



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

11 | 2025 | EUR 8,50 | 44861

Mittelstand zwischen Stagnation und Neuaufstellung



Genau meine Energie.



OSNA
BRÜCK
Convention Bureau

Kongress,
Meeting,
Tagung?

Wir freuen
uns auf Sie!



Locations, Hotels, Rahmenprogramme:
Alles dicht beieinander!
Und unser Service:
Unabhängig, professionell, kostenfrei!

DIHK

Steuereinnahmen steigen, aber kein Spielraum

Die aktuelle Steuerschätzung zeige einmal mehr, so DIHK-Hauptgeschäftsführerin Helena Melnikov: „Deutschland braucht dringend wieder Wachstum und eine Politik, die das ermöglicht.“

Bund, Länder und Kommunen könnten bis 2029 "nicht mit nennenswert steigenden Steuereinnahmen rechnen", stellt sie klar. "Und das, obwohl die Schätzung auf optimistischen Annahmen bezüglich des Wirtschaftswachstums in den kommenden Jahren beruht." Zwar würden leichte Mehreinnahmen von 1,8 Milliarden Euro im laufenden und knapp 5 Milliarden Euro im kommenden Jahr erwartet, "bis 2029 ergeben sich aber in der Summe keine Mehreinnahmen". Es bleibe demnach bei einer "erheblichen Finanzierungslücke im Bundeshaushalt" spätestens ab 2027.

"Die Rechnung ist simpel", so Melnikov: "Wenn die Konjunktur stagniert, fehlen auch die Steuereinnahmen. Und doch erzielt Deutschland 2025 voraussichtlich die höchsten Steuereinnahmen seiner Geschichte – 2026 werden sogar erstmals mehr als 1.000 Milliarden Euro erwartet." Die Steuerquote, also das Verhältnis der Steuereinnahmen zur Wirtschaftskraft, steige weiter und betrage mittlerweile bereits 23,4 Prozent. "Das zeigt, wie stark der Staat in den vergangenen Jahren expandiert ist", betont die DIHK-Hauptgeschäftsführerin.

Hier sieht sie das Kernproblem: "Zwar steigen die Einnahmen in den öffentlichen Haushalten, weil der Staat die Mittel über immer mehr Kanäle eintreibt, die staatlichen Ausgaben wachsen aber noch schneller als die Einnahmen und auch schneller als die Wirtschaftskraft." Die Ausgaben für öffentliche Investitionen nähmen zwar auch zu, doch sie würden überwiegend durch staatliche Kredite finanziert.

"Damit allein lässt sich die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts nicht sichern", sagt die DIHK-Hauptgeschäftsführerin. "Entscheidend ist jetzt, private Investitionen zu erleichtern, Innovationen zu fördern und Bürokratie konsequent abzubauen,



Helena Melnikov, DIHK-Hauptgeschäftsführerin

flankiert durch gezielte staatliche Investitionen in Verkehr, Energie und Digitalisierung."

Gerade weil die finanziellen Spielräume des Staates enger würden, müsse der Staat seine Ausgaben klar priorisieren, fordert Melnikov. "Wachstum und Stabilität sind kein Widerspruch, sie bedingen einander. Die Bundesregierung steht vor der Aufgabe, finanzpolitische Disziplin mit wirtschaftlicher Dynamik zu verbinden, durch eine konsequente Reformagenda und effiziente Mittelverwendung."

/// www.dihk.de



**INDIVIDUELLE
LADERAUMVERKLEIDUNG**

Für leichte Nutzfahrzeuge

Einfache Ein-Mann-Montage

Ohne funktionale Nachteile!







INHALTSVERZEICHNIS

/// SICHERHEIT IM UNTERNEHMEN

- 10 Industrie mit Aufholbedarf bei Cybersecurity-Standards
- 13 DENIOS erneut als
„Familienfreundliches Unternehmen“ ausgezeichnet

/// GEWERBEBAU | GEWERBEGEBIETE

- 14 Wie Arbeitgeberattraktivität zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor wird
- 16 Varuna – der digitale Regenwächter
- 18 Goldbeck kooperieren mit der Landesagentur für Mobilitätsdaten in NRW
- 20 Lebensqualität trifft Wirtschaftskraft
- 21 Neubau in Oberhausen Lagerhalle mit Bürogebäude
- 22 Stadtplanung im Blindflug?

/// TAGUNGEN | KONGRESSE | EVENTS

- 24 Ihr Partner für erfolgreiche Business-Events
- 25 Schloss Benkhausen für Nachhaltigkeit ausgezeichnet
- 26 Verbände Dialog Gütersloh

/// TITELTHEMA

- 28-33 Mittelstand zwischen Stagnation und Neuaufstellung – warum der zarte Aufwärtstrend noch kein Ausstieg aus der Krise ist

/// ENTSORGUNG | ENERGIE | UMWELT

- 34 Ganzheitliche Energielösungen für die Region
- 36 Batteriestandort Deutschland und Europa in Gefahr
- 37 Zuverlässige Akten- und Datenträgervernichtung nach ISO 21964 (vormals DIN 66399)

/// FOCUS

- 05 Guss-Ring Gütersloh erneut mit ECO-Zert ausgezeichnet
- 08 team4media gestaltet digitalen Markenwandel für FASHION logistics

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 38 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

Anzeigenpreisliste Nr. 33/Januar 2025

Druck

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

Erscheinungsweise

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



GUSS-RING

Guss-Ring Gütersloh erneut mit ECO-Zert ausgezeichnet

Die Guss-Ring GmbH aus Gütersloh wurde erneut mit dem ESG-Nachhaltigkeitszertifikat ECO-Zert ausgezeichnet. Damit erhält das Unternehmen zum zweiten Mal in Folge die Bestätigung für sein verantwortungsbewusstes Handeln in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung.

Die unabhängige Zertifizierungsstelle Creditreform würdigt insbesondere die systematische Integration nachhaltiger Prozesse in sämtliche Geschäftsabläufe.

Im Bereich Umwelt setzt Guss-Ring konsequent auf CO₂-Reduktion, Energieeffizienz und Ressourcenschonung. Abfallvermeidung, Recyclingquoten und Kreislaufwirtschaft werden stetig verbessert, um Emissionen und Materialverbrauch weiter zu senken. Auch in der sozialen Verantwortung zeigt sich das Unternehmen engagiert: sichere Arbeitsbedingungen, gezielte Weiterbildungsprogramme, Chancengleichheit sowie das regionale Engagement in Gütersloh prägen die Unternehmenskultur. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf einer verantwortungsvollen Unternehmensführung (Governance). Transparente Entscheidungsstrukturen, ein umfassendes Compliance-Management und die kontinuierliche Risikoüberwachung

sorgen für Integrität und Stabilität. Regelmäßige Audits und Fortschrittsberichte dokumentieren den Erfolg der Nachhaltigkeitsmaßnahmen.

Die erneute Auszeichnung stärkt das Vertrauen von Kunden, Geschäftspartnern und der regionalen Gemeinschaft. Für die Zukunft plant Guss-Ring, das Umweltprogramm weiterzuentwickeln, die Mitarbeiterförderung auszubauen und einen jährlichen Nachhaltigkeitsbericht mit messbaren Kennzahlen zu veröffentlichen.

„Die erneute ECO-Zertifizierung bestätigt unsere konsequente Ausrichtung auf Nachhaltigkeit“, betont die Geschäftsführung. „Wir arbeiten täglich daran, Umweltbelastungen zu reduzieren, fair zu agieren und verantwortungsvoll zu handeln.“

/// www.guss-ring.de

VDI prämiiert herausragende Abschlussarbeiten der Hochschule Osnabrück

Der Bezirksverband Osnabrück-Emsland des Vereins Deutscher Ingenieur*innen (VDI) hat drei Studierende der Hochschule Osnabrück für herausragende Abschlussarbeiten ausgezeichnet. Sina-Marie Anker erhielt den ersten Preis für die Simulation von Bus-Emissionen im Stadtverkehr. Lennard Sogl wurde für die Entwicklung eines Digitalen Zwilings in der Batterieproduktion prämiert. Den dritten Preis erhielt Firas Adleh für ein KI-Tool, das 3D-Wohnungen aus Textbeschreibungen generiert. Die Arbeiten zeigen, wie technische Innovationen nachhaltige und gesellschaftlich relevante Lösungen fördern.

📷 V.l.n.r.: Lennard Sogl, VDI-Vorsitzende Prof. Dr. Angela Hamann-Steinmeier, Sina-Marie Anker, Firas Adleh. Die Studierenden haben sich in ihren Abschlussarbeiten mit aktuellen technischen Fragestellungen beschäftigt und gesellschaftlich relevante Themen aufgegriffen (Foto: Ulrike Starmann).



KI Park Satellit Lingen zieht rund 170 Teilnehmende an – Praxis-KI für den Mittelstand im Fokus

Im Oktober fand der zweite große Netzwerkabend des KI Park Satelliten Lingen statt. Veranstaltet wurde das Event von der Stadt Lingen (Gründungsmitglied des KI Park e.V.), der Krone Group und der Cornexion GmbH (Mitglieder des KI Park e.V.) sowie den Mitveranstaltern Hochschule Osnabrück Campus Lingen und Mittelstand-Digital Zentrum Lingen.Münster.Osnabrück. Mit rund 170 Anmeldungen war die Veranstaltung sehr gut besucht, und die Teilnehmenden verfolgten aufmerksam die praxisorientierten Beiträge. Der Abend verdeutlichte eindrucksvoll, wie Künstliche Intelligenz bereits heute in Unternehmen implementiert werden kann, vor allem mit Blick auf Effizienz, Automatisierung und smarte Analyse.

📷 Best Pitch Award Verleihung an Myriam Erath und Hendrik Unkenholz (CWO) durch Andreas Bernaczek und Dieter Krone. Ebenfalls im Bild: Bruno Höveler (Ecovis KSO), Clemens Wessendorff (ARC Intelligence), Dr. Martin Hebach (Informatica) und Florian Schütz (KI Park e.V.) (Foto: CorneXion GmbH)

Schmitz Cargobull nimmt Abschied von Unternehmensinhaber Dr. Heinz Schmitz

Die Schmitz Cargobull AG trauert um Dr. Heinz Schmitz, der am 17. Oktober 2025 im Alter von 88 Jahren verstorben ist. Er führte das Familienunternehmen ab 1970 in dritter Generation und prägte dessen Entwicklung zum europäischen Marktführer für Trailer. Gemeinsam mit Peter Schmitz und Bernd Hoffmann baute er das Unternehmen strategisch aus, setzte auf Innovation, Internationalisierung und ein modulares Produktionssystem. Unter seiner Mitwirkung entstand der Markenname Schmitz Cargobull. Von 2002 bis 2010 gehörte er dem Aufsichtsrat an und engagierte sich im Verband der Automobilindustrie. Dr. Heinz Schmitz hinterlässt ein Lebenswerk, das bis heute prägend für das Unternehmen ist.

Neue Großformatanlage: QIN-Form stärkt seine Rolle als Sichtteil-Spezialist im Automotive-Markt

QIN-Form aus Herford stärkt mit einer neuen Großformatanlage von Rudholzer Technologien seine Position als Spezialist für hochwertige Sichtteile im Automotive-Bereich.



Die Thermoformanlage mit Formflächen bis 1.480 x 800 mm ermöglicht hochpräzise Bauteile mit engsten Toleranzen und großem Designspielraum. Damit lassen sich großflächige, funktionsintegrierte Oberflächen effizient und nachhaltig fertigen. Das Unternehmen investierte einen siebenstelligen Betrag, um technologische Maßstäbe zu setzen und neue Märkte zu erschließen. „Wir sind mit unserer Investition in Vorleistung gegangen, um künftig die anspruchsvollsten Sichtteil-Anforderungen flexibel erfüllen zu können“, so Vertriebsleiter Nils Wehmeier.

📷 Leiter für Vertrieb und Projektierung bei QIN-Form: Nils Wehmeier.(Foto: QIN-Form)



CLAAS investiert über 50 Mio. Euro in Bad Saulgau: neues Logistikzentrum und erweiterte Montageflächen

Unter dem Projektnamen ForageGO! wird der Standort von CLAAS in Bad Saulgau kontinuierlich modernisiert und erweitert. Mehr als 50 Mio. Euro wurden im Rahmen des Projektes bis heute in die Standortinfrastruktur, Fertigungseinrichtungen und ein neues Logistikzentrum mit insgesamt 9.600 m² investiert. Als einer der weltweit führenden Hersteller von Futtererntetechnik setzt CLAAS höchste Ansprüche an Fertigungsqualität und Fertigungseffizienz. Um die Produktionskapazitäten am Standort Bad Saulgau, dem Kompetenzzentrum für Futterernte in der CLAAS Gruppe und Arbeitgeber für aktuell 850 Mitarbeitende, auszubauen, investiert das Unternehmen 50 Mio. Euro in ein neues Logistikzentrum für die Produktion und in zusätzliche Montageflächen. „Bad Saulgau ist ein zentraler Bestandteil der CLAAS Gruppe und steht für Innovationskraft und Qualität in der Futterernte. Der Standort genießt international einen exzellenten Ruf – und genau darauf bauen wir die nächsten Wachstumsschritte auf“, so COO Thomas Spiering.

📷 Teamwork: Vertreter der Politik und von CLAAS durchtrennten gemeinsam das Band zur Einweihung der neuen Werksstruktur. (Foto: CLAAS)



TV GmbH erhält von der Stadt Bielefeld das Zertifikat „AUSGEZEICHNET FAMILIENFREUNDLICH 2025“

Die ITV GmbH aus Bielefeld wurde von der Stadt Bielefeld und dem Bündnis für Familien mit dem Qualitätssiegel „AUSGEZEICHNET FAMILIENFREUNDLICH 2025“ geehrt. Das Unternehmen überzeugte durch flexible Arbeitsmodelle, Homeoffice-Optionen, die Übernahme von Kita-Kosten und zusätzliche Benefits wie Jobrad und Gutscheinkarten. Geschäftsführerin Stefanie Bindzus betont, dass Familienfreundlichkeit und beruflicher Erfolg sich gegenseitig fördern. Die Auszeichnung, überreicht von Oberbürgermeister Pit Clausen, würdigt das Engagement der ITV GmbH für eine moderne, mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur.

