



# WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

03 | 2021 | EUR 8,50 | 44861



**LEADERS TALK**

**Nicole Seidensticker-Delius**



Daniel Wolf, Standortleiter Bielefeld | Wolf-Dieter Jordan, Geschäftsführer OWL Versicherungskontor GmbH

## ERSTKLASSIG | UNABHÄNGIG | LEIDENSCHAFTLICH

Ihr unabhängiger Versicherungsmakler in OWL

Das Team der OWL Versicherungskontor GmbH hat den Anspruch, seinen Kunden bestmögliche, individuell auf sie zugeschnittene Versicherungslösungen anzubieten – unabhängig, auf höchstem Niveau, allein dem Kunden verpflichtet.

Mit diesem Engagement konnten wir in den letzten Jahren das Vertrauen vieler Unternehmen, Unternehmer und vermögender Privatkunden gewinnen.

Seit dem 1. Januar 2020 ist die OWL Versicherungskontor GmbH auch vor Ort in Bielefeld. Wir freuen uns auf Sie in der Altstädter Kirchstraße 1.



**OWL Versicherungskontor**  
Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG

Rathausplatz 7 | 33098 Paderborn  
05251 294-391

Heinz-Nixdorf-Ring 1 | 33106 Paderborn  
05251 1845050

Altstädter Kirchstraße 1 | 33602 Bielefeld  
0521 305200-33



[www.owl-versicherungskontor.de](http://www.owl-versicherungskontor.de) | [info@owl-versicherungskontor.de](mailto:info@owl-versicherungskontor.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**

# „Smarte Lösungen statt neuer Verbote – Pandemie mit konsequenter Nachverfolgung bekämpfen“

Zu den weiteren Reisebeschränkungen für Hochrisikogebiete, die auch Länder aus der EU beinhalten, sagt VDMA-Hauptgeschäftsführer Thilo Brodtmann:

**D**er Staat hat die Aufgabe, die rasche Ausbreitung des Corona-Virus gerade auch in seiner hochansteckenden Variante zu verhindern. Allerdings machen uns andere Länder vor, dass eine konsequente Verfolgung der Infektionsketten zu einer raschen Eindämmung der Pandemie führt – ohne den Flugverkehr insgesamt zu unterbinden. Zielgerichtet wäre in Deutschland die konsequentere Nachverfolgung, ob betroffene Personen die Quarantäneregeln tatsächlich einhalten. Insofern wäre eine Anwendung der bestehenden Test- und Quarantäneregeln sinnvoller als neue Verbote. Auch der Datenschutz darf nicht länger pauschal zur Abwehr von zeitweise intelligenten Lösungen verwendet werden.

Die nun verfügbaren Reisebeschränkungen bergen die Gefahr, dass andere Länder in Europa ebenso verfahren und am Ende wieder ein Flickenteppich an Grenz- und Reise Regelungen entsteht. Darunter würden vom Export abhängige Branchen wie der Maschinen- und Anlagenbau besonders leiden. Ebenso wächst nun die Gefahr, dass dringend benötigte Komponenten und Ersatzteile nicht mehr rechtzeitig transportiert werden, wenn Flüge wegfallen, die neben Personen immer auch Fracht transportieren. Das Virus wird noch länger bleiben. Wir brauchen deshalb mehr smarte und zielgenaue Maßnahmen, statt pauschaler Schranken.“



Thilo Brodtmann  
VDMA-Hauptgeschäftsführer

Draußen einfach schöner Leben

Sonnen Partner

GRATIS-KATALOG ANFORDERN!

STRANDKÖRBE | GARTENMÖBEL | HÜTTEN | GRILLS

Die **Schatztruhe**  
Sommermöbel-Manufaktur  
& Ihr Grill-Spezialist

Detmolder Straße 627 | 33699 Bielefeld | Tel (0521) 92 60 60  
info@sonnenpartner.eu | www.sonnenpartner.eu  
Mo-Fr: 9.00-18.30 Uhr | Sa 10.00-18.00 Uhr

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

# INHALTSVERZEICHNIS

## /// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 14 Betriebliche Altersversorgung? Jetzt erst recht!
- 16 Kaufpreisaufteilung bei bebauten Grundstücken: BFH hebt Urteil zur Arbeitshilfe auf
- 18 Volksbank Bielefeld-Gütersloh wächst dynamisch
- 20 Die Bedeutung eines Frühwarnsystems
- 22 Exchange Traded Fund: Worauf man beim Kauf eines ETF achten sollte
- 24 Rechtsprechung zeigt Regelungen in Gesellschaftsverträgen zur Pflichtteilsminimierung Grenzen auf
- 26 Neue Versandhandelsregelungen und OSS-Verfahren reformieren den europaweiten E-Commerce

## /// TITELTHEMA

- 28-33 Im Gespräch mit Nicole Seidensticker-Delius

## /// IKT | OFFICE

- 34 AGFEO SENSORfon
- 35 Vom Showroom zum Backshop – Nachhaltige Raumlösungen von ELA Container
- 49 Bedarfsgesteuerte HEPA-Filter für Venkon Fan Coils

## /// MARKETING | DRUCK

- 40 Business Redesign für Einzelhändler
- 42 Effektives Marketing: Der Mix macht's
- 44 B2B-eCommerce – Vertrieb neu gedacht

## /// FOCUS

- 05 Mit BERNSTEIN gegen die Pandemie Sicherheitssensor SRF überwacht Produktion von 72.000 FFP-Masken pro Tag
- 08 Die Stadtwerke Detmold investieren über 15 Mio. Euro in Versorgungssicherheit und eine nachhaltige Energieversorgung
- 10 Borgholzhausener Intralogistik-Spezialist stellt die Weichen für die Zukunft

## /// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 46 Firmenkontakte

### Verlag und Herausgeber

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

### Redaktion und Anzeigen

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

### Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Pressemitteilungen bitte an  
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

### Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 29/Januar 2021

### Druck

Press Medien · www.press-medien.de

### Erscheinungsweise

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

BERNSTEIN AG

# Mit BERNSTEIN gegen die Pandemie

## Sicherheitssensor SRF überwacht Produktion von 72.000 FFP-Masken pro Tag

Eine Maschine am Puls der Zeit. Neben einem Corona-Impfstoff sind FFP-Masken derzeit das wohl begehrteste Produkt in Zusammenhang mit der Pandemie. Der Bedarf an den Atemschutzmasken ist so hoch wie nie zuvor. Europäische Hersteller können dieses enorme Marktvolumen der Maskenproduktion nicht mehr bedienen. Hier kommt das Unternehmen Schott & Meissner ins Spiel. Der Profi für Maschinen- und Anlagenbau hat für seine Kunden eine Maschine entwickelt, die am Tag bis zu 72.000 Atemschutzmasken produzieren kann. Für die notwendige Sicherheit an der Maschine selbst sorgt BERNSTEIN mit seinen Sicherheitssensoren SRF.

Über ein Maschinengestell werden der Maschine die Rohmaterialien zugeführt. Parallel werden Nasenbügel oder Nasenklammern eingelegt. Das Verschweißen der Materialien zur Grundform der Maske erfolgt mittels Ultraschall-Rollschweißen“, erklärt Matthias Pflüger (Schott & Meissner) die Funktionsweise. Während das Unternehmen aus Blafielden in Baden-Württemberg so dabei hilft, die Sicherheit vor einer Ansteckung mit dem Virus zu erhöhen, kümmert BERNSTEIN sich um die Sicherheit an der Maschine selbst. Zum Einsatz kommt dafür der Sicherheitssensor SRF (Safety RFID). Das SRF überwacht beweglich trennende Schutzvorrichtungen, beispielsweise Klappen, Türen oder Schutzgitter. Dieser besonders kleine Sensor bewahrt Mitarbeiter vor Verletzungen, indem er Maschinen und Anlagen abschaltet oder erst gar nicht in Betrieb nimmt, solange die trennende Schutzvorrichtung nicht ordnungsgemäß geschlossen ist.

„Pro Maschine sind es 16 SRF Sicherheitssensoren, die für einen reibungslosen Ablauf der Produktion von Atemschutzmasken sorgen. Zum Einsatz kommen sie an den Wartungsklappen



Diese Maschine produziert bis zu 72.000 FFP Masken pro Tag. Für die Sicherheit an der Maschine selbst sorgt Sicherheitstechnik von BERNSTEIN.

am unteren Teil der Maschine sowie zur Überwachung der Schutztüren, hinter denen die Masken produziert werden“, erklärt Sebastian König, der das Projekt für BERNSTEIN vor Ort betreut. Verbunden sind die SRF Sensoren in diesem Fall mit einer Siemens F-Steuerung, die auswertet, ob alle Türen verschlossen sind. Diese Information stellt sie dem Bediener dann zur Verfügung. „Wir verstehen uns als Lösungsanbieter und bieten unseren Kunden skalierbare elektronische Sicherheitslösungen,“ so Sebastian König weiter. „Bei Bedarf liefern wir, wie hier zur Herstellung der FFP Masken, einzelne Sicherheitskomponenten, die Kunden in ihr System integrieren können.“ Aber auch das Gesamtpaket,

bestehend aus Sicherheitssensoren (SRF), elektronischem Not-Halt (SEU) und einfach zu programmierenden Sicherheitsrelais (SCR-P), bildet BERNSTEIN ab. Besonderer Wert wurde bei der Entwicklung dieses SMART Safety Systems auf das patentierte Diagnosesystem DCD gelegt, welches umfangreiche Daten eines jeden angeschlossenen Gerätes liefert. Die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen begann 2020, als sich die Verantwortlichen von Schott & Meissner bereits im Rahmen der Konstruktion weiterer Maschinen für Sicherheitstechnik von BERNSTEIN entschieden.

/// [www.bernstein.eu](http://www.bernstein.eu)

## Gauselmann Gruppe berät Schüler bei der Berufswahl



Die Pandemie hat sämtliche Lebensbereiche fest im Griff – und erschwert deshalb auch Schülerinnen und Schülern den Übergang ins Berufsleben. Ausbildungsmessen oder Studieninformationstage fallen flach, die angespannte Wirtschaftssituation wirkt sich zusätzlich aus. Um die Jugendlichen in dieser wichtigen Lebensphase der Berufsorientierung dennoch zu unterstützen, veranstaltet die Gauselmann Gruppe ihre Karriereakademie 2021 dieses Mal virtuell. Die Karriere-Coaches stehen online für Fragen zur Verfügung und geben hilfreiche Tipps zum Berufseinstieg. Die Gauselmann Gruppe ist der größte private Arbeitgeber im Kreis Minden-Lübbecke und erhält jeden Monat rund 1.000 Bewerbungen. Aktuell werden mehr als 200 Auszubildende und

dual Studierende in 21 verschiedenen Berufen ausgebildet. „Wir haben festgestellt, dass sich Eltern und Jugendliche viele Gedanken machen, wie der Berufseinstieg in dieser schwierigen Zeit gelingen kann,“ erklärt Konrad Ostermeier, Ausbildungsleiter der Gauselmann Gruppe. „Mit unserem unabhängigen und praxisnahen Beratungsangebot möchten wir dazu einen Beitrag leisten.“ Die Karriereakademie ist kostenlos und am Dienstag, 9. Februar, mit dem Thema „Ausbildung oder Studium? Wie finde ich meinen Weg?“ gestartet. Weiter ging es am Donnerstag, 11. Februar, unter dem Motto „Bewerbungsunterlagen mit dem Wow-Effekt“. „Die digitale Bewerbung ist längst zum Standard geworden und wir haben erklärt, worauf man achten sollte“, erläutert Frauke Meyer, Sachbearbeiterin Ausbildung.

📷 Hilft bei der Berufsorientierung: Frauke Meyer berät die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Karriereakademie der Gauselmann Gruppe. - Foto: Gauselmann Gruppe



### Aufsichtsrat der DENIOS AG beruft Alexander Dolipski in den Vorstand

Der Aufsichtsrat der DENIOS AG hat Alexander Dolipski mit Wirkung ab 1.2.2021 in den Vorstand berufen. Dort verantwortet er künftig als Chief Operating Officer (COO) das Vorstandressort Technik und Produktion. In seiner neuen Vorstandsposition bei DENIOS wird Alexander

Dolipski die Bereiche International Operations und Innovation leiten. Der 51-jährige, international erfahrene Manager studierte Maschinenbau und war unter anderem als General Manager und Geschäftsführer in der Fahrzeugzulieferindustrie und im Maschinen- und Anlagenbau tätig. Damit bringt er umfassende Erfahrungen in den für DENIOS relevanten Prozessen wie Metallverarbeitung und Klimatechnik mit, sowie im Bereich Operations in der Standardisierung von Prozessen und internationalen Produktionsstrukturen.

📷 Alexander Dolipski gehört ab 1.2.21 zum Vorstand der DENIOS AG. - Foto: DENIOS AG



### Kulturbetriebe: GOP Variété-Theater brauchen Perspektiven

Derzeit braucht man sehr viel Geduld, wenn es um Aussicht auf das Wiederhochfahren der Kulturbetriebe geht. Die aktuellen Beschlüsse zeigen, dass Theater einmal mehr hinten anstehen müssen, wenn es um Lockdown-Lockerungen geht. „Selbst der optimistische wie hoffnungsvolle Blick auf die zweite Jahreshälfte inklusive Weihnachtsgeschäft macht die herben Verluste der vergangenen Monate nicht wett“ beklagt Essens GOP Variété-Theater Direktorin Nadine Stöckmann „Die bisherige staatliche Unterstützung reicht nicht, um die Einbrüche aufzufangen. Von den angekündigten Novemberhilfen sei für alle sieben GOP Theater nur ein Bruchteil von dem eingegangen, was benötigt wird. Wir brauchen dringend Perspektiven!“ Die GOP Entertainment Group mit ihren Theaterspielorten in Essen, Hannover, Bad Oeynhausen, Münster, München, Bremen und Bonn war vor Beginn der Corona-Pandemie ein kerngesundes Unternehmen. Ein Unternehmen der Kulturbranche, das bisher keine Subventionen erhielt.

📷 Essens GOP Direktorin Nadine Stöckmann. - Foto: GOP

## Weidmüller: neues Logistikzentrum schärft Profil im Bereich Logistik



Mit der größten Einzelinvestition in der Unternehmensgeschichte stehen die Zeichen beim Detmolder Elektronikspezialisten Weidmüller auf Wachstum: Unweit von Eisenach entsteht ein neues Logistikzentrum auf einem über 72.000 Quadratmeter großen Grundstück. Die Bauarbeiten laufen seit Herbst 2020, die Fertigstellung ist im Jahr 2022 geplant.

Mit dieser Investition im zweistelligen Millionenbereich stellt das Familienunternehmen die Weichen für weiteres Wachstum und mehr Kundenservice im Bereich Versand. Gerade einmal zehn Kilometer vom Standort der Thüringischen Weidmüller GmbH (TWG) entfernt, mit einer optimalen Anbindung an das Werk selbst, die Autobahn und kurzen Wegen zu den beiden wichtigsten deutschen Frachtflughäfen Frankfurt und Leipzig, schärft Weidmüller sein Logistikprofil. Der Neubau ist die Grundlage für eine zukunftsweisende und innovative Logistik und eine Investition in den Standort Deutschland.

📷 Visualisierung des neuen Weidmüller Logistikzentrums in Thüringen.- Bild: Weidmüller

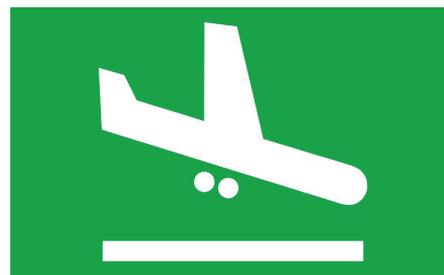


## Strategischer Fit von DMG MORI passt besser denn je

2020 war ein Ausnahmejahr: Corona-Pandemie plus Konjunkturschwäche, geopolitische Unsicherheiten, industrieller Strukturwandel. Die weltweite Nachfrage nach Werkzeugmaschinen war corona- und konjunkturbedingt signifikant rückläufig. Auch DMG MORI konnte sich diesen Folgen nicht entziehen: Auftrags- eingang, Umsatz und Ergebnis lagen deutlich unter dem Rekordjahr 2019. Mit zügig eingeleiteten und konsequent umgesetzten Maßnahmen zur Kosten- senkung, Flexibilisierung und Liquiditätssicherung konnten die negativen Aus- wirkungen der Krise erfolgreich eingegrenzt werden – und das bei einem stabilen Budget für Forschung und Entwicklung. Der Auftragseingang erreichte 1.599,4 Mio € (Vorjahr: 2.563,1 Mio €). Der Umsatz lag bei 1.831,3 Mio € (Vorjahr: 2.701,5 Mio €). Die Ertragslage entwickelte sich trotz erschwelter Markt- und Rahmen- bedingungen erfolg- reich: Das EBIT belief sich auf 81,7 Mio € (Vorjahr: 221,7 Mio €). Die EBIT-Marge erreichte 4,5% (Vorjahr: 8,2%). Der Free Cashflow war mit 15,7 Mio € positiv (Vorjahr: 168,8 Mio €). Alle Zahlen sind vorläufig und stehen unter dem Vorbehalt der Abschlussprüfung und Billigung des Abschlusses durch den Aufsichtsrat.

📷 Foto: DMG Mori AG

## FMO zum Koalitionsvertrag von Grünen, SPD und Volt in Münster



Nach den Kommunalwahlen in Nord- rhein-Westfalen im September 2020 hat sich nun im Rat der Stadt Mün- ster eine Koalition aus Grünen, SPD und der Volt-Partei konstituiert. Im Koalitionsvertrag wird auch die Hal- tung der neuen Mehrheit zum Flug- hafen Münster/Osnabrück definiert. Dazu nimmt FMO-Geschäftsführer Prof. Dr. Rainer Schwarz wie folgt Stel- lung: „Wir begrüßen, dass die neue Ratsmehrheit weiter die Bedeutung des FMO für die Region anerkennt. Er ist für zahlreiche Unternehmen exis- tenziell bedeutend und sorgt für rund 3.000 Arbeitsplätze in der Region. Weiter nehmen wir positiv zur Kenn- nis, dass die Koalition beabsichtigt, den FMO bei der Entwicklung eines in- novativen Nachnutzungskonzeptes für nicht benötigte Infrastruktur zu un- terstützen. Die beabsichtigte Schaffung eines Innovationszentrums für klima- neutrales Fliegen am FMO kann hier- zu ein Baustein sein. Die erfolgreiche Umsetzung solcher Projekte kann nur mit entsprechender Unterstüt- zung von Politik und Wirtschaft gelin- gen.“ „Außerdem begrüßen wir, dass sich auch zukünftig angedachte Un- terstützungen des Gesellschafters Stadt Münster am europäischen Beihilfe- recht ausrichten“, so Prof. Schwarz weiter. „Dabei unterstellen wir, dass – ggfs. Corona- bedingte – Änderun- gen mit vollzogen werden, um Wett- bewerbsnachteile für den FMO zu ver- meiden.“

Mit Erstaunen hat der FMO dagegen zur Kenntnis genommen, dass die Ab- sicht besteht, ein Gutachten in Auf- trag zu geben, das dezidiert auch Zukunftsszenarien ohne Flugverkehr untersuchen soll. „Gerade in den letz- ten Jahren sind erhebliche Mittel in den Standort investiert und ein attrak- tives Flugangebot entwickelt worden.

