalenLippe vor, bei der die Mobilität ein zentrales Thema ist. NRW-Verkehrsminister Hendrik Wüst betonte die Notwendigkeit einer guten Zusammenarbeit zwischen Land und Region: „Mobilität verändert sich schon heute und in Zukunft immer stärker. Um flexibel auf diese Veränderungen reagieren zu können und nachhaltige Verkehrskonzepte zu entwickeln, sind Land und Region gefragt. Nur gemeinsam können wir Ideen verwirklichen und Prozesse anstoßen, die uns alle und die Bürgerinnen und Bürger vor Ort weiterbringen.“

📷 Landrat Manfred Müller, Annette Nothnagel und Herbert Weber (beide OWL GmbH) im Gespräch mit NRW-Verkehrsminister Hendrik Wüst anlässlich des Frühjahrs Empfangs der Regionen im Landtag NRW. (Foto: OWL GmbH)

BvL berät auf GIFA zur Auswahl der richtigen Reinigungsanlage



Düsseldorf. Umfassender Reinigungsbedarf besteht während der Produktion und mechanischen Bearbeitung von Gussteilen. Die Reinigungsanlagen der BvL Oberflächentechnik liefern vielfältige Möglichkeiten zur Erzielung der gewünschten Reinigungsergebnisse. Seit 30 Jahren produziert der erfahrene Hersteller aus Emsbüren individuelle Reinigungssysteme, die

nach dem jeweiligen Bedarf der Kunden auftragsbezogen konstruiert und gefertigt werden. Auch die weltweite Lieferung und Montage erfolgt durch den eigenen Service. Die für Gießerei-Betriebe gängigsten Yukon-Durchlaufanlagen eignen sich speziell bei durchgängigem Materialfluss für die Serienfertigung von Bauteilen. Abhängig von der Sauberkeitsanforderung und dem Verschmutzungsgrad werden Wasch-, Spül- und Trocknungsprozesse ein- oder mehrstufig und somit bedarfsgerecht konzipiert. Die einzelnen Behandlungszonen können im Taktverfahren oder kontinuierlich durchlaufen werden. Auch Niagara-Korbwaschanlagen für eine allseitige Spritzreinigung oder kombinierte Spritz-Flutreinigung der Bauteile als auch Ocean-Drehtelleranlagen und Geyser-Entgratanlagen mit Hochdruckverfahren gehören zum Lieferumfang des Unternehmens.

📷 Die Durchlaufanlagen Yukon von BvL bieten sich besonders für die Reinigung von Serienbauteilen bei durchgängigem Materialfluss an. (Bild: BvL)

Besucherrekord für die NRW-Ausgabe der all about automation



Essen. „Interessiertes Publikum und vielversprechende Neukontakte. Gerne wieder!“. Das war das Abschluss-Statement von Jens Herwig-Sandkuhl, Geschäftsführer Tival Sensors beim Verlassen der diesjährigen all about automation in der Messe Essen. An den beiden Messetagen am 5. und 6. Juni informierten sich 1.362 Fachbesucher und damit 22 Prozent mehr als im Vorjahr bei den 145 Ausstellern (Vorjahr: 130). Ein Grund mehr für Stefan Ziemba von IAI Industrieroboter schon

jetzt zu wissen, welche Messen bei ihm 2020 fest eingeplant sind: „Wir hatten wieder viele persönliche Gespräche mit Entscheidern aus der Region. Selbstverständlich sind wir nächstes Jahr erneut dabei.“ Auch Unternehmen, die zum ersten Mal in Essen ausgestellt haben waren begeistert.

📷 Impression all about automation essen 2019. (Foto: all about automation/ untitled exhibitions gmbh)



Carolinen schafft Heimat für fünf Bienenvölker

Bielefeld. Auf dem Firmengelände der Mineralquellen Wüllner sind jetzt fünf Bienenvölker eingezogen, für die das Bielefelder Familienunternehmen derzeit online und an seinen Carolinen-Getränkekästen Patenschaften verlost. Wegen des großen Interesses an Patenschaften, haben die Mineralquellen Wüllner jetzt den Teilnahmezeitraum sogar bis zum 15. Juni verlängert. Die zukünftigen Bienenpaten bekommen jeweils ihren eigenen Bienenstock und am Ende des Jahres die Honigernte daraus – 10 bis 30 kg sind zu erwarten. Die Paten sind eingeladen, ihr Volk das ganze Jahr über zu begleiten. Sie dürfen dabei dem Ubedisserer Imker Walter Klei immer wieder über die Schulter zu schauen und sich von ihm in die Kunst des Imkerns einweisen lassen. Von Walter Klei stammen auch die selbstgemachten Bienenstöcke: Er ist im Hauptberuf Tischler. Maik Ramforth-Wüllner, Geschäftsführer der Mineralquellen Wüllner: „Wir freuen uns, dass so viele Menschen das Leben der Bienen besser kennenlernen möchten – denn nur, was man kennt, kann man auch schützen.“

📷 Fünf Bienenvölker fliegen künftig auf dem Betriebsgelände der Mineralquellen Wüllner in Bielefeld-Ubedisseren. (Foto: Carolinen)



LR Akademie – fachfremd und doch erfolgreich

Barnstorf. LR Akademie, so heißt das 2014 gegründete Personalentwicklungsprogramm von LR Facility Services (Barnstorf, Vechta). Geschäftsführer Christian Hinsenhofen hat dieses kontinuierliche Gesamtkonzept entworfen, welches speziell Quereinsteigern die Chance bietet, sich fachlich weiterzubilden und so den eigenen Arbeitsplatz zu sichern. Nur ein motiviertes und starkes Team kann heute den gestiegenen Anforderungen des Marktes folgen und die Weichen für die Zukunft stellen. Maßgeschneiderte Weiterbildungsmaßnahmen sollen die fachliche und soziale Entwicklung der Mitarbeiter fördern und die Qualifizierung und Eigenverantwortung stärken. Jeder Mitarbeiter durchläuft sein individuell auf ihn abgestimmtes Entwicklungsprogramm – von den Grundlagen der Reinigungstechnik bis zum Fachwirt für Reinigungs- und Hygienemanagement können verschiedene Module an der LR Akademie absolviert werden.

📷 Ehrung an der LR Akademie. (v.l. oben:) Jens Hambach (Betriebsleitung Unterhaltsreinigung), Natalie Deines, Alexander Unruh, Yusuf Cercur, René Eustergerling, Sonja Sabrina Reith, Dieter Just (v.l. kniend:) Michael Wendt, Sascha Keller. (Foto: LR Facility Services)



Von Paderborn nach Asien: OWL Start-ups auf größter IT-Messe Asiens

Paderborn/Taipeh. Gleich zwei Start-ups aus der Paderborner Ideenschmiede garage33 konnten diesen Monat in Fernost Fuß fassen. Die COMPUTEX in Taipeh ist die größte Leitmesse für Elektronik in Asien. Mit ihren innovativen Softwareprodukten stießen die Jungunternehmer von AMendate und Unchained Robotics auf großes Interesse der Branche auch im asiatischen Markt. Es ist noch nicht viel Zeit vergangen, seit die beiden Tüftlerteams ihre Produkte bereits internationalem Publikum vorstellen durften: Auf der Hannover Messe im April 2019 präsentierten beide in Kooperation mit dem Spitzencluster it's OWL ihre Innovationen. Hier wurde auch der Veranstalter der COMPUTEX auf die beiden Teams aufmerksam und hat sie kurzfristig eingeladen, mit einem eigenen Stand an der größten Fachmesse für Informations- und Kommunikationstechnik in Asien teilzunehmen.

📷 Auf der Messe in Asien präsentierten die Paderborner Dr. Gereon Deppe (r.) und Mladen Milicevic (l.) die Produkte ihrer beiden Start-ups den dortigen Fachbesuchern. (Foto: AMendate GmbH)

Heyden-Securit Produkt des Monats Juni



Rheine. Im Jubiläumsmonat Juni präsentiert Heyden-Securit den Pridento Kiosk Classic als Produkt des Monats. Er dient Ihren Besuchern und Fremdfirmenarbeitern als Tool zur einfachen und schnellen Selbstregistrierung. Gerade an stark frequentierten Pforten oder Eingängen sind die Pridento Check-In Terminals eine sehr gute Alternative zu den herkömmlichen Methoden. Ihre Mitarbeiter am Empfang oder der Pforte werden merklich entlastet, da nicht mehr jeder Besucher einzeln eingeacht werden muss. Der Heyden-Securit Pridento Check-In Kiosk Classic ist mit einem Windows Tablet ausgestattet und kann auf Wunsch mit einem Barcode-Scanner oder Thermodrucker erweitert werden. Auch der kleine Kiosk kann in Ihrem individuellen Design erstellt werden. Bei dem Heyden-Securit Kiosk Classic sind viele verschiedene Möglichkeiten realisierbar. Soll das Tablet im Hoch- oder Querformat eingebaut werden – die Webcam offen oder abgedeckt oder der Homebutton bedienbar oder ebenfalls abgedeckt. All das können Sie als Kunde selbst entscheiden. Das System ist voll integrierbar in die Heyden-Securit Besucherverwaltungssoftware Pridento VMS. Noch ein Vorteil des Pridento Kiosk Classic: Prozesse, wie unter anderem die elektronische Sicherheitsunterweisung lassen sich genauso integrieren, wie multimediale Inhalte oder komplette Videos. Den neuen Pridento Kiosk können Sie sich auch auf dem Messestand der Heyden-Securit GmbH auf der Sicherheitsexpo 2019 in München anschauen. Am 26. und 27. Juni finden Sie an Stand 2-L03 unter anderem auch die neuesten Kartendrucker von Magicard und die Besuchermanagement-Software Pridento VMS.

📷 Die Heyden-Securit GmbH ist auf der Sicherheitsexpo 2019 in München. (Bild: Heyden-Securit)

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Neue Vorgaben für Fanpages bei Facebook

Unternehmen und Einrichtungen haben die Möglichkeit, bei Facebook eine eigene Seite (sogenannte Fanpage) anzulegen, dort aktuelle Informationen zu veröffentlichen und über die Fanpage mit Kunden und anderen interessierten Facebook-Nutzern zu kommunizieren.

Wenn ein Facebook-Nutzer die Fanpage „liked“ (die Funktion „Gefällt mir“ nutzt), dann erhält der Nutzer anschließend alle Informationen der Betreiber-Fanpage auch auf seiner Seite angezeigt.

Für die eigene Internetseite eines Unternehmens oder einer Einrichtung muss der jeweilige Betreiber aus Transparenzgründen ein Impressum vorhalten, in dem er die eigene Identität sowie seine Kontaktmöglichkeiten offenlegt, und außerdem im Rahmen einer Datenschutzerklärung auch über den Umfang der Verarbeitung personenbezogener Daten informieren. Die entsprechenden Verpflichtungen ergeben sich aus § 5 bzw. § 13 Telemediengesetz (TMG), da Internetseiten als Telemedien in den Anwendungsbereich des Gesetzes fallen.

Die Fanpages bei Facebook sind in gleicher Weise Telemedien, weswegen zwingend auch für jede Fanpage ein Impressum vorgehalten werden muss. Das Impressum kann entweder direkt auf der Fanpage veröffentlicht werden oder es erfolgt ein Verweis auf das Impressum der eigenen Homepage, da die Angaben insoweit identisch sind. Es muss dann nur darauf geachtet werden, dass bei einer Verlinkung das Impressum von der Fanpage aus mit maximal zwei Klicks erreichbar ist,



Dr. Sebastian Meyer,
BRANDI Rechtsanwälte
sebastian.meyer@brandi.net

weil es sonst an einer unmittelbaren Erreichbarkeit im Sinne von § Abs. 1 TMG fehlt.

Schwieriger sind dagegen die Anforderungen des § 13 TMG im Hinblick auf die Fanpage zu erfüllen, wonach auch über die Verarbeitung von personenbezogenen Daten im Zusammenhang mit der Nutzung von

Telemedien zu informieren ist. Ein bloßer Verweis auf die Datenschutzerklärung der eigenen Homepage passt in der Regel nicht, weil für die Fanpage nicht die gleichen Datenverarbeitungsvorgänge einschlägig sind wie für die Homepage. In der Vergangenheit war es üblich, für die Fanpage auf eine eigene Datenschutzerklärung zu verzichten. Es wird dabei so argumentiert, dass eine eigene Verarbeitung der Nutzerdaten durch den Betreiber der Fanpage überhaupt nicht stattfindet und Facebook im Hinblick auf die eigene Verarbeitung von Nutzerdaten die Nutzer eigenständig informiert. Diese Abgrenzung setzt aber voraus, dass Facebook und der Betreiber der jeweiligen Fanpage getrennt voneinander nur für die eigenen Verarbeitungsaktivitäten verantwortlich wären, was der Europäische Gerichtshof (EuGH) aber anders sieht.

Vorgaben des EuGH zur gemeinsamen Verantwortlichkeit

Der EuGH hat zuletzt entschieden, dass Facebook und der Betreiber einer Fanpage als gemeinsame Verantwortliche für die Datenverarbeitung im Sinne von Art. 26 DSGVO anzusehen sind (EuGH, Urt. v. 05.06.2018, Az. C-210/16 – ULD ./ Wirtschaftsakademie). Die wesentliche Konsequenz der gemeinsamen Verantwortlichkeit besteht darin, dass jeder Beteiligte der Datenverarbeitung gegenüber den Betroffenen gesamtschuldnerisch für die Einhaltung der

Foto: BRANDI Rechtsanwälte

datenschutzrechtlichen Vorgaben ein-zustehen hat. Im Innenverhältnis muss außerdem zwingend gem. Art. 26 Abs. 1 S. 2 DSGVO per Vereinbarung die Aufgabenverteilung definiert werden.

Zur Begründung der Annahme einer gemeinsamen Verantwortlichkeit stellt der EuGH darauf ab, dass die Beteiligten die Datenverarbeitung nicht gemeinsam mit einem einheitlichen Ziel durchführen müssen, sondern nur gemeinsam Mittel und Zweck der Datenverarbeitung bestimmen müssen. Hierfür ist es auch unschädlich, wenn jeweils unterschiedliche Zwecke verfolgt werden. In diesem Sinne bilden tatsächlich der Betreiber der Fanpage und Facebook eine (Schicksals-) Gemeinschaft. Der Betreiber kann nicht ohne Facebook seine Fanpage betreiben, ohne den Betreiber würden die Nutzer aber nicht auf die Fanpage gehen und Facebook würde keine Informationen über die Nutzer erhalten. Aufgrund der haftungsrechtlichen Konsequenzen der gemeinsamen Verantwortlichkeit wird teilweise empfohlen, zur Vermeidung von Risiken insgesamt auf Fanpages zu verzichten. Rechtlich unzulässig ist der Betrieb von Fanpages aber weiterhin nicht; es müssen letztlich nur die Risiken der gemeinsamen Verantwortlichkeit neben Facebook gegen den möglichen Nutzen einer Fanpage abgewogen werden. Soweit in formaler Hinsicht eine Vereinbarung zur gemeinsamen Verantwortlichkeit erforderlich ist, hat Facebook schon reagiert und seine Nutzungsbedingungen in der Weise ergänzt, dass diese auch Regelungen zur gemeinen Verantwortlichkeit einschließlich der internen Aufgabenverteilung enthalten sollen.

Praktische Umsetzung der Vorgaben des EuGH bei Facebook

In praktischer Hinsicht dürfte die Entscheidung des EuGH zur gemeinsamen Verantwortlichkeit für die Betreiber von Fanpages bedeuten,

dass zukünftig neben dem Impressum auch eigene Datenschutzhinweise vorgehalten werden müssen. Es bietet sich an, den Nutzern das Konstrukt der gemeinsamen Verantwortlichkeit zu erläutern, für die Datenverarbeitung durch Facebook auf deren Datenschutzrichtlinien zu verweisen und zusätzlich Hinweise zur eigenen Datenverarbeitung ähnlich der Datenschutzerklärung für die eigene Homepage aufzunehmen, wobei wohl auch ein Verweis auf die eigene Datenschutzerklärung denkbar ist.

Der Verweis von der eigenen Homepage auf die parallel betriebene Fanpage bei Facebook ist dagegen weitgehend unkritisch, weil es sich nur um eine Verlinkung ohne weitergehenden Datenaustausch mit Facebook handelt. Kritisch ist dagegen die Einbindung des Like-Buttons („Gefällt mir“) auf der eigenen Homepage, weil hierdurch unabhängig von der Nutzung des Buttons Daten an Facebook abfließen. Eine derartige Einbindung dürfte nur mit Zustimmung der Betroffenen möglich sein, weswegen einige Unternehmen und Einrichtungen hierfür auch sogenannte „Zwei-Klick-Lösungen“ verwenden. Die gleichen Anforderungen dürften auch bei der Anbindung sonstiger aktiver Inhalte von Facebook gelten.

Fazit

Wenn aus Gründen der Kundenbindung oder Außendarstellung eine Fanpage bei Facebook betrieben werden soll, ist dies unter der Maßgabe denkbar, dass eine Vereinbarung zur gemeinsamen Verantwortlichkeit mit Facebook getroffen wird, der Kunde transparent über die Abgrenzung der Verantwortlichkeiten informiert wird und der Betreiber bereit ist, neben Facebook die Verantwortung für etwaige Datenschutzverstöße zu übernehmen. In diesem Zusammenhang dürfte es dann erforderlich sein, neben dem Impressum auch eigene

Datenschutzhinweise für die Fanpage zu veröffentlichen. Außerdem sollte weiterhin genau beobachtet werden, wie sich die Aufsichtsbehörden zum Betrieb von Fanpages positionieren und welche Voraussetzungen insoweit nach ihrer Auffassung beachtet werden müssen.

