



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

06 | 2025 | EUR 8,50 | 44861



Leaders Talk:

Christian Lüdeking

Freundeskreis

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

Aktuelles Projekt:

- ABT Abruchtechnik
- Recruiting-Kampagne
- Karriere Website
- Vermarktung

abt-karriere.de



ZUR EU-BINNENMARKTSTRATEGIE:

"Mehr Ehrgeiz zeigen und die Marktüberwachung stärken"

Zur EU-Binnenmarktstrategie der EU-Kommission, die in dieser Woche vorgestellt wird, sagt VDMA-Hauptgeschäftsführer Thilo Brodtmann:

Ein ehrgeiziger und umfassender Plan für den EU-Binnenmarkt ist gut, aber auch längst überfällig. Zu lange hat die politische Aufmerksamkeit für die Vertiefung des Binnenmarkts gefehlt, die aber für seine Bedeutung und wirtschaftliches Potenzial nötig ist.“

„Der europäische Maschinenbau gründet seinen globalen wirtschaftlichen Erfolg auf einen starken und funktionierenden EU-Binnenmarkt. Zahlreiche Probleme, wie die Hürden bei der Arbeitnehmerentsendung und die unterschiedlichen Regeln für die Unternehmensgründung müssen endlich angepackt werden.“

„Leider ist die EU-Binnenmarktstrategie in vielen Details noch sehr vage. Jetzt gilt es, viele dicke Bretter zu bohren und noch mehr Ehrgeiz zu zeigen. Eine Priorität muss die Verbesserung der Marktüberwachung sein. Auch gut gemeinte und harmonisierte Regeln werden zum Bumerang für die Wettbewerbsfähigkeit, wenn sie von Drittstaaten unfair unterlaufen werden.“



Thilo Brodtmann, VDMA-Hauptgeschäftsführer

/// www.vdma.org

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

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
 - Produktionshallen
 - Bürogebäude
- Schlüsselfertig*



Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 05231-91025-0 • info@maass-industriebau.de • www.maass-industriebau.de

INHALTSVERZEICHNIS

/// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 10 Gewinnen, binden, begeistern: Erfolgsstrategien gegen den Fachkräftemangel
- 11 AGIS diskutiert zu Beginn der neuen Legislaturperiode Reformvorschläge zum Insolvenzrecht
- 12 Wann Sie ein Inkassounternehmen beauftragen sollten
- 13 Digitale Barrierefreiheit – Handlungsbedarf für Online-Shops und Internetseiten

/// MARKETING | EVENT | MESSEN

- 16 Erfolgsfaktor Sichtbarkeit: So zeigen Unternehmen, was in ihnen steckt
- 18 Erlebnis pur: Adventuregolf in Paderborn – Spaß für alle Altersklassen!

/// TITELTHEMA

- 20-26 Leaders Talk: Christian Lüdeking

/// IKT | OFFICE

- 28 AGFEO präsentiert das Headset Infinity Mono und das T 17 SIP

/// FOCUS

- 05 Zukunftsfähig durch Transformation
- 08 CVE® bringt innovative Kastenwagen-Innenausstattung ins Autohaus

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 30 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

Anzeigenpreisliste Nr. 33/Januar 2025

Druck

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

Erscheinungsweise

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

Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegt eine Vollbeilage der Firma Schultz GmbH & Co. KG bei.
EINRICHTUNGEN unter www.schultz.de

TECHNOTRANS-HAUPTVERSAMMLUNG

Zukunftsfähig durch Transformation

Die Hauptversammlung der technotrans SE hat heute die Ausschüttung einer Dividende von 0,53 € je Aktie beschlossen. Darüber hinaus wählten die Aktionärinnen und Aktionäre Karin Sonnenmoser als neue Vertreterin der Anteilseigner in den Aufsichtsrat und billigten die Vergütungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat.

Der Vorstand betonte in seinen Reden die hervorragenden Zukunftsperspektiven und die Resilienz des Konzerns. Maßgeblich dafür ist das Effizienzprogramm ttSprint, das technotrans durch eine neue, marktorientierte Organisationsstruktur agiler, kundennäher und krisenfester macht. Dies zeigt sich auch durch einen starken Start in das neue Geschäftsjahr 2025: Im 1. Quartal erreichte technotrans einen Konzernumsatz von 60 Mio. € bei einer EBIT-Marge von 6,7 %. Der Vorstand bestätigte die Prognose für das Geschäftsjahr 2025, einen Konzernumsatz in einer Bandbreite zwischen 245 und 265 Mio. € bei einer EBIT-Marge zwischen 7 und 9 % zu erzielen.

„Mit der Transformation im vergangenen Jahr haben wir die Weichen für nachhaltiges und profitables Wachstum gestellt und sind nun resilienter und zukunftsfähig“, sagte Michael Finger, CEO der technotrans SE, im Rahmen der Veranstaltung.

Zukunftsfähig durch Transformation

Die Vorstandsmitglieder Michael Finger (CEO) und Natascha Sander (CFO) stellten in ihren Reden heraus, wie die konsequente Transformation des technotrans-Konzerns Werte schafft: Die Profitabilität konnte im schwierigen konjunkturellen Umfeld im Jahresverlauf 2024 sukzessive gesteigert werden – bis auf eine bereinigte EBIT-Marge von 8,7 % im 4. Quartal. Trotz eines konjunkturbedingt gesunkenen Konzernumsatzes im Geschäftsjahr 2024 erzielte der Konzern bereinigt um temporäre Aufwendungen für Abfindungen und die Neuorganisation eine EBIT-Marge von



Vorstand und Aufsichtsrat: v. l. Thorbjørn Ringkamp, Michael Finger, Karin Sonnenmoser, Natascha Sander, Florian Herger, Peter Baumgartner, Dr.-Ing. Gottfried H. Duliné und Andre Peckruhn.

6 %. Im Ergebnis zeigen sich erste Effekte des erfolgreich umgesetzten Effizienzprogramms ttSprint, der neuen marktorientierten Organisation, der kontinuierlich an Bedeutung gewinnenden Technologiekompetenz sowie der stringenten Ausrichtung auf wachstumsstarke Märkte – allen voran Energy Management. Mit Flüssigkeitskühlungen für Datacenter sowie Batterie-Thermodenagementsystemen für E-Busse und für Schienenfahrzeuge liefert technotrans notwendige Lösungen für globale

/// www.technotrans.de

Warum Du als Nutzfahrzeug-Verkäufer mit CVE® arbeiten solltest:

Im Wied 9, Bartrup

05263 - 900 980

info@cve-kg.de



Commercial Vehicle
Equipment

Entwicklung - Produktion - Vertrieb

- Mehrwert beim Verkauf
- Leasing-Vorteil
- Einfache Montage
- Verbindlichkeit

Thomas Scheiwe nach 18 Jahren als Obermeister ver-abschiedet – Adrian Hersing übernimmt Amt

Nach zwei Jahrzehnten an der Spitze der Dachdecker-Innung Warendorf wurde Thomas Scheiwe jetzt im Rahmen einer feierlichen Innungsversammlung verabschiedet. Mit großem Dank und viel Applaus würdig-ten Mitglieder, Kollegen und Verbandsvertreter das außergewöhnliche Engagement des lang-jährigen Obermeisters. Scheiwe habe sich in den ver-gangenen 18 Jahren als Obermeister in besonderer Weise für die Belange des Dachdecker-Handwerks eingesetzt – von der Nach-wuchsförderung, der Aus-bildung über die Vertretung der Innungsinteressen bis hin zur Weiterentwicklung des Berufsstandes auf Landesebene, würdigte Frank Tischner die Ver-dienste des scheidenden Obermeisters.



📷 v.l. KH-Hauptgeschäftsführer Frank Tischner, ZVDH-Vizepräsident Dirk Sinder-mann, Obermeister Adrian Her-sing, Ehrenobermeister Thomas Scheiwe mit Ehe-frau Heike Scheiwe, Fritz-Marius Sybrecht (Hauptgeschäftsführer des Landesin-nungsverbands des Dachdeckerhandwerks Westfalen), Ann-Kristin Erdmann (Bereichsleiterin Innungen KH Steinfurt Warendorf), stv. Obermeister Hans-Edgar Behrens. Foto: Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf



Nachhaltige Logistik gemeinsam gestalten – Dritter Arbeitskreis Logistik tagt in Bramsche

Unter dem Motto „Grenzenlos nachhaltig in der Region Osnabrück/Steinfurt“ fand der dritte Arbeitskreis Logistik im Rathaus der Stadt Bramsche statt. Rund 20 Vertreterinnen und Vertreter aus Kommunen, Wirtschaftsförderungen und Wissenschaft nutzten die Gelegenheit zum intensiven Austausch über nachhaltige Gewerbeimmobilien und zukunftsfähige Vergabekriterien. Eröffnet wurde die Veranstaltung von Patrick Ulbert von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Osnabrücker Land mbH und Klaus Sandhaus von der Stadt Bramsche. Beide betonten die Bedeutung des Formats für den interkommunalen Dialog zum Thema Gewerbeflächen. Prof. Dr. Kim Schumacher von der Universität Osnabrück berichtete im Anschluss über aktuelle Entwicklungen im Projekt Logist.Plus, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird und in dessen Rahmen die Veranstaltung stattfand. Christina Suthe vom Kompetenznetzwerk Individual-logistik e.V. stellte ein im Projekt entwickeltes Schulungskonzept für die nachhaltige Gestaltung von Unternehmensstandorten vor, welches in Unter-nehmen und Kommunen bereits überaus positive Resonanz hervorgerufen hat.

📷 Foto: Magdalena Knappik / Stadt Osnabrück

Ausverkauftes Haus: Der erste Performance Summit zeigt viele Wege aus der derzeitigen Wirtschaftskrise

Am Donnerstag, dem 15. Mai fand in Bielefeld der erste Performance Summit statt. Eingeladen wurde von der Valuedesk GmbH, Bielefelder Unternehmen für Performance-Management. Hochkarätige Gäste wie Frauke von Polier, Chief People Officer von Viessmann und Prof. Dr. Ronald Gleich von der Frankfurt School of Finance präsentierten vor über 100-C-Level-Entscheidern, wie sie Deutschlands Wirtschaft wieder



leistungsfähig machen. Das Event hat aus ganz unterschiedlichen Per-spektiven gezeigt, wie Unternehmen Leistung & Effizienz denken und op-timieren können.