📷 Bild von OpenClipart-Vectors auf Pixabay



## WIGOS: „Digitalisierungsschub durch Pandemie konstruktiv nutzen“

Die Corona-Pandemie hat vielen Unternehmen noch einmal deutlich vor Augen geführt, wie wichtig die Digitalisierung von Produktions- und Geschäftsprozessen für ihre Wett- bewerbsfähigkeit ist. Die Wirtschafts- förderungsgesellschaft des Landkreises Osnabrück, WIGOS, unterstützt Be-

triebe bei diesem Prozess mit einer kostenlosen Impulsberatung: „Aufgrund der bisherigen Erfahrungen in der Corona-Krise haben wir das Themenprofil noch einmal nachgeschärft“, so Andrea Frosch vom WIGOS-UnternehmensService: 2021 gelte es, den Digitalisierungsschub der Pandemie konstruktiv zu nutzen. Die Notwendigkeit, Prozesse zu digitalisieren, berührt in Unternehmen oft die unterschiedlichsten Geschäftsbereiche, wie Produktion, Einkauf, Marketing, Management oder auch den Vertrieb. Doch in welchen Bereichen macht der Einstieg in die Digitalisierung wirklich Sinn und wie geht man es richtig an? Welche An- schaffungen werden möglicher Weise durch Förderprogramme unterstützt? Und wie kann es gelingen, bei allem Digitalisierungsdruck auch die Datensicherheit im Auge zu behalten? Das geht nur mit der notwendigen Fachkenntnis, weiß An- drea Frosch: „Wir haben uns deshalb mit Holger Schmidt vom Unternehmen AP Design aus Melle sowie mit Prof. Dr. Marcus Seifert vom Institut für Produktion und Logistik der Hochschule Osnabrück, Logis.Net., Experten ins Boot geholt“, so die WIGOS-Mitarbeiterin. Die Impulsberatung Digitalisierung bietet eine erste Orientierung und ist unterteilt in die Bereiche „Digitalisierung von betrieblichen Prozessen, Produkten und Dienstleistungen“ (Logis.Net) sowie die „Digitalisie- rung von Vermarktungsprozessen“ (AP Design).

📷 Die kostenfreie Impulsberatung Digitalisierung ist aus Sicht von Andrea Frosch vom UnternehmensService der WIGOS eine echte Chance für Unternehmen. - Foto: WIGOS / Eckhard Wiebrock

STADTWERKE DETMOLD GMBH

# Die Stadtwerke Detmold investieren über 15 Mio. Euro in Versorgungssicherheit und eine nachhaltige Energieversorgung

Eine zuverlässige Energie- und Trinkwasserversorgung sowie der Klimaschutz haben für die Stadtwerke Detmold hohe Priorität. Energie muss rund um die Uhr zuverlässig zur Verfügung stehen. Daher investieren die Stadtwerke kontinuierlich in Versorgungssicherheit und die regionale Energiewende.

**Zukunftsweisende Stromversorgung**

Zur Verstärkung der Detmolder Stromversorgung investieren die Stadtwerke in 2021 rund 4,7 Millionen Euro in neue Anlagen und Netzinfrastruktur.

In den Umspannwerken Pinneichen und Heiligenkirchen werden in diesem Jahr die jeweils zweiten zu installierenden Leistungstransformatoren erneuert. Mit dieser Redundanz wird sichergestellt, dass bei Ausfall eines Transformators die Stromversorgung aufrechterhalten werden kann. Das am Ende seiner Betriebszeit angekommene Umspannwerk in Spork wird am gleichen Standort durch einen vollständigen Neubau ersetzt. Dafür wurde der Bauantrag gestellt. Weiterhin werden im laufenden Jahr Netzstationen und Netzleittechnik sowie Leitungsnetze erneuert.

**Erdgas – effiziente Wärmeversorgung**

Rund 1,7 Mio. Euro investieren die Stadtwerke in die effiziente Erdgasversorgung. Größte Einzelmaßnahme in 2021 ist der Bau der Gasregelstation Schwarzenbrink. Zur Erhöhung der Betriebssicherheit wird hier die bestehende Anlage durch eine Anlage auf dem neusten Stand der Technik ersetzt. Sie ermöglicht eine effiziente und auf das veränderte Verbrauchsverhalten ausgerichtete Versorgung

mit umweltfreundlichem Erdgas.

Die Nachfrage nach Erdgasanschlüssen hat sich in 2020 sehr positiv entwickelt. 120 Stadtwerke-Kunden haben sich im Zuge der Modernisierung ihrer Heizungsanlagen für den Energieträger Erdgas entschieden. Auch seit Beginn des neuen Jahres ist die Nachfrage weiterhin hoch.

**Fernwärme mit hohem regenerativem Anteil**

Nach den umfangreichen Investitionen der letzten Jahre in Erzeugungs- und Speicher-Technologie bildet die Netzverdichtung in diesem Jahr mit einer Investition von rund 1,3 Mio. Euro den zentralen Schwerpunkt beim Ausbau des umweltschonenden Energieträgers. So ist u. a. vorgesehen, in 2021 das sog. „Brittenquartier II“ an die Fernwärme anzuschließen. Die begonnenen Arbeiten für die Ringverbindungen in der Klingenbergstraße und der Bielefelder Straße werden im Frühjahr dieses Jahres abgeschlossen. An den rund 70 km langen Fernwärmetrassen in Detmold sind mittlerweile rund 2.000 Haushalte, Unternehmen und öffentliche Gebäude angeschlossen. Eine große Besonderheit der Detmolder Fernwärme ist, dass sie überwiegend auf Basis von nachwachsenden Brennstoffen erzeugt wird. Immobilieneigentümer, deren Häuser entlang der Trassen liegen,

können daher auf attraktive Förderprogramme des Bundes zurückgreifen, die ausschließlich für klimaschonende Fernwärme – wie die der Stadtwerke – in Anspruch genommen werden können. Hinzu kommen weitere Möglichkeiten der Förderung durch das Land NRW und durch den Detmolder Energieversorger.

**Grundwasserstände und Trinkwasserversorgung**

Die Grundwasserstände sind durch die intensiven Niederschläge, insbesondere im Dezember, wieder deutlich angestiegen. Die Pegel haben allerdings noch nicht das für die Jahreszeit typische Niveau erreicht. Es bleibt abzuwarten, wie sich das laufende Jahr entwickelt und ob sich der Trend der letzten Jahre, mit den sehr langen Trockenzeiten ohne nennenswerte Niederschläge, auch in 2021 fortsetzt.

Die langfristige Sicherheit der Trinkwasserversorgung hat für die Stadtwerke Detmold oberste Priorität. Geplant ist, dass der Energieversorger in diesem Jahr rund 4,6 Mio. Euro in die Detmolder Trinkwasserversorgung investiert. Dazu zählen umfassende Sanierungs- und Erneuerungsmaßnahmen.

Seit September 2020 laufen die Bohrungen für den Tiefbrunnen TB6 im Heidental. Ab Sommer 2021 soll hier,

in unmittelbarer Nähe zum Tiefbrunnen TB3 (350 m Tiefe), Trinkwasser aus 400 m Tiefe gefördert werden. Das Wassergewinnungsgebiet im Heidental ist mit einer maximalen Fördermenge von 1,8 Mio. m<sup>3</sup>/a das größte im Stadtgebiet. Darüber hinaus erfolgt am Kupferberg die Sanierung des Trinkwasserhochbehälters, dessen beide Behälterkammern eine Gesamtspeichermenge von rund 3.000 m<sup>3</sup> Trinkwasser vorhalten können. In drei Bauabschnitten wird der Speicher auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Im vergangenen Jahr wurden bereits die Rohrleitungen erneuert. In einem zweiten Schritt erfolgt aktuell die Erneuerung der Behälterabdeckung. Mit der Innensanierung der Behälterkammern – der dritte und letzte Bauabschnitt – wird die Maßnahme dann in 2022 abgeschlossen.



Andreas Schlichting, technischer Leiter, Eva Ellminger, Pressesprecherin, Jörg Karlikowski, Geschäftsführer Stadtwerke Detmold, halten symbolisch für die Investitionen in der Trinkwasserversorgung ein PE Standardrohr für die Trinkwasserversorgung, DN - 100 mm, als verbindendes Element in den Händen.

### **Elektromobilität – Transformation aktiv mitgestalten**

Seit 2012 bauen die Stadtwerke Detmold konsequent die Elektro-Ladeinfrastruktur im Stadtgebiet nachhaltig aus. Insgesamt 12 Stadtwerke-Elektroautos sind bereits ein fester Bestandteil der firmeneigenen Fahrzeugflotte. Mittlerweile gibt es über 50 öffentlich zugängliche Ladepunkte in Detmold. Eine erfolgreiche Umsetzung der Energiewende ist ohne eine nachhaltige Mobilitätswende nicht möglich.

#### **Wallbox für die private Lademöglichkeit**

Wallboxen mit einer Leistung von mehr als 11 kW müssen bei den Stadtwerken angemeldet werden. Über 190 Wallboxen (Stand Jan. 2021) sind mittlerweile bei dem Detmolder Energieversorger registriert. Tendenz steigend.

#### **Förderprogramm und Tarife**

Zur Unterstützung bieten die Stadtwerke ein attraktives Förderprogramm und besondere Tarife. So gibt es für die Anschaffung einer Wallbox einen Zuschuss in Höhe von 50 Euro.

### **Neubau – Vorbild für den Klimaschutz**

Die Stadtwerke Detmold bauen auf dem Grundstück „Am Gelskamp“ ein neues Werkstatt- und Verwaltungsgebäude. Bezugfertig soll das „Niedrigenergiehaus“, mit einem Mindestenergiestandard KfW 55, im Frühjahr 2023 sein. Seit der Errichtung des bestehenden Gebäudes Anfang der 80er-Jahre wurden weitere Geschäftsfelder (z. B. Fernwärme, Stromversorgung) übernommen. Die damit verbundene höhere Mitarbeiterzahl sowie die nicht mehr den aktuellen Anforderungen an Energieeffizienz, Arbeits-, Schall- und Wärmeschutz entsprechenden Räumlichkeiten, machen den Neubau notwendig.

Zur Wärmeversorgung des neuen Verwaltungsgebäudes setzt der Energieversorger auf den Einsatz der eigenen regenerativ erzeugten Fernwärme; eine Photovoltaikanlage deckt den Eigenstromverbrauch ab. Zusätzlich ist die Anlegung eines Gründachs auf einem Gebäudeteil vorgesehen. So sollen Energiewende und Artenschutz

Hand in Hand gehen und die Flächenanlagen ideal genutzt werden, um Treibhausgase zu reduzieren und der heimischen Flora und Fauna Raum zu geben.

Durch den Einsatz moderner und energiesparender Technik und einer gegenüber den Anforderungen des geltenden Gebäudeenergiegesetzes verbesserten thermischen Gebäudehülle wird sich der Energiebedarf des Neubaus „Am Gelskamp“ gegenüber dem Bedarf im Bestand erheblich verringern. Damit tragen die Stadtwerke der im Klimapakt mit der Stadt Detmold geforderten CO<sub>2</sub>-Einsparung Rechnung und schaffen mit dem Neubau darüber hinaus ein Umfeld, das einer modernen und zukunftsfähigen Arbeitswelt entspricht.

Auch in den nächsten Jahren werden die Stadtwerke Detmold verstärkt in eine sichere Versorgung und klimafreundliche Energiesysteme mit Zukunft investieren.

/// [www.stadtwerke-detmold.de](http://www.stadtwerke-detmold.de);  
Autorin Eva Ellminger

WESTFALIA LOGISTICS SOLUTIONS EUROPE GMBH & CO. KG

# Borgholzhausener Intralogistik-Spezialist stellt die Weichen für die Zukunft

Der Countdown läuft: Westfalia verlagert ab 2023 seinen Standort ins Interkommunale Gewerbegebiet Borgholzhausen/Versmold

**R**ien ne va plus. Nichts geht mehr – zumindest im Moment nicht. Beim Blick in die Produktion des Intralogistik-Spezialisten Westfalia Logistics Solutions Europe GmbH & Co. KG am Standort in der Industriestraße 11 in Borgholzhausen wird schnell klar, warum. Der corona-bedingten Pandemie zum Trotz platzt die Fertigung des zur Hüllhorster Wortmann-Gruppe („Terra-Computer“) gehörenden Maschinen- und Anlagenbauers derzeit aus allen Nähten. Zum 1. Januar 2023 wird er daher vollständig aus der Industriestraße in das Interkommunale Industrie- und Gewerbegebiets Borgholzhausen/Versmold (IBV) umsiedeln. Am Stammsitz in Borgholzhausen arbeiten derzeit ca. 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## Fertigung auf derzeit 6000 m<sup>2</sup>

Bis die dort hochmoderne Fertigung auf 10.000 m<sup>2</sup> Realität ist, heißt es, zu überbrücken und auf derzeit 6.000 m<sup>2</sup> etliche große Projekte abzuwickeln. Dazu greift Werksleiter Christian Schlieff auch zu einem ungewöhnlichen Mittel – er hat ein Loch in die Fassade der Produktionshalle geschnitten. „Nur so bekomme ich gerade parallel die vielen Aufträge, unter anderem von fast 40 m langen Regalbediengeräten, gefertigt“, so der Diplom-Ingenieur. In den vergangenen 5 Jahren erkennt das ostwestfälische Unternehmen einen eindeutigen Trend zu höheren



Andreas Gartemann, geschäftsführender Gesellschafter von Westfalia

Regalbediengeräten, die die Regalstellplätze anfahren und Hunderte von Paletten pro Stunde automatisch ein- und auslagern. „40 m sind nichts Ungewöhnliches, sondern gehören mittlerweile zum Standard“, ergänzt Christian Schlieff.

Eines habe die Corona-Pandemie deutlich gemacht: Westfalia ist in einer Zukunftsbranche unterwegs. „Die Preise für Logistikdienstleistungen und Transport gehen gerade durch die Decke“, umreißt Andreas Gartemann, geschäftsführender Gesellschafter von Westfalia, die Marktlage. So ist von April bis November 2020 der Seefrachtpreis für 20-Fuß-Standard-Container laut Shanghai Containerized Freight Index (SCFI) um 127 Prozent

gewachsen, der World Container Index (WCI) verzeichnet für 40-Fuß-Container eine Steigerung von bis zu 198 Prozent. „Zudem ist die Just-in-time-Verfügbarkeit von Produkten zurzeit nicht mehr selbstverständlich“, ergänzt Gartemann. So werden Lagerflächen zunehmend knapper und folglich teurer. Das spiele dem Borgholzhausener Unternehmen in die Karten, setze Westfalia doch auf besonders kompakte und damit effiziente Lager-systeme.

## Planungssicherheit bis ins Jahr 2022

Wenig verwunderlich also, dass das Unternehmen aktuell auf gut gefüllte Auftragsbücher schauen kann, die

es auslasten und Planungssicherheit bis weit ins Jahr 2022 schaffen. Herausfordernd dabei seien allerdings die teilweise ehrgeizig geplanten Terminwünsche der Kunden bzw. plötzlich eintretende terminliche Veränderungen. „Wir sind schließlich nicht allein auf der Baustelle und müssen oftmals auf bauseitige Terminverschiebungen flexibel reagieren. Es ist also mehr Pufferkapazität im Werk nötig, um mit solchen Änderungen im Projektgeschäft umgehen zu können“, so Werksleiter Christian Schlieff. Noch ein Grund mehr, die Expansionspläne im von Unsicherheit geprägten Corona-Jahr 2020 eben nicht auf Eis zu legen, sondern diese sogar noch zu beschleunigen.

Nach dem Kauf von 7 ha im Jahr 2019 erwarben die Gesellschafter der Westfalia-Gruppe, Andreas Gartemann und Siegbert Wortmann, im vergangenen Jahr direkt an der A33-Auffahrt Richtung Osnabrück noch einmal knapp 2 ha für künftige Erweiterungsoptionen. 2010 war Siegbert Wortmann, Gründer und Vorstandsvorsitzender des IT-Unternehmens Wortmann AG aus Hüllhorst, mehrheitlich in die Westfalia-Gruppe eingestiegen und führte das Traditionsunternehmen gemeinsam mit Andreas Gartemann und Matthias Upmeyer anschließend zu alter wirtschaftlicher Stärke zurück.

### Neuer Firmenstandort am Teuto 1

Zum 1. Januar 2023 wird der Intra-logistik-Spezialist nun vollständig aus der Industriestraße in das Interkommunale Gewerbegebiet Borgholzhausen/ Versmold (IBV) umsiedeln. Ursprünglich waren zwei Bauabschnitte geplant, wobei zunächst nur die Fertigung an den neuen Standort Am Teuto 1 verlagert werden sollte. Diese Planung wurde unter anderem wegen der Pandemie nochmals grundlegend überdacht, so dass gleichzeitig auch ein neues Verwaltungs- und Bürogebäude im IBV errichtet wird.



Christian Schlieff, Werksleiter von Westfalia

„Corona hat uns allen gezeigt, wie sich die Arbeitswelt verändern wird. Mobiles Arbeiten oder das Home-Office werden zu einem gewissen Teil sicher bleiben. Wir nehmen bei unseren Mitarbeitern aber ganz stark auch den Wunsch nach dem persönlichen Kontakt wahr. Telefon, Messenger-Dienste oder Video-Telefonie sind eben doch kein vollständiger Ersatz“, führt Andreas Gartemann die Gründe für die Zusammenlegung der Bauabschnitte an. Außerdem zieht der passionierte Volleyballtrainer für das Westfalia-Team einen sportlichen Vergleich: „Unser Projektgeschäft gleicht einem Zehnkampf, der viele verschiedene Disziplinen miteinander vereint. Für die enge Verzahnung der Abteilungen und unseren Anspruch an das perfekte Logistikprojekt für unsere Kunden wäre eine räumliche Trennung schlichtweg nicht ideal gewesen.“

### Energiesparender Gebäudekomplex

Büro und Verwaltung werden am neuen Standort von rund 3.000 auf



**DER SPEZIALIST  
IN OWL FÜR  
SIEBMASCHINEN**




**SELBER SIEBEN**  
„Kein Geld auf den Müll!“

**Optimale Amortisation  
mit Siebmaschinen von  
CZ SCREEN und GREMAC**

[www.taurock.com](http://www.taurock.com)

5000 m<sup>2</sup> vergrößert, Produktion und Lager von rund 6.000 auf 10.000 m<sup>2</sup>. Die Abläufe im Werk werden mit dem Neubau deutlich optimiert. Auch wird Westfalia zukünftig mit einem zweispurigen Teststand nicht nur die doppelte Testkapazität zur Verfügung stehen, sondern auch die wegen der Unplanbarkeit im Projektgeschäft notwendigen Pufferzonen für fertige Regalbediengeräte.

Der geplante Gebäudekomplex mit ca. 140 mal 66 Metern wird in energiesparender Bauweise errichtet. Geheizt wird mit einer umweltschonenden Luftwärmepumpe. Die Dächer des Gebäudes und der teilweise überdachten Parkplätze werden mit Photovoltaikanlagen ausgestattet. „Unsere kompakten Hochregallager leisten seit eh und je einen Beitrag zur Nachhaltigkeit. In Zukunft können wir auch an unserer neuen Wirkungsstätte zu einem reduzierten CO<sub>2</sub>-Fußabdruck beitragen“, so Gartemann.

### **Klebstoffsystem-Hersteller Bostik bezieht Westfalia- Grundstück**

Mit dem Umzug des gesamten Unternehmens wird auch für den direkten Westfalia-Nachbarn, den Klebstoffsystem-Hersteller Bostik, der Weg frei, um am Hauptsitz seine Standorte zu bündeln: Bostik hat einen Teil (rd. 5000 m<sup>2</sup>) des derzeitigen Westfalia-Areals von rund 21.000 m<sup>2</sup> gekauft und wird den verbleibenden Teil und die bestehenden Gebäude (rd. 15.000 m<sup>2</sup>) langfristig mieten. Den entsprechenden Vertrag unterzeichneten die Geschäftsführungen Ende 2020.

