



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

03 | 2020 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK
Markus Glock

Press **Medien**
Verlag | Druckerei | Agentur



B2B Werbung
PRINT & ONLINE
MARKETING
INDUSTRIEKOMMUNIKATION

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

...

05231 98100-17

Strukturelle Herausforderungen bremsen Konjunktur

Für fast jedes zweite Unternehmen sind "wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen" aktuell ein Geschäftsrisiko

Die deutsche Wirtschaft kommt zu Jahresbeginn nicht in Tritt. Die Investitions- und Beschäftigungspläne bleiben niedrig. Das außenwirtschaftliche Umfeld ist von großen Herausforderungen geprägt. Gerade in der Industrie zeigen sich strukturelle Herausforderungen. Immerhin trägt die Binnenwirtschaft weiter – wenn auch insgesamt auf niedrigerem Niveau. Hinzu kommen wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, die zunehmend zum Risiko werden. Einzelne Lichtblicke gibt es im Bau, im Bereich der Hochtechnologie, bei Pharma und IT-Dienstleistern. Das ist das Ergebnis der aktuellen DIHK-Konjunkturumfrage unter mehr als 26.000 Betrieben aus allen Regionen und Branchen. „Nach wie vor erwarten mehr Unternehmen für dieses Jahr schlechtere Geschäfte als bessere“, fasst DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben die Ergebnisse zusammen. „Auch wenn die jüngsten Rückmeldungen aus der Praxis das trübe Bild vom Herbst 2019 etwas aufhellen, so sind wir von Aufschwungseuphorie weit entfernt. Die Unsicherheiten durch das Coronavirus kommen am aktuellen Rand noch hinzu.“ Der DIHK geht daher bei seiner Konjunkturprognose von einem Wachstum von gerade einmal 0,7 Prozent für das laufende Jahr aus. „Davon gehen rund 0,5 Prozentpunkte auf statistische Effekte wie den Überhang aus dem Vorjahr sowie vier zusätzliche Arbeitstage in diesem Jahr zurück. Deshalb sehen wir aktuell nur wenig echtes Wachstum“, sagt Wansleben. „Besorgniserregend ist: Eine ganze Reihe von Daten insbesondere aus der Industrie sprechen dafür, dass sich zur aktuellen Konjunkturschwäche auch strukturelle Herausforderungen gesellen, wie zum Beispiel die E-Mobilität, die Digitalisierung, die Energiewende und weiter der Fachkräftemangel. Einige Regionen sind davon besonders betroffen.“

46 Prozent der Betriebe stufen den Faktor „Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen“ als Risiko für die eigene geschäftliche Entwicklung ein. „Das ist der höchste Wert, den wir je gemessen haben“, so Wansleben. „Das hat zum einen zu tun mit den internationalen Unsicherheiten wie dem anhaltenden Handelskonflikt zwischen den USA und China, dem Brexit sowie den noch unabsehbaren Folgen des Coronavirus. Hinzu kommt aber auch eine wachsende Sorge über ausbleibende Impulse am Standort Deutschland. Angesichts der europaweit höchsten Strompreise, im OECD-Vergleich hohen Steuern und langsamer wie lückenhafter Internetverbindungen stellen sich viele Unternehmen gerade in der Industrie zunehmend die Frage: Wie können wir hierzulande dauerhaft wettbewerbsfähig bleiben?“



DIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Wansleben

Foto: DIHK / Paul Aidan Perry

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. 0521/92 60 60 · Fax 0521/92 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!

INHALTSVERZEICHNIS

/// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 10 Das Finanzamt is(s)t mit
- 12 Europäischer Standortvergleich der Financial Times Group
- 14 Als Handwerker flüssig bleiben
- 16 B2B-Neukundenakquise im Zuge der DSGVO
- 18 Abgrenzung von Bar- und Sachlohn – gesetzliche Neuregelung seit dem 01.01.2020
- 20 Mieten, kaufen oder leasen? Die beste Lösung für eine Objektfinanzierung
- 24 DEuGH-Urteil zur Arbeitszeiterfassung
- 26 Aktuelle Situation im Kreditgeschäft - national und international

/// TITELTHEMA

- 28-33 Im Gespräch mit Markus Glock

/// IKT | OFFICE

- 34 Innovationen gemeinsam fördern
- 35 DES PURE-IP 20 IT – #3servers4u
- 36 Darauf müssen Sie bei einer SEO-konformen Übersetzung achten
- 38 Hofmann Mein Büro.

/// MARKETING | DRUCK

- 40 Kultur Räume Gütersloh setzen auf digitale Lösungen
- 42 Im Wettbewerb um Aufmerksamkeit
- 44 Das Ziel bestimmt den Weg – und das Marketing
- 45 Machen Sie Ihren Messestand zur Wohlfühloase Ihrer Kunden
- 46 Planen und skalieren: Performance Marketing als Chance
- 47 A2 Forum verzeichnet Buchungsanstieg im Messe- und Tagungsbetrieb
- 48 Wub-Druck setzt auf das gewisse Etwas

/// FOCUS

- 05 Digitalisierungspreis für Koch International
- 08 Studie zu Interim Management-Marktgeschehen in der D-A-CH Region 2020 veröffentlicht

/// 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

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

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 28/Januar 2020

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 Abonnements gekündigt wird. Erfüllungsort und Gerichtsstand Lemgo. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

HEINRICH KOCH INTERNATIONALE SPEDITION GMBH & CO. KG

Digitalisierungspreis für Koch International

„VerkehrsRundschau“ ehrt die Logistikbranche

Das Fachmagazin „VerkehrsRundschau“ verlieh am 6. Februar 2020 in München die „VR-Awards“. Der Osnabrücker Logistiker Koch International belegte gemeinsam mit dem IT-Start-Up Frachtklub den dritten Platz in der Kategorie Digitalisierung. Die innovative Idee und erfolgreiche Umsetzung eines Online-Logistikshops überzeugte die Jury. Den VR-Award erhält der Logistiker damit zum zweiten Mal infolge.

Die „VerkehrsRundschau“ lud Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft zum Branchen-Event, das unter anderem den Rahmen für die Preisverleihungen der VR-Awards in den Kategorien Aus- und Weiterbildung, Digitalisierung und Umwelt bildete. Im Jahr 2018 gewann Koch International gemeinsam mit „Alarmplane.de“ den Publikumspreis für ein Sicherheitssystem gegen Frachtdiebstahl, die sogenannte Alarmplane. In diesem Jahr konnten Koch International und Frachtklub mit dem Projekt eines Onlineshops für Transport- und Logistikdienstleistungen den dritten Platz in der Kategorie Digitalisierung/Kooperation für sich entscheiden.

Transporte online anfragen und buchen

Online-Händler, Kleingewerbetreibende oder Kunden ohne feste Preisvereinbarungen, die Ware versenden und dafür eine Spedition beauftragen möchten, erhalten bei Koch International mit wenigen Klicks über einen Online-Preisrechner ein individuelles Angebot. Anschließend können sie ihre Sendung über die Plattform direkt in Auftrag geben. Die Daten werden automatisch zur Weiterverarbeitung

übertragen und der Kunde erhält die für ihn relevanten Dokumente. Damit sind Angebotskalkulation und Auftrags erfassung gebündelt und die administrativen Prozesse zwischen Versender und Empfänger automatisiert. „Wir haben den Grundstein für eine digitale Spedition gelegt und freuen uns, dass der Einsatz vieler Kolleginnen und Kollegen mit einem solchen Preis geehrt wird. Ihrem Engagement haben wir den Platz auf dem Treppchen zu verdanken“, so Geschäftsführer Uwe Fieselmann.

Nutzer, die über die Plattform buchen, profitieren sowohl von der Flexibilität einer digitalen Spedition als auch vom Know-how eines Logistikers sowie der Planungssicherheit durch feste Netzwerke und einem eigenen Fuhrpark. „Wir nutzen die reduzierte Arbeitszeit wiederum, um den Kundenservice sowie Analysetätigkeiten auszubauen und unser Tool weiterzuentwickeln“, fasst Jürgen Hartkemeyer, Leiter Vertrieb und Marketing, die Mehrwerte für das Unternehmen zusammen.

Der Online-Shop wurde im Jahr 2018 in Zusammenarbeit mit dem IT-Start-Up „Frachtklub“ zunächst für Stückgutsendungen implementiert. Seit Frühjahr 2019 können Kunden ebenfalls nationale und internationale Teil- und Komplettladungen beauftragen. Im nächsten Schritt werden Nicht-EU-Länder integriert sowie die Bereiche Seefracht, Luftfracht und Lagerlogistik aufgeschaltet.

/// www.koch-international.de



Foto: Leif-Hermann Lührmann, Frachtklub



Foto: Miguel Perez/VerkehrsRundschau

Koch International und Frachtklub sind drittplatziert in der Kategorie Digitalisierung in der Untergruppe der Kooperationen.

Größter Auftrag der Geschichte für Depenbrock-Tiefbau



Die Tiefbausparte von Depenbrock Bau Stemwede hat den bisher größten Auftrag ihrer Geschichte erhalten: Gemeinsam mit weiteren Beteiligten übernimmt sie den Ausbau der Oststrecke des Nord-Ostsee-Kanals. Der Anteil von Depenbrock Bau beträgt rund 60 Millionen Euro. Ausgeführt wird das Projekt primär über die Tiefbau-Niederlassung von Depenbrock Bau in Hamburg, die mit den Arbeiten jetzt gestartet ist. In den nächsten zehn Jahren wird die Oststrecke des Nord-Ostsee-Kanals auf eine sogenannte Mindestsohlbreite von 70 Metern erweitert. Bisher sind es 44 Meter. Depenbrock Bau erhielt den Auftrag für zwei von sechs Bauabschnitten. Die Bauzeit für diese beiden Abschnitte beträgt vier Jahre. Mit dem Ausbau soll vor allem eine Verbesserung des Begegnungsver-

kehrs und durch die Vergrößerung der Kurvenradien auch eine Erhöhung der zulässigen maximalen Schiffsabmessungen erzielt werden.

Die Tiefbausparte von Depenbrock Bau Stemwede übernimmt den Ausbau der Oststrecke des Nord-Ostsee-Kanals. Foto: Depenbrock Bau

„Logist.Plus“ setzt Ressourcenschutz auf die Agenda



Am 5. Februar 2020 fiel in Ladbergen der Startschuss für das neue Verbundprojekt „Ressourcenschutz durch Logistik – Logist. Plus“. Das Ziel des Vorhabens unter Beteiligung des Landkreises Osnabrück: Unter Berücksichtigung der relevanten Umweltaspekte soll eine tragfähige regionale Entwicklung der Logistikbranche ermöglicht werden. In vielen Städten und Regionen wächst

jedoch der Widerstand gegen geplante Logistiksiedlungen und -erweiterungen. Argumente sind vor allem der Verkehrslärm, die Luftverschmutzung, Landschaftsveränderung und Flächenversiegelung. Ziel des neuen Verbundprojekts „Ressourcenschutz durch Logistik – Logist.Plus“ ist es, durch innovative Governancestrukturen, die Stadt, städtisches Umland und ländlichen Raum zusammenfassen, kombiniert mit Ansätzen des kooperativen betrieblichen Umwelt- und Transportmanagements, eine tragfähige regionale Entwicklung der Logistikbranche zu ermöglichen. Am 6. Februar übergab Bundesbildungsministerin Anja Karliczek in Ladbergen, Kreis Steinfurt, den Förderbescheid für das Forschungsvorhaben.

Bundesbildungsministerin Anja Karliczek (Mitte) gab heute mit der Aus-

„Green IT“: Effizienzsteigerung bei Rechensystemen



IT-Systeme haben einen großen Anteil am weltweiten Stromverbrauch. Je exakter die Rechenergebnisse von Computern sein sollen, umso mehr Energie benötigen sie für ihre Leistung. Zwei Wissenschaftler der Universität Paderborn untersuchen in einem interdisziplinären Forschungsprojekt, wie die Energieeffizienz von Rechensystemen gesteigert werden kann. Für ihr Vorhaben erhielten Prof. Dr. Christian Plessl, Leiter des „Paderborn Center for Parallel Computing“

(PC²), und Prof. Dr. Thomas Kühne, Lehrstuhlinhaber der Theoretischen Chemie, 2018 den Forschungspreis der Universität. Mit der Auszeichnung werden Wissenschaftler geehrt, die mit visionären Ideen, kreativen Technologien oder innovativen Methoden Projekte abseits des Mainstreams entwickeln. Besonders außergewöhnliche Forschungsvorhaben sollen so eine Realisierungschance erhalten.

v. l. Prof. Dr. Thomas Kühne und Prof. Dr. Christian Plessl mit Prof. Dr. Johannes Blömer, Vizepräsident für Forschung und wissenschaftlichen Nachwuchs, bei der Ergebnispräsentation ihres ausgezeichneten Forschungsvorhabens. - Foto: Universität Paderborn, Jennifer Strubege



Weidmüller erneut als Top Arbeitgeber ausgezeichnet

Engagiertes Personalmanagement, herausragende Mitarbeiterbedingungen und ein harmonisches Arbeitsumfeld: Das Top Employers Institute zeichnete das Detmolder Elektrotechnikunternehmen Weidmüller zum zwölften Mal in Folge als ‚Top Employer Ingenieure 2020‘ aus. „Wir freuen uns sehr, bereits zum zwölften Mal die Auszeichnung ‚Top Employer Ingenieure 2020‘ erhalten zu haben“, erklärt Andreas Grieger, Executive Vice President Global Human Resources bei Weidmüller. Denn: Die Auszeichnung zeigt, dass das Familienunternehmen seine Mitarbeiter in das Zentrum des unternehmerischen Handelns stellt und stets ein mitarbeiterfreundliches Arbeitsumfeld schafft. „Wir können unsere Unternehmensziele nur erreichen, wenn unsere Mitarbeiter auch zufrieden und motiviert am Arbeitsplatz sind“, fügt Grieger hinzu. Weidmüller überzeugte die unabhängige Jury in diesem Jahr besonders im Bereich Personalplanung sowie Führungskräfteentwicklung.

Bernd Konschak, Senior HR Manager Marketing (I.), nahm die Auszeichnung danken aus den Händen von Steffen Neefe, Country Manager DACH vom Top Employers Institute(r), entgegen. (Copyright: Florian Grob)



OWL Anlaufpunkt von Bewerber/inne/n für Familienunternehmen

Der Karrieretag Familienunternehmen kehrt nach Ostwestfalen-Lippe zurück. Die Region wird zur Anlaufstelle von Fach- und Führungskräften aus ganz Deutschland, die eine Karriere bei einem Familienunternehmen anstreben. Am 29. Mai 2020 sind rund 650 ausgewählte Bewerber eingeladen, sich 50 führenden Familienunternehmen vorzustellen. Diesmaliger Gastgeber der bekanntesten Karriereveranstaltung großer Familienunternehmen ist GOLDBECK, eines der führenden Bauunternehmen Deutschlands mit europaweit mehr als 7.500 Mitarbeitern. „Als Mitbegründer freuen wir uns ganz besonders, die Jubiläumsausgabe des Karrieretags Familienunternehmen ausrichten zu dürfen. Auf dem 25. Karrieretag werden die Besucher interessante Familienunternehmen erleben, die mit ihren Aktivitäten langfristigen Erfolg anstreben. Die starke Innovationskraft der Familienunternehmen ermöglicht vielfältige Entwicklungsperspektiven, die großen Raum zur Mitgestaltung bieten“, sagt Jürgen Eggers, Personalleiter der GOLDBECK GmbH.

📷 Eröffnung 18. Karrieretag Familienunternehmen bei GOLDBECK - Foto Entrepreneurs Club2



Branchenworkshop und Staffelübergabe bei kunststoffland NRW e. V.

Das Interesse war enorm. kunststoffland NRW e. V. konnte am 30.01.2020 in der Geschäftsstelle zahlreiche Mitgliedsunternehmen begrüßen, die sich die Chance nicht entgehen ließen, einen aktuellen Querschnitt ausgewählter Top-Themen der Wertschöpfungskette Kunststoff gemeinsam aktiv zu diskutieren, und somit auch wegweisend die Ausrichtung der zukünftigen Vereinsarbeit mitzugestalten. „Die Wertschöpfungskette Kunststoff steht im öffentlichen Interesse und zugleich vor großen Herausforderungen. Kundenmärkte sind im Umbruch, die Digitalisierung verändert Prozesse und Kreisläufe bedarf es zu schließen. Innovative Lösungsansätze braucht es heute mehr denn je“, skizzierte Reinhard Hoffmann, Geschäftsführender Gesellschafter der Gerhardi Kunststofftechnik GmbH und Vorsitzender des Vereins kunststoffland NRW e. V. in seiner Begrüßungsansprache die Themenvielfalt, die im Fokus des Brancheworkshops standen.

📷 Staffelübergabe in der kunststoffland NRW-Geschäftsstelle im Rahmen des Branchenworkshops: (v.l.n.r.: Reinhard Hoffmann, Vorsitzender kunststoffland NRW e. V. u. Geschäftsführender Gesellschafter der Gerhardi Kunststofftechnik GmbH, Dr. Bärbel Naderer, ehemalige Geschäftsführerin kunststoffland NRW e. V., Daniel Marker, Geschäftsführer kunststoffland NRW e. V. und Staatssekretär Christoph Dammermann, NRW-Wirtschaftsministerium.) Foto: kunststoffland NRW e. V.

DMG MORI auch 2019 mit erneuten Rekordwerten erfolgreich



Für die DMG MORI AKTIENGESELLSCHAFT war 2019 ein sehr erfolgreiches Jahr mit erneuten Rekordwerten – und das in einem schwierigen Marktumfeld. Bei Umsatz, Ergebnis und Free Cashflow haben wir Bestmarken erzielt. Während die Werkzeugmaschinenbranche zum Teil deutlich höhere Einbußen hinnehmen musste, entwickelte sich der Auftragseingang besser und erreichte plangemäß 2.563,1 Mio €. Der Umsatz erhöhte sich um +2% auf 2.701,5 Mio €. Das EBIT stieg auf 221,7 Mio €. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 8,2%. Der Free Cashflow verbesserte sich um +9% auf 168,8 Mio €.

Alle Zahlen sind vorläufig und stehen unter dem Vorbehalt der Abschlussprüfung und Billigung des Abschlusses durch den Aufsichtsrat.

Vorstandsvorsitzender Christian Thönes: „DMG MORI hat seine Prognosen erfüllt – und das bei zunehmendem konjunkturellen Gegenwind. Die Bestmarken bei Umsatz, Ergebnis und Free Cashflow bestätigen unseren Kurs. Auch in herausfordernden Zeiten geben wir weiter Gas. Wir entwickeln uns konsequent weiter vom Maschinenbauer zum ganzheitlichen Lösungsanbieter im Fertigungsumfeld. Mit Dynamik und Exzellenz treiben wir unsere Zukunftsfelder Automatisierung, Digitalisierung und Additive Manufacturing aktiv voran.“

📷 Stabilität und Orientierung nach vorne: 2019 war ein sehr erfolgreiches Jahr für DMG MORI. Vorstandsvorsitzender Christian Thönes verkündet erneute Rekordwerte bei wichtigen Kennzahlen – und das in einem schwierigen Marktumfeld. DMG MORI gibt auch in turbulenten Zeiten Orientierung nach vorne und ist so für Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter ein starker, stabiler sowie nachhaltiger Partner. - Foto: DMG Mori

LUDWIG HEUSE GMBH INTERIM-MANAGEMENT.DE

Studie zu Interim Management-Marktgeschehen in der D-A-CH Region 2020 veröffentlicht

Highlights aus der Studie

- Demografie im Interim Management: Kunden setzen häufig ältere Interim Manager ein und beim Gender Pay Gap schneiden die Interim Managerinnen deutlich besser ab
- Die Projekte sind mehrheitlich erfolgreich und die Arbeitszufriedenheit ist hoch
- Interim Management-Einsätze besonders häufig in der Automotive-Industrie, im Maschinen- und Anlagenbau und Metall-/Elektro- sowie Zwischenprodukte

Die Ludwig Heuse GmbH interim-management.de befragt seit 2001 regelmäßig die Interim Managerinnen und Interim Manager zur Entwicklung des Marktgeschehens in der Branche. 750 Experten gaben Auskunft zu ihren Projekten und Erfahrungen. Der Markt im Interim Management zeichnet sich 2019 durch eine weiterhin hohe Aus-

lastung und Anzahl von Anfragen aus. Lediglich die Prognose für 2020 ist im Vergleich etwas verhaltener. Dieses Mal lag der Schwerpunkt darauf, welchen Einfluss die demografische Entwicklung auf den Interim Management Markt hat.