📷 Torsten Bendlin, CEO und Grün-der von Valuedesk sowie Gastgeber (Foto: Valuedesk)



Dem Traumberuf auf der Spur

Was interessiert mich und welchen Beruf soll ich wählen? Bei welchem Unternehmen kann ich meine Ausbildung machen? Wie sind die Voraussetzungen für meinen Wunschberuf? Am Übergang von der Schule in den Beruf stehen Jugendliche vor vielen Fragen. Eine Gelegenheit, Antworten zu bekommen – und vielleicht sogar den ersten Schritt in Richtung Traumberuf zu machen – bietet die bewährte Ausbildungsmesse „Azubis werben Azubis“ am 13. Juni von 8 bis 13 Uhr bei der Poggemann GmbH in Bad Iburg. Rund 550 Schülerinnen und Schüler werden erwartet, die insgesamt 56 Unternehmen aus dem südlichen Osnabrücker Land kennenlernen können. Organisiert wird die Berufsorientierungsmesse von der Servicestelle Schule-Wirtschaft, dem ArbeitgeberService der MaßArbeit, dem Leader-Regionalmanagement Südliches Osnabrücker Land, dem Unternehmen Poggemann und der Stadt Bad Iburg. Bereits zum 16. Mal findet die Messe in der Region statt.

Freuen sich die Ausbildungsmesse in Bad Iburg (v.li.): Alexej Sotke (ArbeitgeberService MaßArbeit), Annika Schütte (Servicestelle Schule-Wirtschaft MaßArbeit), MaßArbeit-Vorstand Lars Hellmers, Bad Iburgs Bürgermeister Daniel Große-Albers, Sandra Poggemann und Rainer Poggemann (Geschäftsführer Poggemann GmbH), Christina Götz (Leader Regionalmanagement Südliches Osnabrücker Land), Marina Mindrup (Ausbildungslotsin MaßArbeit), Ulf Korte (Ausbildungsbeauftragter Poggemann GmbH) Foto: Miriam Loeskow-Bücker / MaßArbeit



HARTING eröffnet neues Technologiezentrum im „Indischen Silicon Valley“

Die HARTING Technologiegruppe baut ihre Präsenz in Indien weiter aus: nach der Gründung eines Vertriebsbüros in Chennai im Jahr 2005 und der Eröffnung eines Produktionswerks 2022, folgte nun die Einweihung eines Technologiezentrums mit Fokus auf Forschung und Entwicklung. Das Ziel: die Nachfrage nach fortschrittlichen Steckverbinderlösungen in der Region kundennah bedienen und den wachsenden Anforderungen im asiatischen Raum gerecht werden.

Eröffnung des neuen HARTING Technologiezentrums in Bangalore, Indien durch: Philip Harting, CEO HARTING Technologiegruppe, Mabel Low, Managing Director HARTING Singapur und APAC, Jacob Chandy, Managing Director HARTING India, Karthikeyan Bhuvanesh, Managing Director der Produktionsanlagen in Indien. (Foto: HARTING Technologiegruppe)

Push für die Lehre an der HSBI

Die jüngste Förderrunde der Stiftung Innovation in der Hochschullehre bescherte der Hochschule Bielefeld (HSBI) einen Doppelerfolg: Als eine der wenigen Hochschulen bundesweit konnte sich die HSBI mit gleich zwei Anträgen durchsetzen. Insgesamt schüttet der Mittelgeber über einen Zeitraum von bis zu sechs Jahren 480 Millionen Euro aus. Gefördert werden 119 der 227 antragstellenden Projekte zur Lehrarchitektur, um die „Struktur und Kultur des Lehrens und Lernens neu zu gestalten“, wie es von der Stiftung heißt.



Dieses Ziel hat die HSBI für sich interpretiert und konnte so mit einem eigenen und einem Verbundantrag punkten: Das HSBI-eigene Projekt „flexibel, kompetent, begleitet – neue Wege wagen“ (FlexKom) zielt darauf ab, ein Mehrebenenkonzept für flexible Curricula und differenzierte Lernwege zu entwickeln. Das Verbundprojekt „DualHoch3“, das die HSBI gemeinsam mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, der Dualen Hochschule Sachsen und der TH OWL eingereicht hat, entwickelt innovative Modelle und Best Practice-Ansätze für duale Studienangebote.

„Große Chancen, HSBI-Lehrangebot zukunftsfähig weiterzuentwickeln“: HSBI Präsidentin Prof. Dr. Ingeborg Schramm-Wölk. (Foto: Studio Hirschmeier/HSBI)

CVE COMMERCIAL VEHICLE EQUIPMENT GMBH & CO. KG

CVE® bringt innovative Kastenwagen-Innenausstattung ins Autohaus – Mehrwert für Verkauf und Leasing

Kastenwagen und Transporter sind tägliche Arbeitsmittel für Handwerker, Dienstleister und Flottenbetreiber.

Doch oft verlassen diese Fahrzeuge das Autohaus als leere Blechkisten – ungeschützt und wenig kundenfreundlich ausgestattet. CVE® – Commercial Vehicle Equipment ändert das. Mit hochwertigen, passgenauen Innenverkleidungen bietet CVE® Autohäusern eine einfache Möglichkeit, ihre Transporter aufzuwerten, Leasingrücknahmen stressfrei zu gestalten und die Kundenzufriedenheit nachhaltig zu steigern.

Individuelle Lösungen direkt ins Autohaus geliefert

CVE® liefert die Ausstattung maßgeschneidert und montagefreundlich: Alle Bauteile kommen sicher verpackt in Kartonagen, sauber vorbereitet für den direkten Einbau. Nach dem „IKEA-Prinzip“ können Monteure oder sogar Kunden die Ausstattung mit wenigen Handgriffen selbst installieren – ein Akkuschauber genügt. Spezialwerkzeuge oder externe Ausbaupartner sind nicht nötig. Das spart Zeit, senkt Kosten und ermöglicht eine flexible Umsetzung im Autohaus.

Leasingfreundliche Lösung – Schutz und Werterhalt garantiert

Gerade im Leasinggeschäft ist der Schutz des Innenraums ein kritischer Faktor. Abnutzungen, Beschädigungen und Verschmutzungen im Ladebereich führen bei der Fahrzeugrückgabe regelmäßig zu hohen Nachbelastungen oder Streitigkeiten. Mit der robusten CVE®-Innenausstattung bleibt der Innenraum geschützt – Leasingfahrzeuge lassen sich einfacher, schneller und ohne Diskussion zurücknehmen. Für das Autohaus bedeutet das: weniger Aufwand, geringere Kosten und zufriedenerer Kunden.



Mehr Verkaufschancen durch echte Zusatzleistung

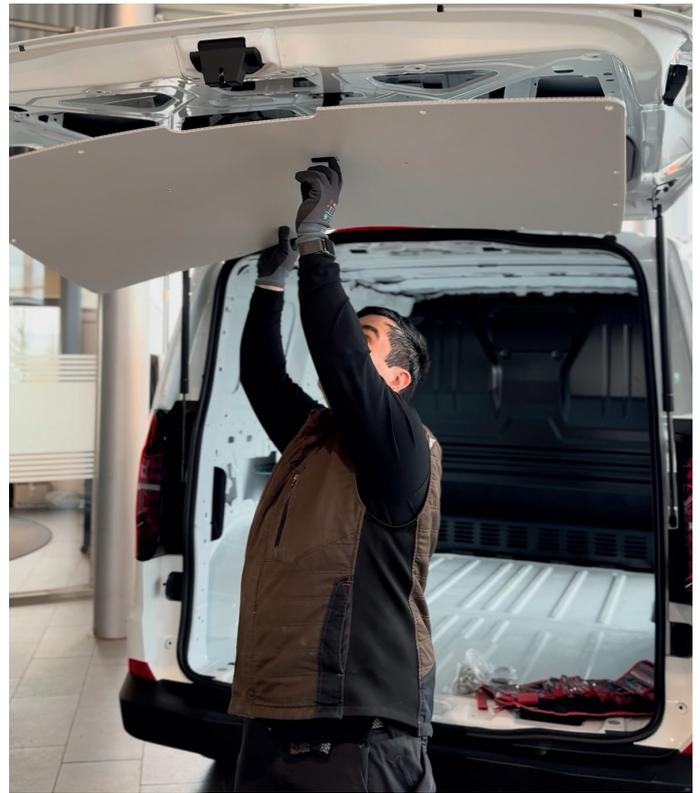
Handwerker, Servicebetriebe und Flottenmanager suchen heute gezielt nach Transportern, die sofort einsatzbereit sind. Mit einer professionellen Innenausstattung schaffen Autohäuser ein klar erkennbares Plus im Verkaufsprozess: Statt einer leeren Blechkiste erhalten Kunden ein Fahrzeug, das nicht nur hochwertig wirkt, sondern sofort funktional genutzt werden kann. Individuelle Konfigurationsmöglichkeiten sorgen dabei für passgenaue Lösungen, die exakt auf die Anforderungen der Kunden abgestimmt werden können.

„Unser Ziel ist es, Autohäuser zu unterstützen, ihren Kunden mehr zu bieten als nur das reine Fahrzeug“, erklärt Matthias Dwelck, Vertriebs-Geschäftsführer von CVE®. „Mit unserer Innenausstattung schaffen wir echten Mehrwert – sowohl für den Kunden als auch für das Autohaus selbst“, heißt es weiter.

**Schnell, effizient und zuverlässig –
CVE® als Partner für Autohäuser**

Die Zusammenarbeit mit CVE® gestaltet sich einfach: Kurze Lieferzeiten, passgenaue Produkte und persönliche Betreuung stehen im Mittelpunkt. Durch standardisierte Prozesse und eine enge Abstimmung mit Autohäusern garantiert CVE® eine reibungslose Integration in bestehende Verkaufs- und Werkstattabläufe. CVE® bietet Autohäusern damit eine nachhaltige Lösung, um sich im Wettbewerb zu differenzieren, Leasingrücknahmen zu erleichtern und zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen.

/// www.cve-kg.de



SPRINT STATT STAFFELLAUF.

Perfektes Reinigungsergebnis in nur einem Arbeitsgang: Entdecken Sie die Kärcher Scheuersaugmaschinen mit Kehrfunktion.



Store Bielefeld
Gütersloher Str. 328
Tel: 0521 4008298-0
bi@kaercher-schreiber.de

Store Harsewinkel
Franz-Claas-Str. 12
Tel: 05247 98588-0
hsw@kaercher-schreiber.de

**JETZT
KOSTENLOSE
PROBE-
REINIGUNG
ANFORDERN**

KÄRCHER

**KÄRCHER STORE
SCHREIBER**

kaercher-schreiber.de/vorfuehrung

DIE VOLKSBANK IN OSTWESTFALEN INFORMIERT UNTERNEHMEN

Gewinnen, binden, begeistern: Erfolgsstrategien gegen den Fachkräftemangel

Der Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeitende ist härter denn je. Standard-Benefits allein reichen nicht mehr aus, um Talente zu gewinnen und langfristig zu halten. Doch welche Personalinstrumente machen den Unterschied? Und wie kommunizieren Unternehmen clever und erfolgreich?



„Wie gelingt es, Talente zu gewinnen und zu halten?“ Die Volksbank in Ostwestfalen informierte dazu Unternehmerinnen und Unternehmer.