/// www.brandi.net

**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

DeTec GmbH

**Kälte-Klima-
Druckluft-
Umwelt- und
Energietechnik**

- * Splitklima-
geräte
- * Mobilklima-
geräte



DeTec GmbH
Kälte-Klima-Druckluft-Umwelt-Energietechnik
Tel: +49(0)5231 98 07 625
Mail: mzh@de-tec.net
www.energiefaenger.de

Sommerangebot

KULTUR RÄUME GÜTERSLOH

Raum für 90.000 fleißige neue „Mitarbeiter“

Drei Bienenvölker ziehen auf dem Theaterdach ein

Seit Mai summt es in Scharen auf dem Theaterdach. 90.000 Bienen bezogen ihr neues Zuhause mit malerischem Ausblick auf Gütersloh. Zunächst mussten sich die drei Bienenvölker von Hobby-Imkerpaar Daphne und Bastian Seehaus an die ungewohnte Umgebung noch gewöhnen. Ganz vorsichtig schraubten sich einzelne Bienen zu Erkundungsflügen in die Höhe, nachdem die Eingänge zu den hölzernen Bienenstöcken geöffnet wurden.

Bei der Anlieferung waren die Bienenstöcke noch verschlossen – schließlich sollen die Bienen während des Transports nicht davonschwirren. Die Bienenstöcke, dreimal 30 Kilo, wurden auf das Theaterdach, rund 26 Meter über dem Boden, getragen. Die Kultur Räume Gütersloh schaffen mit dem Standort auf dem Theater einen Lebensraum für 90.000 Honigbienen und wirken so dem Bienensterben und der damit verbundenen Bedrohung der ökologischen Vielfalt entgegen.

Die Kultur Räume als Lebensraum für Bienen. Diese Idee stammt ursprünglich von Andreas Kimpel, Beigeordneter für Kultur und Bildung, Stadt Gütersloh und wurde durch ein vergleichbares Projekt beim FC St. Pauli im Rahmen der Aktion „Insect Aid“ inspiriert. „Herr Kimpel kam im Rahmen einer Veranstaltung mit der Idee auf uns zu“, erzählt Bastian Seehaus. Jetzt, einige Zeit später, konnte dann die kleine Völkerwanderung hoch auf das Theaterdach stattfinden. Auch



Fotos: Kultur Räume Gütersloh

Hobby-Imker Daphne und Bastian Seehaus kümmern sich um die drei Bienenvölker auf dem Theaterdach.

Bürgermeister Henning Schulz unterstützt die Aktion:

„Wir wollen in der Stadt Gütersloh in Zukunft Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen ganz selbstverständlich quer durch alle Ressorts denken und realisieren. Der Honig vom Theaterdach ist dafür ein einprägsames Beispiel – im wahrsten Sinn ein Botschafter des guten Geschmacks für unsere Stadt, den wir gern auch als Gastgeschenk, beispielsweise in unseren Partnerstädten, einsetzen werden.“

Nahrung finden die Bienen reichlich rund um das Theater. „In der Stadt finden die Bienen oft mehr Nektar als auf dem Land. Dies liegt daran, dass im ländlichen Umfeld häufig Mono-

kulturen anzutreffen sind, wo nichts blüht oder nur für einen sehr begrenzten Zeitraum“, erklärt Daphne Seehaus. Außerdem würden kaum Spritzmittel im Stadtgebiet verwendet werden.

Der Weg zurück in den Bienenstock in luftiger Höhe ist den Bienen nicht zu weit. „In der Natur leben Bienen teilweise auch in Bäumen, die mintunter sehr hoch sind. Die Flugstrecke sollte für die Bienen kein Problem sein“, erklärt Bastian Seehaus. Gemeinsam mit seiner Frau Daphne kümmert er sich bereits seit vier Jahren um Bienen. Mittlerweile bewirtschaften sie acht Bienenvölker nach Bio-Standard und mit viel Herzblut. Ein Kurs bei einem Imker sorgte für das nötige

Grundwissen rund um die braun-gelb gestreiften Insekten. Die drei Völker auf dem Theaterdach stammen ursprünglich von einem befreundeten Bioland-Imker. Etwa einmal die Woche wollen die Hobby-Imker von nun an auf das Theaterdach zum neuen „Arbeitsplatz“ ihrer 90.000 Schützlinge kommen. Es soll nämlich verhindert werden, dass die Bienen ausschwärmen. „In der Natur bilden die Bienen Schwärme und verteilen sich dann. Das wollen wir bei unseren Bienen verhindern. Schließlich sollen die Bienen auf dem Theaterdach bleiben“, sagt Bastian Seehaus. Außerdem müssen die Honigbienen regelmäßig gegen Schädlinge behandelt werden.

Auf dem Theaterdach genießen die Bienen nicht nur die Frühlingssonne und den weitläufigen Blick auf Gütersloh. Sie produzieren auch Honig. Den



süßen Geschmack von diesem Honig sollen die Gütersloher diesen Sommer schon kennenlernen. Der Produktname steht schon fest: „Bühnenhonig“.

Theaterbesucher werden von den kleinen Bewohnern auf dem Dach übri-

gens kaum etwas mitbekommen, sagt Daphne Seehaus: „Bienen sind ausschließlich an Blütennektar interessiert und mögen nichts, was wir Menschen zu uns nehmen. Außer Honig natürlich.“

/// www.kultur-raume-gt.de



Erst gehypt. Dann gehackt.

Verteidigen Sie Ihr Business:

Mit IT-Security-Lösungen von osnatel.

HESCH INDUSTRIE-ELEKTRONIK GMBH

Großes Interesse an Filtertechnik-Branchentreff von HESCH

„All around filtration“: Tagung bot exklusive Infos von Referenten namhafter Unternehmen.

Geballte Informationen zu den Themen Industrie 4.0, modulare Fertigung und energieeffiziente Filtertechnik bot der 2. Branchentreff „All around filtration“ von HESCH im Hamburger Madison Hotel. Zahlreiche Fachbesucher aus Deutschland und Österreich nutzten die Gelegenheit, sich über aktuelle Trends zu informieren und neue Kontakte zu knüpfen.

Wie Unternehmen mit einer konsequenten Erfassung der Filterdaten ihre Energiekosten senken können, berichtete Werner Brandis, CEO der HESCH Industrie-Elektronik GmbH den Tagungsteilnehmern. So lässt sich unter anderem mit der Messung und Anpassung der Pulszeiten der Filterwiderstand optimieren, wodurch der Verbrauch der teuren Druckluft gesenkt wird. Viele Filtersysteme in der Industrie würden zu oft abgereinigt, so Brandis. Die Folge: Es bildet sich kein ausreichender Filterkuchen, der für eine effiziente Abscheidung zwingend erforderlich ist. Durch den Einsatz der Abreinigungssteuerung HE 5750 von HESCH sei bei einer 500 kW-Anlage eine jährliche Energiekosten-Einsparung von rund 22.000 Euro möglich, bei Investitionskosten von lediglich rund 15.000 Euro. „Da hat sich die Anschaffung der Steuerung schon in weniger als einem Jahr amortisiert“, rechnete Brandis vor.

Die digitale Transformation von Fertigungsprozessen in der Industrie war das Thema von Maik Wojcieszak vom Soft-



Fotos: HESCH Industrie-Elektronik GmbH

Die Tagung „all around filtration“ von Hesch informierte über Themen wie Industrie 4.0, energieeffiziente Filtertechnik und modulare Fertigungsverfahren

ware-Entwickler wobe-systems GmbH aus Kiel. Sein Unternehmen entwickelt gemeinsam mit der Universität Kiel die neue DevOps-Plattform „titan“. Weitere assoziierte Partner aus der Wirtschaft – u. a. auch HESCH – sind in dieses Software-Projekt involviert.

Das Open Source-System soll hochintegrierte industrielle Produktionsprozesse transparenter machen und die schnelle Anpassung an sich ändernde Fertigungsbedingungen ermöglichen. Es wird Anbieter-unabhängig sein und damit von jedem Nutzer weiterentwickelt werden können. „Wir wollen eine eigene hyperskalierbare Architektur schaffen, deren Bausteine sich je nach Bedarf verändern lassen – und zwar auch von Laien“, so Wojcieszak. Das Projekt wird mit Geldern des Bundesforschungsministeriums gefördert und soll einen grundlegenden Kulturwandel herbeiführen: „Bisher müssen sich die Fertigungsprozesse der IT anpassen – bei „titan“ wird es genau andersherum sein.“

Wie man mit konsequenter Modularisierung die Effizienz von Fertigungsverfahren erhöht, schilderte Niklas Coors, Head of Business Development bei der Buschjost GmbH den Teilnehmern des Branchentreffs. Buschjost setzt bei

Wir stehen auch auf Stahl. Nur anders!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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



Rund 40 Fachbesucher informierten sich auf dem Branchentreff „all around filtration“ von HESCH über die neuesten Trends in der Filtertechnik

der Produktion seiner Magnetventile für Tanksysteme eine hohe Anzahl an Gleichteilen ein und konnte so die Fertigungskosten signifikant senken. Mithilfe eines Online-Produkt-Konfigurators können Kunden zudem ihr ganz individuelles Tanksystem zusammenstellen.

Warum Edge Computing die Voraussetzung für die Digitale Fabrik ist, erklärte Radek Stolar von Rittal in seinem Vortrag. Das Unternehmen ist als Schaltschrankbauer bekannt, erwirtschaftet inzwischen aber einen

nennenswerten Teil seines Umsatzes mit der Entwicklung und Fertigung von Rechenzentren. Edge Computing bezeichnet lokale Rechenzentren, die direkt an die Fertigung eines Unternehmens angegliedert sind. „Nur sie bieten die erforderliche Latenzzeit, die eine mit künstlicher Intelligenz automatisierte Produktionsstraße benötigt“, so Stolar. „Die bisherigen Rechenzentren haben nicht die Kapazitäten, um eine Datenübertragung in Echtzeit via 5G-Standard zu gewährleisten.“ Große Rechenzentrumsbetreiber wie Google oder Amazon

hätten zudem nicht die Maschinenbau-Kompetenz, die in Deutschland vorhanden ist. „Das ist eine große Chance für deutsche Unternehmen“, ist Stolar überzeugt.

Die Tagung „All around filtration“ von HESCH bot den Teilnehmern viele wertvolle Insider-Informationen zu den Trendthemen der Branche. Aufgrund des großen Erfolgs wird die Veranstaltung auch 2020 wieder stattfinden.

/// www.hesch.de



Präzise, schnell und zuverlässig

Als zuverlässiger Zulieferer für die Industrie fertigt die Dreyer GmbH aus Lengerich eine breite Produktpalette aus Stahl, Edelstahl, Aluminium und Nichteisen-Metallen. Mithilfe modernster CNC- und Laser-Technik kann das Unternehmen mit äußerster Präzision und innerhalb kürzester Produktionszeit sämtliche Anforderungen vom einzelnen Bauteil über Schweißbaugruppen bis hin zur vollständigen montierten Funktionseinheit perfekt umsetzen. Auf der 5.200 Quadratmeter großen Produktionsfläche in Lengerich übernimmt das 50-köpfige Dreyer-Team sämtliche Leistungen eines modernen Metallbetriebs – angefangen bei der Blechverarbeitung, Fräsen, Drehen, Schweißen über die Oberflächenbehandlung (Lackieren, Gaspulstrahlen) bis zur Montage. Der nach DIN EN 1090 zertifizierte Schweißfachbetrieb kann dabei auf einen modernen Maschinenpark zurückgreifen, darunter ein CNC-gesteuertes Fünf-Achs-Bearbeitungszentrum, und garantiert somit beste Qualität. Darüber hinaus verfügt Dreyer über eine eigene Konstruktion, die je nach Kundenanforderung individuelle Komponenten, Baugruppen und komplette Anlagen entwickelt. „Dabei arbeiten unsere erfahrenen Konstrukteure eng mit den Kollegen aus der Fertigung zusammen. So können wir bereits frühzeitig ausloten, welche Lösung für den Kunden am besten geeignet ist.“ betont Carsten Dreyer, geschäftsführender Gesellschafter.

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

www.dreyer-lengerich.de



PREKWINKEL STRAHL- UND BESCHICHTUNGSTECHNIK GMBH

Ihr Partner für die Oberflächenveredelung

Die Prekwinkel Strahl- und Beschichtungstechnik GmbH ist seit vielen Jahren in OWL und über die Grenzen von Ostwestfalen hinaus als professionelles Sandstrahlunternehmen bekannt.

Die Oberflächenveredelung verschiedenster Werkstücke gehört zu unserem Tagesgeschäft. Besonders haben wir uns auf das Strahlen von Edelstahl spezialisiert. Dieses erfolgt durch ein eisenfreies Strahlmittel, die sogenannten Glasperlen. Dadurch wird eine gleichmäßige Oberfläche und eine hochwertige Optik erzielt. Besonders hohe Relevanz haben diese Arbeiten für die metallverarbeitende Industrie. Zu unseren Kunden zählen Unternehmen

der chemischen Industrie und Zulieferer der Lebensmittelbranche.

Als weitere Schritte der Oberflächenveredelung bieten wir Ihnen das Spritzverzinken und verschiedene Industrielackierungen, abgestimmt auf Ihre Anforderungen, an. Hierzu haben wir einen Hallenneubau mit modernster Technik, wie einer bedarfsgerechten Absauganlage und elektrostatischen Spritzgeräten – „Umgriff-Effekt“, eingerichtet. So bieten wir unseren

Kunden ein Gesamtpaket aus Oberflächenvorbereitung und -veredelung für ausgezeichnete Oberflächenqualität.

Auf 12.000 m² stellen wir sicher, dass in unseren Strahlhallen, die unterschiedlich groß sind, Werkstücke jeglicher Größe flexibel und kurzfristig bearbeitet werden können.

/// www.prekwinkel-herford.de



PREKWINKEL

Strahl- u. Beschichtungstechnik GmbH

Grüne Str. 129 • 32052 Herford
Tel.: 0 52 21-7 20 28

info@prekwinkel-herford.de www.prekwinkel-herford.de



- Strahltechniken
- Staubfreies Kugelstrahlen
- Thermische Verzinkung
- Industrielackierungen
- Fachbetrieb nach WHG
- Flexibel und stationär
- Warenhandel
- CO₂-Trockeneisstrahlen

**WIENEKE ANLAGENBAU UND
VERFAHRENSTECHNIK GMBH**

Kanten ohne Ecken

Gratfreie Blechbauteile sind schon lange kein besonderer Kundenwunsch mehr. Diese Anforderung ist schon zum üblichen Anspruch geworden.

Viele Kunden setzen dies als gegeben voraus, wenn sie entsprechende Produkte in Auftrag geben. Der Trend geht immer mehr zu verrundeten Kanten, die in keiner Weise mehr, selbst bei grober Fahrlässigkeit, eine Verletzungsgefahr bergen.

Dieser Anforderung hat man sich bei Wieneke AVT GmbH schon vor langer Zeit angenommen und entsprechende Maschinen im Einsatz. Eine davon ist eine Gleitschleifanlage in Form eines Rundtrogvibrators, der mit Hilfe von Keramiksteinen kleine Metallbauteile mühelos verrundet. Die steigende Einsatzdauer und das Alter der Maschine ließ bei Wieneke öfter mal die Überlegung nach einem Ersatz aufkommen. Eine größere Anlage sollte es werden, um die gestiegene An-

zahl an Aufträgen abzuarbeiten. Sowohl der Rundtrog als auch der neue Tockner der Anlage wurden für Bauteile bis zu 300 mm Größe angepasst. Da der alte Vibrator noch völlig in Ordnung war, gab es die Anforderung an den Maschinenhersteller, das Anlagensystem für eine entsprechende Integration des Bestandgerätes vorzusehen. Die neue Anlage erlaubt es nun, ein deutlich größeres Spektrum an Bauteilen als auch eine größere Menge mit diesem Schleifverfahren zu bearbeiten.

Die Investition erfüllt die steigenden Anforderungen der Kunden einerseits und minimiert die ansonsten zeitintensive Nacharbeit per Handarbeit.

/// www.wieneke.de



Foto: Wieneke Anlagenbau

**MODERN
VIELFÄLTIG
FLEXIBEL
OPTIMAL ERREICHBAR**



Messe

12.000 m² flexible Nutzfläche für erfolgreiche Veranstaltungen

Kongress

Modernste **Tagungstechnik** gepaart mit kompetenter **Beratung**

Event

Konzert, Party oder Gala für bis zu **3.000 Personen** variabel nutzbar

A2 Forum Management GmbH

Gütersloher Straße 100
33378 Rheda-Wiedenbrück
Telefon: +49 (0) 5242/969-0
E-Mail: info@a2-forum.de
www.a2-forum.de

Direkt an
der A2
gelegen

MODUS CONSULT AG

Künstliche Intelligenz, Bots und Mixed Reality im Mittelstand: Die Zeit ist reif!

Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement gehört zu den führenden cloudbasierten Lösungen für Kundenservice und Kundenbindung. Mit den neuesten Updates kommen nun KI-, Bots-, und Mixed-Reality-Funktionalitäten als Standardmodule hinzu.

Für alle drei Technologien wurden konfigurierbare Module bereitgestellt, die größtenteils durch die Fachabteilungen anpassbar sind. Dies macht die Technologien insbesondere für den Mittelstand interessant, weil sie nun in deren IT-Strategie passen.

Servicequalität als Alleinstellungsmerkmal im Mittelstand.

Dass Customer Service in den letzten Jahren immer mehr in den Fokus vieler Unternehmen gerückt ist, ist unbestritten und auch logisch: Produkte werden immer ähnlicher, ein Preiskampf ist keine Option, und so bleibt insbesondere im Mittelstand die Servicequalität ein Alleinstellungsmerkmal.

Deshalb haben Unternehmen insbesondere in den vergangenen beiden

Jahren ihren Kundenservice stark optimiert und professionalisiert. Schwerpunkte dabei waren: Schaffung einer zentralen Datenbasis, Standardisierung der Prozesse und Integration dieser in die Unternehmensprozesslandschaft. In vielen Fällen entstanden Wissensdatenbanken. Damit verbesserten die Unternehmen bereits die Qualität im Kundenservice und erzielten oft auch zusätzliche Umsätze. Jetzt ist der Reifegrad für die nächste Entwicklungsstufe des Customer Service erreicht.

