



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

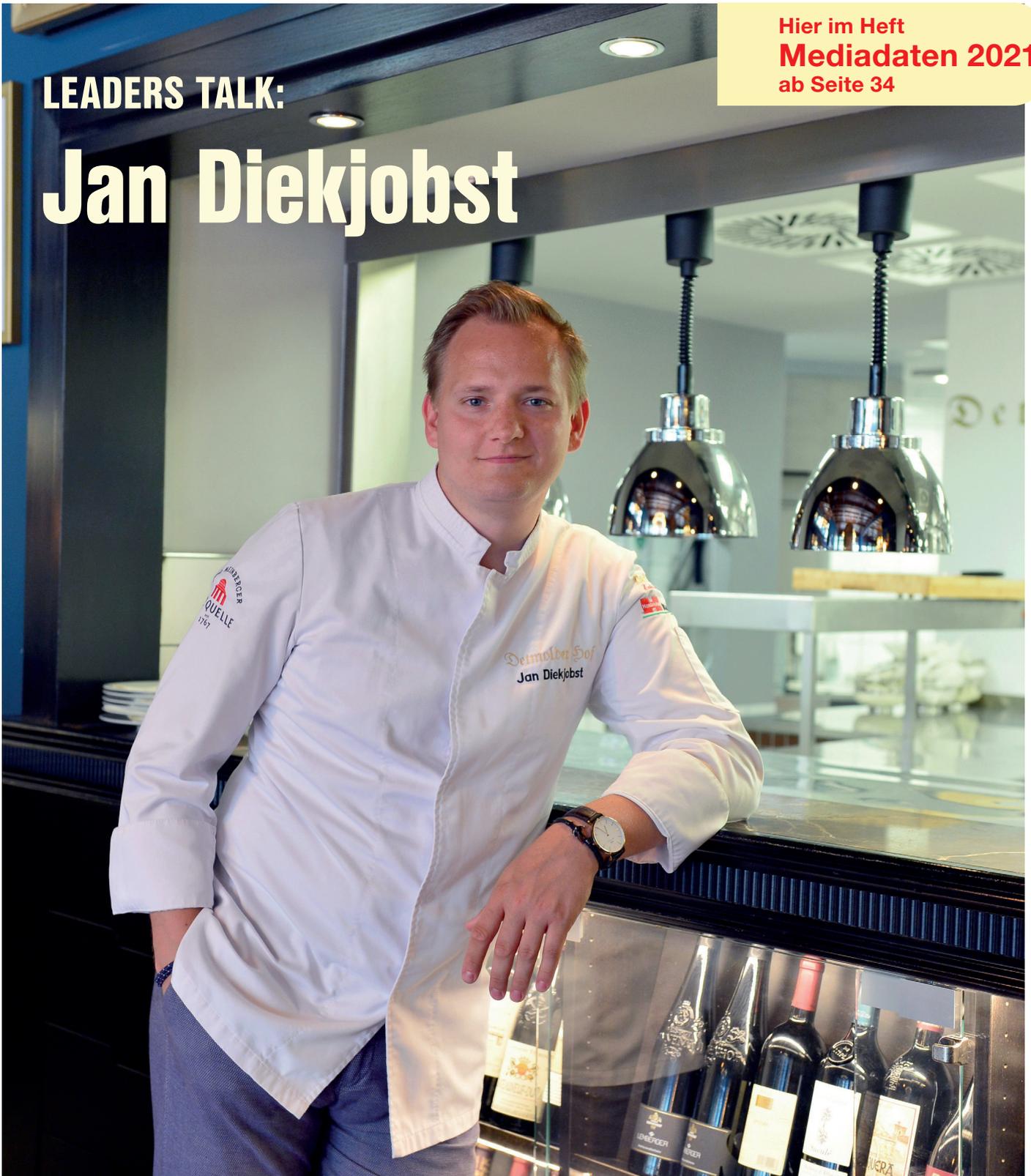
WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

10 | 2020 | EUR 8,50 | 44861

LEADERS TALK:

Jan Diekjobst

Hier im Heft
Mediadaten 2021
ab Seite 34



BRANDI
RECHTSANWÄLTE

EINHUNDERTFÜNF
UNDZWANZIG JAHRE

www.brandi.net

EINE GRUPPE - EIN ZIEL:

LÖSUNGSKOMPETENZ FÜR DIE HOLZBEARBEITENDE INDUSTRIE

Die IMA Schelling Group ist Ihr Spezialist für Losgröße-1-Fertigungsanlagen. Mit unserem Know-how finden wir für Sie die passende Lösung. So holen Sie aus bewährten und innovativen Holzwerkstoffen das Beste heraus: Unsere Maschinen garantieren maximale Präzision und Produktivität bei minimalem Verschnitt.



IHRE HERAUSFORDERUNG - UNSERE LEISTUNG: METALL UND KUNSTSTOFF PRÄZISE VERARBEITET

Die Verarbeitung von NE-Metallen, Kunststoffen oder Verbundwerkstoffen stellt an Maschinen hohe Anforderungen. Mit Kreissägen-Technologie, angepassten Vorschubgeschwindigkeiten und CLEAN-UP für sauberes und bedienerfreundliches Arbeiten erzeugen IMA Schelling Maschinen perfekte Ergebnisse bei allen Werkstoffen.



IMA SCHELLING
GROUP

www.imaschelling.com



Eric Schweitzer, DIHK-Präsident

Zur Steuerschätzung erklärt DIHK-Präsident Eric Schweitzer:

„Die Corona-Pandemie und ihre wirtschaftlichen Folgen hat alle im Griff: Bürger, Unternehmen und damit natürlich auch den Staat. Die im Vergleich zum Mai stabile Steuerprognose für dieses Jahr kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass die deutsche Wirtschaft noch länger brauchen wird, um wieder aus dem Tal herauszukommen. Umso wichtiger ist es jetzt, wachstumsstärkende Maßnahmen umzusetzen. Denn nur über Wirtschaftswachstum können Unternehmen Wohlstand und Arbeitsplätze in Deutschland erhalten – und Bund, Länder und Kommunen wieder höhere Steuereinnahmen erzielen. Die Pandemie hat den Strukturwandel in zahlreichen Branchen verschärft. Wichtig ist deshalb, die im Konjunkturpaket verabredeten Investitionen zügig umzu-

setzen – in Forschung und Entwicklung, in Digitalisierung und in Zukunftstechnologien. Außerdem kommt es darauf an, dass die Exportgeschäfte wieder anlaufen. Dafür brauchen wir wo immer verantwortbar Erleichterungen bei Geschäftsreisen, die etwa für den Verkauf oder die Wartung von Maschinen wichtig sind. Viele Unternehmen stehen zudem vor Finanzierungsproblemen. Die Verschuldungsmöglichkeiten sind bei vielen Betrieben am Anschlag. Wirtschaft und Politik müssen hier gemeinsam an Lösungen für die Breite des deutschen Mittelstandes arbeiten, um betriebliche Investitionen für die Zeit nach der Pandemie zu ermöglichen.“

Ulrich Ackermann, Leiter VDMA Außenwirtschaft

INHALTSVERZEICHNIS

/// VERPACKEN & VERSENDEN

- 14 Nachhaltige Packmittel: Wie Paletten und Kisten aus Holz die Umwelt schützen

/// SICHERHEIT IM UNTERNEHMEN

- 18 Gefahrstoff-Leckagen – die unterschätzte Gefahr
19 HARTING: Hygieneautomat für den Empfangsbereich in Unternehmen

/// LOGISTIK | FUHRPARKSERVICE

- 20 Transport hochwertiger Güter: Sicherheitsanweisungen?
22 Modernste flexible Lagermöglichkeiten für Handwerk, Gewerbe und Verwaltung
23 BOLL fordert bei CO₂-Abgabe einheitliches Vorgehen in Europa
26 Modernes Warehousing stärkt die Konzentration aufs Kerngeschäft
27 Hartmann International plant nachhaltige Logistikflächen in Paderborn und Ibbenbüren

/// TITELTHEMA

- 28-33 Leaders Talk: Jan Diekjobst

/// WIR-MEDIADATEN 2021

- 34-45 Mediadaten und Themenplan 2021

/// MASCHINENBAU

- 46 Reduktion der SARS-CoV-2 Infektions-gefahr durch Raumluftreiniger?
48 Die Gedanken sind frei ... und die Formgebung durch Gießen ebenso
50 Investition in neue Produktionshalle
51 Kunststoff ersetzt Metall
52 Digitale Dienstleistungen für mehr Geschäftserfolg
54 Hochindividualisierte Schaltschränke und Leergehäuse
60 KBh – zentrale Materialversorgung in Betrieb genommen
61 3. Messe KUTENO im A2 Forum in Rheda-Wiedenbrück
62 IIoT- und Serviceplattform: ZIMBA schließt die Datenlücke zwischen Maschinenbau und Kunden
66 60 Jahre Schürmann & Weber Schaltanlagen GmbH
68 Produktdatenmanagement – Der Brückenschlag zwischen den Welten (CAD & ERP)

/// FOCUS

- 05 Familienorientierung in der Wirtschaft nicht mehr nur „nice-to-have“
08 Bundesregierung will Wertpapiere auf die Blockchain bringen
11 Für starke Auftritte
12 Neue Vorgaben für die Nutzung von Cookies

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
06 Regionalgeflüster
45 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 28 / Januar 2020

Druck

Press Medien · www.press-medien.de

Erscheinungsweise

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

Familienorientierung in der Wirtschaft nicht mehr nur „nice-to-have“

In der aktuellen Situation sind betriebliche Angebote zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf für viele Unternehmen zu einem wichtigen Faktor für ein gutes Krisenmanagement geworden. Die fehlende Betreuung von Kindern und pflegebedürftigen Angehörigen hat vielen Betrieben nochmals gezeigt, wie essenziell eine gute Vereinbarkeitsstrategie ist.

Die Corona-Pandemie hat besonders Beschäftigte mit Kindern vor große Probleme gestellt. Die Erfahrungen zeigen, dass Unternehmen mit einer familienorientierten Unternehmenskultur dieser Situation deutlich besser gewachsen waren.

Vor diesem Hintergrund diskutieren heute rund 100 Unternehmensvertreterinnen des DIHK-Frauennetzwerks virtuell mit DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben und Bundesfrauenministerin Franziska Giffey über die aktuellen Auswirkungen von Corona auf ihre Unternehmen.

„Es ist ein starkes Signal, wie viele Firmen über sich hinausgewachsen sind und während der Schul- und Kitaschließungen flexibles Arbeiten ermöglicht haben. Viele Unternehmen berichten uns, dass sie als familienbewusste Betriebe leichter auf diese Herausforderung reagieren konnten“, betont DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben.

VEREINBARKEIT
VON
FAMILIE UND BERUF

Bundesfrauenministerin Giffey sagt: „In der Krise zeigt sich, wie essentiell die Vereinbarkeit von Familie und Beruf für eine funktionierende Wirtschaft ist. Die Krise birgt auch Chancen für strukturelle Veränderungen und mehr Familienfreundlichkeit in Unternehmen. Plötzlich ist viel mehr möglich, von flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice bis hin zu innovativen Schichtmodellen. Diese Erfahrungen und Lerneffekte bleiben auch nach der Krise. Sie haben das Zeug, echte Veränderungen für eine bessere Balance von Erwerbs- und Sorgearbeit anzuschieben.“

**GEMEINSAM SICHER
BESSER TAGEN**

Viel Raum für Tagungen mit Abstand.



KULTUR
RÄUME
GÜTERSLOH

Detmolder Wortmann Gruppe startet Zusammenarbeit mit Guido Maria Kretschmer



Zum Verkaufsstart der neuen Herbst-Winter-Saison 2020 überrascht der Detmolder Marktführer für modische Damenschuhe seine Endkundinnen mit der neuen Kollektionslinie MARCO TOZZI by Guido Maria Kretschmer. MARCO TOZZI ist ein Tochterunternehmen der Wortmann Gruppe und gehört neben Tamaris zu den größten und internationalsten Markenunternehmen der Detmolder Unternehmensgruppe. Im Rahmen der neuen Zusammenarbeit mit MARCO TOZZI entwickelt Guido Maria Kretschmer gemeinsam mit den Designern von MARCO TOZZI eine exklusive Damenschuhkollektion. Die neue Kollektionslinie MARCO TOZZI by Guido Maria Kretschmer umfasst zur neuen Herbst-Winter-Kollektion 2020 eine Vielfalt an Modellen in angesagten Farbkombinationen, die durch besondere Details hervorstechen. „Wir haben bei der Entwicklung der neuen Kollektionslinie sehr darauf geachtet, stylische und gleichzeitig konsumige Modelle zu entwerfen, die vor allem Komfort und ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.“, freut sich Guido Maria Kretschmer.

📷 Guido Maria Kretschmer, Modedesigner, und Christian Böhm, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing MARCO TOZZI – Foto: Wortmann

Umstrukturierung: Modehersteller bugatti verkleinert sich in Herford



Die weltweite Covid-19-Pandemie belastet die Wirtschaft stark, insbesondere die Modebranche. Momentan ist nicht absehbar, wann die negativen Folgen überwunden sein werden. Derzeit machen die großen wirtschaftlichen Herausforderungen und massiven Umsatzrückgänge Strukturveränderungen in vielen Unternehmen unabdingbar. Diese sind

mit Maßnahmen zur Kostensenkung und Liquiditätssicherung verbunden. Auch die bugatti GmbH, Herford, muss sich den Marktveränderungen stellen. Um das Unternehmen gut in die Zukunft zu führen, wird sie Strukturen und Prozesse anpassen. So ist geplant, am Hauptsitz in Herford mit 349 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern knapp 100 Arbeitsplätze abzubauen. Davon betroffen sind alle Bereiche und Hierarchieebenen. „Als Familienunternehmen haben wir eine besondere Nähe zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor Ort und bedauern sehr, dass wir diesen Schritt gehen müssen. Gemeinsam mit dem Betriebsrat werden wir ein Konzept entwickeln, damit der Stellenabbau möglichst sozialverträglich ausfällt“, so Wolfgang Brinkmann, geschäftsführender Gesellschafter der bugatti Holding Brinkmann.

📷 Die bugatti Hauptverwaltung in Herford, Foto: @B.Tiedfoto

Neuer DHL-Zustellstützpunkt entsteht im Industriegebiet „Lingen-Nord“

Noch sieht die durch die Deutsche Post DHL erworbene Teilfläche im Industriegebiet „Lingen-Nord“ wie eine ganz normale Ackerfläche aus. Doch im Laufe der kommenden Monate wird sich das ändern. Bis Ende 2021 soll an besagter Stelle ein neuer Zustellstützpunkt der Deutschen Post DHL Group entstehen, von dem aus 50 Bezirke in der Region mit Briefen und Paketen beliefert werden.



📷 Fiebern dem Baustart des neuen Logistikzentrums der Deutschen Post entgegen: Josef Greiten (Sachbearbeiter beim Zustellstützpunkt Lingen), Dietmar Lager (Wirtschaftsförderung Stadt Lingen), Manfred Schonhoff (Ortsbürgermeister Laxten), Martin Koopmann (stellv. Vorsitzender WGA), Oberbürgermeister Dieter Krone, Hermann-Otto Wiegmann (Betriebsrat DHL-Niederlassung Münster), Ingo Kutsch (Niederlassungsleiter Deutsche Post AG in Münster), Hendrik Oosterheert (Zusteller), Thomas Schneider (Vertriebsmanager Deutsche Post DHL), Christoph Feldmann (Zusteller) und Stefan Wittler (Vorsitzender WGA). - Foto: Stadt Lingen



Steinheim ist 1. bilanzierte Gemeinwohlökonomie-Kommune in NRW

Gemeinwohlökonomie-Kommune – was genau heißt das? Gemeinwohlökonomie stellt das Wohlergehen der Menschen in den Mittelpunkt des ökonomischen Handelns und strebt die Verbesserung der Lebensqualität unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten an. Mithilfe der Gemeinwohlökonomie sollen mittel- und langfristige die Lebens- und Wirtschaftsräume erhalten und aufgewertet werden – vor Ort in der Heimat, aber auch mit dem Blick weit über Stadt- und Ländergrenzen hinaus. Wir leben in einer globalisierten Welt. Alles Handeln hat eine Wirkung. Und auch das Nichthandeln. Dies kann heruntergebrochen werden auf jede Konsumententscheidung. Eine Gemeinde ist dem Gemeinwohl doch ohnehin verpflichtet! Das ist richtig und auch Anspruch im Sinne des Selbstverständnisses. „Aber sind wir gut genug? Gibt es Prozesse in der Außenwirkung und im Inneren, die zum Wohle der Menschen und im Interesse nachhaltigen Handelns verbessert werden können? Ist unsere Beschaffung nicht nur wirtschaftlich, sondern auch sozialverträglich und nachhaltig?“

📷 Christian Felber übergibt die Urkunde an den allgemeinen Vertreter Heinz Josef Senneka. - Foto: Stadt Steinheim



Meppen: Bürgermeister besucht Neptune Energy

Beeindruckt von dem internationalen Wirken von Neptune Energy zeigten sich Bürgermeister Helmut Knurbein und Wirtschaftsförderer Alexander Kassner beim Betriebsbesuch in Rühlermoor. Neptune Energy in Deutschland, als Teil der international tätigen Neptune Energy Gruppe, ist ein Explorations- und Produktionsunternehmen. Die Tätigkeitsfelder erstrecken sich von der Geologie über die betrieblichen Aktivitäten bis hin zur Vermarktung von Erdgas und Erdöl. Beim Standort in Rühlermoor handelt es sich um einen von derzeit insgesamt neun Betriebsstandorten in Deutschland und zugleich um das größte Erdölfeld auf dem deutschen Festland. Derzeit arbeiten von rund 480 Mitarbeitern in ganz Deutschland mehr als 250 Kollegen im Emsland und in der Grafschaft Bentheim an verschiedenen Betriebsplätzen. Neben dem Neptune Energy-Produktionsstandort an der Hauptstraße in Meppen befindet sich vor Ort auch noch die Bohrschlammgrube Rühlermoor. Sie wurde 1971 errichtet und Anfang 2015 stillgelegt. Bis dahin wurden vor Ort vor allem Bohrrückstände, Bohrspülung sowie Tankschlämme und verunreinigte Böden und Flüssigkeiten eingelagert, die bei der Erdölförderung anfallen.

📷 (v. l.) Michael Funke, Distriktleiter für das Emsland und die Grafschaft Bentheim, Annika Richter, Bereich Kommunikation, Stefan Steiniger, Leiter des Workover Windenbetriebs, Bürgermeister Helmut Knurbein, Dr. Andreas Scheck, Geschäftsführer Neptune Energy Deutschland, und Alexander Kassner, Wirtschaftsförderer Stadt Meppen. - Foto: Stadt Meppen



Dr. Jens Foerst verlässt CLAAS

Dr. Jens Foerst, CLAAS Konzernleitungsmitglied und verantwortlich für das Geschäftsfeld Traktoren sowie die CLAAS Industrietechnik GmbH, verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen.

„Wir danken Dr. Foerst für seinen großen Einsatz im Traktorengeschäft und wünschen ihm für seinen weiteren Weg alles Gute und viel Erfolg“, so Thomas Böck, Vorsitzender der CLAAS Konzernleitung, der bis auf Weiteres dessen Verantwortungsbereiche übernimmt. Dr. Jens Foerst war zum 1. April 2017 in die Konzernleitung der CLAAS Gruppe eingetreten.

📷 Dr. Jens Foerst. - Foto: CLAAS

Gauselmann Gruppe schafft auch 2019 Umsatzplus dank Auslandsgeschäft



Bevor der Lockdown zu einer wirtschaftlichen Vollbremsung in Deutschland führte, lag die Gauselmann Gruppe eindeutig auf Erfolgskurs. So schloss das familiengeführte Unternehmen aus Espelkamp das Geschäftsjahr 2019 trotz schwieriger wirtschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen mit einem Umsatzplus von 6,7 Prozent ab. Alle Gruppenfirmen erzielten dabei einen addierten Umsatz von 3,42 Milliarden Euro. Ohne Innenumsatz wurde nach 2018, mit 2,41 Milliarden Euro, in 2019 ein voll konsolidierter Umsatz von 2,58 Milliarden Euro erzielt. „Ein tolles Ergebnis, das in erster Linie der Einsatzfreude und der Leistungsbereitschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geschuldet ist – und dafür möchte ich mich herzlich bedanken“, erklärt Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzende, Paul Gauselmann. Mit der positiven Entwicklung vor der Corona-Krise ging auch ein Anstieg der Beschäftigten einher: Die Mitarbeiterzahl stieg um 451 Arbeitsplätze auf insgesamt 13.846 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 2019 manifestierte sich ein Trend, der sich in den vergangenen Jahren bereits abgezeichnet hatte: Das Auslandsgeschäft wurde für die Gauselmann Gruppe immer wichtiger. Mehr als 60 Prozent des Umsatzes erwirtschafteten die Spiellemacher außerhalb des Heimatlandes. „Die Umsätze im Ausland sind vor Corona kontinuierlich gestiegen. Das hat die Abhängigkeit von unserem Kernmarkt Deutschland verringert, in dem sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen leider seit Jahren verschlechtert haben“, erläutert Paul Gauselmann.

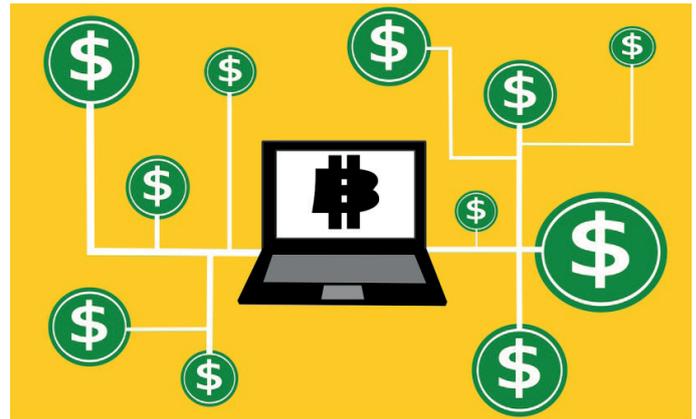
📷 Gauselmann Zentrale in Espelkamp. 2019 konnte die Gauselmann Gruppe ihren Umsatz noch einmal steigern. - Foto: Gauselmann

DIGITALVERBAND BITKOM

Bundesregierung will Wertpapiere auf die Blockchain bringen

Der Digitalverband Bitkom begrüßt den Gesetzentwurf zur Einführung elektronischer Papiere als wichtigen Schritt zur Digitalisierung in Deutschland und zur Umsetzung der Blockchain-Strategie der Bundesregierung, sieht aber gleichzeitig noch zu hohe Hürden für neue Marktteilnehmer wie Start-ups.

Der vorgelegte Gesetzesentwurf gibt der Digitalisierung der Finanzbranche einen kräftigen Schub und schafft dringend benötigte Rechtssicherheit für Verbraucher und Unternehmen. Zugleich ist er technologisch fortschrittlich und ermöglicht mit Kryptowertpapierregistern auch elektronische Wertpapiere auf Basis der Blockchain-Technologie“, sagt Patrick Hansen, Bereichsleiter Blockchain beim Digitalverband Bitkom. „Bei den im Gesetzentwurf aktuell vorgesehenen sehr hohen Anforderungen für diejenigen, die Kryptowertpapierregister führen wollen, muss allerdings noch nachgebessert werden. Zudem sollte es wie beim Kryptoverwahrgeschäft eine Übergangsregelung mit vorübergehender Erlaubniserteilung geben. Andernfalls besteht die Gefahr, dass vor allem junge Anbieter aus dem Markt gedrängt werden und darunter Innovation und Wettbewerb leiden.“ Die Bundesregierung setzt mit dem Gesetzentwurf zur Einführung elektronischer Wertpapiere nach einem Jahr ein zentrales Versprechen aus der Blockchain-Strategie um. Ziel ist es, Unternehmensfinanzierungen auch durch rein elektronische Wertpapiere zu ermöglichen. Derzeit verlangt das deutsche Recht noch zwingend eine physische Urkunde. In einem ersten Schritt soll nun die elektronische Begebung von Schuldverschreibungen ermöglicht werden. Der Bitkom fordert, dass auch Aktien und Investmentfonds zeitnah folgen und „dematerialisiert“ werden. Dass im Gesetzentwurf nicht-körperliche bzw. digitale Werte als Sache definiert werden, ist nach Ansicht des Bitkom ein „wichtiger Meilenstein im deutschen Zivilrecht“. Zudem unterstützt der Verband



das Ziel der Technologieneutralität im Gesetzentwurf. Neben zentralen Registern sollen auch dezentrale – auf Distributed-Ledger-Technologie (DLT) basierende – Register für elektronische Wertpapiere ermöglicht werden. Der Bitkom kritisiert zugleich, dass die erst kürzlich gesetzlich eingeführten Kryptoverwahrer nicht befugt sein sollen, Kryptowertpapiere zu verwahren. „Diese Einschränkung ist für die junge Kryptoverwahrbranche ein harter Schlag“, so Hansen. „Kryptoverwahrern sollte es ermöglicht werden, auch Kryptowertpapiere zu verwahren – wenn nötig unter entsprechenden Auflagen.“ Insgesamt brauche es nun eine klarere Abgrenzung der Rollen von Kryptoverwahrern, Kryptowertpapierregisterführern, Depotbanken und Zentralverwahrern, da an einzelnen Stellen sonst Rechtsunsicherheit drohe. Zudem werden nach Ansicht des Bitkom die Potenziale der Blockchain-Technologie in dem vorliegenden Gesetzentwurf noch nicht vollständig ausgeschöpft. Für eine komplett dezentrale Abbildung der Wertpapiere über öffentliche Blockchains (Public Permissionless Blockchains) bestehe eine Reihe ungelöster Fragen und Hürden. Außerdem sei der dezentrale Handel dieser Kryptowertpapiere – aufgrund europäischer Regulierung – noch gar nicht möglich. Hier solle die Bundesregierung nach Ansicht des Bitkom im Rahmen ihrer laufenden EU-Ratspräsidentschaft aktiv werden. Die vollständige Bitkom-Stellungnahme zum Gesetzentwurf zur Einführung elektronischer Wertpapiere steht online bereit unter:

/// www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Stellungnahme-zum-BMJV-BMF-Referentenentwurf-zur-Einfuehrung-elektronischer-Wertpapiere

Wir verbinden auch Stahl.

Nur anders!



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



osnatel

business

Entspannt und sicher in die digitale Zukunft.

Mit Glasfaser und
IT-Security von osnatel.



osnatel.de/business

CALL TO ACTION!

Gestaltung und Programmierung
von professionellen Webseiten
mit zielgerichteter
Kundenansprache.

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

 05223 68686-16





KULTUR RÄUME GÜTERSLOH

Für starke Auftritte

Messen in den Kultur Räumen Gütersloh

Leicht für die Besucher zu erreichen, kurze Anlieferungswege für die Aussteller, befahrbare Räume, daneben noch der eine oder andere separate Raum für Fachvorträge, Workshops oder als Pressebüro. Dazu noch das passende Ambiente für die „Come Together Party“ am Abend.

Ob große Messe oder kleine Ausstellung – die perfekte Location trägt entscheidend zum Erfolg der Veranstaltung bei. Professionell ausgeleuchtete Flächen, moderne Veranstaltungstechnik und eine verkehrstechnisch günstige Lage sind nötig, um Besucher und Aussteller gleichermaßen zu begeistern. Eine kompetente Veranstaltungsabteilung und ein erfahrenes Technikteam erleichtern die Messeplanung deutlich. Die Kultur Räume Gütersloh bieten genau das. Auf insgesamt 3.000 Quadratmetern können in der Stadthalle Publikums- und Fachmessen unterschiedlicher Größen durchgeführt werden. Und wer es besonders mag, der wird sich in der gegenüberliegenden Skylobby des Theaters hoch über den Dächern von Gütersloh wohl fühlen. Mit ihren 400 Quadratmetern eignet sie sich nicht

nur für kleine Ausstellungen, sondern ganz besonders für ein geselliges Beisammensein in lockerer Atmosphäre oder einen exklusiven Empfang mit bestem Blick über die Stadt.

Auch die Akademie für Fortbildungen der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, die seit über 30 Jahren mit ihrem Zahnärztetag zu Gast ist, weiß die Kultur Räume als Haus für ihren Kongress mit begleitender Fachausstellung zu schätzen. Denn mit insgesamt 12 Räumen bieten die Kultur Räume Gütersloh optimale Bedingungen, um kongress- oder tagungsbegleitende Ausstellungen durchzuführen.