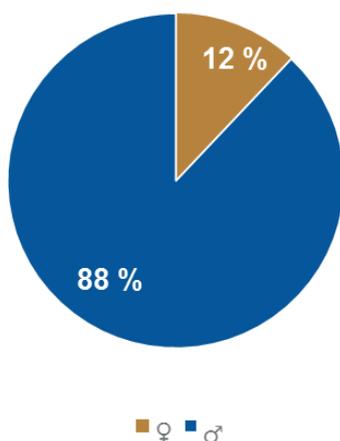
„Der demografische Wandel fördert erheblich das Interim Management Ge-

schäft. Dies bestätigen auch die Daten aus der vorletzten Quartalsumfrage zur Interim Management-Konjunktur“, erklärt Joachim Rupp, geschäftsführender Gesellschafter der Ludwig Heuse GmbH interim-management.de. „Auch scheint im Interim Management das Alter kein Hinderungsgrund für einen Einsatz zu sein.“

Bisher sind Interim Manager überwiegend männlich. Frauen sind im Schnitt jünger und bei der Altersgruppe 60+ fast nicht mehr vertreten.

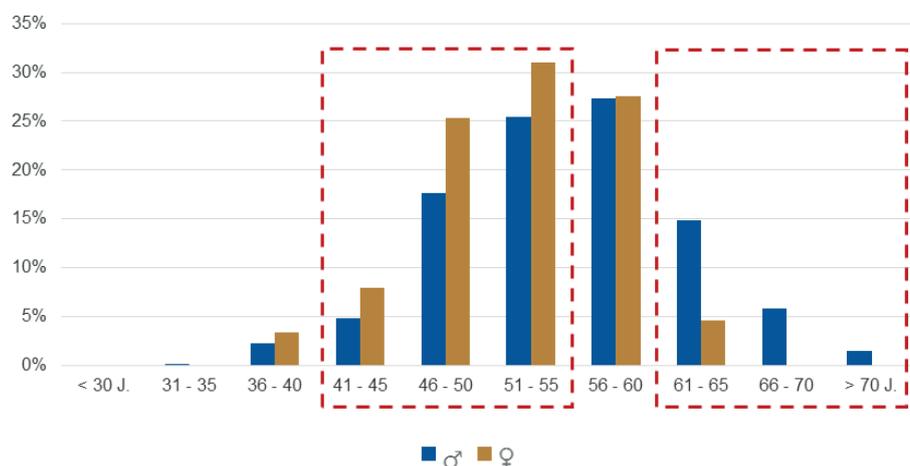


Anteil Männer / Frauen:



N = 733

Welcher Altersgruppe gehören Sie an? (Angaben in %)

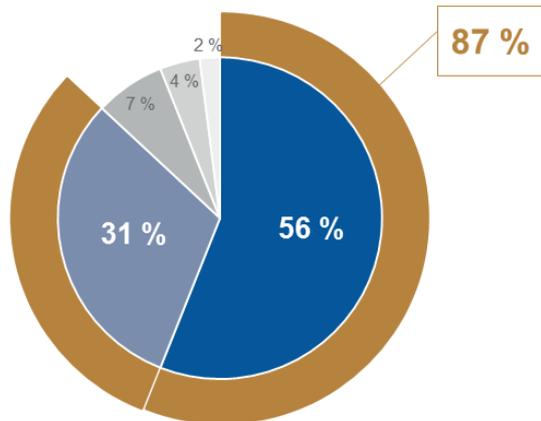


© 2020 Ludwig Heuse GmbH interim-management.de

Die absolute Mehrheit aller Projekte führt zum Erfolg und gibt den Interim Managern eine hohe „Job Satisfaction“.

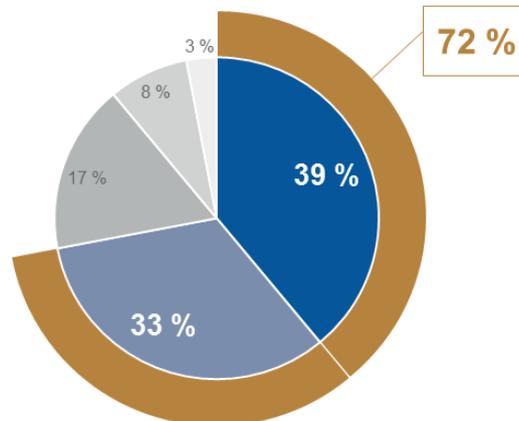
LH **LUDWIG HEUSE GMBH**
INTERIM-MANAGEMENT.DE
Erfolgreich seit 1993

War das Projekt aus Ihrer Sicht erfolgreich?



87 %

Gab Ihnen das Projekt „Job Satisfaction“?



72 %

■ 1 = Sehr erfolgreich ■ 2 = Erfolgreich ■ 3 = Neutral ■ 4 = Überhaupt nicht ■ 5 = Sehr unzufrieden

■ 1 = Ja, sehr ■ 2 = Ja ■ 3 = Neutral ■ 4 = Nein ■ 5 = Nein, gar nicht

N = 643

© 2020 Ludwig Heuse GmbH interim-management.de

Beim Gender Pay Gap schneiden die Interim Managerinnen deutlich besser ab, als ihre Kolleginnen in Festanstellung. Laut der Heuse Studie verdienen die Damen im Management auf Zeit nur knapp 10 % weniger als ihre männlichen Kollegen. In Festanstellung sind es laut den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes 21 %.

Insgesamt herrscht eine sehr hohe Arbeitszufriedenheit im Interim Management-Markt. Knapp Dreiviertel aller Interim Managerinnen und Interim Manager sind sehr zufrieden bzw. zufrieden mit den Projektbedingungen.

Die Studie zeigt weiterhin, dass nahezu die Hälfte aller Interim Management-Aufträge aus drei Branchen kommt: 46,9 %

- Automotive (inkl. Service, Handel, Aerospace & Rail): 19,8 %
- Maschinen- und Anlagenbau: 16,3 %
- Metall-/Elektro- und sämtliche Zwischenprodukte: 10,8 %

/// www.interim-management.de

PressMedien
 Verlag | Druckerei | Agentur



OFFSETDRUCK - Der Allrounder.
 DIGITALDRUCK - Der Spezialist.
 VEREDELUNGEN - Für das Image!

**Fordern Sie jetzt Ihr
 persönliches Druckangebot an ...**

05231 98100-16

Das Finanzamt is(s)t mit

Besonderheiten der Geschäftsfreunde- und Arbeitnehmerbewirtung

Wohnen, Essen, Kleidung – all das ist in aller Regel Privatsache und nur in seltenen Fällen steuerlich abzugsfähig. Allerdings erwartet der neue Kunde beim Geschäftsessen schon mal die Einladung in ein gutes Restaurant. Und auch die Mitarbeiter sind zufriedener, wenn sie nach einem anstrengenden Projekt bei einem guten Essen entspannen können. Für derartige Varianten der Bewirtung hat auch das Finanzamt Verständnis. Allerdings sollten Unternehmer die notwendigen Formalien für den Steuerabzug kennen – damit am Ende nicht noch der Betriebsprüfer vor der Tür steht.

Essen muss man immer, gleich ob während der Arbeitszeit oder in der Freizeit. Deswegen sind solche Aufwendungen für die Lebensführung normalerweise steuerlich un-

interessant – und nicht abzugsfähig. Allerdings hat das Finanzamt ein Einsehen, wenn Unternehmer mit Geschäftspartnern essen gehen oder ihre Arbeitnehmer während einer längeren Besprechung bewirten. Dann ist die Bewirtung betrieblich veranlasst – mit der Folge, dass die Ausgaben dafür steuerlich geltend gemacht werden können. Bewirtungskosten sind vor allem Aufwendungen für Speisen, Getränke aber auch Nebenkosten, die im Zusammenhang mit der Bewirtung anfallen, beispielsweise Trinkgelder oder Garderobengebühren. Allerdings muss die Bewirtung eindeutig im Vordergrund stehen.

Bei betrieblichen Anlässen gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder die Bewirtung findet aus nicht geschäftlichem Anlass statt – dabei handelt es sich in der Regel um die Bewirtung

der Mitarbeiter – oder es gibt einen geschäftlichen Anlass. Wer einen Kunden beispielsweise nach erfolgreichem Vertragsabschluss zum Essen einlädt, bietet eine Bewirtung mit geschäftlichem Anlass. Mit der Konsequenz, dass die Kosten für Speisen und Getränke lediglich zu 70 Prozent als Betriebsausgaben abgezogen werden dürfen. „Damit können die Aufwendungen als Betriebsausgabe zwar nur eingeschränkt geltend gemacht werden. Die Vorsteuer aber darf zu 100 Prozent aus dem Beleg gezogen werden“, erklärt Dr. Robert Mayr, Vorstandsvorsitzender der DATEV. Außerdem muss der Kunde noch gar nicht Kunde sein: Wer einen potenziellen Geschäftspartner in der Hoffnung auf eine Zusammenarbeit ins Restaurant einlädt, darf ebenfalls den Steuerabzug ansetzen.



Foto: AdobeStock_14007844

Bewirtung – bitte fehlerfrei!

Damit das Finanzamt den Steuerabzug akzeptiert, brauchen Unternehmen zum einen eine ordnungsgemäße Rechnung, wie sie das Umsatzsteuergesetz vorschreibt. Zum anderen muss die Bewirtung gesondert dokumentiert werden: „Das bedeutet, dass das Finanzamt bei einem Restaurantbesuch keinen Eigenbeleg akzeptiert, sondern nur einen maschinell erstellten und registrierten Rechnungsbeleg einer Registrierkasse. Darüber hinaus müssen Ort, Datum, die Namen aller Teilnehmer, der Anlass der Bewirtung, die verzehrten Speisen und Getränke sowie die einzelnen Preise aufgeführt sein sowie vom Gastgeber unterschrieben werden“, erläutert Steuerberater Mayr.

Belohnung für außergewöhnlichen Einsatz

Beim Essen mit den eigenen Arbeitnehmern müssen Unternehmer ebenfalls einige Punkte beachten. Hier unterscheidet das Finanzamt beispielsweise in Bewirtungen aus be-

sonderem Anlass und Bewirtungen außer Haus. „Steht ein größeres Projekt an und Sie lassen Essen und Getränke in die Firma liefern, handelt es sich um eine Bewirtung aufgrund eines außergewöhnlichen Arbeitseinsatzes. Hier bleibt der geldwerte Vorteil für den Arbeitnehmer steuer- und sozialversicherungsfrei. Allerdings darf der Wert der Bewirtung 60 Euro brutto pro Mitarbeiter nicht übersteigen“, sagt Mayr. Achtung: Dabei handelt es sich um die Freigrenze für persönliche Anlässe und nicht um einen Freibetrag. Das bedeutet: Übersteigen die Kosten pro Arbeitnehmer den Betrag auch nur um einen Cent, wird die komplette Summe steuerpflichtig.

Das Belohnungssessen außer Haus – zum Beispiel der Gang ins Restaurant nach der monatlichen Teamsitzung – zählt zum Arbeitslohn und ist damit lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtig. Dies können Arbeitgeber nur umgehen, wenn sie für das Belohnungssessen die monatliche Freigrenze für Sachbezüge in Höhe von

44 Euro nutzen. Das setzt aber voraus, dass diese Freigrenze im betreffenden Monat noch nicht durch andere Sachbezüge – zum Beispiel Waren- oder Tankgutscheine – aufgebraucht worden ist.

Ein bisschen Gebäck muss sein

Eine übliche Geste der Höflichkeit: Das sieht das Finanzamt dann, wenn Getränke, Kaffee und Kekse oder belegte Brötchen bei einer Besprechung auf dem Tisch stehen. Die Folge: Die Kosten dafür sind zu 100 Prozent als Betriebsausgaben abzugsfähig. Auch die besonderen Aufzeichnungspflichten für Bewirtung müssen hier nicht beachtet werden. Aber Vorsicht: Ob es sich noch um eine Aufmerksamkeit oder schon um eine komplette Bewirtung handelt, hängt meist vom Umfang und auch vom Verhältnis zwischen Anwesenden und Bewirtung ab. In einem solchen Fall ist der Rat des Steuerberaters das Essen wert.

/// www.datev.de



Stolze | Dr. Diers | Beermann GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Steuerberatungsgesellschaft

Unternehmensnachfolge

Wirtschaftsprüfung

Umwandlungssteuerrecht

Gemeinnützigkeits- und Stiftungssteuerrecht

Existenzgründungsberatung

70 Experten, davon 7 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte und 19 Steuerberater

www.stolze-diers-beermann.de



Neubrückenstraße 4
48282 Emsdetten
Telefon 02572 4085

EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

Europäischer Standortvergleich der Financial Times Group

Nordrhein-Westfalen ist attraktivste Region in Deutschland und belegt in Europa Platz drei hinter Paris und Dublin

Der Wirtschafts- und Investitionsstandort Nordrhein-Westfalen zählt zu den führenden Regionen Europas – dies bestätigt das Ranking „European Cities and Regions of the Future 2020/2021“ vom fDi Magazine, einem Tochterunternehmen der Financial Times Group. In dem alle zwei Jahre durchgeführten Standortvergleich belegt Nordrhein-Westfalen in zahlreichen Kategorien vordere Plätze: Nr. 1 bei der Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen, Nr. 2 unter den zukunftsfähigen „Large“ bzw. „Western European Regions“ mit mehr als vier Millionen Einwohnern. Im Gesamtranking der Regionen belegt Nordrhein-Westfalen Platz drei hinter den Großräumen Paris und Dublin.

„Die herausragenden Ergebnisse zeigen die wirtschaftliche Stärke und das große Potenzial Nordrhein-Westfalens im Wettbewerb der europäischen Metropolregionen. Das zeigen auch die mehr als 20.000 ausländischen Unternehmen, die sich hier bereits niedergelassen haben“, sagte Wirtschafts- und Digitalminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart. „Beides bestärkt uns den Weg der Erneuerung unseres Landes im Sinne des industriepolitischen Leitbildes: Wir wollen Nordrhein-Westfalen zum weltweit führenden Innovationsmotor und zum modernsten, klima- und umweltfreundlichsten Industriestandort machen.“

Das positive Gesamtergebnis komplettieren die durchweg hohen Bewertungen in den Kategorien „Human Capital



Wirtschafts- und Digitalminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart

Foto: Land NRW / R. Sondermann

and Lifestyle“ und „Connectivity“ sowie „Economic Potential“ und „Business Friendliness“. Nordrhein-Westfalen überzeugt hier unter anderem mit seinem Hochschul- und Forschungsnetzwerk, dem großen Talentpool an qualifizierten Fachkräften mit jährlich rund 110.000 Absolventen sowie der dichten Verkehrs- und Logistikinfrastruktur mit internationaler Anbindung.

Die Spitzenplatzierung für die Ansiedlungsstrategie („FDI Strategy“) begründet das Magazine mit der vielfältigen Unterstützung, die das Land internationalen Investoren bietet. Auch die Konzentration auf Zukunftsthemen wie Smart Manufacturing, E-Commerce, Startups, E-Mobilität und Künstlicher Intelligenz setzt, überzeugte die Juroren. „Die Auszeichnung für die beste FDI-Strategie ist eine große Bestätigung unserer langjährigen Arbeit“, so Petra Wassner, Geschäftsführerin von NRW.INVEST. „Nordrhein-Westfalen erzielt seit vielen Jahren exzellente Platzierungen im Ranking – dieser langfristige Erfolg unterstreicht einmal mehr unsere Rolle als führender Investitionsstandort für ausländische Unternehmen in Deutschland und Europa.“



BAST & VOLK
STEUERBERATER

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

- Umfassende Steuerberatung
- Eichenstraße 2
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- 33813 Oerlinghausen
- Existenzgründungsberatung
- Tel.: 05202 /91540
- Jahresabschlüsse & Steuererklärungen
- kontakt@bv-stb.de

Besuchen Sie uns unter www.bv-stb.de für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

Die Ergebnisse von Nordrhein-Westfalen im Überblick:

Über fDi Magazine und „European Cities and Regions of the Future“

Das Londoner Fachmagazin für ausländische Direktinvestitionen, fDi Magazine, ist eine Tochter der Financial

Times Group und erstellt Rankings zu den europäischen Regionen und Städten. Eine Jury aus Wirtschaftsexperten sowie leitenden Redakteuren bewertet diese auf Basis von quantitativen und qualitativen Indikatoren wie wirtschaftliches Potential, Humankapital und Lebensqualität, Kosteneffizienz, Infrastruktur, Geschäftsklima, Marketing- und FDI-Akquisitionsstrategie sowie Infrastruktur-Regionalplanungsprojekte.

fDi's Large European Regions of the Future 2020/21 - FDI Strategy

North Rhine-Westphalia

Flanders
Scotland

fDi's Western European Regions of the Future 2020/21

Paris Region

North Rhine-Westphalia
Baden-Württemberg

fDi's Large European Regions of the Future 2020/21

Paris Region

North Rhine-Westphalia
Baden-Württemberg

fDi's Large European Regions of the Future 2020/21 - Human Capital and Lifestyle

South-east England

Paris Region

North Rhine-Westphalia

fDi's European Regions of the Future 2020/21 - Overall

Paris Region

Dublin Region

North Rhine-Westphalia

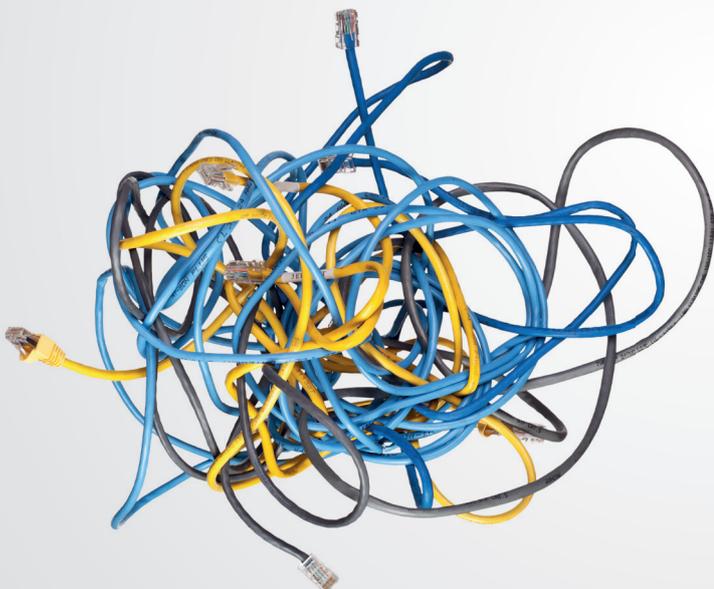
fDi's Large European Regions of the Future 2020/21 - Connectivity

Scotland

East of England

North Rhine-Westphalia

**WIR HABEN IHNEN DAS
PASSENDE KABEL IN DEN
SERVERSCHRANK GELEGT**



STÖRT ES SIE AUCH, WENN DINGE NICHT PERFEKT SIND?

Dann setzen Sie auf **Perfactoring** – nichts weniger ist unser Anspruch an eine perfekte Dienstleistung. Dank Einbindung in die Creditreform Gruppe und dem Vorteil regionaler Verbundenheit bieten wir Ihnen immer eine maßgeschneiderte Finanzdienstleistung. So erhalten Sie zuverlässig die Liquidität und Entlastung, die Sie benötigen. Vereinbaren Sie noch heute einen Termin!

Crefo Factoring – Liquidität, die passt.

www.liquiditaet-die-passt-westfalen.de

Crefo-Factoring Westfalen GmbH

Robert-Bosch-Straße 20 | 48153 Münster

☎ 0251 / 162 86 0 | Fax: 0251 / 162 86 253

✉ info@westfalen.crefo-factoring.de

CrefoFactoring 

CREFO FACTORING WESTFALEN GMBH

Als Handwerker flüssig bleiben

Sie kennen das: Abhängigkeit von anderen Gewerken und verzögerte Abnahmen oder Rechnungsprüfungen machen Ihnen die Liquiditätsplanung kaputt und sorgen für Zahlungsprobleme im eigenen Betrieb.

Insbesondere wenn Verbindlichkeiten wie Löhne, Steuern oder Material nicht fristgerecht beglichen werden können, so kann dies existenziell für eine Fortführung des Geschäftsbetriebes werden. Der notwendige finanzielle Spielraum ist oftmals nicht vorhanden, um solche Unwägbarkeiten auffangen zu können. Der Kunde zahlt nicht, die Banklinie ist ausgeschöpft, viele Kommunikationswege sind lang.