Dazu informierte die Volksbank in Ostwestfalen in Kooperation mit der R+V Versicherung ihre Firmenkunden. Referent Patrick Mohm, geschäftsführender Gesellschafter der pm|consulting GmbH und der MP/Saar GmbH, Experte für betriebliche Altersversorgung und geprüfter Wirtschaftsmediator, präsentierte Lösungsmöglichkeiten - interaktiv, praxisnah und mit direktem Mehrwert für die Teilnehmenden. Unter anderem diese:

Einfachheit im Recruiting gewinnt. Denn Talente entscheiden sich oft in Sekunden. Wer es ihnen mit einem unkomplizierten Bewerbungsprozess leicht macht, wird punkten.

Talente schauen auf echte Mehrwerte. Wer herausstechen will, muss weiterdenken. Maßgeschneiderte Versorgungssysteme und steueroptimierte Zukunfts- und Vergütungsleistungen bieten Mitarbeitenden dauerhaft finanzielle Vorteile.

Fazit: Unternehmen mit modernen und langfristig wirkenden Personalinstrumenten bieten entscheidende Vorteile. Die Firmenkundenberaterinnen und -berater der Volksbank stehen als strategischer Partner an ihrer Seite und haben dieses Thema mit im Blick.

/// www.volksbankinostwestfalen.de

RESTRUKTURIERUNG IM WANDEL:

AGIS diskutiert zu Beginn der neuen Legislaturperiode Reformvorschläge zum Insolvenzrecht

In einer neuen Folge des AGIS-Podcasts beleuchten Vertreter von NIVD, BRAK, Gravenbrucher Kreis und AGIS praxisrelevante Entwicklungen im Insolvenzrecht.

Die neue Legislaturperiode und den damit verbundenen Amtsantritt von Bundesjustizministerin Dr. Stefanie Hubig hat die Arbeitsgemeinschaft Insolvenzrecht & Sanierung zum Anlass genommen, um gemeinsam aktuelle Reformvorschläge mit Dr. Susanne Berner vom NIVD, Prof. Dr. Lucas Flöther von der BRAK und Stefan Denkhaus vom Gravenbrucher Kreis unter der Moderation von Dr. Rainer Eckert, Co-Vorsitzender der AGIS, zu diskutieren.

Der Fokus des Austausches liegt auf den derzeit in der Branche viel beachteten Themen wie dem StaRUG, der Verfahrensdigitalisierung, Plänen zum Bürokratieabbau sowie einer Attraktivitätssteigerung des Berufsbildes insgesamt. Die Anwendung des Gesetzes über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (StaRUG) hat sich seit seiner Einführung 2021 zunehmend in der Praxis etabliert: Dennoch sind noch

grundlegende Fragen zur Ausgestaltung und Handhabung im Anwendungsgebiet von Finanzrestrukturierungen zu klären. Insbesondere beim Einstieg in das StaRUG-Verfahren bestehen in der Praxis offene Fragestellungen rund um die Notwendigkeit eines Gesellschafterbeschlusses. Die Teilnehmenden sind sich einig, dass die unterschiedlichen Standards bei der Verfahrensdigitalisierung zwischen den Bundesländern und Gerichten zusätzlichen Anlass für Reformen bieten. Hier braucht es einheitliche, digitale Lösungen – von der Forderungsanmeldung bis zur Beschlusszustellung. Ein möglicher Ansatz könnte neben einer zentralen Plattform für alle Beteiligten des Insolvenzverfahrens auch die gezielte Umsetzung von Einzelmaßnahmen wie der Möglichkeit einer virtuellen Gläubigerversammlung sein.

/// www.anwaltverein.de



KLEIN | GREVE | DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

**WEGWEISEND
VORAUSSCHAUEND
ZIELFÜHREND**

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

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



Wann Sie ein Inkassounternehmen beauftragen sollten

Ihre Auftragslage ist gut – aber wie sieht es mit offenen Rechnungen aus?

Wenn der Kunde nicht zahlt, Mahnungen unbeantwortet bleiben und sich offene Forderungen häufen, ist es Zeit zu handeln. Denn unbezahlte Rechnungen sind nicht nur ärgerlich, sie binden auch Kapital.

Doch viele Unternehmen warten zu lange, bevor sie Hilfe in Anspruch nehmen – aus Unsicherheit oder falscher Rücksichtnahme. Dabei ist ein professioneller Umgang mit Zahlungsausfällen längst Standard und trägt dazu bei, eigene Strukturen effizienter zu gestalten.

Tipp:

So finden Sie ein seriöses Inkassounternehmen

Inkasso ist eine Rechtsdienstleistung – Anbieter müssen registriert und sachkundig sein. Achten Sie deshalb bei der Auswahl eines Anbieters auf eine offizielle Registrierung im Rechtsdienstleistungsregister, fachliche Qualifikation, transparente Prozesse und ein professionelles Auftreten – auch im Umgang mit Schuldnern.

Ein erfahrener Partner wie Creditreform erfüllt nicht nur diese Anforderungen, sondern überzeugt auch durch Seriosität, Rechtskonformität und eine lösungsorientierte Kommunikation.

Auf Wunsch übernimmt Creditreform die komplette Korrespondenz mit dem Schuldner – vom Mahnservice bis hin zur gerichtlichen Durchsetzung der Forderung.

So entlasten Sie Ihre Buchhaltung nachhaltig, gewinnen Zeit für Ihr Kerngeschäft und schaffen die Basis für ein wirksames, faires Forderungsmanagement.

/// www.creditreform.de/herford/loesungen/inkasso-aussenstaende

Dieser Text dient dem unverbindlichen Informationszweck und ersetzt keine spezifische Rechts- oder Fachberatung.

So beugen Sie Zahlungsausfällen vor:

Bevor es zu Problemen kommt, können Sie bestimmte Warnsignale frühzeitig erkennen und gezielt gegensteuern. Creditreform unterstützt Sie dabei mit einer Vielzahl an Leistungen – schon lange bevor es zur letzten Mahnung kommt:

▪ Wirtschaftsauskünfte:

Bonitätsprüfung potenzieller Geschäftspartner

▪ Scoring-Verfahren:

Bewertung der Zahlungswahrscheinlichkeit

▪ Optimierung des Debitorenmanagements

▪ Factoring:

Sofortige Liquidität durch Verkauf offener Forderungen

▪ Kredit- und Kautionsversicherungen:

Schutz bei größeren Aufträgen

Mit diesen Maßnahmen sichern Sie sich langfristig ab – und schaffen die Basis für stabile Geschäftsbeziehungen.

KLEIN GREVE DIETRICH RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Digitale Barrierefreiheit – Handlungsbedarf für Online-Shops und Internetseiten

Am 28. Juni 2025 tritt das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) in Kraft. Ziel des BFSG ist es, allen Menschen eine gleichberechtigte Teilhabe am (Wirtschafts-)Leben zu ermöglichen. Was für öffentliche Institutionen bereits seit einigen Jahren umzusetzen ist, wird nun in bestimmten Bereichen auf die private Wirtschaft ausgeweitet. Damit gehen neue Verpflichtungen für Unternehmen einher.

Bestimmte Produkte (z.B. Computer, Smartphones, Smart-TVs, E-Book-Lesegeräte sowie Selbstbedienungsterminals) und Dienstleistungen für Verbraucher (z.B. Finanz-, Telekommunikationsdienste und Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr), die nach dem 28. Juni 2025 in Verkehr gebracht werden bzw. erbracht werden, müssen barrierefrei sein. Da von den Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr sämtliche Dienste und mobile Anwendungen erfasst sind, die im Hinblick auf den Abschluss eines Verbrauchervertrages erbracht werden, gelten die Vorschriften des BFSG grundsätzlich für den gesamten Online-Handel im B2C-Geschäftsverkehr. Es ergibt sich ein akuter Handlungsbedarf vor allem für Online-Shops und Webseiten.

Produkte und Dienstleistungen sind nach dem BFSG barrierefrei, wenn sie für Menschen mit Behinderungen in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwerung und grundsätzlich ohne fremde Hilfe auffindbar, zugänglich und nutzbar sind. Die konkreten Anforderungen an die Barrierefreiheit sind in der Barrierefreiheitsstärkungsverordnung festgelegt. Dazu gehören beispielsweise ausreichende Farbkontraste, die Bedienbarkeit per Tastatur, eine klare Seitenstruktur und die Kompatibilität mit Screenreadern.

Betreiber von B2C-Online-Shops und Webseiten müssen zudem besondere Informationspflichten erfüllen und in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder auf andere deutlich wahrnehmbare Weise eine Erklärung zur Barrierefreiheit abgeben und über die Umsetzung der Anforderungen des BFSG informieren.

Bei Verstößen gegen die Anforderungen des BFSG drohen neben empfindlichen Bußgeldern Reputationsver-



Maïke J. Popkes, Rechtsanwältin

luste und auch wettbewerbsrechtliche Abmahnungen durch Mitbewerber und Verbraucherverbände.

Unternehmen sollten sich daher rechtzeitig mit den Vorgaben des BFSG vertraut machen und ggfs. ihre Online-Shops, Webseiten und Allgemeinen Geschäftsbedingungen überarbeiten und anpassen lassen, um so Haftungsrisiken zu minimieren bzw. zu vermeiden.

/// www.kgd-anwalt.de

DIHK

Bürokratierückbau und Staatsmodernisierung

Koalitionsvereinbarung sieht Reduzierung der Bürokratiekosten für die Wirtschaft von 25 Prozent vor.

Im Rahmen eines nationalen „Sofortprogramms für den Bürokratierückbau“ sollen bis Ende des Jahres 2025 Verpflichtungen zur Bestellung von Betriebsbeauftragten abgeschafft werden. Der Normenkontrollrat bereitet hierzu ein umfassendes Gutachten vor, das die IHK-Organisation durch eine Vielzahl von Rückmeldungen aus der betrieblichen Praxis unterstützt hat. Ferner soll der Schulungs-, Weiterbildungs- und Dokumentationsaufwand signifikant reduziert werden. Dabei sollen insbesondere die Belange der KMUs berücksichtigt werden. Zudem sollen bereits in der Frühphase von Gesetzgebungsverfahren Praxischecks durch-

geführt und Betroffene sowie Vollzugsexperten und -expertinnen aus Bund, Ländern und Kommunen mit angemessenen Fristen (in der Regel vier Wochen) beteiligt werden.

Teilweise Entschärfung bei Regelungen zu den Lieferketten

Das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz wird zwar nicht unmittelbar abgeschafft, denn die von Unternehmen zu erfüllenden gesetzlichen Sorgfaltspflichten sollen weiter gelten, bis das Gesetz zur Umsetzung der europäischen Vorgaben aus der EU-Lieferkettenrichtlinie (CSDDD) angewendet wird. Allerdings soll ein Teil der Berichtspflichten (nach § 10 Absatz 2 LksG) bis zur Anwendung der neuen Regelungen ausgesetzt werden. Außerdem soll das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) als Aufsichtsbehörde bis zum Inkrafttreten des neuen Gesetzes – außer bei erheblichen Menschenrechtsverletzungen – keine Sanktionen verhängen. Die Bundesregierung wird sich dafür einsetzen, dass die EU-Lieferkettenrichtlinie, die derzeit im Rahmen des Omnibus-Verfahrens auf EU-Ebene neu verhandelt wird, bürokratiearm und vollzugsfreundlich umgesetzt wird. Letzteres ist unbedingt notwendig, weil auch die verbleibenden bürokratischen Belastungen noch erheblich sein dürften. Zudem wirkt der „Trickle-Down-Effekt“ weiter, viele mittelständische Unternehmen weiter berichten müssen, wenn sie in Wertschöpfungs- oder Lieferketten bleiben wollen. Hohe Anforderungen bei den großen Unternehmen wirken sich so auch auf die KMU-Zuliefererbranchen aus.