Bedingungen, wie sie auch der Verein Probierwerkstatt e. V. schätzt, der einmal im Jahr mit seiner Berufsinformationsmesse in den Kultur Räumen zu Gast ist. „Unser Erfolg ist auch der Erfolg der ausgezeichneten Stadthallenmitarbeiter.“

Ausführliche Informationen sowie die Möglichkeit eines virtuellen Rundgangs durch Stadthalle und Theater finden sich auf der Webseite der Kultur Räume Gütersloh. Konkrete Auskünfte zu den aktuellen Möglichkeiten, wie Tagungen mit Abstand, erteilt die Veranstaltungsabteilung.

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



STAHL- UND
GEWERBEBAU

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

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Neue Vorgaben für die Nutzung von Cookies

Auf fast allen Homepages kommen Cookies zum Einsatz, die für verschiedene Zwecke verwendet werden können. Die aktuelle Entscheidung des BGH zur rechtskonformen Verwendung von Cookies betrifft damit fast alle Betreiber von Homepages und führt zu einem Prüfungs- bzw. Handlungsbedarf.

Bei Cookies handelt es sich – vereinfacht dargestellt – um kleine Textdateien, die im Browser des Nutzers (also auf seinem Computer) gespeichert werden und die bis zu ihrer Löschung von dem Anbieter der aufgerufenen Seite ausgelesen werden können. Auf diese Weise ist es Anbietern möglich, einen Nutzer, der mehrfach eine Seite oder verschiedene Unterseiten aufruft, verlässlich wiederzuerkennen. Cookies können beispielsweise dafür verwendet werden, einmal getroffene Entscheidungen des Nutzers beizubehalten (etwa die präferierte Sprachversion bei einem mehrsprachigen Angebot) oder bei einem Online-Shop eine Funktion zu realisieren, mit der ausgewählte Produkte zunächst in einem Warenkorb zwischengespeichert werden. Mit Cookies ist



Dr. Sebastian Meyer, LL.M.
Rechtsanwalt und Notar mit Amtssitz in Bielefeld
Fachanwalt für Informationstechnologierecht (IT-Recht)
Datenschutzauditor (TÜV)

die Interessen und Online-Aktivitäten des einzelnen Nutzers sehr genau ausgewertet werden können.

Im Hinblick auf die Nutzung von Cookies hat sich der deutsche Bundesgerichtshof erstmals zu der Frage geäußert, in welchem Umfang Werbecookies für Internetseiten verwendet werden dürfen (BGH, Urteil vom 28.05.2020, Az. I ZR 7/16). Der BGH hat in seiner Entscheidung ausgeführt, dass die wirksame Einholung der datenschutzrechtlichen Einwilligung in die Speicherung von Cookies mittels einer voraktivierten Checkbox nicht möglich ist. Aus der Entscheidung ergibt sich weiter, dass auch vergleichbare Maßnahmen, die darauf hinauslaufen, dass der Nutzer nicht aktiv dem Einsatz von Cookies zustimmt, ungenügend sind. Soweit die nationalen Vorgaben in Übereinstimmung mit dem an sich klaren Wortlaut von § 15 Telemediengesetz (TMG) bisher so interpretiert wurden, dass eine Widerspruchslösung bei Cookies zu Werbezwecken ausreichend sei, bedarf es nach Auffassung des BGH einer europarechtskonformen Auslegung. Inhaltlich hat sich der BGH damit der Auffassung des europäischen Gerichtshofs angeschlossen, der zuvor ebenfalls auf Basis der europarechtlichen Vorgaben eine aktive Zustimmung gefordert hat (EuGH, Urteil vom 01.10.2019, Az. C-673/17). Durch die Entscheidung des BGH dürfte jetzt geklärt sein, dass auch unter Berufung auf die Vorschrift in

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

DIE BOBE-BOX:

Für alle gängigen Messmittel, für nahezu jede PC-Software und mit USB, RS232 oder Funk.

BOBE
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:
www.bobe-i-e.de

es außerdem möglich, genauer zu analysieren, welche Nutzer wie häufig eine Homepage besuchen und für welche Bereiche sie sich besonders interessieren. Wenn für diese Analyse externe Dienstleister wie Google Analytics verwendet werden, besteht aus der Perspektive der Nutzer die Gefahr, dass seitenübergreifende Nutzerprofile entstehen können, mit denen

§ 15 Abs. 3 TMG keine Möglichkeit mehr besteht, im Falle von Marketing- und Analysecookies ausschließlich eine Widerspruchslösung umzusetzen oder nur einen Cookie-Hinweis einzublenden. Der insoweit mittlerweile vorliegende Wortlaut der Urteilsbegründung lässt wenig Interpretationsspielraum. Unter Berücksichtigung der Vorgaben des BGH sollten daher Analyse- und Werbecookies zukünftig nur noch nach einer aktiven Einwilligung der Nutzer verwendet werden. Vor diesem Hintergrund sollte jede Homepage darauf überprüft werden, in welchem Umfang für eigene Online-Angebote Cookies verwendet werden und wie dies technisch umgesetzt ist.

Das Urteil des BGH hatte sich nach der Entscheidung des EuGH bereits angekündigt und kam letztlich erwartungsgemäß. Die Aufsichtsbehörden für den Datenschutz hatten sich bereits vor den Entscheidungen von EuGH und BGH so positioniert, dass sie die Verwendung von Cookie-Hinweisen oder die Nutzung einer Widerspruchslösung unter der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) als nicht mehr rechtskonform angesehen haben. Eine Sanktionierung eines anderweitigen Einsatzes von Cookies ist in der Vergangenheit gleichwohl nicht erfolgt, dies kann bzw. wird sich aber nach Klärung der Streitfrage in der Rechtsprechung jetzt ändern. Dabei kann auch nicht damit gerechnet werden, dass es nach der BGH-Entscheidung noch eine offizielle Übergangsfrist zur Umsetzung gibt, da der BGH formal nur die ohnehin bereits geltende Rechtslage klargestellt hat.

Soweit im Hinblick auf die Nutzung von Cookies ein Anpassungsbedarf besteht, gibt es verschiedene Umsetzungsmöglichkeiten. Möglich sind weiterhin Cookie-Banner, wenn der Nutzer die Wahl hat, vor der Verwendung von Cookies deren Speicherung zuzustimmen oder abzulehnen. Unzulässig ist aber die in der Ver-

gangenheit teilweise genutzte Variante, dass mit der weiteren Nutzung der Homepage durch den Nutzer automatisch von einer Zustimmung ausgegangen wird. Für die Verwaltung von Cookies gibt es auch softwarebasierte Lösungen, mit deren Hilfe der Nutzer beim erstmaligen Aufruf einer Homepage auswählen kann, welche Cookies gespeichert werden dürfen. Solche Systeme für eine Consent Management Plattform (CMP) lassen sich häufig an individuelle Anforderungen anpassen, wobei natürlich die Konfiguration rechtskonform erfolgen muss. Für einzelne Seiten kommt möglicherweise auch die Nutzung von sogenannten Tracking-Walls in Betracht, bei denen einem Nutzer erst dann der Zugang gewährt wird, wenn eine Zustimmung zum Einsatz von Cookies erfolgt, was häufig zugleich mit der Zustimmung zur Einblendung von personalisierten Werbeanzeigen kombiniert wird. Die letzte Option ist ein Verzicht auf Werbe- und Analysecookies, zumal erste Dienstleister bereits alternative Methoden zur Nutzeranalyse auf anderer technischer Grundlage anbieten.

In jedem Fall sollte die Prüfung der Homepage auf Einhaltung der aktuellen Vorgaben und vor allem die Gestaltung der Cookie-Hinweise datenschutzrechtlich begleitet werden, zumal regelmäßig die obligatorische Datenschutzerklärung anzupassen sein wird.

In unserem monatlich erscheinenden Datenschutz-Newsletter informieren wir regelmäßig über aktuelle Entwicklungen im Datenschutzrecht. Bestandteil des Newsletters sind Berichte und Analysen über Gerichtsentscheidungen und Gesetzgebungsvorhaben sowie zusätzlich auch praktische Handlungsempfehlungen. Eine genauere Bewertung der aktuellen Entscheidung des BGH ist etwa in unserem Juni-Newsletter erfolgt, der über die Mediathek unter brandi.net noch abrufbar ist. Der Newsletter kann unverbindlich per E-Mail über datenschutz@brandi.net bestellt und auch jederzeit wieder abbestellt werden.

/// www.brandi.net;
Autor Dr. Sebastian Meyer





fotografie jelinski

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

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

Jutta Jelinski

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

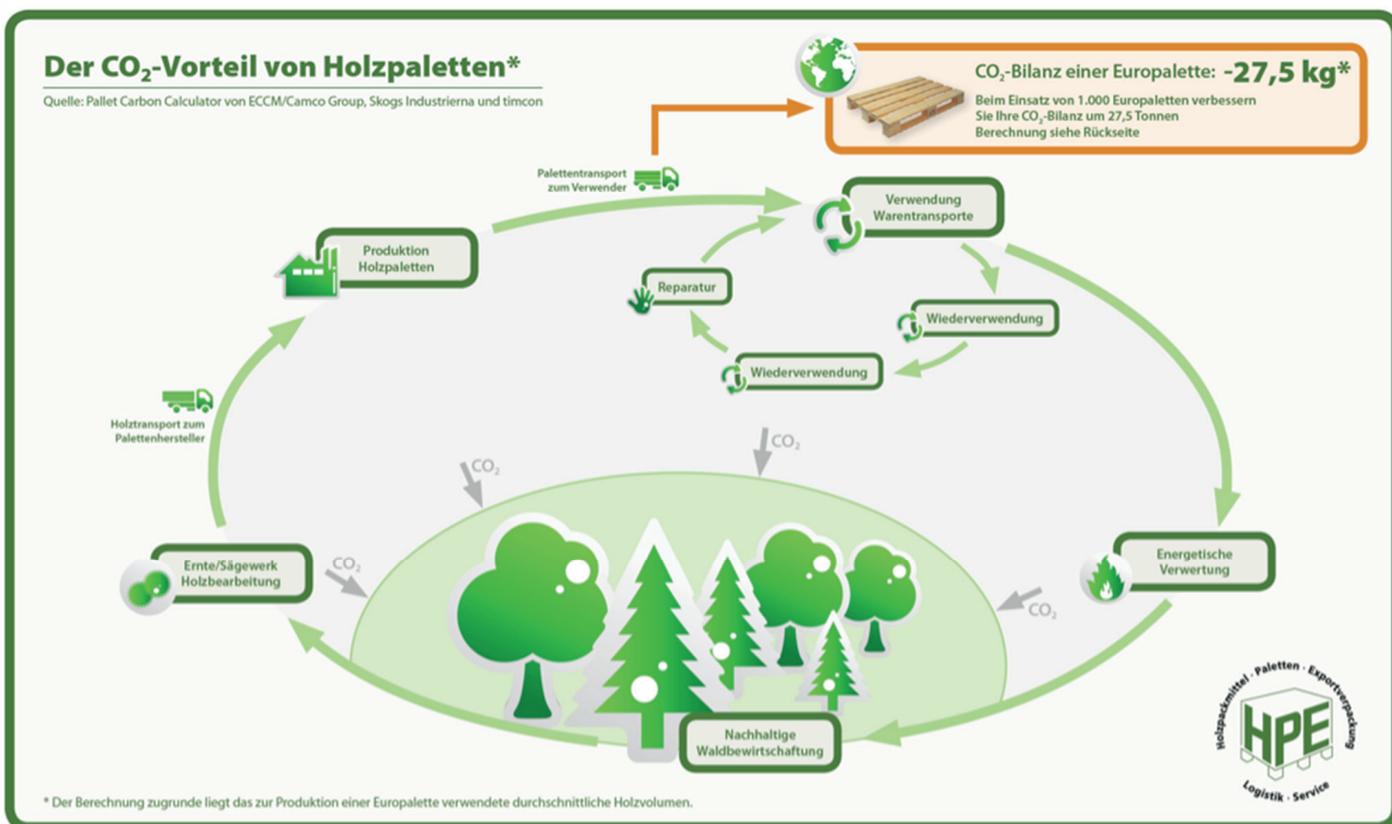
Nachhaltige Packmittel: Wie Paletten und Kisten aus Holz die Umwelt schützen

Ob unsere Lebensmittel, Bekleidung oder Möbel aus nachhaltiger Produktion stammen, spielt heute eine immer größere Rolle. Vielen Menschen ist bewusst, dass der Kassenbon auch ein Stimmzettel sein kann für eine nachhaltige Wirtschaft und Gesellschaft. Die wenigsten aber wissen, dass die meisten unserer Produkte auf Packmitteln in die Geschäfte kommen, die ebenfalls wahrhaft nachhaltig sind: Holz-Paletten und -Kisten aus deutschen Wäldern. Warum dies so ist und was Paletten und Kisten „Made in Germany“ mit dem Begriff der Nachhaltigkeit zu tun haben, erklärt Marcus Kirschner, Geschäftsführer des Bundesverbandes Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e. V..

Es ist eigentlich ganz einfach: Verbraucht man mehr von einer Ressource, als nachwachsen kann, ist sie irgendwann erschöpft. Diese Erkenntnis hatte als erster Carl von Carlowitz schon vor mehr als dreihundert Jahren gewonnen und auf

sein Fachgebiet, die Forstwirtschaft, bezogen. Es sollte dem Wald nur so viel Holz entnommen werden, wie auf natürliche Weise nachwachsen kann – und dieses Prinzip gilt auch heute noch. Daneben gibt es viele weitere nachhaltige Argumente, warum Pa-

letten und Transportkisten aus heimischem Holz hergestellt werden. Beispielsweise ist es energetisch nicht besonders aufwendig, hiesige Bäume zu ernten und zu Holzpackmitteln weiterzuverarbeiten, wie Kirschner betont. „Die Transportwege vom Wald



bis zur regionalen Weiterverarbeitung sind recht kurz. Das meiste Holz, das wir für Holzpackmittel verwenden, stammt aus unseren Wäldern.“ Hinzu komme eine ausgezeichnete CO₂-Bilanz des Naturmaterials. Eine einzige Holzpalette erreicht eine CO₂-Bilanz von -27,5 Kilogramm. „Das bedeutet, der Einsatz von 1.000 Paletten verbessert die eigene CO₂-Bilanz um 27,5 Tonnen“, erklärt der HPE-Geschäftsführer. Neben seiner sehr guten Energie- und CO₂-Bilanz zeichnet sich der Kohlendioxid bindende Werkstoff Holz durch weitere positive Eigenschaften aus. Aufgrund ihres hohen Gerbsäuregehalts entfalten bestimmte Holzarten wie Ahorn, Buche, Fichte und Kiefer eine antibakterielle Wirkung – weshalb diese Arten in der Packmittelindustrie besonders häufig verwendet werden. Überdies ist Holz ein sehr stabiler Werkstoff, was Paletten und Kisten aus dem Naturmaterial wegen ihrer überdurchschnittlich langen Lebensdauer als Packmittel sehr beliebt macht. Und wenn eine Palette oder Kiste einmal beschädigt ist, lässt sie sich meist leicht reparieren. Sollte dies irgendwann nicht mehr möglich sein, kann sie immer noch zu Spanplatten für andere Branchen weiterverarbeitet werden. Diese stoffliche Weiterwertung des Holzes bezeichnet man als Kaskaden- oder Mehrfachnutzung. Je länger diese andauert, desto länger ist das im Holz gespeicherte CO₂ auch gebunden. Und ganz am Ende? Selbst wenn nur noch die energetische Nutzung sinnvoll ist, ersetzt aus gutem Grund das nachwachsende Naturmaterial der ausrangierten Kisten und Paletten die endlichen fossilen Brennstoffe. „Somit ist klar, was den Erfolg von Paletten und Kisten aus deutschen Wäldern ausmacht. Sie sind ökologisch und langlebig, vielseitig einsetzbar und nachhaltig“, so Kirschner abschließend.

/// www.hpe.de

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



STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH

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

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen



www.maass-industriebau.de

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

Online-Accounts Vorsorge: Verbraucherzentrale gibt hilfreiche Tipps

Immer mehr Menschen sind digital unterwegs. Sie wickeln ihre Einkäufe, ihre Bank- und Gesundheitsangelegenheiten und einen großen Teil ihrer privaten Kommunikation online ab.

Da viele wichtige Vertragsdaten oder Informationen sind daher oft nur virtuell vorhanden. Doch wer entscheidet über Online-Bankgeschäfte, den Account bei einer Krankenkasse oder bei anderen Dienstleistern, wenn man selbst dazu nicht mehr in der Lage ist?

Ob Krankheit, Schlaganfall oder Tod – es kann jeden treffen, in jedem Alter. „Wir empfehlen deshalb, sich frühzeitig darüber Gedanken zu machen, wer Zugang zu den Online-Accounts erhalten soll und was in solchen Fällen zu tun ist“, sagt Brigitte Dörhöfer von der Verbraucherzentrale Detmold. „Denn im Ernstfall haben auch Ehepartner und Kinder nur dann einen Zugang zu den Online-Accounts, wenn deren Inhaber dies rechtzeitig mit einer Vorsorgevollmacht geregelt hat.“

Sechs Tipps der Verbraucherzentralen

Benennen Sie eine bevollmächtigte Person

Ihre normale Vorsorgevollmacht können Sie um eine Vorsorgevollmacht für digitale Angelegenheiten ergänzen. Hier können Sie bestimmen, wer die Verwaltung der digitalen Konten übernehmen soll. Die Person kann mit derjenigen aus der Vorsorgevollmacht identisch sein, muss es aber nicht.

Regeln Sie, was mit Ihren Daten und Online-Accounts geschehen soll

Außerdem können Sie in dieser Vollmacht detailliert regeln, wie mit den digitalen Konten umgegangen werden soll. Welche Daten sollen gelöscht werden? Wie soll die Vertrauensperson mit dem Account in einem sozialen Netzwerk umgehen? Wann sollen welche Online-Verträge gekündigt werden?

Unterschreiben Sie die Vollmacht

Die Vollmacht wird erst mit Ihrer Unterschrift und einem Datum wirksam. Übergeben Sie die Vollmacht am besten an die bevollmächtigte Person, die sie dann am besten auch aufbewahrt. Alternativ können Sie die bevollmächtigte Person auch über den Aufbewahrungsort der digitalen Vorsorgevollmacht informieren. Informieren Sie am besten auch Ihre Angehörigen darüber, dass Sie Regelungen für Ihre Online-Accounts getroffen haben.

Erstellen Sie eine Liste mit Ihren Online-Accounts

Eine Übersicht aller Accounts mit Benutzernamen und Kennwörtern hilft Ihnen und der bevollmächtigten Person, den Überblick zu behalten und keinen Account zu vergessen. Sie können diese Liste auf Papier oder in einer Excel-Tabelle führen. Halten Sie diese Liste stets aktuell, ergänzen Sie

<Huerkamp Managementssysteme>

Beratung von **A wie Arbeitssicherheit bis Z wie Zertifizierung**. Sie suchen Partner bei Fragen zu:

- Qualitätsmanagement (ISO 9001, ISO 22000, IFS, ISO 3834, EN 1090 & weitere)
- ISO 45001, SCC, MAAS-BGW
- Arbeitssicherheit & Externe FASI
- ISO 14001, 50001
- Internen und externen Audits

Dann lernen Sie uns kennen. Wir erarbeiten individuelle Konzepte für Unternehmer.

Immer nach unserem Motto: **Probleme sind zum Lösen da!**

Mukenweg 3 – 49744 Osterbrock – Telefon: 05907/9405705 – Whatsapp 015756044559 - info@huerkamp-management.de



neue Accounts und löschen alle, die Sie nicht mehr nutzen möchten. Sie können auch einen Passwort-Manager nutzen. Diese Programme speichern auf Wunsch die Passwörter zu verschiedenen Zugängen und können auch starke Passwörter erstellen. Anwender müssen sich auf diese Weise nur noch ein einziges gutes Master-Passwort merken. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik empfiehlt etwa das Programm KeePass. Die Stiftung Warentest hat im Januar 2020 Testergebnisse für 14 Passwort-Manager veröffentlicht.

Bewahren Sie die Liste mit Ihren Online-Accounts sicher auf

Deponieren Sie die Liste zum Beispiel in einem Tresor oder einem Bankschließfach. Sie können die Liste auch auf einem USB-Stick oder anderen externen Medien speichern. Um ihn vor dem Zugriff Unbefugter zu schützen, sollte auch der Stick mit den sensiblen Daten am besten in einem Tresor oder einem Bankschließfach hinterlegt werden. Beachten

Sie, dass ein USB-Stick äußeren Einflüssen ausgesetzt ist. Gespeicherte Daten können verloren gehen.

Prüfen Sie, ob eine externe Datenverwaltung für Sie in Frage kommt

Es gibt auch Firmen, die eine Verwaltung der digitalen Accounts als Online-Leistung anbieten. Allerdings werden sie meist erst tätig, wenn der Nachlass eines Account-Inhabers zu regeln ist. Wie sicher der Service der Anbieter ist, lässt sich nur schwer beurteilen. Die Checkliste der Verbraucherzentralen hilft, Online-Anbieter zu bewerten, die die Regelung des digitalen Nachlasses versprechen.

Anleitungen, welche Vorkehrungen für Accounts bei Facebook, Google und Co. getroffen werden können, einen kostenlosen Mustervordruck für das Verfassen einer Vollmacht sowie eine Musterliste für die persönlichen digitalen Daten finden Interessenten auf:

/// www.verbraucherzentrale.de/digitale-vorsorge

Grafik: AdobeStock_235617650



DENIOS

UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT

- Gefahrstoffarbeitsplätze
- Notduschen
- Persönliche Schutzausrüstung

www.denios.de

Rundum persönlich geschützt

DENIOS AG

Gefahrstoff-Leckagen – die unterschätzte Gefahr

Wie dramatisch eine Leckage mit wassergefährdenden Stoffen werden kann, zeigte der Vorfall Ende Mai in Russland: Aus einem Speicher eines Kraftwerks sind mehr als 20.000 Tonnen Dieseltreibstoff ausgelaufen.

Die Umweltverschmutzung, die dort im großen Maßstab passierte, ereignet sich im kleineren Umfang auch in deutschen Unternehmen nahezu täglich. Die aktuell vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Unfallstatistik mit wassergefährdenden Stoffen spricht für sich: Jedes Jahr kommt es zu unkontrollierten Leckagen und gefährlichen oder umweltschädigenden Zwischenfällen.

Für die Verursacher kann es teuer werden: Es drohen Betriebsunterbrechungen und die Haftung für Sach-, Personen- und Umweltschäden. Umso wichtiger ist es, dass im Fall der Fälle jeder Handgriff sitzt, um Verletzungen der Mitarbeiter und Schäden für die Umwelt zu vermeiden.

Geeignete Maßnahmen bei Gefahrstoff-Leckagen

Neben einem schnellen Handeln, bei dem jeder Handgriff sitzen sollte, hat der Einsatz von geeigneten Bindemitteln bei einer Leckage eine besondere Bedeutung. Mit ihnen wird die Ausbreitung der ausgetretenen Stoffe eingedämmt und letztendlich eine ordnungsgemäße Entsorgung der Havarieprodukte ermöglicht.

Eine große und überzeugende Auswahl bietet DENIOS mit seiner Marke DENSORB®. Das Sortiment an saugstarken Bindemitteln ist seit 20 Jahren erfolgreich am Markt etabliert und wird kontinuierlich um neue Produkte erweitert. Es umfasst Bindemittel in unterschiedlichsten Formen wie Matten, Rollen, Kissen und Schlangen. Mit ihnen können



verschiedenste Arten von Gefahrstoffen wie z.B. Öle, Emulsionen, Säuren oder Laugen sicher aufgenommen werden. Klassische Einsatzgebiete sind dabei die produzierende Industrie, aber auch Feuerwehr und Katastrophenschutz vertrauen auf die Qualität von DENIOS.

So verfügen die DENSORB® Bindevliese über eine sehr hohe Aufnahmekapazität, z. B. bei Öl bis zum 16-fachen des Eigengewichts. Sie sind besonders saugstark und selbst im gesättigten Zustand tropfsicher und reißfest. Die Advanced Capillarity Technology erzeugt – dank einer feinporigen Membranstruktur – eine sehr gute Kapillarwirkung und sorgt damit für eine besonders hohe Saugkraft.

Mit dem Leckage-Notfall-Training in der DENIOS Academy haben Unternehmen die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter auf den Ernstfall professionell vorzubereiten. Neben der Planung von geeigneten Notfall-Maßnahmen werden auch die unterschiedlichsten Anwendungsgebiete von Bindemitteln praxisnah erörtert.

Weitere Informationen zum DENSORB®-Sortiment sind auf der DENIOS-Website unter www.denios.de/densorb verfügbar. Dort besteht auch die Möglichkeit, kostenlose Bindemittel-Testpakete anzufordern.

/// www.denios.de

**DETEKTEI**
Rolf Raschke

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

HARTING SYSTEMS GMBH

HARTING: Hygieneautomat für den Empfangsbereich in Unternehmen

Externe Besucher sind in Unternehmen wieder zunehmend willkommen: Die Mund- und Nasenmaske ist auch hier ein vertrauter Begleiter. Einerseits vertraut – und trotzdem wird die Maske immer mal wieder vergessen.

Und dann? „Wichtige Hygieneartikel, wie Mund- und Nasenmasken oder Desinfektionsmittel sollten immer und überall erhältlich sein“, sagt Peter Weichert, Geschäftsführer HARTING Systems. Hier hat das Unternehmen mit dem HA-Prevent die ideale Lösung gefunden. Der HA-Prevent ist ein attraktiver Verkaufsautomat für genau solche Hygieneartikel, wie z. B. Mund- und Nasenmasken. An seinem Aufstellort benötigt er lediglich eine Steckdose und eignet sich damit auch besonders gut für den Empfangsbereich in Unternehmen. „Sollten Kunden oder Mitarbeiter die Gesichtsmaske vergessen haben, kann schnell und einfach über den Touchscreen das gewünschte Produkt ausgewählt und kontaktlos per EC-Karte bezahlt werden. Nach der Bezahlung wird das Produkt ausgegeben – und einem Meeting steht nichts mehr im Wege“, erklärt Weichert. Alternativ stellen Unternehmen ihren Besuchern die Masken kostenlos zur Verfügung. Der Touchscreen bietet darüber hinaus die Möglichkeit individuelle Werbevideos auszustrahlen.

Der Hygieneautomaten HA-Prevent ist käuflich zu erwerben oder für drei, sechs oder zwölf Monate zu mieten. Der Bedarf an Hygieneartikeln kann über HARTING gedeckt werden. Weitere Informationen zum HA-Prevent stehen unter <https://www.harting-systems.com/produkte-loesungen/maskenautomat/> zur Verfügung. HARTING Systems ist eine Tochtergesellschaft innerhalb der HARTING Technologiegruppe, dessen weltweit



Peter Weichert, Geschäftsführer HARTING Systems, zeigt, wie einfach am HARTING Prevent die Hygieneartikel bezahlt werden können.

erfolgreiches Kerngeschäft sich auf die industrielle Verbindungstechnik der drei Lebensadern Data, Signal und Power bezieht. Die global agierende Technologiegruppe hat weltweit 14 Produktionsstätten, 44 Vertriebsgesellschaften und beschäftigt weltweit rund 5.300 Mitarbeiter.

HARTING Systems ist Spezialist für die Kassenzone im Lebensmittel-einzelhandel (LEH) und bietet kom-

plette Lösungen aus einer Hand. Vom Kassentisch, über Lagerungs- und Ausgabesysteme mit passender Portalsoftware bis hin zu lückenschließenden Regalelementen. Hierbei wird das Ziel verfolgt, den Checkout-Bereich als integrierten Erfolgsbestandteil des Ladenbetriebes zu gestalten und die Flächen wirtschaftlich optimal auszunutzen.

/// www.harting-systems.com

Betrieblicher Brandschutz

Für die Sicherheit Ihrer Mitarbeiter und Ihres Unternehmens

- **Ausbildung zum Brandschutzhelfer nach ASR A2.2** am 13.11.2020
 - **Brandschutzunterweisung nach ASR A2.2** auf Anfrage
- Nähere Infos unter [cws.com/brandschutz-schulungen](https://www.cws.com/brandschutz-schulungen)

CWS Fire Safety GmbH / Niederlassung Bielefeld
Grafenheider Straße 103 | D-33729 Bielefeld | +49 (0)521 988 98 0

CWS.COM/FIRESAFETY

FIRE SAFETY

CWS



KLEIN GREVE DIETRICH RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Transport hochwertiger Güter: Sicherheitsanweisungen?

Regelmäßig haben sich Gerichte mit der Frage der Anforderungen der Sicherheitsanweisung des Absenders im Falle des Transportes hochwertiger Güter zu befassen.