Cloudbasierter Customer Service bedeutet:

- 24/7-Service durch Self-Service-Portale, Bots und virtuelle Assistenten
- Omni-Channel-Service durch Chat-, Mail-, Phone-, Portal-, App-Integration
- Echtzeit- & Experten-Unter-

stützung durch Augmented Reality & Mobile Apps

- Problemvermeidung & Proaktive Lösung durch Internet of Things & Artificial Intelligence-Technologien

Mit der neuesten Version von Dynamics 365 Customer Engagement versetzt Microsoft jede Service-Organisation in die Lage, die genannten Technologien zu nutzen. Unter dem Motto "think big – start smart" können einzelne Module ausgewählt und im Rahmen von überschaubaren, nutzenorientierten Projektschritten eingeführt werden.

Beispiel 1:

Bots – der neue Virtual Agent.

Der Virtual Agent ermöglicht die Konfiguration von Chatbots durch Fachabteilungen, ohne die IT-Bereiche zu involvieren. So können zum Beispiel

OBERFLÄCHENBEHANDLUNG AUS EINER HAND



- Sandstrahlen
- Pulverbeschichten

Max-Maße:
8000 x 2600 x 2200 mm (LHB)



Besuchen Sie uns auch im Internet:

www.bruegger-pulverbeschichten-sandstrahlen.de



bei auftretenden Produktproblemen, Neuerungen oder Ereignissen passende Bot-Dialoge konfiguriert werden, um den Customer Service zu entlasten und den Kunden gezielt und schnell zu informieren.

Beispiel 2: Künstliche Intelligenz – aus Prozessen lernen.

Auf Basis der Informationen rund um den Ticket-Prozess, der in Dynamics 365 Customer Engagement for Service konfiguriert wird, bietet Microsoft mit dem Modul "Artificial Intelligence for Customer Service" vorgefertigte Dashboards, die Einblicke und Handlungsempfehlungen zu den Erfolgsfaktoren von Service-Organisationen geben. Dazu zählen Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und weitere Leistungswerte. Auf Basis dieser Ein-

blicke können Prozesse optimiert, Bots angepasst oder Wissen in anderer Form bereitgestellt werden.

Beispiel 3: Augmented Reality – Remote Assist.

Die bereits bestehende Field Service-Lösung von Dynamics 365 wird seit einiger Zeit durch die "Remote Assist"-Applikation ergänzt. Diese ermöglicht es Experten eines Unternehmens, von ihrem Arbeitsplatz aus die Servicetechniker im Field Service bei der Problemlösung zu unterstützen. Mithilfe der HoloLens wird dabei die aktuelle Situation live zum Experten übertragen. Dieser hat seinerseits die Möglichkeit, dem Servicetechniker Informationen einzublenden oder ihn anzuleiten. In der nächsten Entwicklungsstufe wird diese Funktionali-

tät nun auch auf Tablets verfügbar gemacht.

Fazit: Die Zeit ist reif!

Mit der MODUS Consult AG aus Gütersloh haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite, der Sie bei der Einführung modernster Customer Service- & Field Service-Lösungen unterstützt. Die Microsoft Dynamics 365-Plattform bietet dafür Module, die sich standardnah und dennoch anpassbar in die bestehenden Service-Prozesse integrieren lassen. Neben höchster Investitionssicherheit bedeutet dies ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis und einen schnellen ROI.

/// www.modusconsult.de

Fotos: shutterstock

I Blech vom Feinsten I



zum Beispiel
hochwertige
Stanzteile und
Laserzuschnitte



I lasern I stanzen I kanten I schweißen I pulverbeschichten I montieren I



Groppendiek 6
33014 Bad Driburg
Fon 05253.98480
Fax 05253.984898
www.wieneke.de
info@wieneke.de

HARO ANLAGEN- UND FÖRDERTECHNIK GMBH

Wohin mit den Leerpalletten? HaRo hat die Lösung

Industriepaletten, Sonderpaletten oder Gitterboxen möglichst vollautomatisiert von A nach B zu transportieren – das ist eine Anforderung, die es im Bereich des intelligenten Materialflusses häufig zu bewältigen gilt.

Doch wohin mit den Fördergütern, die gerade nicht benötigt werden? Wo kann eine Vielzahl von Leerpalletten auf kleinstem Raum bis zur Weiterverwendung bevorratet werden? Die Antwort ist ebenso simpel wie effizient und lautet: Leerpalletten-Magazin. Das Leerpalletten-Magazin dient nämlich als Spender oder Puffer für zurzeit nicht benötigte Paletten oder Behälter. Je nach Ausführung des Magazins bzw. der Palette können bis zu 20 Stück gepuffert werden. Der typische Anwendungsfall ist die Leerpalette (Euro-Palette oder Industrie-Palette). In Verbindung mit Fördertechnik (Rollenbahnen oder Kettenförderer) versorgt das Magazin automatisch nachfolgende Arbeitsplätze mit leeren



Paletten. Somit entfallen Stillstandzeiten, die während des manuellen Wechsels entstehen.

Und so funktioniert's: Ein Stapel Leerpalletten wird mittels Hub-



Fotos: HaRo Anlagen- und Fördertechnik GmbH

wagen oder Gabelstapler auf die zuführende Fördertechnik gesetzt. Die Aufstapelung der Paletten erfolgt entweder durch einen von unten angebrachten Vertikalhub oder durch von oben fassende pneumatische Haltearme. Die im Magazin vorhandenen Paletten werden dabei angehoben. Die neu in das Magazin hineinkommende Palette wird unter den vorhandenen Palettenstapel transportiert. Das Stapel-Magazin entstapelt die Paletten nach Vorgabe und führt diese den nachfolgenden Arbeitsplätzen einzeln zu.

/// www.haro-gruppe.de



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

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

Jutta Jelinski

HARTING DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG

HARTING Tschechien: seit 25 Jahren Erfolg auf ganzer Linie

Wichtige Station auf dem Schritt zum Global Player / Transportation, Maschinenbau und Automation im Fokus.

Vor 25 Jahren eröffnete die HARTING Technologiegruppe eine Tochtergesellschaft im tschechischen Prag. Seitdem hat die dortige HARTING s.r.o. eine überaus erfolgreiche Entwicklung hinter sich.

Das hob auch der Vorstandsvorsitzende Philip Harting während eines festlichen Abends mit Kunden, Mitarbeitern und Vertretern der Deutsch-Tschechischen Handelskammer im Palais Martinic hervor: „Die Entscheidung für Tschechien als Standort war ein durch und durch lohnenswerter Schritt. Uns ist damals schnell klar geworden, dass diese Region nach den politischen Veränderungen und Umbrüchen ein zukunftssträchtiger Markt ist. So lag es auf der Hand, unsere Aktivitäten im Osten Europas zu verstärken und im Zuge unserer 1979 begonnen Internationalisierung auch hier Fuß zu fassen.“

Seither sei das Land regelrecht aufgeblüht, so dass in den darauffolgenden Jahren auch die Nachbarländer für eine Expansion in Erwägung gezogen wurden. „Binnen weniger Jahre sind schließlich ab dem Jahr 2003 unsere Tochtergesellschaften in Rumänien, Polen und Ungarn aus der Taufe gehoben worden – inklusive unserer noch jüngst erweiterten Fertigungsstätten im rumänischen Sibiu und Agnita sowie des neu eröffneten Montage-Werks im polnischen Bydgoszcz“, so Philip Harting weiter.

Marek Sucharda, Managing Director HARTING s.r.o., freut sich mit dem Vorstandsvorsitzenden und ergänzte: „Hier in Tschechien bauen wir mit einer engagierten Mannschaft und strikter Kundenorientierung unsere Marktanteile aus. Dazu verhelfen uns unsere gute Marktbeobachtung und beste Kontakte zu unseren Abnehmern und Anwendern.“

/// www.HARTING.com



Foto: Harting

HARTING Vorstandsvorsitzender Philip Harting (links) und Marek Sucharda (rechts), Managing Director HARTING s.r.o., freuen über die positive Entwicklung in Tschechien. Andrej Schvarc (Mitte), Managing Director Blumenbecker Prag s.r.o., bedankte sich für die gute Zusammenarbeit in all den Jahren.

**Wir sind Ihr
Generalunternehmer
für den Neubau von
Büros und Hallen.**

HMS
INDUSTRIEBAU

HMS Industriebau
Wülferheide 10 | 32107 Bad Salzufflen
05222-944990 | www.hms-industriebau.de

A2 FORUM MANAGEMENT GMBH

Erfolgsmesse KPA 2020 erstmals auch im Norden

Die ganze Bandbreite innovativer Kunststoffprodukte vom 15. bis 16.09.2020 im A2 Forum in Rheda-Wiedenbrück



Die KPA (Kunststoff Produkte Aktuell) ist als jährlich stattfindende branchenübergreifende Beschaffungs- und Designplattform in Ulm seit 2017 im Zentrum der starken Industrieregion Bayern/ Baden- Württemberg fest etabliert. 2020 wird die KPA Fachmesse erstmalig auch im Norden Deutschlands stattfinden. Dabei fiel die Standortwahl auf das A2 Forum. „Rheda-Wiedenbrück ist ideal gelegen, inmitten von starken Industrieclustern, und hat durch die dort jährlich stattfindende Messe KUTENO (Kunststofftechnik Nord) bereits einen hohen Bekanntheitsgrad innerhalb der Kunststoffindustrie“, erklärt Projektleiter Jan Harms vom Carl Hanser Verlag.

Wer stellt aus?

Als Fachmesse für Entwicklung, Projektierung, Fertigung und Beschaffung von Kunststoffprodukten für die verarbeitende Industrie zeigt die KPA das gesamte Kompetenzspektrum der Kunststoffverarbeitung.

Branchenübergreifend präsentieren Kunststoffverarbeiter auf der KPA-Messe ihre Produkte, Bauteile, Handling oder Services aus den Bereichen: Verpackung, Fahrzeug, Elektro/Elektronik, Haushaltswaren, Möbel/Ladenbau, Maschinenbau, Medizintechnik, Consumer Products, Klein- und Zulieferteile. Neben Kunststoffbe- und -verarbeitungsbetrieben spricht die Messe als Aussteller auch Lieferanten



Fotos: Hanser

von Materialien und Farben an. Anbieter aus den Bereichen der Konstruktion, des Prototypenbaus und der additiven Fertigung runden das Spektrum der KPA ab.



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



Sonderfahrzeugbau für innerbetriebliche Transporte!



Schwerlast-Industrieanhänger für Ihre Bedürfnisse entwickelt!



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

Industrielacke nach Maß



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



von links Wolfgang Beisler, Kristina Wissing und Jan Harms vom Veranstalter Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG

Wer geht hin? Fachbesucher auf der Suche nach neuen Ideen und konkreten Lösungen

Einkäufer, Konstrukteure, Designer und Entscheidungsträger können sich an zwei kompakten Messtagen auf der KPA einen effizienten und umfassenden Überblick zu aktuellen Kunststoffprodukten und Dienstleistungen verschaffen: Ob Kunststoffteile für Möbelstücke, moderne Küchengeräte, Medizintechnik, Automobilcockpit oder ansprechende Kosmetikverpackung, ob Folien oder Granulate – Kunststoffe in allen erdenklichen Formen und Farben und für die unterschiedlichsten Einsatzbereiche werden präsentiert. Das Netzwerken wird auf der KPA durch das Messekonzept gezielt gefördert – durch die angenehme Atmosphäre, genügend Raum für Kommunikation bei kostenfreien Snacks und Getränken und ein attraktives Fachvortragsprogramm.



Die KPA Messe findet vom 15.-16.09.2020 erstmals in Rheda-Wiedenbrück statt.

/// www.kpa-messe.de



APPS

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



Wir beraten Sie gern!

Telefon +49 (0)5241 400479

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

VDMA E.V.

Kreislaufwirtschaft 4.0 – ein Megatrend für den Maschinen- und Anlagenbau

- Kreislaufwirtschaft ist nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch sinnvoll
- Fehlende Standards und hohe Kosten erschweren die Umsetzung
- Erfolge durch neue Technologien
- Digitalisierung eröffnet neue Geschäftschancen
- Szenario-Studie deckt Potenziale für den Maschinen- und Anlagenbau auf

Das globale Müllaufkommen steigt, Ressourcen schwinden und die Klimabilanz ist ein Alarmsignal. Deshalb gewinnt das Konzept der Kreislaufwirtschaft immer mehr an Bedeutung – sowohl für Gesellschaft und Politik als auch für Unternehmen aller Industrien. Abgeschaut von den Stoffströmen in der Natur wird bei diesem Konzept der Nutzungsprozess für Produkte verlängert und für eine weitgehende Wiederverwertung gesorgt. „Das geht weit über das pure Recycling hinaus – Reduce, Repair, Reuse, Refurbish sind wichtige Schritte bevor Material zu Müll wird. Die Digitalisierung ist ein Instrument, das die Umsetzung dieser Vision unterstützen und beschleunigen kann“, erläuterte Dr. Eric Maiser, Leiter VDMA Competence Center Future Business, anlässlich des fünften VDMA Future Business Summit in Hanau. Auf dem Fachkongress zur digitalen Kreislaufwirtschaft diskutierten führende Experten aus Industrie und Wissenschaft Zukunftsbilder für das Jahr 2030 und Wege, diese Visionen umzusetzen.

Circular Economy ist wirtschaftlich

Für Maschinen- und Anlagenbauer ist die Kreislaufwirtschaft doppelt

relevant, denn sie sind Kunden und Lösungsanbieter gleichermaßen. „Für die Unternehmen ist die Kreislaufwirtschaft nicht nur aus Gesichtspunkten der Energie- und Ressourceneffizienz, der Corporate Social Responsibility sowie des Klimaschutzes enorm wichtig. Wesentlich ist zudem, dass Nachhaltigkeit wirtschaftlich sinnvoll ist. Durch Ressourcenschonung werden Unternehmen unabhängiger von volatilen Rohstoffmärkten und senken Kosten“, erklärte Naemi Denz, Geschäftsführerin VDMA Abfall- und Recyclingtechnik und Mitglied der VDMA Hauptgeschäftsführung.

Umsetzung der Kreislaufwirtschaft steht noch aus

Obwohl in der Kreislaufwirtschaft enorme ökologische und wirtschaftliche Potenziale stecken, werden diese heute kaum ausgeschöpft. „Bisher sind erst 14 Prozent der in der Industrie eingesetzten Rohstoffe recycelte Stoffe (Rezyklate). Die Möglichkeiten von Reparatur, Wiederverwendung und Aufbereitung von Materialien werden noch viel zu wenig ausgenutzt“, sagte Prof. Dr. Anke Weidenkaff, geschäftsführende Institutsleiterin der Fraunhofer-Einrichtung für Wertstoffkreisläufe und Ressourcenstrategie

IWKS. „Dies gilt insbesondere bei Kunststoffen und Materialverbänden oder Elektronikschrott. Neue Technologien, wie Selbstheilungsprozesse, Entfüge- und Sortierverfahren können entscheidende Verbesserungen bringen. Als Hürden bleiben jedoch fehlende skalierbare Prozesstechnologien, Qualitätsstandards für Sekundärrohstoffe und zu hohe Kosten“, erläuterte Weidenkaff.

Digitalisierung kann zum Katalysator der Kreislaufwirtschaft werden

Mit Industrie 4.0 und Big Data entstehen nun vielfältige Möglichkeiten für die Verbesserung der Kreislauffähigkeit von Produkten entlang der Wertschöpfungskette. Etwa bei der Sammlung und Vermarktung von Daten zur Zusammensetzung von Sekundärrohstoffen oder wenn Angebot und Nachfrage über eine automatisierte Markt- und Logistikplattform zusammengeführt werden. „Die Digitalisierung stiftet Anreize für Unternehmen zur Beteiligung und kann Treiber sein. Eine koordinierte Digitalisierungsoffensive könnte alle Player beflügeln: Kaum ein Umweltleitmarkt profitiert so stark von der Digitalisierung wie die Kreislaufwirtschaft – sie kann das entscheidende Instrument zur Verbreitung

und Beschleunigung der Kreislaufwirtschaft und zu neuen Chancen durch neue Geschäftsmodelle werden“, analysierte VDMA-Experte Maiser.

Kreislaufwirtschaft 4.0 – vier Szenarien für die Welt im Jahr 2030

Wie Kreislaufwirtschaft im Maschinen- und Anlagenbau 2030 aussehen könnte, ist Gegenstand der Szenariostudie „Circular Economy 4.0“ von VDMA Future Business in Kooperation mit dem Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung ISI. Sie spitzt die möglichen Entwicklungen mit Fokus auf den Maschinen- und Anlagenbau zu und destilliert daraus vier Zukunftsbilder.

- Im Szenario „Hand in Hand“ ist die Kreislaufwirtschaft lukrativ und daher in vielen Branchen und Industriezweigen etabliert. Dabei wird über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg kooperiert und ein nahezu idealer Stoffkreislauf realisiert.
- Beim „Staatliche Impulse“-Szenario wird die Kreislaufwirtschaft durch staatlich induzierte Rahmenbedingungen sowie Konsumentenbedürfnisse gefördert.
- Eine noch höhere Bedeutung kommt den Konsumenten im Szenario „Gesellschaft macht Druck“ zu: Hier wird die Kreislaufwirtschaft von der Nachfrageseite – etwa durch die Kundenwünsche nach Siegel- oder modularisierten und recyclingfähigen Produkten – eingefordert. Der Staat reagiert nur zögerlich.
- Im Szenario „Dinosaurier-Denken“ ist das Thema Kreislaufwirtschaft weder in Gesellschaft, Politik noch im Markt angekommen. Aufgrund mangelnder Nachfrage nach Circular-Economy-konformen Produkten bestehen keine Anreize, eine Kreislaufwirtschaft anzustoßen.