📷 v.l.n.r. Ulrich Tepper (IHK), ITV-Co-Geschäftsführer Peter Wittkämper, ITV-Geschäftsführerin Stefanie Bindzus, OB Pit Clausen und Hanna Drabon (WEGE) (Foto: ITV GmbH)

Schirmer wächst gegen den Trend und will am Standort investieren

Die Schirmer Maschinen GmbH aus Verl wächst gegen den Branchentrend. 2025 bezog der zur Beckhoff-Gruppe gehörende Maschinenbauer in Gütersloh-Spexard einen neuen Standort mit 7.000 Quadratmetern für Büros sowie bekrante Hallen zur Montage und Inbetriebnahme von Profilverarbeitungsanlagen; zusätzlich stehen 1.800 Quadratmeter Erweiterungsfläche bereit. 2024 erzielte Schirmer mit 272 Mitarbeitenden 80 Mio. Euro Umsatz – doppelt so viel wie vor fünf



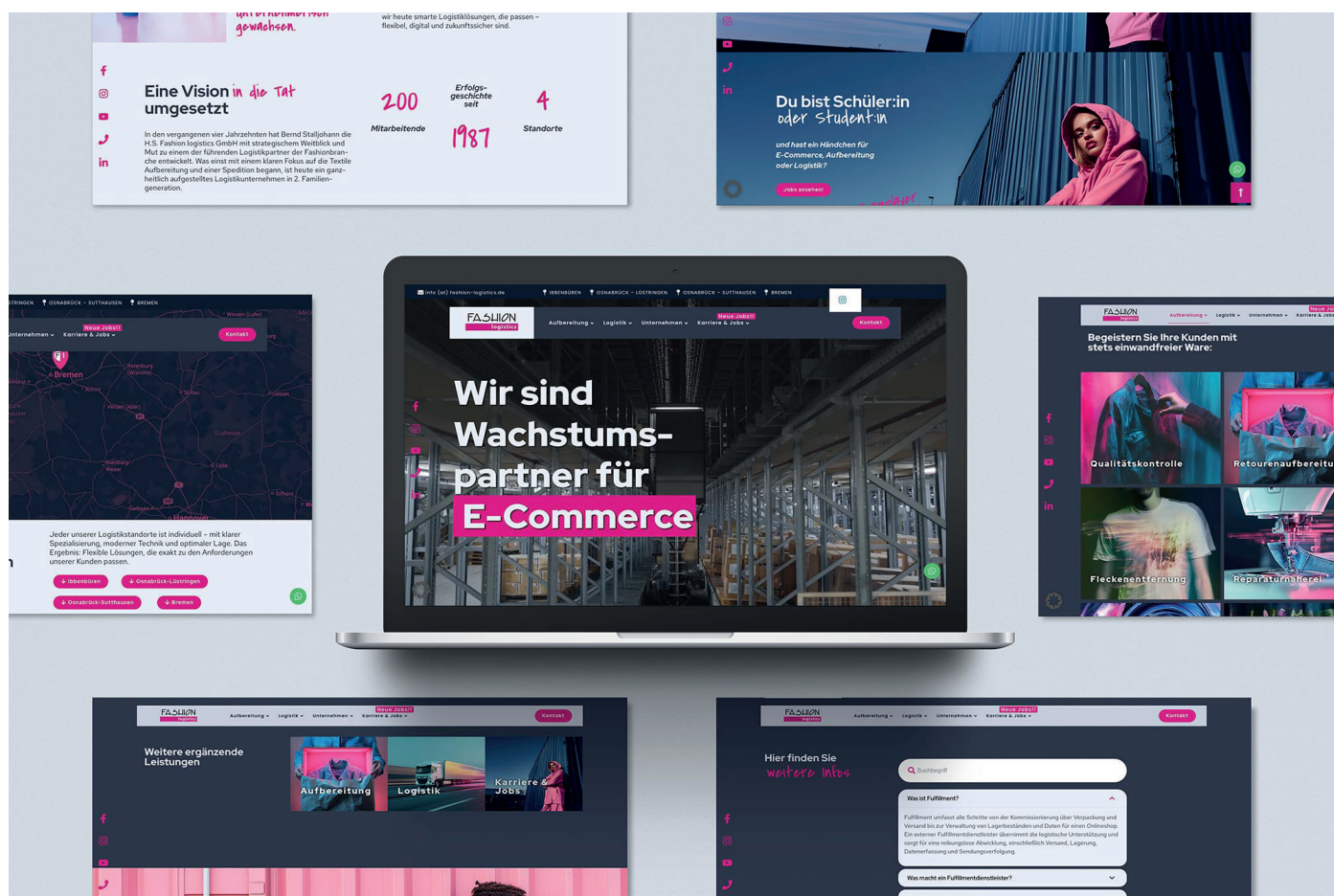
Jahren – und erwartet 2025 erneut Zuwachs. Der Fachkräftenachwuchs wird aus den eigenen Reihen aufgebaut: 21 Auszubildende und zwei Studierende, Ausbildungsquote auf dem Weg zu zehn Prozent. Technologisch fokussiert sich Schirmer auf hoch automatisierte Bearbeitungszentren für PVC, Aluminium und Stahl; neue Anwendungen entstehen u. a. in Luft- und Raumfahrt sowie Automotive. Die Exportquote liegt bei 80 Prozent, Wachstumspotenzial sieht das Unternehmen außerhalb Europas. Digitalisierung und vernetzte Produktion (Industrie 4.0) prägen Entwicklung und Fertigung. Bis Sommer 2027 bündelt Schirmer Bereiche und Materialflüsse am Stammsitz Verl: Geplant ist ein größeres, weitgehend papierloses Werk im interkommunalen Industriegebiet. Parallel stellt Schirmer weiter ein: Mechatroniker, Industrie- und Zerspanungsmechaniker sowie Logistikfachkräfte.

📷 Ludger Martinschledde, Geschäftsführer der zur Beckhoff-Automation-Gruppe gehörenden Schirmer Maschinen GmbH aus Verl. (Foto: Schirmer)

NACHHALTIGE LOGISTIK SICHTBAR GEMACHT

team4media gestaltet digitalen Markenwandel für FASHION logistics

Cleveres Retourenmanagement ist ökonomisch und ökologisch zugleich.



Der neue Webauftritt von FASHION logistics, umgesetzt von Werbeagentur team4media.

Der Onlinehandel steht unter wachsendem Druck, nachhaltige Lösungen zu finden. Millionen von Retouren belasten täglich die Umwelt und stellen sowohl Händler als auch Hersteller vor wirtschaftliche und ökologische Herausforderungen. Das Ibbenbürener Unternehmen FASHION logistics, spezialisiert auf Logistikdienstleistungen rund um den Online-Handel, zeigt, wie sich Effizienz und Verantwortung verbinden lassen. Statt Rückläufer zu entsorgen, werden diese umfassend durch Reinigung, Reparatur und Qualitäts-

prüfung aufbereitet. Das Ergebnis ist ein Kreislauf, der Ressourcen schont, Entsorgung vermeidet und die CO₂-Bilanz deutlich verbessert oder wie Linda Stalljohann den Kundennutzen auf den Punkt formuliert: "Wir schenken Retouren ein zweites Leben"

Nachhaltigkeit als Geschäftsmodell

Der Ansatz von FASHION logistics folgt einer klaren Logik: Jeder Artikel, der aufbereitet wird, spart Material, Energie und Emissionen, die bei einer Neuproduktion ent-

team4media ist eine etablierte Full-Service-Werbeagentur aus Osnabrück mit den Schwerpunkten Web, Print, Messe und Film/Video. Wir machen Marken sichtbarer, stärker und erfolgreicher – mit durchdachtem Design, klarer Strategie und hochwertiger Umsetzung.

Ob Website, Corporate Design, Video-Content oder Social Media – wir gestalten Werbung, die wirkt. Erfahren. Engagiert. Ergebnisorientiert.



stehen würden. So werden Rückläufer wieder zu marktfähigen Produkten. Nachhaltigkeit ist dabei kein Zusatz, sondern integraler Bestandteil des Geschäftsmodells und der täglichen Arbeit.

Wie team4media den Wandel sichtbar macht

Um diese Haltung auch kommunikativ zu transportieren, hat FASHION logistics die Werbeagentur team4media beauftragt, den Unternehmensauftritt im Marketing neu aufzustellen. Der Relaunch der Website und ergänzendes Imagevideo machen den Kundennutzen des Unternehmens sichtbar.

team4media entwickelte ein visuelles Konzept, das das Leistungsangebot mit einem modernen digitalen Markenbild verbindet. KI-generierte Bildwelten, eine klare Informationsstruktur und eine zeitgemäße Gestaltung schaffen eine starke visuelle Identität, die den Anspruch des Unternehmens transparent, zukunftsorientiert und verantwortungsvoll vermittelt.

Der Generationenwechsel als Impulsgeber

Der neue Auftritt unterstreicht den Wandel, der auch im Unternehmen selbst spürbar ist. Mit Bernd Stalljohann und seiner Tochter Linda Stalljohann wird FASHION logistics heute in zweiter Generation geführt. Der modernisierte Markenauftritt überträgt diesen Generationenwechsel in eine klare, zeitgemäße visuelle Sprache und zeigt, wofür das Familienunternehmen heute steht: für Verantwortung, Innovation und Zukunftsfähigkeit. Die neue digitale Präsenz positioniert FASHION logistics als Vorreiter einer nachhaltigen Kreislauflogistik im E-Commerce. Mit dem neuen Markenauftritt hat team4media eine Kommunikationsbasis geschaffen, die Nachhaltigkeit und Modernität überzeugend vereint. Die

Zusammenarbeit zeigt, wie strategisches Design und zielgerichtete Kommunikation den Wert nachhaltiger Geschäftsmodelle verdeutlichen können.

Hier geht's zur neuen Webseite:

/// www.fashion-logistics.de

GUSS RING

GRAUGUSS | SPHÄROGUSS | STAHLGUSS



Die Welt ist unser Marktplatz.

Gussteile gut und günstig einkaufen.

Unser Kerngeschäft ist die globale Beschaffung individueller Guss- und Schmiedeteile zu weltmarktfähigen Preisen.

Als zuverlässiger, international tätiger Dienstleister, gehört GUSS-RING seit 1984 zu den führenden Lieferanten für qualitativ hochwertige Gießereierzeugnisse.

GUSS-RING GmbH & Co. Vertriebs-KG
 Lupinenweg 23 · 33334 Gütersloh
 Telefon 05241/21169-0 · info@guss-ring.de
www.guss-ring.de



ONEKEY REPORT:

Industrie mit Aufholbedarf bei Cybersecurity-Standards

ONEKEY IoT & OT Cybersecurity Report 2025: Über die Hälfte der Unternehmen hat Maßnahmen zur Erfüllung des EU Cyber Resilience Act eingeleitet, aber bei der Umsetzung besteht Nachholbedarf

Die Industrie bereitet sich auf das Ende der Übergangsfrist des EU Cyber Resilience Act (CRA) in den Jahren 2026/27 vor, sollte bei der Erfüllung der damit verbundenen technischen Standards jedoch noch an Fahrt gewinnen. Laut einer Industrieumfrage des Düsseldorfer Cybersicherheitsunternehmens ONEKEY haben bereits 38 Prozent der Unternehmen in Deutschland erste Schritte zur Erfüllung der EU-Verordnung eingeleitet, weitere 14 Prozent sogar schon umfangreiche Maßnahmen auf den Weg gebracht.

„Es ist erfreulich, dass mehr als die Hälfte der Unternehmen bereits Schritte zur Einhaltung der neuen EU-Verordnung unternommen hat“, erklärt Jan Wendenburg, der CEO von ONEKEY. Das Unternehmen stellt die Ergebnisse der Umfrage im „IoT & OT Cybersecurity Report 2025“ kostenfrei auf seiner Webseite zur Verfügung: <https://www.onekey.com/de/resource/iot-ot-cybersecurity-report-2025>. Für den Report waren 300 Unternehmen nach ihrem aktuellen Stand und ihrer Strategie bei „Operational Technology“ (OT), also beispielsweise industriellen Steuerungssystemen, und „Internet of Things“ (IoT), von Geräten für das Smart Home bis zu Industrierobotern, befragt worden.

Von Industrie 4.0 bis zur IoT-Branche

Die im Jahr 2024 verabschiedete EU-Verordnung zur Stärkung der Cybersicherheit in Europa tritt stufenweise in Kraft und verlangt von der Wirtschaft ab 2026 bzw. 2027 umfangreiche Maßnahmen zur Abwehr von Hackerangriffen. Der Schwerpunkt liegt dabei über die zentralen Computer- und Netzwerksysteme der Unternehmen hinausgehend auf Geräten, Maschinen und Anlagen, die „eigentlich“ keine Computer sind, aber über digitale Komponenten und einen Internetzugang verfügen. „Das schließt den gesamten Themenkomplex Industrie 4.0 und die komplette IoT-Branche ein“, umreißt Jan

Wendenburg die Dimension der neuen EU-Cybersicherheitsvorschriften für die Wirtschaft.

Die Umfrage zeigt trotz der bereits eingeleiteten Maßnahmen, dass ein Großteil der deutschen Industrie bei der Erfüllung der mit dem Cyber Resilience Act verbundenen Standards noch Luft nach oben hat.

IEC 62443-4-2 wird wenig berücksichtigt

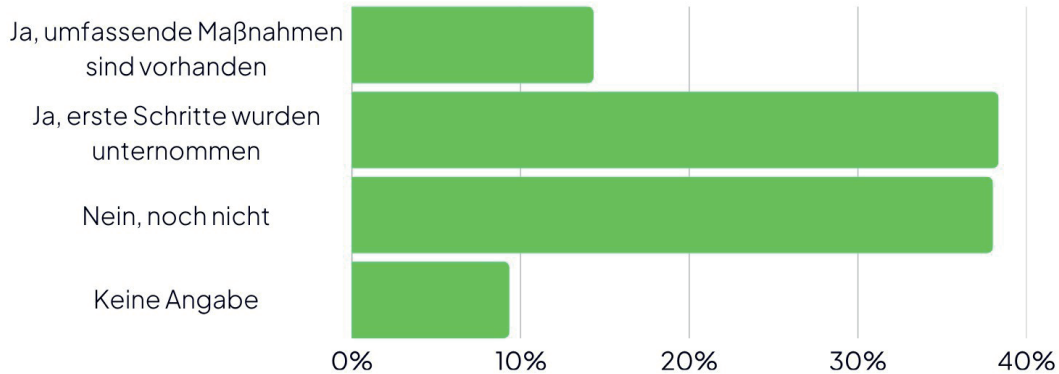
So berücksichtigen lediglich 27 Prozent der befragten Firmen die Norm IEC 62443-4-2, die technische Sicherheitsanforderungen für Komponenten industrieller Automatisierungs- und Steuerungssysteme (IACS) definiert. Der etablierte Standard IEC 62443-4-2 bietet etablierte Verfahren zur Erfüllung von technischen Cybersicherheitsanforderungen und hilft so wesentlich eine zukünftige CRA-Compliance zu erreichen.

Die Norm spezifiziert Anforderungen für die Cybersicherheit von Komponenten wie Embedded Systems, Netzwerkkomponenten, Host-Geräte und Softwareanwendungen, basierend auf sieben grundlegenden Anforderungen (Foundational Requirements): Identifikation und Authentifizierung, Nutzungskontrolle, Systemintegrität, Datenvertraulichkeit, eingeschränkter Datenfluss, zeitnahe Reaktion auf Ereignisse und Ressourcenverfügbarkeit. Diese werden in vier Sicherheitsstufen (Security Levels, SL 0-4) eingeteilt, die den Schutzgrad gegen verschiedene Angreiferklassen angeben, von unbeabsichtigtem Missbrauch (SL 1) bis zu intensiven Angriffen (SL 4). Ziel ist es, die Sicherheitsfähigkeiten von Komponenten (SL-C) so festzulegen, dass diese in der Lage sind Attacken ohne zusätzliche Gegenmaßnahmen abzuwehren.

ETSI EN 303 645 findet wenig Beachtung

Ein zweiter für die CRA-Compliance wesentlicher Standard – ETSI EN 303 645 – findet laut ONEKEY-Report

Hat Ihr Unternehmen bereits Maßnahmen zur Einhaltung des CRA für Produkte mit digitalen Elementen eingeleitet?



bei der Produktentwicklung ebenfalls wenig Beachtung. Nur ein Viertel der befragten Unternehmen berücksichtigen diese Norm ETSI EN 303 645, die Cybersicherheitsanforderungen für vernetzte Verbrauchergeräte festlegt, um grundlegenden Schutz vor Cyberangriffen zu gewährleisten.

Die Norm umfasst 13 Kernanforderungen, darunter sichere Standardkonfigurationen, Schutz personenbezogener Daten, Software-Updates und sichere Kommunikation. Sie ist eng mit dem EU Cyber Resilience Act verbunden, da sie als harmonisierte Norm dient, um CRA-Anforderungen für IoT-Geräte zu erfüllen, insbesondere für die sichere Entwicklung, das Schwachstellenmanagement und die Transparenz. Hersteller können durch Konformität mit ETSI EN 303 645 eine wesentliche Voraussetzung und Basis für die zukünftige CRA-Compliance schaffen, um damit auch die notwendige CE-Kennzeichnung für den EU-Markt zu erhalten.