Die Frage tritt in der Regel dann auf, wenn ein Absender einen Frachtführer damit beauftragt, das hochwertige Gut zu transportieren, und dieses während des durchgeführten Transportes gestohlen wird. Ein solcher Diebstahl ereignet sich häufig während der gesetzlich vorgeschriebenen Ruhepause, die der Fahrer meistens auf nicht bewachten Parkplätzen durchführt. Der Frachtführer haftet entsprechend der gesetzlichen Vorschriften für einen Verlust in der Regel haftungsbeschränkt, nämlich mit 8,33 Sonderziehungsrechten je Kilogramm. Gerade bei hochwertiger Ware (PCs, Handys, Druckerpatronen, Medikamente etc.) reicht diese begrenzte Haftung nicht aus. Es kommt dann darauf an, ob dem Frachtführer ein qualifiziertes Verschulden vorgeworfen werden kann, welches wiederum zur unbegrenzten Haftung des Frachtführers führt. Dies erfordert nach einhelliger Rechtsprechung einen besonders schweren Pflichtverstoß, bei dem sich der Frachtführer oder seine Leute in krasser Weise über die Sicherheitsinteressen des Auftraggebers hinweggesetzt haben. Ein solches qualifiziertes Verschulden kann bejaht werden, wenn der Frachtführer gegen Sicherheitsanweisungen des jeweiligen Absenders verstoßen hat. Die Rechtsprechung hat sich regelmäßig mit den Fragen zu befassen, in welcher Form, zu welchem Zeitpunkt und mit welchem Wortlaut eine solche Sicherheitsanweisung des Absenders erfolgen sollte.



Mareike Greve-Linnemann
Fachanwältin für Transport- und Speditionsrecht

Der BGH hatte in einer grundlegenden Entscheidung aus dem Jahre 2011 festgelegt, dass es Sache des Auftraggebers ist, dem Frachtführer durch klare Angaben im Frachtauftrag die objektiv gegebene besondere Gefahrenlage bei der Durchführung des Transportes zu verdeutlichen (BGH, NJW - RR 2011, 117). Unproblematisch ist daher der Fall, wenn der Absender dem Frachtführer bereits mit Auftragserteilung den besonders hohen Wert und die Diebstahlgefahr des Gutes mitteilt und diesen gleichzeitig anweist, z. B. das Fahrzeug nur auf bewachten Parkplätzen abzustellen. Umstritten ist jedoch, ob eine solche Sicherheitsanweisung, dass nur bewachte Parkplätze angefahren werden dürfen, durch gesondert übermittelte allgemeine Geschäftsbedingungen wirksam in den Vertrag einbezogen werden kann. Auch wenn viele Ge-

richte der Auffassung sind, dass es sich bei einer solchen Anweisung nicht um eine völlig ungewöhnliche Weisung handelt, hat das OLG München in einer jüngeren Entscheidung die Auffassung vertreten, dass eine solche Klausel in den allgemeinen Geschäftsbedingungen auch eine überraschende Klausel im Sinne des § 305c Abs. 1 BGB sein kann. Maßgeblich sind nach Auffassung des OLG München die Gesamtumstände. Sofern weder bei der Auftragserteilung noch in den vorangegangenen Telefonaten auf die besonderen Sicherheitshinweise hingewiesen worden ist und diese sich auch nicht selbst im Frachtauftrag befinden, kann eine solche Klausel als überraschende Klausel unwirksam sein (vgl. OLG München, Urteil vom 26.10.2017, Az. 23 O 1699/17). Hingegen haben sowohl das OLG Celle als auch das OLG Bremen

eine Vereinbarung in den AGB grundsätzlich für wirksam erachtet. Diese beiden Oberlandesgerichte hatten sich jeweils mit der Formulierung und Klarheit einer solchen Klausel zu befassen. Auch wenn im Ergebnis in beiden Fällen die Wirksamkeit der Sicherheitsanweisung und damit das qualifizierte Verschulden angenommen wurden, zeigen beide Fälle, dass auch bei der Formulierung einer solchen Sicherheitsanweisung besondere Sorgfalt angewendet werden sollte. Zur Wirksamkeit ist es zwingend erforderlich, dass diese klar, transparent und nicht widersprüchlich formuliert ist. Ebenfalls umstritten ist, wann eine solche Sicherheitsanweisung erfolgen muss. Bei der Frage der erforderlichen Wertdeklaration von besonders hochwertigem Gut hat der BGH festgelegt, dass ein solcher Hinweis so rechtzeitig erfolgen muss, dass der Frachtführer noch im normalen Geschäftsablauf

eine Entscheidung darüber treffen kann, ob er angesichts des Wertes des Transportguts den Frachtvertrag überhaupt ausführen will und, falls er sich für die Ausführung entscheidet, noch die notwendigen besonderen Sicherungsmaßnahmen ergreifen könnte. Das OLG Düsseldorf überträgt diese Entscheidung nunmehr auch auf die Frage des qualifizierten Verschuldens. In dem dort zu entscheidenden Fall wurde der Frachtführer über das diebstahlgefährdete und besonders wertvolle Gut erst mit Übergabe des Frachtbriefes an den Fahrer informiert. Dies genügt nach Auffassung des OLG Düsseldorf nicht. Wenn aus dem Transportauftrag weder die Art des Transportguts noch dessen besonders hoher Wert noch die daraus resultierende Diebstahlsgefahr ersichtlich ist, führt ein Verstoß gegen die Sicherheitsanweisung aus den AGB nach Auffassung des OLG Düssel-

dorf nicht zu einem qualifizierten Verschulden, da für den Frachtführer gerade nicht erkennbar sei, inwiefern die Sicherheitsanweisung der Sicherung von besonders diebstahlgefährdetem Transportgut dienen soll (vgl. OLG Düsseldorf, Urteil vom 04.07.2018, Az. 18 U 68/17). Es empfiehlt sich somit, dass der Absender den Frachtführer oder Spediteur möglichst frühzeitig über Art, Wert und Diebstahlsgefahr der Ware informiert und besondere Sicherheitsvorkehrungen klar und deutlich vereinbart werden. Aufgrund der Tatsache, dass solche Schadensfälle häufig zu Rechtsstreitigkeiten führen, sollte sich der Absender zudem überlegen, ob er für derartige Transporte noch eine eigene Warentransportversicherung abschließt, um so die eigene Liquidität zu schonen.

/// www.kgd-anwalt.de

BOLL | Logistik

...mehr erfahren!

WIR SIND IHR ERFOLGSFAKTOR.

Georg Boll GmbH & Co. KG Schützenhof 40-56 49716 Meppen
Tel. 05931 402-0 www.boll-logistik.de info@boll-spedition.de

STOREMORE – SELBSTLAGERBOX GMBH

Modernste flexible Lagermöglichkeiten für Handwerk, Gewerbe und Verwaltung

Anfang September hat das „hotel der dinge“ seine Pforten im ehemaligen Grigat Möbelhaus in der Schuckenbaumer Straße 30 eröffnet.

Unter dem neuen Markennamen „storemore“ eröffnete die Leipziger Firma Selbstlagerbox GmbH zunächst die erste Etage – in den nächsten Monaten kommen weitere Hunderte Mietboxen hinzu. Das Unternehmen startete bereits 2010 als erster Anbieter für Self-Storage auf dem ostdeutschen Markt und betreibt heute weitere Filialen in Leipzig, Dresden und nun auch Bielefeld.

Mit dem neuen Namen geht auch ein Strategiewechsel einher. Denn das „more“ wird hier beim Namen genommen. „Wir möchten unseren Kunden das Rundum-Sorglos-Paket bieten“, sagt Christin Meyer, Leiterin für Marketing und Vertrieb. Dazu zählen neben dem Kernprodukt, Lagerboxen von 3-68 m³, auch Dienstleistungen wie Paket- und Paletten-Annahme-



service, flächendeckende Videoüberwachung, kostenloser WLAN-Zugang sowie die Bereitstellung von Roll- und Hubwagen und der Verkauf von Verpackungsmaterialien wie Umzugskartons und Möbeldecken. „Vor allem die letzten Monate waren auch für unsere Kunden von viel Unsicherheit geprägt. Deswegen freuen wir uns umso mehr, zukünftig die flexibelsten Vertragskonditionen am Markt an-

bieten zu können. Wir verzichten vollkommen auf Mindestmietdauern oder Kündigungsfristen. Außerdem setzen wir als einer der ersten Anbieter auf eine vordigitalisierte Zutrittskontrolle, d. h. Kunden erhalten ihre „Schlüssel“ zum Gebäude und der eigenen Box via Smartphone-App und haben somit 24/7 Zugang zu ihrem eingelagerten Hab und Gut“, erklärt Meyer. Vor allem für Gewerbetreibende ist das von Vorteil, denn so können verschiedenste Zugangsberechtigungen ganz bequem und flexibel für unterschiedliche Mitarbeiter vergeben werden.

Die Gründe zur Einlagerung sind dabei vielfältig. Vertriebler und Online-Händler nutzen es als Warenlager, Anwälte und Ärzte verschieben die Akten-Türme aus Kanzlei oder Praxis in die angemietete Box. Marketing- und Eventagenturen verstauen Messe- und Promotion-Artikel, Hotels und Gaststätten die Sommermöbel oder Weihnachtsdekoration. Auch auswärtige Firmen und Handwerker nutzen storemore, um ihre teilweise hochwertigen Ausrüstungen, Maschinen und Werkzeuge sicher einzulagern.

/// www.storemore.com

Foto: storemore

Wirtschaftsrecht

Profitieren Sie von unserem Wissen und langjährigen Erfahrungen.

KLEIN · GREVE · DIETRICH

RECHTSANWÄLTE

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld
Tel. (0521) 964 68-0 | info@kgd-anwalt.de
www.kgd-anwalt.de



BESTÄNDIGKEIT
VERTRAUEN
KOMPETENZ
NACHHALTIGER ERFOLG

GEORG BOLL GMBH & CO. KG

BOLL fordert bei CO₂-Abgabe einheitliches Vorgehen in Europa

Geplante Belastung höher als ursprünglich vorgesehen

Nach Abschluss der Verhandlungen von Bund und Ländern über das von der Bundesregierung geschnürte Klimapakete ist davon auszugehen, dass sich der CO₂-Preis ab dem 1. Januar 2021 auf 25 EUR/to belaufen und damit um 15 EUR teurer sein wird, als seinerzeit vorgesehen. Danach soll es eine stufenweise Anhebung geben, bis man in 2025 bei 55 EUR/to angelangt ist. In 2026 wird dies dann der Mindestpreis für ein Emissionszertifikat sein, während die Obergrenze hierfür bei 65 EUR/to liegen wird.

Mit dem neuen Klimaschutzgesetz soll der Ausstoß von Treibhausgasen sukzessive gemindert und bis zum Jahr 2030 um 55 % zurückgefahren werden. Das langfristige Ziel der Bundesregierung ist die völlige Treibhausgasneutralität.

Im Gesetz ist verbindlich festgeschrieben, wie viel CO₂ die Bereiche Energiewirtschaft, Industrie, Gebäude, Verkehr, Abfallwirtschaft sowie Land- und Forstwirtschaft jeweils ausstoßen dürfen. Und hier kommen die Emissionszertifikate ins Spiel. Den CO₂ emittierenden Unternehmen wird eine bestimmte Menge Zertifikate kostenlos zugeteilt, die jeweils pro ausgestoßener Tonne CO₂ vorgelegt werden müssen. Weitere Zertifikate werden versteigert. Alle Emissionspapiere sind frei handelbar und unterliegen dem Prinzip von Angebot und Nachfrage. Dies bedeutet, dass Firmen mit geringem Schadstoffausstoß und folglich niedrigeren Reduktionskosten via Emissionshandel überschüssige Zertifikate verkaufen können, während im umgekehrten Fall ein Unternehmen mit hohem Schadstoff-



Ulrich Boll, Geschäftsführer der Georg Boll GmbH & Co. KG

verbrauch zusätzlich benötigte Zertifikate erwerben kann. Für die deutsche Transportbranche bedeutet dies, dass die ursprünglich für die CO₂-Abgabe veranschlagten Kosten sich noch einmal erhöhen werden. „Da wir davon ausgehen, dass wir noch eine ganze Weile im Corona-Ausnahmestand leben müssen, der viele Unternehmen an ihre Belastungsgrenze und darüber hinaus gebracht hat, treffen diese zusätzlichen Kosten die Logistikbranche noch einmal hart“, äußert Ulrich Boll, Geschäftsführer des gleichnamigen Meppener Speditionsunternehmens,

seine Befürchtungen. „Vor dem Hintergrund des uns allen bekannten Umweltszenarios sind wir der Ansicht, dass der Verkehrssektor ohne Frage seinen Beitrag zur CO₂-Reduzierung leisten muss, damit die Pariser Klimaschutzziele erreicht werden können. Die zu ergreifenden Maßnahmen sollten jedoch wettbewerbsneutral sein, um keine verzerrten Verhältnisse zu schaffen. Es darf u. E. keinen nationalen Alleingang geben,“ fordert Boll. „Nur eine einheitliche europäische Lösung, bei der sich Klimaschutz und Wirtschaftlichkeit nicht ausschließen, wie z. B. die Erweiterung des Emissionshandels auf alle EU-Staaten, ist in unseren Augen zielführend“, so sein Fazit zu diesem Thema.

Die Georg Boll GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Meppen unterhält insgesamt vier Niederlassungen im Emsland und bietet mit ihrem in 2016 eröffneten Standort in Emsbüren (Schüttorfer Kreuz) eine attraktive Logistikooption für das gesamte Münsterland und das nördliche Ruhrgebiet.

/// www.boll-spedition.de

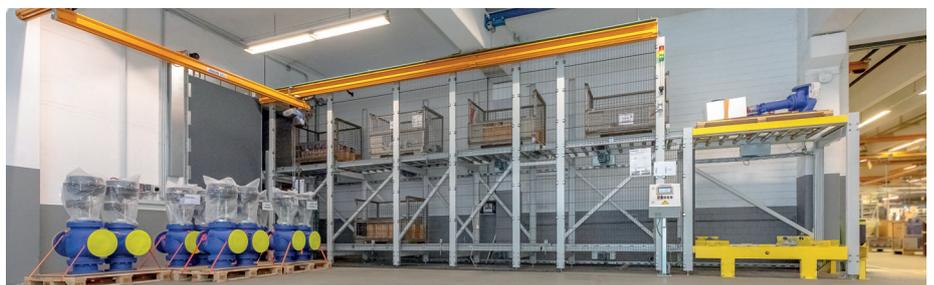


HARO ANLAGEN- UND FÖRDERTECHNIK GMBH

Wenn der Lift durch's Dach kommt – HaRo optimiert den Materialfluss beim Armaturenhersteller ARI

Tür auf, Paletten rein, Tür zu und der Lastenaufzug fährt nach oben. Im vorgesehenen Geschoss angekommen, ereignet sich selbiges Spiel noch einmal: Ein Mitarbeiter öffnet die Türen, entnimmt die Paletten, schließt die Türen und gibt dem Aufzug das Kommando, wieder nach unten zu fahren.

Das kostet nicht nur jede Menge Zeit, sondern verursacht auch einen hohen Personal- und Logistikaufwand. Dass es Abläufe wie diese, insbesondere auf langfristige Sicht, zu rationalisieren gilt, wenn Unternehmen wachsenden Produktionsansprüchen gerecht werden möchten, stellte der familiengeführte Hersteller von Schwerarmaturen mit regionalen Wurzeln in Ostwestfalen-Lippe, ARI-Armaturen Albert Richter GmbH & Co. KG, vor einer Weile fest und wandte sich an den Rüthener Fördertechnikhersteller HaRo Anlagen- und Fördertechnik. Ziel des Projektes sollte es nicht nur sein, einen vorhandenen Lastenaufzug zu entlasten, auch die verschiedenen, auf mehreren Etagen angesiedelten Fertigungsbereiche sollten effizient miteinander verknüpft werden. Im Jahre 1950 wurde durch Albert Richter der Grundbaustein für den heute international erfolgreichen Hersteller von Armaturen zum Regeln,



Rollenbahnen dienen nicht nur zur Förderung von z. B. Gitterboxen, sondern können gleichsam auch als Pufferflächen dienen, um kurzfristige Spitzen abzufangen.

Absperrern, Sichern und Ableiten von flüssigen und gasförmigen Medien gelegt. Während das inhabergeführte Unternehmen seinen Produktionsschwerpunkt in den ersten Jahren vor allem auf Durchgangs- und Absperrarmaturen legte, entwickelte sich das Fertigungsportfolio in den darauffolgenden Jahren stetig weiter. Neben zahlreichen Produkten für die Industrie, die Chemie, den Schiffsbau oder die Gebäudetechnik wurden auch neue Standorte auf internationalem Terrain in der ARI-Gruppe aufgebaut. Heute

besteht das Unternehmen aus vier Produktionsstandorten, 14 Niederlassungen und ist auf nahezu allen Kontinenten vertreten. Kunden aus über 60 Ländern verlassen sich auf die Kompetenz der rund 1.000 Mitarbeiter und dem Label für die über 20.000 Produkte „Qualität made in Germany“. Qualität aus Deutschland – diesem Grundsatz folgt auch die Rüthener HaRo-Gruppe seit über 60 Jahren und überzeugte das Familienunternehmen nach einer ersten erfolgreichen Zusammenarbeit im Jahre 2013 bereits

Wehrmann

Warehousing



**Mit Wehrmann
Warehousing bleiben
Sie beweglich.**

Informieren Sie sich jetzt:
05226 98 48 0 oder
lager@wehrmann-transport.de

zum zweiten Mal mit einem ganzheitlichen Konzept. „Der langjährige Kontakt, die positiven Erfahrungen sowie die räumliche Nähe zwischen den Firmenzentralen waren für uns als Projektverantwortliche ausschlaggebend, dass wir uns erneut an HaRo wandten“, heißt es von Christian Henkenjohann, dem Leiter der Logistik im Hause ARI.

In gemeinschaftlicher Zusammenarbeit entwickelten die Projekt- und Konstruktionsleiter der HaRo-Gruppe mit dem künftigen Anwender eine ganzheitliche Förderanlage bestehend aus Senkrechtförderer, angetriebenen Rollenbahnen und entsprechenden Sicherheitsvorkehrungen. „Das Besondere an diesem Projekt war, dass die Bearbeitung der Produkte bei ARI auf insgesamt drei Ebenen verteilt ist. Diese Ebenen mussten für einen effizienten und daher automatisierten Materialfluss miteinander verknüpft werden“, so Thorsten Koopmann als Projektleiter seitens HaRo. Zwar war bei ARI-Armaturen bis dato bereits ein Lastenaufzug im Einsatz, der aufgrund des hohen Personalaufwands und fehlender Puffermöglichkeiten jedoch verhältnismäßig kostenintensiv war und mit dem steigenden Transportaufkommen durch einen automatisierten Senkrechtförderer ergänzt werden konnte. Schließlich ist die ARI-Gruppe, um die Produktion ihrer 20.000 Produkte in über 200.000 Ausführungen gewährleisten zu können, im Zwei-Schicht-Betrieb tätig. „Die örtlichen Begebenheiten, darunter etwa ein vorhandener Schacht, ließen eine schlanke Vertikalförderer-Lösung zu“, erklärt Thorsten Koopmann im Hinblick auf den neuen Senkrechtförderer, der seit Mitte 2019 die Hauptlast des innerbetrieblichen Materialflusses im Hause ARI-Armaturen trägt. In Kombination mit einer Palettenstraße, bestehend aus angetriebenen HaRo-Rollenbahnen, können Euro- und Sonderpaletten mit Überlängen ebenso automatisiert und zuverlässig zwischen den Etagen

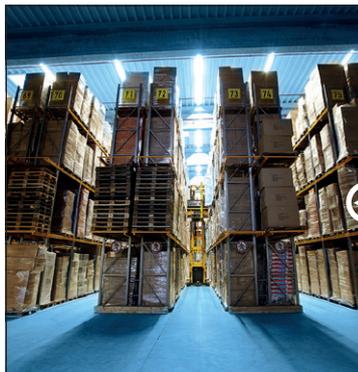


Die Montage des Vertikalförderer erfolgte über eine kleine Öffnung im Dach und wurde binnen weniger Stunden durchgeführt

transportiert werden, wie Gitterboxen. Mit einer Taktleistung von 960 Paletten am Tag und über 250.000 Paletten im Jahr konnte man den wachsenden Produktionsanforderungen des Armaturen-Herstellers gerecht werden. Zusätzlich bieten der neue Vertikalförderer sowie die doppelstöckig angeordneten Rollenbahnen großzügige Puffermöglichkeiten, die zuvor aufgrund der benötigten Staplerwege zum Lastenaufzug nicht gegeben waren. Um den Brandschutz zwischen den Etagen gewährleisten zu können, wurden im Erd- und ersten Obergeschoss Brandschutztüre installiert und durch HaRo steuerungstechnisch in das Konzept der Förderanlage integriert. Konturenkontrollen an den Rollenbahnen

sorgen zusätzlich dafür, dass die zulässigen Abmessungen der Fördergüter beim Einfahren in den neuen Lift nicht überschritten werden und Beschädigungen am Vertikalförderer oder an den Brandschutztüren und damit einhergehenden Unterbrechungen im Materialfluss damit gänzlich ausgeschlossen werden können. „Eine weitere Besonderheit ist die Motorposition im Vertikalförderer: Normalerweise werden die Motoren oben außen angebracht, angesichts des engen baulichen Raumes, der bei ARI-Armaturen zur Verfügung stand, haben wir den Motor unten im Innenraum angebracht“, weiß Thorsten Koopmann. Ebenso besonders, wie die Anlage selber ist, war auch die Installation des Palettenliftes an seinem neuen Bestimmungsort in Schloß Holte-Stukenbrock: So wurde dieser mithilfe eines Krans durch die geöffnete Dachhaut unmittelbar in den Schacht der Produktionshalle eingesetzt, sodass eine aufwendige Montage von Einzelmodulen erfolgreich umgangen werden konnte. Auch für solch außergewöhnliche Anforderungen bietet die HaRo-Gruppe aus dem sauerländischen Rütten stets individuelle Logistik- und Materialflusslösungen an. Von der Planung bis hin zur Installation bieten wir Ihnen einen umfangreichen Service aus einer Hand an. Fordern auch Sie uns mit einem neuen Projekt heraus!

/// www.haro-gruppe.de



HARTMANN
INTERNATIONAL

Für jeden Bedarf die passende Lagergröße
Von 1 Kubikmeter bis 37.000 Palettenstellplätze
www.hartmann-international.de · www.lager247.de

WEHRMANN TRANSPORT GMBH

Modernes Warehousing stärkt die Konzentration aufs Kerngeschäft

Lagerhaltung auf der Höhe der Zeit bei Wehrmann Transport aus Melle

Was sich für die Logistik im Maschinenbau bereits seit vielen Jahren bewährt hat – nämlich eine teilweise Auslagerung der Lagerhaltungsprozesse –, birgt auch für andere Branchen riesige Potenziale. Modernes Warehousing bedeutet meines Erachtens gerade für Zulieferer der Möbelindustrie, aber ebenso für viele Bau- und Ausbaugewerke, eine große Chance, mehr Flexibilität zu erzielen, Lieferzeiten zu verkürzen und Kosten zu senken“, sagt Frank Wehrmann, Geschäftsführer und Inhaber des Speditionsunternehmens Wehrmann Transport aus Melle. Das Familienunternehmen ist verkehrsgünstig direkt an der A30 und in unmittelbarer Nähe zahlreicher Betriebe aus der Küchen- und Möbelbranche gelegen. Ein wesentlicher Effekt neuester Logistiklösungen besteht laut Wehrmann darin, dass sich die Firmen auf ihre Kernkompetenz der Produktion und in der Folge die jeweils höchste Stufe ihrer Wertschöpfung konzentrieren können:



Weit mehr als „nur“ Warenverkehr: Wehrmann Transport aus Melle kümmert sich mit modernen Warehousing-Konzepten um die Optimierung der Logistikprozesse bei den Auftraggebern.

„Jeder macht das, was er am besten kann, und überträgt nachrangige Aufgaben – wie die Lagerhaltung und den Transport – auf externe Spezialisten. Dies funktioniert unserer Erfahrung nach beispielsweise im Maschinenbau seit vielen Jahren ganz hervorragend“, so Frank Wehrmann weiter. Seine Spedition stellt den Firmen hierfür sowohl Flächen als auch eine moderne Infrastruktur zur Verfügung. Digitale Vernetzungen und einfach anzuwendende Programme sorgen dafür, dass die Kunden jederzeit einen perfekten Überblick ihrer Bestände auf dem Wehrmann-Areal haben. So sparen die Auftraggeber einerseits viel Fläche auf dem eigenen Firmengrundstück und profitieren andererseits von ausgereiften Warehousing-Konzepten für eine prozessorientierte Einlagerung der Bauteile. Der Wehrmann-Service umfasst bei Bedarf sogar komplette Maschinenumzüge inklusive der Montage. Zulieferer der Möbelindustrie haben solche Möglichkeiten zwar ebenfalls durchaus erkannt, aber noch nicht hinreichend ausgeschöpft. Laut dem Geschäftsführer werden bereits Materialien wie Spanplatten und Beschläge ausgelagert. „Wir können aber dank der Digitalisierung noch weit mehr für diese Kunden tun: Unsere fortschrittlichen E-Commerce-Lösungen vereinfachen die Handhabung ganzer Produktpakete wie zum Beispiel Saunen oder Block- und Gartenhäuser. So helfen wir dabei, den gesamten Prozess vom Einlagern über den Transport bis zur Zustellung für unsere Kunden deutlich schlanker zu gestalten. Ob Möbelindustrie oder Fensterbau und viele weitere Gewerke, bei denen zeitnahe Lieferungen eine wichtige Rolle spielen: Modernes Warehousing hält das Geschäft in Bewegung!“

das hotel der dinge

Boxen von
3 – 68m³
verfügbar

Platz schaffen. Flexibel bleiben.

BOX GANZ EINFACH ONLINE BUCHEN!

- + Lagerraum einfach mieten
- + für privat und Gewerbe
- + modern und sicher
- + keine Kündigungsfristen
- + keine Mindest-Mietdauer
- + keine Kautions
- + voll digitalisierter Zugang
- + geöffnet 24/7

Schuckenbaumer Str. 30 · 33609 Bielefeld

storemore.com

/// www.wehrmann-transport.de

HARTMANN INTERNATIONAL GMBH & CO. KG

Hartmann International plant nachhaltige Logistikflächen in Paderborn und Ibbenbüren

Bereits heute bietet die Transport- und Logistikgruppe Hartmann International auf über 55.000 m² bewirtschafteter Lagerfläche maßgeschneiderte Logistiklösungen an.

Der insgesamt elf Hektar umfassende Logistik-Park in Paderborn-Mönkeloh direkt an der A33 gelegen soll nun durch eine hochmoderne Logistikhalle komplettiert werden. Der Logistik-Park setzt sich dann aus einem Speditionsterminal mit europaweiten Transporten, dem 2017 eröffneten Self Storage „Lager 24/7“ sowie dem rund 20.000 m² großen Neubau für logistische Full-Service-Dienstleistungen zusammen. Der neue Logistik-Komplex soll zudem einer der nachhaltigsten in OWL werden. Hintergrund ist unter anderem das E-Commerce-Geschäft, welches deutlich stärker wächst als die dafür notwendigen Logistikflächen. Deutschlandweit werden Logistikimmobilien knapp und Gewerbeflächen für den Bau zunehmend rar.



Logistik Park Paderborn, www.hartmann-international.de/logistikpark

„Aus diesem Grund haben wir das letzte große Grundstück in Paderborn Mönkeloh (rund 400 m von der A33 gelegen) für die Entwicklung modernster und nachhaltiger Logistikimmobilien erworben. Interessenten an Logistikoutsourcing haben die Möglichkeit, an der Gestaltung gemäß ihren Anforderungen mitzuwirken. Die Immobilien haben direkten Zugang zu unserem Speditionsterminal, von welchem aus wir täglich 80 nationale und europäische Destinationen bedienen“, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Andreas Hartmann die Vorzüge aus moderner Logistik mit unmittelbarem Anschluss an ein weltweites Transportnetzwerk.

Auch am Standort in Ibbenbüren liegen die Planungen für die Erweiterung der Speditions- und Logistikflächen vor. Nach Bezug des Neubaus im Industriegebiet Ibbenbüren-Schierloh in 2014 soll hier eine zusätzliche Logistikimmobilie von rund 12.000 Quadratmetern entstehen. Aktuell haben

Interessenten auch hier die Möglichkeit, sich an der Planung der neuen nachhaltigen Logistikimmobilie zu beteiligen. Technische sowie gestalterische Anforderungen können individuell mit einfließen.