So hat die Westfalia-Gruppe zu Beginn des Jahres gleich doppelten Grund zu feiern. „Neben dem bevorstehenden Baubeginn feiern wir am 18. Februar unser 50. Firmenjubiläum. Wir freuen uns, mit dem Neubau auch weiterhin ein klares Bekenntnis zum Standort Borgholzhausen abzugeben“, so Gartemann. „Dank der Wortmann-

Gruppe und der Unterstützung der Städte Versmold und Borgholzhausen können wir in wirtschaftlich zentraler Lage weiter erfolgreich und kontinuierlich mit unseren derzeit knapp 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern europaweit wachsen. Wir sind mit einem Jahresumsatz von mehr als 40 Millionen Euro sehr stabil durch das für viele Unternehmen schwierige Wirtschaftsjahr 2020 gegangen.“

Zwar seien die Kunden, die vor allem aus der Nahrungsmittel-, Getränke-, Verpackungs- und Wellpappenindustrie kommen, im vergangenen Jahr mit Investitionen in Neuanlagen zunächst verständlicherweise zurückhaltend gewesen. „Wir haben aber zum Jahreswechsel noch mehrere große Aufträge gewinnen können. Auch unsere deutlich ausgebaute Dienstleistungssparte mit Service- und Modernisierungsgeschäft sowie der stark gewachsene Software- & IT-Bereich bringen uns in eine gute





Ausgangslage für die nächsten 50 Jahre aktiver und partnerschaftlicher Kundenbetreuung.“

### Plan für das IBV geht auf

Für die Bürgermeister von Versmold und Borgholzhausen ist es ein weiterer Meilenstein ihrer erfolgreichen Zusammenarbeit beim Interkommunalen Industrie- und Gewerbegebiet. Das IBV liegt dank der inzwischen fertiggestellten A33 verkehrsgünstig inmitten der wirtschaftsstarken Region, so dass in den letzten 20 Jahren zahlreiche Unternehmen auf den vom Zweckverband entwickelten rund 50 ha ansiedelten. „Mit dem letzten Filetstück von knapp 9 ha ist die Vermarktung und Bebauung nahezu abgeschlossen. Und wir erreichen auch mit Westfalia, was wir erhofft haben: erfolgreiche expandierende Unternehmen aus der Region am Standort

zu halten und Arbeitsplätze sichern und schaffen zu können“, sagt Michael Meyer-Hermann, Bürgermeister von Versmold und Vorsitzender der Verbandsversammlung. „Es gab stets auch Kritik, dass so große Flächen versiegelt werden“, blickt der IBV-Verbandsvorsteher und Bürgermeister von Borgholzhausen, Dirk Speckmann, zurück. „Uns war daher auch wichtig, dass die Unternehmen möglichst platzsparend und nachhaltig bauen. So wird das Dach der neuen Halle des benachbarten Logistikers B&S mit einer 2,1-Megawatt-Photovoltaik-Anlage ausgestattet. Auch der Neubau von Westfalia mit seinen hohen energetischen Standards und seiner umfassenden Nutzung der Sonnenenergie durch Photovoltaik auf Dach und teilweise sogar Parkplatz begeistert mich.“

/// [www.westfaliaeurope.com](http://www.westfaliaeurope.com)



### 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](http://www.kaercher-center-sielhorst.de)

OWL VERSICHERUNGSKONTOR GMBH

# Betriebliche Altersversorgung? Jetzt erst recht!

Die politischen und wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie haben vieles durcheinander gewirbelt. Unternehmen sind derzeit bemüht, das Tagesgeschäft mit Homeoffice und Abstandsregeln aufrechtzuerhalten.

In diesem Umfeld fristet die betriebliche Altersversorgung daher ein eher stiefmütterliches Dasein. Doch es wird auch eine Zeit nach der Pandemie geben, in der Fachkräfte stark gesucht und der „War for Talents“ wieder voll entbrennen wird. Mittlerweile ist in vielen wirtschaftlichen Branchen der Fachkräftemangel spürbar. Gut ausgebildete Mitarbeiter sind immer schwerer zu bekommen. Bis 2025 fehlen laut der McKinsey-Studie „Wettbewerbsfaktor Fachkräfte“ bis zu 6,5 Millionen Arbeitskräfte, darunter rund 2,4 Millionen Akademiker. Auch der demografische Wandel verstärkt diesen Effekt. Das Durchschnittsalter der Beschäftigten in den Betrieben nimmt weiter zu und liegt heute bei 44 Jahren. „Wie binden wir unsere Mitarbeiter an unser Unternehmen?“ oder „Wie nutzen wir die aktuellen Möglichkeiten von Personalinstrumenten und Mehrwerten?“ sind entsprechende Kernfragen, auf die Antworten gefunden werden sollten. Firmen, die sich jetzt in Stellung bringen und über-

	Mitarbeiter Gehalt > 2.575 Euro	Mitarbeiter Gehalt < 2.575 Euro
<b>Arbeitgeberbeitrag</b>	480 Euro	480 Euro
- <b>30 % steuerliche Förderung</b> gem. §100 EStG (Lohnsteuer-Abzug)	---	144 Euro
- Steuerersparnis aus Betriebsausgabenabzug*	144 Euro	101 Euro**
<b>= Nettoaufwand Arbeitgeber</b>	<b>336 Euro</b>	<b>235 Euro</b>
<b>Tatsächlicher Aufwand für Mitarbeiter-Versorgung</b>	<b>70%</b>	<b>49%</b>

\* Annahme: Unternehmenssteuersatz 30 %  
 \*\* Steuerersparnis auf bAV-Beitrag abzgl. Förderbeitrag

legen, wie es ihnen gelingen wird, motivierte Mitarbeiter zu binden und neue Fachkräfte zu gewinnen, können sich für den Wettbewerb um die passenden Mitarbeiter einen entscheidenden Vorsprung erarbeiten. Neben einer wettbewerbsfähigen Gehaltsstruktur und einem guten Betriebsklima ist die betriebliche Altersversorgung ein spannendes Instrument, Mitarbeiter zu binden und neue Fachkräfte zu gewinnen. Mitarbeiter wünschen sich insbesondere nach den Zeiten von Kurz-

arbeit und drohender Arbeitslosigkeit höhere Benefits und Wertschätzung von ihrem Arbeitgeber. Mit Einführung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) im Jahr 2018 stehen Arbeitgebern zusätzliche Instrumente im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung. Insbesondere der Förderbetrag nach § 100 EStG stellt für Arbeitgeber eine interessante Möglichkeit dar, liquiditätsschonend Mitarbeitern eine Grundversorgung auf Altersrente oder



**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

Foto und Grafik: Verbundvolksbank-OWL



Daniel Wolf, Standortleiter Bielefeld

Berufsunfähigkeitsabsicherung zu schaffen. Arbeitgeber, die ihren Arbeitnehmern eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersversorgung nach § 100 EstG gewähren, erhalten einen Förderbetrag von 30 Prozent. Dieser wird im Wege der Verrechnung mit der abzuführenden Lohnsteuer im Folgemonat gutgeschrieben. Steuerlich gefördert werden jährliche Beiträge von mindestens 240 Euro bis maximal 960 Euro pro Mitarbeiter. Förderfähig sind Beiträge für Arbeitnehmer im ersten Dienstverhältnis mit einem monatlichen Bruttogehalt bis 2.575 Euro. Nicht zum Bruttogehalt zählen Sonderzahlungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgelder sowie Gratifikationen.

Die vom Arbeitgeber geleisteten Zahlungen sind für den Arbeitnehmer steuer- und sozialversicherungsfrei. Im Vergleich zu einer Bar-Lohnerhöhung spart der Arbeitgeber mit einer arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Altersversorgung nach § 100 EstG zusätzlich Sozialabgaben. Lag der Nettoaufwand für die Finanzierung einer betrieblichen Altersversorgung für den Arbeitgeber bisher bei etwa 70 Prozent, reduziert sich dieser Aufwand durch die neue Regelung bei der Finanzierung einer betrieblichen Altersversorgung mithilfe des Förderbetrages auf etwa 49 Prozent. Wir empfehlen daher, bestehende Versorgungsordnungen dahingehend zu prüfen, ob sich durch den neuen Förderbetrag nach § 100 EstG zu neuen Möglichkeiten zur Mitarbeitermotivation und zum anderen zur Kostenoptimierung ergeben.

/// [www.owl-versicherungskontor.de](http://www.owl-versicherungskontor.de)

MÄRZ 2021



Beantragen Sie schnell und einfach Ihre NRW.BANK.Förderung.

Alle Infos und FAQ:  
[www.nrwbank.de/corona](http://www.nrwbank.de/corona)

 @nrwbank  
#TeamNRW

„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](http://nrwbank.de/baum)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

HLB SCHUMACHER GMBH

# Kaufpreisaufteilung bei bebauten Grundstücken: BFH hebt Urteil zur Arbeitshilfe auf

Handeln heißt unter Umständen Steuern sparen – für Unternehmer und Privatpersonen

**D**er Bundesfinanzhof (BFH) hat unlängst das bestehende Urteil des Finanzgerichts Berlin-Brandenburg zur Kaufpreisaufteilung aufgehoben und den Sachverhalt zur weiteren Verhandlung an das zuständige Finanzgericht zurückverwiesen. Im Grundsatz ging es dabei um die Frage, ob die vom Finanzministerium zur Verfügung gestellte „Arbeitshilfe zur Aufteilung eines Gesamtkaufpreises für ein bebautes Grundstück“ – besser bekannt als BMF-Arbeitshilfe – rechtmäßig zugrunde gelegt werden kann. Es hatte sich herausgestellt, dass diese Arbeitshilfe in vielen Fällen falsche Werte ermittelt habe.

„Die sogenannte Kaufpreisaufteilung erfolgt immer dann, wenn ein bebautes Grundstück zum Zweck der Vermietung erworben wird. Dann wird der vertraglich vereinbarte Immobilien-Kaufpreis in Grundstück und Gebäude geteilt, um so die Bemessungsgrundlage des Gebäudes für die steuerliche Abschreibung (AfA) und letztendlich für die Ermittlung der Steuerschuld festzustellen“, erklärt Heiner Röttger, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner der Münsteraner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Schumacher. Die Kanzlei ist Mitglied bei HLB Deutschland, einem Netzwerk aus unabhängigen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften. Für diese Berechnung hatte die Finanzverwaltung auf Grundlage einer älteren Rechtsprechung eine Excel-Datei als Arbeitshilfe zur Verfügung gestellt. „Dabei entstanden allerdings mehrfach Berechnungen, bei denen zu hohe Werte auf Grund und Boden entfielen, zu niedrige auf die Gebäude“, so Rött-



Heiner Röttger, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner der Münsteraner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Schumacher.

ger. Da die Abschreibung vermieteter Immobilien jedoch die steuerliche Bemessungsgrundlage, spricht: die Steuerlast, mindere, hätten hiervon betroffene Käufer schlussendlich zu viele Steuern gezahlt. Im Gegensatz zu den Gebäuden könnten Kosten für erworbene Grundstücke nicht per Abschreibung steuerlich geltend gemacht werden. Die betroffenen Käufer klagten – und bekamen nun in einem ersten Urteil recht. Konkret für die Praxis bedeutet das für Unternehmer und Privatpersonen: Bei einem Erwerb von vermieteten Immobilien samt Grundstück sollte eine Kaufpreisaufteilung im Notarvertrag erfolgen. Darin sollte ausführlich begründet werden, wie die Aufteilung vorgenommen wurde. Weicht das Finanzamt davon ab, kann es sich jetzt nicht mehr auf die Arbeitshilfe berufen. „Die Erfolgsaussichten für Einspruchsverfahren sind mit dem Urteil gestiegen. Wer also – auch mit der Arbeitshilfe – falsche Werte ermittelt hat, kann diese im Einspruchsverfahren berichtigen“, sagt Röttger. Unklar sei jedoch, wie eine korrigierte Ermittlung zu erfolgen hat. Bei hohen Werten und Abweichungen empfiehlt es sich, einen Gutachter zu beauftragen. Die eingangs vorgestellte „Arbeitshilfe“ kann zumindest noch als allerersten Anhaltspunkt dienen. Steuerberater gehen davon aus, dass die Excel-Datei überarbeitet und neu zur Verfügung gestellt wird. Ein Zeitpunkt dafür ist jedoch nicht absehbar.

/// [www.hlb-schumacher.de](http://www.hlb-schumacher.de)

 <p><b>BAST &amp; VOLK</b> STEUERBERATER</p>	<p><b>Partner:</b> <b>Claudia Bast-Roggendorf</b> Steuerberaterin <b>Nils Patrik Volk</b> Steuerberater, M.Sc.</p>
---	--

- |  |                     |
|--|---------------------|
| ■ 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](http://www.bv-stb.de) für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

S&amp;P STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT GMBH

# S&P Steuerberatung als Digitalexperte ausgezeichnet

Große Freude bei der Münsteraner S&P Steuerberatung: Die Kanzlei gehört nach 2020 auch 2021 bundesweit zu den besten Unternehmen, die vom IT-Dienstleister DATEV für ihre Digitalexpertise ausgezeichnet wurden. Das Label erhalten nur innovative Kanzleien, die durch eine konsequente digitale Zusammenarbeit mit ihren Mandanten auffallen.

**S** „Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung als Digitale DATEV Kanzlei“, erklärt Sebastian Alberternst, Geschäftsführer der S&P Steuerberatung. „Gerade in Corona-Zeiten hat sich gezeigt, wie wichtig das digitale Arbeiten ist. Wir sind stolz, dass wir im Bereich Digitalisierung so gut abschneiden und unsere Mandanten in ihrer digitalen Entwicklung weiter voranbringen können.“ Die Gesellschaft ist Teil der HLB Schumacher-Gruppe, die dem internationalen HLB-Netzwerk angehört. Die Digitalisierungsberatung ist eine Kernkompetenz für die Münsteraner

Kanzlei. Sie unterstützt Mandanten nicht nur bei der Digitalisierung der Buchführung, sie beschäftigt sich auch mit grundlegenden Analysen der Prozessstrukturen in Unternehmen. Dies spielt dann eine Rolle, wenn es darum geht, interne Abläufe zu optimieren und somit ein effizienteres Arbeiten zu ermöglichen.

Vor allem im Bereich digitales Rechnungswesen schafft es S&P Steuerberatung, sich besonders gut im Ranking zu platzieren: Mit ihrer Gesamtdigitalisierungsquote von 95 Prozent liegt die Kanzlei nicht nur weit über dem Durchschnitt der 5.764 teil-

nehmenden DATEV Kanzleien, sondern auch unter den Top 10 Prozent. Die Zertifizierung durch DATEV erfolgt anhand der Erhebung von Kennzahlen aus den Unternehmen, die einerseits die Wirtschaftlichkeit einer Kanzlei abbilden, gleichzeitig aber auch einen wichtigen Überblick über den Fortschritt der Digitalisierung liefern – bei internen Prozessen, aber auch im Zusammenspiel mit Ihren Kooperationspartnern und Ämtern. Zu den geprüften Bereichen zählen die Personalwirtschaft, das Rechnungswesen und das Kanzleimanagement.

/// [www.sp-stb.de](http://www.sp-stb.de)



Neubrückenstraße 4  
48282 Emsdetten  
Telefon 02572 4085



**Stolze | Dr. Diers | Beermann GmbH**  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Steuerberatungsgesellschaft

## Auszubildende gesucht

Zum 01. August 2021 suchen wir Auszubildende zum/zur Steuerfachangestellten (m/w/d)

Es erwartet Sie eine vielseitige Tätigkeit, eine gründliche Ausbildung sowie ein angenehmes Betriebsklima. Die Entwicklungsmöglichkeiten sind sehr attraktiv. Mit 70 Experten sind wir eine der führenden Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien in Westfalen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

[www.stolze-diers-beermann.de](http://www.stolze-diers-beermann.de)



EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

# Volksbank Bielefeld-Gütersloh wächst dynamisch

Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2020

- Bilanzsumme übertrifft erstmals fünf Milliarden Euro
- Neukredite und Firmenkundengeschäft mit zweistelligem Plus
- Anhaltender Boom bei der Baufinanzierung
- Digitale Transformation erfolgreich vorangetrieben
- Nachhaltige Investments weiterhin hoch im Kurs
- Wichtige Zukunftsprojekte initiiert und vorangetrieben

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh hat sich in einem Geschäftsjahr, das maßgeblich von der Corona-Pandemie geprägt war, gut entwickelt und konnte erneut dynamisch wachsen. Alle wichtigen Bilanzkennzahlen für das Geschäftsjahr 2020 liegen zum Teil deutlich über den Werten des Vorjahres. Treiber dieser Entwicklung waren vor allem die starke Nachfrage nach Neukrediten, die Steigerung der Einlagen, das boomende Firmenkundengeschäft sowie die weiter florierende Baufinanzierung. Profitiert hat die regionale Genossenschaftsbank zudem von einem konsequenten Kostenmanagement, deutlichen Fortschritten bei der digitalen Transformation des Unternehmens und diversen Zukunftsprojekten, die erfolgreich initiiert und vorangetrieben wurden. Das gesamte Vorstandsteam der Volksbank Bielefeld-Gütersloh zeigte sich mit dieser Entwicklung sehr zufrieden. Vorstandsvorsitzender Michael Deitert betonte: „Mit einer enormen Kraftanstrengung ist es uns gelungen, in einem unglaublich herausfordernden Jahr weiter dynamisch zu wachsen. Unsere Bank hat sich gut entwickelt. Wir sind effizient, verfügen über ein starkes Firmenkundengeschäft, erfreuen uns einer hohen Nachfrage nach Neukrediten und

haben eine ausgezeichnete Marktposition beim Thema Baufinanzierung.“ Michael Deitert weiter: „Entscheidend war, dass wir unsere digitale Transformation bereits 2019 angestoßen haben. So konnten wir im vergangenen Jahr direkt zu Beginn der Pandemie auf den schnellen digitalen Kontakt zu unseren Kunden umschalten und sofort unterstützen, wo es nötig war. Wir wollen immer erste Wahl für die Menschen und die Wirtschaft in der Region sein. Und in der Krise hat sich gezeigt, wie wichtig das ist.“

## Bilanzsumme und Neukreditvergabe auf Rekordniveau

Die Bilanzsumme lag am Stichtag 31. Dezember 2020 bei einem neuen Rekordwert von 5,33 Milliarden Euro. Das entspricht einem Plus von 15,3 Prozent. Treiber für dieses Wachstum war im Wesentlichen die positive Entwicklung der Einlagen. Auch das Kreditgeschäft florierte. Die Summe an Neukrediten, die die Volksbank Bielefeld-Gütersloh im Berichtszeitraum an Privatkunden, Investoren und die heimische Wirtschaft vergeben hat, stieg um 12 Prozent auf insgesamt 1,09 Milliarden Euro. Die gesamten Kundenforderungen beliefen sich Ende 2020 auf 3,54 Milliarden Euro (Plus 5,8 Prozent).

## Geschäft mit Firmenkunden wächst dynamisch

Die Investitionstätigkeit der gewerblichen Kunden der Volksbank Bielefeld-Gütersloh war im vergangenen Geschäftsjahr trotz der Pandemie ungebrochen. In Summe hat die Bank in



Präsentieren erfolgreiche Geschäftszahlen für das Jahr 2020: das Vorstandsteam der Volksbank Bielefeld-Gütersloh: (v.li.) Thomas Mühlhausen, Michael Deitert (Vorsitzender), Reinhold Frieling und Ulrich Scheppan.

2020 neue Firmenkundenkredite in Höhe von 749,6 Millionen Euro vergeben, was einem Wachstum von 19 Prozent entspricht.