WAS MACHT DAS CREDITREFORM INKASSO DENN EFFIZIENT?

„ECHTE MENSCHEN UND SMARTE TECHNIK.“

Wir holen das Beste aus Ihren Forderungen heraus. Dafür kombinieren wir die richtigen Bausteine – digitale Tools, clevere KI und menschliches Knowhow.

Inkasso geht am besten gemeinsam.

Creditreform Herford & Minden
05732 90250
digital@herford.creditreform.de
creditreform.de/herford/inkasso-smart

Creditreform
HERFORD / MINDEN

Initiative für Entlastungen bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung

Die Bundesregierung will sich dafür einsetzen, dass überbordende Regulierungen bei nachhaltigen Investitionen (Taxonomie), Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) und dem CO2-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM) unterbleiben. Das Omnibus-Verfahren der EU-Kommis-

sion zur Entlastung der mittelständischen Wirtschaft bei der Nachhaltigkeitsberichterstattungsrichtlinie(CSRD) wird unterstützt. Viele unserer Unternehmen fordern allerdings eine noch konsequentere Vorgehensweise, nämlich die Streichung der kompletten Richtlinie. Höhere Ambitionen (zum Beispiel „One in, two out“-Regelung, Reduzierung von Anpassungs- und Verwaltungskosten um mindestens 25 Prozent beziehungsweise 35 Prozent bei KMU) sollen unterstützt werden. Die Bundesregierung will sich bei jedem EU-Dossier für Bürokratierückbau und Bürokratievermeidung einsetzen und in den EU-Ratsarbeitsgruppen und Komitologieausschüssen eine aktive Rolle einnehmen. Die Entwaldungsverordnung (EUDR) soll durch die Einführung der „Null-Risiko-Variante“ keine Anwendung finden. Das EU-Bodengesetz wird abgelehnt, um weitere Belastungen zu verhindern. Das sogenannte Gold-Plating, also das Ergänzen von EU-Richtlinie mit weiteren Regulierungen bei der nationalen Umsetzung, soll zukünftig grundsätzlich unterbleiben.

Statistikpflichten sollen ausgesetzt werden

Zudem sollen zahlreiche bestehende Statistikpflichten ausgesetzt werden. Dazu sollen insbesondere das Außenhandelsstatistikgesetz, das Gesetz über die Statistik im produzierenden Gewerbe und das Handels- und

Dienstleistungsstatistikgesetz überprüft werden. Bei den fünf für die Wirtschaft aufwändigsten Statistiken soll nationale Übererfüllung von EU-Vorgaben vollständig beseitigt werden.

Schwellenwerte sollen erhöht werden, Ermessensspielräume ausgeweitet, Pauschalierungen und Stichtagsregelungen, Genehmigungsfiktion, Präklusionsregelungen und Bagatellvorbehalte eingeführt werden. Zusätzlich soll ein fachrechtlicher Bürokratierückbau erfolgen. Bisher mögliche Ausnahmen bei der „One in, one out“-Regel sollen gestrichen werden. Zudem soll zukünftig auch der einmalige Umstellungsaufwand berücksichtigt werden. Die „One in, one out“-Regel wird zu einer „One in, two out“-Regel fortentwickelt. Eingerichtet werden soll ein digitales Bürokratieportal, über das bürokratische Hemmnisse und Verbesserungsvorschläge mitgeteilt werden können. Im Austausch mit Ländern, Kommunen, Sozialversicherungsträgern und sonstigen Normsetzern (zum Beispiel Selbstverwaltungskörperschaften) sollen konkrete Vorschläge erarbeitet werden, um Bürokratie in (unter-)gesetzlichen Vorschriften auch jenseits der Bundesverwaltung zu reduzieren.

/// www.dihk.de

volksbankinostwestfalen.de

Verlässlich. Ehrlich. Transparent.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Wir packen's an.
Gemeinsam mit Ihnen machen wir Dinge besser: für Ihr Unternehmen und für Ostwestfalen. Verlassen Sie sich darauf.

Volksbank in Ostwestfalen

TEAM4MEDIA GMBH

Erfolgsfaktor Sichtbarkeit: So zeigen Unternehmen, was in ihnen steckt

Erfolgreiches Marketing beginnt mit Sichtbarkeit – und endet idealerweise mit einem überzeugten Kunden. Unternehmen, die zeigen, was sie können, gewinnen nicht nur Aufmerksamkeit, sondern auch Vertrauen. Das gilt offline ebenso wie online.

Gerade im B2B-Bereich, wo es häufig um erklärungsbedürftige Produkte oder komplexe Dienstleistungen geht, braucht es Formate, die Kompetenz erlebbar machen und gleichzeitig Nähe schaffen. Zwei gelungene Praxisbeispiele zeigen, wie das gelingt: mit einem flexiblen, markenstarken Messeauftritt und einem authentischen Social-Media-Konzept.

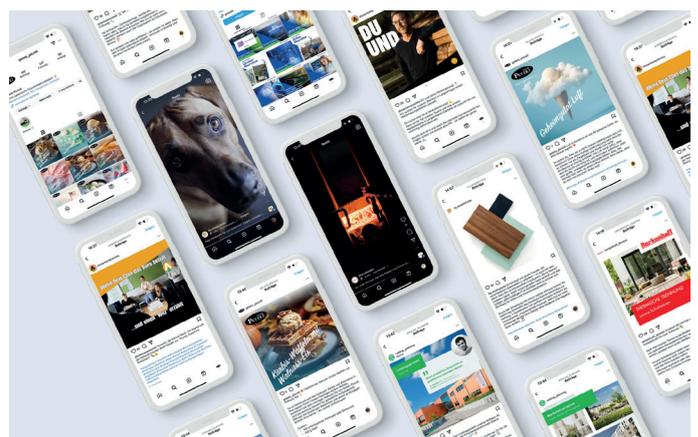
konstant: klare Gestaltung, hochwertige Materialien und präzise Botschaften. Der Stand transportiert nicht nur Markenwerte, sondern auch das Selbstverständnis des Unternehmens – kompetent, offen und lösungsorientiert. So entsteht ein Auftritt, der wirkt – nach außen und innen. Mitarbeitende identifizieren sich stärker mit der Marke, Besucher erhalten einen positiven Ersteindruck, und die Gesprächsbereitschaft steigt. „Unser neuer Stand hat bereits bei den ersten Einsätzen für viel positives Feedback gesorgt – er zeigt auf den ersten Blick, dass wir ein verlässlicher, moderner Partner sind“, so das Fazit von Dieckmann. Der Effekt: mehr Sichtbarkeit, intensivere Gespräche, spürbar mehr Leads.



Starker Auftritt auf jeder Fläche: Die mobile Messelösung von Dieckmann Bauen & Umwelt

Messen sind nach wie vor ein wichtiger Bestandteil im Vertriebsprozess vieler Unternehmen. Hier treffen Angebot und Nachfrage direkt aufeinander. Doch wer wahrgenommen werden will, braucht mehr als nur Präsenz – er braucht ein überzeugendes Konzept. Dieckmann Bauen & Umwelt, ein führender Anbieter im Bereich Infrastruktur, Straßen- und Tiefbau, setzt auf eine mobile, skalierbare Messestand-Lösung, entwickelt von der Osnabrücker Agentur team4media.

Das Besondere: Der Messestand ist modular konzipiert und passt sich flexibel an unterschiedliche Veranstaltungsformate an – von der Fachmesse bis zum Karrieretag. Dabei bleibt das visuelle Erscheinungsbild



Bewegtbild, das wirkt: Social Media Reels für HERKENHOFF Fenster und Hautüren

Während Messen den direkten Austausch ermöglichen, findet Kundenkommunikation heute auch stark über digitale Kanäle statt – vor allem in sozialen Medien. Die Herausforderung: Inhalte so gestalten, dass sie auffallen, relevant sind und gleichzeitig Vertrauen schaffen. Ein



Unternehmen, das das erfolgreich umsetzt, ist HERKENHOFF aus Osnabrück – Spezialist für hochwertige Fenster- und Türlösungen.

HERKENHOFF wird seit Jahren von team4media betreut – von Web und Print bis zu einem starken Social-Media-Auftritt. Besonders wirksam sind die regelmäßig veröffentlichten Reels auf Instagram und Facebook. Sie zeigen reale Einblicke in das Unternehmen: Montageprozesse, individuelle Kundenlösungen oder kurze Porträts der Mitarbeitenden.

Die kurzen Clips sprechen nicht nur optisch an, sondern machen Kompetenz erlebbar und stärken die Marke. Gleichzeitig regen sie zur Interaktion an – über Likes, Kommentare oder direkte Nachrichten. Die Wirkung ist messbar: höhere Reichweiten, mehr Follower, gezielte Anfragen. Ergänzt wird der digitale Auftritt durch einen professionell produzierten Imagefilm, der das Unternehmen als modernes, kundenorientiertes Familienunternehmen präsentiert.

Echt wirkt – und verkauft

Ob Messe oder Social Media: Entscheidend ist, dass ein Auftritt glaubwürdig, gut durchdacht und auf die Zielgruppe zugeschnitten ist. Kunden wollen wissen, mit wem sie es zu tun haben. Sie suchen Orientierung, fachliche Sicherheit und ein gutes Gefühl. Wer hier überzeugt, legt den Grundstein für stabile Kundenbeziehungen. Zudem entfaltet ein Auftritt seine volle Wirkung erst im Zusammenspiel verschiedener Kanäle. Der mobile Messestand, die Website, der Imagefilm und die Social Media Reels ergänzen sich – und erzählen eine konsistente Markengeschichte. So entsteht Vertrauen, bevor der erste persönliche Kontakt überhaupt stattfindet.

Fazit: Wer zeigt, was er kann, wird gesehen – und angefragt

Sichtbarkeit entsteht nicht zufällig, sondern durch gezielte Kommunikation. Die Beispiele von Dieckmann

Bauen & Umwelt und HERKENHOFF zeigen, wie maßgeschneiderte Maßnahmen – vom flexiblen Messestand bis zum aussagekräftigen Social-Media-Content – den Vertrieb stärken und die Marke schärfen. Beide Unternehmen setzen dabei auf die Zusammenarbeit mit der Werbeagentur team4media – mit sichtbarem und spürbarem Erfolg.