Liquidität planbar machen

Zahlungsverzögerungen oder Zahlungsausfälle lassen sich mit Factoring zwar nicht ganz ausschließen – aber sie werden nicht mehr zum Problem. Der Grund: Durch den Verkauf der Rechnungen stehen Ihrem Unternehmen bereits ca. 80 % des Bruttorechnungswertes innerhalb von 24 Stunden nach



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



Anja Voß, Firmenkundenbetreuerin der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster

Rechnungseinreichung als Liquidität zur Verfügung. Diese Liquidität ermöglicht eine fristgerechte Begleichung Ihrer Verbindlichkeiten oder sogar Skontierung.

100 % Forderungsausfallschutz

Zudem profitieren Sie als Handwerksunternehmen von einem effektiven Ausfallschutz: Der Factoring-Dienstleister prüft Ihre Kunden vorab auf ein Kreditlimit, das sich an den von Ihnen erwarteten Saldenständen orientiert. Im Rahmen dieser Limits erhalten Sie einen 100%-igen Delkredereschutz auf den Nettobetrag. Wertberichtigungen fallen weg.

Verbesserte Informationslage

Dem Factoringkunden stehen eine Online-Einsicht sowie komprimierte Informationen für die Finanzbuchhaltung zur Verfügung. Für jedes Projekt wird aus Transparenzgründen ein separates Debitorenkonto geführt. Durch die Anreicherung der Daten mit Bonitätsinformationen bekommen Sie als

Unternehmer einen anderen Blick auf Ihre Kunden und gemeinsame Perspektiven. Bereits in den Vorgesprächen werden die genauen Prozesse in der Buchhaltung besprochen und in der für ein Factoring notwendigen Weise abgebildet.

Verkürzung der Forderungslaufzeit

Der Ablauf des Factorings ist nicht nur einfach, sondern auch enorm effektiv. Die Rechnungsstellung erfolgt mit dem Hinweis auf einen professionellen Factoring-Dienstleister. Dieser übernimmt nach Rechnungsübermittlung für Sie das komplette Forderungsmanagement. Vorteil: Der Hinweis auf der Rechnung führt erfahrungsgemäß beim Schuldner zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft und einer Verkürzung der Forderungslaufzeit – dem sogenannten Third-Party-Effekt. Die Forderungen werden im abgestimmten Mahnturnus mit maximal drei Mahnungen stringent und kontinuierlich angemahnt. Mahnlisten informieren über den aktuellen Mahnstatus. Kurzum: Das Outsourcing an einen erfahrenen Factoring-Dienstleister führt nicht nur zu einem planbaren und schnelleren Zahlungseingang, sondern auch zu einem transparenten und optimierten Forderungs- und Risikomanagement trotz VOB-Thematik. „Unser Perfactoring bietet Handwerksbetrieben einen planbaren Liquiditätsfluss trotz der branchenindividuellen Facetten“, so Anja Voß, Firmenkundenbetreuerin der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster. „Die für ein Factoring notwendige Struktur der Prozesse verhilft zusätzlich zu neuer Transparenz – ein weiterer Pluspunkt für uns als Dienstleister.“

/// www.liquiditaet-die-passt-westfalen.de



„Ich liebe es, Metall und meiner Firma eine besondere Form zu geben.“

Fördern, was NRW bewegt.

Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum Zerspanungstechnik, fertigt anspruchsvolle Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch – mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen Maschinen. Die nötige Finanzierung ermöglichte ihr die NRW.BANK.

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/baum



NRW.BANK

Wir fördern Ideen

CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF GMBH & CO. KG

B2B-Neukundenakquise im Zuge der DSGVO

Was ist erlaubt, was ist verboten?

Obwohl sich 2020 das Inkrafttreten der DSGVO zum zweiten Mal jährt, herrscht in vielen Unternehmen noch immer Unsicherheit darüber, welche Rechte und Pflichten sich aus den Regelungen für die Akquise im B2B-Umfeld ergeben. Dieser Artikel verrät Ihnen, wie Sie adressierte Werbepost nach den aktuellen Bestimmungen datenschutzkonform einsetzen. Die Gewinnung neuer Kunden ist eine wesentliche Aufgabe, um den langfristigen Erfolg eines Unternehmens sicherzustellen. Aus diesem Grund überlassen Unternehmen die Neukundengewinnung nicht mehr dem Zufall, sondern definieren sowohl den Einsatz von Werbemitteln als auch die Adressaten sehr zielgerichtet. Häufig fällt die Wahl auf adressierte Werbung, die im Zuge der DSGVO eine Renaissance erlebt, denn: Die postalische Ansprache von Neu- und Bestandskunden ist im Rahmen der DSGVO weiterhin erlaubt!

Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO stellt ausdrücklich klar, dass die Verarbeitung von Daten rechtmäßig ist, wenn diese „zur Wahrung der berechtigten Interessen des Verantwortlichen oder eines Dritten erforderlich ist, sofern nicht die Interessen oder Grundrechte und Grundfreiheiten der betroffenen Person, die den Schutz personenbezogener Daten erfordern, überwiegen ...“ und nennt im Erwägungsgrund 47 DSGVO die Zwecke der Direktwerbung explizit als berechtigtes Interesse.

Im nächsten Schritt richtet sich der Blick auf die Vorschriften zur Speicherung und Verarbeitung von Kundendaten, um im Sinne einer DSGVO-konformen Datenverarbeitung zu klären, wie Direktwerbung mit B2B-Adressen



Jolanta Stolarczyk, Marketing Manager bei beDirect GmbH & Co. KG, (www.bedirect.de)

umzusetzen ist und was es bei der Bereitstellung von Kundendaten zu beachten gilt.

Die Speicherung und Verarbeitung von Kundendaten

Werden ausschließlich Informationen wie „Firmenname“ oder „Firmenadresse“ gespeichert, liegen keine personenbezogenen Daten vor. Sobald diese Datensätze um einen Ansprechpartner ergänzt werden oder der Ansprechpartner Bestandteil des Firmennamens ist, handelt es sich nach Art. 4 der DSGVO um personenbezogene Daten. Werden personenbezogene Daten für eine Mailingkampagne eingesetzt, gewähren B2B-Adressen eine unkomplizierte Anwendung im Sinne datenschutzrechtlicher Bestimmungen. Dies liegt vor allen Dingen im reduzierten Nutzungsumfang begründet: In der Regel beschränkt sich die Verarbeitung personenbezogener Daten im B2B-Umfeld neben dem Vor- und Nachnamen im Wesentlichen auf die

Rollen und Funktionen von Personen im Unternehmenskontext.

Informationspflichten von Werbetreibenden

Der Absender einer Werbeausendung ist gegenüber dem Empfänger grundsätzlich zur Information verpflichtet. Das heißt, er muss bereits in der Werbeausendung auf die Datenherkunft, das Widerspruchsrecht und die Zwecke der Verarbeitung hinweisen. Diese Information kann bei B2B-Werbung in knapper Form als Fußtext mit einem Weblink zu einer vollständigen Informationsseite erfolgen. Diese Informationspflicht ist in Artikel 14 DSGVO geregelt. Möchten Sie personenbezogene Daten Ihrer Interessenten und Bestandskunden in Ihr CRM speichern, müssen Sie diese Kontakte gem. Artikel 13 DSGVO sofort über den Umfang, die Art der Speicherung sowie die gespeicherten Daten informieren. Keine Sorge: Diese Vorgabe klingt im ersten Moment aufwendiger, als sie in Wirklichkeit ist.

B2B-Adressen kaufen und mieten

Unternehmen haben die Möglichkeit, Fremdadressen bei externen Dienstleistern zu beziehen und im Rahmen der Neukundengewinnung einzusetzen. Die Auswahl eines Anbieters, der die gesetzlichen Anforderungen erfüllt und höchste Sicherheit gewährleistet, ist zwingend erforderlich.

beDirect bietet B2B-Datendienstleistungen an. Der Schutz von Daten und Kundeninformationen hat bei uns oberste Priorität. Darüber hinaus gewährleistet der Einsatz modernster Technik einen reibungslosen Ab-

lauf der Verarbeitung in unserem Hause. Wir haben unsere Tätigkeiten ordnungsgemäß bei der zuständigen Datenschutzbehörde (LDI NRW) gemeldet. Ebenfalls bestellt und gemeldet ist ein externer Datenschutzbeauftragter. Jährliche Kontrollen durch den Konzerndatenschutz der Bertelsmann SE & Co. KGaA sowie den DDV Deutscher Dialogmarketing Verband e. V. garantieren einen hohen datenschutzkonformen Standard.

Die beDirect-Referenzdatenbank umfasst über 18 Mio. Adressen – neben Firmen, Selbstständigen, Freiberuflern sowie Non-Profit-Organisationen und Behörden auch relevante Ansprechpartner. Die Daten stammen von unserem Gesellschafter Creditreform sowie aus öffentlich zugänglichen Verzeichnissen und Branchenbüchern. Für die Neukundengewinnung stehen 5 Millionen Daten zur Verfügung. Vor dem Hintergrund der Interessenabwägung



Adressierte Werbung: B2B-Adressen gewähren eine unkomplizierte Anwendung.

Art. 6 Abs 1 lit. f DSGVO können unsere B2B-Adressen für Werbezwecke eingesetzt werden. Für den B2B-Sektor gilt vor und seit dem Inkrafttreten der DSGVO: Adressierte Werbepost ist eine effektive Maßnahme, um neue Kunden zu gewinnen und den langfristigen Unternehmenserfolg sicherzustellen. Obwohl neue Herausforderungen auf der Agenda stehen, ist Direktwerbung im Zuge der DSGVO

weiterhin erlaubt! Dreh- und Angelpunkt ist der datenschutzkonforme Umgang mit personenbezogenen Daten. Solange eine Interessenabwägung erfolgt, die Informationspflichten erfüllt und Ihre Direktwerbung auf ein berechtigtes Interesse gestützt werden, steht Ihrer nächsten Kampagne nichts mehr im Wege.

/// www.creditreform.de/herford

Foto: © sebra – stock.adobe.com

von Hollen, Rott und Partner

Vorausschauend. Partnerschaftlich. Zuverlässig.



Steuerberatung
Wirtschaftsprüfung
Wirtschaftsberatung
Rechtsberatung

Individualität, Steuern und Wirtschaftsrecht scheinen auf den ersten Blick nicht vereinbar zu sein. Doch gerade auf die individuelle Lösung für den einzelnen Mandanten kommt es an.

Hierfür stehen wir mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung.

HRP
Oberntorwall 16–18
33602 Bielefeld
Fon (05 21) 55 77 88-0
Fax (05 21) 55 77 88-80

Wir bieten Ihnen eine zielgerichtete Beratung für Ihre Fragen aus den Bereichen:

- Steuerberatung für Unternehmen
- Steuerberatung für Privatpersonen
- Wirtschaftsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Arbeits- und Erbschaftsrecht
- Finanz- und Lohnbuchhaltung

Auch die Prüfung von Abschlüssen – Pflichtprüfungen wie auch freiwillige Prüfungen von Einzel- als auch Konzernabschlüssen – gehören zu unserem Leistungsspektrum.

info@hrp-bielefeld.de · www.hrp-bielefeld.de

Abgrenzung von Bar- und Sachlohn – gesetzliche Neuregelung seit dem 01.01.2020

Mit dem sog. Jahressteuergesetz 2019 ist zum 01.01.2020 eine wichtige Änderung bei der Abgrenzung von Bar- und Sachlohn in Kraft getreten. Sachbezüge sind dem Gesetz nach „Einnahmen, die nicht in Geld bestehen“.

Die genaue Auslegung dieser Definition bereitet jedoch häufig Schwierigkeiten. Praktische Relevanz hat die Definition insb. bei der Anwendung der monatlichen 44-Euro-Freigrenze, unter deren Anwendung Arbeitgeber (AG) ihren Arbeitnehmern (AN) häufig Gutscheine zukommen lassen. Werden diese von der Finanzverwaltung als Sachbezug eingestuft, bleibt der geldwerte Vorteil des AN hieraus steuer- und ggf. sozialversicherungsfrei, solange er insgesamt 44 Euro im Monat nicht übersteigt.

I. Barlohn oder Sachlohn

Ob im konkreten Fall Barlohn oder ein Sachbezug vorliegt, entscheidet sich danach, was der AN von seinem AG auf der Grundlage der arbeitsvertraglichen Vereinbarungen verlangen kann. Wie dieser Anspruch vom AG erfüllt wird, ist für Abgrenzung zwischen Bar- und Sachlohn irrelevant. Solange der AN lediglich Anspruch auf die Sache selbst hat, liegt ein Sachbezug vor. Unerheblich ist dann auch, ob der AN die Sache unmittelbar vom AG erhält oder ob der AN die Sache von einem Dritten auf Kosten des AG bezieht. Hat der AN dagegen auch einen Anspruch darauf, dass der AG ihm anstelle der Sache den Wert der Sache bar auszahlt, so liegt auch dann kein Sachbezug vor, wenn der AG tatsächlich die Sache zuwendet.

II. Neue gesetzliche Regelung

Im Rahmen des JStG 2019 wurde die Abgrenzung zwischen Geldleistung und Sachbezug neu formuliert und Regelungen zu Gutscheinen und Geldkarten aufgenommen. War es bislang möglich, dass der AG seinem AN zweckgebundene Geldleistungen, nachträgliche Kostenerstattungen (z. B. für Benzin), Wertguthabenkarten in Form von Prepaidkarten oder Gutscheine mit einem Höchstbetrag für beliebige Waren steuerfrei zuwenden kann, zählen diese Zuwendungen zukünftig grundsätzlich zu den Einnahmen in Geld, d. h. die Anwendung der 44-Euro-Freigrenze scheidet hier aus.

III. Ausnahme von der neuen gesetzlichen Regelung

Von diesen Grundsätzen gewährt der Gesetzgeber eine Ausnahme für Gutscheine und Geldkarten, die ausschließlich zum Bezug von Waren oder Dienstleistungen berechtigen und bestimmte Kriterien des Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetzes (ZAG) erfüllen. Diese zweckgebundenen Gutscheine gelten per Definition als Sachbezug. Gleichzeitig wird ergänzend bestimmt, dass Gutscheine und Geldkarten nur dann unter die 44-Euro-Freigrenze fallen, wenn sie vom AG zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gewährt werden. Daher ist ihre Zu-

wendung bei einer gleichzeitigen Gehaltsumwandlung mit Blick auf aktuelle Rechtsprechung, die der Meinung der Finanzverwaltung entgegensteht, zu prüfen.

IV. Closed-Loop – Controlled-Loop – Open-Loop

Mit obiger Ausnahme will der Gesetzgeber gezielt kleine und mittelständische Unternehmen vor Ort unterstützen. Daher sollen sog. Closed-Loop-Karten und Controlled-Loop-Karten weiterhin als Sachbezug gelten.

Closed-Loop-Karten berechtigen den Karteninhaber, Waren oder Dienstleistungen vom Aussteller des Gutscheins zu beziehen (z. B. aufladbare Geschenkkarten des Einzelhandels). Controlled-Loop-Karten berechtigen den Karteninhaber, Waren oder Dienstleistungen nicht nur beim Aussteller, sondern bei einem begrenzten Kreis von Akzeptanzstellen zu beziehen. Erfasst werden damit auch Hauskarten (sog. Shop-in-Shop-Lösungen), bei denen z. B. der Betreiber eines Kaufhauses Teile der Verkaufsfläche anderen Unternehmern als deren Verkaufsfläche zur Nutzung überlässt. Ebenso fallen (Gutschein-Karten von Einkaufszentren (z. B. Loom in Bielefeld), CityCards und Kundenkarten bestimmter Ladenketten unter die Controlled-Loop-Karten. Aus der Formulierung



Bielefelder Firmensitz der HRP von Hollen, Rott & Partner mbB.

„Geschäftsräume“ im ZAG wird derzeit geschlussfolgert, dass Käufe von Waren oder Dienstleistungen im Webshop des Drittanbieters (sog. „shop-in-shopper“) grundsätzlich nicht begünstigt werden.

Open-Loop-Karten sind dagegen Finanzkarten, die als Geldsurrogate im Rahmen unabhängiger Systeme an weltweiten Akzeptanzstellen nutzbar sind, wie z. B. Visa-Karten, MasterCard und American-Express-Karten. Diese Karten verfügen über eine Barauszahlungsfunktion oder über eine eigene IBAN. Diese Karten gelten nicht als Sachbezug.

V. Fazit

Erfüllt der Gutschein oder die Geldkarte bestimmte Kriterien des ZAG, gelten diese als Sachbezug und nicht als Barlohn. Inwieweit jedoch die Regelungen des ZAG auch für das Steuerrecht zur Anwendung kommen sollen, ist derzeit noch ungewiss. In Anlehnung an ein Merkblatt der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

zum Anwendungsbereich des ZAG wären bei einer vollumfänglichen Anwendung der Grundsätze des ZAG für das Steuerrecht etwa die allseits beliebten Tankgutscheine nur noch in eingeschränktem Maße als Sachbezug einzustufen. Die Frage, ob Bar- oder Sachlohn vorliegt, dürfte durch

die Neuregelung eher schwieriger zu beantworten sein als zuvor. Vorerst ist bei Sachzuwendungen an AN in Form von Geldkarten und Gutscheinen zu empfehlen, die rechtliche Einordnung als Sachbezug genau zu überprüfen.

/// www.hrp-bielefeld.de

von Hollen, Rott und Partner

Vorausschauend. Partnerschaftlich. Zuverlässig.



Steuerberatung
Wirtschaftsprüfung
Wirtschaftsberatung
Rechtsberatung

zum 01.01.2020 sind unsere Mitarbeiter

Diplom-Wirtschaftsjurist (FH)

und

Diplom-Kaufmann

Dominik Moch

Dr. Sven Meier

Wirtschaftsprüfer

Steuerberater

Steuerberater

Certified Valuation Analyst (CVA)

als weitere Partner in unsere Kanzlei eingetreten.

Zusammen mit unseren neuen Partnern werden wir weiterhin Beratungsleistungen auf höchstem Niveau anbieten können.

HRP von Hollen, Rott und Partner

Partnerschaftsgesellschaft mbB

Oberntorwall 16–18, 33602 Bielefeld, info@hrp-bielefeld.de

VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

Mieten, kaufen oder leasen? Die beste Lösung für eine Objektfinanzierung

Hat der Unternehmer die Entscheidung getroffen, in ein Objekt zu investieren, egal ob LKW, Maschine oder Software, steht er oft vor der Qual der Wahl: Was ist die „richtige“ Finanzierung? Eine nicht unwesentliche Frage – können je nach Anschaffung doch erhebliche Kosten zu Buche schlagen. Dabei sind für den Unternehmer doch vor allem zwei Dinge wichtig, weiß die Volksbank Bielefeld-Gütersloh aus Erfahrung. Das Wunschobjekt soll möglichst schnell nutzbar sein und abschreibungskongruent finanziert werden.

Gerade bei Fahrzeugen, aber auch bei vielen anderen Objekten ist das Leasing oft der erste Gedanke. Die Vorteile liegen auf der Hand: Planbare Raten, Bilanzneutralität und die Möglichkeit, am Ende des Vertrages zu entscheiden, wie es weitergeht: Objekt-Rückgabe, Verlängerung des Vertrags oder Kauf. Damit beim Leasing wirklich nichts schief geht, braucht es einen Finanzierungspartner, der gemeinsam mit dem Kunden die richtige Lösung entwickelt. Denn Leasing kann in den Vertragsstrukturen schnell komplex werden, unter anderem, was eine reibungslose Rückgabe des Leasing-Objektes angeht. Leasing kann als Finanzierungsform vor allem aus bilanziellen Gründen für Unternehmer interessant sein.

Mietkauf bietet Planungssicherheit

Eine gute Alternative ist der Mietkauf. Er bietet alle wesentlichen Vorteile, die man vom Leasing kennt – hält am Laufzeitende aber keine unvorhergesehenen Überraschungen

bereit. Stattdessen profitieren Unternehmer von einem fest planbaren, automatischen Eigentumsübergang mit Zahlung der letzten Rate am Ende des Vertrags.

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh bietet in Zusammenarbeit mit ihrem Partner VR Smart Finanz sowohl Leasing- als auch Mietkaufösungen für mittelständische Kunden an, um ganz nach tatsächlichem Kundenbedarf die richtige Finanzierung zu ermitteln. Bis 750.000 Euro pro Finanzierungsvorhaben können Unternehmen bei der Volksbank Bielefeld-Gütersloh so finanzieren.