Logistik Park Ibbenbüren,
www.hartmann-international.de/logistikpark-ibbenbueren

„Am Standort Ibbenbüren ist vor allem die geographische Lage mit direktem Anschluss an die A30 und die Nähe zum Ruhrgebiet sowie den Niederlanden hervorzuheben. Ebenso sind die Verkehrsanbindungen von und zu den Häfen, wie z. B. Hamburg und Rotterdam, ideal. Raus aus den Ballungszentren und hin zu den nachgelagerten Strukturen. Zudem bringen wir über unsere Systemnetzwerke alle Sendungen sofort und schnell auf die Reise zu ihren Empfangsorten und das regional, national und auch weltweit“, erklärt Christian Feld, Geschäftsführer in Ibbenbüren.

/// www.hartmann-international.de

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbepark
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel. 0 51 51/95 38 95



www.meisterstueck.de · gewerbepark@meisterstueck.de



IM GESPRÄCH MIT
Jan Diekjobst

Was ist eigentlich genau ein Überflieger? Laut Duden: „Jemand, der begabter, intelligenter, tüchtiger [und dadurch schneller erfolgreich] ist als der Durchschnitt.“ Und genau so einer sitzt gerade gemütlich beim Espresso auf der schicken Rundcouch. Im Detmolder Hof – in Jan's Restaurant, frisch renoviert und geschmackvoll ausgestattet in der Grundfarbe Petrol. Mit gerade mal 26 Jahren ist Jan Diekjobst hier der Chef von inzwischen 16 Mitarbeitern. An seiner Seite der Souschef René Prischmann und fürs Hotel zuständig ist Herr Tobias Williams. Seinen Aufstieg hat er sich aber ganz und gar nicht aus dem Ärmel geschüttelt. Vor gut zehn Jahren hat alles nach seinem Realschulabschluss mit einer soliden Kochausbildung begonnen.

Von der Lust am gutem Geschmack – in alle Richtungen.

Und das gilt nicht nur für die exquisite Inneneinrichtung. Von ihm Anfang 2020 selbst gestaltet. Ambiente ist ihm wichtig. Die Atmosphäre muss stimmen. Der Gast soll sich wohlfühlen, genießen und gerne wiederkommen. Stammkundschaft. Das erfreut sein Herz. Mit gutem Geschmack sind auch die Gaumenfreuden gemeint. Kreationen, die immer wieder aus dem Rahmen fallen und überraschen. Bewusst anders sein und sich kulinarisch abheben. Sich selbst beschreibt der junge Mann als Bauchmensch, aber auch als sehr ehrgeizig und perfektionistisch. Wen wundert's. „Bin eher grundsätzlich jemand, der nicht viel redet, eher macht.“ Alles sei hart erarbeitet – mit klarem Ziel und klarem Plan und vielen Schritten. Gut durchstrukturiert und organisiert müsse man sein in der Gastronomie. Das ist auch essentiell, um jungen Menschen die Ausbildung im Gastrobereich wieder schmackhaft zu machen.

Es gibt im Detmolder Hof deshalb keinen 14-Stunden-Tag wie eigentlich branchenüblich. Sonntags und montags bleibt das Restaurant darüber hinaus geschlossen. Unüblich, gleich zu Beginn vor gut eineinhalb Jahren, als er sich selbstständig machte, wurde neben der Luxus-Kaffeemaschine – „Guter Kaffee ist mir wichtig“ – ein Zeiterfassungskonto eingeführt. Jeder Mitarbeiter stempelt sich über eine App ein und aus. Mehrstunden werden in Freizeit abgegolten. Er selbst kannte als Angestellter nur Dienstpläne. Als Arbeitgeber will er attraktiv sein, denn gerade das gute und junge, aber auch zufriedene Team gehört zu seinem Erfolgsrezept. Schon aufgrund seines Alters ist er sehr nah an seinen Mitarbeitern, versteht sie. Der neue Azubi zum Hotelfachmann ist gerade mal 16. In der Gastronomie jemanden unter 18 einzustellen, ist mutig. Der Jugendschutz ist natürlich zu berücksichtigen. „Der [Azubi] ist so wie ich mit 16. Nur im Service. Hat eine klare Vorstellung.“ Das gefällt ihm. Was ihm nicht gefällt, ist gegeneinander zu arbeiten. Wenn jemand charakterlich nicht ins Team passt, müsse man sich trennen.

Egal wie gut die Qualifikation auch sei. Ist schon passiert. Harmonisches Miteinander hat oberste Priorität. Lob hole er sich jeden Abend immer für das ganze Team ab: „Alleine kann ich es nicht stemmen.“ Er ist stolz auf seine Mannschaft.

Letztes Jahr vor Weihnachten hat Jan Diekjobst seinen Ausbilderschein gemacht. Dann ist er auch noch Jugendwart im Köcheclub-Lippe e.V. Will auch noch in den Prüfungsausschuss und wartet gerade auf die Bestätigung durch die IHK. Was er auf jeden Fall will? „Wir wollen die Jugend fördern und fordern.“ So wie es sein väterlicher Freund und Küchenmeister am Felix-Fechenbach-Kolleg Jürgen Rabe oder der DEHOGA Lippe-Chef Holger Lemke machen. Vorbilder. Wie die beiden hat sich der Jungunternehmer definitiv auf die Fahne geschrieben: nicht verwalten, sondern Gas geben und etwas bewegen. Unbedingt. Bezeichnet sich selbst dabei als Sturkopf. Läge in der Familie. „Wir drei Diekjobst-Männer [er, Papa und Opa] sind die größten Sturköpfe der Welt.“ Selbstironie ist ihm sympathischerweise nicht fremd. Aber doch eigentlich genau richtig, wenn man konkrete Ziele hat. Die Parole laute: jetzt erst recht! Und: Menschen, die immer nur den Fokus auf das Negative legen, rumkriteln, sein Konzept und seine Küche nicht mögen – genau die will Jan Diekjobst „...hier auch gar nicht haben“. Klare Worte.

Ansprüche und Ziele.

Der junge Unternehmer bewegt sich also sternförmig in alle Richtungen: ein Top-Team haben, ein guter Arbeitgeber und Ausbilder sein, herausragend kochen und die Gäste rundum zufriedenstellen. Er will die Esskultur in Lippe anschieben. Lust an Gaumenfreuden wie in Frankreich. Das ist das hehre Ziel. Hierfür ein bisschen mehr Geld ausgeben als die Nachbarn, wäre auch nicht schlecht. Was die Qualität der Speisen anbelangt, heißt die Priorität saisonal-regional kochen in höchster Qualität und Perfektion. „Unser Credo – was wir hier machen – ist gut. Mit vernünftigen Preis-Leistungs-Verhältnis.“ Auf keinen Fall für wenig Geld viel bekommen. Das ist dem Ur-Detmolder tatsächlich einfach zu lippisch. Spitzbübisches Lachen. An Selbstbewusstsein und Kritikfähigkeit mangelt es ihm nicht. Denn: „Was wir hier kochen und darbieten, das macht sonst keiner hier in Lippe.“ Diese These führt er mit Leidenschaft aus: „Von der Kreativität, von der Zusammensetzung der Gerichte, teils auch von der Qualität – sind wir einfach alleine. Wir denken komplexer. Wir denken um die Ecke. Wir denken nicht, was ist die einfachste Lösung, sondern was ist überraschend, womit rechnet man nicht.“ Zum Beispiel Jakobsmuscheln mit Kohlrabi und Haselnuss. Eine für ihn perfekte Komposition. Hat er zwar nicht selbst erfunden, aber so etwas will





er den Lippen einfach mal zeigen und sagen, versucht das mal. Überraschend können auch Variationen seines Lieblingsgemüses sein, dem Blumenkohl, das unterschätzte Gemüse. Nur eine einzige Gemüsezutat zu nehmen, sie in viele Komponenten zu verwandeln. Als Salat, ausgebacken, süßsauer, gebraten oder als Püree oder sogar Chips daraus machen. Nichts muss weggeworfen werden. Selbst den Strunk kann man geraspelt roh essen - wie Kohlrabi. Auch dieser Ansatz, diese Kochraffinessen, gehören zu Jan Diekjobst kulinarischem Konzept. Auch das überrascht. Klar sei ihm als Restaurant- und Küchenchef aber auch, dass man die Gäste irgendwo abholen müsse. Über das Persönliche, über gemeinsame Gespräche. Zum kommunikativen Ansatz gehört dabei das Konzept des „Chef’s Table“. Heißt, der direkte Blick vom Restaurant in die Küche ist möglich und gewollt. Das gab es zwar schon vor ihm, doch er hat es rein vom Umbau her verfeinert. Die Wärmebrücke zum offen sichtbaren Küchenbereich wurde beseitigt, herunterziehbare Wärmelampen installiert. Der Durchblick zum Küchengeschehen ist jetzt deutlicher. Kommunikation in beide Richtungen. Die Gäste sehen, wie es brodelt, dampft und die Küchenelfen am Werk sind. Umgekehrt riskieren die gerne mal einen Blick auf die Reaktionen der Gäste. Besonders spannend für das Kochteam bei Gerichten, die neu auf der Karte sind. Was sagen die Gesichter der Gäste? Dabei wird im Vorfeld jede kulinarische Neuheit im Menü vom ganzen Team getestet. Aber das sei ja Theorie. Den Gästen soll es ja schmecken. An den Gesichtern könne man durchaus sehen, ob sie mit Leidenschaft und Genuss essen.

Um Abend für Abend von 18.30 bis 21.30 Uhr, dienstags bis samstags, in der Küche zu stehen, in gleichbleibender Qualität zu kochen, da braucht es Grundvoraussetzungen, so wie Jan Diekjobst es von seinem Förderer und Lehrmeister Gottfried Schuster seinerzeit in seiner Lehre im Lippischen Hof in Detmold mitbekommen hat. „Man muss frisch sein im Kopf, mental auf der Höhe, und man muss auch körperlich einfach fit sein.“ Die Bewegungen, die Abläufe, das Zusammenziehen verschiedener Tische. Die

ganze Koordination und Organisation, die entsprechenden Kommandos in der Küche. Als er 2015 in Portugal bei Dieter Koschina gekocht hat, hat er sich die sogar auf portugiesisch beigebracht. Engagement bis in den kleinen Zeh. Alles muss sitzen. Ganz zu schweigen von den detaillierten und umfangreichen Vorbereitungen im Vorfeld. Das sei ein enormer Zeitfaktor. „Beim Essen wäre es schön, wenn man bedenkt, wie viel Zeit und Liebe in einem Gericht steckt.“ Apropos Portugal – hier hat er seine Liebe zu den geschmacklich hervorragenden Tomaten entdeckt. Das Land als Reiseland sowieso.

Fit sein – Fußball – zuhause sein.

Die Zeiten, in denen Jan Diekjobst aktiv Fußball gespielt hat und eine super Kondition hatte, sind – leider – lange vorbei. Eigentlich seit er in die Lehre gekommen ist. Bis dahin hat er intensiv und engagiert gespielt. Genaugenommen hatte er schon den Spielerpass am Tag der Geburt da er von seinem Vater auf der Pinkelparty im Sporthaus angemeldet wurde. Sein trockener Humor bricht sich Bahn. Man hat sofort Bilder im Kopf. Noch mit Pampers? Sein Jugendverein war der FSV Pivitsheide [ein Detmolder Ortsteil]. Beim SV Eintracht Jerxen-Orbke hat er dann Bezirksliga gespielt, ist dort sogar Westfalenmeister geworden. Seine Position? Er war immer der Sechser, in der Rolle des defensiven Mittelfeldspielers, der „klassische Staubsauger“ vor der Abwehr. Das erzählt er gerne. Mit breitem Grinsen, trauert dieser Zeit aber auch ein wenig hinterher.

Fußball-begeistert ist er immer noch und großer Fan von Arminia Bielefeld, geht auch mal gerne zum Handball: TBV Lemgo versteht sich. Selbst spielen? Nach einem 12- bis 14-Stunden-Tag als Selbständiger, das ginge halt nicht mehr. Außerdem gälte ja die Regel im Fußball: „Wer nicht trainiert, der spielt auch nicht.“ Den Sport vermisst er schon. Mal laufen gehen, wäre nicht schlecht. Aber nach einem langen Arbeitstag ist er einfach froh, nach Hause zu kommen, wohnt bequemerweise fußläufig vom Detmolder Hof entfernt. Und da wartet meist – Gott sei Dank – seine Verlobte Carolin mit Katze Nala und alle Anstrengungen sind vergessen. Sie ist – neben den Eltern – sein größter Rückhalt im Leben. Zuhause auch noch kochen? Eher nein oder nur selten. Vielleicht mal einen Salat – meist vegetarisch oder sogar vegan. Den macht er allerdings gerne selbst frisch an. Pappich darf er nicht sein. Mit dem Fleischkonsum geht der Koch ganz bewusst um – am eigenen Herd nur ganz wenig. Klar bietet sein Restaurant Fleisch- und Fischgerichte an, aber immer in ausgewählter Qualität und vorzugsweise aus der Region. Er weiß, wo es herkommt. Und wenn Fisch auf die Karte kommt, dann ist der extra für Jan’s Restaurant geordert worden – niemals aus der Verkaufstheke. Lachs aus Aquakultur geht für den Profi zum Beispiel gar nicht. Und Fisch müsse eine bestimmte „Kalibrierung“ haben. Ganz

spezielle Bestellungen, so etwas klappt über den örtlichen Großmarkt perfekt. Dabei müsse er immer einen konkreten Ansprechpartner haben, will immer wissen, wo kommen der Kaffee, der Gin, die Trüffel her. Auch das ist für ihn Verbundenheit mit der Heimat. Auch das erzählt er gerne seinen Gästen, hat deshalb auch den Ruf eines Geschichten-erzählers.



Carolin hat er vor vier Jahren beim Schlendern mit gemeinsamen Freunden über die Andreasmesse, die lokale Herbstkirmes, kennengelernt. Seitdem sind sie zusammen. Im letzten Jahr haben sie sich in Mailand verlobt, am 15. September, so richtig mit Ring und allem Pipapo. Dass sie miteinander glücklich sind, kann man bei seinen Posts auf Instagram sehen. Das große Ja fanden beide richtig und wichtig, auch wenn sie sich mit dem Heiratstermin keinen Stress machen. Jetzt zu Corona-Zeiten sowieso nicht. Die Vorstellung, seine liebsten Menschen auf der Feier den Ellbogen hinzuhalten, nicht zu umarmen – einfach absurd. Was er und seine Lebensgefährtin sich zwischendurch immer mal wieder gönnen, ist tatsächlich, bei Koch-Kollegen essen zu gehen. Dann fahren sie gerne mal zur „Windmühle“ nach Fissenknick [ins Restaurant von Holger Lemke] oder auch ins schöne Begatal ins gleichnamige Landgasthaus [von Stephan Büker] „Der hat mit Abstand den schönsten Biergarten, den wir hier weit und breit haben.“ Oder einfach mal eine Pizza holen bei „Tilo“ [Tilos Pizzabox in

der Braugasse] Vielleicht an einem Sonntag. Das ist für die beiden ein Ruhetag, eine feste Erholungsmarke im Alltag.

Kindheit – es muss nicht immer Kaviar sein.

Eines ist vollkommen klar: Was das Kochen anbelangt, hat den kleinen Jan vor allem die Oma mütterlicherseits geprägt. Nach der Schule ging es direkt zu ihr. Jeden Mittag hat Oma Edeltraud frisch gekocht, hat ihn kulinarisch verwöhnt. Die Eltern waren beide berufstätig. Hier hat er auch gesehen, dass man aus wenig viel machen kann, aus Einfachem etwas Tolles. Wenn man so will, hat er am heimischen Herd die Gastronomie kennen gelernt. „Es gab immer was Richtiges, nicht Schokoriegel und Capri-Sonne.“ Dass es auch anders geht, zeigt er Kindern gerne in seiner Restaurantküche. Manchmal hat er mit Oma um die Wette gekocht. In guter Erinnerung hat er ein kleines Kochdesaster. Er wollte ein tolles, cremiges Risotto machen. Dass Brühe selbst schon salzig ist, hatte er irgendwie nicht auf dem Schirm. Heraus kam ein völlig versalzenes Reisgericht. Auch mit ganz viel Butter konnte er den Flop nicht retten. Blöd gelaufen. Auch heute als Profi kann es schon mal sein, dass „so eine blöde Seezunge mal anpappt. Zu wenig Fett.“ Zum Vergnügen der Küchenmannschaft. Einfach drüber lachen. Sie haben sowieso viel Spaß in der Küche. Und aus Fehlern lernt man eben.

Sein Lieblingsgericht aus der Kindheit: Eine Breite-Bandnudeln-Suppe mit darin gekochten Minifrikadellen und ganz viel frischem Gemüse. Das Gericht liebt er bis heute, und da die Oma leider inzwischen verstorben ist, holt er sich die Suppe immer noch gerne von Mama Ute ab. Hat sie ja von Oma gelernt. Überhaupt mag Jan Diekj Obst die Alltags-Gerichte seiner Kindheit: „Klassische Erbsensuppe finde ich gut. Also eher einen Erbseneintopf mit Heißwürstchen und Rauchenden.“ Gefolgt von Kartoffelpüree mit Fischstäbchen. „Nichts Kompliziertes, aber immer noch gut. Genau so wie Königsberger Klopse oder Gurkensalat mit Rahm.“ Das könnten sie mittags im Bistro richtig gut machen. „Eine schöne Geschichte.“ An drei Tagen in der Woche, den sogenannten Markttagen, kann man in Jan's Restaurant ein Mittagsmenü genießen. Perfekt und für den kleinen Geldbeutel.

Aber auch die Großeltern väterlicherseits – beide leben noch – spielten für die Persönlichkeitsentwicklung des jungen Ausnahmekochs eine entscheidende Rolle. Warum? Sonntags wurde oft zum Mittag nach Berlebeck [Stadtteil von Detmold] eingeladen. Es gab immer etwas Besonderes, ob eine ganze Gans, einen Braten oder Haxen – gerne auch mal lippischen Pickert oder Grünkohl. Und es gab immer drei Gänge wie im Restaurant. Immer ein Dessert, wie Erdbeeren mit warmem Vanillepudding bedeckt, serviert in Bleikristallschälchen. Aber neben dem offensichtlichen Genuss war das Zugucken beim Kochen, das Probieren,

Nachfragen und Mithelfen genauso wichtig. Das, was Jan Diekjobst als Kind nur gar nicht mochte, war, wenn der Geruch von Kohl sich durchs ganze Haus zog. „Aber so war das eben.“ Was er bis heute aber nicht wirklich mag, sind Innereien. „Nierchen brauche ich tatsächlich nicht. Leber ist in Ordnung. Bin auch kein großer Fan von Blutwurst.“ Allerdings kann sich der Jungunternehmer auf der anderen Seite auch gut daran erinnern, wie er mit den Eltern essen gegangen ist. So mit 12/13 hat er sich mit Papa Lutz gern Scampis bestellt, als Vorspeise brodelnd in einem kleinen Tontöpfchen – damals in der Diele bei Fadil in Heidenoldendorf [Ortsteil von Detmold]. Im Lippischen Hof – noch deutlich vor seiner eigenen Ausbildung dort bei Gotti Schuster –, da waren sie als Familie öfter. Auch jahrelang dort auf dem tollen „Naschmarkt“ im Sommer. Heute sind die Eltern stolz auf seine Karriere und sein Erfolgskonzept mit dem Detmolder Hof. „Nicht so sein wie alle. Die gibt es ja schon. Man muss anders sein.“ Das Ganze basiere einfach auf Arbeit, Fleiß und Liebe. Nicht mehr und nicht weniger. Durchhaltevermögen nicht zu vergessen.

Sein Werdegang.

Für den 16-Jährigen war klar: bloß keine Schule mehr. Stillsitzen und Auswendiglernen – nichts für ihn. Los ging es – wie schon erwähnt – mit der klassischen Kochausbildung im Lippischen Hof. In der Schulzeit hatte er sowohl im Lippischen, als auch im Detmolder Hof ein Praktikum gemacht. Prägend. Von beiden hatte er eine Zusage. Aber eigentlich wäre er gern sofort nach Hamburg ins Louis C. Jacob gegangen. Aber da hat ihm Mama Ute einen Riegel vorgeschoben. Mit 16 allein in die Großstadt? – Nein, auf gar keinen Fall! Was dann? Wie kam es zur Entscheidung? Das ist eine nette Geschichte: Er hätte mit Mama und Papa auf dem Bett gelegen und jeder habe auf einen Zettel seinen favorisierten Ausbildungsbetrieb geschrieben, in einen Hut geworfen, kräftig gemischt. Und – auf allen drei Zetteln stand Lippischer Hof. So ist das gewesen. In der Lehrzeit hat der ehrgeizige junge Mann dann zwischendurch noch Wettbewerbe gekocht, ist Lippischer Jugendmeister geworden. Er hat zum Beispiel auch auf der Internorga, der internationalen Fachmesse für Gastronomie und Hotellerie in Hamburg, in der gläsernen Küche gekocht oder hat als lippischer Teilnehmer in Bonn auf dem Petersberg um die deutsche Jugendmeisterschaft gekocht. Aber Hamburg war nicht aus seinem Kopf. Genau dahin zog es den jungen Mann gleich nach seiner Gesellenprüfung und genau in Hamburg blieb er in zwei Etappen insgesamt fast fünf Jahre. Zunächst in seiner Wunschküche, im Louis C. Jakob, dotiert mit zwei Sternen, als Chef de Partie [Koch- Altgeselle]. Dann, unterbrochen von einer Saison im „Vila Joya“ von Dieter Koschina in Albufeira in Portugal und seiner ersten Drei-Sterne-Erfahrung in „Victor's Fine Dining“ von Christian Bau



an der Mosel, ging es wieder zurück nach Hamburg zum „The Table“ von Kevin Fehling, seine zweite Drei-Sterne-Erfahrung. Das sind summa summarum zehn profunde Ausbildungs- und exzellente Kocherfahrungen, um letztlich wieder da anzukommen, wo alles begann – in Detmold. Der Kreis schloss sich für den leidenschaftlichen Detmolder mit der Übernahme des Detmolder Hofes am 27.03.2019. Denn eines stand für ihn fest: Er wollte nach 10 Jahren nicht wieder angestellt sein. Es gab für allerdings nur drei Optionen – den Detmolder Hof, den Lippischen Hof oder etwas ganz Neues, eine eigene Location, vorzugsweise in der Innenstadt. Das Letztere hätte seinen Rahmen aber total gesprengt. Dass es dann der Detmolder Hof wurde, lag daran, dass die Eigner, die Familie Strate, einen neuen Pächter suchten und an Jan Diekjobst mit der Übernahmeidee herantraten. Sie sprachen miteinander, trautes es dem 24-Jährigen definitiv zu. Die Entscheidung fiel schnell. Er hatte ein Konzept, seine langjährigen Freunde aus Ausbildungszeiten, René Prischmann und Tobias Williams, waren mit an Bord. Sie sind ein eingespieltes Team, passen charakterlich einfach gut zusammen. Einer steht für den anderen ein.

Die Sache mit dem Stern.

Was jetzt noch kommen könnte? Traum, Vision oder Alptraum? Das wäre ein Stern. Alles gut und schön. Aber Jan Diekjobst kommt es nicht auf persönliche Eitelkeit an. „Man muss als Chef von 16 Mitarbeitern das große Ganze sehen, nicht nur den Eigenanspruch.“ Ein Stern im Michelin bedeute doch immer großen Druck. Den zu erkochen ginge ja noch, den zu halten, das ist oft schwer. Und was, wenn man ihn wieder verliert? Entscheidend wäre dagegen immer, dass das Restaurant regelmäßig und täglich ausgebucht ist. Nicht nur am Wochenende, weil es eventuell einen imageträchtigen Stern hat. In den Köpfen der Gäste sei ganz schnell die Vorstellung, dass ein Stern auch hieße, teuer, teuer. „Ich tausche liebend gern den Stern ein, wenn wir ihn hätten, gegen ein volles Restaurant mit zufriedenen Gästen.“ Auch da ist der Jungunternehmer ganz klar und realistisch, genauso wie sozial verantwortlich für sein Team. Langfristig erfolgreich sein, steht auf seiner Agenda. Qualität und Kontinuität.

Und dann gab es kurz nach der Investition in die Renovierung Anfang 2020 auch noch den Shutdown. Eine große Belastung mit vielen schlaflosen Nächten. Was half, war der Außerhaus-Verkauf, die Gutscheine und die wunderbare Wertschätzung, nicht nur der Stammgäste. Genauso wie die Empfehlungsakquise. Das bestärkte alle. Die Zeit hätten sie auch noch genutzt für die Renovierung der Weinstube. Kein Geld verdienen, stattdessen weiter investieren, das sei schon mutig gewesen. Sie seien aber gut durchgekommen – durch Corona. Zwei Dinge hat er immer wieder, fast täglich, im Kopf. Ratschläge seines Vaters, auch wenn die fast jeder kennt: „Man sieht sich mindestens zweimal im Leben.“ Genau deshalb ist es wichtig, sich immer mit Respekt zu begegnen. Der zweite Rat: „Qualität setzt sich immer durch – immer!“ „Die Frage ist halt nur, wie lange hält man durch? Wie lange brauchen die anderen, zu verstehen.“ Ein Stern würde definitiv ihren Qualitätsanspruch bestätigen und bestärken, denn der hätte immer etwas mit der Qualität auf den Tellern zu tun. Aber nur wegen eines Sterns würden bei Jan Diekjobst nicht gleich die Hauptgerichte um 15 Euro erhöht werden. Sie hätten den gleichen Preis-Leistungs-Anspruch wie jetzt. Das müssten die Gäste allerdings realisieren, gerade die, die sich von einem Stern abschrecken lassen könnten. Jan Diekjobst will Schwellenängste gar nicht erst aufkommen lassen.

Und dann kam das Fernsehen.

Kochen, kochen, kochen. Mehr Zeit dafür zu haben, statt Verwaltung und Eventplanung. Eventplanung, eigentlich, genau die richtige Aufgabe für seinen Vater. Jan Diekjobst würde sich über diese Konstellation und Entlastung sehr freuen, genauso wie die kleine Auszeit auf Rügen. Eine Woche im September. Auch eine Belohnung für Aus-

zeichnungen wie die im „Schlemmer Atlas“, im „Bib Gourmand“ und ganz aktuell im „Der Feinschmecker“. Die neueste Neuigkeit vor Kurzem: Kabel 1 wandte sich an sie. Für „Mein Lokal, Dein Lokal“. Sie hatten zehn Restaurants angefragt. Die Aufnahmen sind schon im Kasten. Eine Woche hat die Aufzeichnung gedauert. Fünf Kandidaten, davon drei aus Lippe, hatten beim Wettbewerb mitgemacht. Gesendet wird im kommenden Oktober. Das Ergebnis kennt noch keiner. Jan Diekjobst ist gespannt. Drücken wir ihm die Daumen. Der Blick hinter die Fernsehkulissen war schon interessant und extrem aufregend. Gelernt hat er, sich auch mal auf Kollegen einzulassen. „Wenn dir vier Kollegen ein Feedback geben zu deinem Menü, dann stehst du da mit ganz schön wackeligen Beinen.“ Wen er selbst besonders schätzt und für ihn Vorbild aus Unternehmersicht ist, das ist ganz klar Tim Mälzer. Der beste Koch auf der anderen Seite sei Jan Hartwig in München im Bayrischen Hof.

Was noch fehlt.

Im Grunde kreist bei Jan Diekjobst alles ums Kochen. Ob es der Film „Im Rausch der Sterne“ ist, der von ihm innig geliebte Animationsfilm „Ratatouille“ oder die „Chef's Table“ – Serie auf Netflix. Auch die von ihm sehr geschätzte Dokumentation über das „Noma – Das beste Restaurant der Welt.“ Es geht über René Redzepi, den absoluten Kochprofi und Weltstar der skandinavischen Küche.

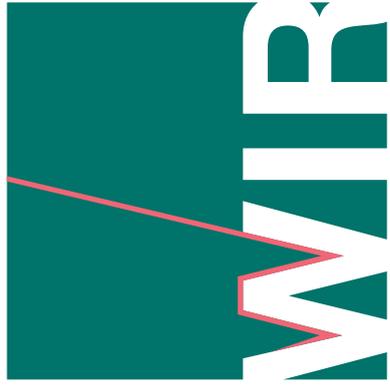
Doch – eines gibt es noch in der Kategorie Leidenschaft: seinen Oldtimer, einen Saab 900 Turbo von 1989 in Rot-metallic. Diesen Traum hat er sich erfüllt. Selbst sein Schwiegervater, Autoprofi, war begeistert von dem Zustand dieses Schätzchens. Vielleicht baumelt ja auch mal ein Äffchen am Rückspiegel, so wie das Maskottchen in der Küche. Er mag Affen. Im Bistro schaut den Gästen ein Äffchen am Kerzenständer zu. Und sein ganz persönlicher Genuss: Zur Entspannung gibt es bisweilen einen eisgekühlten süßen Weißwein. Die guten Einfälle kommen ihm aber beim doppeltem Espresso. Eine lieb gewordene Zeremonie aus seiner Zeit in Portugal. Da zieht es ihn immer wieder hin – mit Carolin, dem Glück an seiner Seite.