### Hypothekenvermittlung so stark wie nie

Das Baufinanzierungsgeschäft boomte auch in 2020. Vor allem die vermittelten Hypothekendarlehen entwickelten sich stark und legten um 35,0 Prozent auf 109,9 Millionen Euro zu. Insgesamt hat die Volksbank Bielefeld-Gütersloh Immobilienkredite in Höhe von 435,0 Millionen Euro vergeben.

### Geno Immobilien

Die Nachfrage nach Immobilien bleibt ungeachtet der Corona-Pandemie sehr hoch. Obwohl die Kaufpreise weiter stiegen, gelang es der Geno Immobilien, deutlich mehr Kauf- und Mietobjekte zu vermitteln. In 2020 erreichte das Objektvolumen der 307 (Vorjahr 285) vermittelten Immobilien 78,9 Millionen Euro (Vorjahr 57,6 Mio.).

### Weiterer Zuwachs bei Kundeneinlagen

Ein deutliches Plus um 10,0 Prozent gab es im Geschäftsjahr 2020 bei den Kundeneinlagen auf jetzt 3,58 Milliarden Euro. „Diese Zahl werten wir als großen Vertrauensbeweis unserer Kunden“, so Vorstandschef Michael Deitert. Den Löwenanteil der Kundeneinlagen machen nach wie vor die Guthaben auf Giro- und Tagesgeldkonten mit einem Anstieg um 19 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro aus. Aber auch die Spareinlagen legten im vergangenen Geschäftsjahr nochmals zu, und zwar um 0,9 Prozent auf den Betrag von 454,7 Millionen Euro.

### Ein ganz besonderes Börsenjahr

Nach dem Corona-Schock im März kehrte die Zuversicht der Anleger in den Aktienmarkt schnell zurück. Die Umsätze im Wertpapiergeschäft des genossenschaftlichen Finanzinstituts stiegen auf 606,4 Millionen Euro (plus 21,3 Prozent). Die Wertpapierbestände der Volksbank-Kundendepots profitierten vom Boom an den Aktienmärkten. 2020 stand am Ende ein Zuwachs von 9,6 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro.

### Wachstum mit Start-ups und Fintechs

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh hat ihr Engagement im Bereich der Start-ups und Fintechs weiter ausgebaut. Über

den VR-Venture Capital Fonds, in dessen Beirat Vorstandsmitglied Ulrich Scheppan den Vorsitz innehat, ist die Volksbank Bielefeld-Gütersloh zum Beispiel an dem Berliner Start-up „Penta“ beteiligt. „Penta“ ist eine digitale Plattform für Business-Banking, die mittlerweile von mehr als 20.000 Kunden genutzt wird. Rund 180 davon haben ihren Firmensitz in Ostwestfalen.

### NachhaltigkeitsInvest performt weiter

Nachhaltige Geldanlagen sind bei der Volksbank Bielefeld-Gütersloh seit vielen Jahren ein bedeutendes Geschäftsfeld. Auch immer mehr Kunden wollen verantwortungsbewusst investieren. „Unser international anlegender Mischfonds „NachhaltigkeitsInvest“ hat sich im vergangenen Jahr erneut sehr gut entwickelt und legte um 4 Prozent zu. Das Fondsvermögen erreichte mit 155,9 Millionen Euro einen neuen Höchstwert“, hebt Vorstand Ulrich Scheppan hervor. Bereits 2009 hat die Genossenschaftsbank den Fonds aufgelegt. Seither stieg der „NachhaltigkeitsInvest“ um 66,1 Prozent.

### Thomas Mühlhausen neu im Vorstandsteam

Seit dem 1.1.2021 verstärkt Thomas Mühlhausen das Vorstandsteam. Der diplomierte Bankbetriebswirt bringt ausgeprägte Management-Erfahrungen im Kreditgeschäft und in Robotic-Anwendungen mit. Er wird Ende Mai die Position von Reinhold Frieling im Vorstand übernehmen, der dann in den Ruhestand gehen wird.

### Ausblick

Trotz der anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen blickt die Volksbank Bielefeld-Gütersloh verhalten optimistisch in die Zukunft. „Die Kunden der Volksbank Bielefeld-Gütersloh und die meisten Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe sind bislang relativ gut durch die Corona-Krise gekommen“, sagt Michael Deitert. Die Stimmung in der Region sei weiterhin positiv und die mittelständische Wirtschaft in Summe gut aufgestellt. Deitert abschließend: „Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh wird diese Entwicklung im Jahr 2021 nicht nur aktiv begleiten, sondern auch intensiv fördern.“

/// [www.volksbank-bi-gt.de](http://www.volksbank-bi-gt.de)

## Volksbank Bielefeld-Gütersloh – die starke Mitgliederbank der Region

- 5,33 Milliarden Euro Bilanzsumme
- 4,87 Milliarden Euro verwaltetes Gesamtvermögen
- 3,58 Milliarden Euro Kundeneinlagen
- 1,30 Milliarden Euro Kunden-Depotvermögen
- 3,54 Milliarden Euro Kundenforderungen
- 1,09 Milliarden Euro Neukreditgeschäft an Privatkunden, Investoren und Wirtschaft
- 165.795 Kunden
- 111.829 Mitglieder
- 728 Mitarbeiter
- davon 54 Auszubildende
- 19 Kompetenzzentren und Geschäftsstellen sowie das Bankery
- 36 SB-Standorte

CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF GMBH & CO. KG

# Die Bedeutung eines Frühwarnsystems

Aktuelle Informationen über Kunden, Lieferanten und andere Geschäftspartner haben derzeit höchste Priorität. Welche Rolle dabei Zahlungserfahrungspools wie der DRD spielen können, erläutert Dominik Dorff, Geschäftsleitung bei Creditreform Herford & Minden, im Gespräch mit der WIR.

**WIR: Credit Manager brauchen derzeit nichts dringender als aktuelle Informationen über ihre Geschäftspartner. Welche Rolle kann das Debitorenregister Deutschland dabei spielen?**

DD: Die Insolvenzursache Nummer Eins sind Liquiditätsengpässe. Einer der wichtigsten Einflussfaktoren auf die Liquiditätssituation von Unternehmen ist das Zahlungsverhalten der Kunden. Hier gilt es, Ausfallrisiken durch proaktives Handeln zu identifizieren und zu minimieren. Der DRD-Pool als Grundgedanke der Creditreform ist ein trennscharfes Frühwarnsystem zur Verminderung von Ausfallrisiken bei Geschäftspartnern. Auf Basis dieser neutralen Entscheidungsgrundlage lässt sich frühzeitig ablesen, ob und welche Geschäftspartner das Zahlungsver-



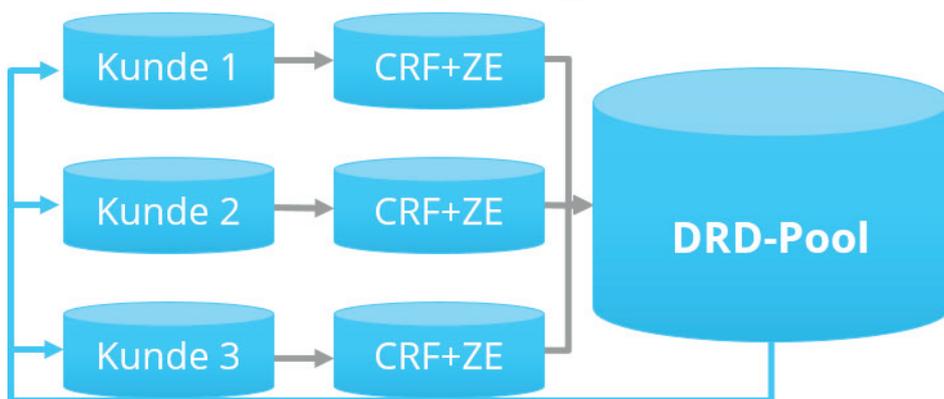
Dominik Dorff  
Geschäftsleitung bei Creditreform Herford & Minden

halten verändert haben. Gerade dieser Fokus auf das kurzfristige Liquiditätsgeschehen macht DRD in diesen Krisenzeiten besonders wertvoll. Er bildet zudem den Kerngedanken von Creditreform ab, Zahlungserfahrungen unter Mitgliedern auszutauschen und sich so gegenseitig vor wirtschaftlichen Schäden zu schützen.

**WIR: Welchen Mehrwert bietet das aktuelle DRD?**

DD: Das DRD ist eine ideale Ergänzung zur Beurteilung der Finanzsituation von Geschäftspartnern und ein effizientes Frühwarnsystem zur Erkennung von Liquiditätsengpässen. Denn nicht nur jetzt in Pandemie-Zeiten, sondern auch in Phasen wirtschaftlicher Erholung müssen ertragreiche von verlustreichen Geschäftspartnern getrennt werden. Die DRD-Informationen

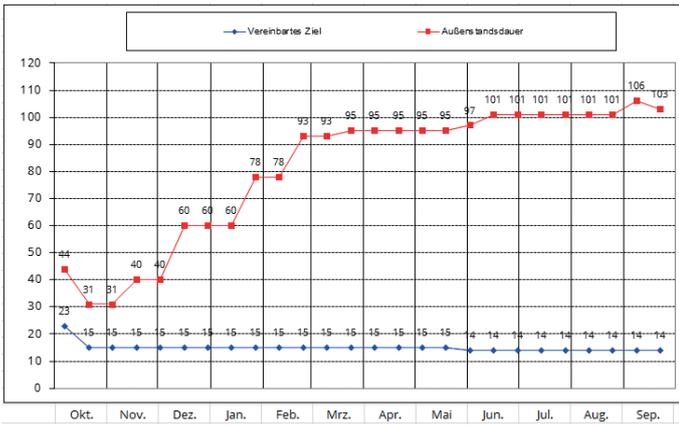
## Identifizierung (CRF) und Einlieferung interner Zahlungserfahrungen (ZE)



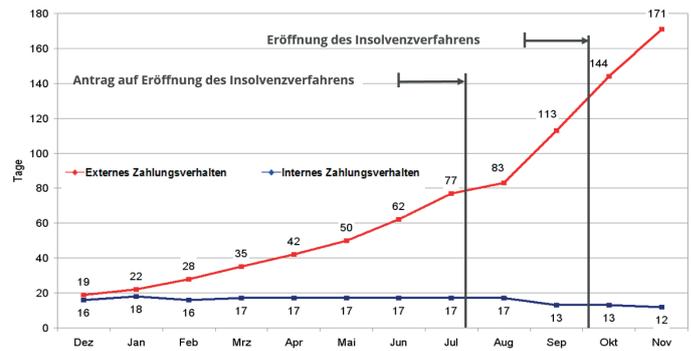
## Rücklieferung externer Zahlungserfahrungen



Das Prinzip DRD – Zahlungserfahrungspool beruht auf Gegenseitigkeit



Fallbeispiel: Zahlungsweise eines Debtors weist auf möglichen Forderungsausfall hin.



Verminderung von Ausfallrisiken durch zuverlässiges Frühwarnsystem DRD - Reales Fallbeispiel: Entwicklung des Zahlungsverhaltens im DRD-Pool

zu Zahlungskonditionen, Vor- und Überfälligkeiten sowie fristgerechten Zahlungen liefern mit immerhin rund 63 Milliarden EUR an Belegvolumen eine aktuelle Basis zur dauerhaften Bewertung des Forderungsportfolios und vervollständigen das Kundenbild. Zusätzliche Informationen auf 2-, 4- und 8-Monats-Basis, die Angabe der Debitorenbranche, Insolvenzkenneichen und das aktuelle Forderungsvolumen weisen auf einen gefährdeten Forderungsbestand hin. Für Bestandskunden lässt sich so auch eine Risikoanalyse abbilden, welche die wahrscheinlich zu erwartenden Forderungsausfälle in den einzelnen Bonitätsklassen als Ergebnis ausweist.

DRD-Kunden haben zudem die Möglichkeit, DRD-Informationen zu Neukunden abzufragen. Mit Abfrage einer Creditreform Wirtschaftsauskunft erhalten diese exklusiv

das DRD-Kapitel mit Angabe des historisierten DRD-Index sowie die Historie der Außenstandsdauer im Vergleich zum vereinbarten Zahlungsziel.

**WIR: Wie funktioniert das DRD?**

DD: Die von Creditreform begleitete Anbindung an den Zahlungserfahrungspool ist denkbar einfach. Grundsätzlich gilt, dass jedes Unternehmen – unabhängig von technischen Voraussetzungen – Zahlungserfahrungen in den Pool einliefern kann. Auf Basis der regelmäßig eingelieferten Daten zu den Geschäftspartnern unserer DRD-Lieferanten werden diese Informationen identifiziert, mit Pooldaten angereichert und den Lieferanten z. B. in einem wöchentlichen Rhythmus zurückgespielt.

/// [www.creditreform.de/herford](http://www.creditreform.de/herford)

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen

[www.maass-industriebau.de](http://www.maass-industriebau.de)

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

# Exchange Traded Fund: Worauf man beim Kauf eines ETF achten sollte

Keine Lust mehr auf Sparbuch, Tages- oder Festgeld? Ein ETF – Exchange Traded Fund – sorgt für Abhilfe. Denn mit dieser Art des Vermögensaufbaus ist es möglich, sein Ersparnis effektiv für sich arbeiten zu lassen. Aber worauf ist zu achten, wenn man sich für diese Variante der Geldveranlagung entscheidet?

**W**ichtig ist, dass man sich auf die wesentlichen Punkte konzentriert, um am Ende in Erfahrung bringen zu können, auf was es letztlich ankommt, wenn man sein Geld in einen ETF steckt. Denn auch wenn es sich um eine sehr erfolgversprechende wie risikoreduzierende Variante handeln mag, so gibt es doch ein paar Aspekte, die unbedingt Berücksichtigung finden müssen.

## Wer bietet den Fonds an?

Zu Beginn geht es um die Frage, von welchem Anbieter man das ETF Produkt in Anspruch nehmen möchte. Wichtig ist, dass hier transparent gearbeitet wird und die dargelegten Fakten auch nachvollziehbar sind. Heute werden ETFs bereits von unzähligen Fondsgesellschaften wie von Großbanken angeboten; im Internet gibt es viele Test- und Erfahrungsberichte, sodass man hier einen Überblick bekommt, welche Anbieter interessant sind bzw. von welchen Anbietern besser die Finger gelassen werden sollten.

## Die Verwendung des Ertrags

Es gibt thesaurierende sowie ausschüttende ETFs. Bei einem ausschüttenden ETF bekommt der Anleger die Ausschüttung auf sein Konto gutgeschrieben – der Betrag steht sodann zur freien Verwendung bereit. Handelt es sich um einen thesaurierenden ETF, so werden die Erträge, das können Zinsen sowie auch Dividenden sein, wieder in den ETF angelegt.



## Die Wertentwicklung

Eines der wohl wichtigsten Vergleichsmerkmale: die Wertentwicklung. Hier finden sich alle Einflussfaktoren – dazu gehören Steuern und Kosten und es wird auch die Management-Leistung des Fonds gezeigt. Mit Charts oder auch Renditezahlen kann die Wertentwicklung verglichen werden. Wichtig ist, dass man die Wertentwicklung über einen bestimmten Zeitraum beobachtet bzw. unterschiedliche Zeiträume miteinander vergleicht.

## Die Replikationsmethode

Auch die Art der sogenannten Index-Nachbildung mag ein sehr wichtiges – aber subjektives – Auswahlkriterium sein. Handelt es sich um eine synthetische Nachbildung, so entsteht die Index-Nachbildung auf Basis des Tauschgeschäfts (Swap). Wird hin-

gegen eine vollständige Replikation verfolgt, so werden im ETF dieselben Titel mit derselben Gewichtung wie im gewählten Index gehalten.

## Wie alt ist der Fonds?

Handelt es sich um einen Fonds, der bereits älter als ein Jahr ist, so gibt es schon ein paar sehr aussagekräftige Daten. Anhand dieser Daten kann man sodann den Fonds mit Produkten der Konkurrenz vergleichen. Je länger der ETF am Markt ist, umso besser kann ein Vergleich angestellt werden.

## Wie hoch sind die Kosten?

Die Frage, wie hoch die Kosten ausfallen, beantwortet die „Total Expense Ratio“ – kurz: TER. Dabei handelt es sich um einen Standard, der direkt von der Investmentindustrie geschaffen



wurde. Hier findet man alle anfallenden Kosten – somit erfährt der Anleger, wie hoch die Vermögenszuwachsreduzierung durch die Kosten war.

Anzumerken ist, dass ein ETF immer günstiger als ein klassischer aktiv gemanagter Fonds ist. Denn bei einem klassischen Investmentfonds befindet sich der Fondsmanager im Hintergrund, der darauf achtet, immer besser als der Markt zu sein. Bei einem ETF ist man letztlich so gut oder schlecht wie der Markt. Da es sich um einen passiv gemanagten Fonds handelt, entfallen also gleich jene Kosten, die bei einem aktiv gemanagten Fonds für den Manager anfallen.

#### Die Handelskosten

Jedoch ist zu beachten, dass es noch Ordergebühren gibt. Diese sind bankenabhängig. Online Broker stellen oft deut-

lich günstigere Ordergebühren bereit – Banken, die ein großes Filialnetzwerk haben und für ihre Kundenbetreuung bekannt sind, stellen oft recht hohe Ordergebühren in Rechnung. Das heißt, wer sich für ein ETF Investment entscheidet, der sollte für sich klären, ob man hier mit einer Bank zusammenarbeiten will oder mitunter die Dienste eines Online Broker genauso ausreichend wären.

#### Handelt es sich um ein sparplanfähiges Produkt?

Plant man im Zuge eines ETF Sparplans in einen ETF nach Wahl zu investieren, so ist es wichtig, sich von Anfang an nur mit sparplanfähigen Produkten auseinanderzusetzen. Die Entscheidung, ob es sich um ein sparplanfähiges Produkt handelt, trifft die Bank bzw. der Online Broker.



## GRUSZECKI & HILDEBRAND

steuerberater

Johannisstr. 45 · 32052 Herford  
Fon 05221 / 121 490 · [www.gh-die-steuerberater.de](http://www.gh-die-steuerberater.de)

### GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



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



[www.meisterstueck.de](http://www.meisterstueck.de) · [gewerbepark@meisterstueck.de](mailto:gewerbepark@meisterstueck.de)

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

# Rechtsprechung zeigt Regelungen in Gesellschaftsverträgen zur Pflichtteilsminimierung Grenzen auf

In der Gestaltungspraxis gründen Eheleute gelegentlich Gesellschaften bürgerlichen Rechts, in welche sie Teile ihres Vermögens einbringen. Zugleich wurde bei solchen Gründungen in den Gesellschaftsverträgen bislang oftmals vorgesehen, dass der Anteil des verstorbenen Gesellschafters dem überlebenden Gesellschafter/Ehepartner anwächst, ohne dass Letzterer hierfür eine Abfindung zahlen muss.

Diese Gestaltung wurde von der höchstrichterlichen Rechtsprechung in den letzten Jahrzehnten akzeptiert und insbesondere nicht als eine Schenkung des erstversterbenden Gesellschafters an den Ehepartner, der zugleich Mitgesellschafter ist, aufgefasst. Diese Rechtsprechung war für Eheleute z. B. dann interessant, wenn sie sich testamentarisch gegenseitig zu Alleinerben eingesetzt und (unlieb-same) Kinder enterbt hatten. Denn

nach der bisherigen Rechtsprechung standen dann den pflichtteilsberechtigten Kindern im Hinblick auf die in die Gesellschaft bürgerlichen Rechts eingebrachten Vermögenswerte keine sog. Pflichtteilsergänzungsansprüche zu. Auskunft und Wertermittlung durften die Kinder insofern nicht verlangen. Von dieser Rechtsprechung ist der Bundesgerichtshof im Sommer 2020 abgekehrt und hat seine bereits in letzter Zeit pflichtteilsfreundlichere Rechtsprechung nochmals bekräftigt.