In wenigen Minuten Klarheit zur Finanzierung

Wichtiger noch als die Bilanzierung ist für den Unternehmer in der Regel die Frage, wie schnell das Wunschobjekt finanziert und damit genutzt werden kann. Ist beispielsweise eine Spezialmaschine oder der einzige Lieferwagen des Handwerkers kaputt gegangen, muss schnell Ersatz her, damit das Geschäft weiterlaufen kann. Bis zu einer An-

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



GRUSZECKI & HILDEBRAND
steuerberater

Johannisstr. 45 · 32052 Herford
Fon 05221 / 121 490 · www.gh-die-steuerberater.de

schaffungssumme von 250.000 Euro erhalten Kunden der Volksbank Bielefeld-Gütersloh noch im Beratungsgespräch die Entscheidung, ob das Wunschobjekt finanziert werden kann. Möglich macht das die Mietkauflösung VR Smart express. Alles, was für eine Finanzierungsanfrage notwendig ist, sind Ausweisdokumente und ein Angebot oder Rechnungskopie über das entsprechende Objekt. Bei einer Finanzierungszusage ist das Geld in der Regel innerhalb von 24 Stunden auf dem Konto des Unternehmens oder des Lieferanten, sodass das Objekt ohne Zeitverzug genutzt werden kann.



Foto: Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG

Neue Maschine - mieten, kaufen oder leasen?

Flexibel bei Objektauswahl und Vertragsgestaltung

Finanzbar sind nicht nur neue, sondern auch gebrauchte Objekte. Eine wichtige Option für gewerbliche Kunden. Gerade bei Investitionen in hochwertige und langlebige Objekte, wie bestimmte Maschinen, entscheiden sich Kunden nicht selten für ein gebrauchtes Modell und wollen das natürlich auch finanzieren können. Egal ob neu oder gebraucht, es können grundsätzlich Objekte aller Marken, Typen oder Ausstattungen finanziert werden (Ausnahme sind Gebäudebestandteile und Dienstleistungen). Denn die Volksbank Bielefeld-Gütersloh ist nicht an einen bestimmten Hersteller gebunden. Flexibel sind Kunden auch bei der Vertragsgestaltung. So können ver-

schiedene Optionen genutzt werden, um die monatliche Belastung auf die persönliche Finanzsituation anzupassen, wie etwa Laufzeiten zwischen 12 und 96 Monaten oder eine erhöhte Schlussrate. Ein weiterer Vorteil der Mietkauflösung: Wenn Kunden vorsteuerabzugsberechtigt sind, können sie mit dem VR Smart express sogar Zusatzliquidität nutzen. Denn die Umsatzsteuer kann über die Raten mitfinanziert werden.

plant ist, ob eine neue Maschine angeschafft werden soll oder der Ausbau der Geschäftsräume ansteht, die Finanzierungslösung sollte einfach sein, schnell und zu der jeweiligen unternehmerischen Situation passen. Die Kunden dabei bestmöglich zu begleiten, ist Anspruch der Volksbank Bielefeld-Gütersloh. Das Konzept: eine partnerschaftliche Beratung und individuelle Lösungen rund um den gesamten Finanzierungsbedarf.

Bedarfsorientierte Beratung macht den Unterschied

Unabhängig davon, welches Finanzierungsvorhaben konkret ge-

/// www.volksbank-bi-gt.de/finanzierung

meine.creditreform.de

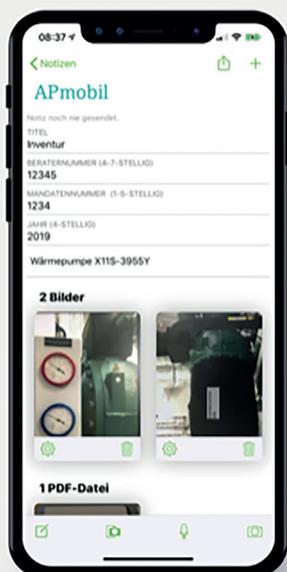
**SO EINFACH
KOMME ICH AN
MEIN GELD**

meine
Creditreform

Meine Creditreform ist die einfache Online-Lösung für Bonitätsauskunft und Inkasso.

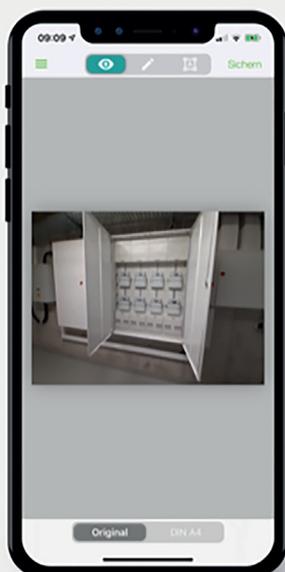
Mike Schulz
Tel. 05732 9025 - 151
m.schulz@herford.creditreform.de
Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG

DATEV AP mobil



datev.de/ap-mobil

DATEV AP mobil



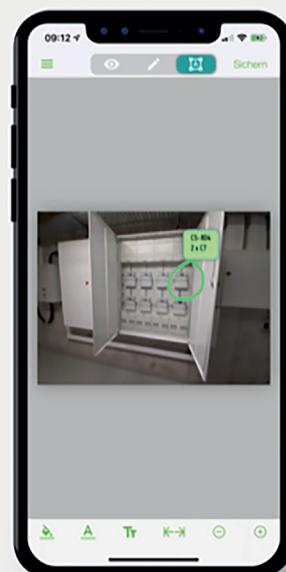
datev.de/ap-mobil

DATEV AP mobil



datev.de/ap-mobil

DATEV AP mobil



datev.de/ap-mobil

Redaktion Screenshot AppStore

Foto: Datev

DATEV EG, NÜRNBERG

DATEV Abschlussprüfung mobil – jetzt auch für Android

Wirtschaftsprüfer können Nachweise sicher und komfortabel per App erfassen

Das ist die DATEV eG bietet die App DATEV Abschlussprüfung mobil zusätzlich zur bestehenden iOS-Anwendung nun auch für Android an. Die Authentifizierung erfolgt bei beiden An-

wendungen über DATEV SmartLogin. Die App bietet Wirtschaftsprüfern eine geschützte und komfortable Lösung, um beim Mandanten Prüfungsnachweise mit Notizen, Sprachmemos und Fotos zu erfassen.

Die Daten werden zunächst auf dem Tablet oder Smartphone verschlüsselt gespeichert, sodass die App auch in Räumen ohne Netzabdeckung problemlos einsatzfähig ist. Sobald wieder eine Internetverbindung besteht, kann der Nutzer die Übertragung über eine gesicherte Verbindung in das DATEV-Rechenzentrum anstoßen. Dort können die Daten entweder direkt in der Prüfungsakte oder in DATEV DMS, DATEV DMS classic, der Dokumentenablage oder einem beliebigen Ordner im Dateisystem gespeichert werden.

Unterm Strich zählt Vertrauen!



Zahlmann
Klose
Nolting

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Fachberater



Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft mbB
Steuerberatungsgesellschaft

Löhner Straße 78 · D-32584 Löhne
T +49 5731.86 68-00 · F +49 5731.86 68-399
info@zahlmann.de · www.zahlmann.de



Sven Steinwald von der Kanzlei Dr. Steinwald & Partner StBG mbH aus Idstein freut sich über die Einführung der Android-Version: „Ich nutze die App bereits mit dem iPad. Allerdings gibt es Situationen, in denen es praktisch ist, wenn man auch das Android-Handy nutzen kann. Das ist eine sinnvolle Ergänzung.“ Die App kann kostenfrei über den Apple App Store und den

Google Playstore heruntergeladen werden. Bei der Nutzung fallen lediglich Gebühren für den Speicherbedarf im DATEV-Rechenzentrum an.

Funktionale Erweiterungen

Parallel zum Release der neuen Android-Version wurden auch für die iOS-Version funktionale Ergänzungen vorgenommen, mit denen DATEV auf

Kundenwünsche reagiert. So können Anwender beim Freihandzeichnen in Bildern und PDFs nun zusätzliche Farben und Linienstärken verwenden, für Texte wurden neue Schriftarten und eine Kursiv-Formatierung integriert. Außerdem kann das Kanzleilogo in PDFs direkt eingefügt werden.

/// www.datev.de

In Kooperation mit:



**Keine Zeit mit Grübeln
verschwenden**
**Auf jede Art direkt Ihr
Wunschobjekt finanzieren**

- ✓ Gilt für neue und gebrauchte Objekte
- ✓ Finanzierungsentscheidung innerhalb weniger Minuten
- ✓ Individuelle Ratenhöhe nach Ihrem Bedarf
- ✓ Auszahlung in der Regel innerhalb von 24 Stunden

**Nur ein Gespräch entfernt.
Wir beraten Sie gerne!**

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

DEuGH-Urteil zur Arbeitszeiterfassung

Der EuGH kommt mit Urteil vom 14.05.2019 (C-55/18) zu dem Ergebnis, dass die Mitgliedstaaten der EU Arbeitgeber verpflichten müssen, ein objektives, verlässliches und für die Arbeitnehmer zugängliches System einzuführen, mit dem die von jedem Arbeitnehmer täglich geleistete Arbeitszeit erfasst wird.

Nationales Recht, das diese Verpflichtung nicht vorsieht, verstoße gegen die höher-rangige Arbeitszeitrichtlinie. Kaum ein Urteil des EuGH hat in diesem Jahr ein derartiges mediales Interesse ausgelöst und wurde derart kontrovers und politisch diskutiert. „Zurück zur Stechuhr“ oder „Das Ende der Vertrauensarbeitszeit“ waren gängige Schlagzeilen auch außerhalb der arbeitsrechtlichen Fachpresse.

Worum geht es? Eine spanische Gewerkschaft hat gegenüber einer spanischen Tochter der Deutschen Bank, gestützt auf europarechtliche Regeln, die Einführung eines Arbeitszeiterfassungssystems geltend gemacht. Dabei galt es zu beurteilen, ob die bislang geltenden spanischen Regelungen zur Arbeitszeiterfassung, wonach



Björn Mai
Rechtsanwalt

gehende Arbeitszeit aufzuzeichnen. Eine Pflicht zur Aufzeichnung auch der Regelarbeitszeit besteht bislang nur in wenigen Sonderfällen, z. B. für Beschäftigte im Straßentransport, für Personengruppen bestimmter Wirtschaftszweige (u. a. Baugewerbe, Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe, Gebäudereinigung), für geringfügig Beschäftigte oder im Anwendungsbereich spezieller Tarifverträge.

Nach Ansicht der europäischen Richter ist aber die bloße Dokumentation von Überstunden allein nicht ausreichend. Denn ohne eine verpflichtende Aufzeichnung auch der Regelarbeitszeit könne die Zahl der tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden und ihre zeitliche Lage sowie die über die gewöhnliche Arbeitszeit hinausgehende, als Überstunden geleistete Arbeitszeit gar nicht objektiv und verlässlich ermittelt werden.

Die bisherige deutsche Regelung wird sich ohne textliche Änderung nicht derart weit auslegen lassen, dass sie anschließend den Anforderungen des EuGH-Urteils und der Arbeitszeitrichtlinie entspricht. Der eindeutige Wortlaut der bisherigen Regelung lässt einen hierfür erforderlichen „Interpretationsspielraum“ schlicht nicht zu. Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales will daher bis zum Ablauf des zweiten Halbjahrs 2019 einen Gesetzesentwurf vorlegen, um den nunmehr vom EuGH festgestellten

lediglich Überstunden und nicht die gesamte Arbeitszeit aufzuzeichnen sind, den Anforderungen des Unionsrechts genügen. Der EuGH hat dies verneint.

Ähnlich wie das spanische Recht, sieht auch das deutsche Arbeitszeitgesetz bisher nur die Pflicht des Arbeitgebers vor, die über die Regelarbeitszeit von acht Stunden werktäglich hinaus-

**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

europarechtlichen Anforderungen zu genügen. Ob das bis Ende des Jahres gelingt, bleibt abzuwarten.

Besteht bereits jetzt akuter Handlungsbedarf für Arbeitgeber? Nach dem Wortlaut des EuGH-Urteils richtet sich dieses in erster Linie an den nationalen Gesetzgeber. Dieser müsse die Anforderungen an das Aufzeichnungssystem, insbesondere seinen Anwendungsbereich und die Modalitäten, ausgestalten. Vor einer Konkretisierung der Anforderungen im Arbeitszeitgesetz wird man von Unternehmen daher wohl keine Anpassungen verlangen können. Es lässt sich jedoch nicht ausschließen, dass Arbeitsgerichte und Behörden Arbeitgeberpflichten nach dem Arbeitszeitgesetz im Sinne des EuGH-Urteils erweiternd auslegen, schon bevor der Gesetzgeber tätig geworden ist. Hierfür spricht, dass nach ständiger Rechtsprechung des EuGH die sich aus einer Richtlinie ergebende Verpflichtung der Mitgliedstaaten alle Träger öffentlicher Gewalt in den Mitgliedstaaten trifft. Damit sind im Rahmen ihrer Zuständigkeiten auch die Gerichte angesprochen. Dennoch dürften derartige „Alleingänge“ eher unwahrscheinlich sein, sodass Arbeitgeber gut beraten sein dürften, die

Änderungen durch den nationalen Gesetzgeber abzuwarten.

Wäre eine solche (künftige) Aufzeichnungspflicht nun das prophezeite Ende der Vertrauensarbeitszeit? Nach der Definition des BAG handelt es sich bei Vertrauensarbeitszeit „typischerweise um ein Arbeitszeitmodell, bei dem der Arbeitgeber auf die Festlegung von Beginn und Ende der täglichen Arbeitszeit verzichtet und darauf vertraut, dass die Arbeitnehmer ihre Arbeitsverpflichtung auch ohne Kontrolle erfüllen“. Eine so verstandene Vertrauensarbeitszeit wird voraussichtlich bald der Vergangenheit angehören. Zwar wird der Arbeitgeber auch weiterhin Arbeitnehmern die Freiheit einräumen können, Beginn und Ende der täglichen Arbeitszeit frei zu wählen. Aufgrund der generellen Aufzeichnungspflicht wird er jedoch auf die Erfassung und Kontrolle der täglichen Arbeitszeit zukünftig nicht verzichten können.

Eine weitergehende Freiheit bei der Arbeitszeitgestaltung wird es zukünftig vermutlich nur noch dort geben, wo der nationale Gesetzgeber von den in der Arbeitszeitrichtlinie angelegten Ausnahmemöglichkeiten Gebrauch macht. Bereits jetzt sind z. B. leitende Angestellte vom Anwendungs-

bereich des Arbeitszeitgesetzes ausgenommen. Fraglich ist, ob der Gesetzgeber weitergehende Ausnahmen vorsehen wird. Die Arbeitszeitrichtlinie dürfte den Mitgliedstaaten im Hinblick auf werktägliche Höchstarbeitszeiten und die Personengruppen, auf die das Arbeitszeitgesetz keine Anwendung finden soll, noch einen gewissen Spielraum bieten. Das Thema ist brisant: Verstöße gegen das Arbeitszeitgesetz werden bereits jetzt als Ordnungswidrigkeiten mit Bußgeldern bis 15.000,00 € oder im Falle beharrlicher Wiederholungen als Straftaten geahndet. Der neue Bußgeldkatalog des Länderausschusses für Arbeitsschutz und Sicherheitstechnik u. a. zum Arbeitszeitrecht, der als behördeninterne Arbeitsanweisung zu verstehen ist, sieht beispielsweise für den Verstoß gegen die Verpflichtung zur Aufzeichnung der über die Regelarbeitszeit von acht Stunden werktäglich hinausgehenden Arbeitszeit ein Bußgeld in Höhe von 1.600,00 € je Fall und Arbeitnehmer vor. Absehbar dürften Verstöße gegen die künftig weitergehenden Aufzeichnungspflichten mit ähnlichen Bußgeldern belegt werden.

/// www.brandi.net



- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen










www.maass-industriebau.de

Maaß Industriebau GmbH • Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 0 52 31-9 10 25-0

JOHANNES MÜLLER WIRTSCHAFTSBERATUNG

Aktuelle Situation im Kreditgeschäft - national und international

2019 konnte noch so gerade eben eine technische Rezession vermieden werden. 2020 wird aller Voraussicht nach nicht besser, eher schwieriger. Der Brexit, der ungelöste Handelsstreit, neue Auseinandersetzungen im Mittleren Osten oder auch die Ungewissheit im Hinblick auf die Stabilität der Eurozone dürften der deutschen und der weltweiten Wirtschaft zusetzen. Es scheint absehbar, dass 2020 auch in Deutschland wieder mehr Unternehmen Probleme bekommen und in eine finanzielle Schieflage rutschen.

Kreditgeschäft – mehrere Szenarien sind möglich

Dies geht dann einher mit einem erhöhten Finanzierungsbedarf der Unternehmen. Die aktuelle Situation im nationalen und internationalen Kreditgeschäft präsentiert sich zurzeit aber unübersichtlich. Einige Finanzexperten gehen davon aus, dass es zukünftig insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen schwieriger wird, Kredite von Banken zu erhalten. Andere Branchenkenner vertreten wiederum die Meinung, dass die Banken in der nächsten Zeit ihr Kreditgeschäft intensivieren. Auch die Fintech-Unternehmen reden hier ein gewichtiges Wort mit. Worauf also sollen sich Mittelständler bezüglich der Kreditvergabe einstellen? Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung skizziert anhand der Faktenlage mögliche Szenarien.

Schwierige Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation bei der Kreditvergabe

Es fällt auf, dass die alternative Finanzierung auch bei mittelständischen Unternehmen immer mehr in den Fokus rückt. Dies liegt vor allem an den strengen Regulierungen; gleich

mehrere Studien unterstützen diese Einschätzung. Dieser Trend soll sich demnach angesichts der aktuellen Situation bei der Kreditvergabe noch weiter intensivieren. Nicht umsonst gehen viele Finanzexperten davon aus, dass durch Basel III sowie das anstehende Basel IV die Banken immer mehr das Interesse an der Kreditvergabe verlieren. KMU ohne Top-Bonität hätten es dann noch schwerer, Kredite von den Banken zu erhalten. Das führe dazu, dass Mittelständler die Vielfalt am Finanzierungsmarkt nutzen und sich für eine Alternative zum Bankkredit entscheiden. Dies ist aber nur eine Seite der Medaille. Banken müssen auch selbst Geld verdienen. Das ist aufgrund der Wettbewerbs- und Konkurrenzsituation untereinander sowie im Hinblick auf digitale Finanzierungsmöglichkeiten weitaus schwerer als in früheren Zeiten.

Einige Banken stärken weiterhin das eigene Kreditgeschäft

Daher ist es denkbar, dass ein Teil der Banken die eigene Kreditvergabe eher intensiviert. Auch die Bedeutung von Sicherheiten könnte in diesen Fällen sinken. Die Experten der Johannes Müller Wirtschaftsberatung haben dies in letzter Zeit öfter erlebt. Besonders in Erinnerung geblieben ist dabei die Kreditanfrage eines mittelständischen Unternehmens über 250.000 Euro. „Die Bank hat nach der Anfrage gleich einen Kredit von 500.000 Euro angeboten“, beschreibt Johannes Müller die Szenerie. „Die Sicherheiten für diesen höheren Betrag wurden aber nicht gleichzeitig angehoben. Vielmehr wurden die Sicherheiten weiter nach unten geschraubt“, betont der erfahrene Wirtschaftsberater. Ein Einzelfall ist dieser Vorgang nicht. Das deutet darauf hin, dass zumindest ein Teil der Bankhäuser die Kreditvergabe stärken möchte und nicht das Interesse an der Kreditvergabe verliert.

Ihre Herausforderung, unser Job: **Sichere Entsorgung** von Akten, Altpapier und Kunststoffen



bequem entsorgt – sicher verwertet

STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH

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



Die Konkurrenz im Kreditgeschäft nimmt ständig zu

Bereits seit einiger Zeit haben Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, Landesbanken sowie Privatbanken den Mittelstand zur bevorzugten Zielgruppe im Kreditgeschäft erkoren. Auch Auslandsbanken, wie die BNP Paribas in Frankreich oder die niederländische ABN Amro, positionieren sich verstärkt in dem Geschäft. Dabei umfassen die Kreditangebote teilweise extrem attraktive Konditionen.

Hinzu kommen eben die alternativen Lösungen rund um die Fintech-Unternehmen. Diese haben den Vorteil, durch den gezielten Technologie-Einsatz – vorzugsweise in den Bereichen Datenanalyse und Prozessunterstützung – die Kreditvergabe an KMU zu vereinfachen bzw. zu erleichtern. Stichwort: Online Direct Lending.

den Fall mit dem ungefragt höheren Kreditangebot der Bank.