3 Tipps für junge Unternehmer.

- Sich treu und authentisch bleiben. Und (als Koch) viele Erfahrungen sammeln, bevor man sich selbstständig macht.
- Mutig sein und Neues wagen und auch machen.
- Immer jemanden haben, bei dem man sich einen guten Rat holen kann.

Jan Diekjobst – der aufgehende Stern am kulinarischen Himmel über Detmold. Das Gute liegt so nah.

/// Text: Jutta Jelinski



WIRTSCHAFT REGIONAL

◆ ◆ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

www.wirtschaft-regional.net



MEDIADATEN 2021

Preisliste Nr. 29 - gültig ab 01.01.2021

► WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL

Das Unternehmer-Netzwerk in der Region

WIR ist ein unabhängiges Unternehmermagazin für die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück. Die Zielgruppe sind Unternehmerinnen und Unternehmer in kleinen und mittelständischen Betrieben aus allen Wirtschaftsbereichen (Industrie, Handel, Dienstleistungen und Handwerk).

Unser Engagement | Kooperationen - Partnerschaften - Mitgliedschaften



Messe "FMB"
www.fmb-messe.de



Messe "Myjob OWL"
www.myjob-owl.de



OWL Maschinenbau e.V.
www.owl-maschinenbau.de



Energie Impuls OWL e.V.
www.energie-impuls-owl.de



Zukunftsallianz Maschinenbau
www.zukunftsallianz-maschinenbau.de



MEMA e.V.
www.mema-netzwerk.de



BANG
www.bang-netzwerke.de



zdi
www.zdi-portal.de



Förderverein Hohenloh e.V.
www.hohenloh.de



Unternehmens-Netzwerk INKLUSION
www.unternehmens-netzwerk-inklusion.de



Marketing Club OWL Bielefeld
www.mc-owl-bielefeld.de



IHC Ostwestfalen-Lippe
www.ihc-owl.de



IHK Lippe
www.detmold.ihk.de



BINGO
www.bingo-owl.de



KUTENO
www.kuteno.de

► Auflagen | Abonnenten | Leser

Erscheinungsweise: monatlich, zum 1. jeden Monats
Jahrgang: 27. Jahrgang 2021
Web-Adresse: www.wirtschaft-regional.net
Magazin: 210 x 297 mm | DIN A4
Satzspiegel: 184 x 277 mm

Druckauflage: 36.000 Exemplare davon
 - Ostwestfalen/Lippe: 18.000 Exemplare
 - Münster/Osnabrück: 18.000 Exemplare

Mitleser pro Ausgabe*: 2,31

Leser Digital-Ausgabe:** 5.219 Leser

E-Mail Newsletter:** 6.623 Abonnenten
Leserate pro Newsletter:** 32,50 Prozent

Online Page Impressions:** 75.694
Online Visits:** 63.947
Online Unique Visitors:** 60.396

*Basis der Berechnung ist die WIR-Leseranalyse Herbst 2019 mit 362 Teilnehmern

** Stand Q2/2020

► Vorteile & Zertifizierungen

- 100 % personalisierte Anschreiben
- Versand ist offiziell zertifiziert durch die Deutsche Post
- Premiaddress-Service der Deutschen Post für eine professionelle Zustellbarkeitsprüfung und eine effiziente Adresspflege
- Garantierte maximal 2 Werktage Laufzeit zum Empfänger
- Geschützter und sauberer Versand im Umschlag

► Leseranalyse

Wirtschaftsraum in Prozent

Ostwestfalen/Lippe 50 %
 Münster/Osnabrück 50 %

Branche

Industrie 36 %
 Dienstleistung 39 %
 Handel 13 %
 Handwerk 12 %

Entscheider gesamt

Unternehmer/innen 99 %
 2. Führungsebene 97 %
 2 %

Im Handelsregister eingetragene Unternehmen: 95 %

► Verlag

Verlag/Herausgeber:

Press Medien GmbH & Co. KG
 Richthofenstraße 96 | 32756 Detmold
 Telefon: 05231/98100-0
 E-Mail: info@press-medien.de
 Web-Adresse: www.press-medien.de

Redaktion:

Chefredaktion: Peer-Michael Preß (verantwortlich)
 Telefon: 05231/98100-17
 E-Mail: redaktion@press-medien.de

Redaktion: Frank Möller

Telefon: 05231/98100-21

E-Mail: redaktion@press-medien.de

Alle Pressemitteilungen bitte nur an redaktion@wirtschaft-regional.net

Anzeigenverkauf & Mediaberatung:

Ines Heuer

Telefon: 05231/98100-20

E-Mail: i.heuer@press-medien.de

Melanie Meise

Telefon: 05231/98100-19

E-Mail: m.meise@press-medien.de

Bezugspreis:

Jahresabonnement 24,- EUR netto

Einzelverkaufspreis 8,50 EUR brutto

Zahlungsbedingungen:

8 Tage netto ohne Abzug | 2 % Skonto bei Bankinzug

Bankverbindung:

IBAN: DE45 4765 0130 0046 2438 87

BIC: WELA DE3L XXX

Münster und Osnabrück

Kreise:

- Borken
- Coesfeld
- Emsland
- Grafschaft Bentheim
- Münster
- Osnabrück
- Osnabrücker Land
- Recklinghausen
- Steinfurt
- Warendorf

■ MEPPEN

■ NORDHORN

■ RHEINE

■ STEINFURT

■ MÜNSTER

■ DÜLMEN

■ BOCHOLT

■ OSNABRÜCK

■ MELLE

■ WARENDORF

■ LÜBBECKE

■ MINDEN

■ HERFORD

■ BIELEFELD

■ GÜTERSLOH

■ DETMOLD

■ PADEBORN

■ HÖXTER

Ostwestfalen und Lippe

Kreise:

- Bielefeld
- Gütersloh
- Herford
- Höxter
- Lippe
- Minden-Lübbecke
- Paderborn

FORMATE | PREISE 4-FARBIG

FORMATE	ABMESSUNGEN	REGIONAL AUSGABE Ostwestfalen/Lippe oder Münster/Osnabrück	GESAMTAUSGABE
	Breite x Höhe in mm	Ortspreis* Grundpreis**	Ortspreis* Grundpreis**
1/1 Seite oder Titelseitenklappe****	hoch mit Anschnitt*** Klappe Außenseite**** Klappe Innenseite****	3.248,- 3.822,-	5.085,- 5.982,-
1/2 Seite	hoch quer quer mit Anschnitt*** hoch mit Anschnitt***	1.641,- 1.931,-	2.698,- 3.175,-
1/3 Seite	hoch hoch hoch quer quer mit Anschnitt*** hoch mit Anschnitt***	1.099,- 1.293,-	1.743,- 2.050,-
1/4 Seite	hoch quer quer	824,- 970,-	1.331,- 1.566,-
1/6 Seite	hoch quer quer quer	558,- 656,-	886,- 1.042,-
1/8 Seite	hoch quer quer quer	419,- 493,-	663,- 780,-
Abweichende Formate	auf Anfrage		
Beilagen	auf Anfrage		
Sonderwerbformen	Seite 6 der Mediadaten		
Online / Digitale Werbeformate	Seite 7 der Mediadaten		

* **Ortspreise** gelten nur für Kunden im Verbreitungsgebiet Ostwestfalen, Lippe, Münster und Osnabrück, wenn der Anzeigenauftrag direkt erteilt wird.

** **Grundpreise** gelten bei Auftragserteilung durch **Werbemittler (Agenturen)** oder Kunden außerhalb des Verbreitungsgebietes.

*** **Maße zuzüglich 3 mm Anschnitt nach Außen an jeder Seite.** Dieser Anschnitt wird während der Produktion von uns entfernt. Bitte legen Sie Hintergründe und über den Rand gehende Objekte immer bis in den Anschnitt an, um weiße Seitenränder zu vermeiden.

**** **Seitenhohe Lasche auf dem Titel.** Die Platzierung der Anzeige erfolgt auf der Außen- und Innenseite der Klappe. Auf der Außenseite sind die oberen 65 mm dem Verlag für Titel und Logo vorbehalten.

Bitte beachten Sie auch einen Sicherheitsabstand von 3 mm vom Anschnitt nach Innen. Dies verhindert unerwünschten Anschnitt Ihrer Texte und Informationen während der Produktion.

10 % Preiszuschlag bei Formaten mit Anschnitt, außer 1/1 Seite. alle Preise zzgl. MwSt.

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
1 Januar	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	07.12.2020 11.01.2021	<p>Maschinenbau Maschinen- & Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Kunststoffbe- & verarbeitung Metallbe- & verarbeitung</p> <p>Lager Verpackung Transport Unternehmenslogistik Paletten/Kisten Kartonagen Versanddienstleister Lagerhaltung & -steuerung</p> <p>Personal & Bildung Personalmanagement HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training Coaching Studium & Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p>
2 Februar	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	15.01.2021 08.02.2021	<p>Gewerbebau Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude & Energie Garten- & Landschaftsbau Gewerbegebiete & Wirtschaftsförderung Facilitymanagement</p> <p>Entsorgung & Energie Entsorgung & Recycling Umwelt & Energie</p> <p>Sicherheit Arbeitsschutz Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik</p> <p>Tagungen Kongresse Events</p>
3 März	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.02.2021 01.03.2021	<p>Recht & Steuern Finanzen & Versicherungen Unternehmensberatungen Marketing Werbeagenturen Kreative Eventmanagement Messebau Druck & Veredelung Mailing</p> <p>IKT - Informations- & Kommunikationstechnik Software Hardware Kommunikationstechnik & -dienstleistungen</p> <p>Office Arbeit 4.0 Bürowelten</p>

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
4 April	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.03.2021 01.04.2021	HANNOVER MESSE 12. - 16.04.2021 Hannover my job-OWL 24. - 25.04.2021 Bad Salzungen
		 	
5 Mai	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	06.04.2021 03.05.2021	KUTENO - Kunststofftechnik Nord 04. - 06.05.2021 Rheda-Wiedenbrück
		<p>Maschinenbau Maschinen- & Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Personal & Bildung Personalmanagement HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training Coaching Studium & Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p> <p>Lager Verpackung Transport Unternehmenslogistik Paletten/Kisten Kartonagen Versanddienstleister Lagerhaltung & -steuerung</p> <p>Gewerbebau Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude & Energie Garten- & Landschaftsbau Gewerbegebiete & Wirtschaftsförderung Facilitymanagement</p> <p>Entsorgung & Energie Entsorgung & Recycling Umwelt & Energie</p> <p>Sicherheit Arbeitsschutz Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik</p> <p>Tagungen Kongresse Events</p>	
6 Juni	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.05.2021 01.06.2021	Informations- & Kommunikationstechnik Software Hardware Kommunikationstechnik & -dienstleistungen Office Arbeit 4.0 Bürowelten
		<p>Recht & Steuern</p> <p>Finanzen & Versicherungen</p> <p>Unternehmensberatungen</p> <p>Marketing Werbeagenturen Kreative Eventmanagement Messebau Druck & Veredelung Mailing</p>	

THEMEN | TERMINE | 3. QUARTAL

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
7 Juli	Druckunterlagenschluss: 07.06.2021 Erscheinungstermin: 01.07.2021	<p>Maschinenbau</p> <p>Maschinen- & Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Kunststoffbe- & verarbeitung Metallbe- & verarbeitung</p> <p>Lager Verpackung Transport Unternehmenslogistik</p> <p>Paletten/Kisten Kartonagen Versanddienstleister Lagerhaltung & -steuerung</p>	<p>Personal & Bildung</p> <p>Personalmanagement HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training Coaching Studium & Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p>
8 August	Druckunterlagenschluss: 05.07.2021 Erscheinungstermin: 02.08.2021	<p>Gewerbebau</p> <p>Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude & Energie Garten- & Landschaftsbau Gewerbegebiete & Wirtschaftsförderung Facilitymanagement</p>	<p>Entsorgung & Energie</p> <p>Entsorgung & Recycling Umwelt & Energie</p> <p>Sicherheit</p> <p>Arbeitsschutz Arbeitskleidung Arbeitsicherheit Objektschutz Sicherheitsstechnik</p> <p>Tagungen Kongresse Events</p>
9 September	Druckunterlagenschluss: 05.08.2021 Erscheinungstermin: 01.09.2021	<p>Recht & Steuern</p> <p>Finanzen & Versicherungen</p> <p>Unternehmensberatungen</p> <p>Marketing</p> <p>Werbeagenturen Creative Eventmanagement Messebau Druck & Veredelung Mailing</p>	<p>IKT -</p> <p>Informations- & Kommunikationstechnik</p> <p>Software Hardware Kommunikationstechnik & -dienstleistungen</p> <p>Office Arbeit 4.0</p> <p>Bürowelten</p>

AUSGABE

SONDERTHEMEN

MESSEN

10 | Oktober
Druckunterlagenschluss:
Erscheinungstermin:

06.09.2021
01.10.2021

**Maschinenbau**

Maschinen- & Anlagenbau
Automatisierung
Elektrotechnik
Fördertechnik
Intralogistik

Personal & Bildung

Personalmanagement | HRM
Personalvermittlung
Zeitarbeit
Fortbildung
Weiterbildung
Training | Coaching
Studium & Karriere
Qualifizierung von Mitarbeitern

Kunststoffbe- & verarbeitung
Metallbe- & verarbeitung

Lager | Verpackung | Transport | Unternehmenslogistik

Paletten/Kisten
Kartonanagen
Versanddienstleister
Lagerhaltung & -steuerung

Speditionen
Kurierdienste
Nutzfahrzeuge
Fuhrpark

11 | November

Druckunterlagenschluss:
Erscheinungstermin:

05.10.2021
02.11.2021

Gewerbebau

Industriebau
Hallenbau
Stahlbau
Gebäude & Energie
Garten- & Landschaftsbau
Gewerbegebiete &
Wirtschaftsförderung
Facilitymanagement

Entsorgung & Energie

Entsorgung & Recycling
Umwelt & Energie

Sicherheit

Arbeitsschutz | Arbeitskleidung
Arbeitssicherheit
Objektschutz
Sicherheitstechnik

FMB-Messe
03. - 05.11.2021
Bad Salzungen

Tagungen | Kongresse | Events**12 | Dezember**

Druckunterlagenschluss:
Erscheinungstermin:

05.11.2021
01.12.2021

Recht & Steuern**Finanzen & Versicherungen****Unternehmensberatungen**

Marketing
Werbeagenturen | Kreative
Eventmanagement
Messebau
Druck & Veredelung
Mailing

IKT -**Informations- & Kommunikationstechnik**

Software
Hardware
Kommunikationstechnik & -dienstleistungen

Office | Arbeit 4.0

Bürowelten

► Profil

WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL ist ein unabhängiges Unternehmensmagazin für die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück.

Täglich veröffentlichten unsere Redakteure und Gastautoren Themenbeiträge, Unternehmensnachrichten, Meinungen oder Ratgeber stets inhaltlich up-to-date.

Die WIR ist eine Kommunikationsplattform für die heimische Wirtschaft und versteht sich als Unternehmer-Netzwerk, um gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Dadurch werden die Regionen wirtschaftlich gestärkt und der Standort der Unternehmen und Beschäftigten gesichert.

Dem Leser stehen die digitalen Inhalte vom WIR Nachrichtenblog über alle Devices - Desktop, Mobil und Tablet - jederzeit und überall zur Verfügung.

► Keyfacts

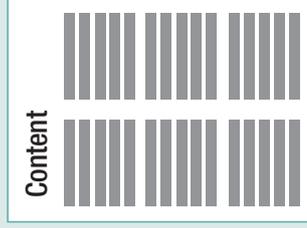


alle Angaben pro Monat / Durchschnittswerte
**All-Time-Statistik

► Zielgruppe



Quelle: WIR Leserumfrage online



Content

► Digital Content / Textbeitrag

Mehr Kontakte mittels redaktioneller Beiträge über Ihr Unternehmen, Dienstleistungen, Produkte oder relevanten Content zu Themenbereichen. Keine Begrenzung der Laufzeit, Foto- oder Videomaterial, Textlänge oder Verlinkungen. Möglichkeit zur SEO-Optimierung, Definition eines Focus-Keywords oder Lesbarkeitsanalyse des Beitrages. Verlinkungen als dofollow-Links.

Bitte senden Sie uns den Beitrag in MS Word oder direkt in einer Mail zu. Bilder gerne mit Bildunterschrift beifügen und immer mit Nennung der Quelle/Fotonachweis aus Urheberrechtsgründen.

Veröffentlichung auf dem Nachrichtenblog www.wirtschaft-regional.net.

Nachrichtenblog 94,- EUR / Beitrag
Nachrichtenblog + einmaligen Newsletterversand 194,- EUR / Beitrag



E-Mail

► Newsletter Bannerwerbung

Einmal pro Woche, donnerstags, wird an unsere WIR-Abonnenten ein Newsletter versendet. Unsere Redaktion kuratiert und bewertet aktuelle Informationen aus der Region und stellt diese für die Leser in einem kompakten Newsletter zusammen.

mögliche Dateiformate für die Bannerwerbung
 JPG, PNG, GIF

Auflösung 72 dpi / RGB-Farbraum

600 x 300 Pixel 219,- EUR / Versand
600 x 200 Pixel 146,- EUR / Versand
600 x 100 Pixel 73,- EUR / Versand

Sonderformate auf Anfrage



► Nachrichtenblog Bannerwerbung

Unser Nachrichtenblog unter www.wirtschaft-regional.net bietet den Lesern tagesaktuelle Nachrichten und Themenwelten aus den Unternehmen in der Region.

mögliche Dateiformate für die Bannerwerbung
 JPG, PNG, GIF oder animiertes GIF

Auflösung 72 dpi / RGB-Farbraum

600 x 300 Pixel 219,- EUR / 4 Wochen
600 x 200 Pixel 146,- EUR / 4 Wochen
600 x 100 Pixel 73,- EUR / 4 Wochen

Sonderformate auf Anfrage

Press Medien GmbH & Co. KG
Richtthofenstraße 96 | 32756 Detmold

www.press-medien.de

Telefon: 05231 98 100 -0

Fax: 05231 98 100 -33

E-Mail: info@press-medien.de

KAHMANN & ELLERBROCK GMBH & CO. KG

Reduktion der SARS-CoV-2 Infektionsgefahr durch Raumlufreiniger?

Studie der Universität der Bundeswehr München belegt eine Neutralisation viruzuider Aerosolpartikel in der Luft

Das Zusammenarbeiten in Büroräumen, Mitarbeiterbesprechungen oder auch Personal- und Weiterbildungsmaßnahmen machen es erforderlich, sich mit Konzepten zur Reduktion der Virenlast in der Luft auseinanderzusetzen. Infektiöse Viren haften kleinsten Partikeln an, die beim Ausatmen in die Luft treten, sogenannten ausgestoßenen Aerosolpartikeln.¹ Der Hauptübertragungsweg des SARS-CoV-2-Virus stellt die Aufnahme über die Atemluft dar.² Heute gibt es verlässliche Nachweise darüber, dass die herkömmlichen Mund-Nasen-Bedeckungen vor einer solchen indirekten Infektion nicht schützen können.³ Auch die Oberflächendesinfektion, das Einhalten von Mindestabständen oder Trennwände können die Viruslast in der Luft nicht minimieren. Eine Lösung bieten Raumlufreiniger, wie eine jüngst veröffentlichte Studie zeigt.⁴ In der Studie der Universität der Bundeswehr München wurde getestet, ob Raumlufreiniger die Infektionsgefahr in einem Raum reduzieren können. Getestet wurde dafür ein Trotec V+ Raumlufreiniger, der eine Halbierung der Aerosolkonzentration in 20 m²-Räumen bereits in 3-5 Minuten realisieren kann.⁵ Der Hochfrequenzlufreiniger scheidet 99,995 % aller Schwebstoffpartikel ab und bietet somit eine Möglichkeit für das gefahrlose Zusammenarbeiten in Büro- und Seminarräumen.⁶ Als technischer Großhändler ist Kahmann & Ellerbrock auf diese Situation vorbereitet und bietet die Beratung und den Verkauf für genau diesen Raumlufreiniger wie auch für weitere Geräte und Hersteller an, mehr auf:



/// www.KE.de

¹ Vgl. Trotec/ Anwendungen/ Bakterien- und virenfreie Raumluft in Schulen. Abgerufen über: <https://de.trotec.com/anwendungen/luftreinigung-staub-viren/> (Stand: 31.08.2020).

² Vgl. Robert Koch Institut/ SARS-CoV-2 Steckbrief zur Coronavirus-Krankheit-2019 (COVID-19). Abgerufen über: https://www.rki.de/DE/Content/InfAZ/N/Neuartiges_Coronavirus/Steckbrief.html#b (Stand: 31.08.2020); vgl. Kähler, Christian J.; Fuchs, Thomas und Hain, Rainer: Können mobile Raumlufreiniger eine indirekte SARS-CoV-2 Infektionsgefahr durch Aerosole wirksam reduzieren? Studie der Universität der Bundeswehr München, Institut für Strömungsmechanik und Aerosoldynamik, Werner-Heisenberg-Weg 39, 85577 Neubiberg. Abgerufen über: <https://www.unibw.de/lrt7/raumlufreiniger.pdf> (Stand: 31.08.2020), S. 2.

³ Vgl. ebd., S. 1.

⁴ Vgl. ebd.

⁵ Vgl. ebd., S. 21.

⁶ Vgl. Trotec/ Anwendungen/ Bakterien- und virenfreie Raumluft in Schulen. Abgerufen über: <https://de.trotec.com/anwendungen/luftreinigung-staub-viren/> (Stand: 31.08.2020).

IHRE HERAUSFORDERUNG IST UNSER ANTRIEB FÜR MASSGESCHNEIDERTE KUNSTSTOFFLÖSUNGEN ALS METALLERSATZ

Jede Herausforderung ist neu, jeder Kunststoff anders. Deswegen gibt es bei uns nicht die eine Standardlösung. Wir finden gemeinsam mit Ihnen den Werkstoff, der zu Ihren Ideen passt. Mit den Eigenschaften, die alle Ihre Anforderungen und Wünsche an maßgeschneiderte Kunststofflösungen erfüllen – so wie unsere hochwertigen Polyamide als Metallersatz in der Landmaschinentechnik. Damit die Chemie stimmt!

DK...
Kunststoff-Service

DK Kunststoff-Service GmbH Fax: +49 (0) 521 – 52 04 45 - 33
Am Lenkwerk 9 | 33609 Bielefeld dk@dk-kunststoffe.de
Tel.: +49 (0) 521 – 52 04 45 - 0

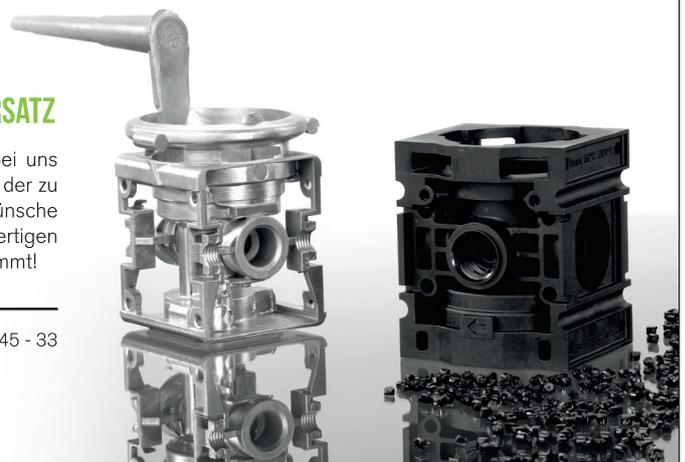


Foto: Adobe Stock, Adobe Systems Software Ireland Limited



NEUE INVESTITIONEN IM HAUSE BLECHWERK

Wir investieren auch 2020 in die Zukunft und erweitern unser Angebot am Standort in Bad Salzfluren.

Für Sie heißt das: Laser- und Kantteile im **XXL-Format** von bis zu 8000mm aus Ihrer Nähe.

Das Blechwerk liefert alle Bauteile aus einer Hand – zuverlässig, kundennah und serviceorientiert.

Durch die Kombinationsmöglichkeit unserer beiden neuen Abkantpressen der Marke LVD ergibt sich beim **XXL-KANTEN** eine Biegelänge von 8000mm. So profitieren Sie bei der Fertigung Ihrer Kantteile von höchster Flexibilität. Dank einer Biegetiefe von über 800mm und einer Presskraft von 800 Tonnen, lassen sich unterschiedliche Materialien verschiedener Stärken problemlos biegen und präzise in Form bringen.

LEISTUNG SATT!

Auch in Sachen Laserschneiden gibt es Neuigkeiten im Hause Blechwerk.

Unseren Maschinenpark haben wir um eine 6000mm automatisierte Laserschneidanlage der Firma Trumpf erweitert. Mit dem TruLaser 5060 10KW decken wir nun auch Aufträge im Bereich **XXL-LASERN** ab. So lassen sich auf unserer neuen Anlage Materialien über die Standardmaße hinaus problemlos verarbeiten.

Das Blechwerk, als **IHR STARKER PARTNER** in der Blechtechnik

Lassen Sie uns gemeinsam über Ihre Anforderungen sprechen. Profitieren Sie von individueller Betreuung, höchster Qualität und neuen Impulsen. Kontaktieren Sie uns gerne telefonisch oder per E-Mail.

Wir freuen uns auf Sie.



Abkantpressen:

- 4 LVD Abkantpressen
- 8000mm Biegelänge
- Bis 800to Presskraft

Lasieranlage:

- 3 Trumpf Laser
- 10KW Laserleistung
- XXL-Lang: 6000mm

Jetzt entdecken



WWW.BLECHWERK.DE/XXL



BLECHWERK

WWW.BLECHWERK.DE

- # LASERN
- # KANTEN
- # SCHWEISSEN
- # ENTGRATEN
- # VEREDELN
- # MONTIEREN
- # ZERSPANEN

Blechwerk Bürger GmbH

Am Hasselbruch 20
32107 Bad Salzfluren

tel +49 (0) 52 22 / 91 79 3 - 0
fax +49 (0) 52 22 / 91 79 3 - 123
mail info@blechwerk.de
web www.blechwerk.de

JOSEF BRECHMANN GMBH & CO. KG

Die Gedanken sind frei ... und die Formgebung durch Gießen ebenso

Der simple Nachbau eines vormals spanend gefertigten Bauteils ist eine Beleidigung für jeden, der in einer Gießerei arbeitet. Denn die Vorteile des Verfahrens liegen in den Möglichkeiten, die eine fast grenzenlose konstruktive Freiheit bietet.

Doch kostet es Arbeit, diese Möglichkeiten im Alltag umzusetzen. Seit Jahrzehnten bemühen sich Gießereien, ihren Kunden die „gießgerechte Konstruktion“ (für die Serienfertigung) beizubringen, geben technische Informationsblätter aus, in denen mögliche Toleranzen, Formschrägen, geeignete Radien u. v. a. m. beschrieben werden, veranstalten Seminare und Kundens Schulungen; und was kommt zurück? Viele neue Möglichkeiten wie die Konstruktionsprinzipien der Bionik werden zudem kaum genutzt.

Von Lilienthals Flugobjekten über Klettverschluss und Echolot bis hin zum Lotuseffekt – zahlreiche aktuelle technische Entwicklungen haben ihren Ursprung in Phänomenen aus der Natur. „Denn die Natur kennt keine Gnade! Wer nicht funktioniert, wird zumindest verjagt, überschattet, verdrängt oder aufgefressen.“ Kein Wunder also, dass die Überlebenden der Evolution, was ihre mechanische Belastbarkeit angeht, sowohl form- als auch werkstoffoptimiert sind – so ist eine Baumgabel niemals radial, sondern meist oval geformt (Methode der Zugdreiecke) – eine Geometrieform, die klassische CAD-Programme früher gar nicht kannten. Mittels Topologieoptimierung, d.h. einer lastfallangepassten gewichtsoptimierten Konstruktion (vgl. VDI 6224) schließt sich der Kreislauf der konstruktiven Optimierung. Die Freiformfähigkeit des Gießereiprozesses befeuert diese – mittlerweile CAD-gestützten - Optimierungsstrategien.