Nachholbedarf bei Funknorm RED

Nachholbedarf hat die Industrie laut ONEKEY-Report auch beim Standard RED (EN18031). Diese Funkanlagenrichtlinie findet aktuell nur bei 16% der befragten Unternehmen Beachtung, ist jedoch von zentraler Bedeutung für vernetzte Geräte, Anlagen und Maschinen, da immer mehr industrielle Maschinen, Sensoren, Aktoren und andere Digitalprodukte über Funk vernetzt wer-

den. Die Richtlinie soll sicherstellen, dass diese Geräte eine elektromagnetische Verträglichkeit gewährleisten, um Störungen im Funkverkehr zu vermeiden. Sie fordert von den Herstellern, dass ihre Produkte, sowie sie Funktechnologien nutzen, den wesentlichen Anforderungen entsprechen, bevor sie auf den europäischen Markt gebracht werden. Die Erfüllung der Anforderungen des RED-Standards ist ebenfalls ein wichtiger Baustein für die zukünftige Compliance mit dem Cyber Resilience Act.

Jan Wendenburg kommentiert: „Die EU hat mit dem Cyber Resilience Act ein sehr umfangreiches Regelwerk geschaffen, von technischen Normen bis hin zu Melde-

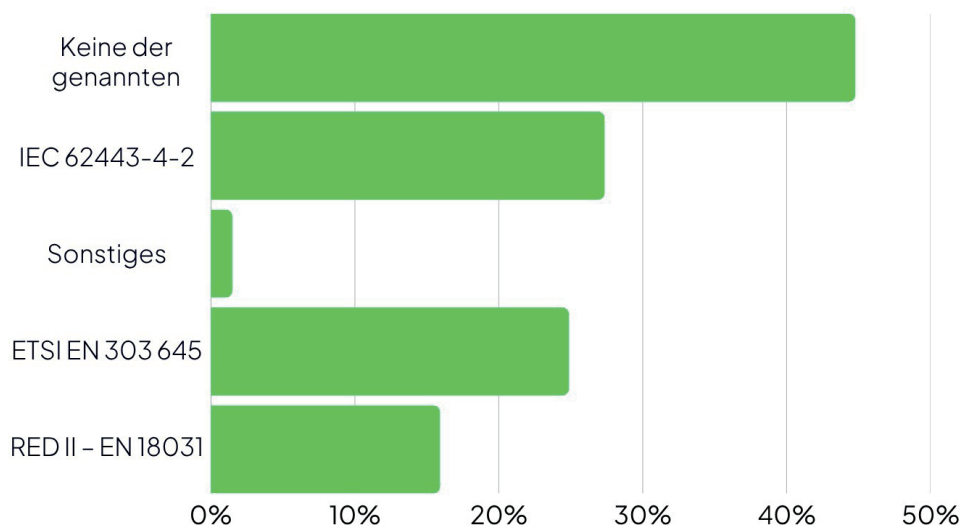


WIR SCHÜTZEN MENSCH UND UMWELT



DENIOS.

Welche für den CRA relevanten Standards berücksichtigt Ihr Unternehmen in der Produktentwicklung? (Mehrfachantworten möglich)



pflichten. Dem entsprechend hoch sind die Herausforderungen für die Industrie, den CRA vollumfänglich umzusetzen. Genau dies ist jedoch bald die Voraussetzung, um vernetzte Geräte, Systeme und Anlagen in der EU zu verkaufen, in Verkehr zu bringen oder zu betreiben.“

Hilfestellung durch Assessment-Workshops

ONEKEY unterstützt Unternehmen mit praxisnahen Assessment-Workshops (RED-Readiness und CRA-Readiness). In einführenden Sessions erfahren Teilnehmende, welche konkreten Auswirkungen RED und CRA auf ihren Betrieb haben und erhalten darauf basierend einen individuellen Bewertungsplan.

Im Rahmen einer detaillierten Prozessüberprüfung werden zentrale Bereiche wie Softwareentwicklung und Schwachstellenmanagement analysiert. Darüber hinaus deckt eine GAP-Analyse bestehende Compliance-Lücken auf und zeigt Möglichkeiten zu deren Behebung.

Am Ende des Workshops erhält jedes Unternehmen eine maßgeschneiderte Roadmap, die klar aufzeigt, wie sich die Anforderungen aus RED und CRA strukturiert und effizient umsetzen lassen.

/// www.onekey.com

PressMedien
Verlag | Druckerei | Agentur

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

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

05231 98100-16

DENIOS

DENIOS erneut als „Familienfreundliches Unternehmen“ ausgezeichnet

Arbeiten, leben, Familie – bei DENIOS gehört alles selbstverständlich zusammen. Zum vierten Mal erhielt das Familienunternehmen aus Bad Oeynhausen jetzt das Qualitätssiegel „Familienfreundliches Unternehmen im Kreis Minden-Lübbecke“.



Ausgezeichnet familienfreundlich: Thomas Wagner und Ramona Werner von DENIOS erhalten die Urkunde von Landrat Ali Doğan (ganz links) und Björn Böker (Geschäftsführer OWL GmbH, ganz rechts).

Insgesamt 66 Unternehmen aus der Region durften sich in diesem Jahr über die Auszeichnung freuen – DENIOS gehört also erneut zum Kreis der Vorreiter.

Die Benefits machen den Unterschied

Ob Homeoffice-Möglichkeiten, flexible Arbeitszeitmodelle oder die Chance, auch in Teilzeit Führungsverantwortung zu übernehmen – bei DENIOS wird Familienfreundlichkeit mit konkreten Angeboten gefüllt. Besonders geschätzt sind außerdem die Ferienbetreuung für Kinder, ein Pflegeguide, der Mitarbeitende bei der Betreuung von Angehörigen unterstützt sowie die Möglichkeit, vergünstigte Mahlzeiten aus der Kantine mit nach Hause zu nehmen. Alles Bausteine, die das tägliche Miteinander erleichtern.

„Die Vereinbarkeit von Familie, Beruf und auch Pflege ist ein zentrales Thema. Deshalb legen wir großen Wert darauf, Strukturen zu schaffen, die unseren Mitarbeitenden das Leben leichter machen“, erklärt Ramona Werner

(Personalleiterin bei DENIOS). „Familienfreundlichkeit bedeutet für uns: zuhören, verstehen und Lösungen anbieten, die wirklich im Alltag helfen.“

Starke Gemeinschaft in der Region

Mit dem Siegel werden Unternehmen geehrt, die durch eine familienbewusste Personalpolitik besondere Akzente setzen. Verliehen wird die Auszeichnung vom Kompetenzzentrum Frau und Beruf OWL. Beteiligt sind zudem der Kreis Minden-Lübbecke, die Industrie- und Handelskammer, die Handwerkskammer sowie die Ostwestfalen-Lippe GmbH als Trägerin des Wettbewerbs.

Dass DENIOS die Auszeichnung bereits zum vierten Mal erhält, zeigt: Familienfreundlichkeit ist fester Bestandteil der Unternehmens-DNA – und ein entscheidender Faktor dafür, dass Mitarbeitende langfristig bleiben und sich wohlfühlen.

/// www.denios.de

FACHKRÄFTE IM HALLENBAU:

Wie Arbeitgeberattraktivität zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor wird

Die Nachfrage nach modernen Hallenanlagen wächst: ob für Landwirtschaft, Industrie oder Logistik. Für Unternehmen wie Schlichtmann Hallenbau ist das eine Chance und Herausforderung zugleich. Denn während sich die Auftragsbücher füllen, wird der Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte immer härter – und die Rolle als attraktiver Arbeitgeber umso wichtiger.

Für Hermann Schlichtmann, Geschäftsführer von Schlichtmann Hallenbau, liegt der Schlüssel in einer Kombination aus moderner Technik, teamorientierter Unternehmenskultur und langfristigen Perspektiven. „Statt auf Veränderung zu warten, gestalten wir die Zukunft aktiv mit. Nur so können wir bei unseren Bauprojekten neue Maßstäbe setzen und uns vom Wettbewerb abheben“, erklärt er. Bereits seit 30 Jahren realisiert das Familienunternehmen aus Heek moderne Industrie- und Gewerbeprojekte, Reitsportanlagen und Agrarbauten. „Der Großteil unserer Mitarbeitenden bleibt uns langfristig erhalten – so auch ehemalige Auszubildende, da sie sich innerhalb des Unternehmens zu führenden Persönlichkeiten weiterentwickeln können“, ergänzt Schlichtmann. Praxisnahe Fort- und Weiterbildungen wie bautechnische IFBS-Schulungen oder Unterstützungsangebote durch Digitalisierungsberater,



Angesichts des Fachkräftemangels setzt das Heeker Familienunternehmen Schlichtmann Hallenbau auf verschiedene Weiterentwicklungsmöglichkeiten, Digitalisierung und eine offene Unternehmenskultur, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.

Fotos: Schlichtmann Hallenbau

ES BRAUCHT NICHT VIEL,
NUR DEN RICHTIGEN.

www.schlattner.de

INGENIEURBÜRO  SCHLATTNER

Bei Schlichtmann profitieren die Mitarbeitenden, das Unternehmen und die Kunden gleichermaßen von effizienten Prozessen.

klare Aufstiegsmöglichkeiten und eine offene Feedbackkultur sind dafür unverzichtbar.

Auch in der Digitalisierung sieht Schlichtmann große Chancen für die Branche. Der Schritt zu modernen Technologien ist oft herausfordernd – für Schlichtmann hat er sich jedoch ausgezahlt. Bereits 2022 startete das Unternehmen ein Digitalisierungsprojekt mit Unterstützung des Bundes-Förderprogramms „go-digital“. Dabei wurden unter anderem Kalkulations- und Zeiterfassungssysteme erneuert, während Bauunterlagen digitalisiert wurden. Dadurch wurde auch das Arbeiten im Homeoffice möglich – in der Branche noch immer selten. „Wenn Mitarbeitende von attraktiven Benefits und effizienten Arbeitsprozessen profitieren, spüren auch das Unternehmen und die Kunden die Vorteile. Denn zufriedene, gut unterstützte Teams sind leistungsstärker und motivierter“, fasst Schlichtmann zusammen. Gerade in der körperlich anspruchsvollen Baubranche steigern



moderne Technologien die Arbeitgeberattraktivität, insbesondere für junge Talente.

Für den Bausektor bedeutet attraktive Arbeitgeberpolitik deshalb längst nicht nur, sichere Arbeitsplätze zu bieten. Berufliche Perspektiven, Innovationsbereitschaft und Wertschätzung sind Faktoren, die nicht nur für den wirtschaftlichen Erfolg, sondern auch im Wettbewerb um qualifizierte Nachwuchskräfte entscheidend sind.

/// www.schlichtmann-hallenbau.de



**JETZT
ANMELDEN:
KIRA LIVE
ERLEBEN**

VOLL AUTONOM: KIRA B 50.

Böden perfekt reinigen. Wirtschaftlich. Einfach. Sicher.

Store Bielefeld

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

Store Harsewinkel

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

kaercher-schreiber.de/vorfuehrung

KÄRCHER

KÄRCHER STORE
SCHREIBER

NEU FÜRS FLACHDACH:

Varuna – der digitale Regenwächter

Ab sofort können Flachdächer selbst auf sich aufpassen. Der neue digitale Varuna Regenwächter macht sie intelligenter. Bei Starkregen oder Abflussproblemen meldet er unerwünschten Wasseranstau direkt auf Handy, Tablet und PC – sofort, ehe Abdichtung und Statik des Gebäudes zu stark belastet werden.

Seit fast 50 Jahren produziert Sita Gullys, Lüfter und Ablaufsysteme. Jetzt wurde das erste digitale Produkt entwickelt und dazu gleich eine neue Marke gegründet. Unter dem Markennamen Varuna bietet der Flachdachspezialist aus Rheda-Wiedenbrück ein Rundum-Sorglos-Paket für die digitale Überwachung von flachen Dächern. Hardware und Software sind perfekt aufeinander abgestimmt und bequem über den Browser jedes Endgerätes verfügbar.

„Digitaler Zollstock“

Produktmanager Christian Behr erklärt das System: „In einem wetterfesten Edelstahl-Kubus befindet sich eine Art „digitaler Zollstock“, der den Wasserstand auf dem Dach misst. Dieses nur 26,5 cm hohe Gehäuse wird windsogfest mit Gewichten auf dem Dach fixiert, ohne die Dachhaut zu verletzen. Wenn der Wasserstand einen individuell festgelegten Grenzwert übersteigt, z. B. weil Laubansammlungen den Kiesfang des Gullys verstopfen, oder ein Starkregenereignis einen Wasseranstau auf dem Dach verursacht, sendet der digitale Regenwächter einen Alarm.“

Produktmanager Marc Müller ergänzt: „Mittels integriertem Sendemodul und SIM-Karte werden die Daten



Windsogsicher montiert: Zwei Gewichte sorgen für die nötige Auflast - ohne die Dachhaut zu beschädigen.

per Mobilfunk (NB-IoT) in die Varuna Cloud geschickt. Das Varuna Dashboard, dessen Arbeitsoberfläche wie eine Befehlszentrale funktioniert, wird einfach über den Browser aufgerufen. Hier lassen sich alle Einstellungen einsehen, kontrollieren und Schwellenwerte anlegen. Man kann u.a. die Anstauhöhen definieren, den Akkustand sehen und die Temperatur im Gehäuse kontrollieren. Wenn einer der Schwellenwerte überschritten wird, bekommt der Kunde eine Nachricht per SMS oder Mail.“

24/7-Überwachung aus der Ferne

Der digitale Regenwächter ist nicht nur für Dachdecker interessant, sondern auch für Gebäudebesitzer und Facility Manager. Ein Blick in das Varuna Dashboard auf dem Rechner, dem Tablet oder Smartphone sorgt dafür, dass Dachbegehungen vor Ort seltener, aber dafür gezielter statt-

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

WIR SPIELEN FÜR SIE EINE
TRAGENDE ROLLE
BIS INS DETAIL.

Streit, Surwold

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

finden. Es vermittelt Rund-um-die-Uhr-Sicherheit und gibt frühzeitig Bescheid, ehe etwas Schlimmes passieren kann. Auf einem Dashboard, werden die Informationen auf dem Monitor zusammengefasst sichtbar gemacht. Grafiken, Diagramme und Statistiken erleichtern den schnellen Überblick. Ein grünes Icon signalisiert, dass die Station arbeitet und überwachungstechnisch alles im grünen Bereich ist.

Mieten statt kaufen

Auch der Vertriebsweg ist neu. Angeboten wird ein Mietmodell, die Geräte bleiben Eigentum von Varuna. Am Ende der Laufzeit kann der Kunde entscheiden, ob er den Service verlängern möchte, oder das Gerät zurückgeben will. Gerät, Software und Support ergänzen sich zu einem Komplettpaket, das im Abonnement gebucht wird.

Keine halben Sachen

Prozesse werden digitaler und Wetterphänomene zunehmend heftiger. Varuna sieht darin die Herausforderung. Statt Insellösungen wird eine allumfassende Lösung geboten. Die digitale Ertüchtigung des Flachdachs bietet neue Möglichkeiten, effektiv zu monitoren. Dazu gehört auch, dass der neue Varuna Regenwächter nachhaltig und energieautark konzipiert ist. Die Ausstattung mit Photovoltaik-Modulen erspart eine Leitungsverlegung auf das Dach, den Einsatz und das Wechseln von Batterien. Die leistungsstarke Solarzelle mit Akku sichert die Stromversorgung – auch dann, wenn die Sonne wochenlang nicht scheinen will.