Johannes Müller
Johannes Müller Wirtschaftsberatung (Bünde)

Mit dem passenden Finanzierungsmix die Zukunft sichern

Die Vielfalt am Markt macht es möglich. Ein Unternehmen hat mehrere Optionen für die Kreditaufnahme. Den richtigen Finanzierungsmix zu finden, ist hier der entscheidende Faktor. Als Spezialist für Finanzierungsfragen kennt die Johannes Müller Wirtschaftsberatung diese Problematik. Sie berät viele ihrer Klienten erfolgreich zum Thema Finanzierung und Kreditaufnahme. Angesichts der zurückhaltenden Prognosen für das Jahr 2020 ist eine kompetente Beratung eine wichtige Erfolgskomponente. Für den Ernstfall sind Unternehmen so mit einer klaren Finanzierungsstrategie gerüstet.

/// www.mueller-beratung.de

Fintech-Unternehmen zeigen sich bei der Kreditsumme flexibler

In vielen Fällen handelt es sich dabei um hocheffiziente Finanzdienstleister, die im Rahmen von Kreditgeschäften auf eine möglichst hohe Prozesseffizienz (Automatisierung etc.) ausgerichtet sind. Stimmen die Fallzahlen, können die Fintech-Unternehmen daher auch kleinere Kredite vergeben, die für die FinTechs in der Summe einen tolerablen Gewinn ergeben. Für die klassischen Kreditinstitute stellt sich das Kreditgeschäft demgegenüber erst ab bestimmten Größen- und Bonitätsklassen wirtschaftlich dar. Ansonsten sind der Aufwand hinsichtlich komplexer Kreditverträge mit häufig individuellen Nebenabreden und die Kosten einer Due Diligence oftmals zu hoch. „Das passt zu unseren Erkenntnissen“, verweist Johannes Müller auf

Foto: Müller Forum

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

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

Jutta Jelinski

IM GESPRÄCH MIT
Markus Glock

L LICHT

lassen Sie uns mit dem ganz aktuellen Thema anfangen: China. Die MGL Licht GmbH in den Zeiten des Corona-Virus. Auch das Leuchten produzierende Unternehmen mit Sitz in Lemgo ist davon betroffen, denn produziert wird schließlich das meiste genau dort in Asien. Überhaupt ist die Geschichte der Hightech Leuchtmittel asiatisch geprägt. Ob Chip, Platine und gerade LEDs, das Herzstück der MGL- Leuchten, all das kommt in Tausenden von Containern übers Meer. MGL ist jährlich mit ca. 50 Stück daran beteiligt, sie landen in der Regel in Bremerhaven an, um dann nach Lemgo bzw. ins benachbarte Lage fürs Hochregallager weiter verladen zu werden. Jetzt könnte man meinen: Wo ist das Problem? Möglicherweise Produktionsstopps – sicherlich. Das ist die eine Seite. Aber hinzu kommt: Für den Unternehmer und Geschäftsführer Markus Glock bedeutet die Virusepidemie, dass er und sein Mitgeschäftsführer Walter Metzen die für Ende Februar anstehende zehntägige Rundreise nach Mittel- und Südchina zu den sechs Produktionsstätten absagen mussten. „Lufthansa fliegt eh nicht.“ Safety first ist verständlich – keine Frage. Und klar, es gibt Skype, Videokonferenzen, Mails und Telefon. Nur – das ersetzt für Markus Glock nicht den lang bestehenden, ganz persönlichen Kontakt. Vor Ort sein ist wichtig. Man muss sich in die Augen sehen können. Ein Handschlag ist immer noch verbindlich. Als Unternehmer mit Herz macht er sich natürlich auch um die Men-

schen dort im fernen China Gedanken: „Das sind ja nicht nur Lieferanten, das sind ja auch inzwischen Freunde.“

Markus Glock – immer präsent.

Sowohl die Nähe zu seinen Produzenten in die eine Richtung als auch zu den Kunden in die andere liegt Markus Glock am Herzen und gehört unabdingbar zu der von ihm geprägten Firmenphilosophie der MGL Licht GmbH. Zur Rundumsicht bzw. zum Denken in großen Kreisen kommt noch der selbstverständliche und persönliche Kontakt zum Fachhandel und den Anwendern an der Basis, seien es die Architekten oder Elektroinstallateure. Vielleicht macht gerade das den großen und schnellen Erfolg von MGL aus – neben Verantwortlichkeit und großer Kompetenz. Aber, aber, und das wird schnell klar, ohne die (fast) allgegenwärtige Präsenz von Markus Glock in den letzten sechs Jahren wäre es vielleicht anders gelaufen.

Immer ansprechbar zu sein, den Gesamtrahmen im Blick zu haben, natürlich auch zu kontrollieren, ist nicht gerade selbstverständlich bei einem Start-up wie MGL. „Natürlich stecken wir irgendwo noch in den Kinderschuhen.“ Vielleicht ein bisschen zu bescheiden. Denn das Büro im Steinweg hier im ostwestfälischen Lemgo platzt inzwischen aus allen Nähten. Das soll sich natürlich in absehbarer Zeit ändern – Schritt für Schritt, so wie Markus Glock immer vorgeht. Wie in den Anfängen. Gegründet im Keller seines Hauses in



Lemgo, genauer im Ortsteil und 1000-Seelen-Dorf Entrup. Das war am 4. Januar 2014. Markus Glock ist ein Genauer. Aber der 120%-ige Einsatz hat auch seinen Preis. „Dreieinhalb Monate im Jahr bin ich Ausländer.“ Eine Chinareise alle sechs Wochen im Normalfall. Die Familie ist es gewöhnt und trägt es mit Langmut, aber auch von Anbeginn an mit Verständnis. Auch in den Jahren vor MGL war es ja nicht anders. Die Rückenstärkung seiner Ehefrau Nicole macht ihn dankbar. Wer in späterer Rückschau, so sinniert der umtriebige Unternehmer, dann mehr geleistet haben wird? Das liegt für ihn jetzt schon auf der Hand. Die Töchter Therese (19) und Alice (28) sind – Gott sei Dank – aus dem Größten raus und machen ihr eigenes Ding. Die jüngste steht gerade vor dem Fachabitur, die ältere hat im gleichen Ort inzwischen eine Physiotherapie-Praxis.

Aber zurück nach China. Gerade dort wird erwartet, dass er quasi rund um die Uhr per Handy erreichbar ist. „Die haben übrigens G5.“ Überhaupt muss man sich auf die ganz andere Mentalität einlassen, sonst läuft da nichts. Offen sein besonders für andere Kulturen, neugierig sein, kommunizieren auf Augenhöhe, das hat der Unternehmer gelernt und gehört sowieso zu seinem Charakter. Aber sich auch nicht abwimmeln lassen gehört genauso dazu. Wenn er etwas will, eine neue Idee hat – und davon hat er viele –, bleibt er am Ball, beißt sich fest. Wie oft hat er schon das kopfschüttelnde „Not yet, not yet!“ bei seinen chinesischen Partnern gehört. Hilft nichts, da müssen die durch.



Apropos Erfolg.

Es ist noch nicht allzu lange her: 2019 bekam die MGL Licht GmbH vom Burda Wirtschaftsmagazin Focus Business die hervorragende Auszeichnung als „Wachstumschampion“ verliehen. Auf diesen Wettbewerb hin hatte sich MGL 2018 beworben, eine Idee von Martin Finkmann, verantwortlich fürs Marketing. Und das war auch gut so. Heraus kam im Folgejahr die Prämierung zum „Wachstumschampion“. Nach Focus Business gehört das junge Unternehmen zu den am schnellsten wachsenden in Deutschland. Von den potenziellen 12.000 Mitstreitern landete das 13-köpfige

Team rund um Markus Glock und Walter Metzen auf Platz 85 im Gesamtranking und damit ziemlich weit oben im Kreis der Top 500. Dazu musste MGL – wie alle Wettbewerbssteilnehmer – ein aufwendiges Prüfverfahren durchlaufen. Eine große Auszeichnung und super Motivation für die sich im Moment stetig verjüngende Mannschaft, seine „Truppe“. Sie war und ist es schließlich, die hinter dem Umsatzplus von 400 % seit Gründung steht. Ganz symbolisch und parallel dazu: Der Firmenkatalog wuchs von anfänglichen mageren acht Seiten auf satte 200. Noch in diesem Jahr wird auch diese Schallmauer, so wie es aussieht, durchbrochen.

Thema Chef-Sein. Ja – aber.

Das Thema Chef-Sein sieht Markus Glock reflektiert und ganz selbstkritisch. Natürlich müssen Entscheidungen getroffen werden. Offen sein, aber am Ende auch konsequent, so sein Führungsstil, aber auch kein „Direktor“ sein. In letzter Instanz muss allerdings einer die Verantwortung übernehmen. Aber ganz bestimmt nicht basisdemokratisch oder Ähnliches. „Wir sind ja keine Kolchose.“ Da muss er selbst lachen. Direkte Sprache mag er, große Diskussionen ohne Ergebnisse nicht. „Quatschköpfe, die nur labern, alles zerreden ...“, genau das mag er gar nicht. Da ist er sicherlich oft nicht der beste Diplomat, wie er meint. Reibungen dagegen findet er normal und fruchtbar. Er ist ein Mann der Praxis, der mitanpackt. Was er sagt und macht, hat Hand und Fuß. Völlig authentisch und integer. Und so sieht er sich auch im Kreise seiner Mannschaft. Dort ist er Primus inter Pares, also der Erste unter Gleichen. Und schon kommt ein weiteres Bild, ein Zitat von Guido Westerwelle, über seine Lippen: „Auf jedem Schiff, das dampft und segelt, gibt's einen, der das Ganze regelt.“ Genau sein Humor. Immer mit einer Prise Selbstironie. Ganz schön sympathisch.

Kernkompetenzen und Fokussierung.

Seine Kernaufgabe, wie er sie sieht, kreist um die Fragen: „Wo geht die Anwendung, die Technologie hin? Wie kann ich mein Paket so schnüren, dass alle Beteiligten Spaß dran haben?“ Strategische Überlegungen. Inhaltliche natürlich auch. Er will schneller sein – mit neuen Produkten – mit einer Alleinstellung. Schneller und innovativer als die Etablierten. Das ist die Chance. Mit MGL umschiffet er „als kleines Schnellboot die Supertanker“. Markus Glock mag Bilder, wie wir inzwischen wissen, und so eines leuchtet ein. Für ihn heißt es vermehrt, Delegieren und Koordinieren. Er musste lernen, nicht mehr „selber an allen Strippen“ zu ziehen. Klappt nicht immer. Schließlich hat er 25 Jahre Erfahrung in der Branche, und die gibt er gerne weiter. In China zum Beispiel war er schon 2001 das erste Mal, noch als Angestellter. Seit damals hat er seinen Instinkt noch weiter entwickelt, um Entwicklungen vorauszusehen und sie beurteilen zu können und daraus die richtigen Produkte zur

richtigen Zeit zu entwickeln. Die nötige Intuition dazu fehlt ihm nicht. Und auch die beruht seiner Meinung nach auf Erfahrung. Dazu kommen die Charaktereigenschaften, die er sich selbst zuschreibt. Als da wären: neugierig und offen sein – vor allem in anderen Kulturen, wie schon erwähnt. Des Weiteren interessiert und kommunikativ sein – aber er ist auch – mit einem Seufzer – ungeduldig. Das ist seinem Team sicher nicht entgangen. Er arbeitet daran, mehr Geduld zu haben. Auch mit sich selbst. Aber schließlich, so weiß er es von seiner erst kürzlich verstorbenen Schwiegermutter, ist er vom chinesischen Sternzeichen her Feuerpferd. „Das muss was ganz Besonderes sein.“ Klingt auf jeden Fall nach viel Energie. Geboren 1966 in Lethmate – heute Iserlohn. Also im Sauerland.

Der Junge aus dem Sauerland.

„Sauerland – da kommt so einiges Gute her.“ Wer es nicht weiß: Die Kabarettisten Jochen Busse und Lioba Albus, der Schauspieler Peter Lohmeyer und die Fernseh-Moderatorin Birgit Schrowange ebenso. Nicht zu vergessen der Maler August Macke. Und eben Markus Glock. Aber von Anfang an: Erst Volksschule, Realschule, dann ist er nach Iserlohn gegangen, um dort eine 3-jährige Ausbildung auf einer Fachoberschule zum Energiegeräteelektroniker (diese Berufsbezeichnung gab es bis 2003) zu machen. Parallel dazu Fachabitur. „Also ich bin Elektriker.“ Irgendetwas Technisches wollte er eigentlich immer machen, auch wenn er in seinem jugendlichen Kopf mal die Vorstellung hatte, Pilot zu werden. Elektriker war auch schon Vater Hans, der ihm dazu riet. Leider schon mit 55 verstorben. Mama Ulla (83) wohnt immer noch in Hagen, in dem Haus, das er mal – lang, lang ist es her – ausgebaut hat. Die Herkunft darf man nie vergessen. Auch dieses Credo gehört zum bodenständigen Unternehmer. Er kommt aus der Basis – aus dem Handwerk. Diese Bodenständigkeit kommt ihm noch heute definitiv zugute. 1989, nach Abi und Ausbildung, kam die Bundeswehr – vier Jahre. Stabsunteroffizier. Hier arbeitete er zusätzlich an seiner weiteren Qualifizierung, ließ sich während des Wehrdienstes auf der Abendschule zum Industriekaufmann ausbilden und setzte den Industriemeister und den REFA-Techniker noch obendrauf. Markus Glock ist leistungsorientiert und hat sich immer was getraut. Dass er in Werdohl auch eine Fallschirmspringer-Ausbildung, seinen Freifallschein gemacht hat und auf 250 Sprünge zurückblicken kann, erwähnt er nur ganz beiläufig.

Anfang der Neunzigerjahre machte er rückblickend gesehen dann einen wichtigen Schritt, als er bei einer kleinen Leuchtenfirma im Sauerland, die Flutlichter herstellte, für die Produktionssteuerung verantwortlich wurde. Das nächste Treppchen auf der Karriereleiter – Produktmanager bei einem europäischen Konzern in Arnberg für eineinhalb Jahre. Lachend gesteht er: „Ich hatte so was von keine

Ahnung, was so ein Produktmanager eigentlich macht.“ Er bewarb sich. Und Mut wird scheinbar immer belohnt: Er bekam die Stelle.

Vom Sauerland nach Paris.

Mit der Umstrukturierung des Konzerns sollte er als Marketingmanager nach Paris gehen. „Und die sprechen da alle gerne Französisch.“ Das hatte er nur rudimentär auf der Realschule gelernt. „Brauchste ja eh nie wieder.“ Falsch gedacht. Aber er ließ sich ins kalte Wasser werfen. Nach knapp sechs Monaten sprach er halbwegs passabel Französisch – Straßenfranzösisch. Er war 29 und gerade mal fünf Wochen mit seiner jetzigen Frau zusammen. „Schatz, ich hab da mal ‚ne Botschaft.“ Die kam an, Nicole stand zu ihm, und er war froh, denn die nächsten dreieinhalb Jahre pendelte er zwischen Hagen und Paris. Ein Jahr lang jeden Montagmorgen um 3.00 Uhr mit dem Golf Diesel los, freitags 17.00 Uhr zurück – 525 km eine Strecke. Bis er sich mit einer Forderung durchsetzte: Fliegen. Von da an ging es mit Eurowings von Dortmund nach Paris. Die Familie blieb in Hagen. Wie hatte er eigentlich Ehefrau Nicole kennengelernt? Markus Glocks verblüffende Antwort: Schon in der Realschule. Sie verloren sich aus den Augen. Bis, ja bis sie sich auf einer Party bei einem Freund in Iserlohn wiedertrafen. Da hat es gefunkt, und es ging relativ schnell. Und noch eine Veränderung kam aus heiterem Himmel. Ein Leuchtenkonzern kaufte den anderen auf. Das hatte auch für ihn Konsequenzen. Am 1. September 1999 fing er in Lemgo an. Auf die Schnelle musste eine Wohnung her. Die fand man für ihn in Detmold-Diestelbruch. Sehr ländlich, sehr leise. In Paris hatte er in der Nähe der Stadtautobahn gewohnt. Sehr laut. Wie übrigens auch in den Hotels in China, wenn in den frühen Morgenstunden die Straßen mit Wasser besprüht werden, um den Staub zu binden. Im dörflichen Diestelbruch also waren die ersten Nächte für ihn erst mal viel, viel zu still. Er konnte zunächst nicht schlafen. Inzwischen wissen wir, dass er in OWL angekommen ist – auch Schlaf-technisch. „Ich glaube, ich bin der Einzige, der jemals von Paris-Zentrum nach Detmold-Diestelbruch gezogen ist.“ Das ist sein Humor. Klar war jetzt, die Familie sollte nachkommen. In Entrup, einem dörflichen Ortsteil von Lemgo, kaufte er ein Haus. In einem desolaten Zustand. Ein neues Projekt. Dann, im Juli 2001 zog die Familie von Iserlohn nach Lemgo. Man könnte jetzt sagen, der Rest ist Geschichte. Zu erzählen gibt es tatsächlich aber noch so einiges. Ruhig wurde es für Markus Glock nicht. Noch in 1999 war er von der Firmenleitung gefragt worden, ob er sich nicht vorstellen könnte, „irgendetwas mit diesen LEDs“ zu machen. Eine neue Aufgabe und Herausforderung. Die Konzernleitung, wollte LEDs für die anstehende Messe in Frankfurt haben. Heraus kamen dekorative Effektleuchten u. a. in Kooperation mit der Firma Osram.

Der Weg in die Selbstständigkeit.

Auf jeden Fall begann für Markus Glock als Produktmanager ab sofort eine intensivere Beschäftigung mit dem Thema LED. Eine Nischenbereichsentwicklung. Der nächste Karriereschritt war 2007, da wurde er als Marketingdirektor „abkommandiert“. 2008 verlagerte sich sein Aufgabenbereich zur Zweigstelle nach England. Das hieß, wieder ein- einhalb Jahre pendeln. Aber nach Nordengland zu ziehen, wie es gewünscht war, das wollte Markus Glock definitiv nicht. Er winkte ab. All die Jahre hatte er für die Großen hinter den Kulissen Produkte entwickelt, Schulungen, Projekte gemacht. Er kannte inzwischen viele Firmen in Asien. Der Gedanke keimte auf: „Warum machst du das nicht selber?“ Der Startpunkt seiner Selbstständigkeit war 2010 mit der Gründung der „Lighting Concept Factory“.

Aber dann der entscheidende Switch: mit dem eher analytischen Walter Metzgen zusammen, seinem idealen Gegenpol. Ihn kannte er aus der gemeinsamen Arbeit. Es entstand die Idee, eine Leuchtenfirma aufzubauen. Leuchten zu entwickeln, wie Strahler, Panels, Schwenker oder Industrieleuchten. Mit Vertriebsstruktur rein über den professionellen Bereich, über den Fachhandel an die Installateure. Ziel war es, alle Kompetenzen zusammenzuführen, „mit den entsprechenden Instinkten“. Er hörte den Planern, Installateuren, Architekten – allen Beteiligten zu. Diese Bündelung wurde Basisgedanke der MGL Licht GmbH – der Metzgen Glock Lemgo GmbH. Das war, wie gesagt, am 4. Januar 2014 im Keller seines Hauses in Entrup. „Da lachen sich die ganz großen Unternehmen ja kaputt.“ Das kleine Unternehmen kam schnell mit einem ersten Großhändler zusammen. Die erste größere Chance. Es ging gleich gut los. Aufträge kamen. Das Personal wurde sukzessive aufgebaut. Heute hat er eine starke Mannschaft, wie er betont. Alle Positionen sind im Moment gut besetzt, obwohl – gar keine Frage – natürlich ist Wachstum angesagt. Eine Vision ist auf jeden Fall, organisch zu wachsen und irgendwann auch Ausbildungsbetrieb zu sein.

Entrup – Lemgo und der BVB.