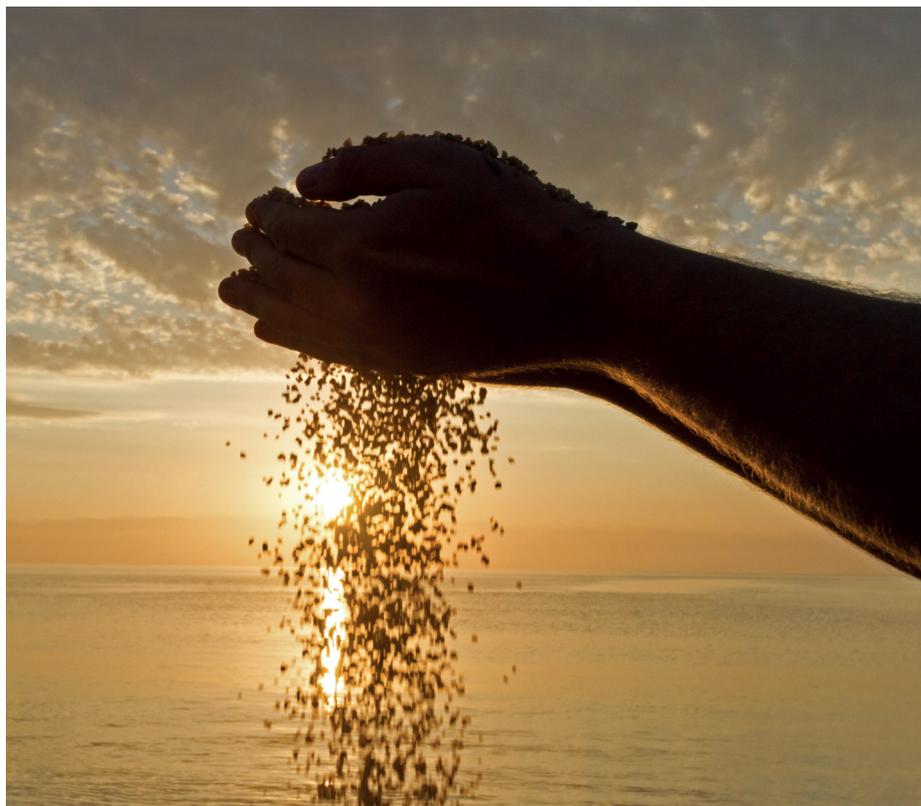


Foto: AdobeStock_227974903

Für Maschinen- und Anlagenbauer steht damit ein fundamentaler Wandel an: „Die zukünftige Kreislaufwirtschaft geht deutlich über die heutige Abfall- und Recyclingwirtschaft hinaus. Denn Kreislaufwirtschaft bezieht sich auf die gesamte Wertschöpfungskette. Dadurch besteht in Zukunft ein hoher Bedarf an neuen Kooperationen. Aber auch alle produzierenden Unternehmen werden ihre Geschäftsmodelle prüfen und womöglich auf den Kopf stellen müssen“, folgerte Dr. Björn Moller vom Fraunhofer ISI.

alles im Umfeld der Digitalisierung und globaler Märkte, vor. „Mit der Definition einer einheitlichen Schnittstelle für die Machine-to-Machine-Communication auf der Basis von OPC UA haben wir die Grundlage für eine international anschlussfähige Plug-and-Play-Lösung und damit die Grundlage der Kreislaufwirtschaft gelegt. Um das Themenfeld ‚digitale Kreislaufwirtschaft‘ weiterentwickeln zu können, werden wir unsere fachverbandsübergreifenden Aktivitäten ausweiten“, resümierte Denz.

VDMA treibt den Wandel

Der VDMA bereitet seine Mitglieder schon heute auf Kooperationen, vor

/// www.vdma.org

Martin Henke

METALLBAU

- Schlosserarbeiten
- Stahlbau
- Maschinen- und Anlagenbau
- Treppen, Geländer und Balkone
- Türen und Tore
- Vordächer und Überdachungen

Meister- und Schweiß-Fachbetrieb nach DIN EN 1090
Mitglied im Fachverband Metall

www.henke-metallbau.de
info@henke-metallbau.de

Martin Henke Metallbau GmbH | Anton-Bartscher-Straße 4 | 33154 Salzkotten-Verne | Tel.: 05258/99175-0



IM GESPRÄCH MIT
Gerd Müsing

Wer weiß denn so was? In Bielefeld-Hillegossen, fernab von Meer und Küste, findet man den Hauptsitz des größten Herstellers von Strandkörben im Binnenland, inzwischen einer der Größten Deutschlands überhaupt. Strategisch günstig gelegen, unweit der Autobahn A2. Nicht selten kommt es vor, dass Rückreisende nach ihrem Urlaub an der See hier einen kurzen Stopp einlegen, um – inspiriert von ihren Strandkorb-erfahrungen – sich so ein gemütliches, kuscheliges Teil für ihren Garten zu kaufen. Strandkörbe sind inzwischen Kult!

Der Herr der Strandkörbe.

Es hat Zeiten gegeben, da wurde der Herr der Strandkörbe, Gerd Müsing, belächelt oder sogar ausgelacht für seine Idee, Strandkörbe hier im Ostwestfälischen zu produzieren. Wie schräg war das denn? Lebhaft erinnert sich der Unternehmer an seinen ersten großen Schritt in die Öffentlichkeit, den Auftritt auf der WISA in Bielefeld-Sennestadt. Nach bis dahin eher überschaubaren Versuchen des Verkaufs im privaten Bereich. Ein Quantensprung. „Da wurde ich ein bisschen übermütig“, meint er heute. Das war Mitte der 80er-Jahre. Für 3000,- DM hatte er einen Stand gemietet, Flyer drucken lassen. Von den Vorbeiflanierenden machten nicht wenige bissige bis spöttische Bemerkungen. „Guck dir mal den Knallkopp an, der hat sich hier wohl verlaufen.“ So oder so ähnlich. Das war ziemlich verletzend und zermürbte den mutigen Unternehmer natürlich. Abends nach der Messe war er „frustriert“ und kam eigentlich zu dem Schluss: „Ist wohl doch nicht mein Ding!“ Sein Standbein damals, war noch eine Tischlerei. Er fuhr zweigleisig. Interessant war allerdings, dass sich vor allem Frauen seinen Flyer eingesteckt hatten. Die Messe war vorbei und die Resonanz im Nachgang groß. Es kamen mehr Anfragen, als er sich erhofft hatte. Und – auch damit hatte Gerd Müsing nicht rechnen können – die Presse zeigte großes Interesse an dem exotischen Strandkorbhersteller aus dem Binnenland. Das war einfach eine Geschichte für Journalisten jedweder Couleur. Highlight war dann ein Acht-Minuten-Bericht im ZDF. Zwei Tage wurde vor Ort gedreht. „Riesenaufwand!“ Aber auch ARD und SAT 1 berichteten. „Das hat richtig reingezogen!“ So viel Öffentlichkeit blieb nicht ohne Folgen. Als dann an einem Tag gleich sieben Bestellungen eintrafen, war für den Unternehmer eines klar, „da musste ich handeln“. Hier war die eigentliche Geburtsstunde der SonnenPartner GmbH. Den Firmen-Namen hat Gerd Müsing selbst kreiert und sehr bald und mit großer Weitsicht für alle Bereiche schützen lassen.

Qualität ist heilig – Diskretion Ehrensache.

Heute nach mehr als dreißig Jahren steht er in seiner „Schatztruhe“, und der Markenname SonnenPartner bürgt seit 1990 für aller-höchste Qualität. Auf einer Ausstellungsflä-

che von inzwischen 6.000 qm seit 2016 zeigt er im Moment 150 Modellvarianten. Und das ist nur ein verschwindend kleiner Teil von 130.000 Möglichkeiten, die der Computer nach Kundenwünschen ausspucken kann. Jedes der Elemente kann im Baukastensystem mit jedem kombiniert werden. 200 Einzelteile, Ein-, Zwei- oder Drei-Sitzer, liegend, halbliegend, Ostsee- oder Nordseeform, dazu die Variationen in Stoffen, Holz, Alu und Ausstattungsbesonderheiten. Annähernd jeder Kundenwunsch kann in der Bielefelder Manufaktur erfüllt werden. Nach oben offen ist dementsprechend der Preis.

Die Modellpalette reicht von der individuell handgefertigten Version ab 850 Euro bis zum zurzeit teuersten ausgestellte Modell aus Alu für rund 8.000 Euro. „Eigentlich wollten wir nur zeigen, dass wir das auch können.“ Die Firma Schüco stand dabei mit Know-how Pate. Heute werden davon ca. 200 Stück pro Jahr verkauft, womit man so nicht gerechnet hat. Extra-Wünsche, wie die eingebaute Sitzheizung, Solarmodul, der ausgefallenste Bezug – alles kein Problem. In diesem Zusammenhang gibt der amüsierte Unternehmer gern die bekannte Geschichte zum Besten: Ein Bordell bestellte einmal eine Variante in Leopardenfell-Optik. Aber wenn z.B. ein großer reicher Kunde einen Strandkorb für seine 50-qm-Küche passend zum italienischen Interieur wünscht, ist das natürlich auch kein Problem. Wer steckt dahinter? – Diskretion Ehrensache! Dass einer der ersten Kunden Didi Hallervorden war, weiß man. Auch dass der Ex-Chef von Ford, Daniel Goeudevert, hier mal herein spaziert kam und kaufte, darf man wissen. „Ein ganz Netter.“ Ansonsten sind Promis für Gerd Müsing auch nur Menschen und für ihn ganz normal. Er mag die Nähe zur Kundschaft, macht da keine Unterschiede.

Die Strandkörbe aus Bielefeld sind nicht von der Stange, sondern in erster Linie Handarbeit, das hat sich auf höchster Ebene wie überall rumgesprochen. Das Qualitäts-Siegel „Manufaktur“ darf in unserem Land ein Unternehmen u.a. nur führen, wenn die eigene Produktion in Deutschland ist, es inhabergeführt ist und mindestens 50 % Handarbeit im Produktionsprozess erfolgt. Und hier sind wir auch genau bei dem für Gerd Müsing über allem stehenden Aspekt – der Qualität. Man könnte fast sagen, die ist ihm heilig und hat oberste und absolute Priorität. Auch wenn viele Kunden aus seiner Sicht in puncto Qualität „oft oberflächlich sind“, nicht genau hinschauen oder diesbezüglich Äpfel mit Birnen vergleichen.

Dennoch – Gerd Müsing bleibt im Kundenumgang geduldig und erklärt gerne, warum und wieso es Preisunterschiede gibt und geben muss. Seine eigene Premiumqualität aus der Bielefelder Manufaktur garantiert eine Lebensdauer von 20 Jahren, das kann man von der Baumarktqualität eben nicht verlangen. Die spricht einen völlig anderen Kundenkreis an, meist Erstkäufer. Diese Strandkörbe werden in der Biele-



felder Manufaktur entwickelt, ein Prototyp gefertigt und anschließend in Indonesien hergestellt. Auch diese Schiene bietet die Firma Müsing an, beliefert damit alle großen Baumärkte. Die „Geiz-ist-geil-Kampagne“ hat eben überall Spuren hinterlassen, bekennt Gerd Müsing ehrlich und unumwunden.

Flexibel denken.

Aber damit nicht genug. Gerd Müsing zeichnete schon immer aus, dass er in alle Richtungen unternehmerisch gedacht hat. Denn neben den Produkten aus Fernost, hat er bereits vor 25 Jahren einen eigenen Produktionsbetrieb in Tschechien gegründet. Mit den aktuell 55 Mitarbeitern in Tschechien, in Bielefeld sind es 60 Mitarbeiter, wird eine preiswerte Linie unter dem Label „Sunny Smart“ fix und fertig montiert und ein großer Teil der Flechtarbeiten ausgeführt. Mit dieser Linie sprechen wir besonders junge Leute an, die sich ein Einstiegsmodell an Strandkörben zulegen wollen. Der Katalog zu diesem Programm umfasst immerhin 80 Seiten. Der Hauptkatalog hat stolze 300. Der wird in der eigenen Agentur im Hause produziert, geleitet von Sohn Volker, dem EDV-Spezialisten. Alles aus einer Hand bis ins Kleinste. Auch das gehört zu Gerd Müsing. Selber machen. Darüber – über dieses Produktsegment – hat er mit seinen Söhnen

Jörn und Volker, beide inzwischen fest an seiner Seite, seinerzeit kontrovers diskutiert. Wenn es um die Sache geht, ist es auch manchmal notwendig, „dass man sich aneinander reibt“.

Die jungen Leute sollten auch angesprochen werden, meinten die Söhne. Das ist gelungen. Der Unternehmer weiß aus Erfahrung, der Mensch kauft dreimal: erst billig, dann aus guten Möbelhäusern und für den dritten Lebensabschnitt dann hochpreisig im Premiumsegment. Wer zunächst auf preiswerter Ebene gekauft hat, kommt nach Jahren wieder und will dann die Premiumqualität.

Flexibel zeigte sich der Unternehmer natürlich auch mit seiner Produktpalette. Heute gehören dazu genauso Gartenmöbel, Lounges oder Grills. Und was die Grills anbelangt, da erzählt der Unternehmer gerne eine Geschichte von vor gut zehn Jahren. Ein großer Schautag war angesetzt. Die Söhne hatten ohne sein Wissen zwei mit 3000 € – wie er fand – ziemlich teure Grills angeschafft und dazugestellt. Gerd Müsing war entsetzt, als er die sah. „Seid ihr wahnsinnig? Die verkaufen wir doch nie!“ Die Söhne waren sicher, „wir werden die schon verkaufen!“. Gefetzt haben sie sich – natürlich nur um die Sache. Im Endeffekt wurden es sogar fünf Grills. „Da war ich klein mit Hut.“ Heute bietet Gerd Müsing sogar Grills bis zu 8000 € an. Grillen ist Hype. Und weil das so ist, gibt es inzwischen

eine Grillschule direkt neben der Ausstellung. Die Seminare sind gut besucht, werden gerne als Firmenevent gebucht, ob es die EDV-Abteilung von Porta Möbel ist oder Abteilungen der Firma Schüco, uvm.. Und sie inspirieren natürlich zum Kauf der SonnenPartner-Produkte. „Alle müssen durch die Ausstellung.“ Augenzwinkern vom Chef. Apropos Qualität, dass auch hier nur bestes Fleisch verwendet wird, wie u. a. das vom „Duke of Berkshire“, einer Edelschweine-rasse, versteht sich von selbst.

Das Triumvirat funktioniert.

Die enge Zusammenarbeit mit den Söhnen funktioniert. Vielleicht liegt es auch daran, dass Gerd Müsing mit Anfang 20 ein sehr junger Vater war. „Das war damals halt so.“ Aber vielleicht liegt es auch daran, dass der Unternehmer seine Söhne nie gedrängt hat, in das Unternehmen einzusteigen. Im Gegenteil, da hat er sich vornehm zurückgehalten, ließ die Söhne kommen. Bei Sohn Jörn war es sogar so, dass der einen sehr gut bezahlten Job als Geschäftsführer hatte und dennoch eines Tages bei SonnenPartner für wesentlich weniger Gehalt einsteigen wollte. Beide Söhne machen Gerd Müsing stolz und froh. Schließlich hat er absolut keine Nachfolgerprobleme. Im Gegensatz zu vielen anderen Mittelständlern. Wenn er ausfiele, könnten seine Söhne einfach übernehmen. Eigentlich ist es ein bisschen schon heute so, wenn er mal wieder geschäftlich unterwegs ist und persönlich den Kundenkontakt pflegt. Das macht er oft und gerne. Außerdem reist er zum Einkauf nach China, Vietnam oder Indonesien. „Singapur ist ein Traum“, da sind die großen Messen. Wie viele Kilometer er im Jahr so macht? Der Seniorchef zuckt mit den Achseln. Auf jeden Fall viele und immer gerne auch mit dem eigenen, bequemen Auto – von Sylt bis München und weiter. Mercedes-Fahren, der Marke ist er seit 40 Jahren treu,

jetzt im blitzelblanke silbernen Coupé, das macht ihm Spaß. Und dazu Musik hören. Einmal hat er sein Auto aus der Werkstatt abholen wollen, mit der Straßenbahn. „Ich wusste gar nicht mehr, wie das funktioniert.“ Hat sich dann irgendwie verfranzt, ist nicht angekommen und hat dann einfach ein Taxi genommen. Lautes Auflachen. Er lacht gerne, sympathischerweise auch offensichtlich über sich selbst.

Die Selbständigkeit war immer gewollt.

An Ruhestand ist der Senior nicht interessiert, macht immer noch alles, „was strategisch so läuft“ im Geschäft. Mitten im Leben zu bleiben, ist wichtig. Er beschreibt sich selbst als zielstrebig. „Wenn ich mir etwas vornehme, muss ich es auch durchführen!“ Einfach etwas hinschmeißen, geht nicht. Ging nie. Als seine Stärke nennt er, „immer am Ball zu bleiben“ und „ich bin schon risikobereit, aber nicht leichtsinnig. Ich spreche vom kalkulierbaren Risiko.“ Er sei eine typische Jungfrau, häuslich und sparsam. „Ich muss mir immer eine gewisse Sicherheit erarbeiten.“ Im Geschäfts- und Privatleben hat er kleinere Schwächen, laut eigener Aussage, wie jeder Mensch. Er neigt dazu, immer noch alles perfekter machen zu wollen, auch wenn er eigentlich zufrieden sein könnte.

Sein Blick fällt auf die Smartwatch, ein Geschenk seiner Kinder. Die versorgen ihn immer mit der neuesten Technik. Wie gesagt, am Ball und neugierig bleiben, das gehört zu seinem Credo. 10.000 Schritte sollte er machen, 6.000 sind auch noch gut. Aber wenn es dann 8.000 sind, „dann schaffe ich auch die 10.000“. Da ist wieder die Zähigkeit, die ihn auszeichnet. Früher mit dem Hund, einem Boxer, war es ein bisschen einfacher. Gassi gehen. Büroarbeit erschwert die Fitnessziele. Und nein, ein neuer Hund wird nicht angeschafft. Früher war er mal Landesmeister im Kraulen. Hat viele Preise gewonnen. Auch Ski-

fahren, Abfahrt, hat er lange gerne gemacht. Das war mal.

Wichtiger ist, dass er schon als Kind im Kopf hatte, irgendwann einmal selbständig zu sein. Aufgewachsen ist der Unternehmer eher bescheiden und ländlich in Stadthagen, machte die sogenannte Mittlere Reife, das Einjährige, dann eine Lehre als Kaufmann in einem Holzbetrieb, der sich auf Holzspulen spezialisiert hatte. Der dortige Prokurist merkte bald, dass der junge Gerd eher an Technik interessiert war. So ist er in diesen Bereich „rein gerutscht“. Er, der Prokurist, war rückschauend prägend für den jungen Mann, förderte ihn und war eigentlich sein Mentor. Umso wichtiger, da Gerd Müsing schon früh – mit sechs Jahren – seinen Vater verloren hatte. Obwohl, nachdenklicher Blick des Unternehmers, durch den Vater ist er vielleicht auch ein wenig genetisch geprägt. Auch der hatte vorgehabt, sich als Kfz-Mechaniker selbständig zu machen.