In dem von dem Bundesgerichtshof zu entscheidenden Fall hatte der spätere Erblasser mit seiner zweiten Ehefrau eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts gegründet, in welche er Teile seines Vermögens verschoben hat. Der Gesellschaftsvertrag dieser Gesellschaft sah vor, dass dem überlebenden Gesellschafter der Anteil des erstversterbenden Gesellschafters anwächst und dass hierfür keine Abfindung zu zahlen ist. Die enterbten Kinder des Erblassers aus erster Ehe sahen in dieser Gestaltung eine unzulässige Aushöhlung ihrer gesetzlichen Pflichtteilsansprüche. Dem schloss sich der Bundesgerichtshof an. Die erwähnten gesellschaftsvertraglichen Regelungen erachtet das Gericht zwar für wirksam, ordnet sie allerdings als Schenkung ein. Das wiederum hat zur Folge, dass die enterbten Kinder als Ergänzung ihres Pflichtteils den Betrag verlangen können, um den sich ihr Pflichtteil erhöht, wenn die verschenkten Gegenstände dem Nachlass des Vaters hinzugerechnet werden. Damit die enterbten Kinder diesen Betrag beziffern können, schuldet der Erbe – so der Bundesgerichtshof – Auskunft zu den Einzelheiten dieser Schenkung und ist insofern auch zur Wertermittlung verpflichtet.





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

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

## Jutta Jelinski

Diese neue höchstrichterliche Rechtsprechung wird voraussichtlich erheblichen Einfluss auf die Gestaltungspraxis haben. Denn sie erschwert die gesellschaftsvertragliche Reduzierung von Pflichtteilsansprüchen von unliebsamen Kindern. Um solche Ansprüche zu verringern oder sogar zu vermeiden, werden daher zukünftig andere Gestaltungen im Vordergrund stehen, wie etwa der mit den Kindern einvernehmlich zu vereinbarende Pflichtteilsverzicht (ggf. gegen Zahlung einer Abfindung) und entgeltliche Vermögensübertragungen zwischen Eheleuten.



Dr. Steffen Kurth, LL.M.  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Erbrecht

Die neue Rechtsprechung wird zugleich in der anwaltlichen Beratung in den Fällen Bedeutung entfalten, in denen Erblasser das bislang akzeptierte Modell genutzt haben, um Vermögen in eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts einzubringen und dem Ehepartner ohne Abfindung durch Tod anwachsen zu lassen. Hier wird die Rechtsprechung zu weiterem Konfliktpotential zwischen Erben und Pflichtteilsberechtigten insbesondere bei der Frage führen, in welchem Umfang Auskunft zu den Schenkungen geschuldet ist.

/// [www.brandi.net](http://www.brandi.net);  
Autor Dr. Steffen Kurth



volksbank-bi-gt.de

**Das Gegenteil  
vom Stillstand:  
Mittelstand.**

**Morgen  
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Als mittelständische Bank verstehen wir den Mittelstand besonders gut. Und Verständnis ist der erste Schritt für eine ehrliche und kompetente Beratung auf Augenhöhe, die zu langfristigen Unternehmenserfolgen führt.

HLB STÜCKMANN

# Neue Versandhandelsregelungen und OSS-Verfahren reformieren den europaweiten E-Commerce

HLB Stückmann informiert Unternehmen zu steuerlichen Änderungen im Online-Handel

**A**uf im internationalen E-Commerce tätige Unternehmen rollt eine weitreichende Neuregelung der Umsatzsteuer zu, weiß Karin Korte, Steuerberaterin der Bielefelder Kanzlei HLB Stückmann: „Am 1. Juli 2021 soll die nächste Stufe des „Mehrwertsteuer-Digitalpakets“ umgesetzt werden. Aufgrund der Neuregelung wird es künftig regelmäßig dazu kommen, dass Unternehmen ausländische Umsatzsteuer in Rechnung stellen müssen. Die Finanzbehörden werden dafür eine europaweite IT-Plattform namens „One-Stop-Shop“ (OSS) einrichten bzw. die bereits bestehende Plattform „Mini-One-Stop-Shop“ ausbauen.“ Über dieses Medium sollen die Unternehmer künftig ihre Umsatzsteueranmeldungen und -zahlungen für andere europäische Länder vornehmen. Die Abschaffung der dafür geltenden landesspezifischen Lieferschwellen sowie die Einführung des OSS in diesem Zusammenhang sind in Deutschland im Jahressteuergesetz 2020 geregelt. Zur neuen gesetzlichen Lage informiert die Kanzlei aus Bielefeld, die Mitglied im deutschlandweiten Netzwerk HLB Deutschland ist. Im internationalen Handel galt bisher folgende Regel: Ab einem landesspezifischen Schwellenwert musste die Umsatzsteuer nicht mehr am Ort des Lieferanten, sondern im Zielland, d. h. am Wohnort des im europäischen Ausland lebenden privaten Kunden entrichtet werden.



Karin Korte, Steuerberaterin der Bielefelder Kanzlei HLB Stückmann

Grundsätzlich hatten und haben deutsche Händler deutsche Umsatzsteuer i. Z. m. Verkäufen an Nichtunternehmer zu entrichten, sofern die Artikel aus einem in Deutschland belegenen Lager nach Europa versendet werden. Allerdings dürfen bei der Lieferung in andere EU-Länder bestimmte landesspezifische Schwellenwerte (sog. Lieferschwellen) nicht überschritten werden (zumindest bis einschließlich Juni 2021). Für Spanien beispielsweise liegt diese noch bei 35.000 Euro pro Jahr; die Lieferschwellen variieren sehr stark und liegen bspw. bei 100.000 Euro pro Jahr in Luxemburg. Nur Händler, die diese jährliche Lieferschwelle des konkreten Ziellandes überschritten, mussten sich am Wohnsitz des Nichtunternehmers

umsatzsteuerlich registrieren lassen und den dort gültigen Umsatzsteuer- Prozentsatz abführen.

Die bisherige Regelung wird nun verändert: Mit Umsetzung des OSS entfallen die länderspezifischen Lieferschwellen und werden durch die sog. „Fernverkaufsregelung“ ersetzt. Künftig soll die Umsatzsteuer stets in dem Staat abgeführt werden, in den die Ware geliefert wird. Eine Ausnahme hierfür gibt es nur für diejenigen Händler, die pro Jahr für weniger als 10.000 Euro Waren an private Konsumenten in andere EU-Länder liefern (EU-einheitliche Geringfügigkeitsschwelle). Darüber hinaus sind, wie schon zuvor i. Z. m. den Lieferschwellen, auch gebrauchte Gegenstände, d. h. von Privatleuten seitens eines Händlers erworbene

Gegenstände ausgenommen, sofern diese der Differenzbesteuerung unterliegen.

Die neue Regelung sieht nun so aus: Als für die Umsatzsteuer maßgeblicher Lieferort gilt künftig für sämtliche EU-Fernverkäufe an Nichtunternehmer grundsätzlich das Bestimmungsland. Also das Land, in dem die Ware ihren Bestimmungsort hat. Die für alle EU-Staaten in Summe geltende geringe Lieferschwelle von 10.000 Euro dürfte von einem Großteil der Versandhändler überschritten werden. Das bedeutet: Sendet ein deutscher Händler Waren an Nichtunternehmer in einem anderen EU-Mitgliedstaat, müsste er sich dort künftig grundsätzlich für umsatzsteuerliche Zwecke registrieren lassen; dies würde jedoch zusätzliche Kosten verursachen. Durch die gleichzeitige

Ausweitung des bisherigen „Mini-One-Stop-Shop“-Verfahrens (MOSS) auf EU-Fernverkäufe soll den Unternehmen dieser zusätzliche Aufwand erspart werden, so dass mit Hilfe des zukünftigen „One-Stop-Shop“-Verfahrens (OSS) die in anderen EU-Staaten erzielten Umsätze und die dort zu zahlende Umsatzsteuer über das deutsche Bundeszentralamt für Steuern gemeldet und abgeführt werden können. Die Nutzung des OSS-Verfahrens kann Unternehmern im Ergebnis somit die umsatzsteuerliche Registrierung im EU-Ausland ersparen. Auswirkungen ergeben sich jedoch trotzdem auf die Preise bzw. die zu erzielenden Margen, da die landesspezifischen Umsatzsteuersätze zu berücksichtigen sind.

Das bisherige MOSS-Verfahren konnte nur für auf elektronischem Weg erbrachte Dienstleistungen, wie beispielsweise Webinare oder kostenpflichtige Downloads von E-Books, Software, Fotos sowie die Erstellung von Websites oder -hosting, genutzt werden.

Das beschlossene Mehrwertsteuer-Digitalpaket umfasst neben den beschriebenen Neuregelungen im Versandhandel auch weitere Änderungen, insbesondere beim Handel über elektronische Marktplätze. Hierüber und über die hierfür erforderlichen Voraussetzungen informieren Sie die Mitarbeiter von HLB Stückmann gern im persönlichen Gespräch.

/// [www.stueckmann.de](http://www.stueckmann.de)

Press**Medien**  
Verlag | Druckerei | Agentur

FACHMAGAZINE  
B2B ADRESSMANAGEMENT  
FACHBÜCHER  
BUCHHANDLUNG

**Für Informationen, Mediadaten oder  
Buchbestellungen rufen Sie uns an ...**

**05231 98100-0**



**IM GESPRÄCH MIT**

**Nicole Seidensticker-Delius**

**S**ommer 1938. Auf dem Dach bei Seidensticker an der Herforder Straße in Bielefeld wird getanzt und geschwoft. Die Belegschaft – fast nur Frauen – hatte ihren Spaß. Und genau das will ihr Chef, Walter Seidensticker senior. Der Gründer und Hersteller der bekannten Herrenhemden mit der Schwarzen Rose hatte immer einen menschlichen Blick auf seine Belegschaft, kümmerte sich von Beginn an. Das war 1919. Das private Leben der Belegschaft war ihm immer wichtig. Inzwischen ist das Familienunternehmen in der dritten Generation stolze 102 Jahre alt. Zum Hundertsten 2019 wurde groß gefeiert. Im ehemaligen Nähsaal mit 300 Gästen. Mit viel Presse und reichlich Prominenz aus Wirtschaft und Politik. Oberbürgermeister Pit Clausen überreichte den bronzenen Leineweber als Anerkennung an den Cousin Gerd Oliver Seidensticker. Frank Seidensticker bedankte sich bei den weltweit 2400 Beschäftigten, genauso wie bei Schwester Nicole Seidensticker-Delius, vergaß aber auch nicht die nachrückende vierte Generation.

Die Enkelin des Gründers ist in die Fußstapfen ihres Großvaters, aber auch in die ihres Vaters Walter getreten. Auch er war ein großer Kümmerer, kannte jede Näherin beim Namen, seltener aber die ihrer Schulfreunde. Ihre Herzensangelegenheit ist es, ihren Vater zu beerben – erst recht nach dessen Tod 2015. Ihre Position als Kulturmanagerin im Unternehmen ist dafür prädestiniert. Ihr großes Anliegen betrifft das, was Familienunternehmen in der Regel und besonders in OWL auszeichnet, nämlich sich gesellschaftlich, ökologisch und sozial zu engagieren – der Gesellschaft etwas zurückzugeben. Verpflichtung und Verantwortung. Und ganz konkret: sich für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzusetzen. Bei Seidensticker gibt es seit Jahr und Tag intern und extern genau deshalb eine Reihe von Veranstaltungen und Angeboten. Insbesondere die Kulturförderung hat eine lange Tradition. Mit den Jahren hat sich dank Nicole Seidensticker-Delius ein besonders kreativer und vielfältiger Ansatz herauskristallisiert. Sie selbst beschreibt ihn so: „Unternehmerisches Handeln, das über die eigentliche Geschäftstätigkeit hinausgeht, ist eine Möglichkeit, sich zu profilieren, deutlich gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und diese zu zeigen. Corporate Cultural Responsibility (CCR) ist somit mehr als ein Bekenntnis zum Standort [...]. Sie stärkt die Unternehmenskultur, hilft bei der Gewinnung von Arbeitskräften und trägt zur Identifikation mit dem Unternehmen bei.“ Was das eigentlich heißt und wie es gelebt wird, zeigt sich natürlich erst im Unternehmensalltag. In der realen Vielfalt und ihrem jetzt 25-jährigen Engagement sticht das Unternehmen Seidensticker maßgeblich durch den kontinuierlichen Einsatz der Enkelin des Gründers aus der Masse heraus. Kunst und Kultur ist die gelebte Leidenschaft der studierten Kunsthistorikerin. Sie ist als Mitgesellschafterin die Mittlerin zwi-

schen Unternehmensleitung und Mitarbeiter\*innen. Diese zu motivieren, ihnen ein Gefühl der Zugehörigkeit zu geben und ganz einfach ein Umfeld zu schaffen, in dem sich die Betriebsangehörigen wohlfühlen, das ist ihr erklärtes Ziel. Ganz im Sinne des Vermächtnisses ihres Vaters Walter.

### **Kunst und Kultur bei Seidensticker.**

Der Tanz auf dem Firmengelände als „Pausengestaltung“, wie es unter dem alten Foto heißt, wäre heute nicht mehr möglich. Auch ein einfaches Schlendern durch den firmeneigenen Park, um in der Mittagspause frische Luft zu schnappen und so etwas für die Gesundheit zu tun, wie Walter Seidensticker meinte, auch das ist zwar immer noch möglich, reicht aber in Sachen Mitarbeiterförderung aus heutiger Sicht nicht mehr. Stattdessen gibt es seit über 20 Jahren regelmäßig Führungen durch Ausstellungen wie in der Kunsthalle Bielefeld oder im MARTa in Herford. Oder es wird das Theaterlabor Bielefeld mit Produktionen ins Haus geholt. Nicole Seidensticker-Delius bringt also die Kultur ins Haus oder geht mit den Mitarbeiter\*innen hinaus zu Kulturevents und – Highlights. Fahrten zum Skulpturen-Projekt nach Münster oder zur Documenta nach Kassel waren auch schon dabei. Beides absolute Höhepunkte im internationalen Kunstsommer 2017. Alle Angebote gelten – ohne Frage – immer auch für ehemalige Mitarbeiter. Besonders gut kommen zurzeit die Besichtigungen anderer Unternehmen an. Seit zwei Jahren werden Werksführungen angeboten. Da sind vor allem auch die Männer dabei.



Das ganze Seidensticker-Gebäude atmet Kultur und Geschichte. Die prägende Architektur der 50er-Jahre sticht gerade von der Rückseite ins Auge. Im Bungalow-Anbau hat die Familie bis 1989 großbürgerlich residiert. Im Garten hatte es sogar mal einen Pool gegeben. Heute finden im Kaminzimmer mit seinen bequemen Sesseln im Winter Kinoveranstaltungen für die Belegschaft statt. Ohne Verdunklungsmöglichkeit geht das im Sommer leider nicht. Der Raum wird aber auch intern z.B. für Jubilarsehrungen und andere Feiern genutzt. Im Nachbarzimmer – allgegenwärtig – die Ahnengalerie an der Wand. Rückblicke bis

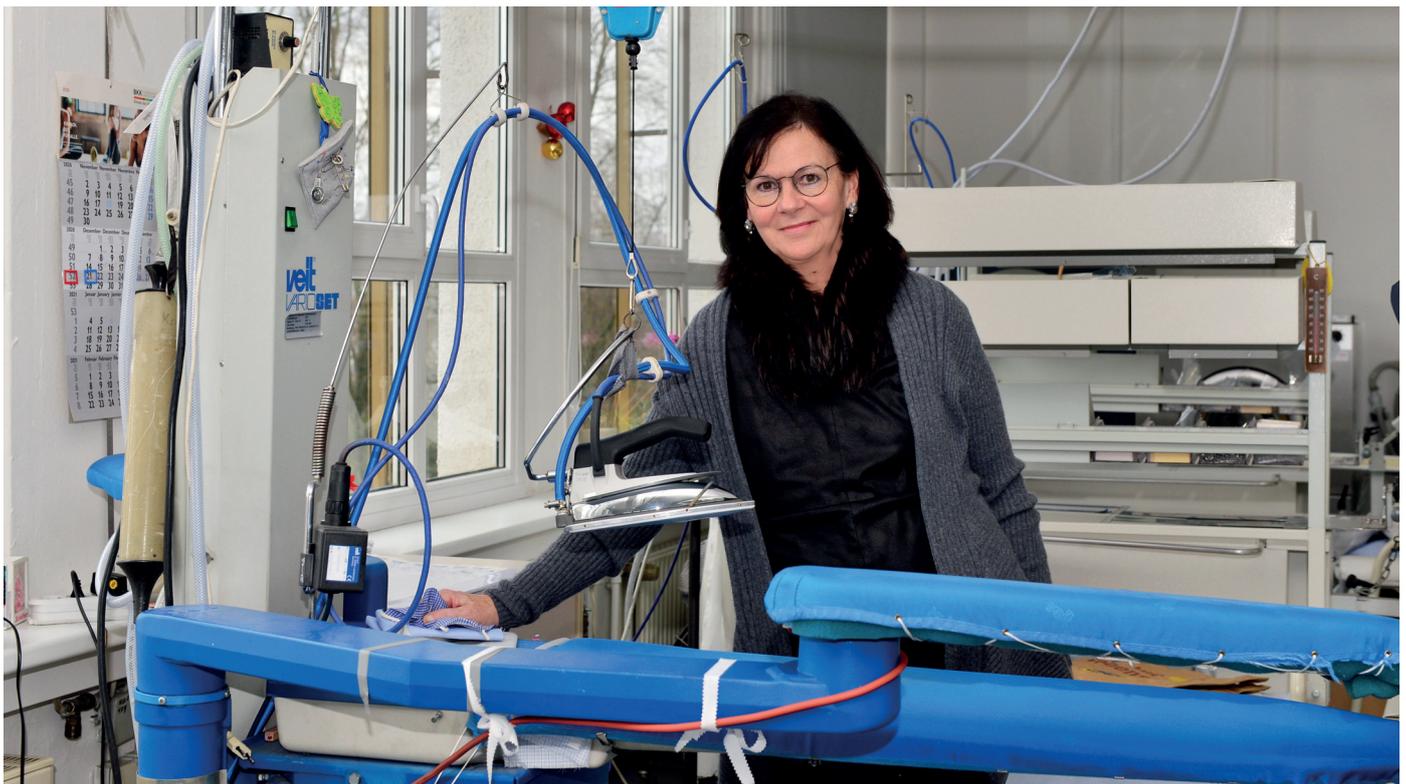
ins 19. Jahrhundert auf feinstem Barytpapier. Die Küche – ein Schmuckstück der 60er-Jahre-Ära. Ein Traum in Holz für die damaligen Hausfrauen, so wie man es in den zeitgenössischen Werbespots sah. Gruppenführungen mit den Landfrauen – da seien die Damen besonders begeistert. An der Wand Klingelknöpfe für alle Zimmer. Man hatte selbstverständlich Personal. Ein bisschen Upstairs-Downstairs in OWL. Heute führt die Kulturmanagerin gerne rum und erklärt, nicht ohne ein Augenzwinkern, was die Rolle der Frauen von damals ausmachte. Aber nicht nur hier im ehemaligen Wohnbereich darf man ungezwungen Einblick nehmen. Die Führung geht weiter.