Zuhause und Heimat, das ist jetzt seit 20 Jahren das Dörfchen Entrup. Das Haus ist um- und ausgebaut. Tochter Therese wurde hier 2001 geboren. Die Familie ist komplett. Jack-Russel-Hündin Hope liegt nebenan im Büro. Der Unternehmer hat es gern familiär und ist inzwischen hier in Lemgo fest verankert, Lokalpatriot geworden. Er schätzt die gute Nachbarschaft im Dorf und die Kleinstadt Lemgo mit ihren 41.000 Einwohnern. Sie ist „klein genug, dass man sich wohlfühlt, und groß genug, dass man eigentlich alles hat“. Und wenn nicht, sind ja Detmold und Bielefeld nicht weit. Was er immer wieder zufrieden feststellt, ist, dass es hier in der Region, überhaupt in OWL weitergeht, sichtbar Entwicklungen stattfinden. Innenstädte verfallen nicht wie



in manchen Regionen des Ruhrgebietes. Dazu gibt es eine sehr gute, florierende Industrie, dann die Nähe zur Wissenschaft. Fast 4000 Studenten, das Fraunhofer Institut oder die TH OWL, mit der MGL erfolgreich kooperiert. Passt.

Aber auch die Familie muss zufrieden sein. Das ist dem Unternehmer wichtig. Seine Mädels, alle drei, sind pferdeverrückt. Ehefrau Nicole bekam zum 50. einen Dreijährigen, da muss jetzt Arbeit reingesteckt werden. Die Jüngste, Therese, macht Turnier-Springen. Im Moment stehen drei Pferde im Stall. Er selbst ist kein Reiter, er ist „Investor“. Da ist wieder sein augenzwinkernder Humor.

Das Haus in Entrup hat noch eine Besonderheit. Auch das Doppelcarport hat er akribisch und liebevoll ausgebaut, inklusive Heimkino, Dolby-Surround. Alltags die Heimat seines Oldtimers Mercedes 116 S-Klasse von 1977. Überhaupt sind Oldtimer sein liebstes Hobby. Es gibt noch einen 1964er Morris Minor – Miss-Marple-Gefährt, darin haben sie 2000 geheiratet, wird nicht verkauft, gehört zur Familie. Und dann noch der Traum seiner Jugend: ein VW-Bulli T2 aus den Siebzigern. Den baut gerade ein alter Freund in Hagen aus. Aber zum Bulli später mehr.

Also, das Carport: Samstagnachmittag, Schlag 15.30 Uhr, Sky gucken, Bundesliga, dann verwandelt sich der Spezialausbau in die kleinste Arena der Welt, in die Nörten-Hardenberger-Arena, so der ganz offizielle Titel. Abgesegnet von der Nörten-Hardenberger Brauerei in Einbeck. Was ist die Veltins-Arena dagegen? Die befreundeten Nachbarn kommen – auch wenn er selbst nicht da sein sollte, vielleicht mal wieder in China –, es gibt „vitaminhaltige Kaltgetränke“. Einer der Nachbarn „schleppte mal das Nörten-Hardenberger an“, ein anderer machte sich den Spaß und rief bei der Brauerei an. Das Ergebnis prangt auf einem Schild am Carport: Nörten-Hardenberger-Arena. Natürlich wird auch

mal gegrillt, das höchste der Gefühle in Sachen Kochen für Markus Glock. Mit netter Schürze, versteht sich. Klassische Arbeitsteilung: Seine Frau Nicole kocht gut – „ich ess gut“. Breites Jungengrinsen. Was Essen überhaupt anbelangt, da ist er ganz flexibel, aber nichts kommt an den Original-Hotpot in China heran. In seiner kleinen Arena in Entrup hat es der Unternehmer nicht leicht. Er ist der einzige BVB-Fan unter Schalkern. Aber über eines sind sich alle einig: „Der Pott muss im Pott bleiben!“ Und wieso eigentlich BVB? Das hat quasi Familiengeschichte. Die Schwiegereltern waren Borussen. So wurde auch er ein Gelb-Schwarzer. blieb ihm nichts Anderes übrig: „... sonst kam man an die Tochter nicht ran.“ Einleuchtend.

Markus Glock – ein Mann voller Überraschungen.

Auf die Frage, wie der Soundtrack seines Lebens ginge, kommt ohne zu zögern „Hells Bells“ von AC/DC. Hard Rock. Die sind für ihn „ein Knaller“. Auf Wacken war er auch schon mal. Karten heute zu bekommen, ist ja nicht einfach. Die Eröffnungsband, die „Wacken Firefighters“, machen ihn schmunzeln. Überhaupt ist Musik für den Unternehmer wichtig. Fernsehen klassisch oder Netflix – das interessiert ihn nicht. Lieber abends Musik und ein Glas Wein. Damals in Paris hat er viel über Wein gelernt. Berufliche Reisen nach Italien ergänzten sein kulinarisches Wissen. In der Toskana hat er sogar schon mal ganz spontan eine Führung auf einem Weingut zum dort hergestellten exklusiven italienischen Schaumwein gemacht. Zu Konzerten gehen er und seine Frau Nicole auch ab und an. Lindenberg und Westernhagen haben sie gesehen. Im Moment stehen „The Hooters“ im Ringlokschuppen in Bielefeld an. „Fury in the Slaughterhouse“ – auch nicht schlecht. Klar, dass er auch den Queen-Film „Bohemian Rhapsody“ gesehen hat. Heitere Begeisterung entwickelt er bei Filmen wie „Top Gun“. Im Sommer läuft Teil 2. Von „The Fast and the Furious“ hat er mit seiner Frau jede Folge geguckt. Andererseits haben sie aktuell „1917“, das hochgelobte Drama von Sam Mendes, ins Auge gefasst. Ansonsten sieht er natürlich jede Menge Filme im Flieger nach China. Dorthin hatte er auch mal seine damals 14-jährige Tochter mitgenommen, ihr alles gezeigt – auch die sogenannte Terrakotta-Armee, das Mausoleum Qin Shihuangdis in Zentralchina.

Bei allen und den vielen beruflichen Reisen, die er natürlich hin und wieder mit der Familie privat ausgedehnt hat, stehen allerdings konkurrenzlos die Reisen mit dem T2 ganz oben. Frankreich, Italien, Europa kreuz und quer. Tochter Alice allein mit Freund einmal ein halbes Jahr lang. Die Familie ist Bulli-affin. Bald geht es wieder los. Bis dahin muss der neue T2 fertig sein. Am 21. Juni ist Midsummer Bulli Festival auf Fehmarn. Klar, dass er angemeldet ist. Tochter Therese, absoluter Bulli-Fan, hat darauf bestanden.



Blickfeld LEDs. Nachhaltigkeit und Entwicklungen.

In Sachen Autos kann es für Markus Glock nicht Retro genug sein, in Sachen Leuchten-Technik nicht effizient und nachhaltig genug. Aber auch hier blickt der Unternehmer in beide Richtungen. Inzwischen liegt die Haltbarkeit der LEDs bei 50.000 bis 100.000 Stunden. Will man das aber so lange? Bei den festverbauten LEDs in Leuchten eventuell 40 Jahre lang die gleiche Lampe? Und nicht vergessen: MGL baut qualitativ hochwertige Leuchten, die Leuchtmittel sind nur eine Komponente. Genauso wichtig sind ihm die Weiterentwicklungen bei der Leuchten-Konstruktion genauso wie im dekorativen Bereich. Zum Beispiel ganz aktuell in Kombination mit Glas, also klassischem Glasbläserhandwerk. Nachhaltigkeit also in allen Komponenten bis hin zur Recyclebarkeit der gesamten Leuchte oder bei der Verpackung, die ist bei MGL mehr und mehr 100 % aus Pappe – keine Luftpolsterfolie, kein Plastik. Seine Leidenschaft und Engagement gehen immer auch in Richtung Qualität. Man denke nur an den Flicker-Effekt oder das Thema „Tunable White“ in der Spannweite von 2700 bis 6500 Grad Kelvin. Und was passiert bei so vielen Neuerungen mit den Restbeständen? Für den Unternehmer gar kein Thema, was aus dem Programm fällt, wird, ohne es an die große Glocke zu hängen, gespendet. Für Gemeinschaftsräume, Mehrzweckhallen oder Kinderkrankenhäuser. Für Markus Glock völlig selbstverständlich. Hier wird nichts vernichtet.

Schlusspunkt.

Was er jungen Unternehmern mit auf den Weg gibt.

- Geduld lernen.
- Stehaufmännchen-Mentalität entwickeln.
- Und am Ende sein Ding machen.

Udo Lindenberg lässt grüßen.

/// Text: Jutta Jelinski

ITELLIGENCE AG

Innovationen gemeinsam fördern

itelligence implementiert neue Cloud-Lösung bei Bielefelder Unternehmen

Zwei Drittel aller deutschen Unternehmen nutzen inzwischen Cloud-Lösungen und greifen auf Rechenleistungen und Speicherplatz eines Cloud-Anbieters zurück. Die Zahlen werden in Zukunft weiter steigen – auch, weil IT-Experten wie das Bielefelder SAP-Beratungshaus itelligence die Umstellung für Unternehmen leichter machen. Mitarbeiter der itelligence AG greifen auf vielfältige Erfahrungen aus unterschiedlichen Branchen zurück, denn Cloud-Lösungen wurden bereits bei langjährigen Kunden in Australien, Indien, Dänemark und in den USA implementiert.

Vorteile der SAP S/4HANA Cloud

Die SAP S/4HANA Public Cloud bietet eine Komplettlösung für unterschiedliche Geschäftsbereiche wie Finanzen, Beschaffung, Produktion, Vertrieb bis hin zur Unterstützung von Professional Services. Dank einer standardisierten Methodik und mit

Hilfe erfahrener IT-Berater kann die Implementierung schnell und kostengünstig durchgeführt werden. Hohe Anfangsinvestitionen wie bei einem Lizenzkauf entfallen mit dem „Pay-as-you-use“-Mietmodell: Unternehmen zahlen pro Nutzer und Monat für die Nutzung der neuen Cloud-Lösung. Diese passt sich zudem kontinuierlich an die Veränderungen durch die digitale Transformation an. Quartalsweise Updates bringen die Software immer automatisch auf den neusten Stand, und innovative Funktionen sind direkt für alle Anwender nutzbar.

IT-Berater steuern Implementierungsprozess

Gemeinsam mit IT-Beratern der itelligence AG startete die CeyonIQ Technology GmbH im Mai vergangenen Jahres das Bielefelder Großprojekt „Cloud“. Die Grundlage bildete eine gemeinsam erarbeitete Einführungsstrategie, die die individuellen Voraussetzungen und Ansprüche des Kun-

den berücksichtigte. Im nächsten Schritt führten Projektteams und IT-Experten die neue Technologie nach dem bewährten Muster ein. Bereits nach sieben Monaten konnte der IT-Dienstleister das vermeintliche Großprojekt beim Bielefelder Spezialisten für Dokumentenmanagement erfolgreich abschließen.

Die Basis zum Erfolg? Eine enge Zusammenarbeit!

Da jedes Unternehmen unterschiedliche Anforderungen an neue Software-Lösungen hat, gibt es kein allgemeingültiges Erfolgsrezept. Die offene und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen IT-Dienstleister und Kunde ist stattdessen umso wichtiger. Nur, wenn beide Partner gemeinsam an einem Strang ziehen und ihre Vorgehensweise immer wieder hinterfragen, können sie eine individuelle und zukunftsfähige Digitalisierungsstrategie aufstellen.

/// www.itelligencegroup.com



Foto: itelligence AG

AGFEO GMBH & CO.KG

ES PURE-IP 20 IT – #3servers4u

Die erste VoIP-Appliance-Lösung von AGFEO.

Die ES PURE-IP 20 IT bietet als pures IP-Kommunikationssystem gleich drei Server in einem Gehäuse und gewährt ebenfalls uneingeschränkt alle Funktionalitäten eines großen ES-Systems von AGFEO. Denn sowohl VoIP-Server als auch CTI/TAPI-Server und SmartHomeServer sind on Board.

Dabei verzichtet die ES PURE-IP 20 IT zwar auf klassische Digitalports, bietet aber dennoch alle von AGFEO bekannten Funktionalitäten eines ES-Systems.

#puresicherheit

Das Kommunikationssystem für die „Private Cloud“. So bleiben die Daten, wo sie hingehören – im Serverschrank vor Ort!

#purekostenkontrolle

Nur die einmalige Anschaffung der Hardware wird gezahlt, monatliche Bereitstellungskosten entfallen.

#pureiptelefonie

Die ES PURE-IP 20 IT bietet digitale Telefonie und verzichtet auf klassische und analoge Anschlüsse.

#purepower

Mit dem Dual Core ARM Cortex-A9 Prozessor bietet die ES PURE-IP 20 IT mehr als genug Leistungsreserven.

#purespeicherplatz

Mit der 8 GigaByte SSD hat die ES PURE-IP 20 IT Speicher satt, egal ob für die zentral verwalteten Kontakte, die Voiceboxen oder eingehende Faxen!



Foto: AGFEO GmbH & Co.KG

#pureenergieeffizienz

Die ES PURE-IP 20 IT benötigt keinen Kaltgeräteraumstecker und speziell abgesicherten Stromanschluss. Das Kommunikationssystem zieht ihre Energie aus dem vorhandenen PoE-Netzwerk!

/// www.3servers4u.de

SOLUNAR SOFTWARE

APPS

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

Wir beraten Sie gern!

Telefon +49 (0)5241 400479
Solunar GmbH . Verler Str. 302 . 33334 Gütersloh
www.solunar.de

Wir stehen auch auf Stahl. Nur anders!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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

Darauf müssen Sie bei einer SEO-konformen Übersetzung achten

Mit der Globalisierung geht auch eine stetige Erschließung neuer Märkte einher, immer mehr Menschen weltweit haben Zugang zu schnellem Internet und immer mehr Handel verlagert sich auf Online-Plattformen.

Für kleine Händler vor Ort kann dies das Geschäft schädigen – oder sie nutzen diese neue Möglichkeit selbst, um ihren Kundenstamm erfolgreich zu erweitern. Denn vor allem für kleine Händler, die sich auf Nischenprodukte wie zum Beispiel Hobbybedarf für spezielle Interessen spezialisiert haben, bietet das Internet die Möglichkeit, seine Waren an weitaus mehr Menschen zu verkaufen als nur an die, welche im näheren Umfeld wohnen. Durch Online-Handel bietet sich sogar die Möglichkeit, seine Produkte auch im Ausland erfolgreich zu vertreiben. Doch hier gibt es einiges zu beachten, was die Gestaltung der Homepage betrifft. Wie Sie sicherstellen, dass Ihr Onlineshop auch im fremdsprachigen Ausland erfolgreich ist, erfahren Sie hier.

Darum sollte ein Onlineshop immer von Marketing-Profis übersetzt werden

Produktbeschreibungen sind meist recht kurz und nur in Stichpunkten, ebenso verhält es sich mit etwaigen Slogans und für die AGBs muss man sicher nur googeln, um diese in der gewünschten Fremdsprache zu finden. Da sollte es doch eigentlich reichen, den Webshop einfach durch einen automatischen Übersetzer wie GoogleTranslate oder den Microsoft Translator zu jagen, oder? Das klingt nach einer schnellen und vor allem günstigen Methode. Doch ganz so einfach ist es leider nicht. Jeder von uns ist auf der Suche nach einem bestimmten Produkt wohl schon über Anbieter gestolpert, die genau diese Methode nutzen.

Meist sitzen diese Händler in China – und da dauert der Versand im Normalfall nicht nur Monate, die Produktbeschreibungen sind bisweilen erheiternd, in vielen Fällen allerdings auch irreführend, da die automatische Übersetzung leider noch lange nicht so gut funktioniert, dass sie immer zuverlässige Ergebnisse liefern würde. Sicher, für Privatpersonen sind die Funktionen oft ausreichend und liefern mittlerweile erstaunlich gute Ergebnisse, ein Onlineshop, der seriös wirken möchte, sollte jedoch in professionelle Übersetzer/innen mit Marketing-Kenntnissen investieren. Laut dem Projekt-Manager des Online-Übersetzungsbüros Linguation steigt die Nachfrage nach lokalisierten und SEO-konformen Übersetzungen im Onlinehandel seit Jahren zunehmend an. Unterm Strich hat dies nämlich noch viel mehr Vorteile als „nur“ eine korrekte Übersetzung.

Fünf Gründe für den Einsatz von professionellen Übersetzer/innen mit Marketing-Expertise

1. Eine einwandfreie Übersetzung: Dieser Punkt wurde ja bereits angesprochen. Eine wirklich zuverlässige Übersetzung mit einer treffenden Wortauswahl erhalten Sie ausschließlich durch muttersprachliche Übersetzer/innen. Dieser Punkt leuchtet den meisten sofort ein. Aber es gibt noch weitere Punkte, die seltener bedacht werden.
2. Lokalisierung: Bei der Übersetzung in eine andere Sprache ist es immer wichtig, dass der Text die gleiche Wirkung erzielt wie im Original. Das ist nicht immer mit einer wörtlichen Übersetzung zu schaffen. Hier

AGFEO
SENSORfon ST 56 IP

AGFEO 40 NEU

- ANNÄHERUNGS-SENSOR
- SELF-LABELING KEYS
- STEUERKREUZ

Das neue **SENSORfon ST 56 IP** im neuen **Design** hat nicht nur eine perfekte Ergonomie und moderne self-labeling keys als Tastenfeld, sondern Dank des integrierten Annäherungssensors kann per Gestensteuerung kinderleicht der Ruf ton stumm geschaltet oder das Telefon aus dem Standby-Modus geweckt werden.

AGFEO
einfach | perfekt | kommunizieren

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

für braucht es nicht nur hervorragende Sprachkenntnisse, sondern auch ein umfassendes Verständnis von kulturellen Hintergründen. Auch das können nur professionelle Übersetzer/innen leisten. Dieser Punkt ist vor allem bei Werbeslogans wichtig, denn diese können meist nicht einfach 1:1 übersetzt werden.

3. Kenntnisse von Vertragsrecht: Auch dieser Punkt mag von Land zu Land verschieden sein, so können sich gesetzliche Vorgaben zu Rücksendefristen oder generell das Rückgaberecht unterscheiden. Dies ist bei der Übersetzung der AGBs wichtig. Auch über diese Kenntnisse verfügen in der Regel nur professionelle Übersetzer/innen.
4. Marketing, welches auf den Zielmarkt zugeschnitten ist: Andere Länder, andere Sitten – und auch andere Gewohnheiten und Bedürfnisse. Manche Artikel, die in einem Land stark nachgefragt sind, sind für die Verbraucher/innen in einem anderen Land völlig uninteressant. Zum Beispiel würden Sie sich mit dem Verkauf von reinen Dekoartikeln in Japan wahrscheinlich schwertun und die Nachfrage für Wäscheständer dürfte in den USA relativ gering sein. Warum? Das können Ihnen Übersetzer/innen, die sich auf den Bereich Marketing spezialisiert haben, sofort beantworten. Bei Marketing-Übersetzungen kommt es darauf an, beispielsweise Produktbeschreibungen so zu formulieren, dass sie die Eigenschaften, auf die in einem Land besonders Wert gelegt wird, hervorheben. Dies kann sich von Land zu Land nämlich stark unterscheiden.
5. SEO-kompatible Übersetzungen: Ein letzter, aber sehr wichtiger Punkt bei der Übersetzung von Onlineshops ist, diese SEO-kon-

form zu gestalten. Das bedeutet, dass Keywords gewählt werden müssen, die auch dem Nutzerverhalten des Ziellandes entsprechen. Dabei muss außerdem berücksichtigt werden, welche Suchmaschinen dort bevorzugt werden, wie deren Algorithmen arbeiten und ob es bestimmte Begriffe gibt, die beispielsweise blockiert werden. Auch das kann Ihnen nur eine professionelle Übersetzung bieten.

So erkennen Sie professionelle Übersetzer/innen

In Deutschland ist die Berufsbezeichnung „Übersetzer“ nicht geschützt. Das bedeutet, dass jede/r sich so bezeichnen darf, unabhängig davon, ob man eine entsprechende Ausbildung abgeschlossen hat oder nicht. Dies führt laut dem Projekt-Manager von linguation.com zusammen mit dem unzureichenden Einsatz von maschineller Übersetzung zu einem zunehmenden schlechten Ruf der Branche, da so falsche Übersetzungen zu überhöhten Preisen an der Tagesordnung sind. Deswegen sollten Sie sich mit Ihrem Anliegen immer an professionelle Übersetzungsbüros wenden. Diese haben nicht nur strenge Auswahlkriterien bei ihren Übersetzer/innen, sondern helfen Ihnen gleichzeitig dabei, die geeigneten Übersetzer/innen mit den nötigen Zusatzkenntnissen für genau Ihren Auftrag zu finden. Viele Übersetzungsbüros bieten ihren Service mittlerweile komplett online an, was für Sie eine bequeme und zeitsparende Möglichkeit darstellt, zu einer kompetenten Übersetzung zu gelangen.