In seinem Lehrbetrieb hatte Gerd Müsing viel Freiheit. Eine schöne Zeit. So durfte er z.B. die Wochenlöhne auszahlen, die zuvor bei der Sparkasse exakt gestückelt worden waren. Eine tolle Position für den jungen Mann, empfindet Gerd Müsing noch heute so. Lachend. Bilder tauchen wieder auf: Die Ehefrauen standen meist schon vor dem Betrieb, um die Lohntüten der Männer abzuholen. So war das damals. „Da war ich der King!“ Und was noch hinzukam, er durfte den Mercedes des Chefs fahren. Welch ein Privileg! Und genauso prägend.

Das erste Auto und der Schritt nach Bielefeld.

Aber sein erstes Auto sollte dann kein Mercedes, sondern ein DKW sein, dunkelrot, picobello gepflegt und abgekauft vom Prokuristen. Für 1200 DM. Zuvor hatte sich der junge Mann schon ein Moped der Marke Avanti geleistet. „Eigentlich hatte ich immer Geld“, meint der Unternehmer heute.

In den großen Ferien hat er beispielsweise in der Ziegelei gearbeitet und gut verdient. Genug für Kino und Kirmes. Ein tolle Zeit. An der Raupe stehen und Mädchengucken. Zuckerwatte und türkischer Honig. Musik von Buddy Holly, Little Richard und Elvis. Eine Tolle hatte Teeny Gerd auch. Früher nannte man die jungen Leute Halbstarke.

Dem Prokuristen musste er hoch und heilig versprechen, das gute Stück genauso pfleglich zu behandeln wie er selbst. Das war dem wichtiger als der Preis. Jeden Morgen wurde deshalb das Fahrzeug von ihm inspiziert. Rundgang um den Wagen. Dann kam irgendwann ein Ford Taunus 17mts, der war schon obere Mittelklasse und mit dem hat er dann auch seine zukünftige Frau Irmtraud beeindrucken können. Man kannte sich vom Sehen, ... und irgendwann hat sie wohl gedacht, so verkehrt ist der nicht.“ So war das damals.

Und damals lebte die junge Familie im Haus der Großeltern, in Stadthagen. Wegziehen wollte die junge Ehefrau eigentlich nicht. Aber die Ambitionen des jungen Gerd waren nicht zu bremsen. Erst war es nur eine Vertretung, dann bot ihm die Firma an, das Gebiet im Bereich Bielefeld ganz zu übernehmen. Das Mutter-Unternehmen, die Firma Holzkämpfer, war im Holzbereich breit aufgestellt. Dazu gehörte auch die nachträgliche Isolierverglasung von Fenstern. Das Produkt war gut. Die Qualität – wie könnte es bei Gerd Müsing auch anders sein – war gut und ihm wichtig. Für den Jungunternehmer war Bielefeld eine große Chance und Herausforderung. Aber er wollte nicht pendeln. Kurz entschlossen kaufte er eine Eigentumswohnung in Sennestadt, ganz mutig ohne Eigenkapital. Er war ehrgeizig, seine Zahlen gut. Der Warenwert der ersten Lieferung, das weiß er noch wie heute, betrug 100.000 DM. Er war erfolgreich.

Familienurlaube an Nord- und Ostsee.

Sohn Jörn war schon geboren, als Sohn Volker zur Welt kam. In den siebziger Jahren machte die Familie regelmäßig Urlaub an Nord- und Ostsee. Gleich bei Ankunft musste der junge Familienvater auf Geheiß von Ehefrau Irmtraud einen Strandkorb reservieren. Ein Muss! „Frauen können ja so liebenswert penetrant sein.“ Immer wieder musste sich Gerd Müsing anhören, wie toll es wäre, so einen Strandkorb im Garten zu haben. Mehrere Jahre wurde er immer wieder mit diesem Wunsch genervt. „Jetzt kümmer dich doch mal drum!“ Na ja, man könnte doch an der Küste einen kaufen – nach Saisonende. Nur die, die Aussortierten, entsprachen so gar nicht seinem Qualitätsanspruch. Und einen einzelnen Neuen wollte man ihm nicht verkaufen. Übrigens war es auch eine Frau, Friederike Maltzahn, die 1882 den Strandkorb erfunden hatte. Wie gesagt, Gerd Müsing, als Mensch und Unternehmer, bleibt am Ball. Seine Frau damals allerdings auch. Breites Grinsen. Er nahm seine Polaroid-Kamera, machte Fotos, nahm die Maße. All das ganz heimlich, ohne darüber ein Wort zu verlieren. Gesprochen hat er dann allerdings zuhause – mit seinem Tischlermeister. Der meinte lakonisch: „Ist ja auch nur Holz.“ Das Gestell war schnell gemacht, das Geflecht war schon schwieriger. Die Frau des Meisters ließ sich dann nach einigen Überredenskünsten dazu überreden, die Flechtarbeit zu übernehmen. Nicht ohne deutlich zu machen: einmal und nie wieder. Nach vier Wochen stellten der Meister und Gerd Müsing das gute Stück spät abends in den Garten. Ganz, ganz heimlich. Das Wetter spielte Gott sei Dank mit. Am nächsten Morgen zog Irmtraud Müsing die Rollläden hoch, erstarrte und atmete nur noch schwer. Dann kam der laute Ausruf: „Wo hast du denn den her?“, und die Begeisterung setzte ein. „Ich war dann einfach der Beste!“ Das wird Gerd Müsing nie vergessen.



Begeisterung für den Strandkorb.

Was dann in der Folgezeit einsetzte, quasi eine Strandkorb-Begeisterung bei Freunden und Bekannten, das hätte sich der Unternehmer nie und nimmer träumen lassen. Gerade die Frauen waren es – mal wieder –, die auch so ein kuscheliges Teil für den Garten haben wollten. Ob er so was nicht auch für sie machen könne? Er könne so was ja ganz offensichtlich. Ja, schon, aber diese aufwendige Einzelstückarbeit könne man kaum bezahlen. Vielleicht doch? Bei höherer Stückzahl? Ein Jahr wurde Gerd Müsing „beknebelt“. Die Gestelle herzustellen, war ja nicht das eigentliche Problem – aber das Flechten. Gerd Müsing denkt nach und fährt nach Höxter, der Hochburg des Körbe-Flechtens. Aber die Zeit dieses Handwerks ist längst vorbei. Nichtsdestotrotz – mit zähem Nachfragen – findet er einen Korbflechtmeister, der noch Kurse gibt, und genau dessen Ehefrau, wieder eine Frau, ist es, die den Anstoß gibt: „Du kannst das doch, mach das mal.“ Sie überredet ihren Mann und macht dem Pensionär die Arbeit schmackhaft. Und – der folgt Gerd Müsing nach Bielefeld, lernt ein paar Frauen an, und die nächsten Strandkörbe Made in Bielefeld entstehen. Das spricht sich rum, die Kreise werden größer, das Interesse steigt. Dann gibt es 13 weitere potenzielle Kunden. All das lag nicht in Gerd Müsings Absicht. Aber er merkt natürlich,

dass das Interesse steigt, und eigentlich war genau hier sein unternehmerischer Instinkt geweckt. Die Idee der Strandkorbherstellung war im Kopf. Nur, das Problem des Flechtens blieb. Noch einmal fährt er nach Höxter, noch einmal kann er den Korbflechtmeister gewinnen. Diesmal soll er nur weitere über Anzeigen gefundene Frauen anlernen, selbst nicht mitarbeiten, nur alles überwachen und anleiten. So entsteht die nächste Charge: 20 Stück. Und alles läuft schon etwas professioneller.

Der Weg zur Manufaktur.

„Jetzt muss da mal eine andere Linie rein“, denkt sich der Unternehmer und schaltet in Welt am Sonntag und FAZ Anzeigen, druckt zusätzlich Flyer, in denen er vier verschiedene Strandkörbe anbietet. Antwortkarten waren beigefügt. Und es kamen – Aufträge. Mehr als gedacht. Lange Lieferzeiten sichern die Arbeit im Pool. Anders war es nicht möglich. „Dann ist das alles etwas explodiert“, so Gerd Müsing aus heutiger Sicht. Mitarbeiter wurden zunächst auf Heimarbeits-Basis gesucht. Sohn Volker brachte ihnen Material vorbei, holte mit großem Anhänger die fertigen Flechtarbeiten wieder ab. Der nächste Schritt: In Bielefeld wurde eine 600-qm-Halle für die Fertigung gemietet, das war um 1990. Die Ausstellung war in der Otto-Brenner-Straße. Die Professionalität wuchs mit den Aufträgen. 1996 wurde dann am heu-

tigen Standort in der Detmolder Straße gebaut. Bei der Suche nach einem geeigneten Grundstück wurde der Unternehmer tatkräftig von der WEGE, der Wirtschaftsförderung in Bielefeld, unterstützt. Allen voran die Herren Wein und Thole. Dafür ist er ihnen noch heute dankbar. Grundsätzlich geht der Unternehmer immer direkt zu den Menschen hin, statt lange Briefe zu schreiben. Das ist seine Art des Netzwerkers. Über die Jahre hat er sich so ein dichtes geschäftliches Netzwerk aufgebaut. „Bei bestimmten Stellen müssen Sie immer Menschen haben, die Ihnen den Weg freimachen.“

Das Unternehmen wuchs, wurde 2004 und 2016 durch den Zukauf von Grundstücken auf eine Produktions-, Ausstellungs- und Lagerfläche von über 20.000 m² erweitert. Ehefrau Irmtraud war immer an seiner Seite und engagiert im Unternehmen, kümmerte sich bald um die Einrichtung und Deko im Geschäft. Besonders vor Schautagen. Manchmal bis vier Uhr morgens. Überhaupt ist Gerd Müsing der familiäre Rückhalt wichtig. Inzwischen

ist die Familie gewachsen, vier Enkelkinder gibt es, drei Jungen und ein Mädchen. Man trifft sich häufig und „wenn ich mal was mit meinem Handy habe, frage ich meine Enkel“. Der älteste ist 17 und macht gerade seinen Führerschein. Begleitendes Fahren.

Drei Tipps und der absolute Tiefpunkt.

Wenn man Gerd Müsing nach seinem Erfolgsrezept fragt, kommt eine schnelle Antwort

- Immer das machen, wofür man brennt.
- Bereit sein, immer auch das Privatleben zurück zu stellen.
- Gut versichert sein.

So wie sein größter beruflicher Erfolg in Bielefeld lag, so liegt hier, in der Detmolder Straße, auch sein absoluter Tiefpunkt: Am Abend des 17.12.2003, gegen 22 Uhr, bekommt er einen Anruf. Die Feuerwehr. Sein Unternehmen steht in Flammen. Ein Akku war durchgebrannt. Die Fertigung war tot. Totalausfall, der Supergau jedes Unternehmens. Schnell

musste die Abrissgenehmigung her. Der normale Amtsschimmel hätte 6-8 Wochen gebraucht, der direkte Draht zum damaligen Oberbürgermeister Eberhardt David war schneller. So geht Netzwerken. Nach einem vierseitigen Beschwerdebrief kam der am 2.1.2004 persönlich vorbei – mit Abrissgenehmigung und Entschuldigung. Es musste schnell gehandelt werden: In Oerlinghausen wurde eine Halle gemietet. Vor der abgebrannten Halle in Bielefeld wurde ein 1.000 m² Zelt für die Ausstellung aufgebaut. Der Gesamtschaden betrug 3 Millionen Euro. Gerd Müsing war gegen alles versichert. Gott sei Dank! Es ging neu und sogar größer weiter. Welche Visionen er noch hat? Na ja, ins benachbarte Ausland, „Holland, Österreich, die Schweiz – da wollen wir noch ein bisschen mehr“. Das braucht seine Zeit. Die Söhne bleiben am Ball. Mit Sicherheit. Wünsche für sich selbst? Nicht so wirklich. 10.000 Schritte am Tag und einfach nur gesund bleiben! Und ab und an ein frisch gezapftes Pils.

/// Text: Jutta Jelinski



LICEFA GMBH & CO. KG

Verpackungskatalog 2019 von Licefa

Im Verpackungskatalog 2019 von Licefa finden technische Einkäufer praktische, sichere und präsentationsstarke Verpackungslösungen.

Der Spezialist für Verpackungslösungen aus Kunststoff versteht sich als Vollsortimenter, Branchenspezialist und Systemlieferant. Bereits im Standard finden die Kunden bei Licefa alles – von der kleinsten Dose bis zum größten Koffer. Basis dafür sind innovative Entwicklungen, gepaart mit kundenspezifischen Verpackungen für Industrie, Dental, Werbung, Optik, Akustik, Elektronik, Medizin. Mit hoher Beratungskompetenz entwickelt Licefa auf Wunsch zusammen mit dem Kunden eine individuelle Lösung, um Produkte durchdacht zu präsentieren und bestmöglich zu schützen.

Standardprogramm und kundenspezifische Fertigungstiefe

Licefa verfügt über ein großes Standardprogramm an unterschiedlichen Größen und eine kundenspezifische Fertigungstiefe mit Sonderfarben und Siebdruck. Hinzu kommt ein breites Sortiment an Rund-, Rechteck- und Membrandosen, Sortimentskästen, Koffern mit Einlagen und Ausstattung, Strong Cases, Transport- und Lagerkästen, Aufbauschränken, Roll-Containern und Neon-Schubladen, leitfähigen Verpackungen und SMD-Boxen, Schaumstoffeinlagen, Tiefzieheinlagen und leitfähigen Einlagen. Ab 2019 gibt es zudem eine neue Rubrik im Verpackungskatalog mit dem Schwerpunkt Membrandosen. Mit 96 Standardgrößen ist Licefa mittlerweile der größte Anbieter



2019
VERPACKUNGSLÖSUNGEN
AUS KUNSTSTOFF

Der Verpackungskatalog 2019 von Licefa – unter www.licefa.de kostenlos bestellen.

in Deutschland in diesem Produktbereich. Zu den Produkt-Highlights im Verpackungskatalog 2019 zählt weiterhin die neue Generation an Sortimentskästen.

Unter www.licefa.de kann der Verpackungskatalog kostenlos bestellt werden.

/// www.licefa.de

BUNDESVERBAND HOLZPACKMITTEL, PALETTEN, EXPORTVERPACKUNG (HPE) E.V

Neuer Rekord: 111 Millionen Paletten

Neuer Rekord bei der Produktionsmenge: Laut Statistischem Bundesamt konnten die im Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V. organisierten Hersteller von Paletten mit mindestens 20 Beschäftigten im vergangenen Jahr die Fertigung von Paletten aus Holz um 0,4 Prozent auf nunmehr fast 111 Millionen Paletten steigern.

Der korrespondierende Produktionswert kletterte dabei um beachtliche 10,9 Prozent. 2016 wurde mit fast 103 Millionen Stück erstmals die 100 Millionen-Grenze überschritten, nun folgten auf 110 Millionen in 2017 noch bessere 111 Millionen Paletten „Made in Germany“. Auch bei den Kisten ging es mit der Nachfrage stabil nach oben: Hier legte die Menge von 2017 auf 2018 leicht um 0,6 Prozent auf gut 1,65 Millionen Kubikmeter zu, während der Produktionswert bei Kisten im Vergleich zu 2017 um ordentliche 3,2 Prozent gesteigert werden konnte. Gute Zahlen auch von den Herstellern von Kabeltrommeln: Sie konnten ihre Produktion in 2018 mit gut 181.000 Kubikmetern Kabeltrommeln um knapp 44 Prozent steigern. „Trotz guter konjunktureller Entwicklung,

für die der Holzpackmittelsektor ein direkter Indikator ist, zeigen sowohl die mengenmäßigen als auch die den Produktionswert betreffenden Absatzsteigerungen in unserer Branche ein unvollständiges Bild. Die Kostensteigerungen konnten nicht vollständig durch Preiserhöhungen weitergegeben werden. Die Preisbereitschaft der Kunden hält nicht mit den steigenden Mengen sowie den Lohn- und Rohstoffkosten mit. Dies deutet darauf hin, dass die relativen Durchschnittspreise unverändert unter Druck sind“, folgert HPE-Geschäftsführer Marcus Kirschner. Allerdings wurde das in 2016 begonnene Wachstum nicht linear fortgeschrieben. Das letzte Quartal zeigte eine Abflachung insbesondere des rasanten Anstiegs in 2017. „Bedingt durch den Diesel-Skandal, den Brexit und den zunehmenden



Foto: Dinah Urban

Die HPE-Branche blickt auf ein gutes Jahr 2018 zurück.

Protektionismus bleibt abzuwarten, wie sich das laufende Geschäftsjahr entwickeln wird, wobei wir trotz aller politischen Unsicherheiten auf eine weiterhin stabile Entwicklung hoffen“, schließt Kirschner. HPE/DSlog kostenlos bestellt werden.

/// www.hpe.de



Kompetente Partner für individuelle Lösungen
Verpackung · Verpackungsmittel · Dienstleistungen

KIPA
Industrie-Verpackungs GmbH
www.KIPA.de

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

KIPA INDUSTRIE-VERPACKUNGS GMBH

Widrigen Rohstoffbedingungen zum Trotz: Holzpackmittel und Exportverpackungen reisen sicher um die Welt

Mal eben eine große Industriemaschine nach Indien befördern? Aber sicher! Klingt vom Gewicht her schwer, aber von der Verpackung her relativ einfach. Das ist es aber keinesfalls, denn auf eine maßgenaue, hochstabile Verpackung kommt es hier ganz besonders an.

Eine gute Planung und Organisation des Transports eines Exportgutes, aber auch die Beschaffung und der Einsatz hochwertiger Materialien sind das A und O. Ohne gute Vorbereitung funktioniert ein Transport, der auf dem Wasser, in der Luft oder über weite Strecken auf dem Landweg durchgeführt wird, auf keinen Fall. Sicherheit und Qualität sind die obersten Prämissen auch bei der Fertigung der Transportkisten. Dies erfordert den Einsatz von hochwertigen Materialien und ausgesuchtem Holz. Angesichts der aktuellen Kalamitätssituation ein sehr wichtiger Punkt.