Auf Basis von definiertem Bauraum, Belastungszenarien, Randbedingungen und überschaubar wenigen Fertigungsrestriktionen durch Gießen bzw. nur noch ökonomischen Zwängen ergeben sich konstruktive Lösungen, die nur noch durch Gießen zu realisieren sind. Ein Fakt sei aller-



Schwenklager



Abgaskrümme



Kugelstangen für
Anhängerkupplungen



Krümmer



Kurvenführung eines Schwaders



Heizungsverteiler

dings an dieser Stelle angemerkt – nur der Konstrukteur/ die Konstrukteurin der Baugruppe, der Maschine kennt (hoffentlich) alle Last- und Einsatzfälle seines Bauteils. Jeder Komponenten-Zulieferer (gerade im Nicht-Automobilbereich) tappt da im Dunkeln; d. h., die konstruktive Verantwortung muss entweder entsprechend honoriert werden (ein übliches Arbeitsgebiet für Ingenieur- und Konstruktionsbüros) oder ganz einfach direkt beim Abnehmer verbleiben. Seine Fertigungsrestriktionen (wie Mindestwandstärken in Abhängigkeit der Flächen, Entformschrägen und/ oder Toleranzen) kennt der Zulieferer – den Lastfall, gerade von missbräuchlichen Anwendungen, wohl kaum. Erst mit offener Kommunikation und zügigem Datenaustausch zwischen Lastanalyse, Topologieoptimierung (beides beim Abnehmer) und Simulation des Fertigungsprozesses (beim Zulieferer) können die Potenziale der Bionik gehoben werden.

Und das erfordert zwingend dann auch veränderte Abläufe in der Beschaffung. Es kann nicht sein, dass die Konstruktion des Abnehmers im stillen Kämmerlein ein Gussteil mit Schrägen, Wandstärken und Werkstoff bis ins Detail auskonstruiert (bis hin zur sinnfreien Bemaßung nicht belasteter Radien mit R2), den im Unternehmen intern abgeseigneten Datensatz an den Einkauf gibt, der ihn als Anfrage weltweit streut, und die Lieferantenfestlegung dann auf Basis des billigsten Preises erfolgt. Nicht mehr der „billige Jakob“ (aus China), der ohne nachzudenken und ohne eigenen konstruktiven Input jedwede noch so „kranke Konstruktion“ fertigt und ausliefert, ist der Zulieferer der Zukunft.

Kein kompetenter Gießer benötigt ein vollständig durchkonstruiertes Bauteil zur Kostenabschätzung. Es genügt bspw., im Eisensandguss zu wissen, welche Losgrößen geplant sind, wie viele Teile in einer Form gefertigt werden können (damit hat man die Fixkosten je Teil), wieviele Kerne und/oder Kühlkokillen benötigt werden und welches Gewicht das Teil in etwa haben wird – denn die Kosten des heißen Metalls machen oft kaum 25 % der Bauteilkosten aus. Über die Angabe der Mehr-/Minderkosten für Gewichtsunterschieden (und andere allfällige Kosteneinflussfaktoren) kann schon im Skizzenstadium ein Zulieferer festgelegt werden, der dann auf Basis einer entsprechenden Zusage seine Dienstleistungen (und sein spezielles Fertigungs-Know-how) im Sinne von Simultaneous Engineering in die Bauteilentwicklung einbringt. Auch die Beschaffungsorganisation wird sich unter dem Druck bionischer Ansätze verändern und neue Formen der Zusammenarbeit finden müssen.

Packen wir es an - mit Kompetenz aus Deutschland.

/// www.brechmann-guss.de

PETERS MASCHINENBAU GMBH & CO. KG

Investition in neue Produktionshalle

Twister Bürgermeisterin informiert sich über Unternehmensentwicklung bei Peters Maschinenbau

Das Unternehmen Peters Maschinenbau expandiert weiter am Standort Twist und plant erhebliche Investitionen. Das erfuhren die Twister Bürgermeisterin Petra Lübbers und Wirtschaftsförderer Martin Müller bei einem Besuch des Unternehmens. So entsteht derzeit eine weitere 2.200 Quadratmeter große Halle am Standort an der A 31. Neue Maschinen sollen ebenfalls angeschafft werden.

Angst vor dieser Investition in Millionenhöhe hat der Unternehmer trotz Corona nicht. „Wir haben zu vielen unserer Kunden langfristige Geschäftsbeziehungen, und jedes Jahr sind die beauftragten Stückzahlen erhöht worden. Die Produktionsfläche wird nun zu eng“, begründet Geschäftsführer Günter Peters die Investitionsentscheidung. Heute beschäftigt das Unternehmen rund 200 Mitarbeiter und ist Spezialanbieter unter anderem für Baugruppen aus dem Landmaschinen- und Fahrzeugbau sowie für Baugruppen im Bereich der erneuerbaren Energien. Im Jahr 2003 wagte Peters, der einen Meistertitel im Maschinenbau hat, den Schritt in die Selbstständigkeit. Der Unternehmenschef ist ein Mann der Praxis und erledigte die ersten Aufträge noch selbst. Ein Jahr später hatte er bereits zehn Angestellte, und die angemietete 300 Quadratmeter große Halle wurde schnell zu klein. Um ein weiteres Wachstum zu gewährleisten, erwarb Peters ein rund 6.000 Quadratmeter großes Firmengelände direkt an der A 31. Diesen heutigen Standort baute er kontinuierlich weiter auf die Fläche von aktuell 50.000 Quadratmeter aus. Fast alle zwei Jahre sei laut Peters das Unternehmen um eine Produktionshalle erweitert worden. Die nun entstehende neunte Produktionshalle soll noch in diesem Jahr fertiggestellt werden. Damit hat Peters Maschinenbau bald eine Produktionsfläche von über



Informierten sich über die Unternehmensentwicklung bei Peters Maschinenbau: (v. l.) Wirtschaftsförderer Martin Müller, Bürgermeisterin Petra Lübbers und Geschäftsführer Günter Peters.

10.000 Quadratmetern. Ein weiteres großes Thema für Peters ist die Fachkräfteakquise. „Bei weiterem Wachstum und dieser Auslastung brauchen wir weitere Mitarbeiter“, so Peters. Da diese auf dem Arbeitsmarkt nur schwer zu bekommen seien, setzt er verstärkt auf die eigene Ausbildung. Derzeit bildet das Unternehmen 30 Lehrlinge aus, von denen alle nach erfolgreicher Ausbildung übernommen werden könnten.

„Wir sind froh über die positive Geschäftsentwicklung von Peters Maschinenbau, da das Unternehmen ein wichtiger Arbeitgeber in der Gemeinde Twist ist“, so Bürgermeisterin Lübbers. Wirtschaftsförderer Martin Müller versprach eine enge Zusammenarbeit mit der Gemeinde Twist bei weiteren Investitionsvorhaben. „Uns ist wichtig, dass wir die Grundlagen für ein erfolgreiches Wachstum unserer Unternehmen schaffen können“, so Müller.

/// www.maschinenbau-peters.de

Industrielacke nach Maß



Drejsol
COATINGS

Industriestraße 4
32361 Pr. Oldendorf-Bad Holzhausen
Telefon 0 57 42/93 00-0
Telefax 0 57 42/93 00-49

e-Mail: mail@dreisol.de · www.dreisol.de

DK KUNSTSTOFF-SERVICE GMBH

Kunststoff ersetzt Metall

Hochwertige Polyamide als Metallersatz in der Landmaschinenteknik

Wer bei Kunststoff als Metallersatz ausschließlich an Leichtbau in der Automobilindustrie denkt, der irrt. Hochwertige Polyamide (PA) und thermoplastische Polyurethane (TPU) kommen in immer mehr Anwendungen in zahlreichen Industrien zum Einsatz. Eine Erfolgsgeschichte ist die Landmaschinenteknik. Als eine Konsequenz der ständig steigenden Anforderungen durch Geschwindigkeit, Umwelteinflüsse, Gewicht und Dauerbelastung, werden immer mehr Bauteile in Kunststoff umgesetzt. Dynamisch hochbelastete Bauteile wie Sähgehäuse, Rollenbandagen oder auch Sortierfinger für Kartoffelroder sind nur einige Beispiele für den Kunststoffeinsatz in der Landwirtschaft. Ausschlaggebend dafür sind die vielfältigen Eigenschaften der hochwertigen Konstruktionswerkstoffe – von exzellenter Verschleißfestigkeit über extreme Schlagzähigkeit bis hin zu Korrosionsunempfindlichkeit. Kurz: Kunststoffe besitzen eine extrem hohe Lebensdauer in der Anwendung.

„Entscheidend ist in der Landmaschinenteknik ebenso wie in allen anderen Branchen, den passenden Kunststoff für die individuellen Wünsche, speziellen Produkte und Anwendungen zu finden“, erläutert Ludger Dieckmann, Geschäftsführer der DK Kunststoff-Service GmbH. Das Unternehmen aus Bielefeld hat sich als flexibler Engineering- und Vertriebspartner verschiedener Kunststoffhersteller auf dem Markt für maßgeschneiderte Systemlösungen etabliert. Erfahrene Anwendungstechniker begleiten bei der Werkstoffauswahl für die jeweilige Anwendung. Experten für Extrusion und Spritzguss unterstützen zudem auf Wunsch bis zur Serienproduktion und wenn erforderlich darüber hinaus – beim Beheben von eventuell auftretenden Fehlern. „Bei uns gibt es nicht die eine Standardlösung. Wir finden mit unseren Kunden und langjährigen Partnern den richtigen Werkstoff für innovative Ideen und hochwertige Produkte aus Kunststoff“, so Dieckmann.



Die große Auswahl hochwertiger Kunststoffe und gleichzeitig hohe Lieferzuverlässigkeit garantieren Partner wie Epaflex, Sipchem, COSSA POLIMERI und EMS-Grivory. Mit dem Spezialisten für Hochleistungspolyamide der EMS-Gruppe aus der Schweiz hat DK das Thema Kunststoff als Metallersatz zuletzt vor allem in der Landmaschinenteknik vorangetrieben – mit Erfolg! Weltweit etablierte Landmaschinenhersteller wie Amazonen Werke, Claas, Internorm und Lemken vertrauen vermehrt auf leistungsfähige Teile aus Polyamid-Werkstoffen.

/// www.dk-kunststoffe.de

OBERFLÄCHENBEHANDLUNG AUS EINER HAND

BRÜGGER Oberflächenbehandlung GmbH

Röhlenstr. 25
Brilon-Madfeld
02991/962530

8000

10 Meter Freistrahlanlage

- Sandstrahlen
- Pulverbeschichten

Max-Maße:
8000 x 2600 x 2200 mm (LHB)

Besuchen Sie uns auch im Internet:

www.bruegger-pulverbeschichten-sandstrahlen.de

SMARTSQUARE GMBH

Digitale Dienstleistungen für mehr Geschäftserfolg

Kundenbindung durch Smart Services

Lassen sich die Geschäftsmodelle von Netflix, Salesforce & Co. auf den Maschinen- und Anlagenbau übertragen? Oder sind sie ausschließlich für Endverbraucher und Bürosoftware geeignet, nicht aber für den industriellen B2B-Bereich?

Zunächst ist festzuhalten, dass in den letzten Jahren eine bemerkenswerte neue Akzeptanz für solche Modelle Einzug gehalten hat. Beispielsweise waren klassische Pay-TV-Formate nie sehr erfolgreich, und Rechteinhaber von Medieninhalten wurden lange im großen Umfang durch Raubkopien geschädigt. Trotzdem zahlt heute praktisch jeder Haushalt regelmäßig für „As-a-Service“-Angebote mit den gleichen Inhalten. Auch für die schnellere Lieferung vom Onlinehändler oder die Nutzung verschiedener Apps wird inzwischen gezahlt.

Viele B2B-Anbieter haben gegen anfängliche Widerstände ebenfalls ihre Geschäftsmodelle erweitert. Neben Giganten wie Adobe, Salesforce oder Microsoft haben unzählige weitere Softwareanbieter das Modell der klassischen Nutzungslizenz zum einmaligen Kaufpreis aufgegeben. An deren Stelle treten niedrigschwellige, transparente und flexible Abo-Angebote. Unternehmenskunden binden

sich aus freien Stücken langfristig an die Cloud-Services, und Anbieter profitieren von wiederkehrenden Nutzungsgebühren, andauernden Geschäftsbeziehungen und damit einhergehend engerer Kundenbindung.

So stellt sich die Frage, ob dieses in der Softwarebranche erfolgreiche Modell auch eine Perspektive für industrielle Anwendungen bietet.

Kombination von Produkten und Dienstleistungen

Das klassische Geschäftsmodell im Anlagen- und Maschinenbau konzentriert sich auf den Verkauf, die Projektierung und Inbetriebnahme von physischen Systemen. Diese bestehen in erster Linie aus Hardwarekomponenten mit zugehöriger Steuerungssoftware. Zumeist wird Konfigurations- und Bediensoftware mitgeliefert, die vom Kunden lokal genutzt wird. Soft- und Hardware bilden aber zusammen ein Produkt.

Wenn zusätzlich dazu Dienstleistungen angeboten werden, spricht man von „Servitization“. Hier werden üblicherweise drei Wertigkeitsstufen unterschieden, auf denen ein Service eingeordnet werden kann:

- Base Services sind im Anlagen- und Maschinenbau die minimal

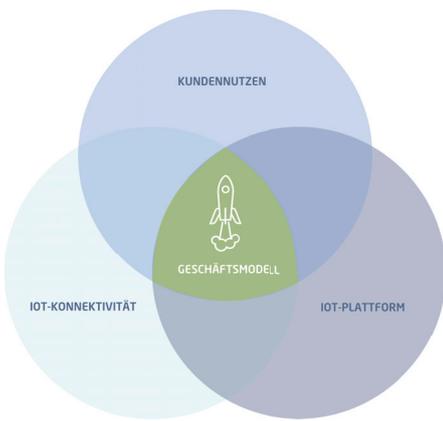
notwendigen Leistungen rund um Inbetriebnahme, Wartung, Reparatur sowie die Lieferung von Verschleiß- und Ersatzteilen.

- Intermediate Services erweitern das Angebot um ausgefeilte Dienstleistungen, wie etwa maßgeschneiderte Schulungs- und Supportleistungen, Ersatzteilbevorratung, Fernüberwachung und präventive Wartung.
- Advanced Services sind noch werthaltiger und bieten Nutzen über die Hardwarenutzung hinaus. Idealerweise werden die mit den Maschinen und Anlagen erzielten Arbeitsergebnisse zur abrechenbaren Leistung, und es steht nicht mehr die reine Hardwareinvestition im Mittelpunkt.

Servitization bedeutet nicht, dass Hardware obsolet wird. Im Gegenteil wird höchste Qualität vom Markt vorausgesetzt. Das echte Kundenbindungspotenzial liegt in der „Extra-Meile“, die ein Anbieter geht: ein dynamisches Produkt-Portfolio, aus dem passende Leistungen nach Bedarf individuell, transparent und flexibel kombiniert werden können. Dazu einen proaktiven Kundendienst, minimale Stillstandszeiten sowie Wertzuwachs für die gesamte weitere Wertschöpfungskette.



IoT-basierende Geschäftsmodelle können in überschaubaren, sich wiederholenden Schritten strategisch aufgebaut werden



Wenn technische Möglichkeiten durch eine Plattform für Kunden nützlich werden, kann ein starkes Geschäftsmodell darauf aufgebaut werden.

Das Industrial Internet of Things (IIoT) ermöglicht Anlagen- und Maschinenbauer diese Extra-Meile.

Schrittweise zum Ziel

Mit einer individuellen Strategie bedienen sich Hardwareanbieter dieser Möglichkeiten für engere Kundenbindung, regelmäßige Umsätze und bessere Erträge. Nur eine IIoT-Plattform von der Stange mit generischen Dashboards zu installieren, ist dafür nicht zielführend.

Sinnvoller ist die kreative Auseinandersetzung mit Geschäftsmodell-Ideen und technischem Handlungsspielraum vor dem Hintergrund der langfristigen Unternehmensziele. Anhand einer strategischen Roadmap lassen sich dann in kürzester Zeit aussagekräftige Prototypen und Minimum

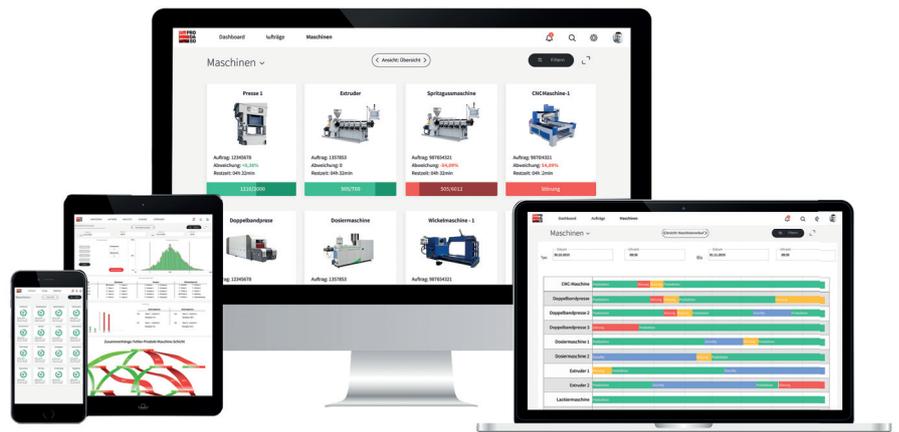
Viable Products (MVPs) für echte Alleinstellungsmerkmale erstellen. Durch geschickte Kombination fertiger Softwarekomponenten entstehen stabile und gleichzeitig flexible Lösungen, und mittels agiler Vorgehensweise wird Feedback aus Tests und vom Markt schnell berücksichtigt. So bauen Sie Schritt für Schritt eine maßgeschneiderte IIoT-Plattform für ein tragfähiges digitales Geschäftsmodell auf.

Fazit

IIoT-Konzepte und Cloudplattformen ermöglichen es praktisch allen Herstellern von Maschinen und Anlagen, ihre bewährten Produkte mit digitalen Serviceleistungen zu kop-

plern. Sie können mit nutzbringenden Smart Services und individualisierten Kommunikationskanälen Kunden über den Inbetriebnahmetag hinaus an sich binden. Abo-Modelle bieten niedrige Einstiegshürden und transparente Kostenrechnung auf der Käuferseite, während die Anbieter von der Planbarkeit und Stabilität wiederkehrender Einnahmen profitieren. Individuelle Strategien und moderne Vorgehensmodelle in der Softwareentwicklung optimieren gleichzeitig Umsetzungsgeschwindigkeit, Funktionsumfang und Risikomanagement.

/// www.smartsquare.de,
Autor Alexander Niemann



Smart Services sind überall verfügbar und eröffnen neue Möglichkeiten für alle Beteiligten

Grafiken: Smartsquare GmbH und PRODASO UG (haftungsbeschränkt)



TECHNISCHER GROSSHANDEL
Kahmann & Ellerbrock GmbH & Co. KG
Am Niedermeyers Feld 3 | 33719 Bielefeld

André Husemann
Produktgruppenleiter Technik Außendienst
☎ 0521 / 309 - 162
☎ 0521 / 309 - 6162
☎ 0521 / 309 - 8162
✉ André.Husemann@KE.de



„Die quantitativen Messergebnisse zeigen, dass sich mit dem getesteten TROTEC TAC V+ Raumluftreiniger [...] die Aerosolkonzentrationen selbst in Räumen mit einer Fläche von 80 m² je nach Volumenstrom in 6 – 15 Minuten halbieren lässt.“

¹Kähler, Christian J.; Fuchs, Thomas und Hain, Rainer: Können mobile Raumluftreiniger eine indirekte SARS-CoV-2 Infektionsgefahr durch Aerosole wirksam reduzieren? Studie der Universität der Bundeswehr München, Institut für Strömungsmechanik und Aerosoldynamik, Werner-Heisenberg-Weg 39, 85577 Neubiberg, abgerufen über: <https://www.unibw.de/iri7/raumlufreiniger.pdf> (Stand 31.08.2020)

Reduktion der Virenlast wissenschaftl. bestätigt

JACOB SCHALTSCHRÄNKE GMBH

Hochindividualisierte Schaltschränke und Leergehäuse

Maßanfertigungen als Einzelstück oder in Kleinserie

Im Maschinen- und Anlagenbau kommt es nicht selten vor, dass Produktionsanlagen und verfahrenstechnische Anlagen individuell konstruiert und auf ihren jeweiligen Anwendungsfall abgestimmt werden. Die dazugehörigen Schaltschränke und Sondergehäuse benötigen dann ebenfalls Individualisierungen und Zusatzausstattung, denn standardisiert produzierte Gehäuse passen in vielen Fällen nicht hundertprozentig oder können die gewünschte Zweckmäßigkeit nicht erfüllen.

So unterschiedlich die Anwendungsbereiche für den Schaltschrank- und Gehäusebau sind, so verschieden sind auch die Anforderungen in Bezug auf Ausführung, Material, Technik, Funktion und Design, welche an die Sonderbaulösungen gestellt werden. Bei der Jacob Schaltschränke GmbH gehören individuelle Maß- und Sonderanfertigungen im Schaltschrankbau seit jeher zum täglichen Geschäft. Bereits seit 1945 fertigt das Unternehmen in bewährter und zuverlässiger Familientradition Wert- und Präzisionsarbeit. Hier verlassen aus-



nahmslos maßgefertigte Einzelstücke und Kleinserien die Produktion. Dabei ist keine Spezifikation zu ausgefallen, kein Wunsch zu speziell. Getreu dem Leitsatz „Das Besondere ist für uns das Selbstverständliche.“ wird jedes Gehäuse 1:1 nach Kundenwunsch gefertigt und kann millimetergenau auf die Wünsche der Kunden zugeschnitten werden.

Die hauseigene Konstruktion und Fertigung garantiert dabei Freiheit in allen Bereichen: Dimensionierung und Form der Sonderbaugehäuse richten sich nach der gewünschten Funk-

tion. Es können Stahl, Edelstahl und Aluminium verarbeitet werden. Diese Werkstoffvielfalt ermöglicht es, den Anforderungen aus unterschiedlichen Einsatzbereichen gerecht zu werden. Je nach Anwendungsfall werden langlebige und hochwertige Leergehäuse für den Innen- oder Außenbereich gefertigt. Spezifische Ausschnitte, Vorsprünge, Vertiefungen, spezielle Zusatzausstattung und die freie Wahl der Farbe und Lackierung verleihen den Schränken noch mehr Individualität.

Das stark in der Region verwurzelte Metallbauunternehmen verfügt an seinem Standort im beschaulichen Lippe Detmold über bestens ausgerüstete Werkstätten und Produktionshallen. Jeder der rund 50 Mitarbeiter – von der familiären Geschäftsleitung, den Kundenbetreuern, Konstrukteuren und Fertigern – ist durch seine hochqualifizierte Ausbildung, langjährige Betriebszugehörigkeit und Arbeits Erfahrung im Stande, außergewöhnlich flexibel und schnell optimale Lösungen für die Kunden zu entwickeln.

Ihr Spezialist für Oberflächenveredelung

- ◆ Beizpassivieren (Bonderite M-NT 2040)
- ◆ Al-Gelbchromatieren (Alodine 1200)
- ◆ Eloxieren / Harteloxieren
- ◆ Chemisch Vernickeln
- ◆ Vergolden
- ◆ Verchromen
- ◆ Elektropolieren
- ◆ Surtec 650

Oberflächenveredelung von Metallen und Leiterplatten

Brautmeier
GmbH

Franz-Kleine-Straße 17
33154 Salzkotten

Fon: 05258/9788-0

E-Mail: info@brautmeier-gmbh.de
Internet: www.brautmeier-gmbh.de

/// www.jacob-schaltsschraenke.de

STANOVA STANZTECHNIK GMBH

Engelshaar ist schön zu Weihnachten, aber nicht an Ihren Profilen

Die Firma Stanova Stanztechnik GmbH hat ein Verfahren entwickelt und patentieren lassen, mit dem sich thermoplastische Kunststoffe endlich gratfrei stanzen lassen. Grat und Flitter, auch Engelshaar genannt, müssen nicht mehr in einem zusätzlichen Bearbeitungsschritt entfernt werden. Das spart Zeit, Kosten und Platz in der Fertigung.

Grat- und flusenfreie Stanzprodukte werden zum Beispiel in der Medizintechnik benötigt, aber auch für Lebensmittelverpackungen, Rotorblätter von Windkraftanlagen sowie im Gebäude- und Maschinenbau.

effizienz. Stanova ist ein junges Unternehmen, das 2015 in Berlin als Ausgründung von Promess Montage und Prüfsysteme GmbH, entstanden ist. Promess ist führender Hersteller von Servopressen.

/// www.stanova.de



Stanova auf der weltweit größten Kunststoffmesse K in Düsseldorf 2019

Unternehmensporträt

Wir entwickeln und vertreiben Stanzpressen für Kunststoffe wie PVC, PPO und PC-ABS, dünne Bleche und Biopolymere. Als Sondermaschinenbauer liefern wir Ihnen zuverlässige Lösungen zur Nachbearbeitung von Profilen: eine schnelle Kabelkanalstanze, eine Inline-Stanzanlage sowie eine Exzenterpresse, die wahlweise offline oder inline stanzt und ablängt. Dank der hohen Taktzahl und der individuellen Anpassung unserer Stanzen an Ihre Produktionslinie wird die Extruder-Leistung maximal genutzt. Unsere Servomotoren und die Rückspeisung der Bremsenergie über Kapazitätsmodule garantieren höchstmögliche Energie-



Lometec
3D Koordinatenmesstechnik



gom AIBS
Erfassung durch Streifenlicht

3D-Scanning



WENZEL
Erfassung durch Berührung

taktile 3D-Koordinatenmesstechnik



eop
videobasierte Erfassung mit selektiertem Licht

optische 3D-Koordinatenmesstechnik

Lometec GmbH & Co. KG
Herbert-Wehner-Str. 2, D-59174 Kamen

Telefon 02307 28 736-75, Fax 02307 28 736-77
E-Mail info@lometec.de




LOMETEC GMBH & CO. KG

Innovative 3D-Messtechnik für nahezu alle Branchen

Lometec unterstützt mit modernstem Messequipment namhafte Industrieunternehmen im gesamten Prozess der Erstbemusterung.

Das im Dezember 2010 gegründete Unternehmen beschäftigt sich vorwiegend mit der dimensionalen Bemusterung verschiedenster technischer Formteile. Am Standort in Kamen, im Herzen Westfalens, dort, wo sich die A1 und A2 treffen, setzt Lometec in zwei voll klimatisierten Messlaboren hochmoderne Messsysteme namhafter deutscher Messgerätehersteller ein. Neben OEM-Kunden aus der Automobilzulieferindustrie, setzen auch namhafte Hersteller aus dem Non-Automotivbereich auf die Kompetenz der Kamener Messtechniker. Hierzu zählen neben Vorwerk, Miele und Gira auch Industriebetriebe aus dem Medizinsektor, der Luft- und Raumfahrtindustrie und des Maschinenbaus. Sämtliche technische Formteile, welche irgendwann einmal in Serie produziert werden, durchlaufen i. d. R.



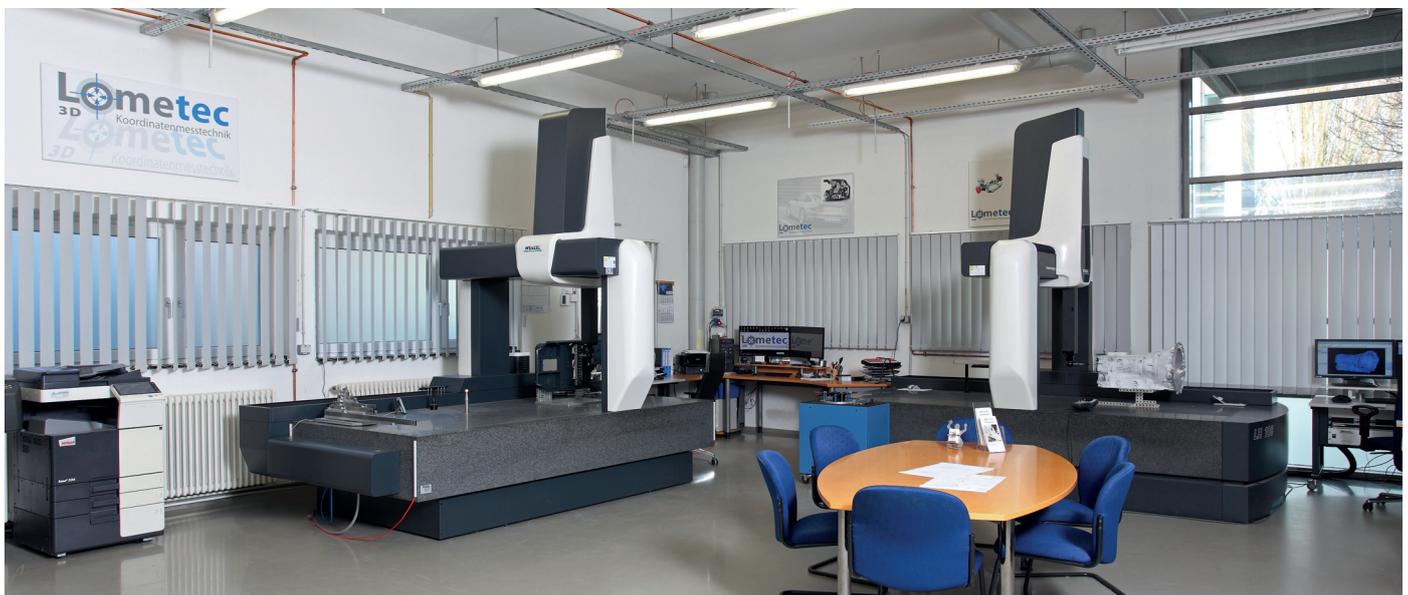
einen standardisierten Bemusterungsprozess. Lometec unterstützt hier zuverlässig, flexibel und mit hoher Fachkompetenz.