/// www.myvaruna.de



Nur 26,5 cm hoch ist der neue Varuna Regenwächter rund um die Uhr auf dem Flachdach im Einsatz. Bei unerwünschtem Wasseranstau sendet er Alarm.



EINE IDEE? WIR BAUEN'S!

Kreative Konzepte für
einzigartige Gewerbebauten.



buehrer-wehling.de

GOLDBECK PARKING SERVICES

Goldbeck kooperieren mit der Landesagentur für Mobilitätsdaten in NRW

Als einer der ersten privatwirtschaftlichen Betreiber von Parkimmobilien arbeitet die Goldbeck Parking Services GmbH – Teil der Service-Sparte des europaweit tätigen Bau- und Dienstleistungsunternehmens Goldbeck – mit der nordrhein-westfälischen Landesagentur für Mobilitätsdaten, der NRW. Mobidrom GmbH, zusammen. Beide Partner leisten so einen wichtigen Beitrag zur Digitalisierung und Vernetzung des Verkehrs in Deutschlands bevölkerungsreichstem Bundesland.

Die Goldbeck Parking Services stellen MOBIDROM im Rahmen der Kooperation umfassende Infrastruktur- und Mobilitätsdaten zur Verfügung, die der Parkraumexperte aus den rund 62 von ihm gemanagten Parkobjekten und E-Ladestationen in Nordrhein-Westfalen bezieht. Dazu zählen unter anderem Standort- und Betriebsinformationen der Parkstätten, wie beispielsweise Parkplatzkapazitäten, Öffnungszeiten, Tarife, Gebäudedaten oder Geokoordinaten. Die

Datenbereitstellung erfolgt vollständig datenschutzkonform; personenbezogene Daten werden dabei nicht erfasst.

Durch die Integration der Parkhaus- und Parkflächen-daten in das zentrale Landessystem werden die Informationen für eine Vielzahl von Mobilitätsanwendungen nutzbar gemacht. So ermöglichen die Goldbeck Parking Services und MOBIDROM die Bereitstellung relevanter, vernetzter Verkehrsdaten und schaffen somit eine zentrale Grundlage für innovative Mobilitätslösungen in NRW.

Dr. Jochen Harding, Geschäftsführer der NRW.Mobidrom GmbH: „Wir freuen uns sehr, dass die Parkhaus- und Parkflächendaten der Goldbeck Parking Services in Nordrhein-Westfalen nun über die MOBIDROM Datenplattform verfügbar sind. Die Goldbeck Parking Services werden somit zu einem Vorreiter unter den privatwirtschaftlichen Betreibern.“

„Dank unserer vollständig digitalisierten Arbeitsweise und datenbasierten Prozesse stellen wir relevante Mobilitätsdaten fortlaufend und aktuell zur Verfügung. Die effiziente Erfassung, intelligente Auswertung und nahtlose Weitergabe dieser Objektdaten sind für uns gelebte Praxis. Durch eine hohe technologische Flexibilität können wir neue Datenquellen jederzeit integrieren und bestehende Systeme erweitern“, erklärt Stephan Pieper, Geschäftsführer der Goldbeck Parking Services GmbH. „Gemeinsam mit MOBIDROM schaffen wir so die infrastrukturelle Grundlage für vernetzte, innovative Mobili-



GEBÄUDEDIENSTE
niediek
SCHNELL • SAUBER • ZUVERLÄSSIG

Einfach. Mehr. Service.

Unsere Leistungen im Überblick:

- Unterhaltsreinigung
- Glasreinigung
- Sonderreinigung
- Industriereinigung
- Dienstleistungen
- Hausmeisterdienste
- Facility-Management
- Winterdienst
- Grau- und Grünflächenpflege

Enniskillener Str. 15 • 33647 Bielefeld • Tel. 0521 / 94 20 80 • Fax 0521 / 94 20 812
www.niediek.net • info@niediek.net



Eines von drei GOLDBECK-Mitarbeitendenparkhäusern in Bielefeld. Bereits seit mehr als 40 Jahren plant und baut GOLDBECK Parkhäuser. Die auf Parkraumbewirtschaftung und Sanierung von Parkimmobilien spezialisierte GOLDBECK Parking Services GmbH betreut und betreibt rund 210 Parkobjekte mit mehr als 120.000 Stellplätzen in ganz Deutschland und Österreich.

tätsangebote und unterstützen Städte wie Kommunen aktiv bei der Weiterentwicklung ihrer datenbasierten Verkehrsplanung. Wir freuen uns daher sehr über die Kooperation und hoffen, dass zukünftig weitere Mobilitätsanbieter unserem Beispiel folgen“, betont Stephan Pieper.

Mobilitätswende durch stärkere Vernetzung vorantreiben

Die Zusammenarbeit mit Mobilitätsdienstleistern wie den Goldbeck Parking Services erweitert die kommunale Verkehrsdatenbasis maßgeblich und gestaltet die Verkehrssteuerung in nordrhein-westfälischen Städten, Kommunen und Gemeinden deutlich effizienter. Durch eine intelligente Auswertung dieser Daten wird beispielsweise Parksuchverkehr gezielt gelenkt und die Auslastung von Parkflächen optimal gesteuert, was unnötige Anfahrten und Emissionen reduziert.

„Durch die Bereitstellung unserer Daten auf der MOBIDROM Datenplattform und deren Bündelung mit weiteren Mobilitätsdaten entsteht ein ganzheitlich integriertes Mobilitätssystem. Dieses trägt landesweit dazu bei, Kosten, Zeitverluste und Emissionen im Verkehrsbereich

zu reduzieren. Mobilitätsdaten sind für uns der Schlüssel, um innovative und vernetzte Mobilitätslösungen voranzutreiben“, erläutert Stephan Pieper. „Gemeinsam mit MOBIDROM leisten wir einen wichtigen Beitrag, den Verkehr in Nordrhein-Westfalen nicht nur nutzerfreundlicher, sondern auch umweltverträglicher zu gestalten – ein entscheidender Schritt auf dem Weg zur Mobilitätswende in Nordrhein-Westfalen“, fasst er abschließend zusammen.

Ausblick

Die Landesagentur für Mobilitätsdaten plant, ihre begleitenden Dienste wie das Verkehrsportal Verkehr.NRW und die Routing Services fortlaufend weiterzuentwickeln. In Kombination mit den Mobilitätsdaten wird die Transparenz für Reisende gesteigert und passgenaue Routenempfehlungen ermöglicht. Besonders hochfrequentierte Standorte können so gezielt entlastet und das Verkehrsaufkommen nachhaltig reduziert werden. Mit ihrer Kooperation stärken die Goldbeck Parking Services die Mobilitätswende im Land.

/// www.goldbeck.de



Schlüsselfertiger Gewerbebau von Wegener



- maßgeschneidert
- kostengünstig
- termingerecht



- Lager- und Produktionshallen
- Fachmärkte u. Einkaufszentren
- Büro und Verwaltungsgebäude
- landwirtschaftliche Gebäude

www.wegener.de



Wegener Bauunternehmen GmbH & Co. KG · Hübelstr. 19 · 33165 Lichtenau-Henglar · Tel. 05292 9862-0 · info@wegener.de

STADT BAD SALZUFLEN

Lebensqualität trifft Wirtschaftskraft

Attraktive Gewerbeflächen in Bad Salzuflen fördern wirtschaftliche Entwicklung



Kommunales Wachstum in Bad Salzuflen beinhaltet auch die Schaffung neuer Gewerbe- und Industriegebiete, da die Nachfrage an Ansiedlungsflächen für produzierende Unternehmen nach wie vor hoch ist. Infolgedessen erwarb die Stadtverwaltung ein insgesamt rund 29 Hektar großes Grundstück an der Leopoldshöher Straße im Ortsteil Lockhausen, das auf einer Fläche von 13,4 Hektar für attraktive und

verkehrliche Gestaltungsmaßnahmen erschlossen ist. Das zukunftsfähig vernetzte Gewerbegebiet befindet sich in unmittelbarer Nähe zur Ostwestfalenstraße (L712/L712n) und guter Anbindung zu den Anschlussstellen der Autobahn A2 in Richtung Hannover und Dortmund.

Mit der Erschließung des neuen Gewerbegebietes verfügt der Wirtschafts- und Tourismusstandort Bad Salzuflen mit rund 56.000 Einwohnerinnen und Einwohnern, der zu den fünf größten Heilbädern in Deutschland gehört, über optimale Rahmenbedingungen. Für unternehmerische Konzeptionen, die mit einer Ansiedlung neue Arbeitsplätze schaffen, flächensparend bauen, energetische bzw. ökologische Bauprojekte vorlegen oder über eine nachhaltige Firmenstrategie verfügen, gibt es ein preislich anrechenbares Bonussystem. Weiterführende Informationen und individuelle Beratungen erteilt die Wirtschaftsförderung der Stadt Bad Salzuflen per E-Mail an wirtschaftsfoerderung@bad-salzuflen.de.

/// www.bad-salzuflen.de



SCHLÜSSELFERTIG BAUEN

- Industrie- und Gewerbebau
- Verwaltung, Produktion und Lager
- eigene Stahlbauproduktion
- Stahlbetonskelettbau
- Brandschutzfachplanung

www.rrr-bau.de/referenzen

RRR Stahl- und Gewerbebau GmbH
Im Seelenkamp 15 • 32791 Lage
T 05232 979890 • F 05232 9798970
info@rrr-bau.de • www.rrr-bau.de



**IHR ANSPRECHPARTNER
FÜR IHR NÄCHSTES
STEIGLEITERN-PROJEKT!**

- Steigleitern in Systembauteilen
 - einbaufertig vormontiert
 - Montage

Leitern + Gerüste in Holz, Stahl + Alu, Zaunprogramm

LEITERN-KESTING GMBH

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


SEIT 1952

BÜHRER + WEHLING PROJEKT GMBH

Neubau in Oberhausen Lagerhalle mit Bürogebäude

Das Betriebsgebäude befindet sich in Oberhausen, in einem gut angebundenen Gewerbegebiet, direkt an der Autobahnabfahrt Holten.



Diese zentrale Lage bietet nicht nur eine hervorragende Erreichbarkeit für Mitarbeiter und Lieferanten, sondern auch eine strategische Nähe zu wichtigen Verkehrsrouten, was für die Logistik des Unternehmens von großer Bedeutung ist. Oberhausen, als Teil der Metropolregion Rhein-Ruhr, ist ein idealer Standort für ein wachstumsorientiertes Unternehmen in der Medizinproduktbranche und ermöglicht eine optimale Vernetzung sowohl auf nationaler als auch internationaler Ebene.

Die Lagerhalle, die auf einer Fläche von 470 m² und in einer Höhe von 8,6 m Platz für umfangreiche Lagerbestände bietet, wurde in einer einschiffigen Stahlskelettbauweise mit Sandwichwellen realisiert. Zusätzlich wurde eine interne Lagerbühne mit 186 m² Fläche integriert, die optimale Nutzungsmöglichkeiten schafft. Ein Sektionaltor ermöglicht eine reibungslose Logistik, während eine Photovoltaikanlage auf dem Dach zur nach-

haltigen Energieversorgung beiträgt. Insgesamt umfasst das Projekt eine Grundstücksfläche von 2.800 m², die eine durchdachte und effiziente Nutzung ermöglicht.

Der Neubau umfasst auch ein zweigeschossiges Bürogebäude mit einer Fläche von 960 m² sowie ein zusätzliches eingeschossiges Bürogebäude von 97 m², das mit einer begrünten Dachfläche ausgestattet wurde. Das zweigeschossige Bürogebäude ist in massiver Bauweise mit einer Sandwichfassade errichtet worden und verfügt im Innenhof über ein Wärmedämmverbundsystem (WDVS). Die modernen Aluminiumfenster und -türen mit Raffstore-Anlagen sorgen für eine effiziente Klimaregulierung und ein angenehmes Arbeitsumfeld. Zudem wurde eine umweltfreundliche Luft-Wasser-Wärmepumpe installiert, die das Gebäude nachhaltig mit Wärme versorgt.

/// www.buehrer-wehling.de

HYSTREET.COM GMBH

Stadtplanung im Blindflug?

Warum moderne Innenstädte ohne Passantenfrequenzdaten nicht mehr gedacht werden können, weiß Julian Aengenvoort, Geschäftsführer der hystreet.com GmbH und Experte für Passantenfrequenzen:

Leere Straßen, geschlossene Läden, zurückgehende Besucherzahlen – viele Innenstädte kämpfen mit einem Image- und Identitätsproblem. Doch während Diskussionen über Aufenthaltsqualität, Nutzungsmischung und Verkehrsentwicklung laufen, fehlt häufig die verlässliche Grundlage: belastbare Daten. Ohne sie gleicht Stadtplanung einem Blindflug, mit hohem Risiko, an den Bedürfnissen der Menschen vorbeizusteuern. Zunehmend rückt so die Frage nach objektiven Indikatoren in den Mittelpunkt. Wie lebendig präsentiert sich eine Innenstadt tatsächlich? Wann strömen die Menschen durch die Einkaufsmeilen, und welche Maßnahmen erzeugen hier einen spürbaren Effekt? Sensorbasierte Passantenfrequenzdaten liefern hier präzise Antworten auf solche Fragen. Statt punktueller Zählungen ermöglichen moderne Lasermessungen eine kontinuierliche Erfassung des Fußgänger-, Rad- und Autoverkehrs – rund um die Uhr und an jedem Tag des Jahres.“

Erkenntnisse, die Entscheidungen tragen

„Ob verkaufsoffener Sonntag, Stadtfest oder Wochenmarkt: Nur wer den Erfolg solcher Veranstaltungen messbar belegen kann, gewinnt Argumente für Budgets und Genehmigungen. Passantenfrequenzen dokumentieren in Echtzeit, wie sich Besucherströme entwickeln – vor, während und auch nach einem Event. Stadtmarketing und Wirtschaftsförderung erhalten mit diesen Zahlen ein Instrument, das Erfolge oder Verbesserungsmöglichkeiten sichtbar macht und Entwicklungen, die vorher auf Schätzungen beruhten, faktenbasiert erklärt. Schon heute orientieren sich Investoren, Händler und auch Gastronomen zunehmend an datenbasierten Standortanalysen, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen. Passantenfrequenzen spiegeln so das Umsatzpotenzial einer bestimmten Lage wider und helfen beispielsweise Mietniveaus, Öffnungszeiten oder auch die eigene Personalplanung gezielter zu steuern. Für die lokale Wirtschaftsförderung entsteht daraus

ein wertvoller Hebel: Leerstände in Innenstädten lassen sich so aktiver managen und neue Ansiedlungsentscheidungen fundierter treffen. Ein Standort, dessen Frequenzen nachweislich steigen, überzeugt stärker als jede noch so schön gestaltete Imagebroschüre.“

Echtzeit statt Reaktion

„Bauliche Maßnahmen in der Innenstadt kosten Städte und Gemeinden oft Millionen, gleichzeitig blieb der Erfolg solcher Projekte im Nachhinein bislang schwer messbar. Mit sensorischen Daten erhält die Stadtplanung erstmals die Möglichkeit, die Wirkung entsprechender Maßnahmen schwarz auf weiß zu belegen. Egal, ob es um eine Umgestaltung einer Ein-

WIR MACHEN'S KURZ:
**FÜR GROSSE PLÄNE BRAUCHEN SIE
GROSSE HALLEN!**



SCHLICHTMANN
HALLENBAU

www.schlichtmann-hallenbau.de

Benzstr. 26 | 41689 Heek | Tel. 02568 38889-0

Warum moderne Innenstädte ohne Passantenfrequenzdaten nicht mehr gedacht werden können, weiß Julian Aengenvoort, Geschäftsführer der hystreet.com GmbH und Experte für Passantenfrequenzen



kaufsstrae, eine Verkehrsberuhigung oder eine neue Grünfläche geht. Frequenzanalysen zeigen hier im Nachhinein klar, ob Menschen sich stärker von den neuen Möglichkeiten angezogen fühlen und die dortige Aufenthaltsqualität tatsächlich zunimmt. Im Zeitalter der anhaltenden Digitalisierung steuern auch Städte ihre digitale Infrastruktur zunehmend dynamisch. So können entsprechende Daten auch in Smart-City-Dashboards, Stadt-Apps oder sogar digitale Zwillinge einfließen. Damit gelingt eine direkte Verbindung zwischen Verwaltung, Wirtschaft und Bürgerinnen und Bürgern. Sei es die Müllentsorgung, die Sicherheit oder auch der Verkehrsfluss: Viele Bereiche profitieren, wenn aktuelle Daten proaktive Entscheidungen ermöglichen.“

Sichtbarkeit schafft Zukunft

„Aktuell erleben viele Innenstädte gerade den gröſsten Umbruch seit Jahrzehnten. Nur wer die scheinbar unsichtbaren Bewegungsmuster der Besucherinnen und Besucher erkennt und versteht, kann diesen Wandel aktiv gestalten. Passantenfrequenzdaten rffnen Kommunen,

Wirtschaftsförderungen und auch dem Stadtmarketing hier eine neue Qualität der Steuerung. Wo früher Intuition dominierte, entsteht heute echtes Wissen und aus Wissen wächst eine Zukunft. Die einst totgeglaubte Innenstadt birgt noch immer lebendige Potenziale und zeigt, dass in ihr noch wirklich Leben pulsiert.“

/// www.hystreet.com

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
 - Produktionshallen
 - Bürogebäude
- Schlüsselfertig*



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

DAS OSNABRÜCK CONVENTION BUREAU:

Ihr Partner für erfolgreiche Business-Events

Mit dem Osnabrück Convention Bureau (OCB) bündeln die Marketing Osnabrück GmbH (mO.) und die Tourismusgesellschaft Osnabrücker Land mbH (TOL) ihre Kräfte, um Osnabrück noch stärker als Tagungs- und Veranstaltungsstandort zu positionieren.