Fotos: KIPA Industrie-Verpackungs GmbH

Der starke Partner an Ihrer Seite für die sichere Entsorgung von Altpapier, Akten und Kunststoffen

bequem entsorgt –
sicher verwertet



STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH

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

Exportverpackungen lassen sich gut mit einem Maßanzug vergleichen: Kein Packgut gleicht dem anderen, und jeder Winkel und jede Rundung muss bestmöglich vor Beschädigungen durch auftretende Kräfte oder klimatische Veränderungen geschützt werden. Gefragt sind für Exportgüter unter anderem Sonderpaletten und hochstabile Schwergutkisten aus widerstandsfähigen, qualitativ ein-



wandfreien Hölzern. Letztere sind aktuell auf dem Markt allerdings nur mit großem Aufwand zu beschaffen. Qualitativ minderwertiges Holz, das derzeit wegen der Kalamitätssituation – also zum Beispiel große Waldschäden durch Sturm und extreme Trockenheit – verstärkt auf den Markt kommt, ist unbrauchbar.

Der Frischholzeinschlag ist überwiegend gestoppt, was die Verfügbarkeit notwendiger Qualitäten stark beeinflusst. Das erzwingt entweder ein Umschwenken auf andere Sortimente, die zum Beispiel aber auch vom Baubereich sehr stark nachgefragt sind, oder das Holz muss vor der Weiterverarbeitung aufwendig und penibel aussortiert werden. Schließlich obliegt es der Produktverantwortung des Holzpackmittelherstellers, durch Qualität für Sicherheit zu sorgen. Das liegt selbstverständlich auch im Interesse der Kunden, die durch die positive CO₂-Bilanz von Holzpackmitteln auch noch was für das Klima tun. Dabei ist es gleich, ob es sich um Standardgrößen oder um bis ins kleinste Detail auf das Stückgut zugeschnittene Verpackungen oder Paletten handelt.

Man muss sich nur vorstellen, zu welchen Beschleunigungskräften es kommt, wenn zum Beispiel ein Lastwagen stark bremsen muss, ein Schiff bei rauer See hin- und herschaukelt oder ein Flugzeug startet beziehungsweise landet. Allerdings geht es dabei nicht nur um die Sicherheit des Packgutes. Wichtig ist vor allem die Sicherheit all jener, die mit den transportierten Produkten tagtäglich umgehen.

/// www.kipa.de



Das nach da?

Läuft.



Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

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

HarO[®]

GEORG BOLL GMBH & CO. KG

BOLL feiert 30 Jahre Partnernetzwerk Unitrans

Eine Erfolgsgeschichte im Stückgutbereich

Die Unitrans Deutschland Gesellschaft für Terminverkehre mbH wurde im Jahr 1989 als Kooperation mittelständischer Familienunternehmen mit einem der weltweit größten Logistikkonzerne, der DHL Freight, ins Leben gerufen und fokussiert sich sowohl auf den nationalen als auch auf den internationalen Stückgutbereich. Die Georg Boll GmbH & Co. mit Sitz in Meppen ist eines der Gründungsmitglieder dieses Netzwerkes, das insgesamt sechs Gesellschafter und 35 Franchisenehmer umfasst. Mit mehr als 35 Standorten in Deutschland und zahlreichen Kooperationspartnerschaften im europäischen Ausland bietet Unitrans seit nunmehr drei Jahrzehnten einen flächendeckenden Transportservice. „In unserem Zusammenschluss bündeln wir den Standortvorteil von loka-

len Speditionsbetrieben mit der Expertise eines globalen Logistikanbieters“, so Bernhard Wirth, CEO von DHL Freight Deutschland. Und auch Ulrich Boll, Sprecher der Boll-Geschäftsleitung, ist sich sicher, dass „diese Kooperation der Garant für eine optimale Transportleistung ist und darüber hinaus die Möglichkeit bietet, kurzfristig auf die Herausforderungen der schnelllebigen Branche zu reagieren“. Auch die Struktur des Netzwerkes unterliegt ganz dem Qualitätsgedanken. Über eine zentrale Organisationseinheit in Köln werden Liniennetz und Zentralverkauf sowie das Qualitätswesen gesteuert. Alle Partner arbeiten nach denselben Qualitätsstandards, die im gemeinsamen Unitrans-Qualitätshandbuch festgeschrieben sind und in monatlichen Quality Awards bewertet

werden. Bereits seit 1992 ist die gesamte Unitrans-Kooperation gemäß DIN ISO 9001, DIN ISO 14001 und DIN EN 12798 zertifiziert.

Seit drei Jahrzehnten nun profitiert das emsländische Logistikunternehmen Boll im Stückgutbereich von der engen Vernetzung der Partner und den schnellen Kommunikationswegen. „Grund genug, diese erfolgreiche Kooperation zu feiern“, findet Ulrich Boll, der Mitte März in Bonn gemeinsam mit den anderen Gesellschaftern und dem Vorstand im Rahmen eines feierlichen Festaktes die dreißigjährige Unitrans-Erfolgsgeschichte noch einmal Revue passieren ließ.

/// www.boll-spedition.de



Der Unitrans-Vorstand mit seinem Vorsitzenden Thomas Hilzinger, Niederlassungsleiters Herbolzheim, DHL Freight Germany (Zweiter von rechts) und Bernhard Wirth, CEO DHL Freight Deutschland (Dritter von links).

Foto: Georg Boll GmbH & Co. KG

Premium Gebrauchte in Bestform!

Größte Auswahl in Ostwestfalen – direkt an der A2.



Ihre Spezialisten für hochwertige Gebrauchtwagen der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge

Bei uns finden Sie neuwertige Jahreswagen direkt vom Hersteller. Natürlich nehmen wir Ihr altes Fahrzeug – egal welches Fabrikat – in Zahlung. Rufen Sie uns an oder besuchen Sie unsere große Fahrzeugausstellung direkt in Bad Oeynhausen.



Edgars Bodnieks
Tel. 05731 7559815



Hans Lehde
Tel. 05731 7559814



Stefan Knoke
Tel. 05731 7559813



Julian Friedrich
Tel. 05731 7559817

TradePort Ostwestfalen

Premium Gebrauchtwagen

Gebraucht,
gut,
günstig



Nutzfahrzeuge

HAVERKAMP GMBH

Kleine Perlen – Große Wirkung

HAVERKAMP entwickelt Sonnenschutzbeschichtung für Dachkuppeln und Oberlichter

Industrie- und Logistikimmobilien boomen in Deutschland weiter. Ein wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist der Online-Handel. Doch auch Lebensmittel- und Pharmaindustrie haben einen hohen Bedarf an großen Logistik- und Verteilzentren, um den Kundenbedürfnissen nach immer kurzfristigeren Lieferzeiten und Abrufbarkeiten gerecht zu werden.

Die Lager selbst sind zumeist ähnlich gebaut: riesige Grundflächen, Oberlichter und Dachkuppeln für die Ausnutzung des Tages- bzw. Sonnenlichts und immense Klimaanlageanlagen für die Steuerung der vorgeschriebenen Temperaturgrenzen. Gerade in der wärmeren Jahreszeit ist die Regulierung der Innenraum-Temperatur eine Herausforderung.

Zukunftsorientierte

Produktentwicklung ist wichtig

„Die kontinuierliche Sonneneinstrahlung über Dachkuppeln und Oberlichter wärmt die Hallen stark auf, die angestaute Wärme führt zu einer deutlichen Temperaturzunahme. Das ist dann häufig mit enormen Klimatisierungskosten verbunden, was weder rentabel noch mit Blick auf die Umwelt zukunftsorientiert ist“, erklärt Ulrich Haverkamp, geschäftsführender Gesellschafter bei HAVERKAMP.

Mehrere Unternehmen traten an die Sonnenschutzspezialisten von HAVERKAMP heran und fragten nach einer Lösung, die den Einfall des Tageslichts nur geringfügig mindert, andererseits die Hitzebelastung deutlich reduziert. Die Herausforderung: Der Einsatz klassischer Flachglasfolien ist aufgrund der Wölbung der meisten Oberlichter nicht möglich.



Produktentwickler und Firmeninhaber Ulrich Haverkamp

„Wir haben eines der modernsten Logistiklager der REWE Group vor Ort begutachtet und sind direkt in die Produktentwicklung eingestiegen“, so Haverkamp. Die Idee: eine spezielle Kunststoffbeschichtung mit reflektierenden, sonderangefertigten Glasperlen, die eine hohe Lichtstreuung aufweisen. Erste Tests haben die Wirksamkeit bestätigt und so beschichteten

erfahrene Monteure insgesamt 335 Glaskuppeln des REWE Lagers mit dem neuen Produkt OPALFILM® Liquid Pearl.

Seit der Montage ist das Klima deutlich angenehmer – die Klimatisierungskosten sinken

Diese Speziallösung überzeugt. Seit der Montage ist das Klima in der Halle deutlich angenehmer. Die Klimatisierungskosten sinken.

Nun ist das Produkt auf dem Markt und eignet sich nicht nur für Logistikzentren, sondern auch für Sporthallen, Produktionsstätten und Verteilzentren. Die Sonnenschutzbeschichtung lässt sich auf zahlreichen Untergründen aufbringen: auf Glas, Polycarbonat, Plexiglas® und vielem mehr. Ein integrierter UV-Filter vermindert die Durchlässigkeit von UV-Strahlen, was im Innenraum gelagerte Gegenstände weiter schützt.

/// www.haverkamp.de



Mit OPALFILM® Liquid Pearl beschichtete Dachkuppeln

RHEIN-WEST GÜTERVERKEHR GMBH

Bürgermeister Georg Moenikes zu Besuch bei Rhein-West Logistik

Die Logistikbranche gilt als Frühindikator der wirtschaftlichen Konjunktur. Die erneute Senkung der Wachstumsprognosen durch die Bundesregierung kann dabei als Menetekel für die Branche verstanden werden.

Grund genug für Bürgermeister Georg Moenikes und Wirtschaftsförderer Christian Hövels dem starken Logistikpartner in Emsdetten, der Rhein-West Güterverkehr GmbH, einen Besuch abzustatten. Dabei bot sich auch die Gelegenheit, den neuen Geschäftsführer Thomas Kleinsz persönlich kennenzulernen. Vom neuen Geschäftsführer gab es gleich zu Beginn gute Nachrichten: „Die teilweise herbeigeredeten wirtschaftlichen Einbrüche können wir bislang nicht erkennen.“ Seine Prokuristin Roswitha Hembrock er-

gänzt, dass weiterhin der Engpass an Lastkraftwagenfahrern die Grenzen der möglichen Auftragsbearbeitung vorgeben würde. Insofern sei man durchgängig auf der Suche nach geeignetem Personal und bilde auch gerne eigene Kräfte aus. Nicht zuletzt durch diesen Engpass gilt der Fokus zur Unternehmensoptimierung dem ausgeklügelten Einsatz der Logistik-Telemetrik. Dieser Baustein der Digitalisierung ist bereits seit Jahren bei Rhein-West im Einsatz. Neue Techniken sind dabei auch im rund 35.000 Palettenplätze umfassenden

betriebseigenen Lager vorzufinden. So wurden 15 Talkman-Terminals beschafft, über deren Headsets individuelle Kommissionierungswünsche von den Beschäftigten bearbeitet werden können. Das seit nunmehr 32 Jahren in Emsdetten ansässige Unternehmen mit seinen rund 140 Beschäftigten hat in der wettbewerbsstarken Logistikbranche von Beginn an eine vorausschauende Planung nach den firmeneigenen Grundsätzen „agieren statt reagieren“ und „Information vor Reklamation“ betrieben.

/// www.rhein-west-spedition.de

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

...WIR SIND IHR ERFOLGSFAKTOR!

IHRE VORTEILE:

- Konzentration auf Ihr Kerngeschäft
- Optimierung der Logistikprozesse durch individuelle Lösungen
- Flexible, auf Ihren Bedarf ausgerichtete Lagerkapazitäten
- Optimierung der Kosten durch standardisierte Prozessabläufe

WAS WIR IHNEN BIETEN:

- Maßgeschneiderte Transport- und Logistiklösungen (national/international)
- Partner von internationalen Logistiknetzwerken
- Value Added Services

Georg Boll GmbH & Co. KG Schützenhof 40-56 49716 Meppen Tel. 05931 4020 www.boll-logistik.de info@boll-spedition.de

HEINRICH KOCH INTERNATIONALE SPEDITION GMBH & CO. KG

Koch International eröffnet neue Lagerhalle

Koch International setzt mit der Eröffnung des neuen Logistikzentrums die kontinuierliche Entwicklung in Osnabrück fort. Durch die erweiterte Lagerfläche baut das Unternehmen sein Angebot im Onlinehandel aus und wird damit der steigenden Kundennachfrage gerecht. Die Inbetriebnahme feierte der Logistiker nach neun Monaten Bauzeit am Freitag, den 10. Mai, am Fürstenauer Weg.

Ein weiterer Schritt in der Unternehmensentwicklung ist geschafft: Sechs Jahre nach Eröffnung des Logistikzentrums mit Hauptverwaltung im Osnabrücker Stadtteil Haste, nimmt Koch International den 14. Lagerstandort in Betrieb. Die Halle bietet auf 10.300 Quadratmetern Fläche rund 19.000 zusätzliche Palettenstellplätze und geht gezielt auf die hohen Anforderungen einzelner Branchen ein. „Die Hallengröße ermöglicht unterschiedliche Lagerungsstrategien. Wir können flexibel zwischen hochfrequenter Kommissionierware von B2C-Kunden und dem Vollpalettenhandling im B2B-Bereich wechseln und somit schnell auf die hohe Dynamik des Onlinegeschäfts, Saisonspitzen und zeitweilige Aktionen reagieren“, erläutert Geschäftsführer Uwe Fieselmann auf der Einweihungsfeier.

So fanden die Saisonwaren eines langjährigen Bestandskunden sowie die Produkte von Neukunden aus dem Be-

reich E-Commerce in der neuen Halle Platz. „Schon vor Fertigstellung waren die Hallenkapazitäten ausgeschöpft. Dies bestätigt uns darin, mit dem modernen Neubau den richtigen Schritt gegangen zu sein“, freut sich Uwe Fieselmann.

Für die neuen Aufgaben sind rund 20 Mitarbeiter aus den eigenen Reihen geschult worden. Darüber hinaus ist weiteres Wachstum für die kommenden Jahre geplant. „Wir können Unterstützung von Fachkräften für Lagerlogistik in Vollzeit oder Teilzeit gut gebrauchen und bilden den Beruf zudem aus“, so Patrick Leue, Leiter Kontraktlogistik. Die Auszubildenden erwartet eine facettenreiche Zeit: Sie würden modernste Lagertechnik kennenlernen und durch das breite Leistungsspektrum des Logistikers vielseitige Brancheneinblicke erhalten.

CO₂ clever gespart

Gebaut wurde nach den Vorgaben der aktuellsten Energiesparverordnung EnEV. Eine automatische Lüftungsanlage steuert nachts den Luftaustausch der gesamten Halle. Deckenlüfter werden zur Verwirbelung der Wärmeenergie eingesetzt. Sämtliche Regalreihen und Büroräume sind mit einer intelligenten LED-Beleuchtung versehen, die durch Bewegungsmelder nur anspricht, wenn es erforderlich ist. „Die Verwendung spart gemäß EnEV pro Jahr 493.000 kWh sowie 125.000 kg CO₂ ein und trägt damit zu einem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen bei“, erklärt Peter Koch, Umweltmanagementbeauftragter.

Partner für die Lagerlogistik

Koch International ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen – im Jahr 1900 als Fuhrgeschäft in Osnabrück.



GSF Internationale Spedition GmbH · 32130 Enger

- Spezialtransporte in Überbreite und Überhöhe
- verbretterbare Plan-LKW
- Megatrailer
- Teil- und Komplettladungen Deutschland- und Europaweit, sowohl Import als auch Export
- LKW mit Mitnahmestapler oder Hebebühne und Hubwagen

... GANZ SCHÖN FLEXIBEL eben... Ihr GSF-Team

www.gsf-enger.de · info@gsf-enger.de
Tel. 0 52 24 - 9 75 80 · Fax 0 52 24 - 97 58 11

brück gegründet, zählt die Spedition heute mit mehr als 700 Mitarbeitern „zu den vielseitigsten Logistikunternehmen in Deutschland“. Das Unternehmen entwickelt individuelle Transport- und Lagerkonzepte, sodass Waren zu Land, zu Wasser oder als Luftfracht weltweit zuverlässig ihr Ziel erreichen. Dabei werden besondere Temperaturanforderungen genauso berücksichtigt wie Zoll- oder Gefahrgutbestimmungen. Der Kundenstamm deckt diverse Branchen ab – vom Anlagen- und Maschinenbau über den Bereich Consumer, Lebensmittel oder Chemie bis hin zur Pharmaindustrie.



Foto: Koch International

Eröffnung des Logistikneubaus (v.l.): Die Koch International Geschäftsführer Uwe Fieselmann, Heinrich Koch und Heinz-Peter Beste.

/// www.koch-international.de

IHR STARKER PARTNER IM MÜNSTERLAND FÜR IHREN GESCHÄFTSWAGEN.

- Fuhrparkberatung
- „Professional Class“-Beratung
- Individuelle Fahrzeugkonfiguration
- Leasing und Finanzierung
- Full-Service-Wartungsverträge
- Serviceorientierte Werkstatteleistungen
- Bundesweite Auslieferung



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



IM CLUB DER BESTEN
Wir gehören zu Deutschlands 27 besten ŠKODA Partnern.