### Geschichtliches und Wandel.

Es gibt auch ein eigenes kleines Museum. Nähmaschinen aller vier regionalen Hersteller stehen da in Reih und Glied. Anker, Dürkopp, Adler, Phönix. Aus den Jahren 1900 – 1920. Darüber das Bild einer Nähstube aus dieser Zeit. Gleich nebenan die wandgroße Fotografie einer Produktionshalle mit Dutzenden Näherinnen. Ein wichtiger Schritt in Richtung Großproduktion war 1930 die Einführung des Taktfließbandes. Ein bisschen so wie bei Ford in den USA mit dem Modell T – Tin Lizzie. All das erläutert Nicole Seidensticker-Delius mit sichtlicher Begeisterung und Leidenschaft. Engagement und perfekte Vorbereitung gehören zu ihr – die Mappe klemmt unterm Arm. Pressematerial hat sie immer dabei. Schon 1922, also drei Jahre nach Gründung, so erfährt man, produzierte das junge Unternehmen 19.000 Hemden jährlich. Über allem schwebt bis heute der Satz des Firmengründers: „Alles, was ich anfasste, wurde

zu Hemden.“ Wer mehr wissen will: Führungen können auch gebucht werden. Und – ganz wichtig im Hinblick auf die Unternehmenskultur: Für jeden neuen Mitarbeiter oder Azubi ist der historische Rundgang obligatorisch. Unternehmensbildung und Unternehmensbindung.

Unternehmerische Höhenflüge gab es dann in den 60er-Jahren. Der Aufschwung. Da haben Vater Walter und sein Bruder Gerd mit den ganz großen Kunden in der sogenannten Ravensberger Stube, gleich neben der Kantine mit Durchreiche, gesessen und gegessen. In trauter, feuchtföhlicher Männerrunde wurde verhandelt. Ganz wichtig wurde damals Karstadt als der größte Kunde. „Von da ab ging's bergauf“, so die Kulturmanagerin. Und das mit der „Männerrunde“? Und schon steht das Thema Frauen im Unternehmen wieder im Raum. Auch das ein Herzensthema von Nicole Seidensticker-Delius. Tatsächlich liegt auch heute noch der Anteil der Frauen in der Firma bei 75 %. Aber es hat auf der anderen Seite längst ein Umdenken in der Unternehmensspitze stattgefunden. Seidensticker sei mit einem weiblichen Mitglied, Dr. Silvia Bentzinger, stolz darauf, seit einigen Jahren eine Frau in der Unternehmensleitung zu haben. Frauen sollten grundsätzlich eine echte Chance zum Aufstieg bekommen, so viel ist aus ihrer Sicht klar. Dazu gehört auch, dass es seit 2017 eine Kindertagespflege „Sei mini“ mit aktuell neun Plätzen gibt. Die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie soll zudem durch Jobsharing, Gleitzeit und Kindernotfallbetreuung erreicht werden. Apropos Kantine. Gleich am Eingang ein Roll-up mit den 7 Prinzipien der Seidensticker Group. Position 1 – Wir sind Familie; Position 6 – Wir stellen den Menschen in den



Fotos: Jutta Jelinski | [www.fotografie-jelinski.de](http://www.fotografie-jelinski.de)

Mittelpunkt, Position 7 – Wir übernehmen Verantwortung. Das Wir wird großgeschrieben, ist Kern der Seidensticker-Philosophie. Und auch an diesem Ort, in der Kantine, erfährt man viel aus der Firmengeschichte. An der Kopfwand, künstlerisch aufgearbeitet und nach Jahreszahlen sortiert, die wichtigen Schritte. So historisch anmutend das Untergeschoss, so modern der Showroom und die angeschlossenen Räumlichkeiten in den oberen Etagen. Dazu zählt auch ein eigenes, gut ausgestattetes Fotostudio für den Online-Shop. Nebenan an der Wand ein großes Schwarzweißbild aus der hochmodernen Produktionsstätte in Hanoi. Heute wird zum Großteil in vier eigenen Werken in Vietnam und Indonesien produziert. Die Beschaffungsaktivitäten auf dem asiatischen Markt werden über ein eigenes Büro in Hongkong gesteuert. Schon früh durfte die Tochter Vater Walter nach Asien auf Geschäftsreisen begleiten.

### Von der Industriekauffrau zur Kunsthistorikerin.

Aufgewachsen ist Nicole Seidensticker-Delius mit dem zwei Jahre jüngeren Bruder Frank in Bielefeld-Brackwede. Hier hatte auch der Großvater 1919 in seinem Elternhaus den Grundstein für sein Unternehmen gelegt. Abitur machte die 59-Jährige 1980 am Bavink Gymnasium Bielefeld (heute Gymnasium am Waldhof), das mal 1828 als private Töchterschule gegründet worden war. Auch zu ihrer Zeit war es noch überwiegend ein Mädchengymnasium, was der jungen Schülerin gar nicht gefiel. Bis heute mag sie lieber gemischte Gruppen, sei es bei den Rotariern oder in beruflichen Zusammenhängen. Nur ihr fünfjähriges Engagement bei Zonta [ein internationaler Service Club berufstätiger Frauen] bildet da die Ausnahme. Genauso wenig ist sie eine Anhängerin der strikten Frauenquote. Die Qualifikation der Beschäftigten sei doch für jedes Unternehmen ausschlaggebend. Aber das nur am Rande. Wie gesagt – Abitur 1980. Und dann? Im Sinne ihres Vaters hat sie erst mal „etwas Anständiges“ gelernt – Industriekauffrau bei der Fa. C.A. Delius & Söhne (heute Delius GmbH & Co. KG). Damals war es auch einfach keine Frage, dass der Stammhalter, also ihr zwei Jahre jüngerer Bruder Frank, einmal die Firma übernehmen würde. Die Glückwünsche zu seiner Geburt sprachen Bände. Aber so wirklich gram darüber war sie eigentlich nie. Vom Typ her wollte sie nie so recht im direkten Rampenlicht stehen. Agieren aus der zweiten Reihe entspräche ihr eher. Andererseits beschreibt sich die heutige Kulturmanagerin als authentisch, sehr zielorientiert, gewissenhaft, verbindlich und verlässlich. Was die Arbeit anbelangt, sei sie dialog- und teamorientiert, könne manchmal auch fordernd, bzw. bohrend- nachhakend sein. Ein paar Führungsgene hat sie offensichtlich mitbekommen. Am Ende ihrer Ausbildung hat sie ihren ersten Mann, Friedrich Wilhelm Delius, kennengelernt. Aus dieser Beziehung stammt Tochter

Valerie (33), die heute in Frankfurt lebt. Heute ist Nicole Seidensticker-Delius seit anderthalb Jahren in zweiter Ehe mit dem Diplom-Ingenieur Dr. Rolf Heddrich verheiratet. Einen prägenden Einfluss in ihrer persönlichen Geschichte sollte ein besonderer Lehrer und Kunsthistoriker haben, Dr. Jürgen Jesse, der eine eigene Galerie in Bielefeld hatte. „Ich habe damals einen sehr engagierten Kunstlehrer gehabt, der mich in der Schule so ein bisschen in Richtung Kunstgeschichte gelenkt hat. Was ich ja dann tatsächlich auch studiert habe.“ Er sollte ihr später auch bei dem Thema zu ihrer Magisterarbeit helfen. Aber zunächst galt es, die Lehre zu beenden. Anschließend bewarb sie sich parallel sowohl für BWL, als auch für Kunstgeschichte. Und: bekam einen Studienplatz für BWL in Bamberg. Ihre Begeisterung hielt sich in Grenzen. Das war ihr dann doch zu weit weg von Bielefeld und auch zu weit weg für eine so frische Beziehung. Die Entscheidung fiel zugunsten der Kunstgeschichte in Köln. Zwei Jahre wohnte sie in der hippen Südstadt und genoss das Studentenleben. Das Hauptstudium setzte sie in München fort, dann noch ein Wechsel nach Bonn. Sie wollte ein bisschen rumkommen. Die Heimatstadt sei ihr damals ein bisschen zu eng geworden. Letztlich war sie aber „im Grunde nur zum Studium weg“. Und lächelnd: Durch die Heirat sei sie halt zurückgekommen, hätte die restlichen Scheine dann von Bielefeld aus gemacht, zumal Tochter Valerie 1988 zur Welt gekommen war. Geplant war das alles nicht so. Die Gradwanderung zwischen Ehefrau, Mutter und Studentin war anstrengend und schwierig. Sie weiß also aus eigener Erfahrung, wie solche weiblichen Balanceakte zwischen Familie und Beruf aussehen. 1990 machte sie ihren Magister in Kunstgeschichte. Darüber ist sie noch heute „heilfroh“. In ihrer Abschlussarbeit, die anschließend als Buch erschien, behandelte sie die Bielefelder Malerin Else Lohmann: „Farb-bekennnisse. Das malerische Werk der Bielefelder Künstlerin“. Neben der Kunst, der Kunstgeschichte, der Architektur hat Nicole Seidensticker-Delius eine weitere Leidenschaft: die Innenarchitektur, das Einrichten und Möbel schlechthin. Beim Rundgang durch die Firma begegnet man immer wieder wunderbar aufgearbeiteten alten Sesseln oder dem einen oder anderen antiken Sofa. Zu Hause wäre dafür gar kein Platz mehr, erklärt sie nicht ohne Selbstironie. Dann kommt ein Schlenker in ihre Vergangenheit: Nach der Ausbildung 1982 hatte sie drei Monate Zeit bis zum Studium. Sie besuchte eine Freundin in Zürich, kam an einem tollen, noch heute bestehenden Einrichtungshaus, vorbei – Neumarkt 17 – und setzte sich in den Kopf, dort ein Praktikum zu machen, fragte an, wurde zunächst abgewiesen, weil Deutsche und ohne Arbeitsgenehmigung, blieb hartnäckig und – es klappte. Als Lohn bekam sie die erste Studentenbuden-Ausstattung: 4 Klappstühle, 1 Klappstisch und 1 kleinen Sessel, der noch heute im Besitz einer ehemaligen Stipendiatin der Bielefelder Bürgerstiftung ist, deren Patin sie war.

### **Ehrenamtliches Kulturrengagement – Kulturmanagerin.**

Ihre erste Anstellung: eine ABM-Stelle am Historischen Museum in Bielefeld. Hier hat sie zwei Abteilungen mitaufgebaut. Sie hätte Glück gehabt: Zwei Mentoren hätten sie ins kalte Wasser gestoßen. Der eine brachte sie in den Verein Pro Bielefeld e.V. Bis 2019 war sie dort im Vorstand, lange Jahre die einzige Frau. Die Aufgabe hat ihr Spaß gemacht, sie hat viel gelernt, viele Größen der Stadt kennengelernt. Der andere Mentor hat sie in den Beirat des Kunstvereins geholt. „Man wird ein bisschen rumgereicht, wenn man weiß, der/die ist engagiert.“ So kam es, dass sie Führungen in der Kunsthalle machte, war im Beirat für Stadtgestaltung und im Kulturausschuss der Stadt Bielefeld, ohne Parteimitglied zu sein. Netzwerken liegt ihr im Blut. Die Liste der diversen Tätigkeiten in Bielefelder Kunstinstitutionen ist lang und illuster. Hier noch ein paar Ergänzungen zu oben: Kuratorium Stiftung Huelsmann, Gründungsmitglied Bielefelder Bürgerstiftung 2002 (10 Jahre im Vorstand), Gründungsmitglied des Rotary-Club Bielefeld-Sparrenburg 2004, Kuratoriumsmitglied im ZIF [Zentrum für interdisziplinäre Forschung] der Uni Bielefeld bis 2020. Seit 2016 ist sie wieder aktiv im Beirat des Kunstvereins. Hinzugekommen ist noch ihre Arbeit im Kuratorium der VerbundVolksbank OWL Stiftung, der Slogan hier: „Heimat nachhaltig fördern.“ Auch wenn sie von sich sagt: „Ich bin Netzwerkerin und bewege gerne etwas zusammen mit anderen Menschen“, so hat sie sich doch inzwischen einige Grenzen auferlegt, ein wenig zurückgeschraubt. Alles geht eben nicht und dazu kommt ihre Einstellung: „Nach zehn Jahren aktiver Arbeit in einem Verein sollte man Platz machen für engagierte Menschen, die ‘von unten’ nachwachsen.“

Dennoch – gesellschaftliches Engagement ist ihr in die Wiege gelegt worden. Beide Elternteile waren immer sehr aktiv. Wie schon der Großvater. „Das ist für uns immer schon Verpflichtung gewesen. Mein Vater hat mich zeit lebens in diese Richtung gelenkt. Ich möchte ihn gerne erben.“ Hat geklappt.

#### **Im eigenen Familienunternehmen ankommen.**

Das entscheidende Jahr war 1995. Inzwischen war sie geschieden und die ehrenamtlichen Tätigkeiten waren natürlich kein Broterwerb. Warum sich nicht eigentlich im Unternehmen nützlich machen. Gedacht – getan. Sie begann im Bereich Corporate Fashion. Das machte ihr zwar Spaß, aber die große Leidenschaft war es nicht. Der Auslöser war dann 1998. Eine Ausstellung in der Kunsthalle, die sie so begeistert hat, dass sie dachte: „Ich kann ja auch mal mit den Mitarbeitern dort hingehen. Mal zeigen, was wir hier für ein Kulturangebot haben – in der Stadt.“ So fand sie ihre ganz persönliche Nische und Berufung im Familienunternehmen, hatte viele Freiräume von Beginn an. Rechenschafts-

pflichtig, na klar. Und natürlich immer auch im Rahmen ihres Etats, hängt sie spitzbübisch an.

Von da ab erweiterte sie das Angebot: mal ins Historische Museum, in die Stiftung Huelsmann, ins Kröller-Müller Museum nach Holland, zur Documenta, mehrfach ins MARTa nach Herford. Kunst und Kultur, da sei es immer eine relativ kleine Gruppe von Interessierten, der harte Kern. Betriebsbesichtigungen werden dagegen – wie gesagt – breiter angenommen. Das sei auch abteilungsübergreifend: „Und das ist genau das, was ich will. Die Mitarbeiter\*innen kommen ganz anders miteinander ins Gespräch. Teambildende Maßnahmen, genau wie die Kinoabende im ehemaligen Wohnzimmer der Großeltern. Locker zusammensitzen auf den gemütlichen alten Sesseln und Filme sehen wie „Fack Ju Göthe“ – also eher Filmliebhaber als Programm kino. Am gleichen Ort finden Theatervorstellungen statt, kleine Produktionen wie Zwei-Mann-Stücke mit wenig Equipment, aber auch Weihnachtsfeiern. Und – natürlich – Corona verunmöglicht jetzt alle kulturellen Aktivitäten. Für sie „sehr traurig“. Im Herbst hatte sie wieder angefangen zu planen, z.B. zu der Lichtsicht-Biennale nach Bad Rothenfelde. Vergebliche Liebesmüh. Nur ganz kleine Aktivitäten sind noch möglich. Wie z.B. ein türkisches Kaffeemobil, ein „Töff-Töff“, draußen vor dem Unternehmen mit kleinen Leckereien und Kaffeespezialitäten. Das sei supergut angekommen. Großes Fragezeichen jedoch, ob es im Frühjahr mit Kultur und Events weitergehen kann. Alles sehr frustrierend für die Kulturmanagerin.

Wofür sie auch zuständig ist: Alles, was Förderungen betrifft oder Spenden anbelangt, läuft bei ihr zusammen. Durch ihre vielen Aktivitäten sei sie immer gut vernetzt gewesen. Ein großer kommunikativer Vorteil, wenn man gesellschaftlich etwas bewirken und bewegen will. Sowohl auf der gesellschaftlichen Ebene in den verschiedenen Ehrenämtern, als auch durch den Umstand, dass sie in den letzten Jahren immer tiefer in die betrieblichen Projekte hineingewachsen sei. Ihre Tätigkeitsbereiche entsprächen insgesamt einfach ihren eigenen Neigungen, machen großen Spaß. Die Auszeichnungen sprechen für sich: 2018 war es der OWL-Kulturförderpreis für herausragendes Kulturrengagement, unterstützt vom Ministerium für Familie, Kinder, Jugend, Kultur und Sport des Landes NRW. Konkret hieß es, die Kulturmanagerin leiste in diesem Format einen wichtigen Beitrag dazu, Kultur im Unternehmen zu verankern. Bezogen auf ihr Engagement vor allem für Frauen im Unternehmen: 2017 wurde das Unternehmen als „Ausgezeichnet familienfreundlich“ prämiert. Das Prädikat kam von dem Bielefelder Bündnis für Familie. Dann, im Corona-Jahr 2020: die Aktion „together“ zusammen mit RTL, also Bertelsmann, unter dem Motto „Gemeinsam gegen Corona – gemeinsam für Kinder“. Eine Spendenaktion. Dazu wurde ein sogenanntes Signature-Shirt mit der Schwarzen Rose und dem together-

Schriftzug kreiert. 10 Euro jedes verkauften together-Shirts gingen direkt an die Spendeninitiative, um Kinder und Familien in sozialen Brennpunkten zu unterstützen, u. a. beim Kauf von Büchern, Spielen und Lernmaterial oder bei der Betreuung. „Zusammen sind wir stark“ ist ein Motto, das sei zurzeit wichtiger denn je, so Nicole Seidensticker-Deilius. „[...] gesellschaftliche Werte wie Gemeinschaft, Wertschätzung, gegenseitige Unterstützung und Achtung [sind] unabdingbar. Diese Werte ergeben sich nicht von selbst, sondern bedürfen der steten Förderung. Gerade die jetzige Pandemie macht die Wichtigkeit dieser gesellschaftlichen Werte deutlich.“



### Privates – Kulturelles – Schönes.

Die Kulturmanagerin – ganz privat – mag zum Beispiel Architekturreisen, jedes Jahr mit Freunden. Ob Marseille, Lyon oder Tallinn. Glasgow war eigentlich für 2020 geplant. Eine Führung vor Ort durch einen lokalen Architekten – toll. Städtereisen sind für sie immer inspirierend. Ihr Allzeit-Favorit ist definitiv Berlin. In normalen Zeiten ist sie fast

jeden Monat dort. Gerne würde sie in Berlin ihren heranahenden 60. Geburtstag feiern. Im kleinen Kreis und mit einer Besichtigungstour. Ob das klappt? Auf der anderen Seite: „Ich reise sehr gerne nach Asien.“ Schon ihren Vater hat sie dorthin öfter begleitet. Und dann wird sie euphorisch: „Myanmar hat mich elektrisiert. Das hat mich so begeistert, so berührt dieses Land. [...] Die Menschen, die Natur, die Geschichte.“ Was jetzt gerade dort passiert, sei eine Katastrophe für das Land. Auf jeden Fall bedeutet Reisen für sie, Kontakt mit Menschen, etwas sehen und erfahren wollen. Sozusagen das komplette Gegenteil von Clubreisen à la Robinson. Das sei gar nichts für sie. Was Kino anbelangt, geht sie gerne in Programmkinos, wie das Lichtwerk in Bielefeld. Vorher ein Blick in die Besprechungen der FAZ. Mit Vorliebe französische Filme, aber „Der Junge muss mal an die frische Luft“ über die Kindheit von Hape Kerkeling, der hat sie sehr berührt, den hat sie noch gut im Kopf. Seit Weihnachten hätten sie übrigens nach langem Weigern auch Netflix. Das hat ihnen ihre Tochter eingerichtet. „The Crown“ habe sie geguckt, jetzt könne sie endlich mitreden. Augenzwinkern. Man lerne ja auch was. Dazu ein Glas Rotwein und italienisches Essen, das wäre ganz ihr Geschmack. Bekochen lassen, ja, selbst kochen, eher zurückhaltend.