Daniel Kater und Malte Findeklee vom Osnabrück Convention Bureau (vlnr.).

Die Gesichter des OCB sind Daniel Kater (Kongresslotse der mO.) und Malte Findeklee (Eventprofi der TOL). Sie begleiten Unternehmen und Veranstalter von der ersten Idee bis zur Umsetzung – persönlich, unabhängig und kostenfrei.

Ob Tagung, Kundenveranstaltung oder Jubiläum: Das OCB findet die passende Location, vermittelt zuverlässig Eventdienstleister und organisiert Hotelkontingente oder attraktive Rahmenprogramme.

Für Unternehmen bedeutet das: weniger Aufwand, mehr Qualität. Sie profitieren von kurzen Wegen, einem starken Netzwerk und maßgeschneiderten Lösungen. So können sich Veranstaltende ganz auf Ihre Gäste und Inhalte konzentrieren – während das OCB die Details im Hintergrund regelt.

Veranstaltungen in Stadt und Landkreis Osnabrück machen die Stärke des gesamten Osnabrücker Landes sichtbar. Wer Kund:innen, Partner:innen oder Fach-

publikum ins Osnabrücker Land einlädt, präsentiert die Region als modernen Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort – und knüpft gleichzeitig wertvolle Kontakte vor Ort. „Meine Aufgabe ist es, Veranstaltungen in unsere Tagungsdestination zu holen und damit die ganze Region zu stärken“, erklärt Daniel Kater. Besonders die enge Zusammenarbeit mit lokalen Unternehmen und Hochschulen biete großes Potenzial. „Mit unserem breiten Leistungsangebot und der Erfahrung aus vielen erfolgreichen Projekten zeigen wir immer wieder, wie sehr wir unsere Kund:innen begeistern können“, ergänzt Malte Findeklee.

Das OCB ist die erste Anlaufstelle für Meetings, Kongresse und Tagungen in Osnabrück und Umgebung. Vor Ort ist das Team neben der Tourist Information in der Bierstraße 22–23 in Osnabrück erreichbar – telefonisch unter 0541 323-4510 oder per E-Mail an willkommen@osnabrueck-convention.de.

/// www.osnabrueck-convention.de

SCHLOSS BENKHAUSEN

Schloss Benkhausen für Nachhaltigkeit ausgezeichnet

Nachhaltiger Tourismus liegt voll im Trend – und Schloss Benkhausen hat in diesem Zusammenhang viel zu bieten. Als erstes Hotel im Kreis Minden-Lübbecke ist es nun mit dem Nachhaltigkeitszertifikat „GreenSign“ ausgezeichnet worden.

Bewertet wurden u. a. Energie- und Wassermanagement, Abfall, Mobilität, Regionalität, Qualitätsmanagement sowie soziale und wirtschaftliche Verantwortung. Bestnoten gab es für Biodiversität und kulturelles Erbe (98 %): Streuobstwiese, Bienenhotels, Nistkästen, eigener Honig und heimische Pflanzen überzeugten. In „Soziale Verantwortung“ erreichte das Haus 93 % – als Hotel, Weiterbildungszentrum und

Begegnungsort mit Formaten wie Winterlichem Schlossvergnügen, Schlosslauf, Himmelfahrtsgottesdienst und Kulturveranstaltungen. „Wir füllen Nachhaltigkeit täglich als Team mit Leben“, sagt Direktorin Larissa Mattlage. Das gesamte Personal wirkt am Programm mit und achtet auf sparsamen Umgang mit Ressourcen.

/// www.schloss-benkhausen.de



Bereit für alles, was kommt.

**Die Märkte
ändern sich.
Ihr Unternehmen
bleibt stark.**

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für kommende Herausforderungen bestens aufgestellt: jederzeit und überall. sparkasse.de/unternehmen



Weil's um mehr als Geld geht.



ERFOLGREICHES WORKSHOP-FORMAT WIRD IN 2026 FORTGESETZT

Verbände Dialog Gütersloh

Es passte einfach alles: eine kommunikative Truppe aus Verbandsenthusiasten, ein starker Austausch und am Ende der Veranstaltung ein Rucksack voller Strategien und neuer Kontakte. Vom 12.-13. Juni fand erstmalig der „Verbände Dialog Gütersloh“ in den Locations von Kultur Räume Gütersloh statt und zwar so erfolgreich, dass es vom 25.-26. Juni 2026 eine Fortsetzung des Formates geben wird.

Wir haben mit Stadthalle und Theater zwei attraktive Locations in Gütersloh – perfekt für eine Verbandsveranstaltung.“, so Sabine Schoner, Marketing und Vertrieb bei Kultur Räume Gütersloh. Zusammen mit den erfahrenen Verbands-Experten Prof. Dr. Marcus Stumpf und Andreas Wilke wurde das kommunikative Workshop-Format entwickelt, das sich speziell an Vorstände, Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer von Verbänden richtet. Sie alle stehen vor den gleichen verbandstypischen Herausforderungen, die es zu lösen gilt. Der „Verbände Dialog Gütersloh“ setzt genau da an. In interaktiven Workshops und dem Austausch untereinander sowie mit den Experten werden zusammen direkt umsetzbare Konzepte und Strategien erarbeitet.

Verbandsentwicklung und Vermarktung

Die kommende Ausgabe des „Verbände Dialog Gütersloh“ steht ganz im Zeichen der strategischen Verbandsentwicklung und der Vermarktung nach außen. Den Auftakt, am 25. Juni, bildet ein Impulsvortrag mit anschließender exklusiver Führung durch das erste vertikale Theater Europas. Beim abendlichen Get-together im Restaurant des Parkhotel Gütersloh bietet sich Gelegenheit zum Netzwerken.

Der 26. Juni beginnt mit einer kurzen Einführung durch Prof. Dr. Marcus Stumpf zum Thema „Aufbau einer Strategie zur kontinuierlichen Verbandsentwicklung“. In einem gemeinsamen Workshop werden unter anderem Mission, Vision und Ziele herausgearbeitet. Die Strategie ist die eine, die Sichtbarkeit des Verbandes nach außen, die andere Herausforderung. Wie das gelingen kann, erläutert am Nachmittag der Kommunikations-Experte Andreas Wilke und geht mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern direkt in die aktive Umsetzung. Kulinarische Highlights setzt der Cateringpartner „Gastico“, ein Unternehmen der „Viveno Group“, der die Veranstaltung an beiden Tagen gastronomisch abrundet.



Wissenstransfer und Austausch

Der "Verbände Dialog Gütersloh" bietet eine Plattform für Wissenstransfer und kollegialen Austausch. Die Teilnehmenden bekommen direkt umsetzbare Lösungen sowie wertvolle Strategien an die Hand und knüpfen neue Kontakte mit Verbandskolleginnen und -kollegen. Ein Format von dem sich auch Prof. Dr. Bruno Klauk vom „Verein Deutsche Sprache e. V.“ begeistert zeigt: „Der große Fundraising-Kongress in Berlin oder eine kleine Zusammenkunft zur Stärkung der Vereins- und Verbandsarbeit in Gütersloh? Ich habe mich für letzteres entschieden und es wahrlich nicht bereut. Kompetente Referenten, ein zuvorkommendes und supernettes Orga-Team, kurzweilige Dialoge und ein bereichernder Erfahrungsaustausch – hier stimmte alles. Sehr empfehlenswert!“ Der nächste „Verbände Dialog Gütersloh“ findet vom 25.-26. Juni 2026 statt.

Anmeldung und Teilnahme

Die Teilnahmegebühr beträgt 226,- Euro zzgl. MwSt. pro Person (inkl. Verpflegung und aller Programmpunkte). Über ein eigens eingerichtetes Hotelzimmerkontingent im Parkhotel Gütersloh können Teilnehmende ihr Zimmer eigenständig dazu buchen. Weitere Informationen und Anmeldung unter

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

Über die Referenten:



Prof. Dr. Marcus Stumpf ist Professor für Betriebswirtschaftslehre an der FOM Hochschule für Ökonomie & Management in Frankfurt am Main sowie Vorstandsmitglied des Deutschen Instituts für Vereine und Verbände e. V. (DIVV). Der Verbandsexperte kennt den

Verbandsbereich sowohl von der hauptberuflichen als auch von der ehrenamtlichen Seite, u. a. verantwortete er als Geschäftsführer jahrelang die Vermarktung und die Markenführung des zweitgrößten deutschen Sportverbandes – des Deutschen Turner-Bundes (DTB). Seit dem Jahr 2017 ist Marcus Stumpf Vizepräsident Verbandsentwicklung des Deutschen Schützenbundes. Beruflich ist Stumpf heute neben seiner Hochschultätigkeit als geschäftsführender Gesellschafter der Verbandsberatung relatio tätig und berät Verbände u. a. zu Fragen der Strategieentwicklung, Ausrichtung der verbandlichen Leistungen auf die Mitglieder (Mitgliederorientierung), Profilschärfung des Verbandes (Aufbau der Marke) oder zur Reorganisation im Verband (Change Management). Er ist Herausgeber des im Schäffer-Poeschel Verlags erschienenen Standardwerks „Verbandsmanagement – Potenziale, Prozesse und Ergebnisse professionell managen“.



Andreas Wilke ist Geschäftsführer der Wilke Mediengruppe GmbH in Hamm/ Westfalen. Er leitet das Unternehmen in der 4. Generation und hat dort den Wandel vom klassischen Druck- und Verlagshaus hin zum Spezialisten für ganzheitliche Kommunikation mit dem

Fokus auf Verbände vollzogen. Das Leistungsspektrum der Wilke Mediengruppe umfasst neben dem Verlag auch die Bereiche Druck, Agentur und Digital und Akademie. Wilke versteht Verbandskommunikation immer ganzheitlich und verbindet das Beste aus der analogen und digitalen Welt zu einem individuellen Kommunikationskonzept. Aus der langjährigen Erfahrung mit mittlerweile über 40 Organisationen kennt Andreas Wilke die Bedürfnisse und Herausforderungen von Verbänden genau. In Workshops, Webinaren und Fachartikeln berät er zu den Themen Positionierung, Kommunikationsmix, Mitgliedergewinnung und der Zukunft des Verbandsmagazins.

Foto links: Mike Henning | Foto rechts: Wilke Mediengruppe GmbH

TAGEN IN GÜTERSLOH

wo Ihre Ideen Raum finden

VERBÄNDE
DIALOG
GÜTERSLOH

SAVE THE DATE
25.-26.06.2026

KULTUR
RÄUME
GÜTERSLOH

Kultur- und Kongresszentrum Gütersloh | kultur-raeume-gt.de

Mittelstand zwischen Stagnation und Neuaufstellung – warum der zarte Aufwärtstrend noch kein Ausstieg aus der Krise ist

Der deutsche Mittelstand arbeitet sich im Herbst 2025 aus einer langen Talsohle. Nach mehreren Quartalen des Abwärtstrends hellen sich Erwartungen langsam auf, ohne bereits für einen breiten Befreiungsschlag zu sorgen. Viele Unternehmen berichten von stabileren Auftragseingängen und punktuellen Umsatzimpulsen, zugleich bleiben Kosten, Zinsen und Unsicherheiten hoch.

Dieser Befund ist weniger spektakulär als unbequem: Es ist die Phase der Neuaufstellung unter Bedingungen, die kaum Spielräume lassen. Wer sich jetzt auf Produktivität, Finanzierungskraft und fokussierte Investitionen konzentriert, verschafft sich in einem späteren Aufschwung den entscheidenden Vorsprung. Für die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück gilt das in besonderem Maße, weil hier das verarbeitende Gewerbe stark verwurzelt ist und die konjunkturellen Ausschläge der Industrie besonders deutlich ankommen.