Ein professionelles Übersetzungsbüro erkennen Sie übrigens am Blick ins Impressum: Eine deutsche Adresse und kostenlose Telefonnummer sowie der Hinweis auf den Handelsregistereintrag sind hier wichtig.

Ihre Herausforderung

Innovationsgeschwindigkeit

Die Lösung

Umsetzungsstärke

Let's Transform!

Together

Wir kombinieren IT- und SAP-Technologien sinnvoll. Für Sie.

www.itelligencegroup.com/innovationen



HOFMANN BÜROORGANISATION GMBH

Hofmann Mein Büro.

Vor über 45 Jahren begann die Reise für die Osnabrücker Fima Hofmann Büroorganisation GmbH. Mit der Gründung im Jahre 1973 schaffte Bernhard Hofmann ein Konzept, welches sehr schnell einen großen Fußabdruck in der Fachhandelsbranche hinterließ.

Nachdem das Geschäft Jahrzehnte von Susanne Bühren, geb. Hofmann, geführt wurde, ging Markus Vossel ab dem Jahr 2016 mit in die Geschäftsführung und übernahm mit Beginn des Jahres 2019 den Betrieb.

Schon von Beginn an findet das Team von Hofmann für jeden die passende Lösung, ganz gleich, ob es sich um die Ausstattung von Büroräumen in Firmen, öffentlichen Einrichtungen und Schulgebäuden, Kanzleien, Arztpraxen oder Kliniken handelt.

Bei der Büroplanung spielen sowohl hohe Funktionalität und ein ansprechendes Design als auch die nicht mehr wegzudenkende Ergonomie eine große Rolle.

Hierbei wird besonders auf die Einhaltung der Arbeitsstätten-Richtlinien geachtet.

Diese wirken sich nicht nur positiv auf ein gesundes Arbeitsumfeld, sondern auch auf eine bessere Mitarbeiter-Zufriedenheit aus. Durch die große Auswahl an besonders bequemen Bürostühlen und höhenverstellbaren Schreibtischen beugen sie „Bürokrankheiten“ wie Rückenschmerzen oder fehlende Bewegung vor.

Das Angebot reicht von den Klassikern, wie Schreibtisch und Schreibtischstuhl über Stauraumsysteme, Trennwandsysteme bis hin zu ganzen Empfangsszenarien.

Zu dem umfangreichen Katalog der Firma Hofmann gehören unter anderem auch Whiteboards, Teppiche, Sonnenschutz- und Akkustikelemente. Eine passende Beleuchtung rundet das Ganze ab.

Um interaktive Boards für verschiedene Bildungseinrichtungen und Konferenzräume anbieten zu können, setzen sie auf erstklassige Anbieter von multifunktionalen Produkten.

Damit die Planungen schnellstmöglich umgesetzt werden, bauen die Monteure der Firma Hofmann das gesamte Mobiliar im Handumdrehen auf und richten alles gemäß der Planung ein.

Neben dem großen Möbelkatalog stattet Hofmann ihre Kunden auch mit den modernsten und innovativsten Druck-, Kopier- und Multifunktionssystemen aus.

Durch das Kernsortiment von zahlreichen Partnern können sie auf so gut wie jeden Kundenwunsch eingehen.

Damit die Systeme einwandfrei laufen, sind die Service-Techniker immer für Sie da. Neben schnellen Reparaturen und Fernwartungen kann eine automatische Belieferung für Toner eingerichtet werden. So ist immer genügend Toner vor Ort. Die wichtigsten Ersatzteile und Verbrauchsmaterialien befinden sich immer auf Lager, damit ein reibungsloser Betrieb und kurze Reaktionszeit gewährleistet sind.

Mit einem Mal ist die Arbeitswelt explodiert – und mit ihr auch die Anforderungen an Büromöbel. New Work war geboren. Doch was soll das sein? Und wie durchbricht man Barrieren und gelernte Verhaltensweisen, die einem glauben machen, dass etwa eine Schaukel bei der Arbeit nichts zu suchen hat?

Unser Partner Interstuhl hat also angefangen, über den Schreibtischrand hinaus zu blicken. Daraufhin entstand Splaces – ein Zonierungskonzept, welches alle Produkte vereint. Eines davon ist HUB – das vielseitigste modulare System zur individuellen und kreativen Büroraumgestaltung.

HUB Designer Volker Eysing beschreibt es so: „Bei der Entwicklung ging es darum, Antworten für das Arbeiten in einer sich immer stärker digitalisierenden Welt zu entwickeln. Flexibel in jeder Hinsicht, wohnlich in der Anmutung und ein optimales Arbeitsmittel für die Bürowelt von heute.“

Auch im Open Space sehnt man sich nach Ruhe – oder Plätzen, an denen die Kollegen leiser gedreht werden, um konzentriert die eigene Höchstleistung abzurufen. Mit HUB lassen sich solche Orte kreieren, ohne die Leichtigkeit der offenen Raumgestaltung zu verlieren. Mit Besprechungsmodulen, Trennwänden, Sofas und einer innovativen Telefonzelle schaffen wir Möglichkeiten, sich von der Hektik im Büro zurückzuziehen.



Markus Vossel, Geschäftsführer der Hofmann Büroorganisation GmbH

Aber auch für gemeinsames Abschalten bietet HUB nicht nur vielfältige, sondern vor allem neu gedachte Elemente wie HUB swing. Eine Schaukel – ja, eine Schaukel – die den New-Work-Gedanken in Bewegung setzt und eine ganz neue Form der Arbeitslandschaft hervorbringt. Kombiniert und variiert mit Bänken, Beistellischen und Sesseln wird die

Kommunikationszone zum wichtigsten Knotenpunkt in jedem Büro.

Wenn auch Sie mehr Farbe in Ihre Büroräume bringen möchten, wenden Sie sich einfach an das Team von Hofmann Büroorganisation.

/// www.hofmann-online.com



Hofmann
Mein Büro.

Hofmann Büroorganisation GmbH
Anton-Storch-Str. 23
49080 Osnabrück
www.hofmann-online.com

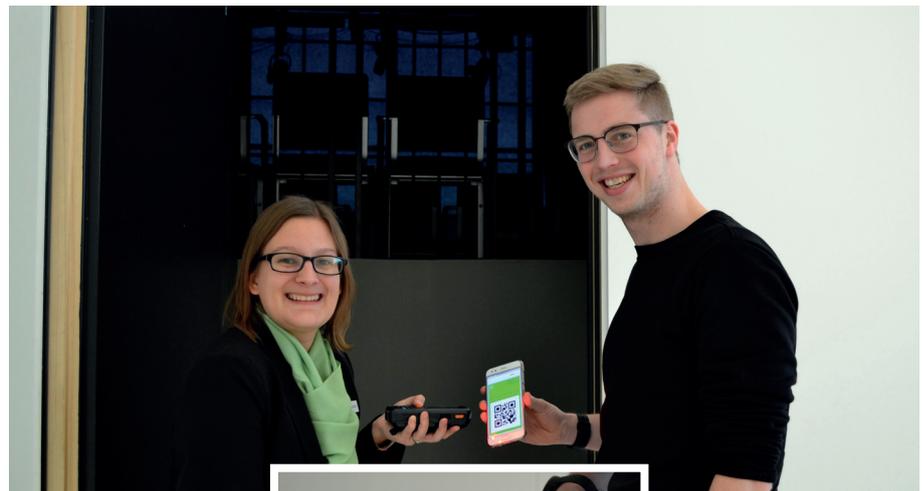
KULTUR RÄUME GÜTERSLOH

Kultur Räume Gütersloh setzen auf digitale Lösungen

Schneller, bequemer, flexibler

Ob beim Streamen der neuesten Serie auf der heimischen Couch, beim bequemen Online-Shopping oder bei der Navigation via Smartphone – überall unterstützen digitale Technologien unseren Alltag. Auch die Kultur Räume Gütersloh setzen auf digitale Lösungen, um ihren Kunden und Gästen das Leben leichter zu machen. Sei es im Bereich Ticketing, visueller Eventplanung oder durch Social Media.

So können Besucher des Theaters Gütersloh seit der Spielzeit 2019/2020 das „Mobile-Ticket“ nutzen. Die Eintrittskarten ganz einfach über das Smartphone kaufen, Handy an den Scanner am Eingang halten, und schon heißt es: „Vorhang auf“. Die Smartphone-Eintrittskarte erhöht die Flexibilität. Gäste können beispielsweise von zu Hause, aus dem Stadtpark oder dem Café einen spontanen abendlichen Theaterbesuch planen. Alles, was es dazu braucht, sind ein Smartphone und eine Internetverbindung. Um bequem von unterwegs



zu buchen, besucht man einfach den Webshop des Theaters und sucht sich die passende Veranstaltung aus. Nun werden die entsprechenden Plätze und die Option „TicketDirect-Wallet“ ausgewählt. Das „Mobile-Ticket“ wird in der Wallet-App des Smartphones gespeichert, die zur digitalen Brieftasche wird.



Nicht nur die Tickets können bequem von zu Hause gebucht werden. Auch die Eventplanung kann bereits vom heimischen Bildschirm gestartet werden.

Mit Hilfe von 360°-Rundgängen, die über die Website des Theaters oder der Stadthalle gestartet werden, kann man die Räumlichkeiten erkunden – so als wäre man selber vor Ort. Die Kultur Räume Gütersloh nutzen darüber hi-



**WELTWEITE MESSELOGISTIK
ZU FAIREN PREISEN**

0521 - 911 44 - 0

Fairexpress GmbH Messespedition
Grafenheider Straße 103
D - 33729 Bielefeld

Telefon 0521 - 911 44 - 0
Telefax 0521 - 911 44 - 11
E-Mail info@fairexpress.de
www.fairexpress.de





Animation: Easysraum

„Easysraum“ macht es möglich: Virtuelle Ansicht von Bestuhlungsoptionen im Kleinen Saal.

naus die Software „Easysraum“. „Easysraum“ verbindet verschiedene Veranstaltungsoptionen mit dem 3D-Abbild von Stadthalle oder Theater. Wie sähe eine Reihenbestuhlung im Großen Saal aus? Kann man noch Stehtische hinzufügen? Theke auf oder zu? All diese Optionen lassen sich von der Veranstaltungsabteilung der Kultur Räume Gütersloh individuell gestalten und werden dann von „Easysraum“ visuell abgebildet, so dass man ein Gefühl für den Raum bekommt, ohne vor Ort sein zu müssen, oder gar die Tische und Stühle in der Realität aufzustellen.

Darüber hinaus nutzen die Kultur Räume soziale Medien, um ihre „Follower“ auf dem Laufenden zu halten. Ein Ticketalarm für ein kurzfristig frei gewordenes Kartenkontingent, Veranstaltungsankündigungen und -hinweise oder auch die Vorstellung neuer Mitarbeiter und Geschichten von „hinter den Kulissen“ – mit all diesen Inhalten werden der Facebook- und Instagram-Account bespielt. So wird „Social Media“ nicht nur als Werkzeug genutzt, um schnell und zielgerichtet Neuigkeiten an die Interessengruppe zu bringen, sondern auch, um sie stärker mit der Marke Kultur Räume Gütersloh in Kontakt zu bringen.

Digitale Technologien und Angebote machen das Leben leichter. Beim Streaming, Shopping, der Navigation – oder eben auch bei der nächsten Kulturveranstaltung oder der nächsten Feier in den Kultur Räumen Gütersloh.

/// www.kultur-raeume-gt.de

ganzvolle digitale 3D-Effekte

- ✓ UV-Spotlackierung
- ✓ UV-Relieflackierung
- ✓ Heißfolienprägung

Begeistern Sie Ihre Kunden:
Mit unseren digital erzeugten 3D-Effekten überzeugen Ihre Digital- oder Offsetdrucke durch eine attraktivere Optik und einer beeindruckenden Haptik.

wub druck
123-print

Borsigstraße 4 · 32369 Rahden
Tel. 05771 / 911-90 · info@wub-druck.de

Kleine und mittlere Auflagen zu Top-Preisen!

TEAM4MEDIA GMBH

Im Wettbewerb um Aufmerksamkeit

Corporate Design als Teil der Unternehmensidentität: Wie professionelle Einheitlichkeit für einen hohen Wiedererkennungswert und Abgrenzung gegenüber anderen Marktteilnehmern sorgen kann.

Was heute zählt sind Individualisierung und Selbstverwirklichung. Einheitlichkeit und Konformität hingegen sind out. Doch wie passt dazu eigentlich die große Beliebtheit des englischen Begriffs „corporate“ in den unterschiedlichsten Zusammenhängen? Verhalten, Sprache, Kommunikation und Design sind heute am besten corporate – also einheitlich. Im Kontext der Außendarstellung von Unternehmen heißt das Ganze dann Corporate Identity. Doch wozu das alles eigentlich? Einheitlichkeit im eigenen Auftreten und Handeln fördert die Abgrenzung gegenüber anderen Akteuren und sorgt für einen hohen Wiedererkennungswert. Im Marketing und in der Werbebranche wird daher insbesondere der Begriff des Corporate Designs als visuelle Identität verstanden und gilt längst als Standard eines gelungenen Markenauftritts. Neben der Gestaltung eines individuellen Logos werden unter anderem Farb- und Form-Schemata sowie Schriftarten und Bildwelten konkret definiert. Egal ob Briefbogen oder Visitenkarte, Webseite oder Messeauftritt – das Corporate Design regelt die einheitliche Gestaltung der Unternehmensdarstellung.



Landschlachtereie Krischke: Mit einem vollständig überarbeiteten Corporate Design präsentiert sich die Landschlachtereie Krischke nicht nur Online sondern auch ganz klassisch auf gedruckten Werbeträgern und der individuell angepassten Geschäftsausstattung.

Ausgezeichnetes Erscheinungsbild

„Ein gutes Corporate Design ist wie ein Fingerabdruck: unverwechselbar, unveränderbar und absolut einzigartig. Und dieses Bild eines Unternehmens sollte nicht dem Zufall überlassen werden“, ist sich Axel Voss sicher. Der Geschäftsführer der Osnabrücker Werbeagentur team4media verfügt über langjährige Erfahrung in der Entwicklung und Gestaltung von Unternehmensidentitäten. Gemeinsam mit der Landschlachtereie Krischke aus Venne im Landkreis Osnabrück beispielsweise entwickelten Voss

und sein Team im Zuge der Unternehmensnachfolge einen kompletten Relaunch des Corporate Designs. „Die besondere Herausforderung lag darin, durch das neue Design den Wechsel in der Unternehmensführung zu kommunizieren bei gleichzeitiger Anerkennung des bisher Geleisteten. Wir wollten ganz konkret Beständigkeit und Tradition mit dem Blick in die Zukunft zusammenbringen“, beschreibt Voss das Projekt. Neben der Entwicklung eines neuen Logos wurden auch eigene Unternehmensfarben und -schriftarten definiert. Unabhängig vom jeweiligen Kommunikationskanal – auf Flyern, im Netz oder auf dem eigenen Foodtruck – trifft das neue Design dabei den Nerv der Zeit. Das sieht auch die Jury des German Design Awards so und zeichnete den Relaunch 2020 in der Kategorie Excellent Communications Design aus. In der Jurybewertung heißt es: „Wie sich im Logo die Konturen von Rinder- und Schweinskopf in nur einer

HC InnoTech



HC InnoTech: Inspiriert vom Licht – das Corporate Design des LED-Spezialisten HC InnoTech ist konsequent angelehnt an die Dienstleistungen und Produkte des Unternehmens.

einzigsten Linie verbinden, ist genial. Die klare weiße Grafik auf schwarzem Grund in Verbindung mit einer Farbe wirkt ausgesprochen hochwertig und spiegelt den Anspruch an Qualität nachvollziehbar wider“. Der German Design Award zeichnet innovative Produkte und Projekte, ihre Hersteller und Gestalter aus, die in der deutschen und internationalen Designlandschaft wegweisend sind. Vergeben wird der Award vom Rat für Formgebung, der 1953 auf Initiative des Deutschen Bundestages als Stiftung gegründet wurde und die Wirtschaft dabei unterstützt, konsequent Markenmehrwert durch Design zu erzielen.

Ins rechte Licht gerückt

Wichtig ist, dass bei der Entwicklung eines Corporate Designs auf die Bedürfnisse und Besonderheiten des jeweiligen Unternehmens eingegangen wird. Der einheitliche, konsistente Markenauftritt muss also ohne Frage eben auch individuell sein. Für das neue Design des Unternehmens HC InnoTech, ein Full-Service Dienstleister im Bereich LED-Lösungen, war deshalb gleich von Beginn an klar, wohin die Reise gehen soll. „Meine Inspiration bei der Neugestaltung der Marke war das Licht – angelehnt an die Dienstleistungen und Produkte von HC InnoTech. Die Primärfarbe Lichtgrün symbolisiert den Lichtein-

fall auf Glas und prägt den Charakter des Unternehmens“, erläutert Anita Kirstein, Art Director bei team4media, die Idee hinter dem Projekt. Der gemeinsame Wunsch sei es gewesen, das Thema Licht so zu transportieren, dass Branche und Logo zur Einheit werden, ergänzt team4media-Kundenberater Florian Siebelmann. „In der strategischen Ausrichtung ging es vor allem um den Transport der Produktqualität auch über die Webseite des Unternehmens“, so Siebelmann.

Wahrnehmungen steuern

Ein professionelles Corporate Design umfasst sämtliche Bestandteile der Kommunikation und des äußeren Erscheinungsbildes eines Unternehmens. Wird es konsequent angewendet, entsteht ein hoher Wiedererkennungswert bei gleichzeitig eindeutiger Abgrenzung von anderen Marktteilnehmern. Eine langfristige Nutzung sorgt für Kontinuität in der Außendarstellung und vermittelt Beständigkeit und Verlässlichkeit. Gerade für mittelständische Unternehmen gilt: Nur wer in der Lage ist, seine individuellen Stärken und Leistungen einheitlich und authentisch zu kommunizieren, kann gezielt sein Image aufbauen und nachhaltig davon profitieren.

/// www.team4media.net

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

ADEVE GMBH & CO. KG

Das Ziel bestimmt den Weg – und das Marketing

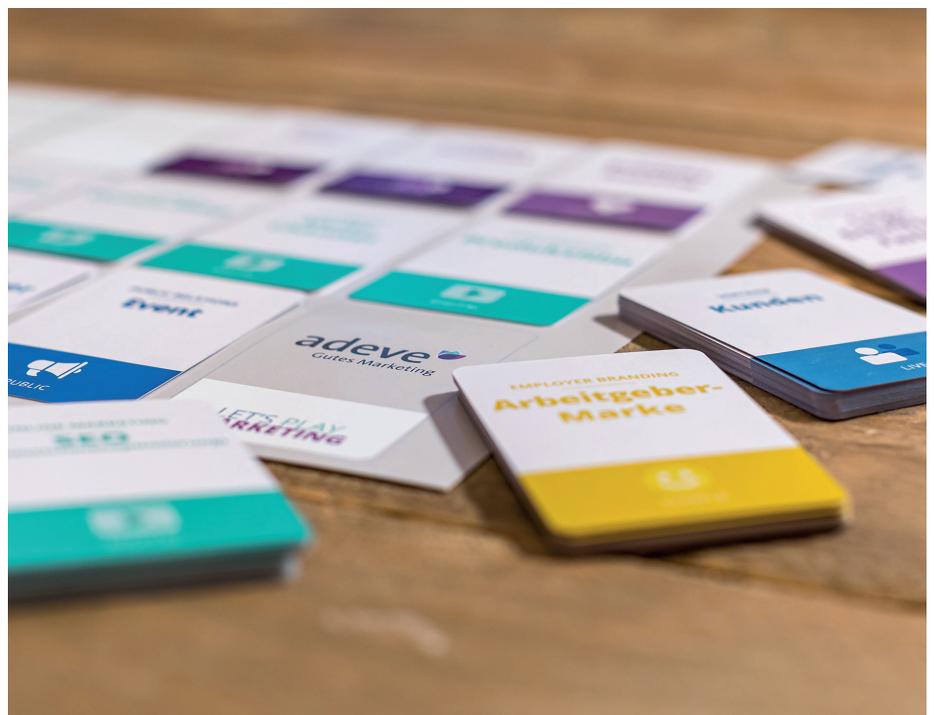
Alice fragt die Grinsekatz am Wegesrand: „Würdest Du mir bitte sagen, welchen Weg ich einschlagen muss?“ „Das hängt in beträchtlichem Maße davon ab, wohin Du gehen willst“, sagt die Katze. „Oh, das ist mir ziemlich gleichgültig“, erwidert Alice. „Dann ist es auch einerlei, welchen Weg Du einschlägst“, stellt die Katze fest. Vielleicht kennen Sie die Zeilen aus ‚Alice im Wunderland‘.