Im Jahr 2014 wurde dem Messdienstleister die Akkreditierung gem.

DIN EN ISO/IEC 17025 für die taktile 3D-Koordinatenmesstechnik ausgesprochen.

Arbeitsabläufe und Termintreue:

Da in der industriellen Messtechnik die



Blick in den vollklimatisierten Messraum 1

optische 3D-Messtechnik einen immer größeren Stellenwert einnimmt, hat Lometec im Jahr 2016 mit dem Einzug in eine weitere Halle sein 3D-Scanlabor errichtet. Mit der räumlichen Trennung der eingesetzten Messtechnologien (taktil-/videobasierte 3D-Koordinatenmesstechnik sowie 3D-Scanning mittels Streifenlichtprojektion) wurde der Grundstein für weiteres Wachstum gelegt. Die Erweiterungsinvestition in ein drittes optisch bildgebendes System zur flächenhaften Antastung technischer Formteile verschafft Lometec weitere Flexibilität, um noch zielgerichteter auf die gestellten Kundenforderungen einzugehen. Mit unterschiedlichen Messfeldern werden „kleine“ wie „große“ Bauteile optisch dreidimensional erfasst und mittels der Auswertesoftware GOM-Professional Inspect virtuell gemessen. GOM Inspect findet mittlerweile in nahezu allen Industriezweigen Anwendung. Anhand der aufgenommenen 3D-Punkte werden bei Lometec u. a. auch klassische Erstmusterprüfberichte erstellt. Unterstützt werden aber auch einzelne Entwicklungs-/Fachabteilungen, um anhand der aussagekräftigen Darstellungen der realen Istzustände am Formteil, bei Nichteinhaltung der Konformität, zielgerichtete Abstellmaßnahmen einzuleiten, um somit die Formteile schneller in die Serienproduktion zu überführen.



Blick in das vollklimatisierten Scanlabor (Messraum 2)

Die generierten Rohdaten, als „STL-File“ stellt Lometec seinen Kunden auf Wunsch selbstverständlich auch zur Verfügung.

Bei Lometec arbeitet ein erfahrenes Team aus Ingenieuren und Technikern. Dank zum Teil jahrzehntelanger Erfahrung und optimierter Arbeitsabläufe stellen selbst zeitkritische Bemusterungen für die Kamener Messtechniker i. d. R. kein Problem dar.

Die Lometec-Mitarbeiter stehen zudem in engem Kontakt mit den Projekt-/Bauteilverantwortlichen auf der Kundenseite, das vermeidet Kommunikationsfehler und gewährleistet eine schnelle Reaktion auf sich ändernde Sachverhalte. Mittlerweile unterliegen alle Industriezweige steigenden Anforderungen hinsichtlich erforderlicher Qualität, sind demnach gezwungen, entsprechend zu reagieren und in qualifiziertes Personal und 3D-Messtechnik zu investieren.

Bei Lometec gehört es zur Philosophie, die eingesetzten Messsysteme nach rund 2-3 Jahren gegen Neuanlagen auszutauschen.

„Damit sind wir immer auf dem aktuellen „Stand der Technik“, so Geschäftsführer Jörg Werkmeister. Eine weitere Abgrenzung zu seinen Marktbegleitern erreichte Lometec im November 2019. Mit der Erweiterung des Akkreditierungsumfanges gem. **DIN EN ISO/IEC 17025:2018** sind nunmehr auch 3D-Scans inkl. der GOM-Auswertung im Hause Lometec akkreditiert möglich. Damit gibt Lometec allen **IATF 16949**-zertifizierten Industrieunternehmen die Sicherheit, mit einem von unabhängiger Stelle überwachten Messlabor zusammenzuarbeiten. Sie möchten weitere Informationen zu unseren Leistungen oder zum eingesetzten Equipment?

Besuchen Sie uns unter:

/// www.lometec.de

Energie sparen & Produktivität steigern mit Schmierstoffen

Kundenbeispiel aus der Kunststoffverarbeitung:

40.000 kWh Stromeinsparung

bei einem Wechsel von einem mineralischen auf ein synthetisches Getriebeöl der Marke Mobil™ in Extrudergetrieben

Erfahren Sie mehr über die **Material- und Energieeffizienz von Hochleistungsschmierstoffen**. Wir beraten Sie gern.

schmierstoffe@hwu-lubtec.de
www.hwu-lubtec.de

 **hwu lubtec**





CONTURA MTC GMBH

Universalkompetenz in der Werkzeugtemperierung – CONTURA

CONTURA hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2003 zu einer festen Größe im Bereich der konturfolgenden Temperierung für Spritzgieß-Werkzeugeinsätze entwickelt.

Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 20 Mitarbeiter am Standort im modernen Gewerbegebiet Hämmer in Menden (Sauerland). „Die Werkzeugtemperierer“ haben durch ihre langjährige Erfahrung einen ganz besonderen Blickwinkel auf das Thema der Werkzeugtemperierung und betrachten zunächst die physikalischen Komponenten, die hinter einem Spritzgießwerkzeug stecken.

Ein Spritzgusswerkzeug ist in erster Linie ein Formwärmehaushalter, der die herausfordernde Aufgabe hat, die Wärme aus einer beim Abkühlen stark schrumpfenden Formmasse möglichst effizient abzuführen. Für den optimalen Einsatz von Werkzeugtemperierungen übernimmt CONTURA MTC die Planung, Konstruktion und Fertigung von Spritzgießwerkzeugen mit konturfolgender, segmentierter Temperierung. CONTURA MTC setzt seit Jahren verschiedene, moderne Fertigungsverfahren zur Herstellung von Werkzeugeinsatzrohlingen ein. Dabei bestimmen die Anforderungen an das Endprodukt den Produktionsprozess und nicht umgekehrt.



Schürmann & Weber
Schaltanlagen GmbH

Wir suchen:

- Auszubildende*in
Elektroniker*in
Automatisierungstechnik
- Werkstattleiter*in
- IT-Administrator*in /
Datenpfleger*in

- Individuelle Lösungen
- Qualität
- Zuverlässigkeit
- seit 60 Jahren,
aber nicht von gestern!

Wir sind für Sie da:

- Automatisierungstechnik
- Niederspannung
- Mittelspannung
- Energietechnik

Mehr Informationen auf unserer Internetseite.

Max-Planck-Straße 11
33428 Marienfeld

Telefon 05247 / 9806-0
Telefax 05247 / 80790

www.sw-schaltanlagen.de
info@sw-mf.de

Das Thema des variothermen Prozessmanagements im Spritzgießzyklus ist weiterhin äußerst interessant, um beispielsweise sichtbare Bindenähte auf optisch exponierten Oberflächen zu vermeiden oder komplexe Oberflächen abzubilden (Stichwort: Hochglanzoberflächen und Oberflächenstrukturen). Die separat ansteuerbaren Temperierkanäle, die CONTURA in einen Werkzeugeinsatz einbringt, werden im Werkzeugeinsatz so platziert, dass die Viskosität der Kunststoffschmelze in der Form optimiert wird, um ein Kunststoffformteil herzustellen, das allen Qualitätsmerk-

Foto: CONTURA MTC

malen entspricht. Damit ist CONTURA eine Art universelle Kompetenz im Bereich der Werkzeugtemperierung. Neben den Kernaufgaben Projektierung, Konstruktion, Simulation, Produktion, Qualitätsmanagement, Rohling-Produktion und After-Sales-Service hat CONTURA einige Serviceleistungen mit ins Portfolio aufgenommen, um die Umsetzung des Gedankens einer Komplettlösung im Bereich der konturfolgenden Temperierung noch weiter voranzutreiben. Beispielsweise werden Schulungen, Kurse, Seminare und Workshops im Technikum in Mendен (Sauerland) oder auch in der Produktionsstätte des Kunden angeboten.

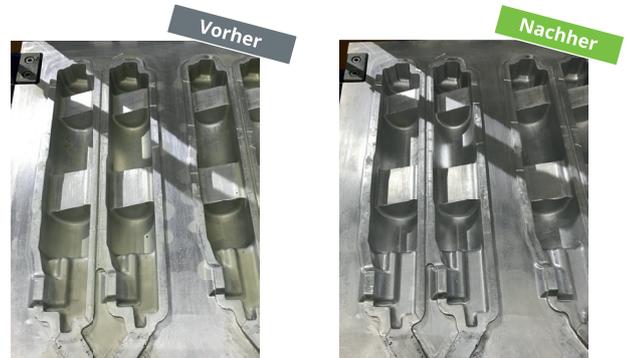
CONTURA ist bestrebt, dem Kunden bei der „Problemlösung“ mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und das bestmögliche Ergebnis für den jeweiligen Produktionsprozess mit ihrem Spritzgießwerkzeug zu erzielen. In den letzten Jahren hat CONTURA das Netzwerk immer weiter ausgedehnt, sodass eine enge Zusammenarbeit mit Firmen aus Bereichen wie Werkzeugbau, Temperiertechnik, Reinigungstechnik, Oberflächentechnik u. a., die mit der Werkzeugtemperierung in Verbindung stehen, aufgebaut und gefestigt werden konnte.

Nur durch diese starken Partner konnten diverse Projekte realisiert werden. Dazu gehören unter anderem die Einführung des Temperiergerätes GEKKO, die Umsetzung des Gemeinschaftsprojektes „Gekko“ – ein Anschauungsbeispiel, wie konturfolgende Temperierung eingesetzt wird und was diese bewirkt – sowie die Aufnahme der Werkzeugreinigung in das Portfolio der Firma. Bei dem Musterprojekt hat das Projektteam sich erneut an dem – deutlich zum Thema passenden, wechselwarmen und anpassungsfähigen Reptil – Gekko orientiert. Das Gemeinschaftsprojekt „Gekko“ wurde in 2019 bereits häufig auf einschlägigen Messen präsentiert und erfreut sich auch weiterhin großer Beliebtheit. Auch den Hersteller einer Reinigungsgerät-Lösung konnte CONTURA für eine Kooperation gewinnen. Hier sind die Geräte in verschiedenen Größen verfügbar, die Temperierkanäle von Werkzeugeinsätzen auf eine sehr effiziente und schonende Weise reinigen. CONTURA bietet zum einen den Verkauf, wie auch die Reinigung von Werkzeugeinsätzen als Dienstleistung an. Die Wartung und Pflege der konturfolgenden Temperierkanäle ist ein Bereich, der bei Anwendern bis dato oft vernachlässigt wurde. CONTURA verfügt mit der zusätzlichen Dienstleistung der Reinigung von Werkzeugeinsätzen über ein unübertroffen ganzheitliches Produktportfolio rund um das Thema der Werkzeugtemperierung.

/// www.contura-mtc.de

**Autorin: Geeske Antonia Herrmann,
Leiterin Marketing, CONTURA MTC GmbH**

Formenreinigung mit **Trockeneis** so einfach wie nie



- ✓ **„Easy-to-use“:** handlich (17 kg), mobil und simpel
- ✓ **Deutlich kompakter** als bisherige Trockeneismaschinen
- ✓ **Schonung der Oberflächen**
- ✓ **Geringer Trockeneisverbrauch** (7-25 kg/h) und **Druckluftbedarf** (ab 0,5 m³/min)
- ✓ **Niedrige Arbeitsplatzbelastung** durch Lärm (< 90 db) und Verzicht auf Chemie



Schon ab
119 Euro/
Monat

Clean
ohne Wasser
ohne Chemie

Cool
mit
Trockeneis

Clever
kompakt und
einfach wie nie

Dry-Ice-Energy GmbH

Wiebestraße 36-37
10553 Berlin
+49 (0)30 364 280 120
info@dryiceenergy.com

KLAUS BRUMMERNHENRICH GMBH & CO. KG

KBh – zentrale Materialversorgung in Betrieb genommen

Zentrale Materialversorgung (ZMV)? Wo der Laie nur ein großes Fragezeichen im Kopf hat, leuchten die Augen der Fachleute. „Energetisch und verfahrenstechnisch ist die Investition in die zentrale Materialversorgung und Trockenlufttrocknung ein großer Schritt in die Zukunft“ ist sich Klaus Brummernhenrich sicher.

Der geschäftsführende Gesellschafter des lippischen Kunststoffverarbeiters Klaus Brummernhenrich GmbH & Co. KG hat federführend die Projektierung, Installation und Inbetriebnahme der Anlage im Werk 2 (Industriestraße) in Bad Salzuflen betreut.

Das Familienunternehmen wurde 1972 in Bad Salzuflen gegründet und produziert heute mit 60 Mitarbeitern und 45 Spritzgussmaschinen kundenspezifische Kunststoffteile für diverse Branchen wie z. B. Möbelfunktionsteile, Elektrogehäuse und Verpackungsartikel. Bei den Materialien werden diverse Thermoplasten verarbeitet, von ABS bis PS, in verschiedenen Farben mit und ohne Glasfaserverstärkung, in unterschiedlichen Brandschutzklassen. Der eigene Werkzeugaufbau inkl. Konstruktion ist sowohl für Reparaturen und



Kupplungsbahnhof der ZMV

Steigern Sie Ihre Prozesssicherheit

Automatisierung. Produktivitätssteigerung. Kostenreduktion.



JOKISCH SMART FLUID MONITORING

- Die skalierbare Lösung im Fluidmanagement
- Vom innovativen digitalen Emulsionsmischer bis zum vollautomatischen Messsystem
- Modular erweiterbar bis zur Vollautomatisierung
- Automatisierung der manuellen Arbeitsschritte
- Erhebliche Kostenreduktion im Fluidmanagement

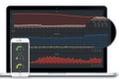
STARTEN SIE IHRE DIGITALE REISE MIT DER JOKISCH SERVICE-APP

- digitale Dokumentation der Messparameter
- Analyse und Auswertung der Messergebnisse inkl. Maßnahmenkatalog
- Messergebnisse können einfach und schnell zur weiteren Analyse an unser Labor geschickt werden



IHRE VORTEILE

- Visualisierung der Verbrauchswerte im Analyseportal
- Prozesssicherheit erhöhen und Betriebskosten senken
- Werkzeug- u. KSS-Standzeiten verlängern
- Oberflächengüte verbessern



PROFESSIONELLER INSTALLATIONS- UND WARTUNGSSERVICE

- Von der Finanzierung bis zur Installation und Wartung - alles aus einer Hand -> Schnell. Flexibel. Clever.
- 360° Service um Ihre Prozesssicherheit zu gewährleisten
- Auf Wunsch übernehmen unsere Experten für Sie die komplette KSS-Fernüberwachung

Sprechen Sie uns an!
Wir beraten Sie und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot
Weitere Informationen erhalten Sie über den QR-Code



SCAN MICH



Jokisch GmbH
 Fabrik für Schmier- und Kühlmittelspezialitäten
 Industriestraße 5-10 | 33813 Oerlinghausen
 T +49 52 02. 97 34 0 | F +49 52 02. 97 34 49
 smartfluids@jokisch-fluids.de | www.jokisch-fluids.de

Instandhaltung als auch für den kompletten Neubau von Formen eingerichtet. So ausgestattet kann das lippische Unternehmen, das mittlerweile von den drei Geschwistern Sandra, Jessica und Klaus gleichberechtigt in der 2. Generation geführt wird, Kunden mit Bedarf an individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmten Kunststoffteilen das komplette Leistungspaket anbieten.

Bisher wurde das Kunststoffgranulat – Basis für die Fertigung der Artikel – als Sackware an die Maschine gebracht, getrocknet und eingefüllt. Durch die zentrale Materialversorgung erfolgt die Versorgung der Maschinen über Edelstahlleitungen mit vorher trockenluftgetrocknetem Granulat ausgehend von einem Ort. Die Vorteile liegen auf der Hand. „Die Produktionsstätte ist sauberer und staubärmer, die Mitarbeiter werden entlastet, da weniger Gewicht bewegt werden muss, die Prozesssicherheit wird auf vielen Ebenen deutlich gesteigert“, erklärt Sandra Brummernhenrich. Durch den modularen Aufbau steht auch einer späteren Ergänzung des Systems nichts im Weg.

Allein durch diese Vorteile würde sich die Investition im sechsstelligen Bereich bereits rechnen, obendrein überzeugt aber auch die Energieeinsparung durch die neue Anlage. „Die Projektierung für die Einführung einer ZMV in unserem Werk 1 in der Daimlerstraße in Bad Salzuflen läuft bereits und soll 2021 umgesetzt werden“, freut sich Jessica Brummernhenrich.

/// www.brummernhenrich.com

A2 FORUM MANAGEMENT GMBH

3. Messe KUTENO im A2 Forum in Rheda-Wiedenbrück

Termin: 04.-06. Mai 2021

Nachdem die KUTENO Messe im Jahr 2020 wegen der Corona-Pandemie zuerst verschoben und dann abgesagt werden musste, steht nunmehr der Termin der 3. Veranstaltung im A2 Forum fest.

Vom 04. bis zum 06. Mai 2021 werden ca. 250 Zulieferer der kunststoffverarbeitenden Industrie ihre Innovationen zeigen und über neueste Trends und Techniken in Live-Vorträgen berichten. Da die KUTENO eine Netzwerk- und Arbeitsmesse ist, werden neben den Zulieferern auch Verbände, Netzwerke, Universitäten und Medien aus dem Umfeld der Kunststoffindustrie vor Ort sein.

Seit Juli 2020 ist die KUTENO GmbH & Co. KG aus Bielefeld die Veranstalterin der KUTENO. Der Geschäftsführer Horst Rudolph: „Die KUTENO 2021 wird die erste Messe im Kunststoffsektor nach 1,5 Jahren „Corona-Pause“ sein. Die Branche freut sich auf die Messe, die Buchungszahlen übertreffen unsere Erwartungen und wir rechnen mit einem vollen A2 Forum. Hinzu kommt, dass die Branche unsere ungezwungene, familiäre Atmosphäre unserer Veranstaltung mag, denn dadurch werden Gespräche auf Augenhöhe angeregt.“

Die KUTENO ist ein unverzichtbarer Bestandteil der kunststoffverarbeitenden Industrie im Norden Deutschlands geworden. Das besondere Messekonzept macht die Veranstaltung für Aussteller und Fachbesucher gleichermaßen interessant. Das All-Inclusive Standdesign ermöglicht eine preiswerte Messeteilnahme, die konzentrierte Regionalität sorgt punktgenau für eine sehr gute und qualitativ hochwertige Fachbesucherzahl.

Die Messe ist ausschließlich Fachbesuchern vorbehalten. Diese sind die Gäste der ausstellenden Unternehmen und als solche ist der Messebesuch komplett kostenlos. Parken, Eintritt, Messekatalog und Verpflegung sind frei. Informationen zur KUTENO 2021 in Rheda-Wiedenbrück stehen zeitnah online hier bereit und werden fortlaufend aktualisiert:

/// www.kuteno.de
 /// www.a2-forum.de



Neustart 2021: Die nächste KUTENO findet vom 04.-06. Mai 2021 statt.



STANOVA
Stanztechnik GmbH

Supported by:
 Federal Ministry for Economic Affairs and Energy

KLONEN WAR GESTERN!





**NIMM UNSERE STANZE
UND PRODUZIERE
1000 SCHAFE
IN 60 SEK**









STANOVA STANZTECHNIK GMBH
 NUNSDORFER RING 29
 12277 BERLIN

TEL: +49 (30) 213 000 39-0
 E-MAIL: OFFICE@STANOVA.DE
 WWW.STANOVA.DE

IMA SCHELLING DEUTSCHLAND GMBH

IloT- und Serviceplattform: ZIMBA schließt die Datenlücke zwischen Maschinenbau und Kunden

IMA Schelling holt die Zukunft in die Gegenwart. Auf immer straffer werdende Zeitpläne und Budgets hat das Unternehmen eine Antwort: Mit der IloT- und Serviceplattform ZIMBA gewährt sie Maschinenbetreibern fundierte Einblicke und zielgerichtete Handlungsempfehlungen für effiziente Produktionsabläufe.

Zusammen mit dem Know-how der IMA Schelling Group hilft ZIMBA den Kunden, die Produktivität ihrer Maschinen und Anlagen zu steigern und über den gesamten Lebenszyklus zu maximieren. Dabei sinkt der Aufwand für die Kunden stetig. So können mithilfe von ZIMBA Ausfälle und Verzögerungen vorzeitig erkannt und proaktiv Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. Das bedeutet volle Transparenz, bessere Planungsmöglichkeiten und kalkulierbare Risiken, und dies von überall auf der Welt dank webbasierter Oberfläche. „ZIMBA ist ab-



Mit der IloT- und Serviceplattform ZIMBA erhalten Kunden fundierte Einblicke und zielgerichtete Handlungsempfehlungen für die gesamte Produktionskette.

solut fokussiert auf den Kundennutzen und die Erhöhung der Produktivität (Overall Equipment Efficiency). Die offene und hochflexible IloT- und Serviceplattform wächst und entwickelt sich in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden und den sich daraus ergebenden Erkenntnissen stetig weiter. Auf diese agile Produktentwicklung sind unsere Prozesse ausgerichtet und stellen gleichzeitig die Zukunftsfähigkeit im schnelllebigen digitalen Entwicklungsumfeld sicher“, so Christoph Geiger, Geschäftsführer der IMA Schelling Deutschland GmbH.

Datensicherheit hat höchste Priorität

Am Puls der Zeit entwickelt IMA Schelling seine IloT- und Serviceplattform ZIMBA kontinuierlich weiter. Großes Augenmerk wird dabei auf die Datenqualität und -sicherheit

Doepke
Rohr- Draht- und Blechbearbeitung

Blech ✓
Rohr ✓
Draht ✓
Oberfläche ✓

Wir bilden aus:
Industriekaufmann (m/w/d)
Konstruktionsmechaniker (m/w/d)
Informiere Dich: doepke-metallwaren.de/azubi

FMB 04.-06.11.2020
ZULIEFERMESSE MASCHINENBAU Halle 20 Stand F2

Doepke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH
Blankensteinstraße 34-36 • 32257 Bünde
T 05223 183570 • info@doepke-metallwaren.de

gelegt. Die Qualität und Struktur der Daten sind elementar, um aus den Informationen Wissen zu generieren. Durch den technologischen Aufbau der Plattform hat der Kunde die Möglichkeit, die zu speichernden Daten selbst zu definieren. Der Nutzen besteht in der Verknüpfung der Daten. Im Anlagen- und Linienverbund ergeben sich dadurch neue, fortschrittliche Möglichkeiten zur Erkennung von Anomalien, wodurch die Produktivität deutlich gesteigert werden kann.

IMA Schelling setzt auf Benutzerfreundlichkeit

Alle Daten werden anhand eines intuitiven Dashboards übersichtlich visualisiert und sind für einen schnellen Zugriff optimiert. Der Kunde hat die Möglichkeit, das Dashboard individuell auf seine Bedürfnisse anzupassen. Anstelle von Oberflächen mit

vielen, zum Teil für den Benutzer unnötigen Funktionen werden nur für den Kunden relevante Daten angezeigt. Dabei stehen grafische Aspekte wie auch die Bedienung im Mittelpunkt.

Mit ZIMBA in die digitale Zukunft

Neben einer verbesserten Usability erleichtern die neuen Apps ZIMBA.ticket und ZIMBA.assistance die Kommunikation zwischen Kunde und IMA Schelling zur unkomplizierten Problembeseitigung, wodurch Schnittstellenverluste entfallen. Durch ZIMBA wird der Bereich des Kundendienstes in Zukunft noch proaktiver gestaltet. Weitere Module wie ein integrierter Wartungsmanager und ein Ersatzteilshop werden in Kürze veröffentlicht.

/// www.imaschelling.com

**MODERN
VIELFÄLTIG
FLEXIBEL
OPTIMAL ERREICHBAR**



Messe

12.000 m² flexible Nutzfläche für erfolgreiche Veranstaltungen

Kongress

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

Event

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



A2 Forum Management GmbH

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

www.a2-forum.de

Direkt an der A2 gelegen

**LASERN.
KANTEN.
SCHWEISSEN.**

„WIR LIEFERN KEINE LÖSUNG VON DER STANGE, SONDERN PRODUZIEREN WAS GEBRAUCHT WIRD!“

Peters Maschinenbau GmbH & Co. KG | Max-Planck-Straße 13 | 49767 Twist-Rührlerfeld
T 05936 91891-0 | E info@maschinenbau-peters.de | www.maschinenbau-peters.de



FMB – ZULIEFERMESSE MASCHINENBAU

Ausblick auf die FMB – Zuliefermesse Maschinenbau

Zerspanung auf höchstem Niveau

Kaum ein Maschinenbauer kommt ohne Zulieferer aus, die Präzisionsteile aus Metall herstellen. Auf der FMB – Zuliefermesse Maschinenbau haben die Be-

sucher Gelegenheit, Kontakte zu Spezialisten auf die-sem anspruchsvollen Gebiet der Metallbearbeitung kennenzulernen. Drei Beispiele: Zu den FMB-Ausstellern in diesem Kompetenzfeld

gehört die Loll Feinmechanik GmbH aus Tornesch. Sie fertigt komplette Baugruppen für anspruchsvolle Branchen wie z. B. Medizintechnik, Luft- und Raumfahrt, Öl- und Gasindustrie und Maschinenbau.

Auch die Schwichtenberg GmbH, Lemgo, zerspannt auf höchstem Qualitätsniveau und hat sich dabei auf sehr kleine Bauteile spezialisiert. Das gilt nicht nur für die klassischen Aluminium- und Stahlwerkstoffe, sondern z. B. auch für Titan und Magnesium sowie für Metallkomponenten in besonders hoher Oberflächenqualität, wie sie z.B. in der Medizintechnik benötigt werden.

Ein weiterer Spezialist für die „High End“-Zerspanung ist die Poggengerd GmbH in Marienfeld. Als Lohnfertiger im Hochpräzisionsbereich produziert sie in klimatisierten Räumen mit hochmodernen CNC-Maschinen Komponenten u. a. für die Branchen Maschinenbau, Formen- und Werk-

// WERTARBEIT AUS LEIDENSCHAFT



IN STAHL, EDELSTAHL & ALUMINIUM
www.jacob-schaltschraenke.de



Jacob
Schaltschranke

Foto: FMB

zeugbau, Hydraulik und Medizintechnik. Häufig steht hier die simultane Fünffachs-Komplettbearbeitung in einer Aufspannung mit angetriebenen Werkzeugen im Fokus. Dabei schlägt Poggengerd auch die Brücke zur Oberflächentechnik als neuem FMB-Schwerpunkt: Das Unternehmen beherrscht verschiedenste, auch sehr anspruchsvolle Schleifverfahren.

Wie lernt der Besucher der FMB die Zerspaner kennen, die in sein Anforderungsprofil passen? Drei Möglichkeiten gibt es: Er spricht sie auf dem Messestand an. Oder er hält sein Smart Badge, das er am Eingang erhalten hat, an das Lesegerät auf dem Stand und tauscht so berührungslos Kontaktdaten aus.

Die dritte und neue Option: Der Besucher nutzt im Vorfeld das „B2B Matchmaking“, das der Messeveranstalter gemeinsam mit Partnern (NRW.BANK, ZENIT GmbH, Netzwerk NRW.Europa und Kreiswirtschaftsförderung Lippe)

organisiert. Er registriert sich auf der Matchmaking-Plattform (<https://fmb2020-matchmaking.b2match.io/signup>), stellt dort kurz sein Unternehmen vor und beschreibt seinen Bedarf bzw. sucht selbst aktiv nach passenden Zulieferern. Bei beiderseitigem Interesse wird den Partnern ein zwanzigminütiger 1:1-Austausch in der Matchmaking Area in Halle 21 organisiert.

Christian Enßle, Head of Cluster FMB der Easyfairs Deutschland GmbH: „Dieser neue Weg der Kontaktvermittlung verknüpft auf ideale Weise die Online-Welt mit dem ‚Live‘-Gespräch, weil er die Erfolgsquote für wirklich nutzbringende Gespräche erhöht und sowohl für die Aussteller als auch für die Besucher die Effizienz der Messepräsenz steigert. Wir sind sehr gespannt, wie dieser Service genutzt wird.“

/// www.fmb-messe.de



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



Sonderfahrzeugbau für innerbetriebliche Transporte!



Schwerlast-Industrieanhänger für Ihre Bedürfnisse entwickelt!