Geschäftsklima: Der zarte Aufwind

Die Stimmungslage ist widersprüchlich. Einerseits scheint der Boden erreicht: Unternehmen berichten, dass die Durststrecke nicht mehr tiefer wird, dass Anfragen wieder verlässlicher kommen und dass im Vergleich zum Vorjahr weniger Projekte auf Eis gelegt werden. Andererseits reicht das nicht, um flächendeckend Kapazitäten hochzufahren oder wieder offensiv Personal zu rekrutieren. In vielen Betrieben dominieren Vorsicht und selektives Vorgehen. Entscheider fokussieren auf Marktsegmente mit tragfähigen Margen, halten schwächere Produktlinien in einer Art „Schonbetrieb“ und testen neue Geschäftsfelder in kleinen Losgrößen. Diese Disziplin ist aus Sicht der Finanzierung geboten: Schmale Erträge begrenzen die Innenfinanzierung und erschweren Investitionen, wenn gleichzeitig Zinsbelastungen und Covenants enger werden. Die gute Nachricht: Anders als in klassischen Rezessionen ist die Nachfrage nicht kolla-

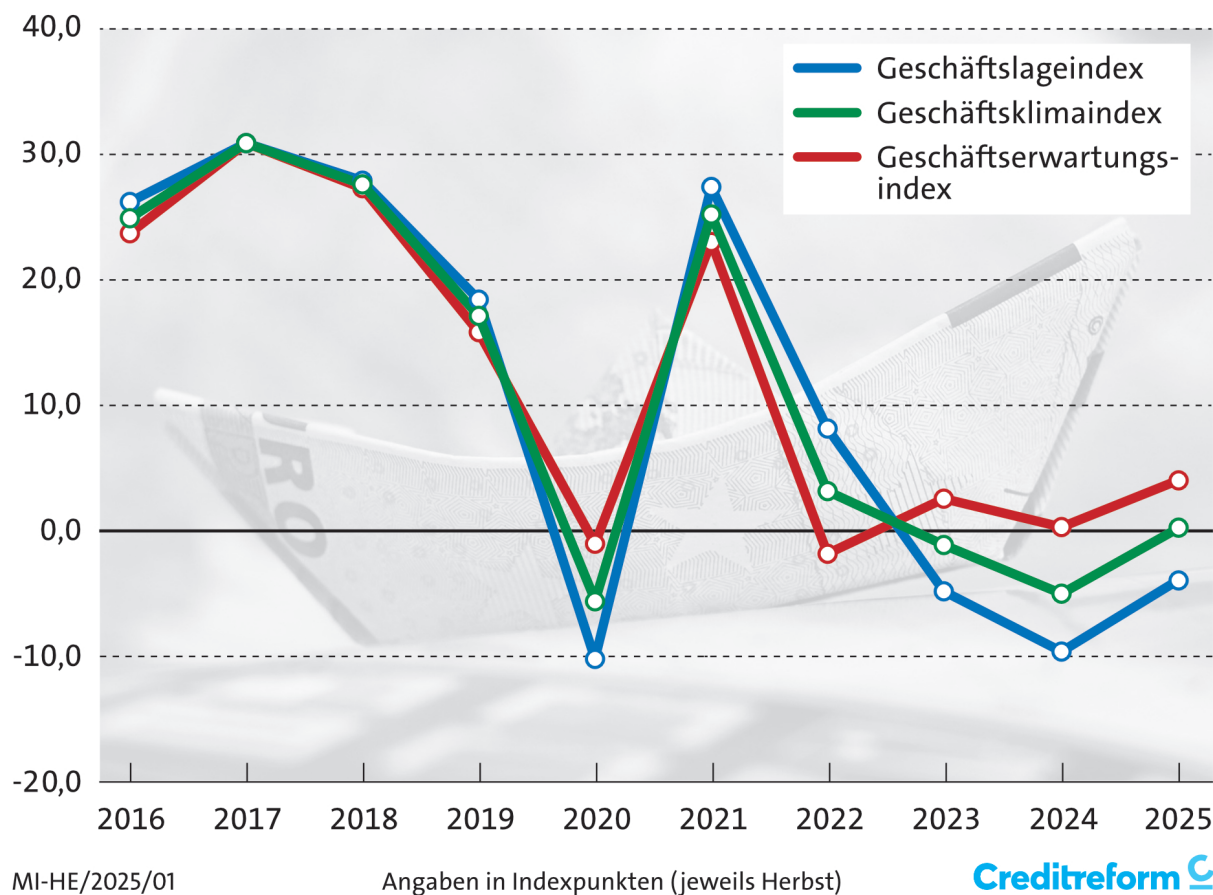
biert, sondern verschoben und verteuert. Das macht präzises Positionieren zur wichtigsten Managementaufgabe.

Kosten und Ertrag

Das Preisniveau vieler Vorleistungen hat sich zwar von den Spitzen entfernt, liegt aber dauerhaft über dem Vor-krisenstand. Energie bleibt ein Kostentreiber, auch wenn kurzfristige Entspannung sichtbar ist. Tarifsteigerungen und ein angespanntes Qualifikationsangebot heben die Personalkosten strukturell an. Gleichzeitig sinkt die Bereitschaft der Kunden, weitere Preiserhöhungen zu akzeptieren. Der viel zitierte „Preis lässt sich nicht mehr heben“ trifft insbesondere Zulieferer, die in engen Lieferantenrahmen agieren. Erfolgreich sind diejenigen, die den Wertbeitrag messbar machen: kürzere Lieferzeiten, höhere Maschinenverfügbarkeit beim Kunden, messbar weniger Ausschuss, digitaler Service mit nachvollziehbaren Einsparungen. Statt allgemeiner Teuerungszuschläge setzen sich differenzierte, leistungsgestützte Modelle durch. Servicepakete, nutzungsabhängige Komponentenpreise und indexierte Langzeitkontrakte erlauben, Erträge zu stabilisieren, ohne die Abnehmer über Gebühr zu belasten.

Viele Betriebe unterschätzen, wie stark kleine Prozessverbesserungen die Marge beeinflussen. Wird eine Montagezeit um drei Minuten verkürzt und auf tausend Einheiten skaliert, gewinnt das Unternehmen im Jahr mehrere Arbeitstage zurück – ohne zusätzliches Personal. Ähnlich wirkungsvoll ist die Reduktion von Nach-

Konjunktorentwicklung im deutschen Mittelstand



arbeit: Wenn pro Woche zwei Reklamationen weniger entstehen, sinken nicht nur Material- und Arbeitskosten, sondern es wachsen Vertrauen und Folgeaufträge. Aus kaufmännischer Sicht sollte jede technische Maßnahme mit einer Deckungsbeitragsrechnung flankiert werden. Erst wenn die Effekte in Euro pro Stück, Auftrag oder Maschine sichtbar sind, lässt sich die Preis- und Servicepolitik stimmig anpassen. Transparenz in der eigenen Kostenstruktur und eine klare, faktenbasierte Argumentation im Vertrieb sind dabei unverzichtbar.

Finanzierung und Investitionen

Die Bilanzqualität entscheidet in diesem Umfeld über die Handlungsfreiheit. Schwächere Erträge zehren am Eigenkapital, während Investitions- und Umlaufvermögen um Aufmerksamkeit konkurrieren. Viele Unternehmen haben in den vergangenen Jahren Sicherheitsbestände aufgebaut; sie zahlen jetzt mit gebundenem Kapital dafür. Es lohnt, Working-Capital-Programme nicht als einmalige Bereinigung, sondern als dauerhafte Steuerung zu etablieren. Auf der Kreditseite gilt: Eine überzeugende Equity-Story führt die Bank nicht nur durch die GuV, sondern durch die Hebel der nächsten zwölf Monate – durch

messbare Effizienzgewinne, konkret terminierte Maßnahmen und belastbare Szenarioanalysen. Entscheider, die ihre Liquiditätsbrücke bis zum Payback im Detail erklären können, verhandeln Finanzierungsspielräume besser, als jene, die auf Hoffnung setzen. Hilfreich ist die Diversifizierung der Finanzierungspartner, ohne gewachsene Hausbankbeziehungen zu vernachlässigen. Spezialfinanzierer für Maschinen, Energie oder Software können Engpässe überbrücken, wenn das Reporting verlässlich ist und die Steuerungslogik stimmt.

Investieren unter Unsicherheit heißt, Prioritäten zu setzen. An die Stelle großer Erweiterungsprogramme treten Vorhaben mit eindeutigem Produktivitäts- und Resilienzbezug. Priorität haben Ersatzinvestitionen, die Energieverbrauch, Rüstzeiten oder Ausschuss spürbar senken, sowie Digital- und Automatisierungsvorhaben an konkreten Engpässen. Das Mantra lautet: klein starten, Nutzen nachweisen, skalieren. Viele Projekte beginnen in einer Linie, einem Team, einer Halle, um nach sechs Monaten auf den gesamten Standort ausgerollt zu werden. Förderkulissen können helfen, sind aber kein Selbstzweck. Entscheidend ist, ob die Auszahlungsgeschwindigkeit und

die administrativen Anforderungen zum Projektzeitplan passen. In der Region OWL und im Münsterland profitieren Unternehmen von angewandter Forschung, Hochschulkooperationen und einem breiten Netzwerk spezialisierter Zulieferer. Wer frühzeitig Piloten aufsetzt – etwa zur prädiktiven Instandhaltung, zur datengetriebenen Qualitätssicherung oder zur automatisierten Angebotserstellung – sammelt Erfahrungswissen, das sich nicht kopieren lässt.

Viele Geschäftsführer berichten, dass Kreditgespräche konstruktiver verlaufen, wenn sie nicht nur das „Was“ der Investition erklären, sondern vor allem das „Wie“ der Umsetzung. Ein realistischer Meilensteinplan mit Verantwortlichen und Zwischenzielen zeigt, dass die Mannschaft die Aufgabe beherrscht. Sinnvoll ist auch eine kurze Darstellung von Alternativen: Was passiert, wenn die Nachfrage langsamer anspringt? Wie wird reagiert, wenn die Energiekosten wider Erwarten steigen? Welche Teile des Projekts sind modular, welche fest? Diese Transparenz nimmt Banken Risiken und schafft Vertrauen. Gleichzeitig sollten Unternehmen ihr Sicherheitsportfolio aktiv pflegen, Bewertungen aktuell halten und sich nicht scheuen, Spezialfinanzierungen zu prüfen, wenn sie die Liquidität schonen. Beispiele aus Paderborn und dem Osnabrücker Land zeigen, dass kleine, zügig realisierbare Schritte – etwa bei Druckluft, Prüfprozessen oder der Energieoptimierung – häufig die beste Rendite bringen.

Arbeit, Organisation und Lieferketten

Der Arbeitsmarkt hat sich gedreht, doch der Fachkräftemangel ist nicht verschwunden. Nach einer Phase der Belegschaftssicherung stellen Unternehmen ihre Organisation neu ein: Qualifizieren, umsetzen, fokussieren. Produktivität entsteht weniger aus „mehr Druck“, sondern aus klaren Prozessen, guten Werkzeugen und reibungsarmen Schnittstellen. Teams, die ihre Taktung kennen und Störungen sauber adressieren, liefern stabiler – ganz gleich, ob sie Maschinen bauen, Baustellen organisieren, Software entwickeln oder Logistik steuern. Trainings verlagern sich von allgemeinen Schulungen zu mikrostrukturierten Lerneinheiten am Engpass: Rüsten, Disposition, Reklamationsbearbeitung, Angebotskalkulation. Neue Rollenprofile entstehen dort, wo Daten Wert schaffen: Analysten in der Instandhaltung, Application Owner in der Produktion, Customer-Success-Profile im Service. Der Personalabbau, wo er unvermeidbar ist, gewinnt dann Akzeptanz, wenn er mit spürbaren Effizienzprogrammen und fairen Übergängen verknüpft wird.

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie schnell glo-

bale Störungen lokale Betriebe erreichen. Viele Unternehmen haben reagiert und Sicherheitsbestände aufgebaut; nun geht es um den Übergang zu „intelligenter Resilienz“. Duale Sourcing-Strategien, transparente Risiko-Heatmaps bis in die zweite Lieferstufe, digitale Frühwarnindikatoren und vertragliche Anpassungsmechanismen für Energie- und Rohstoffpreise schaffen Sicherheit, ohne Kapital zu binden, das anderswo Rendite bringen könnte. Partnerschaftliche Modelle – gemeinsame Effizienzprogramme mit Lieferanten, abgestimmte Qualitätsstandards, geteilte Forecasts – sind kein Nice-to-have, sondern betriebswirtschaftliche Notwendigkeit. Wer die eigene Variantenvielfalt kritisch prüft, reduziert Komplexität im Einkauf und stabilisiert Termine. Gerade Maschinenbauer in OWL berichten, dass schon kleine Stücklistenvereinfachungen Rüstzeiten und Nacharbeit senken und so die Liefertreue verbessern.

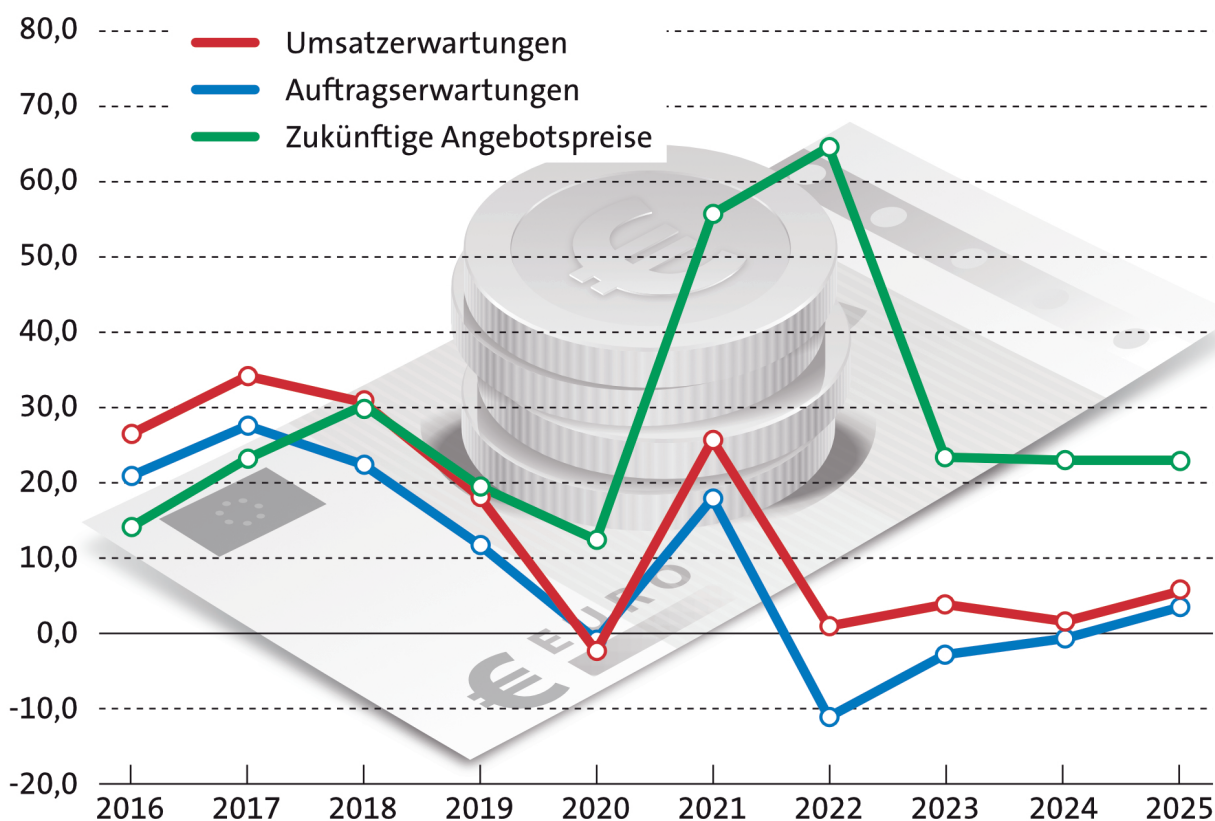
Digitalisierung & Markt

Künstliche Intelligenz ist für den Mittelstand weniger eine Frage der Faszination als des Nutzens. Projekte scheitern selten an der Algorithmenwahl, sondern am fehlenden Datenzugang, an Rollenunklarheit und an der Betriebspraxis. Erfolgreich sind Vorhaben, die nah am Prozess ansetzen und deren Geschäftsnutzen sich in wenigen Monaten messen lässt. In der Qualitätssicherung bedeutet das etwa, Prüfmerkmale automatisch zu erfassen und Abweichungen sofort in Korrekturmaßnahmen zu überführen. In der Instandhaltung geht es um Mustererkennung in Sensordaten, die Stillstände vermeiden helfen. Im Vertrieb beschleunigen KI-gestützte Angebote die Kalkulation, zeigen Alternativen und dokumentieren Annahmen sauber. Wichtig ist eine Governance, die Fachbereichen Verantwortung gibt, aber Grenzen setzt: klare Freigaben, nachvollziehbare Datenflüsse, Schutz sensibler Informationen. Wer Standards definiert, skaliert schneller und günstiger – Templates, Rollen, Tool-Stacks und einfache Betriebsmodelle vom internen MLOps-Team bis zum Managed Service.