Im Marketing gibt es auch viele Wege, die man gehen kann. Und ebenso das ein oder andere Labyrinth. Sicher können auch mehrere Wege früher oder später zum Erfolg führen. Kernfragen für Unternehmer*innen sind hier: welcher Weg passt zu meinem Business und zu meinen Zielen?

Entwicklung von kundenfokussierten Zielen

Bevor wir uns auf den Weg machen, erstmal zurück zur Zielsetzung. Ziele beschreiben gewünschte Ergebnisse. Es werden jedoch häufiger Aufgaben definiert und viel seltener Ziele. „Einen Produktkatalog erstellen“ oder „eine neue Webseite aufbauen“ sind Beispiele für Aufgaben an die Marketingabteilung oder Werbeagentur. Viel wichtiger ist allerdings die Klarheit über gewünschte Ergebnisse und den Mehrwert für die Kunden. Ein weiteres Beispiel: „Wir brauchen mehr Besucher auf unserer Webseite!“ Die Katze würde jetzt fragen: „Warum? Brauchen Sie wirklich mehr Besucher oder nur die Richtigen? Und wer sind eigentlich die richtigen Besucher? Und was bieten Sie konkret an, damit aus Besuchern zahlende Kunden werden?“

Ist „Wir brauchen mehr Besucher auf unserer Webseite!“ eine gute Zielsetzung? Sie kennen die Antwort:



Let's Play Marketing: Vom Ziel zu einem guten Marketing-Mix.

Nein, das ist viel zu ungenau. Außerdem ist das eigentliche Motiv dahinter „Wir brauchen mehr Umsatz!“ und die Steigerung der Webseiten-Besucher ist nur ein möglicher Weg, dieses Ziel zu erreichen. Wenn finanzielle Zielgrößen im Fokus stehen, geht der Blick weg vom Kunden und hin zum Verkaufsdruck. Die kundenfokussierte Frage lautet daher: „Wie kann ich meinen Kunden dienen?“ Die positive Entwicklung von Umsatz und Gewinn ist bei einer attraktiven Antwort auf diese Frage eine natürliche Konsequenz.

Wie definiert man jetzt seine Ziele mit dem Kunden im Fokus? Und welche Marketing-Maßnahmen unterstützen bei der Zielerreichung? Die adeve Marketing- und Werbeagentur arbeitet mit Vorlagen zur Zielfindung (kostenfrei zum Download) und mit einem Karten-Set, um mehr Klarheit sowie einen guten Marketing-Mix für die Umsetzung von Zielen zu entwickeln.

/// www.adeve.de/lets-play-marketing

FORMDREI MESSE UND EVENT GMBH

Machen Sie Ihren Messestand zur Wohlfühloase Ihrer Kunden

Sachliche Kommunikation und Produktpräsentation stellen heute schon keine Haupterfolgsfaktoren für Messeaussteller mehr dar. Neben dem Informationsgewinn möchten Messebesucher inzwischen auch unterhalten werden und achten darauf, wie sehr sich Aussteller um sie bemühen.

Das einfachste Mittel, Besuchern einen Mehrwert zu bieten, ist die bewährte Bewirtung mit Getränken und Fingerfood durch versierte Messe-Caterer. In Verbindung mit loungeartigen Möbeln kann mit geringem Aufwand eine Wohlfühloase inmitten des stressigen Messealltags kreiert werden.

Die Nutzung von moderner AV-Technik zur Unterstützung der Präsentation ist Standard und unterscheidet sich nur noch in der Auswahl modernster Technik und dem Einbeziehen digitaler Kommunikationsplattformen. Leistungen erlebbar machen und gekonnt zu inszenieren, ist eine Herausforderung, die individuell auf das Portfolio des Ausstellers abgestimmt sein muss. Und dann ist da noch der Mensch: Eine gut ausgebildete, zielorientiert arbeitende Messecrew verbreitet neben fachlicher Kompetenz auch eine positive Grundstimmung. Mit einem in der Architektur und den Funktionen exzellent gestalteten Messestand macht auch das Arbeiten Spaß, was Besucher positiv stimmt.

Alle Punkte in Summe ermöglichen ein perfekt abgestimmtes Standkonzept, bringen den bestmöglichen Erfolg und sorgen ganz nebenbei auch für eine optimale Kosteneffizienz. Hier setzen wir, die formdrei Messe und Event GmbH, als innovatives Messebauunternehmen an. Mit Know-how auf allen Ebenen und einer eigenen Tisch-



Foto: formdrei Messe und Event GmbH

lerei unterstützen wir unsere Kunden seit 1985 in allen erforderlichen Leistungsphasen. Wir begleiten sie ganzheitlich in Bezug auf ihre Messeaktivitäten und weitere Unternehmensveranstaltungen.

Mit der Nachhaltigkeit als wichtigem Bestandteil der Unternehmensphilosophie hat es sich formdrei zum Ziel gesetzt, ökonomische, ökologische und soziale Qualität in Einklang zu bringen. Als Beleg für konsequent nachhaltiges Wirtschaften sind wir seit fünf Jahren zertifizierte „Sustainable Company“ und garantieren den Ausstellern nachhaltige Projekte auf allen Ebenen.

/// www.formdrei.de

Ihr Produkt ist nicht in einem Satz erklärt?

HIGH INVOLVEMENT B2B MARKETING



Zum Beispiel:
LEAX Group AB, Schweden
Getriebebauteile
aus Step3-Daten

sagner-heinze®

Werbeagentur GmbH
Lemgo | www.sagner-heinze.de

S·H

SAGNER-HEINZE WERBEAGENTUR GMBH

Planen und skalieren: Performance Marketing als Chance

Die Marketing-Kommunikation befindet sich in einem fundamentalen Wandel. Die Veränderung ist nicht bloß technologischer Natur (neue Techniken haben schon immer neue Wege der Kommunikation eröffnet). Diesmal jedoch stellt der Wandel grundsätzliche Annahmen auf den Kopf – oder besser: vom Kopf auf die Füße!

Schon immer wird gefordert, den einzelnen Konsumenten in den Mittelpunkt der Kommunikation zu stellen, doch erst seit Kurzem ahnen wir, wie radikal der Mensch selber das Heft des Handelns in die Hand nimmt. Dies ist eine große Herausforderung – ich bin jedoch fest davon überzeugt, dass aus diesem geänderten Rollenverhältnis gerade für kleine und mittlere Unternehmen große Chancen entstehen. Wenn wir einmal von Impulskäufen am Point of Sale absehen, haben wir es mit einem vollkommen veränderten Verhältnis zwischen Sender und Empfänger, zwischen Produzent und Konsument, zwischen Dienstleister und Kunde zu tun. Klassische Medien wie TV, Großflächenplakate oder die gute alte Tageszeitung verlieren radikal an Bedeutung. Die Werbeausgaben im Internet haben die des Fernsehens längst vom Umsatz-Thron geschubst. Allein Google und Facebook vereinen in Deutschland bereits mehr Werbegelder auf sich, als alle Tageszeitungen zusammen. Was das für den Journalismus und die Gesellschaft bedeutet, beginnen wir gerade erst zu ahnen.

Wie ist das zu erklären?

Zwei Phänomene ergänzen sich gegenseitig: Customer Empowerment und skalierbares Performance Marketing. Mit Customer Empowerment beschreiben wir die größere Autonomie und steigenden Steuerungsmöglichkeiten der Kunden: Sie können gezielt (!



Thorsten Sagner, sagner-heinze Werbeagentur GmbH

nach Produktinformationen suchen, können Produkte und Dienstleistungen für andere Kunden bewerten, und sie sind gleichzeitig in der Lage, klassische Unterbrecherwerbung weitgehend auszublenden. Die Aufgabe der werbetreibenden Unternehmen ist es immer weniger, eine Botschaft zu formulieren und über die Medien möglichst nah an die Zielgruppe zu bringen. Die neue Herausforderung ist, die konkreten Fragen der Kunden zu kennen und sachdienliche Antworten zu geben. Aus einem Reiz-Reaktions-Schema wird ein Frage-Antwort-Spiel: Der Impuls geht nun vom Kunden aus. Aber woher wissen wir, was unsere Kunden bewegt? Hier kommen immer stärker die technologischen Möglichkeiten des Performance Marketings ins Spiel: Besser als je zuvor können wir den Weg des Kunden über verschiedene Medien und Kanäle hinweg

verfolgen, können in Realtime messen, ob der Kunde Engagement zeigt und wie lange er mit unseren Inhalten interagiert. Aber das Beste ist: Wir können direkte Korrelationen zwischen unseren zuvor definierten Zielereignissen (z. B. Onlinekauf oder Download einer Preisliste) herstellen. Dieses Feedback versetzt uns in die Lage, funktionierende Kanäle zu identifizieren und zu skalieren – und ineffiziente Kanäle abzuschalten. Diese direkte Rückkopplung hat das klassische Marketing nie wirklich herstellen können. Unmengen gefloppter Kampagnen sprechen Bände. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen, die sich oft mit erklärungsbedürftigen Produkten in Nischenmärkten bewegen und über eher kleine Werbebudgets verfügen, bietet diese Disruption im Marketing große Chancen.

/// www.sagner-heinze.de

A2 FORUM MANAGEMENT GMBH

A2 Forum verzeichnet Buchungsanstieg im Messe- und Tagungsbetrieb

„ALL TIME Classics“ ist die erste neue Publikumsmesse

Das Jahr 2020 begann aufregend. Mit den Auftritten auf der „Best of Events“ in Dortmund und der „Event-OWL“ in Bielefeld präsentierte sich das Messe- und Kongresszentrum der Veranstaltungsbranche, führte Fachgespräche und knüpfte neue Kontakte mit Interessenten, zukünftigen Gästen und Veranstaltern. Wie auch in den letzten Jahren, zeigt die Präsenz auf den Fachmessen ihre Ergebnisse. Schon im Februar zählte das A2 Forum über 40.000 Gäste, und die selbst gesteckten Ziele und Erwartungen werden mehr als erfüllt.

Mit der „wvs events GmbH“ hat sich eine neue Partnerschaft ergeben, die eine neue Publikumsmesse etablieren möchte, die erstmals vom 24. bis 26.04.20 stattfindet. Bei der „ALL TIME Classics“, einer Messe für Fahrkultur und Lebensfreude, erwartet die Besucher eine Vielzahl traumhafter Automobil-Legenden, mondäner Sportwagen und Lifestyle-Produkte der Extraklasse. Besitzer wie auch Liebhaber von historischen Gefährten erfreuen sich an Originalen, faszinierender Technik und Kuriositäten.

Fans von schönen Kurven und heißen Motoren kommen hier voll auf ihre Kosten. Ein Treffen für Nostalgiker und Menschen mit Benzin im Blut.

Für die einen sind es schöne Erinnerungen an die Jugendzeit, für die anderen Zeitzeugnisse längst vergangener Tage, Liebhaberstücke oder renditestarke Anlageobjekte. Egal, von welchem Blickwinkel man Classic Cars oder auch Sportwagen betrachtet, sie faszinieren Jung und Alt. Klassiker von gestern, heute und morgen treffen sich



in Rheda-Wiedenbrück. Hinzu kommt die Möglichkeit des privaten Handels. Privatleute, die ihren Klassiker verkaufen möchten, können ihn, wetterunabhängig, in einer der Hallen des A2-Forums anbieten. Bedingung: Das Fahrzeug hat die Zustands-Note 3 und ist verkehrssicher. Probefahrten sind möglich.

/// www.all-time-classics.de



Fotos: A2 Forum

Individuelle Messestände

seit 1985 made in Bielefeld

formdrei

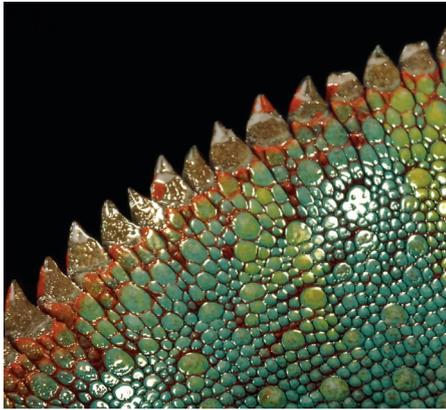
Messe und Event GmbH

www.formdrei.de

WUB-DRUCK GMBH

Wub-Druck setzt auf das gewisse Etwas

Digitaler UV-Spot-/Relieflack plus Heißfolie dank der JetVarnish 3DS + Ifoil



Fotos: wub-druck

Je nachdem, in welchen Schichtdicken der Lack mit der JetVarnish 3DS + Ifoil aufgetragen wird, entstehen auf dem Druckprodukt zwei- oder sogar dreidimensionale Effekte, wie zum Beispiel die schuppige Haut eines Chamäleons, der faltig-ledrige Rüssel eines Elefanten oder die Holzmaserung eines Schachbrettes.

Wer das Besondere sucht, etwas, das nicht nur schön aussieht, sondern sich auch gut anfühlt, ist bei der Wub-Druck GmbH im ostwestfälischen Rahden genau richtig. Denn das Unternehmen hat vor kurzem die digitale Veredelungsanlage MGI Jetvarnish 3DS + Ifoil in Betrieb genommen. Damit sind UV-Spotlackierungen sowie Heißfolienprägungen auch in kleinen und mittleren Auflagen kostengünstig machbar. Da der Lack im digitalen Inkjetdruckverfahren aufgebracht wird, entfällt die bisher notwendige Film- und Siebherstellung. In Sachen Heißfolienprägung entfällt das Anfertigen eines Prägestempels, was nicht nur Herstellungskosten spart, sondern auch eine sehr kurzfristige Produktion ermöglicht.

Nachfrage nach Veredelung steigt

„Nachdem wir immer mehr Aufträge mit UV-Spotlack und Heißfolienprägung bekommen haben, sondierten wir verschiedene Lösungen für eine eigene Inhouse-Veredelung. Das Sleeking-Verfahren war uns nach

mehreren Tests qualitativ nicht gut genug. Außerdem hätte es uns auch nur das Heißfolienprägen im eigenen Haus ermöglicht“, erklärt Wub-Druck-Geschäftsführer Martin Wlecke. „Am Ende fanden wir in der von Konica Minolta vertriebenen MGI Jetvarnish 3DS + Ifoil die optimale Lösung, um beide Veredelungstechniken mit einer Maschine umsetzen zu können. UV-Spotlack und Heißfolienprägungen ohne große Vorkosten schon in kleinsten Mengen anbieten und produzieren zu können – und das in einer außergewöhnlichen Qualität –, war unsere Aufgabenstellung.“



Wub-Druck-Mitarbeiterin Nicole Stoebe aus der Digitaldruckabteilung beim Einrichten an der neuen Veredelungsanlage MGI JetVarnish 3DS + Ifoil.

See mee, touch me, feel me

„Durch die Flut der bunten Bilder, ob gedruckt oder digital, wird die Haptik eines Druckerzeugnisses immer wichtiger. Wie in Fachpublikationen regelmäßig zu lesen ist, spielt der Haptik-Effekt eine immer größere Rolle in unserer visuell überreizten, täglichen Umgebung. Man kann sich verheeren und auch vergucken, aber ein Verfühlen ist nicht möglich. Wir sind jetzt in der Lage, mit Folienkaschierung wie z. B. mit einer Softtouchfolie und anschließender UV-Spot- oder Relieflackierung – und wenn gewünscht auch mit einer zusätzlichen Heißfolienprägung – hochwertige Druck-sachen zu produzieren, die sich beim Empfänger tatsächlich einprägen. See me, touch me, feel me. Damit bieten wir den Kreativen ganz neue Möglichkeiten in der Gestaltung – zu überschaubaren Kosten. Selbstverständlich bieten wir diese Leistungen auch als Dienstleistung für Kollegen an“, so Geschäftsführer Martin Wlecke.

www.wub-druck.de

BANKEN



NRW.Bank Anstalt des Öffentlichen Rechts

☒ Kavalleriestr. 22 40213 Düsseldorf
 ☎ +49 211 91741-0 ☎ +49 211 91741-1800
 ✉ info@nrwbank.de
 🌐 www.nrwbank.de



Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG

☒ Friedrich- Ebert- Str. 73-75 33330 Gütersloh
 ☎ +49 5241 104-0 ☎ +49 5241 104-204
 ✉ info@volksbank-bi-gt.de
 🌐 www.volksbank-bi-gt.de

BÜRO- & OBJEKTEINRICHTUNG

Hofmann Büro-Organisation

☒ Anton-Storch-Str. 23 49080 Osnabrück
 ☎ +49 541 95906-0 ☎ +49 541 9590630
 ✉ info@hofmann-online.com
 🌐 www.hofmann-online.com

DRUCKEREI

PressMedien
 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

DRUCKVEREDELUNG

WUB Druck GmbH

☒ Borsigstr. 4 32369 Rahden
 ☎ +49 5771 9119-0 ☎ +49 5771 53-36
 ✉ info@wub-druck.de
 🌐 www.wub-druck.de

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



MARSCHALL GmbH & Co. KG

☒ Hebbelstr. 2-4 32457 Porta Westfalica
 ☎ +49 5731 7644-0 ☎ +49 5731 7644-11
 ✉ info@marschall-pw.de
 🌐 www.marschall-pw.de

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

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

FACTORING



Crefo Factoring Westfalen GmbH

☒ Robert-Bosch-Str. 20 48153 Münster
 ☎ +49 251 16286-0 ☎ +49 251 16286-253
 ✉ info@westfalen.crefo-factoring.de
 🌐 www.westfalen.crefo-factoring.de

HALLENBAU

Stahlhallen Janneck GmbH

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

INDUSTRIEBAU

Maaß Industriebau GmbH

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

/// FIRMENKONTAKTE

Meisterstück -HAUS Verkaufs - GmbH

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

MESSESPEDITIONEN

FAIREXPRESS GmbH Messespedition

📄 Grafenheider Str. 103 33729 Bielefeld
☎ +49 521 91144-0 📠 +49 521 91144-11
✉ info@fairexpress.de
🌐 www.fairexpress.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 Salzufen
☎ +49 5221 703-47 📠 +49 5221 7599-68
✉ info@stuecke-gmbh.de
🌐 www.stuecke-gmbh.de

SAP DIENSTLEISTER

itelligence AG

📄 Königsbreite 1 33605 Bielefeld
☎ +49 521 91448-0 📠 +49 521 91445-100
✉ dialog@itelligence.de
🌐 www.itelligence.de

SOFTWAREENTWICKLUNG

Solunar GmbH

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

STEUERBERATUNG

HRP von Hollen, Rott und Partner Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwalt

📄 Oberntorwall 16-18 33602 Bielefeld
☎ +49 521 557788-0 📠 +49 521 557788-80
✉ info@hrp-bielefeld.de
🌐 www.hrp-bielefeld.de

Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

📄 Neubrückenstr. 4 48282 Emsdetten
☎ +49 2572 40-85 📠 +49 2572 85647
✉ stolze-diers@stodibe.de
🌐 www.stodibe.de

Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft

📄 Löhner Str. 78 32584 Löhne
☎ +49 5731 8668-00 📠 +49 5731 86683-99
✉ info@zahlmann-steuerberatung.de
🌐 www.zahlmann.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

TELEFONANLAGEN

AGFEO GmbH & Co. KG Telekommunikation

 Gaswerkstr. 8 33647 Bielefeld
 +49 521 44709-0  +49 521 44709-50
 info@agfeo.de
 www.AGFEO.de

UNTERNEHMENSBERATUNG

Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

 Holtkampstr. 8 32257 Bünde
 +49 5223 131-44  +49 5223 131-88
 kontakt@mueller-beratung.de
 www.mueller-beratung.de

VIDEOPRODUKTIONEN

Press Medien
 Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

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

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

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

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

AUF DER SUCHE NACH JUNGEM GEMÜSE?

Jetzt neue kreative Wege im Recruiting-Alltag einschlagen.



Recruiting-Aktion 2019/2020
WILHELM NIEMANN GmbH & Co. Melle/Neuenkirchen

Setzen Sie auf eine vernetzte Kommunikationskampagne!

Der Faktor Arbeit wird zur knappen Ressource. Mit einseitigen Monokampagnen werden Sie heute kaum noch wahrgenommen. Setzen Sie gegen den Fachkräftemangel auf eine gezielte Kommunikationskampagne!

WAN unterstützt Sie mit kreativen Ideen und sorgt für mehr Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit bei Ihren potenziellen Bewerbern – von der Planung bis zur Umsetzung.