Was gibt es noch? Musik. Gerne klassische Konzerte in der Philharmonie in Berlin oder anderswo. Zu Hause manchmal Jazz, wie auch schon ihre Eltern. Im Nachlass hat sie tolle CD's entdeckt. Ein bisschen Lounge-Musik – auch mal ganz schön mit einem Drink in der Hand. Bei lauter Musik kann es schon mal sein, dass sie zu Hause tanzend durchs Wohnzimmer wirbelt. Schön fände sie es, wenn es mal wieder richtige Tanzparties gäbe. Beim Sport mag sie Skifahren und Golf. Früher war es mehr Tennis. Was sie noch verrät: Zu Hause stellt sie gern mal etwas um oder fängt an, die Wände zu streichen. Da kommt wieder ihr Faible fürs Einrichten und schönes Ambiente durch.

Und weil ihr gerade die Förderung von Frauen am Herzen liegt, hierzu

### 3 Tipps für Frauen.

- Frauen sollten sich was trauen und zutrauen, offen und neugierig sein.
- Frauen sollten nicht immer zurückstecken, sich nicht den Mund verbieten lassen, sondern ihre Gleichberechtigung zum Ausdruck bringen und fordernd sein.
- Frauen sollten auch mal etwas Neues ausprobieren und die Bereitschaft mitbringen, neue Pfade zu beschreiten.

Ihr eigenes Beispiel hätte es gezeigt. Sie sei nicht wirklich dafür vorgesehen gewesen. Und jetzt?

/// Text: Jutta Jelinski

AGFEO GMBH & CO. KG

# AGFEO SENSORfon

Das SENSORfon ST 53 (IP) und ST 56 (IP) aus dem Hause AGFEO überzeugt nicht nur durch modernes Design, sondern auch durch die innovative Gestensteuerung. Es verfügt über einen eingebauten Annäherungssensor. Dabei kann dessen Empfindlichkeit mehrstufig eingestellt werden.

**B**efindet man sich gerade in einer Unterhaltung, kann der Tonruf mittels „wischen“ über den Annäherungssensor einfach ausgestellt werden. Das Annehmen von Gesprächen ist natürlich trotzdem möglich. Komfortabel ist auch der Wechsel zwischen den zwei Tastenebenen. Programmiert der Kunde auf eine der Funktionstasten die Funktion „Tastenebene“, kann per Knopfdruck in die zweite Ebene gewechselt werden. Faktisch stehen somit 18 Funktionstasten inkl. LED zur Verfügung. Auch das vorhandene Steuerkreuz lässt eine intuitive Bedienung beider Telefone zu. Gegenüber dem ST 53 (IP) besticht das ST 56 (IP) durch sein großes Farbdisplay mit frei konfigurierbaren Visualisierungsmöglichkeiten über Widgetfunktion des Arbeitsbereiches und 10 Funktionstasten mit direkt integrierten LEDs. Die Beschriftung der Tastenbelegung geht dank self-labeling keys einfach automatisch und



ohne separaten Ausdruck. Ein weiteres Feature ist der Standby-Modus im Dark Mode. Auch hier kommt der Annäherungssensor zum Einsatz. Ein echtes SENSORfon eben! Nähert man sich dem Telefon mit der Hand, geht das Licht von alleine wieder an – ebenso wird die Tastenbeleuchtung wieder eingeschaltet.

Beide Telefone sind bereits für die Wandmontage vorbereitet. Mit zwei Schrauben kann die flache Rückseite ganz einfach an der Wand montiert werden.

Mit dem SENSORfon bietet AGFEO Innovationskraft durch einen geschulten Blick in die Zukunft der benutzerfreundlichen Desktop-Telefonie.

**SENSORfon ST 53 (IP) Highlights:**

- Intuitive Bedienung via Steuerkreuz
- „Darkmode“-Funktion des Displays
- „Wis(c)h for silence“: Einmal über den Annäherungssensor „wischen“ und der Tonruf ist ausgeschaltet.

- Modernes ergonomisches Design
- Display in acht verschiedenen Positionen arretierbar
- Macht auch an der Wand eine gute Figur

**SENSORfon ST 56 (IP) Highlights:**

- Beschriftet sich selbst! Self-labeling keys mit ePaper in der Konfigurationssoftware
- „Wis(c)h for wake up“: Mit einer Handbewegung schalten Sie das Display ein – SENSORfon eben!
- „Wis(c)h for light“: Tastenbeleuchtung kann eingeschaltet werden.
- „Wis(c)h for silence“: Einmal über den Annäherungssensor „wischen“ und der Tonruf ist ausgeschaltet.
- Türbildfunktion in Verbindung mit der IP-Video TFE
- Macht auch an der Wand eine gute Figur
- 

/// [www.sensorfon.de](http://www.sensorfon.de)

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

**DIE BOBE-BOX:**  
Für alle gängigen Messmittel, für nahezu jede PC-Software und mit USB, RS232 oder Funk.

**BOBE  
INDUSTRIE-ELEKTRONIK**

**IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:**  
[www.bobe-i-e.de](http://www.bobe-i-e.de)

ELA CONTAINER GMBH

# Vom Showroom zum Backshop

## Nachhaltige Raumlösungen von ELA Container

Eine nachhaltige und bewusste Lebensgestaltung rückt immer mehr in den gesellschaftlichen Fokus. Auch Firmen sind angehalten, sich mit Nachhaltigkeitsthemen auseinanderzusetzen und ihre Produkte dahingehend zu überprüfen. „Bei ELA Container ist der Nachhaltigkeitsgedanke ein wesentlicher Teil der Unternehmens-DNA“, erklärt ELA Area Sales Manager Ralf Neelen.



Während der Renovierungsarbeiten setzt die Bäckerei Schäfer auf einen Verkaufsraum aus ELA Containern



Die großen Fensterfronten und helle Innengestaltung der ELA Module kommen bei Mitarbeitern und Kunden gut an.

**M**it minimalem Ressourcen-Einsatz können wir unsere Allzweck-Containermodule jedem Raumbedarf anpassen und nach Kundenwunsch individualisieren. So haben ELA Mieträume immer mehr als sieben Leben.“

Bereits in ihr drittes Leben startete kürzlich eine Containeranlage auf dem Marktplatz in Haren. Der Backshop aus zwei längsseitig kombinierten ELA Premiumcontainern mit 36 Quadratmetern Nutzfläche dient als Interimslösung, während die eigentliche Filiale der Bäckerei Schäfer von Grund auf renoviert wird. „Diese Anlage wurde in der Vergangenheit auch schon als Infopoint und Showroom eingesetzt“, so Neelen. „Mit ihren bodentiefen Fenstern und kompakten Abmessungen eignet sie sich auch perfekt als Verkaufsraum.“ ELA Container lieferte die Module bezugsfertig ausgestattet mit Elektroinstallation, LED-Beleuchtung, Rauchwarnmeldern und Vinylboden. „Auf Wunsch richten wir die Module mit Elementen aus unserem Zubehörpool

auch ein“, erklärt Neelen. Die Bäckerei-Mitarbeiter sind mit den ELA Räumen in anthrazitgrauer Außenlackierung und heller Innengestaltung zufrieden: „Wir fühlen uns wohl in unserem Container-Backshop und auch die Kunden nehmen die Übergangsfiliale gut an.“ Zwei Monate wird die Containeranlage als Verkaufsraum genutzt. Und danach? „Das wird sich zeigen“, sagt Neelen. Zunächst würden die Container zurückgebaut und am ELA Hauptsitz gereinigt und überprüft werden. „Es wäre vollstellbar, dass dieselben Container einzeln oder in Kombination mit anderen Modulen danach als Schule, Kindergarten, Bankfiliale, Büro oder Restaurant zum Einsatz kommen“, erklärt der Außendienstmitarbeiter. „Das ist das nachhaltige an unseren Produkten: Man kann sie immer wieder verwenden.“

Den jeweiligen ELA Ansprechpartner findet man auf der Website:

/// [www.container.de](http://www.container.de)

KAMPMANN GMBH & CO. KG

# Bedarfsgesteuerte HEPA-Filter für Venkon Fan Coils

Neue Schwebstofffilter-Lösung für Neugeräte und Nachrüstungen

**E**ine neue Lösung für virenfreie Lufthygiene in Hotels und Bürogebäuden hat die Kampmann GmbH & Co. KG vorgestellt. Dabei wird bei dem weit verbreiteten Fan Coil Venkon nur im Bedarfsfall ein Schwebstofffilter (HEPA) zugeschaltet. Per manueller Schaltung oder unterschiedlichen Automations- bzw. Präsenzregelungen wird ein Filter der Güteklasse H14 motorisch vor den Luftansaug des Umluftgerätes bewegt. Kampmann hat die Technik zum Patent angemeldet. Die Strategie, Schwebstofffilter nicht dauerhaft zu beaufschlagen ist sinnvoll, da gerade bei einer Nachrüstung eines Hochleistungsfilters die verbauten Geräte in ihrer Kernfunktion – der Temperierung der Raumluft – zu stark beeinträchtigt würden. Denn in der Regel sind Raum-Umluftgeräte nicht auf die Überbrückung des höheren Druckverlustes ausgelegt. Aber auch Neugeräte können weiterhin für den Regelbetrieb ohne Filter dimensioniert wer-



Der Fan Coil Venkon im Regelbetrieb ohne HEPA-Filter. Die Kernfunktion der Raumtemperierung wird nicht beeinträchtigt

den. Martin Giese, Head of International Hotel Development bei Kampmann, erklärt: „Wir setzen auf den sporadischen Einsatz des Filters, weil somit eine gute Lufthygiene hergestellt wird und trotzdem die Leistungsaufnahme der Geräte gering bleibt und Geräuschemissionen nicht unnötig und permanent ansteigen. Natürlich sind außerdem die Filter-



# 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!



www.stahlhallen-janneck.de

Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0





In der Regel bietet der Bereich des Luftansauges auch bei verbauten Geräten genügend Platz zur Nachrüstung der Venkon HEPA-Filterlösung.

wechsel seltener und damit die Betriebskosten geringer.“ Bei der Betrachtung typischer Anwendungsfälle ist eine Bedarfsfilterung sinnvoll, etwa wenn ein Hotelgast das Zimmer verlässt oder die Raumluft eines Büros mehrmals täglich gereinigt wird. So fällt der physikalisch bedingte Geräuschanstieg während der Filterung nur kurzzeitig an. Der verwendete Filter entspricht der DIN EN 1822 und zählt zu den High Efficiency Particulate Air-, kurz HEPA-Filtern der Güteklasse H14. Dahinter verbirgt sich eine Filterung von 99.995% der in der Raumluft enthaltenen Schwebstoffe. Dazu gehören sowohl Viren wie SARS-CoV-2, aber auch Bakterien, Schimmelsporen, Pollen sowie Hausstaub und Milben. Neben einer einfachen Schaltung per Wandschalter sind diverse andere Varianten je nach Anwendungsfall möglich. So ist in Bürogebäuden eine Regelung per Zeitrelais in den Pausenzeiten und nach der Arbeitszeit denkbar. Im Hotel lässt sich die Lösung über die Gebäudeleittechnik mit der Buchungssoftware koppeln. Sobald ein Gast auscheckt, würde dann die Luft im Zimmer für den nächsten Gast gereinigt. In Bereichen, in denen eine höhere Geräuschbelastung hinnehmbar ist, ist gegebenenfalls auch eine Schaltung per Bewegungs- und Präsenzmelder umsetzbar. In vielen Fällen ist eine Nachrüstung bei verbauten Venkon Fan Coils mit geringem Aufwand möglich. Der Hohlraum im Bereich des Luftansauges bietet genügend Platz für den Einsatz der Motor-/Filtereinheit.

/// [www.kampmann.de](http://www.kampmann.de)

**AGFEO** // Soft PBX  
**HyperVoice**

Jetzt mehr erfahren

**HYPER HYPER**  
 ...war gestern!

Heute kommuniziert man über AGFEO HyperVoice!  
 Die neue virtuelle IP-Telefonanlage mit Systemfunktionalität  
 - Made in Bielefeld -

Alles | was Du liebst | brauchst | von AGFEO

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

**AGFEO**  
 einfach | perfekt | kommunizieren

ICP DEUTSCHLAND GMBH

# Interaktiver 7“ All-in-One PC mit PoE+

Mit dem neuen interaktiven All-in-One PC AFL3-W07-AL2 erweitert ICP Deutschland sein Portfolio an kompakten PoE fähigen PCAP-Touch PCs für den industriellen Einsatz als Bedien- und Anzeigeeinheit.

Neben dem bisherigen Modell AFL3-W07-AL, steht nun mit der neuen Variante AFL3-W07A-AL2 eine im Schnittstellenumfang angepasste Variante zur Verfügung. Beiden Gemein ist der aus der Apollo Lake Reihe stammende Intel® Celeron® N3350 Prozessor, mit bis zu 2,4GHz Taktfrequenz sowie ab Werk 4GB DDR3L Arbeitsspeicher, der auf bis zu 8GB erweitert werden kann. Das in beiden Varianten verbaute Display mit IP65 Frontschutz bietet ein 16:9 Bildformat mit einer Auflösung von 1024x600 Pixeln. Die Helligkeit beträgt 500 cd/m<sup>2</sup> bei einem Kontrastverhältnis von 700:1. Die beiden All-in-One PC sind mit einem 10 Punkt PCAP Touch ausgestattet und bieten als Besonderheit neben einem UV Schutz auch eine reflexionsmindernde Beschichtung. Der AFL3-W07A-AL2 bietet einen M.2 2242 B+M Key Slot für Solid State Speichermedien, sowie eine Gigabit Ethernet, zwei USB 3.2 mit 5GB/sec, eine serielle RS-232/422/485 Schnittstelle und zusätzlichen einen HDMI Port für die Erweiterung der Bildausgabe. WLAN nach IEEE802.11 a/b/ag/n/ac sowie Bluetooth V4.1 sind für die kabellose Kommunikation integriert. Als weitere Besonderheit kann der AFL3-W07-AL2 als PoE Powered Device eingesetzt werden. Neben dem 12 Volt DC Anschluss unterstützt der AFL3-W07A-AL2 PoE in der Version IEEE802.3 af/at. Über die VESA Montagoption lässt sich der AFL3-W07A-AL2 an der Wand, am Standfuß oder über ein optionales Kit in einem



Lochausschnitt montieren. Der All-in-One PC ist für den lüfterlosen Betrieb in einem Temperaturbereich von -20 °C bis 50 °C ausgelegt. Auf Wunsch liefert ICP den AFL3-W07A-AL2 vorinstalliert und vorparametriert mit industriellen Speichermedien als auch Betriebssystem als Ready-to-Use System.

/// [www.icp-deutschland.de](http://www.icp-deutschland.de)

## Spezifikationen

- 7" Panel PC mit PoE Funktionalität
- PoE nach IEEE802.3at/af
- Kapazitiver Touch mit Anti-Glare und -UV Schutz

- Apollo Lake Intel® Celeron® Prozessor N3350
- Max. 8GB DDR3L Arbeitsspeicher
- LAN GbE, COM, USB
- M.2 2242 Slot B+M Key
- Spannungseingang: PoE oder 12VDC
- Betriebstemperatur: -20°C~+50°C

## Anwendungsbereiche/Applikationen

- Automatisierung
- PoE Powered Device
- HMI Bediensysteme
- Gebäudeautomation
- KIOSK Systeme
- Infotainment Systeme
- POS

PAW GMBH &amp; CO. KG

# Plus X Award: HeatBloC MCom in fünf Kategorien ausgezeichnet

Auf insgesamt sieben Gütesiegel prüft der Plus X Award seine jährlichen Gewinner der Innovationspreise für Technologie, Sport und Lifestyle.

**M**it der Pumpenstation HeatBloC MCom kann das Hamelner Unternehmen PAW in fünf der begehrten Siegel punkten – Innovation, Qualität, Bedienkomfort, Funktionalität und Ökologie. Unabhängige und internationale Fachjuroren aus über 80 Branchen beurteilten die Einreichungen in Bezug auf herausragende und kaufentscheidende Produkteigenschaften. Bereits 2017 konnte die innovative Systemtechnik des Herstellers dank der Konstruktion von Jean-Pierre Eusebi über die Landesgrenzen hinaus einen Preis der französischen Fachzeitschrift L'installateur gewinnen. Die Jury des Plus X Awards verleiht bereits seit 2016 das Gütesiegel.

Dabei stellen die Juroren die substanzuelle Arbeit und den Mehrwert des eingereichten Produktvorschlags in den Fokus. Die Auszeichnung dient Verbrauchern und Unternehmen als Orientierungshilfe und agiert dabei branchenübergreifend und international. Allein im Jahr 2020 durften sich 46 Marken über mindestens eine Auszeichnung freuen. Mit dem HeatBloC MCom schafft es PAW die Jury in gleich mehreren Kategorien zu überzeugen. Die optimale Energieverteilung, geringe Betriebskosten und Wohnkomfort bilden dabei den Fokus. Das Besondere ist die Verbindung von Heizkreis und innovativer Regelungstechnik. Die nötigen Differenzdruck-Sensoren sind

in die Armaturengruppe integriert. Das wirkt einer gegenseitigen Beeinflussung der einzelnen Heizkreise untereinander entgegen. Die Anlage passt sich so jedem Betriebszustand an und der hydraulische Abgleich wird zum Kinderspiel. Mittels eines Kommunikationssets und anwendungsfreundlicher „PAW Connect App“ kann eine Integration in allen gängigen GLT- oder Smart-Home-Zentralen erfolgen. Dadurch werden sowohl die Optimierung wie auch die Dokumentation zum Kinderspiel und liefern Flexibilität für Anwender sowie Fachleute gleichermaßen.

/// [www.paw.eu](http://www.paw.eu)



Die Pumpenstation HeatBloC MCom von PAW wurde in fünf Kategorien mit dem Plus X Award ausgezeichnet.



ADEVE GMBH & CO. KG

# Business Redesign für Einzelhändler

Kleine Geschäfte, Cafés und Restaurants hauchen einer Stadt erst richtig Leben ein. Gerade sie sind von der Corona-Krise besonders betroffen. Die meisten stationären Geschäftsmodelle sind nicht oder nur minimal digitalisiert.

**V**iele Einzelhändler mussten sich in den letzten Monaten Fragen stellen wie: Wie bleibe ich bei geschlossenen Geschäften mit meinen Kunden in Kontakt? Werden meine Kunden nach der Krise wieder bei mir kaufen oder bestellen sie zukünftig online? Sollte ich einen Online-Shop eröffnen? Kann ich zukünftig auch überregional verkaufen?

Es gibt eine Welt vor Corona – und eine danach. Diese gilt es nun zu gestalten. Die Krise ist nur ein Beschleuniger eines Wandels, der sich schon lange angedeutet hat. Ein Teil des Wandels ist die Digitalisierung. Das heißt nicht, dass Ge-

schäfte zukünftig nur noch im virtuellen Raum stattfinden müssen. Es ist eher ein „sowohl als auch“-Denken gefragt und die kreative Gestaltung von Kontaktpunkten zwischen Unternehmen und Kunden – offline wie online.

Wichtig ist auch die Klarheit über die eigene Vision und ein Bewusstsein über die Bedürfnisse der Kunden. Es geht um Fragen wie:

- Wofür stehe ich, wofür steht mein Unternehmen?
- Welche Rolle spielt mein Unternehmen bei meinen Kunden?
- Welche Produkte und Dienstleistungen passen zu den aktuellen Bedürfnissen meiner Kunden?
- Worauf legen meine Kunden besonderen Wert?
- Wie kann ich mit meinen Kunden kommunizieren, wenn sie nicht in mein Geschäft kommen können?