Daten sind nur dann wertvoll, wenn sie in Entscheidungen übersetzt werden. Für viele Mittelständler ist bereits die zuverlässige Datenerfassung ein Fortschritt: Maschinenlaufzeiten, Stillstandsgründe, Prüfmerkmale, Reklamationscodes, Angebotslaufzeiten. Wer diese Informationen robust sammelt und visualisiert, erkennt Muster, die vorher verborgen waren. Darauf lassen sich schrittweise Automatisierung und KI aufsetzen. Ein Fertiger aus Gütersloh hat mit einfachen Mitteln begonnen: Tablets an kritischen Stationen, ein schlankes Dashboard, klare Verantwortlichkeiten für Datenqualität. Nach wenigen Wochen zeigte sich, dass bestimmte Störungen

Erwartungen des deutschen Mittelstandes

(Saldo aus: steigend/sinkend)



MI-HE/2025/04

Angaben in Prozentpunkten (jeweils Herbst)

Creditreform

immer in derselben Schicht auftraten – ein Hinweis auf Qualifizierungsbedarf. Erst in einem zweiten Schritt kam ein KI-Modul zur Anomalieerkennung hinzu. Der Nutzen entstand nicht aus dem Algorithmus, sondern aus der Betriebsdisziplin. Für den Markt bedeutet diese Professionalität: belastbare Nutzenargumente, kurze Entscheidungsunterlagen und Referenzen, die nicht nur versprechen, sondern belegen.

Ausblick und konkrete Schritte

Die Konjunktur sendet zarte Signale, aber keinen Startschuss. Entscheider sollten die Zeit nutzen, um die Ertragsarchitektur zu modernisieren, die Finanzierung auf belastbare Füße zu stellen und Investitionen dort zu platzieren, wo sie innerhalb eines Jahres Wirkung zeigen. Der Mittelstand der Region hat die Fähigkeiten und die Netzwerke, um genau das zu tun. Ein Aufschwung entsteht nicht am Reißbrett, sondern aus vielen kleinen Verbesserungen, die zusammen ein robustes Ganzes bilden. Wer seine Prozesse stabilisiert, seine Daten nutzbar macht und seine Kapitalstruktur bewusst steuert, wird

im nächsten Zyklus nicht nur mithalten, sondern vorangehen. Nach einer Phase der Einordnung helfen greifbare Prioritäten beim Umsetzen. Ausgangspunkt sollte immer ein kurzer, realistischer Check der eigenen Ausgangslage sein, gefolgt von wenigen, gut erklärten Projekten mit klaren Nutzenzielen. Erst danach lohnt die Erweiterung. Beispiele für solche Prioritäten sind Projekte zur Reduktion von Rüstzeiten und Ausschuss, Programme zur Verkürzung von Forderungslaufzeiten mit digitalisierter Mahnroutine, ein quartalsweises Covenant- und Liquiditätsmonitoring samt vorbereiteter Unterlagen für Kreditgeber, ein datengetriebener Use Case wie prädiktive Instandhaltung oder KI-gestützte Angebotserstellung sowie ein strukturiertes Vertriebsplaybook für zwei Kernsegmente mit klaren Nutzenargumenten und kurzen Executive-Summaries.

Zum Abschluss lohnt ein Blick auf drei Bausteine, die fast immer wirken. Erstens: Transparentes Störungsmanagement, bei dem jeder Ausfall, jede Nacharbeit und jede Lieferverzögerung erfasst, kategorisiert und

mit einer konkreten Gegenmaßnahme versehen wird – sichtbar für das Team. Zweitens: Ein sauberer Angebotsprozess mit nachvollziehbarer Kalkulation und einer knappen Managementzusammenfassung, die Nutzen und Risiken benennt. Drittens: Eine robuste Liquiditätsroutine. Ein monatlicher Blick auf Forderungslaufzeiten, Lagerumschlag und kurzfristige Finanzierungen schafft Bewusstsein und verhindert Überraschungen. Diese Bausteine kosten wenig, entfalten aber oft eine überdurchschnittliche Wirkung. Auf dieser Basis lässt sich das Jahr 2026 nicht nur überstehen, sondern aktiv gestalten.

Fazit

Der Herbst 2025 nimmt den Alarm aus der Konjunktur, aber nicht die Vorsicht. Für den Mittelstand zwischen Bielefeld, Münster und Osnabrück bedeutet das: Kurs halten, klug investieren, Finanzierungsspielräume pflegen – und vor allem konsequent produktiver werden. Die Chancen liegen nicht in großen Würfeln, sondern in vielen wirksamen, schnell realisierbaren Schritten. Wer sie jetzt geht, wird im nächsten Aufschwung vorne sein.

Die regionale Perspektive unterstreicht diesen Pragmatismus. In vielen Betrieben wird derzeit sorgfältig sortiert: Welche Kunden entwickeln sich planbar? Welche Produkte verdienen zusätzliche Aufmerksamkeit, weil sie verlässlich Deckungsbeiträge liefern? Welche Aufträge sollten mit klaren Nebenbedingungen angenommen werden, um Termintreue und Marge zu schützen? Antworten entstehen selten im Elfenbeinturm, sondern aus der täglichen Arbeit von Vertrieb, Arbeitsvorbereitung, Einkauf und Produktion. Wenn diese Bereiche gemeinsam in kurzen Zyklen entscheiden, steigt die Treffgenauigkeit. Ein Maschinenbauer aus dem Kreis Herford berichtet, dass eine wöchentliche, einstündige „Engpassrunde“ aus vier Bereichen mehr Wirkung erzielt hat als ein umfassendes Strategiepapier: Jede Woche ein Engpass, jede Woche eine Maßnahme, jede Woche ein Ergebnisscheck.

Hinzu kommt der Blick auf Service und After-Sales. Wo Investitionsentscheidungen zäher werden, wächst die Bedeutung wiederkehrender Erlöse aus Wartung, Ersatzteilen und digitalen Diensten. Viele Unternehmen professionalisieren deshalb ihre Leistungsbündel: klare Servicelevel, transparente Reaktionszeiten, modulare Verträge. Wer dazu die Nutzungsdaten seiner installierten Basis auswertet, erkennt Muster für Präventivmaßnahmen und Upgrades. Kunden honorieren das, weil es Ausfallzeiten reduziert und die Planungssicherheit erhöht. Für den Mittelstand der Region ist dieser Hebel besonders attraktiv, da er Kapital bindet, aber zugleich Erträge stabilisiert und Kundennähe schafft.

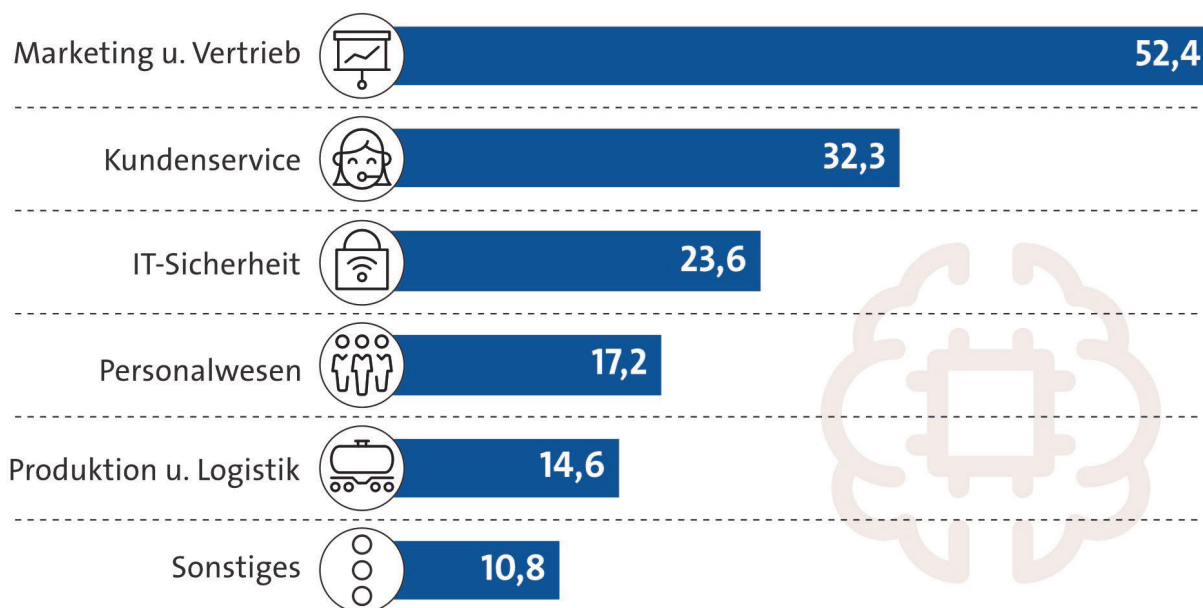
Einen oft unterschätzten Beitrag leistet die Qualität der Angebots- und Auftragsabwicklung. Kurze Durchlaufzeiten im Frontend verkürzen den Weg zum Umsatz, senken Koordinationskosten und vermeiden spätere Nachträge. Dazu gehören einfache Checklisten für vollständige Kundeninformationen, klare Entscheidungsbefugnisse für Standardrabatte und ein digital gestützter Freigabeprozess für Sonderfälle. Die Erfahrung zeigt: Wenn Vertrieb und Technik eine gemeinsame Vorlage für Nutzenargumente und Risiken nutzen, werden Angebote verständlicher und Entscheidungen schneller. Ergänzend helfen kurze Videoclips oder Bildstrecken aus der Fertigung, die Vertrauen in die Prozesskompetenz schaffen, ohne eine Werbebroschüre zu sein.

Nicht zu vernachlässigen ist die Rolle der öffentlichen Hand. Infrastrukturprogramme, digitale Verwaltung und Beschleunigung von Genehmigungen wirken wie Schmiermittel in einem stockenden Getriebe. Unternehmen sollten diese Impulse aktiv nutzen, ohne sich von Förderrichtlinien treiben zu lassen. In der Praxis bewährt sich ein schlanker Förderradar: ein Kalender relevanter Programme, eine Zuständigkeit im Unternehmen, ein Ampelsystem für Passfähigkeit und Fristen. Entscheidend bleibt, dass Projekte auch ohne Zuschuss wirtschaftlich tragfähig sind; die Förderung ist Katalysator, nicht Grundannahme.

Für die interne Steuerung haben sich wenige, gut gewählte Kennzahlen bewährt. Wer Auftragseingang, Angebotspipeline, On-Time-Delivery, Maschinenverfügbarkeit, Ausschussquote und Reklamationen im Monatsrhythmus sauber erfasst und bespricht, erkennt früh, wo Gegenmaßnahmen nötig sind. Dabei hilft ein einfaches Visualisierungs-Set, das Trends, Abweichungen und Verantwortlichkeiten klar macht. Es braucht keine perfekte Datenwelt, sondern verlässliche Routinen. Wichtig ist, dass die Kennzahlen Konsequenzen haben: Jede Abweichung führt zu einer vereinbarten Maßnahme mit Termin und Verantwortlichem. So entsteht aus Reporting echte Steuerung.

Ein weiteres Feld ist die Qualifizierung. Statt großer, generischer Trainingsfahrpläne sind kurze, arbeitsnahe Lernbausteine erfolgreicher. Wenn Teams in der Montage ihre Rüstprozesse filmen, Schwachstellen markieren und in kleinen Schritten verbessern, steigt die Lernkurve steil. Ähnlich in der Disposition: Wer gemeinsam die Planungslogik prüft, Mindestbestände sauber definiert und mit Lieferanten gestaffelte Abrufe vereinbart, baut Bestände ab, ohne Lieferrisiko zu erhöhen. Solche Ver-

Unternehmensbereiche, in denen KI im Herbst 2025 zum Einsatz kommt



MI-HE/2025/07

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

Creditreform

besserungen klingen unspektakulär, summieren sich aber zu beachtlichen Effekten auf Marge und Liquidität.

Auch die IT-Landschaft verdient einen nüchternen Blick. Viele Betriebe haben im Eiltempo Systeme ergänzt, die heute Schnittstellenprobleme und Doppelerfassungen verursachen. Eine kleine Roadmap mit drei Leitlinien schafft Abhilfe: Erstens Systemhygiene – aufräumen, vereinfachen, klare Verantwortlichkeiten. Zweitens Datenqualität – wenige, aber verlässliche Stammdaten, einfache Pflegeprozesse, regelmäßige Checks. Drittens Erweiterung mit Augenmaß – nur dort zusätzliche Tools, wo ein messbarer Nutzen innerhalb von zwölf Monaten absehbar ist. Dieser Ansatz reduziert nicht nur Kosten, sondern stabilisiert Prozesse und schafft die Grundlage für Automatisierung.

Die Finanzierung bleibt parallel auf Kurs zu halten. Ein monatlicher Liquiditätsblick, der Zahlungsziele, Skontopolitik, Lagerumschlag und kurzfristige Finanzierungen zusammenführt, schafft Ruhe. Unternehmen, die ihre Covenant-Entwicklung proaktiv verfolgen und frühzeitig das Gespräch mit ihren Kreditgebern suchen, verhandeln aus Stärke. Hilfreich sind vorbereitete Unterlagen: eine kompakte Projektübersicht, Szenarien mit Stresstests und eine aktuelle Sicherheitenliste. Wer diesen Standard

pfllegt, gewinnt wertvolle Zeit, wenn sich die Rahmenbedingungen ändern.

Schließlich lohnt es, die Produkt-Roadmap mit realen Kundensituationen zu verknüpfen. Statt „Feature-Listen“ überzeugen heute Nutzenszenarien: Wie verkürzt ein neues Modul die Inbetriebnahme? Welche Energie spart eine angepasste Steuerung? Welche Fehler vermeidet ein geänderter Aufbau? Solche Antworten entstehen in Workshops mit Pilotkunden, in denen Prototypen früh getestet und gemeinsam geschärft werden. Diese Nähe zum Einsatz zahlt sich doppelt aus: in verlässlicher Planung und in Referenzen, die im Vertrieb tragen.

Am Ende bleibt das Leitbild der kommenden Monate klar: weniger Komplexität, mehr Wirkung. Der Mittelstand der Region hat bewiesen, dass er aus herausfordernden Lagen gestärkt hervorgehen kann. Jetzt zählt die Konsequenz im Alltag – im Maschinenbau, auf der Baustelle, in der Werkstatt, im Lager und im Büro. Jede sauber gelöste Störung, jede präzisere Planung, jede aufgeräumte Schnittstelle verstärkt die Robustheit. Und genau diese Robustheit ist die Währung, mit der der nächste Aufschwung gewonnen wird.

/// www.creditreform.de



WESTFALEN WESER

Ganzheitliche Energielösungen für die Region

Drei Fragen an Stefan Freitag, Geschäftsführung Energieservice Westfalen Weser.

Energie ist auch in Ostwestfalen-Lippe eines der Top-Themen für Industrie, Gewerbe und Kommunen. Westfalen Weser entwickelt vielfältige Energielösungen mit einem klaren Fokus auf die Region. Stefan Freitag, Geschäftsführer der Energieservice Westfalen Weser, gibt besondere Einblicke.

Herr Freitag, welche Leistungen erbringt Westfalen Weser und welche Vorteile ergeben sich daraus für Unternehmen und Kommunen?

Viele Menschen kennen Westfalen Weser insbesondere aus der Stromversorgung und dem Netzbetrieb. Dass wir auch ein breites Leistungsspektrum bei Energielösungen bieten, ist dagegen noch nicht so präsent. Dabei bieten wir alles von Wärme- und Energielösungen bis hin zu E-Ladeinfrastruktur, Beleuchtung und Energiemanagement. Kunden bekommen dabei alles aus einer Hand – von der Planung bis zur Installation und Wartung. Mehr noch – in einem ganzheitlichen Ansatz kombinieren wir verschiedene Energiebereiche miteinander, nutzen Synergien und können so für Kunden ein effizientes Leistungsspektrum bieten. Für Kommunen und Unternehmen bedeutet das, dass sie einen zuverlässigen Partner für viele unterschiedliche Energiethemen haben.