In einer Zeit, in der Kunden täglich mit Informationen überflutet werden, gewinnen Unternehmen, die Klarheit schaffen und Präsenz zeigen. Wer sein Können sichtbar macht, wird nicht nur wahrgenommen, sondern auch bevorzugt kontaktiert.

/// www.team4media.net





LIK NARIS GMBH / INTERAKTEAM

Erlebnis pur: Adventuregolf in Paderborn – Spaß für alle Altersklassen!

Willkommen in unserer Adventuregolfanlage in Paderborn – dem perfekten Ort für Spiel, Spaß und unvergessliche Momente!

Egal, ob Familien, Einzelbesucher, Gruppen oder Firmenveranstaltungen, bei uns findet jeder die ideale Mischung aus Herausforderung und Unterhaltung.

Golfspaß auf 36 Bahnen

Unsere Anlage bietet ganze 18 Bahnen Adventuregolf und 18 Bahnen Minigolf – eine Kombination, die Sie so kaum woanders finden! Hier können Sie Ihre Geschicklichkeit testen, sich mit Freunden messen und ein einzigartiges Spielerlebnis genießen.

Öffnungszeiten während der Saison:

- Freitag: ab 15 Uhr
- Samstag, Sonntag, Feiertage, Ferien in NRW & Brückentage: ab 10 Uhr
- Letzte Schlägerausgabe: 19:30 Uhr
- Genuss & Entspannung in der Sandbar
- Nach einer spannenden Golfrunde können Sie in unserer gemütlichen Sandbar entspannen und den Tag ausklingen lassen.

- Freitag: ab 18 Uhr
- Samstag, Sonntag & Feiertage: ab 14 Uhr

Die Sandbar an den Fischteichen bietet eine einzigartige Location für unvergessliche Feiern inmitten der Natur. Umgeben von idyllischem Grün entsteht eine entspannte Atmosphäre, die perfekt für besondere Anlässe geeignet ist. Egal ob Geburtstagsfeier, Hochzeit, Jubiläum oder einfach ein geselliges Beisammensein mit Freunden – die Sandbar verleiht jedem Event das gewisse Extra. Mit ihrer rustikalen, dennoch modernen Ausstattung lädt die Sandbar dazu ein, ausgelassen zu feiern. Tagsüber können Gäste die natürliche Schönheit der Umgebung genießen, während sich abends die Sandbar in ein stimmungsvolles Lichtermeer verwandelt. Die Kombination aus gutem Essen, erfrischenden Getränken und guter Musik macht jede Feier zu einem Highlight.

Zudem bietet die Sandbar genügend Platz, um individuelle Wünsche umzusetzen. Ob DJ, Live-Musik oder besondere Dekorationen – hier lassen sich Veranstaltungen ganz nach den eigenen Vorstellungen gestalten. Feiern



in der Sandbar an den Fischteichen verbindet Natur, Geselligkeit und Lebensfreude auf wunderbare Weise. Unsere Sandbar an den Fischteichen bietet zudem die Möglichkeit, exklusive Events in einmaliger Atmosphäre zu feiern. Für nur 300 € können Sie sich die Location für bis zu 6 Stunden sichern! (ohne Getränke und Speisen) Das Mitbringen von eigenen Speisen und Getränken ist

nicht gestattet – wir sorgen für ein rundum gelungenes Erlebnis. Erleben Sie Abenteuer, Spaß und Gemeinschaft – besuchen Sie unsere Adventuregolfanlage in Paderborn! Bereit für die Herausforderung? Wir freuen uns auf Sie!

/// www.liknaris.com



fotografie jelinski

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

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

Jutta Jelinski



Leitern für jeden Bedarf

Leitern + Gerüste in Holz, Stahl + Alu, Zaunprogramm

LEITERN-KESTING GMBH



SEIT 1952

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



Im Gespräch mit
Christian Lüdeking

Das Leben ist Veränderung. Aber wem ist das eigentlich nicht klar? Klingt fast schon banal. Sich aber diesen Fakt immer wieder vor Augen zu führen, scheint ratsam und heilsam. Gerade in Zeiten wie diesen: Alles ist in Bewegung, vieles ist nicht mehr kalkulierbar. Wer aber mit dem Wandel generell kein Problem hat, ist Christian Lüdeking, Eigner und Chef des Waldhotels Bärenstein in Horn-Bad Meinberg, genauer im Ortsteil Holzhausen-Externsteine. Idyllisch gelegen, mitten im Wald unweit des berühmten Steinmonuments. Von 2015 bis heute schaffte er die Umstrukturierung vom ehemaligen Kurhotel zum Tagungs- und Leisure-Hotel. Mit ganz viel Elan und Veränderungswillen. Genau das ist es auch, was ihm an sich selbst am besten gefällt: [...] „definitiv immer der Wille zur Veränderung!“ Das Vor-sich-hin-Plätschern sei ihm zu langweilig. Das „Geht-doch-alles-noch“ ist nicht seins. „Das ist für mich extrem unbefriedigend. Da werd’ ich verrückt.“ Ihm geht es immer um Entwicklungen; ökonomische Voraussetzungen müssten aber sein. „Die Gesellschaft bleibt nicht stehen – und nach Corona sowieso nicht.“ Neben seiner Leidenschaft für den Wandel gibt es seinen messerscharfen Blick für das, was nicht funktioniert: Was ist hinterfragungswürdig? Gerade bei seiner Arbeit in der Hotelberatung, stellt er deshalb immer die Frage: „Wo muss man den Hebel ansetzen?“

Grundgedanken. Statements.

Was ihn allerdings zurzeit bewegt, das sind die Rahmenbedingungen im Staat. Seit Jahren gäbe es keine Planungssicherheit, wo soll die Reise hingehen? Zum Beispiel im Energiebereich, konkret die Energieversorgung von Objekten. Ein Riesenthema gerade für ein Hotel. Wo liegen Chancen? Gibt es Förderungen? Schließlich müsse auch die Finanzierung berücksichtigt werden: „Das ist ja das A und O.“ Dennoch: Was ihn antreibt, sei der Ehrgeiz, einfach besser werden zu wollen. Auch Leute einfach besser zu machen. Das sei wichtig. Obwohl – das würde von Jahr zu Jahr schwieriger. Darunter liegt ein wesentlicher Kerngedanke: „Die größte Überschrift, die ich sehe beim Thema Hotels, ist Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit.“ Wie die Professionalität sich an Uhrzeiten und Absprachen halten. Dabei sei die Königsdisziplin „Kommunizieren“. Genau das sei auch ein wesentlicher Ansatz beim Herstellen und Durchführen von Geschäften. Weiteres: Sich mit dem Beruf identifizieren und mehr daraus machen zu wollen. Daneben gälte es Chancen und technische Möglichkeiten auch zu nutzen: Mit vereinfachten Arbeitsprozessen. Immer mit dem Ziel, es sich so einfach wie möglich zu machen. Zum Beispiel statt per E-Mail bei Einzelreservierungen das Buchungstool der eigenen Homepage zu nutzen. Das Ganze wird dann automatisch



ins Hotelprogramm integriert. Solche Verbesserungen schaffen Effektivität und seien daneben auch einfach schöner.

Und worin besteht seine eigene Aufgabe? Ganz einfach: „Ich kümmere mich um das große Ganze – auch nicht so im Detail. Wie jeder Geschäftsmann eigentlich.“ Wichtig sei, dass die Rahmenbedingungen stimmen, dass die Mitarbeiter hier gut arbeiten können. Dann geht es genauso um technische Lösungen, so dass der Arbeitsplatz etwas moderner wird. Inzwischen wird überwiegend im Stehen gearbeitet. Genauso muss die Einrichtung, das Ambiente stimmen, so dass der Gast sich wohl fühlt. Die Wohlfühlkomponente sei nicht zu unterschätzen – die Stimmigkeit. Das färbe natürlich auch auf die Mitarbeiter ab. Dann die Überlegung, dass das Haus zum Markt passen muss. Betrachtet man die Lage vom Bärenstein, stellt sich unweigerlich die Frage: Was erreiche ich denn hier? Welcher Gast kommt in Frage? Zum Beispiel der Wochenendgast, der es gemütlich mag, ins Restaurant geht, sich erholen möchte. Auch der Wellnessbereich hilft da. Gruppenreisende und Tagungsgäste sind der andere Schwerpunkt.

Sein Führungsstil? Entsprechend seiner Werte: „Sehr konservativ!“ Die Tugenden, mit denen er aufgewachsen ist, hätte er sich zu Herzen genommen, sei immer ehrgeizig und engagiert gewesen. Der eingangs erwähnte Anspruch nach Verbindlichkeit, Pünktlichkeit und Kommunikation bleibt Basis schlechthin. Immer wichtig! „Und so führe ich auch.“ Was ist für ihn ein No-Go ist? „Wenn man sich überhaupt nicht mit dem, was man macht, auseinandersetzt.“ Oder auch einzelne Mitarbeiter, die sich nur ihren eigenen Vorteil raussuchen. Einfach unfair anderen gegenüber. Hier schimmert sein ausgeprägter Gerechtigkeitssinn durch. Mit zwei Haupt-Mitarbeiterinnen



wuppt er den Laden. Auf der einen Seite Marion Kuchenbecker im Büro, quasi als Assistenz der Geschäftsleitung. Die Leitung des Hotels selbst obliegt Sonja Arens als Hoteldirektorin. Die letztere sei ein „Eigengewächs“, hätte mal als Empfangsdame angefangen und sich mit viel Eigeninitiative hochgearbeitet. „Das ist heute nicht mehr selbstverständlich.“ Da schwingt Stolz und Respekt mit. Daneben ist für den geschäftsführenden Gesellschafter die unternehmerische Freiheit essenziell. Heißt: „[...] dass ich entscheide, was als nächstes getan wird, wo Verbesserungen gemacht werden.“ Thema Investitionen. Wenn zum Beispiel seiner Meinung nach der Ausbau einer Tiefgarage zur Optimierung in der Immobilie geführt hätte, er sich aber letztlich als Angestellter nicht durchsetzen konnte. Sehr frustrierend, sein Engagement führte ins Leere. Das war eine der Situationen, die ihn langfristig immer mehr in Richtung Selbstständigkeit geführt hätten. Was ihn dazu ebenso qualifiziert: „Meine Hauptkenntnisse sind ganz klar die Zahlen.“ Zum Beispiel auf Grundlage der betrieblichen Auswertung. Schon hier zeige sich oft, wo es hakt. Christian Lüdeking ist ein Zahlenmensch mit analytischem Blick. Dazu kommt, dass er ganz unterschiedliche Erfahrungen hat – aus ganz kleinen bis ganz großen Unternehmen. Von Privat- bis Kettenhotels. Riesige Unterschiede. Seine berufliche Entwicklung lief in extrem vielen Stufen ab.

Biografisches.