SIEMON GmbH
Osnabrücker Straße 301, 49479 Ibbenbüren

Ihr Ansprechpartner: **Klaus Peters, T 05451 9910-1701**
www.autohaus-siemon.de

SIEMON GmbH
Siemensstraße 41-49, 48153 Münster

SIEMON GmbH
Reckenfelder Straße 110, 48282 Emsdetten





VANDERLANDE INDUSTRIES GMBH

DIGITEC GALAXUS baut auf VANDERLANDE

Das optimale Kundenerlebnis steht im Mittelpunkt des größten Onlinehändlers der Schweiz – Digitec Galaxus. Bei der Lieferung sind Zuverlässigkeit und Fehlerfreiheit oberstes Gebot. Deshalb baut das Unternehmen beim Ausbau seines Distributionszentrums auf die bewährte Technik von Vanderlande.

Digitec Galaxus betreibt zwei Online-Shops: digitec.ch bietet hauptsächlich Elektronik an, während das Online-Warenhaus galaxus.ch eine breitere Produktpalette anbietet, von Spielzeug über Kleidung bis hin zu Tiernahrung. Neben dem Online-Einzelhandel betreibt Digitec Galaxus zehn Shops, die hauptsächlich als Abholpunkte für Kunden dienen.

Wachstum dank E-Commerce

Vor der Implementierung des ersten von mehreren Vanderlande-Systemen im Jahr 2017 handhabte Digitec Galaxus alle seine Waren manuell. Das enorme Wachstum des E-Commerce führte jedoch in kürzester Zeit zu der Notwendigkeit, in Automatisierung zu investieren. Daraus resultierten mittlerweile bereits zwei erfolgreich

abgeschlossene Projekte mit dem Generalunternehmer Vanderlande und einem dritten, das aktuell in Betrieb genommen wird.

Maßgeschneiderte Intralogistik

Am Beginn der erfolgreichen Partnerschaft stand die Automatisierung des Logistikstandortes in Wohlen im schweizerischen Kanton Aargau. Hier betreibt Digitec Galaxus auf einer auf 46.500 Quadratmeter erweiterten Fläche sein Lager für die Belieferung der Filialen und der Pick-up-Points sowie für die direkte Kundenbelieferung via Paketpost. Auf über 100 Kilometern Regallänge finden bis zu 1,5 Millionen Artikel Platz. Das sind gut doppelt so viele wie bisher im rein manuellen Lager. Somit ist es möglich, zwischen 200.000 und 300.000 verschiedene Artikel ständig auf Lager zu haben.

Schlanke Prozesse, maximale Flexibilität und optimale Raumnutzung sind die maßgeblichen Bedingungen für das Intralogistik-Konzept: Pick-Tower, automatisches Kleinteil- und Mittelgroßteil-Lager, Ware-zur-Person Kommissionierung und Konsolidierung bilden das Herzstück des Automatisierungskonzepts.

AKL mit Doppelfunktion / Lagerung auf Tablaren und Konsolidierung von Picktower-Artikeln in Behälter

In einem über 5.000 Quadratmeter großen Neubau wurde ein 16-gassiges und 18 Meter hohes automatisches Kleinteilelager (AKL) für mittelgroße Artikel realisiert, welches gleichzeitig auch eine Konsolidier-Funktion für bereits im Pick-Tower gepickte Artikel übernimmt. Hier ist Platz für 107.136

Tablare der Größe 600 x 800 Millimeter mit Kleinteilen (Midi-Artikel) in einfachtiefer Lagerung und/oder Behälter der Größe 600 x 400 Millimeter in doppeltiefer Lagerung. Die 18 Meter hohen Regalbediengeräte vom Typ Quickstore 3.2 sind jeweils mit zwei Teleskop-Lastaufnahmemitteln ausgestattet, um einen maximalen Durchsatz von 1.200 Tablaren / Behältern sicherzustellen.

Das AKL versorgt 14 Ware-zur-Person-Arbeitsplätze mit den mittelgroßen Artikeln des Digitec-Galaxus-Sortiments. Hohe Mitarbeiterproduktivität, fehlerfreies Arbeiten und Ergonomie lagen dem Design der Arbeitsplätze zugrunde. Die Arbeitsstationen sind in der Lage, sowohl die großen Tablare als auch die Behälter mit den Mini-Artikeln zu handhaben. So können alle Artikel eines Kunden- oder Filialauftrages an einem Arbeitsplatz zusammengeführt

werden. Jeder Arbeitsplatz ist mit einem Turmspeicher ausgestattet, der die Behälter und Tablare in der richtigen Auftragssequenz dem Mitarbeiter andient.

Pick-Tower für Kleinteile

Eine bestehende Halle wurde durch eine Bühnenkonstruktion aus Holz zu einem dreistöckigen Pick-Tower ausgebaut. Durch entsprechende Baumaßnahmen sind alle Ebenen des Pick-Towers mit Tageslicht versorgt und die Holzkonstruktion sorgt für eine freundliche und geräuscharme Arbeitsatmosphäre.

Im Pick-Tower kommissionieren die Mitarbeiter überwiegend Kleinteile wie Armbanduhren, IT-Zubehör oder T-Shirts aus den Fachbodenregalen. Die kommissionierten Behälter werden an sogenannten Bahnhöfen auf die Fördertechnik aufgegeben. Von dort

gelangen sie entweder gleich zu den Kollegen in der Verpackungsabteilung oder zunächst in den Konsolidierungspuffer. Von diesem fahren sie dann gemeinsam mit weiteren kommissionierten Behältern an einen der Ware-zur-Person-Arbeitsplätze. Eine Technikebene ver- und entsorgt die Behälter in den einzelnen Bahnhöfen über Lifte, die alle drei Kommissioniererebenen verbindet.

Erfolgreiche Partnerschaft

Im Verlaufe der zwei bereits realisierten sowie des laufenden Projektes hat sich zwischen den Teams der beiden Unternehmen eine auf Vertrauen und Respekt basierende partnerschaftliche und enge Zusammenarbeit entwickelt, die ihre Fortsetzung finden wird.

/// www.vanderlande.com

Trimodale Logistik intelligent nutzen



BOBE

Spedition



Bobo Spedition 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

TEUTO BRANDSCHUTZ UND SICHERHEIT GMBH

Änderung der Vorschrift zu Brandschutztüren und -tore

In Gebäuden sind Brandschutztüren und -tore zentral für den vorbeugenden Brandschutz. Als Feuerschutzabschlüsse schirmen sie die notwendigen Durchgänge zwischen den einzelnen Brandschnitten gegen den Durchtritt von Flammen, Hitze und Rauch ab. Sie sorgen damit auch für sichere Flucht- und Rettungswege. Im September 2019 treten neue Vorschriften in Kraft.



Brandschutztüren und -tore sind entsprechend den Vorgaben des Herstellers unter Beachtung des Prüfzeugnisses einzubauen und regelmäßig sachkundig zu kontrollieren, damit sie funktionsfähig bleiben. Bei falsch oder

schlecht gewarteten Türen und Toren droht über die Gefährdung von Menschen und Produktion hinaus der Verlust des Versicherungsschutzes. Verkeilen, Verstellen, Festbinden oder Ähnliches ist strafbar.

Änderung ab September 2019

Vom 1. September 2019 an dürfen Brandschutztüren und -tore nur noch auf Basis der DIN EN 16034 in Verkehr gebracht und verwendet werden. Das Verfahren der CE-Kennzeichnung auf Basis eines Klassifizierungsberichts nach EN 13501-2 ersetzt die bisher für den Einbau maßgeblichen allgemeinen bauaufsichtlichen Zulassungen und das allgemeine bauaufsichtliche Prüfzeugnis (abP) für Rauchschutzabschlüsse.

Einbau, Wartung und Instandhaltung von Feuerschutzabschlüssen – die Checkliste:

1. Brandschutztüren und -tore sind entsprechend der bauaufsichtlichen Zulassung (ab 1. September DIN EN 16034 und Klassifizierungsbericht EN 13501-2) sowie der dazugehörigen Einbauanleitung des Herstellers

zu setzen. Alle Dokumente müssen zur Kontrolle auf der Baustelle vorliegen. Zusätzlich ist die DIN 18093 (Einbau von Feuerschutzabschlüssen) zu beachten. Hinzu kommen Montage- und Wartungsanleitung, Übereinstimmungserklärung (Errichterbescheinigung) der Montagefirma und Zulassungsbescheid des DIBt. Lassen Sie sich diese Unterlagen geben. Sie sind wichtig zur Vorlage bei Behörden und Versicherungen. Wir händigen Ihnen solche Dokumente unaufgefordert aus.

2. Alle 12 Monate stehen sicherheitstechnische Prüfung und Wartung an. Zu beachten sind die ASR A1.7 Abs. 10.2, DIN 14677, Unfallverhütungsvorschriften sowie DIBt-Richtlinien und Prüfzeugnis des Herstellers. Prüfen dürfen laut ASR A1.7 nur Sachkundige.
3. Brandschutztüren und -tore haben selbstschließend zu sein. Falls sie betriebsbedingt offen gehalten werden müssen, sind Feststellanlagen erforderlich. Diese schließen im Brandfall automatisch. Feststellanlagen



Effiziente Maschinen für saubere Böden

Wir haben die Lösung für Ihr Reinigungsproblem.
Fordern Sie uns!

KÄRCHER

KÄRCHER CENTER SIELHORST

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



Fotos: Teuto Brandschutz

sind einmal monatlich durch den Betreiber oder dessen Beauftragten und einmal jährlich durch den Sachkundigen zu prüfen.

4. Instandsetzen von Feuer- schutzabschlüssen ist eine Sache für Spezialisten: Der ASR A1.7 Abs. 10.1 zufolge dürfen nur diejenigen an den Feuerabschlüssen arbeiten, die mit solchen Instandsetzungs-

arbeiten vertraut sind. Wichtig ist, dass die beauftragte Firma ausschließlich zugelassene Ersatzteile verwendet, damit Brandschutztüren und -tore ihre Qualifizierung behalten.

Die Arbeit von Teuto Brandschutz und Sicherheit GmbH beginnt schon vor dem Einbau von Brandschutztüren und -toren. Gemeinsam mit Ihnen

sehen wir uns die Örtlichkeiten an, prüfen unter anderem die Beschaffenheit der Wandanschlüsse und beraten, welches Fabrikat infrage kommt. Bei Einbau, Wartung und Instandhaltung halten wir alle rechtlichen Vorgaben ein, und wir liefern die Dokumentationen.

/// www.teuto-brandschutz.de

 <p>Qualität</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Integrierte Managementsysteme ■ Qualitätsmanagement DIN EN ISO 9001 ■ Entsorgungsfachbetriebe ■ Qualitätsbeauftragte 	 <p>Arbeitsicherheit</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Externe Sicherheitsingenieure nach ASiG ■ Arbeitsschutzmanagement SCC/SCP u. OHSAS (ISO 18001) ■ Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordinatoren, SiGeKo ■ Brandschutz 	 <p>Umwelt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Umweltmanagement DIN EN ISO 14001 u. EMAS ■ Betrieblicher Umweltschutz ■ Genehmigungsverfahren nach BImSchG ■ Beauftragte für Abfall/Gefahrgut/Immissionsschutz 	<p>Seit 1999 Ihr Partner für Beratungs- und Ingenieur- leistungen</p> <p>TERNION Management-Systeme</p>   <p>zertifiziert</p>
<p>TERNION Management-Systeme 49809 Lingen, Zur Laake 2</p>	<p>Tel.: 0591-96390-0 Fax: 0591-96390-22</p>	<p>managesys@ternion.de www.ternion.de</p>	

DER ALARM PROFI SICHERHEITSTECHNIK GMBH

Aktuelle Trends und gute Gründe für eine Alarmanlage mit Videoinstallation

Der Trend geht von "klassischen" Alarmanlagen mit Alarmaufschaltungen und Wachpersonal hin zu Systemen, bei der Alarmtechnik mit Videoüberwachung kombiniert wird.

Videosicherheitssysteme gehören heute an vielen Orten zum alltäglichen Bild.

Die Videoüberwachung dokumentiert



Fotos: DER ALARM PROFI

und speichert, während eine Alarmanlage den Einbruch erkennt. Eine Kombination beider Systeme ist die optimale Lösung. Diese modernen Sicherungssysteme der Alarm- und Videotechnik passen sich durch Ihre flexiblen Anwendungsmöglichkeiten von Klein- über Mittlere bis hin zu Gross- Objekten an. Ein weiterer entscheidender Vorteil ist Ihre Erweiterbarkeit. Eine kundenfreundliche Lösung ist eine Installation mit zusätzlicher Aufschaltung an eine Notrufleitstelle. Diese

NSL kann rund um die Uhr auf solche Ereignisse schnell reagieren, sowie gezielt die Lage bewerten und beurteilen. Es werden unverzüglich alle notwendigen Maßnahmen eingeleitet. Unser geschultes Fachpersonal bietet Ihnen eine kostenfreie Beratung vor Ort an und erstellt Ihnen ein ausführliches Angebot.

Wir sind Ihr Dienstleister in den Bereichen Alarmanlagen, Videotechnik und Brandschutz mit Sitz in Havixbeck.

Das persönliche Gefühl der Sicherheit ist unser Maßstab. Egal, ob das Einfamilienhaus oder die Gewerbeimmobilie, wir finden die optimale Lösung für Ihre Sicherheitsbedürfnisse. Ihre Fragen rund um das Thema Sicherheit stellen Sie an:

/// mail@der-alarm-profi.de



**DER
ALARM
PROFI**

**Alarmanlagen
Brandschutz
Videoüberwachung
Nebeltechnik**

Telefon 02507-988 60 81
www.deralarmprofi-muensterland.de



ONE IDENTITY

Identity- und Access-Management: Die wichtigsten Aspekte auf einen Blick

In der Cybersecurity gibt es keine „One-size-fits-all“-Lösungen. Gerade beim Identity- und Access-Management ist es oft so, dass die spezifischen Prozesse, Richtlinien und Verfahren für die sich ein Unternehmen entscheidet ebenso maßgeschneidert sind, wie die eingesetzten Software-Lösungen.

Projekte scheitern oft daran, dass Unternehmen den tatsächlichen Wert ihrer digitalen Informationen nicht richtig ein- und die Notwendigkeit für ein gut aufgesetztes Identity- und Access-Management unterschätzen. So kommt es gar nicht so selten vor, dass Lösungen ausgewählt werden, die unnötig komplex oder teuer sind im Verhältnis zu den Daten, die sie schützen und den Risiken, denen diese ausgesetzt sind.

Identity Governance und Administration (IGA)

Identity Governance und Administration, kurz IGA, ist ein Überbegriff, der sämtliche IAM-Maßnahmen umfasst, die ein Unternehmen ergreifen kann Benutzer und deren Berechtigungen zu verwalten. Es muss sichergestellt und nachweisbar sein, dass der Nutzer die richtigen Zugriffsberechtigungen innehat, und dass die Berechtigungen korrekt sind. Richtig verstanden und umgesetzt bedeutet IGA, dass ein Unternehmen die Kontrolle über sämtliche Identitäten und die damit verbundenen Berechtigungen ausübt. Dazu zählt der Zugriff auf Anwendungen ebenso wie auf Daten und die Nutzung privilegierter Konten. Eine solide Governance senkt die Risiken und ermöglicht eine weit bessere Zugriffssteuerung. Egal, ob on-premises, in der Cloud oder in hybriden Umgebungen.

Benutzername und Passwort

Die simple Kombination aus Benutzernamen und Passwort ist erwiesenermaßen eine der unsichersten Methoden zur Authentifizierung. Nichtsdestotrotz halten viele Unternehmen an dieser Methode fest. Vor allem, weil sie bei stärkeren Authentifizierungsmethoden an die zusätzlichen Kosten denken oder wachsende Komplexität fürchten. Manche Unternehmen wiegen sich in dem Glauben, dass ihre Informationen für Cyberkriminelle nicht interessant sind. Die Erfahrung hat aber gezeigt, dass jede Datenschutzverletzung für einen Hacker wertvoll sein und ihm Zugriff auf die Netzwerke von Kunden oder Lieferanten für weitere kriminelle Aktivitäten verschaffen kann. Aus diesem Grund hat der Staat Kalifornien jüngst einen Gesetzesentwurf ver-

abschiedet. Er soll die Nutzung einfacher Anmeldeinformationen wie etwa die Kombination aus Benutzername und Passwort ab 2020 unter Strafe stellen. Die Richtlinie betrifft in erster Linie Fertigungsunternehmen. Diese sollen verpflichtet werden für ihre Produkte und Geräte einen sichereren Ansatz zu wählen als die oftmals gängigen Standardeinstellungen ab Werk. Das Gesetz schreibt vor, dass in Zukunft jedes internetfähige Gerät mit einem einzigartigen Passwort versehen sein soll oder aber der Nutzer bei Inbetriebnahme seine eigenen Log-in-Daten einstellen muss.

Active Directory (AD)

Active Directory ist die Plattform, die am häufigsten genutzt wird um Zugriffsberechtigungen zu vergeben und den Zugriff zu prüfen. Unternehmen sind über Active Directory in der Lage Zugriffsberechtigungen für eine große Zahl



Fotos: One Identity

Susanne Haase, Senior Solutions Architect bei One Identity



DETEKTEI
Rolf Raschke

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

von Benutzern zuzuweisen und zu verwalten. Dazu werden die Nutzer im Active Directory in Gruppen aufgenommen. Jeder Gruppe werden spezifische Zugriffsberechtigungen zugewiesen, die sich auf die Mitglieder vererben. Active Directory ist auch für zahlreiche Anwendungen innerhalb des Netzwerks die maßgebliche Instanz für Authentisierung und Autorisierung. Dieser zentrale Ansatz erleichtert es - abgesehen von der Berechtigungsvergabe - grundlegende Einstellungen wie etwa Sicherheits-Updates vorzunehmen. Allerdings sind die im AD nativ vorhandenen Werkzeuge für Identity Governance und Administration wenig benutzerfreundlich und außerordentlich fehleranfällig. Es sind also zusätzliche Werkzeuge interessant, mit deren Hilfe sich die Administration leichter und sicherer gestalten lässt.

Self-Service bei der Passwortvergabe

Worunter die Mitarbeiter im Helpdesk vermutlich am meisten stöhnen sind die nie enden wollenden Anfragen der Benutzer ein Passwort zurückzusetzen oder den Zugriff auf ein versehentlich gesperrtes Konto wiederherzustellen. Der Trend zu verschärften Passwortrichtlinien und die Vorgaben, Anmeldeinformationen besser als zuvor zu schützen, haben das Problem eher vergrößert als gelöst. Allerdings gibt es inzwischen Tools, welche die Zahl der Helpdesk-Anrufe deutlich verringern. Nämlich sichere Self-Service-Portale, über die der Nutzer die Passwortvergabe umsetzen kann.