Und das Beste: Kunden können ihre Projekte ganzheitlich mit uns umsetzen – von der Beratung und Projektierung bis hin zum Bau und zur Installation. Wenn Sie zum Beispiel Ihr Unternehmen stärker elektrifizieren möchten, können wir alles managen: von der PV-Anlage auf dem Dach über Wärmepumpen für die Heizung und Ladesäulen für E-Autos bis hin zur Trafostation für die Produktion. Beratung, Planung, Bau, Finanzierung, Installation, Wartung – das alles bieten wir für die Region Ostwestfalen-Lippe und das Weserbergland. Das macht's für die Kunden nicht nur einfacher, sondern auch schneller und günstiger.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in der Ausrichtung von Westfalen Weser?

Nachhaltigkeit spielt bei uns eine riesige Rolle. Dabei haben wir uns klare Ziele gesetzt, um unsere Produkte und Dienstleistungen klimafreundlich zu gestalten. Ein Beispiel: Wir bieten jetzt die Umrüstung von alten Halogenleuchten auf intelligente LED-Beleuchtung an, etwa auf Sportplätzen oder Logistikzentren. Das spart massiv Energie und wird zudem komfortabel in der Steuerung. Zudem haben wir uns zum Ziel gesetzt, bis 2045 unsere gesamte Wärmeerzeugung klimaneutral zu

Stefan Freitag, Geschäftsführer der
Energieservice Westfalen Weser



gestalten. Dekarbonisierung steht überall im Fokus – und das zieht sich durch all unsere Produkte und Services. Denn Energie einzusparen ist eines der Hauptmerkmale unseres gesamten Leistungsportfolios.

An welchen Zukunftsthemen arbeitet Westfalen Weser aktuell?

Da sind wir gerade bei einigen richtig spannenden Themen beteiligt. In Lichtenau haben wir ein Pilotprojekt gestartet, bei dem wir Wasserstoff produzieren, der dann im Verkehrs- und Industriesektor genutzt werden soll – das ist ein echter Meilenstein.

Auch die Entwicklung von IoT-Lösungen ist aktuell wie nie. Hier können Kommunen ihre Infrastruktur besser überwachen – wie zum Beispiel das Parkraum- oder Wassermanagement. Besonders spannend ist auch, dass wir in unserer Innovationsabteilung Lösungen entwickeln, mit denen Unternehmen Energie effizienter einsetzen und monitoren können. Hier arbeiten hochbegabte Talente an zukunftsfähigen Ideen, die direkt aus den Bedürfnissen des Marktes entstehen. Dabei arbeiten wir eng mit Poli-

tik, Wirtschaft und Hochschulen zusammen, um unsere Projekte voranzutreiben und die Region mit innovativen Energielösungen zu versorgen.

Mehr zu Westfalen Weser erfahren Sie unter:

/// www.westfalenweser.com

fotografie jelinski

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

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

Jutta Jelinski

Sicherheits-LKW zur Abholung Ihrer vertraulichen Unterlagen

Akten- und Datenträgervernichtung

- ✓ Gestellung von zugriffssicheren Sammelbehältern
- ✓ Alternativ Selbstanlieferung nach Terminabsprache
- ✓ Modernste Anlagentechnik bis Schutzklasse 3 und Sicherheitsstufe 4
- ✓ Vernichtung nach ISO 21964 (vormals DIN 66399) gem. BDSG und DSGVO
- ✓ Mit Übernahme- und Vernichtungszertifikat

DREKOPF Recyclingzentrum Bünde GmbH
Tiesloh 1 • 33739 Bielefeld/ Jöllenbeck
Tel.: 05223/1771-0 • buende@drekopf.de

INDUSTRIEVERBÄNDE WARREN:

Batteriestandort Deutschland und Europa in Gefahr

Fünf Wirtschaftsverbände haben sich in einem offenen Brief an Bundeskanzler Friedrich Merz sowie mehrere Bundesministerinnen und -minister gewandt: Sie sehen den Batteriestandort und somit das Batterieökosystem in Deutschland und Europa in Gefahr.



Das Kompetenznetzwerk Lithium-Ionen-Batterien KLIB, der Verband der Chemischen Industrie VCI, der Verband der Automobilindustrie VDA, des Maschinen- und Anlagenbaus VDMA sowie der Verband der Elektro- und Digitalindustrie ZVEI warnen: Die Weiterentwicklung des bislang in seinen Anfängen stehenden Batterieökosystems droht, zum Erliegen zu kommen.

Die fünf Verbände haben nun einen gemeinsamen Acht-Punkte-Plan mit Vorschlägen für bessere Bedingungen am Standort Deutschland und Europa vorgelegt: Vielmehr braucht es eine gemeinsame und langfristige Strategie auf deutschem und europäischem Level, Klarheit und Verbindlichkeit, ein gesamtheitliches Verständnis der Batterielieferkette, bessere Standortbedingungen, faire Wettbewerbsbedingungen, ein gemeinsames Risk-Sharing, die Sicherung von Rohstoffen und die Förderung von Forschung und Entwicklung. Das Konsortium begrüßt zwar die neue Hightech-Agenda der Bundesregierung, die die Batterieforschung deutlich stärkt. Doch es fehlt eine gemeinsame, langfristig von Politik und Industrie getragene Strategie zur Industrialisierung der Batterietechnologie und zum Aufbau eines wettbewerbsfähigen Batterieökosystems.

Ein solches Batterieökosystem könnte das dringend benötigte Wachstumspotenzial erzeugen: Bis 2030 wird

für Lithium-Ionen-Batterien ein globaler Markt von rund 155 Milliarden Euro erwartet, davon etwa 54 Milliarden Euro in Europa.

Insolvenzen, die Aufgabe von Geschäftsaktivitäten im Batterieumfeld – besonders bei kleinen und mittelständischen Unternehmen – sowie der Rückzug aus geförderten Projekten nehmen zu. Diese besorgniserregende Entwicklung verstärkt die Abhängigkeit von außereuropäischem Batteriematerial und Batteriezellfertigung. Sie verdeutlicht erneut: Hohe Energiepreise, überbordende Bürokratie und ein nicht wettbewerbsfähiges Steuer- und Abgabensystem erschweren den Auf- und Ausbau der Batteriewertschöpfungskette. Batterietechnologie gilt als eine der zentralen Zukunftstechnologien des 21. Jahrhunderts. Die Wettbewerbsfähigkeit zahlreicher Produkte – von Elektrofahrzeugen, Power Tools und E-Bikes über stationäre Energiespeicher bis hin zu militärischen Anwendungen – hängt von leistungsfähigen Batterien ab. KLIB, VCI, VDA, VDMA und ZVEI machen deutlich: Ein starkes Batterieökosystem und eine wettbewerbsfähige Batterieindustrie sind für die Zukunftsfähigkeit des High-tech-Standorts Deutschland und Europa entscheidend, um strategische Souveränität zu gewährleisten. Gleichzeitig können mit ihm Arbeitsplätze erhalten und vor allem neue geschaffen werden.

/// www.vdma.eu

DREKOPF

Zuverlässige Akten- und Datenträgervernichtung nach ISO 21964 (vormals DIN 66399)

Am Jahresende rückt die ordnungsgemäße Vernichtung vertraulicher Unterlagen wieder in den Fokus.

Sobald gesetzliche Aufbewahrungsfristen ablaufen, sind Unternehmen verpflichtet, personenbezogene Daten sicher zu löschen oder zu vernichten, im Einklang mit dem BDSG und der DSGVO.

Die ISO 21964 legt den Standard für die sichere Vernichtung von Informationsträgern fest und definiert Schutzklassen sowie Sicherheitsstufen. Die Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH gewährleistet durch langjährige Erfahrung und modernste Technik maximale Datensicherheit und Umweltschutz.

Die Vernichtung erfolgt durch mechanische Zerkleinerung in spezialisierten Anlagen. Dabei werden Akten und Datenträger in so kleine Partikel geschreddert, dass eine

Rekonstruktion praktisch ausgeschlossen ist. Nach Abschluss erhält jeder Kunde ein Vernichtungszertifikat als Nachweis der gesetzeskonformen Vernichtung.

Drekopf bietet verschiedene Service-Modelle an: von der Direktbeladung vor Ort über kurz- und langfristige Gesteuerung von Sicherheitsbehältern bis hin zur kompletten Archivräumung.

Eine professionelle Aktenvernichtung schützt nicht nur sensible Daten, sondern auch das Vertrauen Ihrer Kunden. Mit Drekopf setzen Sie auf geprüfte Sicherheit: zuverlässig, gesetzeskonform und umweltbewusst.

/// www.drekopf-aktenvernichtung.de

Aktenbehälter Online-Shop

QR Code:

WWW.DREKOPF-AKTENVERNICHTUNG.DE

DREKOPF
— ENTSORGUNG — RECYCLING

Aktenbehälter

415 Liter Alubehälter
Maße: Breite 108 cm, Tiefe 71 cm, Höhe 86 cm
Deckel mit Einwurfschlitz
Schloss für ca. 60 Aktenordner ausreichend
Schutzklassen & Sicherheitsstufen SK2-P3 & SK3-P4
mit 4 Groß-Rollen zur leichten Verbringung vor Ort

240 Liter Alubehälter
Maße: Breite 68 cm, Tiefe 50 cm, Höhe 101 cm
Deckel mit Einwurfschlitz
Schloss für ca. 30 Aktenordner ausreichend
Schutzklassen & Sicherheitsstufen SK2-P3 & SK3-P4

660 Liter Umleerbehälter
Maße: Breite 140 cm, Tiefe 76 cm, Höhe 124 cm
Deckel ohne Einwurfschlitz
2 Schlösser für ca. 95 Aktenordner ausreichend
mit 2 Rollen zur leichten Verbringung vor Ort
Schutzklassen & Sicherheitsstufen SK2-P3

www.drekopf-aktenvernichtung.de

CONVENTION BUREAU



Convention Bureau

Osnabrück Convention Bureau

📍 Bierstr. 22 - 23 49074 Osnabrück

☎ +49 541 323 -4510

✉ willkommen@osnabrueck-convention.de

🌐 www.osnabrueck-convention.de

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS

KULTUR
RÄUME
GÜTERSLOH



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

📍 Friedrichstr. 10 33330 Gütersloh

☎ +49 5241 864 -244 ☎ +49 5241 864 -220

✉ info@kultur-raeume-gt.de

🌐 www.kultur-raeume-gt.de

FINANZINSTITUTE



Sparkassenverband Westfalen-Lippe

📍 Regina-Protmann-Str. 1 48159 Münster

☎ +49 251 2104 -0 ☎ +49 251 2104 -209

✉ info@svwl.eu

🌐 www.sparkassen-mittelstand.de

GEWERBEBAU

Schlichtmann Hallenbau GmbH

Hermann Schlichtmann GmbH

📍 Benzstr. 26 48619 Heek

☎ +49 2568 38889 -0

✉ info@schlichtmann-hallen.de

🌐 www.schlichtmann-hallen.de

Wegener Bauunternehmen GmbH & Co. KG

📍 Hübelstraße 19 33165 Lichtenau-Henglar

☎ +49 5292 9862 -0 ☎ +49 5292 9862 -99

✉ info@wegener.de

🌐 www.wegener.de

GRAUGUSS · SPHÄROGUSS · FEINGUSS

Guss- Ring GmbH & Co. Vertriebs-KG

📍 Lupinenweg 23 33334 Gütersloh

☎ +49 5241 21169 -0

✉ info@guss-ring.de

🌐 www.guss-ring.de

INDUSTRIEBAU

Bührer + Wehling Projekt GmbH

📍 Im Erlengrund 14 46149 Oberhausen

☎ +49 208 45674 -0 ☎ +49 208 45674 -20

✉ projekt@buehrer-wehling.de

🌐 www.buehrer-wehling.de

INDUSTRIEBAU

Maaß Industriebau GmbH

📍 Richthofenstr. 107 32756 Detmold

☎ +49 5231 91025 -0 ☎ +49 5231 91025 -20

✉ info@maass-industriebau.de

🌐 www.maass-industriebau.de

RRR Stahl- und Gewerbebau GmbH

📍 Im Seelenkamp 15 32791 Lage

☎ +49 5232 97989 -0 ☎ +49 5232 97989 -70

✉ info@rrr-bau.de

🌐 www.rrr-bau.de

INFRASTRUKTURDIENSTLEISTUNGEN



Westfalen Weser Energie GmbH & Co. KG

📍 Tegelweg 25 33102 Paderborn

☎ +49 5251 503 -0 ☎ +49 5251 5034 -367

✉ info@ww-energie.com

🌐 www.westfalenweser.com

LADERAUMSCHUTZ KASTENWAGEN

CVE Commercial Vehicle Equipment GmbH & Co. KG

📍 Im Wied 9 / Halle 10 32683 Barntrup

☎ +49 5263 90098 -0 ☎ +49 5263 90098 -10

✉ info@cve-kg.de

🌐 www.cve-kg.de

LEITERN

LEITERN-KESTING GMBH



Leitern-Kesting GmbH

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

MESSEN & KONGRESSE



A2 Forum Management GmbH

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

PLANUNGSBÜRO

Ingenieurbüro Schlattner GmbH & Co KG

Netter Platz 4 49076 Osnabrück
 +49 541 94166 -0 +49 541 94166 -18
info@schlattner.de
www.schlattner.de

RECYCLING

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH

Engerstr. 259 32257 Bünde
 +49 5223 1771 -0 +49 5223 1771 -21
info@drekopf.de
www.drekopf.de

REINIGUNGSGERÄTE/ REINIGUNGSMASCHINEN

KÄRCHER

KÄRCHER STORE
SCHREIBER

Kärcher Store Schreiber Schreiber GmbH

Franz-Claas-Str. 12 33428 Harsewinkel
 +49 5247 98588 -0
bi@kaercher-schreiber.de
www.kaerchershop-schreiber.de

TEXT & CONTENT



MaKoTé - Büro für Marketing, Konzeption, Text

Bültestraße 41 32545 Bad Oeynhausen
 +49 5731 9812400
info@makote.de
www.makote.de

UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT



DENIOS SE

Dehmer Str. 54-66 32549 Bad Oeynhausen
 +49 5731 753 -0 +49 5731 753 -199
info@denios.de
www.denios.de

WERBEAGENTUR



team4media GmbH & Co. KG

Lengericher Landstraße 7 49078 Osnabrück
 +49 541 33579 -0
info@team4media.net
www.team4media.net

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

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



Freundeskreis

Klar. Echt. Deutlich.

Wir sind keine Agentur für alles.
Aber die Richtige, wenn es um Haltung, Handschlag und Hauptsache geht.

Wir denken erst in Menschen und dann in Marken. Wir beraten ehrlich und nicht auf Wunsch, gestalten mit Überzeugung und begleiten unsere Kund:innen nicht nur durch Marketingmaßnahmen, sondern durch wichtige Veränderungen. Was wir machen, machen wir mit klarem Blick und echtem Interesse ohne wenn und aber. Wo wir es machen, machen wir es da, wo Marke lebendig wird, ob digital, gedruckt, gesprochen oder auf der Straße. Wie wir es machen, ist kein Geheimnis: Gemeinsam, auf Augenhöhe, mit Plan und Haltung.



Freundeskreis · Werbeagentur für Marke, Design und Kampagne: freundeskreis.ms

Marketing | Corporate Design | Webdesign | klassische Werbung | Onlinemarketing | Social Media