Geboren am 15.02.1979 verbrachte er als Einzelkind die

ersten Jahre in Barntrop. Dann ging nach Horn-Bad Meinberg, was Heimat wurde. Mit seiner Mutter und seinem Stiefvater hätte er ein super Verhältnis gehabt: „Wir waren ein ganz tolles Team.“ Mit dem leider 2021 verstorbenen Vater hätte er ganz einfach die gleiche Sprache gesprochen. „Ein strenger Mann, aber da saß was dahinter. Absolut kompetent.“ Eine wesentliche Prägung: ein verlässlicher Partner sein und seinen Mann stehen. Beruflich und privat. Aber in einem Unternehmerhaushalt, wie man denken könnte, ist er nicht aufgewachsen. Der Vater war bei der Arbeitsagentur, die Mutter arbeitete bei Weidmüller. Dann kam die Frage nach dem Beruf auf: Was macht der Christian? Eigentlich wäre immer klar gewesen, dass er zur Polizei gehen würde. Wie der Großvater. Er machte ein Praktikum beim Bundesgrenzschutz und bestand den Aufnahmetest bei der Landespolizei. Aber, aber trotzdem ging es in Richtung Hotellerie. Er stellt fest: „Irgendwie ist der Unterschied nicht so riesig.“ Dass seine Frau Odette Polizistin ist, macht die Sache wieder rund. Inzwischen gibt es auch Sohn Lorenz. Der quirlige Dreijährige hält den späten Papa auf Trapp. Familie überhaupt sei schon sehr wichtig. Das sich Aufeinander verlassen. Der Bezug zu Mutter Renate, gerade mal 22 Jahre älter, ist besonders innig. Als Künstlerin unterstützt sie ihren Sohn im Bärenstein mit Gemälden, hilft mit Rat und Tat, berät zum Beispiel auch, wenn es um Corporate Design bei Kunden geht. Welche Farben, welcher Stil? Na klar, bisweilen geht es auch um Kinderbetreuung. Was seine Ehefrau Odette angeht, seit fünf Jahren an seiner Seite, da hätte er sich bewusst für eine Partnerschaft auf Augenhöhe entschieden. Sie käme aus Berlin, sei eine starke Persönlichkeit, hätte ihr eignes Leben. All das weiß er sehr zu schätzen.

1996 machte er die Fachoberschulreife. „Da haben Sie schon gleich einen wunden Punkt erreicht.“ Jeder wollte damals Abi machen. Studieren war angesagt. Auch er dachte in die Richtung. Aber seine Eltern meinten: „Nee, das läuft so nicht! Du gehst erst mal arbeiten. [...] Dann gucken wir mal weiter.“ Für diese klare Ansage sei er den beiden heute noch dankbar. Er hätte immer schon gerne gearbeitet um dann den Kontrast wie Urlaub zu genießen. Freude an der Arbeit, Lebensinhalt und Sinn, das brauche er. Also begann er eine Ausbildung im Kurhaus Stern in Horn- Bad Meinberg als Hotelfachmann. Abschlussnote eins. Ehrgeizig sei er schon. Dann kam die Bundeswehr in Augustdorf, wo er nach der Grundausbildung relativ schnell ins Offiziers-Casino als Ordonnanz wechselte. Er blieb seinem Metier treu. Er hatte ja Vorkenntnisse. Schließlich brauchte er auch die zweijährige Berufserfahrung als Nachweis, um auf die Hotelfachschule gehen zu können. Auch der Ausbilderschein, den er bei der Handwerkskammer in Minden machte, wurde

von der Bundeswehr finanziert. Der nächste Schritt 2001 war die Weiterbildung zum staatlich geprüften Hotelbetriebswirt an den privaten Schulen von Dr. W. Blindow in Stadthagen. Abschluss 2003: Note eins. Die Schule war, Gott sei Dank, staatlich finanziert. Er hatte ein Zimmer in einem Schulwohnheim, lebte in einer WG und stellte fest, dass die Männer strukturierter als die Frauen waren. Verändertes Rollenbild. Um die Abschlussnote zu erreichen, hätte er sich mit viel Power dahintergeklemt. Er wollte es wissen. Überließ nichts dem Zufall.

Dann kam das Hotel Viktoria Park. In der Schließzeit über Weihnachten setzt er sich hin und erstellte ein Frontoffice Handbuch für Mitarbeiter – eine regelrechte Lücke in der Branche. Wesentliches hält er gerne fest; Nachschlagen von A bis Z, von Anreise bis Zimmer. Weiter ging es mit der „Einführung eines betrieblichen Vorschlagswesens nach dem Vorbild des japanischen KAIZEN“ – Da geht es um die stetige Verbesserung. Die Initiative ging vom Hotel aus. Und da er sich nicht ausgelastet fühle, machte er sich ans Werk. Der nächste Frontoffice Leitfaden erfolgte dann während seiner Zeit im Ringhotel Drees 2004 bis 2005 – allerdings noch ausführlicher. Die Verfassung solcher Basistexte kristallisierte sich als zusätzliches Talent heraus. Schließlich verfasste er noch ein Yield Manual [Ertragsbücher] zum Thema Optimierung der Profitabilität.

Sich hocharbeiten.

Christian Lüdeking wollte Zeit seines Lebens definitiv vorankommen. Seine Orientierung lag immer außerhalb der Komfortzone, danach suchte er sich seine Karriereschritte aus. Viel Umziehen gehörte dazu. Eine ganz wichtige Station auf seinem langen Weg nach oben war der Steigenberger Frankfurter Hof, das Steigenberger Flaggschiff – fünf Sterne plus. Das war gleich nach seiner Bundeswehrzeit im Jahr 2000. „Das war meine erste wichtige Stelle.“ Die hätten ihm erst mal beigebracht, wie alles funktioniert. Er hätte Blut und Wasser geschwitzt. Ein Schock. Nach der Ausbildung im „Stern“ konnte er noch nicht viel. Er lernte von den Besten in eineinhalb Jahren: Das eigentliche Hotellerie-Geschäft, die Logis, wurde ihm dort in der extrem professionellen Umgebung beigebracht. Doch er hatte ja die Begabtenförderung der IHK erhalten, so wurde es Zeit, die Hotelfachschule anzutreten. Von September 2001 bis Oktober 2003 qualifizierte er sich weiter. Es liest sich wie ein Bilderbuch: Empfangschef 2006/2007 im Maritim in Bad Salzuflen, dann die Arcadia Hotels, Hoteldirektor im Mercure Hotel Landsberg, 2007-2008 das Tulip Inn Braunschweig, wo er das Betriebsergebnis durch breite Veränderungsmaßnahmen verdoppelte. Von 2009 – 2011 dann Hoteldirektor des Arcadia Suhl und Arcadia Hotel Coburg in



Personalunion. Ein Kraftakt. Wichtig wurde dann noch das Hotel Sonne in Rheda-Wiedenbrück von 2011-2015. Die Zeit hätte ihm viele graue Haare gekostet. Wichtig seien immer alle Erfahrungen, die ganzen Facetten des Hotellerie-Business gewesen, die Mischung und die unterschiedlichen Ausrichtungen der Häuser und der verschiedenen Standorte. Ob Kette oder Privathotel; vom Urlauber bis Geschäftsreisendem; die ganzen Gegensätzlichkeiten. Denn: „Ohne diese breiten Erfahrungen hätte ich mich hier nie selbstständig machen können. Das hätte nie funktioniert.“

2015. Die große Wende.

Der Weg in die Selbstständigkeit markierte einen entscheidenden Abschnitt in seinem Leben. Wie es dazu kam? Das sei eigentlich ganz einfach gewesen: Vier Jahre sei er in dem wunderschönen Haus Hotel Sonne gewesen. Verantwortlich für Restaurant und Hotel. Als Hoteldirektor hätte er das ganze Haus komplett von rechts aus links gekrempelt – mit sehr viel Verve und Kraft. Nach 1,5 Jahren war er damit durch. Wie sollte es weitergehen? Die Optionen? Die Idee: Anbau von zusätzlichen Zimmern. Aber trotz vieler Planungen passierte nichts. Es blieb bei den 42 Zimmern. Aus dieser unbefriedigenden Situation ist letztlich die Überlegung entstanden in die Selbstständigkeit zu gehen. Sein Vater, Winfried Plöger, kam ins Spiel. Mit ihm gemeinsam fühlte bei einer Bank vor. Auf keinen Fall sollte es eine Pacht werden. Aber wie sollte das gehen mit so wenig Eigenkapital? Die Bank überraschte. Denn viel wichtiger war es von deren Seite, den Lebenslauf zugrunde zu legen. Am Ende des Tages muss es ja funktionieren, das sei viel wichtiger. Es hieß, er solle sich ruhig schon mal nach einem geeigneten Objekt umschauen und vorfühlen. Und: „Dann kam mein Vater eines Tages – ja – hier ist das Hotel Bärenstein, das steht zum Verkauf.“ Das hatte er entdeckt. Dann sind sie einfach mal zum Essen hingefahren, nahmen wahr, dass alles ganz gut in Schuss war. Schnell wurde der Kontakt



aufgenommen. Sie führten Gespräche mit der Eigentümerfamilie Mesch, die das Objekt schon seit Generationen hatten. Seit fünf Jahren suchten sie schon nach einem Nachfolger und Käufer. Es passte. Der lange Prozess mit den Banken zur Finanzierung begann. Allein der Business-Plan war am Ende so dick wie ein Buch. Die Vorgabe der Bank war, es dürfe nichts mehr so bleiben wie es ist. Bloßes Halten und Instandhalten ging nicht mehr. Es kam zu einem Kaufvertrag. Christian Lüdeking war 36 Jahre alt. Mut, breite Erfahrung und ein finanzieller Kraftakt waren die Basis. Alle waren gefordert – auch die Familie Mesch mit einem Verkäufer-Darlehen. Der Großteil lief über Finanzierung. Christian Lüdeking selbst konnte mit Schuldverschreibungen auf seine eigenen Immobilien dazu beisteuern. KfW-Förderprogramme und Existenzgründer-Darlehen kamen dazu. So konnte es losgehen.