Rollenbasierte Provisionierung und Zugriffskontrolle

Die Mehrheit der Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern verwendet eine rollenbasierte Zugriffskontrolle (engl. RBAC). Dabei wird der Zugriff auf Systeme und Applikationen beispielsweise gemäß der Position, Funktion oder Projektzugehörigkeit eines Nutzers definiert und verwaltet. Diese Zugriffsberechtigungen werden dann in Gruppen und je nach Rollenkonzept wiederum in Rollen gebündelt. Je nach Reifegrad eines Unternehmens auf dem Weg zur IAG können diese Rollen dem Nutzer auch automatisiert zugewiesen und entzogen werden. Auslöser hierbei sind dann Informationen, die aus führenden Systemen, wie zum Beispiel aus der Personalverwaltung übernommen werden.

Multifaktor-Authentifizierung (MFA)

Multifaktor-Authentifizierung (MFA) hat sich inzwischen bei vielen Produkten im Consumer-Bereich wie etwa bei E-Mail, Mobiltelefonen und Bankkonten durchgesetzt. Ziel ist es, über die übliche Kombination aus Benutzername und Passwort hinaus, eine zusätzliche Sicherheitsebene einzuziehen. Inzwischen sorgen benutzerfreundliche Anwendungen dafür, dass mehr Sicherheit nicht auf Kosten der Produktivität geht. Smartphone-basierte Freigabe und Fingerabdruckererkennung sind nur zwei Beispiele wie Unternehmen effektiv eine zusätzliche Sicherheitsebene installieren können, ohne die Mitarbeiter einzuschränken. Aber nicht nur im Consumer-Bereich ist die MFA für Unternehmen ein wichtiger Bestandteil des Identity und Access Managements um den Zugriff sicherer zu gestalten.

Passwort-Management privilegierter Konten

So ziemlich alle Systeme arbeiten mit hochberechtigten Benutzerkonten für die Systemadministration, deren Log-in-Daten üblicherweise von mehreren Administratoren genutzt werden. Es ist enorm wichtig und auch aus Compliance Gründen unerlässlich, diese Anmeldedaten gesondert und zusätzlich abzusichern und in der IAM-Strategie zu berücksichtigen. Üblicherweise speichern Lösungen für die Passwortverwaltung administrativer Konten die Passwörter in einem gesicherten Bereich, wie einem virtuellen Safe. Herausgegeben werden sie nur auf Anfrage und einem bestimmten Genehmigungs-Workflow folgend. Nach jeder Nutzung und in regelmäßigen Intervallen werden die Passwörter automatisiert geändert. Dies gewährleistet, dass außerhalb der Nutzung niemandem das aktuelle Passwort eines Systems bekannt ist.

Session Management privilegierter Konten

In Kombination mit der sicheren Passwortverwaltung für privilegierte Konten bietet das Session Management zusätzliche Kontrolle. Stellt man sich das zu schützende System wie ein Haus vor, in dem sich die Wertgegenstände befinden, ist das Management privilegierter Passwörter der Verwalter der Schlüssel zur Eingangstür und das Session Management die im Haus an jeder Stelle angebrachten Kameras. Die einzelnen Arbeitssitzungen der Administratoren, der externen Anbieter und Hochrisiko-Nutzer werden gesteuert, überwacht und aufgezeichnet. Solche Aufzeichnungen sind für forensische Analysen der IT immens wichtig, denn sie gestatten es, Aktivitäten innerhalb eines Systems nachzuvollziehen und nach bestimmten Vorfällen zu durchsuchen. Inzwischen üben regulatorische Stellen mehr Druck auf Unternehmen aus, Sitzungen aufzuzeichnen, die privilegierte Zugriffsberechtigungen erfordern. Damit rücken diese Lösungen immer mehr in den Fokus des Interesses.

/// Susanne Haase, www.oneidentity.com

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

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



www.meisterstueck.de · gewerbepark@meisterstueck.de

TÜV NORD GROUP

Wie IT- und Datenschutzbeauftragte gemeinsam mehr erreichen können

IT-Sicherheit und Datenschutz werden immer wichtiger und können nicht getrennt voneinander existieren. Ein Zusammenspiel ist angesichts unterschiedlicher Ziele jedoch nicht immer einfach. Zwei ausgewiesene Experten und Referenten der TÜV NORD Akademie geben Tipps, wie IT-Sicherheits- und Datenschutzbeauftragte besser zusammenarbeiten können.

Spätestens seit dem verbindlichen Inkrafttreten der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) im Mai 2018 hat Datenschutz für viele deutsche Unternehmen eine neue Relevanz bekommen. Insbesondere bei Online-Unternehmen wird ein funktionierender Datenschutz als Herausstellungsmerkmal verwendet, um Vertrauen zu gewinnen. Vielerorts herrscht aber oft noch Unkenntnis über relevante Bestimmungen des Datenschutzes und welche Herausforderungen im Zusammenspiel mit der IT Sicherheit bestehen. Beide Bereiche beschäftigen sich mit dem Schutz von Daten. Und wenngleich es grundsätzliche Unterschiede zwischen den Bereichen gibt, bestehen auf der anderen Seite – nicht zuletzt begründet durch die DSGVO – auch starke Überschneidungen, die von Unternehmen genutzt werden können, um ihre Effizienz zu steigern.

Unterschiedliche Risikobewertung

Verschlüsselungen, Zugriffsberechtigung, IT-Notfall-Konzepte – klassische Bereiche, die eigentlich der IT-Sicherheit zuzuordnen sind, erhalten durch die DSGVO auch eine Bedeutung für den Datenschutz. Eine der Herausforderungen: IT-Sicherheit und

Datenschutz definieren unterschiedliche Risiken und haben deshalb unterschiedliche Schwerpunkte. In der IT-Sicherheit will man wirtschaftliche Werte eines Unternehmens schützen, zum Beispiel wichtige Prozesse oder Rezepturen. Beim Datenschutz stehen hingegen die Persönlichkeitsrechte von Menschen im Vordergrund. Entsprechend verschieben sich die Prioritäten. Wenn IT-Sicherheitsbeauftragte zum Beispiel bestimmte Analysen für mehr Sicherheit durchführen möchten, könnte der Datenschutz aus Persönlichkeitsschutzrechten dagegen stehen. Umgekehrt könnten Datenschutzbeauftragte die neueste Version eines Programms fordern, das sich aus IT-Sicht aber negativ auf die Virenschutzergebnisse auswirkt.

Welche Schritte müssen Unternehmen ergreifen?

„Entgegen der allgemeinen Wahrnehmung ist der Datenschutzbeauftragte nicht in der Verantwortung, Prozesse umzusetzen. Seine Aufgabe liegt darin, zu überprüfen und zu beraten“, erklärt Seminarleiter Karsten Schulz vom IT-Dienstleister Datenschutz.systems. „Beide Parteien sollten sich zunächst zusammensetzen und klären, wo es Handlungsbedarf und gemeinsame Schnittstellen gibt.“ Denn um eine Umgebung zu schaffen, in der Datenschutz und IT-Sicherheit gut harmonieren, müssen die jeweiligen Beauftragten sich gegenseitig beraten und gemeinsam nach Lösungen suchen. Für solche Erkenntnisse braucht es gegenseitiges Verständnis. „Wenn beide nicht miteinander spre-



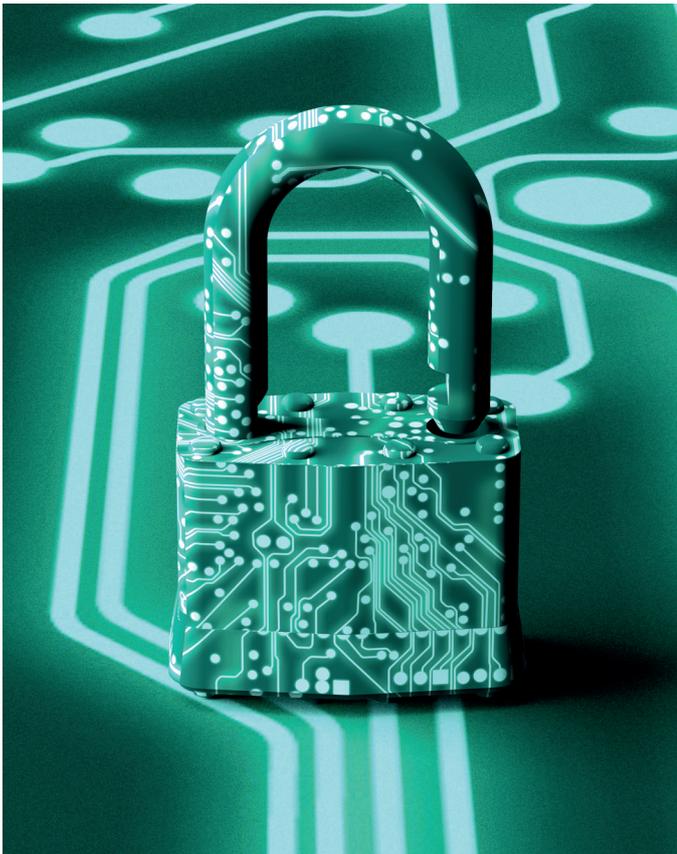
TEUTO[®]
Brandschutz und Sicherheit
Ein Unternehmen der CWS-boco Gruppe

Betrieblicher Brandschutz – für die Sicherheit Ihrer Mitarbeiter und Ihres Unternehmens

Unser aktuelles Schulungsangebot in Bielefeld:

- > **Ausbildung zum Brandschutz Helfer nach ASR A2.2**
am 20.09.2019 und 15.11.2019
(jeweils von 9 bis 15 Uhr)
- > **Brandschutzunterweisung nach ASR A2.2**
auf Anfrage

Nähere Infos und Anmeldung unter www.teuto-brandschutz.de/schulungen oder Tel.: 05 21 / 9 88 98-0
TEUTO Brandschutz und Sicherheit GmbH · Grafenheider Straße 103 · D-33729 Bielefeld



chen, habe ich betriebswirtschaftliche Risiken, aber auch immer Risiken für betroffene Personen“, erklärt Schulz. Neben diesen Herausforderungen gibt es aber auch Synergien. „Die DSGVO fordert ein Management im Datenschutz“, sagt Seminarleiter Dr. Ralf Kollmann von der Unternehmensberatung FIDES IT Consultants. „Auf der IT-Seite wird in gut organisierten Unternehmen bereits ein strukturiertes IT-Sicherheitsmanagement betrieben. Hier können Synergien auftreten, denn viele Strukturen der Informationssicherheit lassen sich auch im Management des Datenschutzes verwenden.“

Aus Seminaren und Beratungen in Unternehmen, haben die beiden Experten einige Praxisbeispiele gesammelt, wie sich Synergien am besten nutzen lassen.

Checkliste für eine gute Partnerschaft zwischen IT-Sicherheit und Datenschutz:

1. Bestandsaufnahme: Beide Seiten ermitteln getrennt voneinander ihren Bedarf: Wo bestehen Risiken? Was fordern die Aufsichtsbehörden? etc.
2. Interessenskonflikte überwinden: z. B. wenn aus IT-Sicht bestimmte Analysen notwendig sind, die aus Datenschutzsicht Persönlichkeitsrechte verletzen.
3. Auf Augenhöhe sprechen: Datenschutzbeauftragte müssen in der Lage sein, die technische Sprache der

Mitarbeitenden im IT-Bereich zu verstehen. IT-Beauftragte müssen wichtige Aspekte des Datenschutzes kennenlernen.

4. Gemeinsamkeiten erkennen: Zum Beispiel, dass IT-Sicherheit nicht nur zur Wahrung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen, sondern auch aus Datenschutzsicht erforderlich ist.
5. Stärken herausarbeiten: Etwa mit ausgewiesenem IT- und Datenschutz Wettbewerbsvorteile generieren, Vertrauen beim Kunden gewinnen.
6. Schnittstellen analysieren, Zuständigkeiten definieren: Bei welchen Aufgaben muss der oder die Datenschutzbeauftragte dazugeholt werden? Wer hat welche Kompetenzen? Ist sichergestellt, dass Datenschutzbeauftragte systematisch einbezogen werden?
7. Maßnahmenplan erstellen: Der Maßnahmenplan muss IT-Sicherheit und Datenschutz gleichermaßen gerecht werden und beispielsweise festlegen, dass neue Software nur nach Freigabe beider Seiten angeschafft wird.
8. Aufgaben clustern: Sowohl die Geschäftsleitung als auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen notwendige Maßnahmen nachvollziehen können.
9. Akzeptanz schaffen: Die Geschäftsleitung muss die Relevanz der Umsetzung erkennen und beiden Beauftragten den Rücken stärken. Die Mitarbeitenden sollten bei der Einführung neuer Verfahren und Programme „abgeholt“ und mit möglichen Bedenken ernst genommen werden.
10. Gemeinsam gewinnen: Durch gute Zusammenarbeit Bußgelder und Reputationsverlust vermeiden.

Die TÜV NORD Akademie bietet für Unternehmen Unterstützung für die Praxis an. Genauere Informationen erhalten Interessierte hier:

- IT-Grundlagen und IT-Sicherheit für Datenschutzbeauftragte (für Datenschutzbeauftragte)
- Datenschutz – EU-Grundverordnung (EU-DSGVO) UND Informationssicherheit (für Informationssicherheitsbeauftragte)

/// www.tuev-nord-group.com

ANLAGENBAU

Wieneke-Anlagenbau und Verfahrenstechnik GmbH

📄 Groppendiek 6 33014 Bad Driburg
 ☎ +49 5253 9848-0 📠 +49 5253 9848-98
 ✉ info@wieneke.de
 🌐 www.wieneke.de

FÖRDERTECHNIK

HaRo Anlagen- und Fördertechnik GmbH

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

AUTOHAUS



Ibbenbüren | Lengerich | Warendorf | Emsdetten | Münster | Rheine

SIEMON GmbH

📄 Osnabrücker Str. 301 49479 Ibbenbüren
 ☎ +49 5451 9910-0 📠 +49 5451 9910-10
 ✉ info@autohaus-siemon.de
 🌐 www.autohaus-siemon.de

GEBRAUCHTWAGEN, VOLKSWAGEN

TradePort Ostwestfalen

Premium Gebrauchtwagen



Nutzfahrzeuge

TradePort Ostwestfalen Volkswagen Gebrauchtfahrzeughandels und Service GmbH

📄 Vlothoer Str. 128 32547 Bad Oeynhausen
 ☎ +49 5731 75598-0 📠 +49 5731 75598 -10
 ✉ tradeport-ostwestfalen@volkswagen.de
 🌐 www.tradeport-ostwestfalen.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

HALLENBAU

Stahlhallen Janneck GmbH

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

DRUCKEREI

Press Medien

Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

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

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

Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH

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

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

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

IT SYSTEMHAUS



MODUS Consult AG

📄 James-Watt-Str. 6 33334 Gütersloh
 ☎ +49 5241 9217-0 📠 +49 5241 9217-400
 ✉ contact@modusconsult.de
 🌐 www.modusconsult.de

MESSEN & KONGRESSE



A2 Forum Management GmbH

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

QUALITÄTSSICHERUNG

BOBE Industrie-Elektronik

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

RECYCLING

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

SICHERHEITSMANAGEMENT

TERNION Management Systeme

☒ Zur Laake 2 49809 Lingen
☎ +49 591 96390-0 ☎ +49 591 96390-22
✉ managesys@ternion.de
🌐 www.ternion.de

SICHERHEITSTECHNIK

DER ALARM PROFI Sicherheitstechnik GmbH

☒ Lütke Feld 9 48329 Havixbeck
☎ +49 2507 98860-81
✉ info@der-alarm-profi.de
🌐 www.der-alarm-profi.de

SOFTWAREENTWICKLUNG

Solunar GmbH

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

SPEDITIONEN



Georg Boll GmbH & Co. KG

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



BOBE Speditionen GmbH

☒ Meierweg 3 32108 Bad Salzuflen
☎ +49 5222 9270-0 ☎ +49 5222 9270-9100
✉ info@bobe.de
🌐 www.bobe.de

STRAHL- UND BESCHICHTUNGSTECHNIK

Prekwinkel Strahl- und Beschichtungstechnik GmbH

☒ Grüne Str. 129 32052 Herford
☎ +49 5221 720-28 ☎ +49 5221 73799
✉ info@prekwinkel-herford.de
🌐 www.prekwinkel-herford.de

STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

>> DIE SCHATZTRUHE << Heim & Garten Die Schatztruhe ist ein Unternehmen der Müsing GmbH & Co.KG mit Sitz in Bielefeld

☒ Detmolder Str. 627 33699 Bielefeld
☎ +49 521 92606-0 ☎ +49 521 92606-36
✉ info@sonnenpartner.de
🌐 www.sonnenpartner.de

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



JABRO GmbH & Co. KG | Technischer Übersetzungsservice

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

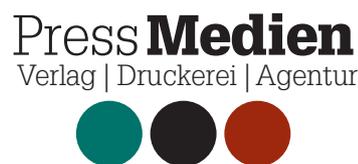
TELEKOMMUNIKATION



EWE TEL GmbH

☒ Cloppenburger Straße 310 26133 Oldenburg
 ☎ +49 441 8000-3243
 ✉ business@ewe.de
 🌐 www.ewe.de

VIDEOPRODUKTIONEN



Press Medien GmbH & Co. KG

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

VERPACKUNG

**KIPA Industrie-Verpackungs GmbH
 Zentrale Bielefeld**

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

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

VERPACKUNGEN

LICEFA GmbH & Co. KG

☒ Lemgoer Str. 11 32108 Bad Salzuflen
 ☎ +49 5222 2804-0 ☎ +49 5222 2804-35
 ✉ info@liceфа.de
 🌐 www.liceфа.de

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

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

Wir begleiten Sie in die neue,
digitale Welt.



Next Level Business IT

MODUS
CONSULT

Die Experten für ganzheitliche Business IT in der Fertigungsindustrie
in der Region. www.modusconsult.de