Diese Fragen sind für jedes Unternehmen relevant, nicht nur für Einzelhändler!

## Ein Fallbeispiel

Larissa betreibt ein Kinder-Modegeschäft und hat sich über die Jahre einen treuen Kundenstamm aufgebaut. Sie verkauft seit über 10 Jahren in ihrem Geschäft Bekleidung für Babies, Kleinkinder und Teenager. Spielzeug und Kindermöbel ergänzen ihr Kernsortiment Kleidung.

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



*bequem entsorgt – sicher verwertet*

**STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH**

Buschortstraße 52-54 · 32107 Bad Salzuffeln  
Fon: 05221 70347 · [www.stuecke-gmbh.de](http://www.stuecke-gmbh.de)





Regina Höflich  
Geschäftsführerin von adeve

*Die Werbeagentur unterstützt Unternehmer und Gründer bei einem authentischen Marketing, das die Persönlichkeit der Menschen und die Individualität ihres Business optimal widerspiegelt.*

Sie hat ein Faible für kreative Schau- fenstergestaltung und Dekoration – Kunden sprechen sie oft darauf an. Sie hat eine Webseite, die ihr Ge- schäft und die Marken vorstellt, und eine Facebook-Seite, auf der sie sporadisch, insbesondere bei Saisonwechsel, Beiträge postet. Der Lockdown mit der Schließung ihres Geschäfts hat sie schwer getroffen, plötzlich war der Kontakt zu ihren Kun- den abgebrochen.

### **Business Redesign – Lokal-Digital verkaufen**

Larissa hat Zeit, sich über ihr Geschäft Gedanken zu machen und darüber, wie sie es zukünftig führen möchte. Sie liebt hochwertige Kindermode und hat Freude daran, mit jungen Menschen und Familien im Kontakt zu sein. Ihre Begeisterung kommt auch bei ihren Kunden an. Sie hat mit den Kindern immer viel Spaß, wird von den Eltern als Beraterin geschätzt und begleitet die Familien über viele Jahre bis die Kids aus dem Teenager-Alter heraus- wachsen.

Spürbar ist ein steigendes Interesse an nachhaltigen und hautverträglichen Produkten. Sie spricht immer häufiger über Materialien, Verarbeitung und Herkunft. Sie beschließt, ihr Sortiment stärker darauf auszurichten.

Sie möchte ihren Kunden ihr Angebot im Geschäft zukünftig auch online zu- gänglich machen und findet heraus, dass eine App eine ideale Lösung für sie ist. Genauer gesagt eine Progres- sive Web App, eine Kombination aus Webseite, Online-Shop und App. Sie erhofft sich auch, so zukünftig schnel- ler mit ihren Kunden kommunizieren zu können.

Wer sich die App auf dem Handy in- stalliert, kann Larissa direkt kontak- tieren und auch sie kann ihre Kunden via Push-Nachricht über Neuheiten informieren. Die Kunden haben ihr Geschäft quasi in der Tasche. Sie können die App als virtuelles Schau- fenster nutzen und dann in den Laden kommen – oder auch direkt online be- stellen und bezahlen. Die Ware kann wahlweise kontaktlos im Geschäft ab- geholt (Click-and-Collect) oder nach Hause geliefert werden (Ship-from- Store). Im Radius von 20 km um ihr Geschäft liefert sie persönlich aus, da- rüber hinaus per Versanddienstleister. Auch Gutscheine können über die App ausgespielt werden und für Stamm- kunden gibt es eine digitale Stempel- karte. Social-Media-Kanäle werden in der App verlinkt. Den Schwerpunkt setzt die Einzelhändlerin zukünftig auf Instagram. Facebook wird weitest- gehend mit dem gleichen Content mit- bespielt und für Veranstaltungen und das Teilen von anderen Beiträgen ge- nutzt. Ihr Talent für gute Mode-Stylings und Dekoration soll in eigenen Bildern stärker zum Ausdruck kommen. Larissa ist optimistisch und fragt sich: Brauchen wir eine Krise, um uns zu verändern? Ohne den Druck von außen hätte es vermutlich noch gedauert, ihr Geschäftsmodell zu überdenken.

/// [www.adeve.de](http://www.adeve.de)

### **Messe**

**12.000 m<sup>2</sup> 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**

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

Direkt an  
der A2  
gelegen



professionellen Blick von außen sowie das nötige Know-how. Dabei gilt es stets zu bedenken, dass im Wettbewerb um Aufmerksamkeit verschiedene Marketingansätze sinnvoll sein können. Gelungenes Personalmarketing beispielsweise sorgt für mehr Sichtbarkeit auf dem Arbeitsmarkt, ein starkes Corporate Design als Teil der Unternehmensidentität hingegen kann gezielt für einen hohen Wiedererkennungswert sowie Abgrenzung gegenüber anderen Marktteilnehmern sorgen. Wichtig ist dabei vor allem die konsequente Ausrichtung auf die Wünsche und Bedürfnisse von Kunden beziehungsweise weiteren Stakeholdern – wie zum Beispiel Investoren, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern. Werbe- und Kommunikations-Agenturen nehmen in diesem Kontext die Rolle als wertvolle Vermittler und externe Beobachter und Berater wahr.

### **Erfolgreich um Mitarbeiter werben**

Insbesondere in Zeiten des Fachkräftemangels sind Menschen gefragt, die ihren Job mit Leidenschaft und Know-how machen. Diese zu finden beziehungsweise auf sich aufmerksam zu machen, passiert nicht von alleine. „Eine starke Arbeitgebermarke wirkt magnetisch auf Bewerberinnen und Bewerber“, weiß Marketing-Experte Voss. Denn klar ist: Die Verhältnisse haben sich gewandelt. Während früher die Jobsuchenden für sich werben mussten, sind es heute die Unternehmen, die aktiv werden müssen. Gut ausgebildete Fachkräfte haben längst die Wahl zwischen vielen verschiedenen Arbeitgebern. Employer Branding als Spezialdisziplin des Marketings kann dabei nicht nur eine wichtige strategische Maßnahme zur Rekrutierung von Fachkräften sein, sondern auch zur Abgrenzung von Mitbewerbern beitragen. Personalmarketing sei daher in den letzten Jahren eines der Top-Themen für viele Unternehmen aus



dem Mittelstand geworden und gelte als wichtige strategische Maßnahme bei der Rekrutierung von Fachkräften, so Voss. Doch neben der Rekrutierung und Bindung von Arbeitskräften wirkt gelungenes Employer Branding auch darüber hinaus, zum Beispiel durch eine höhere Leistungsbereitschaft sowie einen niedrigeren Krankenstand im gesamten Team.

### **Die eigene Webseite als übersichtliche Informationsquelle**

Zielgerichtete und effektive Kommunikation – vor allem auch online – ist nicht nur in Zeiten von sozialer Distanz und Kontaktbeschränkungen wichtig. Ein besonders gelungenes Beispiel dafür ist die neue Webseite des Klinikums Osnabrück. Das findet zumindest die Jury des German Design Awards 2021. Für den kompletten Relaunch des Online-Auftritts wurde die Osnabrücker Agentur team4media in diesem Jahr mit einer „Special Mention“ in der Kategorie „Excellent Communications Design“ ausgezeichnet. Dabei ging es vor allem auch um inhaltliche Aspekte. Denn neben der Modernisierung des Logos und des Designs umfasste der Relaunch auch die inhaltliche Neustrukturierung der Webseite. „Das Hauptaugenmerk lag auf der einheitlichen und übersichtlichen Darstellung der Inhalte. Dabei wurden bis zu 300 einzelne Unterseiten der jeweiligen

Zentren, Kliniken und der Verwaltung überarbeitet“, berichtet Jaqueline Bosse, die verantwortliche Projekt- und Contentmanagerin bei team4media. „Bei einer solchen Fülle an Informationen ist die Struktur besonders wichtig. Alles Relevante möglichst auf einen Blick zusammenzubringen, das war das Ziel unserer Arbeit“, so team4media-Geschäftsführer Voss.

### **Marketing: Vielfältig und passgenau**

Die Konzepte und Strategien im Marketing sind vielfältig und diversifizieren sich zunehmend – egal ob klassisches Handels-, Dienstleistungs- oder Eventmarketing, Interactive und Local Branding oder Ethno-, Gender- und Social Marketing. Doch bei aller Vielfalt geht es letztlich immer um die effektive und konsequente Markt- und Zielgruppenorientierung. Das individuelle Konzept, das richtige Instrument und die erfolgreichste Maßnahme zu finden – das ist die Herausforderung, die sich jedem Unternehmen stellt. Axel Voss ist seit mittlerweile gut 20 Jahren im Geschäft und weiß: „Gutes Marketing besteht aus passgenauen Lösungen und ist immer dann erfolgreich, wenn die gesteckten Ziele mess- und nachvollziehbar erreicht werden.“

/// [www.team4media.net](http://www.team4media.net)

DIXENO GMBH

# B2B-eCommerce – Vertrieb neu gedacht

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

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

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

#### **Gibt es den einen B2B-eCommerce?**

Nein, definitiv nicht! B2B läuft nach ähnlichen, aber dennoch anderen Gesetzen als B2C. Erstens gibt es vielfältigste Varianten von B2B-Commerce: Es gibt Hersteller oder Industrieunternehmen, die ausschließlich an ihre

(Groß-)Händler verkaufen. Andere verkaufen – wie bestimmte Großhändler – auch an gewerbliche Endkunden. Dann sind da (Groß-)Händler, die auch private Endkunden ansprechen. Viele Hersteller, Verbände und Industrieunternehmen stellen ihren (Groß-)Händlern eine passende Plattform zur Verfügung, um Endkunden anzusprechen. Auch tun sich manche Händler und Hersteller auf eigenen Marktplätzen zusammen, um einen Anlaufpunkt für gemeinsamen Zielgruppen zu bilden.

Zweitens haben es B2B-Unternehmen nicht mit dem einen Kunden zu tun. B2B-Kunden haben unterschiedlichste Anforderungen: Abbilden von kundenindividuellen Preisen, kundenindividuellen Katalogen, Kommissionsnummern, komfortablen Wiederkaufsfunktionen oder sogar das Abbilden komplexer Unternehmensstrukturen mit Rechte- und Rollenverteilungen für Abteilungen oder Chefeinkäufer inklusive Budgetverwaltungen.

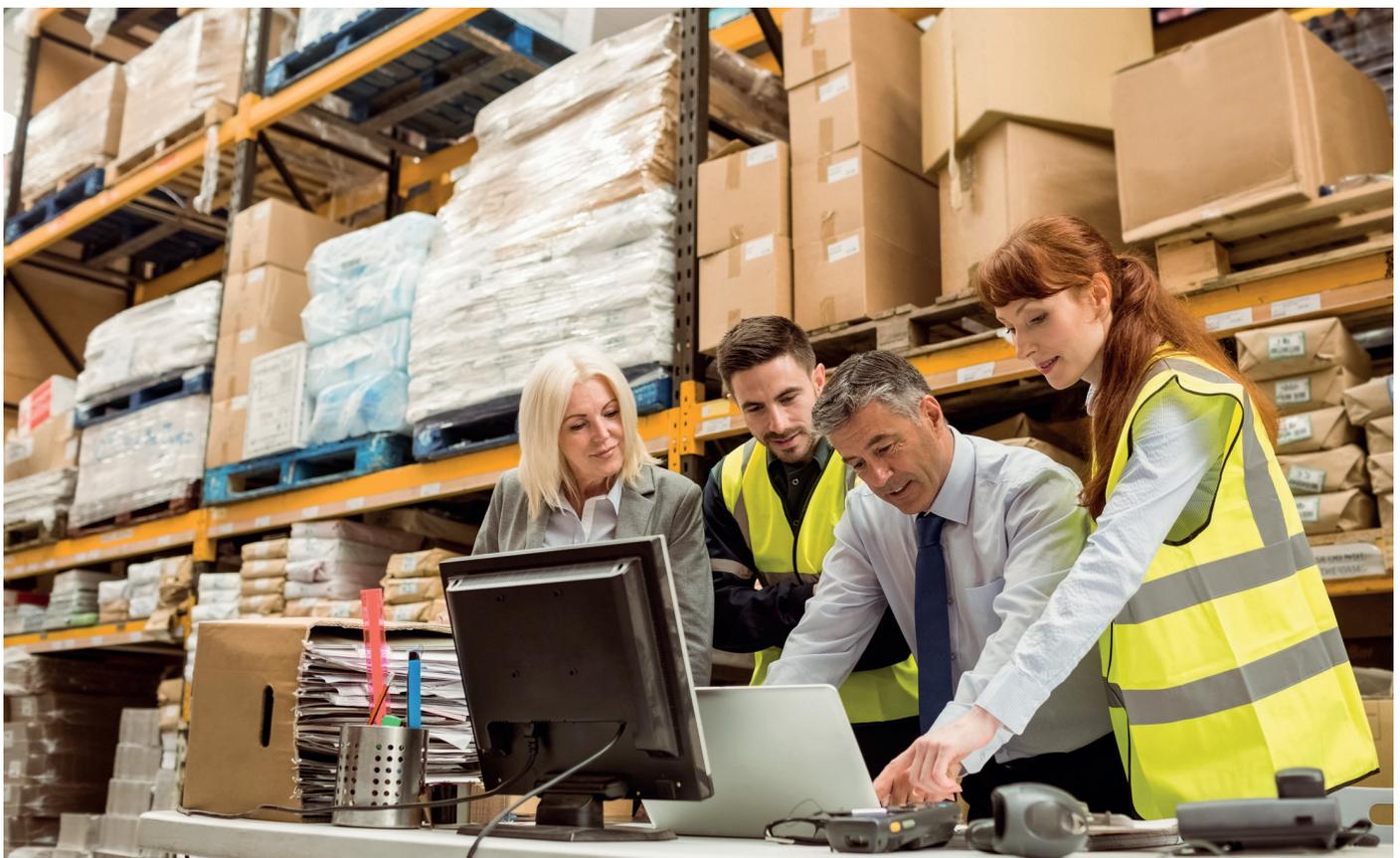


Foto: iStock\_Wavebrakemedia

### Was muss B2B-eCommerce bieten?

- 24/7-Erreichbarkeit über alle Kanäle
- Online-Marketing: Erreichbarkeit über alle Kanäle verlangt auch informative Ansprache auf allen Kanälen!
- Transparente Preise: Kunden müssen ihre gültigen Preise unter Berücksichtigung der Mindestmengen, Mengenschaffelungen und Kundenrabatte einsehen können.
- Self-Service-Funktionen für Kunden zu allen relevanten Aspekten: Kunden wollen ihre Bestellhistorie einsehen: inklusive des Abrufs von Rechnungen, Lieferscheinen und der Nachverfolgung von Lieferungen. Darüber hinaus möchten sie Services zu Produkten, Ersatzteilen und viele andere Angebote selbst wählen, bestenfalls von Predictive Services profitieren.
- Digitalisierung aller Prozesse über alle Abteilungen: nur wenn alle Abteilungen des Unternehmens Datenzugriff in Echtzeit haben, kann dem Kunden das hohe Niveau geboten werden, das er verlangt. Häufig sind Insellösungen im Einsatz! Eine Middleware, die in der Lage ist, den Datenaustausch aller Systeme zu leisten, kann dafür sorgen, dass diese Investitionen nicht umsonst waren.
- Das Tempo muss hoch sein: Schnelles Reagieren auf Fragen, Bestellungen, rascher Versand, unmittelbare Retourenbearbeitung, vorausschauende Services und Informationen sind das, was B2B-Einkäufer aus dem B2C-Privatleben kennen und schätzen. Automatisierung macht das möglich und verschafft Mitarbeitern Zeit für wesentliche Aufgaben.

### Wie kann das umgesetzt werden?

- Fangen Sie klein an und erweitern Sie die Lösungen Schritt für

Schritt: Ein sogenanntes schmales Kundenportal, bildet einen guten Einstieg, überfordert Ihr Unternehmen nicht und gleichzeitig können Sie nach und nach alle wichtigen Funktionen einrichten, die Sie benötigen. Wichtig: Fragen Sie Ihren Dienstleister sehr konkret nach einer stufenweisen Aktivierungsmöglichkeit der Funktionalitäten! Finger weg von Rundum-sorglos-Paketen!

- Wissen ist Macht: Digitales Wissen sind Daten, die für alle Anwendungen genutzt werden können und von allen Systemen abgerufen werden können. Datenkonsolidierung ist also das Stichwort!
- Achten Sie auf gutes Werkzeug: Middleware sorgt für reibungslosen Datentransfer. Haben Sie bereits in digitale Insellösungen investiert, die Sie nun im Unternehmen weiterführen möchten oder müssen? Mit der geeigneten Middleware lassen sie sich mühelos integrieren.
- Holen Sie sich Unterstützung: Prozessautomatisierung schafft die Möglichkeit, neue digitale Lösungen zu implementieren, die Ihrem Unternehmen einen eigenen Weg erlauben. Darüber hinaus entlastet sie Mitarbeiter von Routineaufgaben: Lassen Sie sich auch hier vom Dienstleister Vorschläge und Ideen unterbreiten, die auf Ihre Branche, Ihre Nische und insbesondere auf Ihr Unternehmen zugeschnitten sind. Es

gibt vielfältigste Möglichkeiten Automatisierung einzusetzen, um Kosten zu senken und Effizienz zu steigern – oder um einen neuen Weg digitaler Präsenz zu gehen!

- Arbeiten Sie mit ehrlichen Partnern: Wählen Sie einen Dienstleister, der Ihre Sprache spricht, der Ihre Abläufe versteht und Erfahrung mit der Digitalisierung von B2B-Prozessen hat.
- Gehen Sie Ihren eigenen Weg: Nicht jede digitale Lösung passt zu jedem Unternehmen. Nur wenn Sie Ihre eigenen Unternehmensstrukturen digital umsetzen und weiterentwickeln, werden Sie langfristigen Erfolg erzielen.

### Checkliste für den eCommerce-Einstieg:

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

/// [www.dixeno.de](http://www.dixeno.de)

**BUSINESS REDESIGN**

adeve  
Gutes Marketing

Mehr auf [www.adeve.de/business-design](http://www.adeve.de/business-design)

**BANKEN**



**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



**NRW.Bank Anstalt des Öffentlichen Rechts**

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

**DRUCKEREI**



**Press Medien GmbH & Co. KG**

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

**ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN**

**Stücke Rohstoff-Recycling GmbH**

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

**ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME**



**MARSCHALL GmbH & Co. KG**

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

**HALLENBAU**

**Stahlhallen Janneck GmbH**

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

**INDUSTRIEBAU**

**Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH**

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

**Maaß Industriebau GmbH**

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

**MESSEN & KONGRESSE**



**A2 Forum Management GmbH**

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

**QUALITÄTSSICHERUNG**

**BOBE Industrie-Elektronik**

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

**SOFTWAREENTWICKLUNG**

**Solunar GmbH**

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

## STEUERBERATUNG

### 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

## 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

## VERSICHERUNGEN



### OWL Versicherungskontor

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG

### OWL Versicherungskontor GmbH

☒ Rathausplatz 7 33098 Paderborn  
☎ +49 5251 294-391 ☎ +49 5251 294-226  
✉ info@owl-versicherungskontor.de  
🌐 www.owl-versicherungskontor.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

marketing  
kommunikation

### 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

## WIRTSCHAFTSAUSKUNFTEN

### Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG

☒ Krellstr. 68 32584 Löhne  
☎ +49 5732 9025-0 ☎ +49 5732 9025-190  
✉ info@herford.creditreform.de  
🌐 www.creditreform-herford.de

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

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



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

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

 05223 68686-16

**MORE**  
**IMPRESSIONS!**

 **WAN**  
marketing  
kommunikation