Die Geschichte des Hotel Bärenstein. Die Entwicklung. Der Startschuss fiel 1904 mit zwei Gästezimmer für Wanderer. Eine ganz kleine Pension an einem guten Standort in der Nähe der Externsteine mit vielen Wanderwegen. Die Anstrengungen der Familie Mesch ging in Richtung Hotelbetrieb, Ab 1922 wurde es dann zum Hotel. In den 50-iger Jahren boomte der Kurbetrieb. Der große Umbruch erfolgte in den 90-iger Jahren. Da letztlich der Kurbetrieb weggebrochen war, begann eine noch größere Konzentration auf das Thema Hotel. Freizeit- und Business-Hotellerie kamen auf. 2022 wurde das 100. Jubiläum groß gefeiert mit einem Tag der offenen Tür und der Verleihung einer Jubiläumsurkunde durch IHK-Präsident Volker Steinbach in Anerkennung der Verdienste hier vor Ort. Die Würdigung durch die IHK weiß Christian Lüdeking sehr zu schätzen. Schon 2018 hatten sie den Unternehmerpreis in Gold bekommen: den goldenen Staffelstab für gelungene Unternehmensnachfolge; die

Anerkennung, dass der Betrieb weitergeführt wurde. Wichtig wurde 2017 mit dem Ausbau eines Tagungstraktes. Das gab dem Hotel noch mal eine ganz andere Richtung. Platz für bis zu 100 Gäste auf maximal 170 qm Tagungsraum. Das Motto über allem: Wellness – Business – Genießen. Schließlich ist die Lage des Hauses ein markantes Alleinstellungsmerkmal. „Hier ist es so, dass der Gast alles aus einer Hand bekommt. Darauf fußt das Ganze.“ Allerdings – mit dieser Lage müsse man schon gezielt hierherkommen. Es bedarf der Bekanntmachung durch Social Media, Netzworkebildung und deren Pflege. Aber alles müsse auch zu den Gästen passen. Facebook und Instagram – das war's. Tiktok ginge nicht. Darüber hinaus muss man Mitglied in Netzwerken, Händler- und Werbegemeinschaften sein. Grundsätzlich hätten sie mehr Berührungspunkte zu Detmold als mit Horn-Bad Meinberg. Im Gespräch und Austausch bleiben durch den Tourismusausschuss OWL, dem Lion's Club, der VerbundVolksbank OWL oder Der Ressource zum Thema Kultur. Dazu kommt die Werbegemeinschaft Detmold „Die Händler“ und die Mitgliedschaft bei den Wirtschaftsunioren Lippe e.V.

Das Thema, das gegenwärtig bewegt, ist, wie schon erwähnt, das der Energieversorgung des Hauses. Komplex, man müsse sich selbst auf lange Sicht kümmern. Möglichkeiten und Rahmenbedingungen: Was macht Sinn? Photovoltaik oder nicht? „Und jetzt wartet man darauf, wie sich die Politik entscheidet.“ Wohin soll die Reise gehen. Wen wundert es, dass er auch den zunehmenden bürokratischen Aufwand beklagt. Noch 2015 hatte er das ganze operative Geschäft in der Hand, das sei inzwischen gar nicht mehr möglich. Aber sein Ziel, das beste Tagungshotel in Lippe zu sein, hat Christian Lüdeking fest im Blick. „Ich denke, da sind wir nicht weit von entfernt – wenn wir es nicht schon sind.“ Dafür geben sie alles und gehen auch ungewöhnliche Wege. Für die Hausgröße mit 73 Zimmern für 133 Gäste und 34 Mitarbeitern nicht üblich: Es gibt einen extra Mitarbeiter als konkreten Ansprechpartner für Gruppen- und Tagungsgäste. Übernachtung, Verpflegung, Ergänzungsangebote, alles wird fokussiert arrangiert, im engen Kontakt mit den buchenden Firmen. Alles ist möglich wie zum Beispiel statt Stühle mal Sitzsäcke bereitstellen. Arrangements zusammengefasst in einem Paket. „Das hat sonst keiner. Wir haben uns strukturell auf den Kunden eingestellt. Das ist der i-Punkt [...] Völlig spezialisiert.“ Die wiederholte Vier-Sterne-Klassifizierung findet er dagegen total normal. Wichtiger war da schon 2021 der Top Wellness Award oder der schon erwähnte IHK Preis in Gold. Vartaführer oder Schlummeratlas für Restaurant & Hotel können genauso wenig schaden wie die guten Bewertungen im Netz. Aber zu hochhängen wolle er das nicht.



2020 bekamen sie die Auszeichnung „Top Ausbildungsbetrieb“, die drei Jahre gültige Zertifizierung durch die Dehoga auf der Basis der anonymen Auszubildenden-Befragung durch ein Punktesystem. Schon früh hatte er sich vorgenommen bestimmte Mindestmaßstäbe mit Blick auf die Ausbildung zu setzen. Alle zwei Wochen gibt es eine interne Schulung. „Diejenigen, die Interesse haben, müssen gefördert werden.“ Er sieht es einfach gerne, wenn sich Menschen auch bewegen und sich entwickeln. Worauf er auch stolz ist, sei der Fakt, dass sie während Corona keine Mitarbeiter verloren hätten. Überhaupt hätten sie die Zeit ganz gut gemeistert, hätten immer Lösungen gefunden. Es gab immer wieder Betriebsversammlungen. Mitarbeiter wurden immer regelmäßig zum Dienst eingeteilt, um den Bezug zum Betrieb nicht zu verlieren, aber es wurde auch viel online abgehalten. Dann die intensiven Vorsichtsmaßnahmen bei Präsenzversammlungen. Was er allerdings kritisch sieht, sei der Fakt, wie viel Geld Betriebe durch Corona verloren hätten, geht es jetzt doch oft um hohe Rückforderungen. Was die Qualität von Mitarbeitern anbelangt: Klar werden langjährige Mitarbeiter geehrt, aber: „Für mich ist nicht wichtig, wie lange er hier arbeitet. Für mich ist wichtig, wie er sich in das Ganze einfügt.“ An der Sache mit den Kollegen mitwirken, die Identifikation mit dem Ganzen. Und wieder kommen die Tugenden ins Spiel. Zu diesen Tugenden kommt sicher auch das Sponsoring, die Unterstützung des HSG Blomberg-Lippe von Anfang an, seit mehr als zehn Jahren. Eine Partnerstadt mit echter Verbundenheit und „ein Gewinn für beide Seiten“. Aber einmal mehr geht es auch um Unterstützung, einer seiner sozialen Tugenden.

Die Hotelberatung. Das zweite Standbein.

So fragte er sich genauso irgendwann, warum sollte er sein breites Know-how aus der Hotellerie wie auch im Immobilienbereich nicht woanders einsetzen? Bei einem vielleicht angeschlagenen Hotel, dort den Heraus-

forderungen zu begegnen, dort einfach seine fundierten Kenntnisse einzusetzen. Alles wieder flottmachen oder besser aufzustellen. Er sei schließlich beruflich so geprägt mit 25-jähriger Berufserfahrung. Immer ging es darum, Gas zu geben, alles im positiven Sinne umzukrempeln wie zum Beispiel in den 4,5 Jahren seiner Zeit bei der Arcadiakette. Verbesserungen auf der ganzen Linie und Arbeitsprozesse zu hinterfragen, auch durch Umstrukturierungen neue Arbeitsplätze zu schaffen, nicht nur abzubauen. Jedes Mal, wenn er ein Hotel verlassen hat, stand es besser da als vorher. „Ja, definitiv. Das darf ich mir wohl auf die Fahnen schreiben.“ Dabei sei das Schöne gewesen, quasi nebenbei, immer auch Menschen weiterentwickelt zu haben. Der Anspruch der Hotelberatung und damit der Zielsetzung ist die Hilfestellung. Insgesamt bestehe ja generell ein Beratungsmangel. Mehr als die Hälfte aller Hotels in Deutschland sind ja Klein- und Kleinstbetriebe mit 10 oder 20 Zimmern. Die stehen oft vor Riesen-Herausforderungen bei der Abwicklung ihrer Geschäfte. Trends oder technische Möglichkeiten bekämen die oft nicht mit. Dann kommen sie vermehrt an ihre Grenze, wenn von Seiten des Gesetzgebers neue bürokratische Herausforderungen auftauchen. Und genau an dieser Stelle brauchen sie eben qualifizierte Beratung. Ob sie wollen oder nicht, es gilt sich auf die staatlichen Vorgaben einzustellen, vielleicht mit neuer Software. Ein Überblick bietet seine Broschüre: „Hotelberatung – Trends, Tourismus, Hotellerie, Gastronomie 2025.“ Die hat der gewissenhafte Unternehmer online gestellt. Thema daselbst: andere Branchen. Da steht der Gastgedanke im Zentrum, der Wohlfühlgedanke geht einher mit Servicequalität oder Strategien zur Umsatzsteigerungen. Schließlich geht es um Willkommenskultur – alleine schon der Auftritt, der Empfang. Auch Corporate Design, das Unverwechselbare spielt eine Rolle. Die Kunden? Das sind immer kleine Betriebe, gerade inhabergeführte, wo Probleme behoben werden müssen. So geht es seit jetzt einem guten Jahr um seine ehrliche Beratung. Problematisch sind oft Betriebe mit Schwerpunkt im Gastronomiebereich. Beratung heißt da: Wo stehen wir und wo sind die Optionen? Auf jeden Fall gilt die Absicherung der eigenen Entscheidungswege und sich mit jemanden beraten, der aufgrund der Kompetenz und Erfahrung weiß, wo die Reise hingehen kann. Ein anderes Thema kann die Unternehmensnachfolge sein oder die Nutzungsänderung. Was mache ich mit dem Objekt. Bei den Veränderungsüberlegungen taucht bisweilen auch das Thema „Systemküche“ auf. Arbeiten nach den modernsten Möglichkeiten statt der traditionellen Postenküche. Arbeitsprozesse werden intelligent vereinfacht. Multifunktionale Technik, klar strukturierte Arbeitsabläufe. Arbeitskräfte und Lebensmittel wer-

den gespart bei durchgängiger Speisequalität. Der umtriebige Unternehmer hat es selbst schon ausprobiert, hat mal 25 Essen gekocht. Er wollte es wissen und ein Gefühl dafür bekommen. Das Waldhotel Bärenstein verfügt inzwischen über so eine Küche. Die erst acht Jahre alte Küche wurde rausgeschmissen. Es hätte sich allemal gelohnt.

10 Jahre Erneuerung.

Die neue Küche: „Das war ein Meilenstein, das hat das Haus Lichtjahre vorausgebracht.“ Wie von der Pferdekutsche zum Auto. Aber auch das Ästhetische ist ihm wichtig wie der schön dekorierte Teller. Immer ginge es darum, die eigene Qualität zu hinterfragen. Neben der strukturellen Veränderung der Küche wurde extrem viel renovierungstechnisch getan. Modernisierung auf allen Ebenen: Ein ganzer Gebäudeflügel mit 20 Zimmern, das neue Restaurant, der Bau des Tagungstraktes für 300.000 €, die Modernisierung des WLANs mit 5 GB, damit die Gäste vernünftig arbeiten können; die Ladesäulen für E-Autos, dann der ins Geld gehende Brandschutz mit Austausch der Brandmeldeanlage. Insgesamt nennt Christian Lüdeking die stolze Summe von rund 1,5 Millionen Euro, die in das Hotel gesteckt wurde. Bei laufenden Verbindlichkeiten. Zunächst müsste der Gast gut schlafen und essen. Erst dann kommt der Wellness-Bereich. Irgendwann wäre das Schwimmbad auch dran, zumal es auch extern von Schulklassen genutzt wird. Die Liste hört nicht auf.

3 Tipps für Unternehmer.

- Die Zahlen und damit die Finanzierung müssen stimmen.
- Es bedarf der Erfahrung – ohne wird es schwierig.
- Den Fokus immer auf das Wesentliche legen. Entwicklungen dürfen nicht verschlafen werden.

Privates im Nachgang.

Beim Essen, da sei er total unkompliziert. Gerne rustikal, auch mal ein Butterbrot oder etwas Italienisches wie zum Beispiel Saltimbocca. Er mag gerne Fleisch mit guten Soßen und trinkt liebend gern einen guten Kaffee. Wenn dann eher Wein als Bier – aber wenig. Einfach fit bleiben und mit den Kräften haushalten. Sport? Leider gar nichts. In Corona-Zeiten war das ein bisschen anders, da ging er laufen und ins Fitnessstudio. Die Möglichkeiten im Haus nutzt er allerdings nicht, da hätte das Professionelle einfach Vorrang. Als Luxus empfindet er den Fakt der Eigenbestimmtheit seiner Tätigkeit, dass er sich seine Zeit eben selbst einteilen kann. Reisen? Schon berufsbedingt kommt er viel rum, schaut sich gerne andere Häuser an,



auch im Rahmen der Hotelberatung. Privat geht es oft an die Ostsee bzw. in die Heimat seiner Frau: Mecklenburg. Insgesamt muss es für die ganze Familie stimmig sein. Bisweilen fährt Mutter Renate mit. Er selbst könne jedem Ort etwas abgewinnen. Berge fände er auch mal reizvoll, aber für einen Dreijährigen sei eher Meer angesagt. Vor einiger Zeit hat das Hotel sich einer Kooperation angeschlossen: Personights. Hotelmitarbeiter können hierüber günstig ins Hotel. Getreu dem Motto: „Kollegen übernachten bei Kollegen.“ Ein Netzwerk von 845 Hotels. Eine tolle Sache! Sein Rat an die Mitarbeiter: „Ihr müsst euch andere Sachen angucken, damit ihr wisst, wo könnt ihr euch verbessern. Und aber auch seht, wie man es nicht machen sollte.“ Was Autos anbelangt, präferiere er das Leasen, er fahre gerne und meist ohne Gedudel aus dem Radio, lasse sich aber genauso gerne von Ehefrau Odette chauffieren. Sohn Lorenz findet Autofahren wundervoll. Egal wohin – Hauptsache Bewegung. Wie hält er es mit dem Humor? Er mag Situationskomik und intelligenten Humor wie Dieter Nuhr und Max Giermann, Komiker und Imitator. Unfassbar als Klaus Kinski. Amüsiert: „Wenn der den nachmacht, das ist kolossal.“ Christian Lüdeking verblüfft mit großem Schwung, Vielschichtigkeit, breitem, fundiertem Wissen und hohen Ansprüchen – ist durch und durch authentisch: „Was ich so mache, erfüllt mich auch. Und da hab´ ich auch Bock drauf!“ Genauso hat er das Bärenstein zum Blühen gebracht.

/// Text: Jutta Jelinski

Press **Medien**
Verlag | Druckerei | Agentur



OFFSETDRUCK - Der Allrounder.

DIGITALDRUCK - Der Spezialist.

VEREDELUNGEN - Für das Image!

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

**Fordern Sie jetzt Ihr
persönliches Druckangebot an**

...

05231 98100-16



NEUE MASSSTÄBE IN DER KOMMUNIKATION:

AGFEO präsentiert das Headset Infinity Mono und das T 17 SIP

AGFEO, der Spezialist für innovative Kommunikationslösungen, erweitert sein Produktportfolio um zwei leistungsstarke Neuentwicklungen: das AGFEO Headset Infinity Mono und das AGFEO T 17 SIP.

Diese beiden Produkte setzen neue Standards in puncto Flexibilität, Effizienz und Benutzerfreundlichkeit.



AGFEO Headset Infinity Mono – Freiheit in der Kommunikation

Mit dem Infinity Mono erweitert AGFEO seine erfolgreiche Infinity-Serie um ein hochmodernes Headset, das Bluetooth- und DECT-Technologie vereint. Es ist die perfekte Lösung für Fachkräfte, die in agilen Arbeitsumgebungen jederzeit verbunden bleiben möchten.

Highlights:

- **Maximale Konnektivität:** Kompatibel mit PCs, AGFEO Systemtelefonen und Mobilgeräten
- **Multipoint-Technologie:** Nahtloser Wechsel zwischen mehreren Geräten & DECT-Mehrzellensystemen
- **Exzellente Audioqualität:** Klare Sprachübertragung durch ein präzises Mikrofon und einen hochwertigen Einzelohrlautsprecher
- **Ergonomisches Design:** Leicht und komfortabel – ideal für lange Arbeitstage
- **Effiziente Kommunikation:** Integriertes BusyLight zur Minimierung von Störungen
- **Optional erhältlich:** Basis-Station mit DHS-G-Anschluss & CTI-Steuerung über das AGFEO Dashboard

AGFEO TV Unboxing | Headset Infinity Mono

- /// <https://www.youtube.com/watch?v=XmV-wcZvleU>
- /// <https://agfeo.de/produkt/headset-infinity-mono/>

AGFEO T 17 SIP –

Die nächste Generation der AGFEO SIP-Telefone

Das AGFEO T 17 SIP ist der direkte Nachfolger des beliebten T 14 SIP und wurde speziell für die Nutzung mit AGFEO HyperFonie, HyperVoice und ES-Systemen optimiert. Es bietet eine erweiterte Funktionalität, die Unternehmen eine noch effizientere Kommunikation ermöglicht.



Highlights:

- **1.000 Kontakte** im internen Telefonbuch für einfache Verwaltung
- **IPv6-Unterstützung** für zukunftssichere Netzwerkimtegration
- **Bis zu 4 SIP-Linien & 3 Linientasten** für mehr Flexibilität
- **Nahtlose Integration in AGFEO-Systeme** mit direktem Zugriff auf Anlagenkontakte & CTI-Funktionen
- **Bewährte AGFEO-Qualität:** Exzellente Akustik, individuelle Klingeltöne & flexible Türsignalisierung

Mit diesen beiden Neuheiten unterstreicht AGFEO einmal mehr seine Innovationskraft und sein Engagement für erstklassige Kommunikationstechnologie. Die Produkte sind ab sofort verfügbar!

AGFEO TV Unboxing | Telefon T 17 Sip

/// <https://www.youtube.com/watch?v=CKWt88caMLU>

/// <https://agfeo.de/produkt/t-17-sip/>



Für mehr Komfort im Office

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



PressMedien
 Verlag | Druckerei | Agentur

B2B WERBUNG
PRINT & ONLINE
MARKETINGBERATUNG


 Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome **AGFEO**
 einfach | perfekt | kommunizieren

BANKEN



Volksbank in Ostwestfalen eG

☒ Kesselbrink 1 33602 Bielefeld
☎ +49 521 544 -0 ☎ +49 5242 417 -200
✉ info@volksbankinostwestfalen.de
🌐 www.volksbankinostwestfalen.de

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

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

INDUSTRIEBAU

Maaß Industriebau GmbH

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

IT DIENSTLEISTUNGEN

WORTMANN AG

IT. MADE IN GERMANY.

WORTMANN AG

☒ Bredenhop 20 32609 Hüllhorst
☎ +49 5744 944 -0 ☎ +49 5744 944 -430
✉ info@wortmann.de
🌐 www.wortmann.de

LADERAUMSCHUTZ KASTENWAGEN

CVE Commercial Vehicle Equipment GmbH & Co. KG

☒ Im Wied 9 / Halle 10 32683 Bartrup
☎ +49 5263 90098 -0 ☎ +49 5263 90098 -10
✉ info@cve-kg.de
🌐 www.cve-kg.de

LEITERN

LEITERN-KESTING GMBH



Leitern-Kesting GmbH

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

MESSEN & KONGRESSE



A2 Forum Management GmbH

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

RECHTSANWÄLTE

Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte

☒ Detmolder Str. 10 33604 Bielefeld
☎ +49 521 96468 -0 ☎ +49 521 96468 -60
✉ info@kgd-anwalt.de
🌐 www.kgd-anwalt.de

REINIGUNGSGERÄTE/ REINIGUNGSMASCHINEN

KÄRCHER

KÄRCHER STORE
SCHREIBER

Kärcher Store Schreiber Schreiber GmbH

📍 Franz-Claas-Str. 12 33428 Harsewinkel

☎ +49 5247 98588 -0

✉ bi@kaercher-schreiber.de

🌐 www.kaerchershop-schreiber.de

TELEFONANLAGEN

AGFEO GmbH & Co. KG Telekommunikation

📍 Gaswerkstr. 8 33647 Bielefeld

☎ +49 521 44709 -0 ☎ +49 521 44709-50

✉ info@agfeo.de

🌐 www.AGFEO.de

TEXT & CONTENT

Marketing
Konzeption
Text

MaKoTé - Büro für Marketing, Konzeption, Text

📍 Bültestraße 41 32545 Bad Oeynhausen

☎ +49 5731 9812400

✉ info@makote.de

🌐 www.makote.de

WERBEAGENTUR

team 4 media

Team4Media GmbH

📍 Lengericher Landstraße 7 49078 Osnabrück

☎ +49 541 33579 -0 ☎ +49 541 33579 -29

✉ info@team4media.net

🌐 www.team4media.net

WIRTSCHAFTSAUSKUNFTFEIEN

Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG

📍 Krellstr. 68 32584 Löhne

☎ +49 5732 9025 -0 ☎ +49 5732 9025 -190

✉ info@herford.creditreform.de

🌐 www.creditreform-herford.de

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

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

WORTMANN AG - IT Made in Germany

Eine Erfolgsgeschichte aus Ostwestfalen



 **Windows 11**

Unsere Philosophie: IT. Made in Germany

Wir stehen für höchste Qualität und Innovation in der IT. Mit unserer Marke TERRA bieten wir Produkte, die in Deutschland entwickelt und gefertigt werden. Unsere Philosophie

basiert auf einer starken Verbindung von Qualität, Nachhaltigkeit und Verantwortung – alles

Made in Germany.

Dies garantiert unseren Kunden zuverlässige, langlebige und leistungsstarke Lösungen.

Nachhaltigkeit und Verantwortung

Wir betonen unsere Verantwortung gegenüber der deutschen Wirtschaft und Gesellschaft. Durch unsere lokale Produktion sichern wir Arbeitsplätze, leisten unseren Beitrag zur Steuerkraft Deutschlands und setzen auf umweltfreundliche Logistikwege. Wir verstehen uns als Best-Practice-Beispiel für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland und zeigen, dass sich **Made in Germany** auch in der IT-Branche auszahlt.

Umfassender Service und Partnernetzwerk

TERRA bietet ein eigenes Servicecenter am Produktionsstandort sowie ein Netzwerk von über 1.000 Servicepartnern in Deutschland. Kunden profitieren von schnellen Reparaturen, Wartungsservices und einer hohen Verfügbarkeit von Ersatzteilen. Diese Infrastruktur unterstützt die Marke TERRA besonders im B2B-Bereich, wo Zuverlässigkeit und langfristige Partnerschaften entscheidend sind.



Händler
finden!



WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.