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

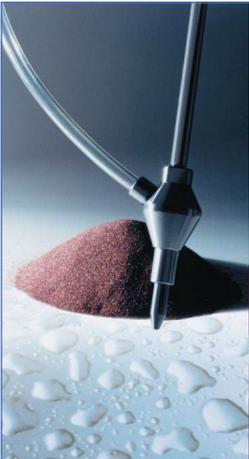


flosense
BY MOULDPRO

Flosense 3.0 **Flosense 4.0**

Günstige Lösung zur permanenten Überwachung der Temperierkreisläufe

www.mouldshop.de



Schröder Schneidtechnik GmbH
Hochwertiges Wasserstrahlschneiden und Trennen sämtlicher Materialien



Schneiden mit der Urkraft des Wassers



Carl-Borgward-Straße 11
33335 Gütersloh
Tel. 05241 210 58-0
Fax 05241 210 58-29
Internet: www.schroeder-schneidtechnik.de
E-mail: info@schroeder-schneidtechnik.de



SCHÜRMANN & WEBER SCHALTANLAGEN GMBH

60 Jahre Schürmann & Weber Schaltanlagen GmbH

- vom Baustromverteiler zur Fernwirktechnik

Am 10. August 1960 gründeten Bernhard Schürmann und Gerhard Weber die Schürmann & Weber Schaltanlagen (S&W) in Gütersloh.

Geschäftsführer Thomas Weber stellt zum Firmenjubiläum fest: „Im Vergleich zu heute steckte die Automation damals noch in den Kinderschuhen. Es galt jedoch, früher wie heute, flexibel den Erfordernissen des Marktes zu folgen, und daraus konnte nur eins entstehen: eine bewegte Firmengeschichte!“ In den Anfängen baute S&W Baustellenverteiler und elektrische Verteiler für Gebäude. 1965 war die Firma so weit gewachsen, dass der Umzug auf das heutige Firmengelände in Marienfeld erfolgte. Ab 1982 war Gerhard Weber alleiniger geschäftsführender Gesellschafter. Nach seinem Tod übernahm Thomas Weber 1993 diese Aufgabe. Durch Standardisierung der Gehäuse und Bauteile und

einen eigenen Bohr- und Fräsautomat nahm die mechanische Bearbeitung ab. Die Schlosserei wurde auf Sondergehäuse und Anbauteile spezialisiert.

Im neuen Jahrtausend vollzog sich der weitere Wandel zum flexiblen Zulieferer des Maschinenbaus. So erfolgten eine Neustrukturierung und die Zusammenlegung der Standorte in Marienfeld und Paderborn. Neben der Produktion der Schaltanlagen wurde das Team für die Elektrokonstruktion und die SPS-Programmierung kontinuierlich weiterentwickelt. Der Ausbau erneuerbarer Energien bot neue Geschäftsfelder für den Anschluss von PV-, Biogas- und Windkraftanlagen und neuerdings auch Speicher. So wuchs das Know-how im Bereich der Mittelspannung und der Trafostationen. Nicht nur in den Unternehmen, sondern auch im Wasser- und Abwasserbereich der Kommunen



Präzise, schnell und zuverlässig

Die Dreyer GmbH aus Lengerich stellt als klassisches Metallbauunternehmen mit rund 50 Mitarbeitern seit über 30 Jahren eine breite Vielfalt von Komponenten und Baugruppen für den Maschinen- und Anlagenbau her. Die jüngste Investition ist eine Roboter-Schweißanlage mit Dreh-/Wende-Positionierer für Schweißbaugruppen bis ca. 500 kg Gesamtgewicht. Damit erweitert Dreyer seine sehr hohe Fertigungstiefe um eine automatisierte Einrichtung von Schweißbaugruppen für Kleinserien sowie für Einzelfertigung mit Anforderung an eine perfekt ausgeführte Schweißnaht. Mit den möglichen Schweißverfahren MIG/MAG und WIG sind alle üblichen schweißbaren Metalle (Stahl, Edelstahl und Aluminium) verarbeitbar. Die Bauteilnahme erfolgt hierbei üblicherweise auf eine hausintern konstruierte und gebaute Wechsel-Vorrichtung mit Spannern, die auf der Spannplatte des Dreh-/Wendepositionierers aufgebaut wird. Steuerungstechnisch ist dieser als sogenannte 7.+8. Achse in die Robotersteuerung vollintegriert und platziert die Baugruppe jeweils in die optimale Schweißlage. Neben den hochwertig aufbrachten und wiederholgenauen Schweißnähten ergibt sich bereits für Kleinserien eine Kostenersparnis und damit ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem herkömmlichen, manuellen Schweißverfahren, das übrigens von Dreyer auch weiterhin auf insgesamt zwölf Schweißplätzen angeboten wird.

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

www.dreyer-lengerich.de







hat sich S&W im Bereich der Automatisierungstechnik einen Namen gemacht.

Heute baut S&W Steuerungen für die Automatisierungstechnik, Schaltschränke und Trafostationen sowie Energieanlagen. Ebenfalls angeboten werden u. a. Dienstleistungen wie Pla-

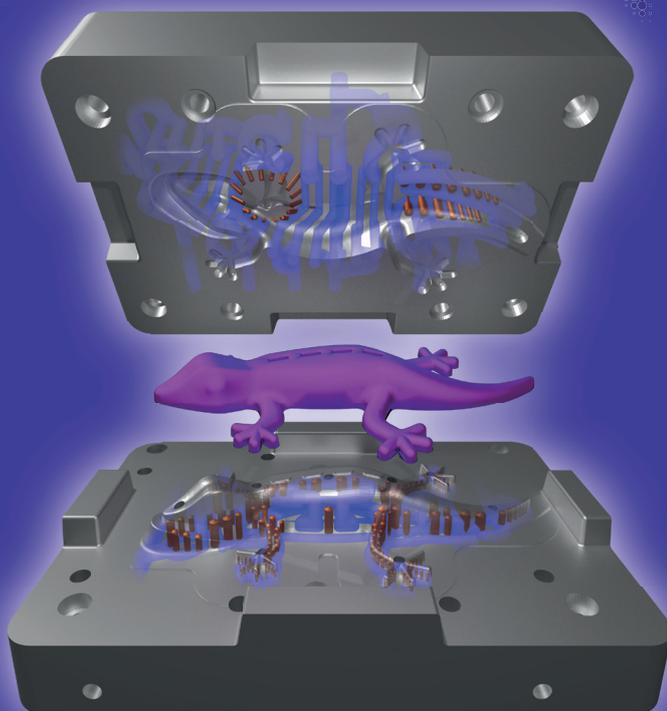
nung, Bau und Umbau elektrischer Anlagen, Programmierung und Visualisierung der Programme.

Zusätzlich bietet sie ein breites Spektrum von Inspektionen, Prüfungen und Wartungen an Niederspannungsverteilungen, Trafostationen, Mittelspannungs- oder Blindleistungs-

regelanlagen. Die Automatisierung, Digitalisierung und die Energiewende sind weitere Herausforderungen und Chancen aller Unternehmen und Kommunen in den nächsten Jahren. S&W ist in all diesen Bereichen ein kompetenter Partner.

/// www.sw-mf.de

MOLD TEMPERATURE CONTROL



Konturfolgende und variotherme Temperierung

Profitieren Sie von folgenden Eigenschaften:

- **Zykluszeitverkürzung**
- **Qualitätsverbesserung**
- **Perfekte Oberflächenabbildungen: keine optischen Bindenähte, Schlieren oder Oberflächenfehler**
- **Verbesserung der Wirtschaftlichkeit des Spritzgießprozesses**

Nutzen auch Sie das Potential!

Erfahren Sie mehr zum Themenbereich der Werkzeugtemperierung. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

CONTURA®

Mold Temperature Control

Hämmerstraße 6 · D-58708 Menden

Tel.: +49 2373 39646-50

www.die-werkzeugtemperierer.de

MICHAEL WILP

Produktdatenmanagement – Der Brückenschlag zwischen den Welten (CAD & ERP)

Das Thema, „ist ein Klassiker. Seit Jahrzehnten beschäftigen sich Systemhäuser sowohl von der CAD- als auch der ERP-Seite genau damit. Auch Gartner sieht in der Harmonisierung von Konstruktions- und Produktionsdaten das wichtigste Thema im Maschinen- und Anlagenbau. Die Frage ist natürlich berechtigt, was dieses Thema so speziell macht – und vor allem, warum es von einem weltweit renommierten Marktanalysten für wichtiger gehalten wird als der gesamte Industrie 4.0-Komplex.

Die Harmonisierung von Konstruktions- und Produktionsdaten

Zur Beantwortung dieser Frage muss man sich zunächst die demographischen Besonderheiten im Maschinen- und Anlagenbau vergegenwärtigen: In diesem Industriebereich findet man nur wenige Großunternehmen, die ein entsprechend großes Investment in die Harmonisierung ihrer Systeme ohne weiteres stemmen können. Laut BMWi ist die Branche stark mittelständisch geprägt: 87 Prozent der rund 6.500 Unternehmen in Deutschland liegen unterhalb der 250-Mitarbeiter-Grenze – zwei Drittel haben sogar weniger als 100 Beschäftigte.

Hinzu kommt, dass der Maschinen- und Anlagenbau kein



homogenes Branchenprofil hat: Die Prozesse zwischen Konstruktion und Produktion sind bei einem Variantenfertiger anders als bei einem Projektfertiger. Und die meisten Unternehmen vereinen die verschiedenen Fertigungstypologien auch noch unter einem Dach – den reinen Variantenfertiger findet man ebenso selten wie den reinen Projektfertiger. Bei aller Diversität gibt es jedoch Anforderungen, die allen Fertigungsunternehmen gemein sind:

- Automatisierte Anlage der CAD-Konstruktionsdaten im ERP-System
- Nachvollziehbarkeit und Transparenz der Zeichnungsstände
- Dokumentation von Konstruktionsänderungen
- Vermeidung von Insellösungen

FAIREXPRESS

☎ 0521 - 911 44 - 0

Fairexpress GmbH Messespedition
Grafenheider Straße 103
D - 33729 Bielefeld

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

WELTWEITE MESSELOGISTIK

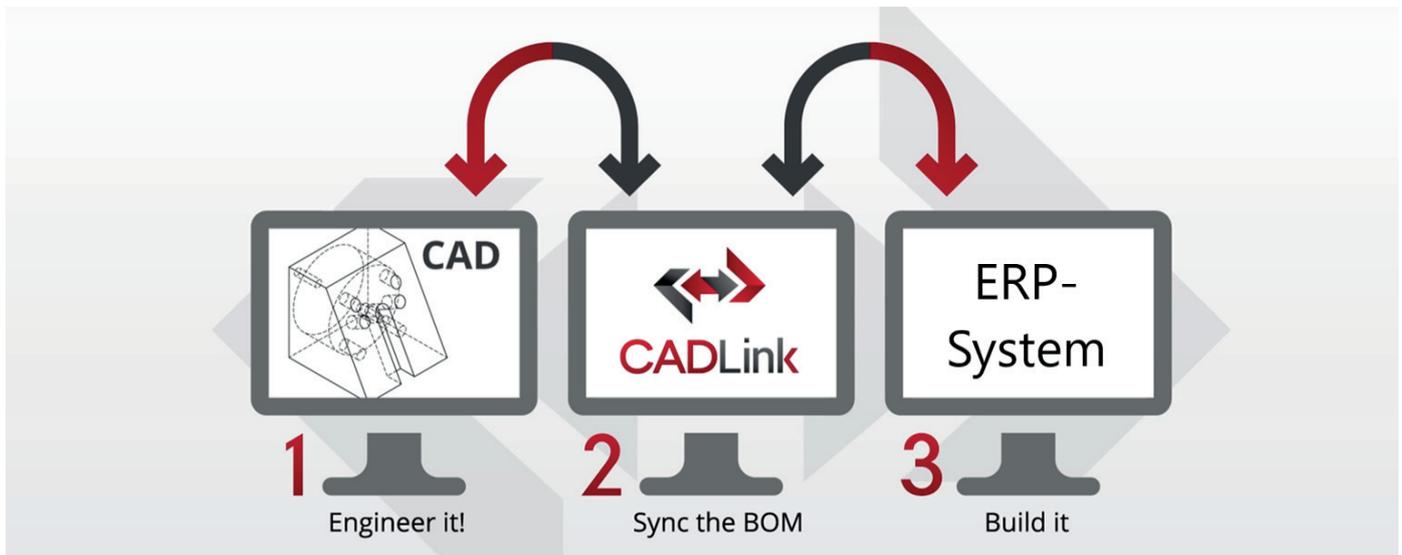
ZU FAIREN PREISEN

Vor allem der letzte Punkt macht die Sache so komplex: Wie effizient ein Unternehmen arbeitet, hängt entscheidend von der Konsistenz und Qualität der vorhandenen Daten ab. In der Diskreten Fertigung sind es vor allem saubere CAD-Daten, die eine reibungslose Produktion gewährleisten. Die Konstruktion ist die klassische Domäne der CAD-Anbieter. Die Entwicklung von CAD-Software hat sich konsequent an den Anforderungen der Konstrukteure und technischen Zeichner orientiert. ERP-Systeme sind hingegen vorwiegend kaufmännische Systeme, die ihre Wurzeln in der Finanzbuchhaltung haben. Schon diese Ausgangssituation macht es schwer, Insellösungen zu vermeiden. Integrationsansätze von Herstellern auf beiden Seiten sind nicht selten an der bloßen Vielfalt der verfügbaren Systeme gescheitert. Allein aus wirtschaftlichen Gründen kann kein CAD-Anbieter Schnittstellen zu jedem ERP-System auf dem Markt anbieten – und das gilt umgekehrt genauso für die ERP-Anbieter.

duziert deutlich den Schnittstellenaufwand auf der ERP-Seite. Wenn man außerdem noch berücksichtigt, dass es nicht nur auf die technische Schnittstelle ankommt, sondern auch darauf, dass verschiedene Unternehmensprozesse integriert werden müssen, so ist man auf dem richtigen Weg.

Integration der Systeme

Der erste Schritt auf diesem Weg ist die Implementierung einer „intelligenten“ Schnittstelle. Eine solche Schnittstelle verhindert zum Beispiel, dass Artikel- und Stücklisten-daten ungeprüft in das ERP-System transferiert werden. Die Integration von CAD/PDM und ERP erfolgt dabei zum Beispiel über die Nutzung von APIs und Webservices auf einer gemeinsamen System-Plattform. Auf diese Weise kann ein Abgleich bzw. eine systematische Validierung der Konstruktionsdaten erfolgen, bevor diese in das ERP geschrieben werden. Kritische Fehler sind direkt erkennbar, und der Konstrukteur kann sie rechtzeitig beheben.

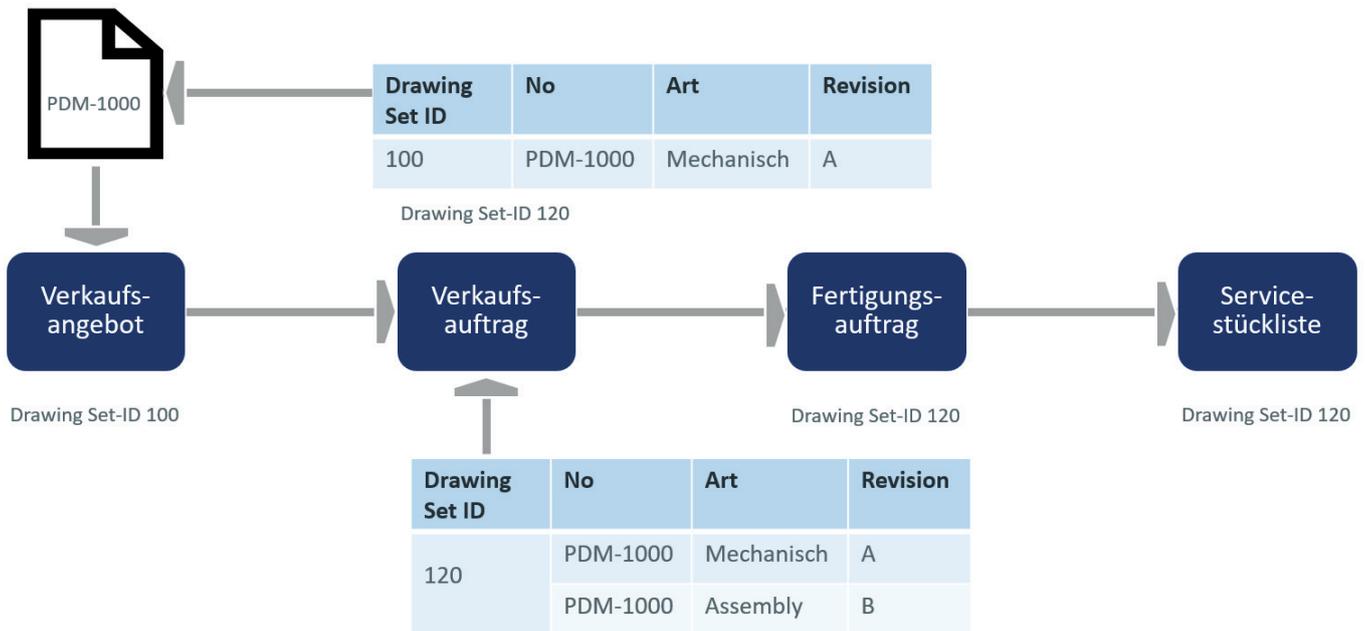


Flexible Middleware als Lösungsansatz

Es gibt allerdings Systemanbieter, die sich auf die Integration von CAD-, PDM- und PLM-Systemen konzentriert haben. Die Implementierung einer entsprechenden Middleware re-

Im Vergleich zu den klassischen Schnittstellen, die mit Transfertabellen oder Dateitransfer arbeiten, erhöhen intelligente Schnittstellen nachweislich die Datenqualität und beschleunigen zudem die Datenanlage.

Vererben von Zeichnungen



Abteilungsübergreifende Prozessabbildung

Ein Beispiel aus der Konstruktionssicht: In der Zeichnungsverwaltung werden beliebig viele technische Zeichnungen und Zeichnungsrevisionen wie Schaltpläne, Explosions-

oder Montagezeichnungen gemanagt. Hier wird auch bestimmt, welche Dokumente freigegeben und welche Daten und Prozesse bestimmten Bereichen zugeordnet werden – etwa Artikeln, Stücklisten oder Aufträgen. Ist beispielsweise einem bestimmten Artikel ein Dokument hinterlegt, wird dieses automatisch Stücklisten oder Aufträgen zugeordnet, in denen der betreffende Artikel enthalten ist. Um die Prozesse zwischen Konstruktion und Produktion zu harmonisieren, ist eine systemübergreifende Prozessabbildung notwendig. Wenn der Konstrukteur eine Zeichnung sperrt, so geschieht dies ansonsten nur im CAD-System. Üblicherweise werden die betroffenen Abteilungen wie Arbeitsvorbereitung, Produktion oder Verkauf dann mündlich oder per E-Mail von dieser Sperrung in Kenntnis gesetzt. Bei einer intelligenten Integration hingegen hat die Änderung des Zeichnungsstatus automatisch Auswirkungen auf die Prozesse im ERP-System. Dabei wird nicht nur der Status der Zeichnung selbst übertragen, sondern es werden auch alle verbundenen Arbeitsabläufe gesteuert: Ein Artikel mit einer gesperrten Zeichnung darf beispielsweise nicht mehr verkauft werden.

Ein weiteres Beispiel, diesmal aus der Produktionssicht: In der Montage werden Fehler in der Konstruktionszeichnung festgestellt. Warum sollte der obligatorische Änderungsprozess nicht direkt im ERP-System angestoßen und automatisch an das CAD-System übertragen werden? Intelligente Schnittstellen sorgen dafür, dass die Konstruktion per Änderungsmitteilungen über alle erforderlichen Anpassungen informiert wird. Dabei stehen detaillierte Informationen über die Art der jeweiligen Änderung und die

SLF ///

Smart Surface Solutions

STRAHL-, LACKIER- UND FÖRDERTECHNIK VOM SPEZIALISTEN

STRAHLEN

Produktprogramm:

- Strahlanlagen
- Lackieranlagen
- Fördertechnik
- Hubarbeitsbühnen
- Service und Ersatzteile

LACKIEREN

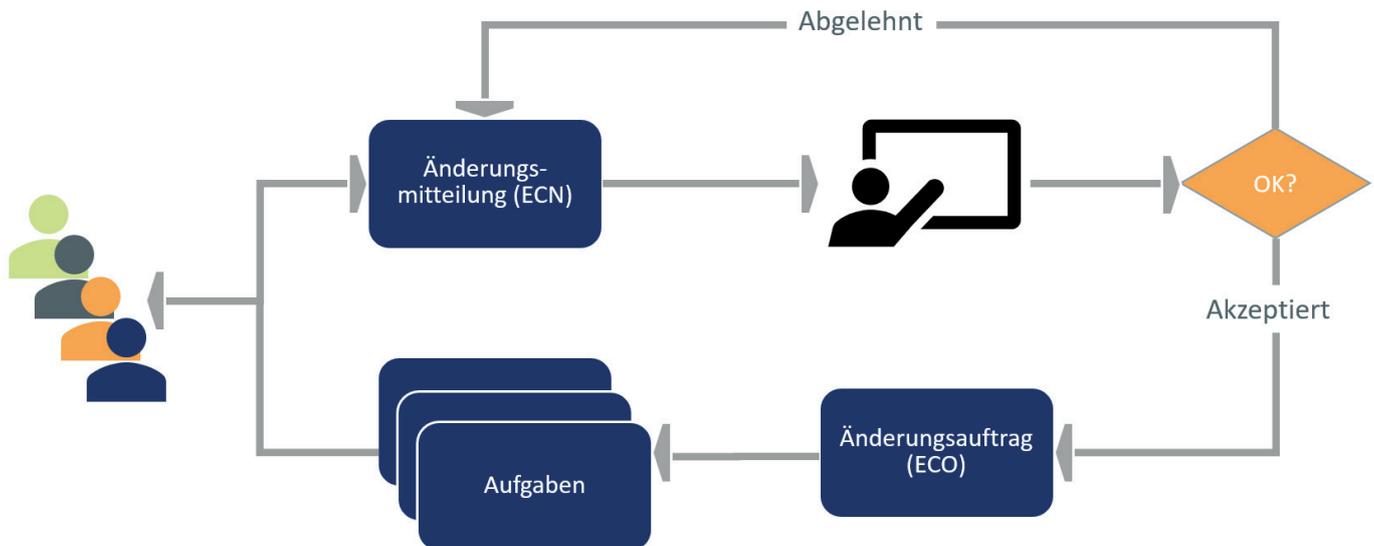
Gern erarbeiten wir Ihre individuelle Lösung.

FÖRDERN

SLF Oberflächentechnik GmbH
 Gutenbergstr. 10
 D-48282 Emsdetten
 Tel.: +49(0)2572 1537-0
 Fax: +49(0)2572 1537-169
info@slf.eu · www.slf.eu

106-04/16-4c

Änderungsmanagement



davon betroffenen Komponenten zur Verfügung. Auf dieser Basis kann der Konstrukteur den Vorgang genau prüfen und seine Entscheidungen treffen, ohne die dafür relevanten Informationen mühsam einsammeln zu müssen.

Mehr Datenkonsistenz

Die systemgestützte Orchestrierung von Konstruktion und Produktion sorgt dafür, dass jede Produktänderung per Änderungsauftrag in die gesamte Unternehmensorganisation eingesteuert wird. Zusätzlich kann ein flexibler Aufgabenplan die Jobs der betroffenen Abteilungen festlegen. Die einzelnen Aufgaben werden dabei systemseitig überwacht und transparent dokumentiert. Auf diese Weise behalten auch die Konstrukteure den aktuellen Status aller Änderungen im Blick.

Per Revisionsmanagement ist es zudem möglich, die Konsistenz der Daten bei fortlaufenden Änderungen sicherzu-

stellen und alle davon betroffenen Teile zu ermitteln. Mit einer optionalen Verwendungsprüfung kann man den Einsatzbereich der einzelnen Zeichnungen feststellen, um auf dieser Basis zu entscheiden, ob die gesamte Produktstruktur, die Baugruppe oder lediglich das Einzelteil anzupassen ist. Dabei können Dokumente auch automatisch vererbt werden, um alle im Umlauf befindlichen Versionen auf den aktuellen Revisionsstand zu bringen. Mit der Verwendungsprüfung lässt sich schnell ermitteln, wo einzelne Zeichnungen eingesetzt sind.

Eine intelligente Integration zwischen ERP- und CAD-Systemen verbessert den Informationsfluss, reduziert die Fehler Risiken und beschleunigt die Durchlaufzeiten in allen beteiligten Abteilungen.

/// www.cosmoconsult.com; Autor Michael Wilp

I Blech vom Feinsten I



FMB 2020
Halle 20 / Stand F7

zum Beispiel
hochwertige
Stanzteile und
Laserzuschnitte








Wieneke

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

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

FMB – ZULIEFERMESSE MASCHINENBAU

Rückkehr zur Normalität

Es ist ein Stück Rückkehr in die Normalität, wenn Anfang November zum 16. Mal die FMB – Zuliefermesse Maschinenbau stattfindet und Gelegenheit zum persönlichen und eben nicht virtuellen Austausch zwischen Maschinenbauern und Zulieferern gibt. Das erfolgreiche Messekonzept hat sich nicht geändert, wohl aber gelten – pandemiebedingt – teilweise neue „Spielregeln“.

Der „Caravan Salon“ als Publikumsmesse und die Fachmesse „all about automation“ in Essen haben gezeigt: „Geht doch“. Messe ist machbar. Das ist für die gesamte Industrie eine gute Botschaft. Die Aussteller mussten pandemiebedingt auch auf andere Wege der Marktkommunikation – insbesondere auf Außendienstbesuche – verzichten. Sie können nun endlich wieder ihr Programm und ihre Innovationen präsentieren. Die Besucher sind auf der Suche nach eben diesen Innovationen, denn die Veränderungsgeschwindigkeit in der Industrie ist unverändert hoch und die Maschinenbauer sind mehr denn je darauf angewiesen, die Trends in den Zuliefermärkten kennenzulernen und für sich zu nutzen. Eine Industriemesse bietet für diese – sehr dringliche – Aufgabe die ideale Plattform.

Dringend erwünscht: Der direkte Austausch

Hinzu kommt, ganz abgesehen von diesen ganz sachlichen Faktoren: Es fehlen das persönliche Gespräch „face to face“, der direkte Austausch, das Fragen und Antworten und die Anregungen, die sich

bei jedem Messebesuch quasi zwangsläufig ergeben. Das haben uns – den „Machern“ der FMB – Zuliefermesse Maschinenbau – viele Aussteller und Besucher in den vergangenen Monaten bestätigt.

Für diesen Wunsch haben wir nun die passende Lösung parat: eine überschaubare Messe mit regionalem Schwerpunkt, die hoch qualifizierte Aussteller und Besucher zusammenbringt und dabei ein überzeugendes Hygienekonzept – bis hin zur berührungslosen Übermittlung von Kontaktdaten – verwirklicht. Damit können wir unseren Beitrag leisten, dem ostwestfälischen Maschinenbau und seinen Zulieferern eine gute Grundlage für neue Aufträge und Projekte im Jahr 2021 zu schaffen. Denn die Branche wartet nur darauf, eine qualifizierte und sichere Plattform für den Austausch zu nutzen.

Das Grundkonzept bleibt

Auch bei der 16. Ausgabe der Messe bleibt das Grundkonzept, mit dem die FMB seinerzeit gestartet und erfolgreich gewachsen ist, bestehen: Die Aussteller repräsentieren die gesamte Wertschöpfungskette der Zulieferindustrie,

von der Metall- und Kunststoffverarbeitung über Antriebs-, Elektro-, Handhabungs- und Steuerungstechnik bis zu industrienahen Dienstleistungen. Auch was die Größe und Marktbedeutung der Zulieferer angeht, ist das ganze Spektrum vertreten: von weltweiten Marktführer wie Festo, igus, Harting und Siemens bis zu vielen kleineren Nischenanbietern und regionalen „Platzhirschen“ der Zulieferindustrie.

Neue Wege, um Kontakte zu knüpfen

Neu sind die Wege der Kontaktaufnahme, die Besuchern und Ausstellern jetzt offenstehen. Zunächst kann der Besucher natürlich – wie bisher – das Gespräch auf dem Messestand suchen. Oder aber, und das ist neu, er hält sein Smart Badge, das er am Eingang erhalten hat, an das Lesegerät auf dem Stand und tauscht so berührungslos Kontaktdaten aus. Diese Funktion dient als „virtuelle Tragetasche“ für Informationen, und am Abend des Messtages erhält der Besucher alle Kontaktdaten per E-Mail. Zugegeben: Diese Funktion wurde schon vor der Corona-Pandemie entwickelt und von der Messengesellschaft erprobt – nun passt sie besonders gut.

Fazit: Gute Gelegenheit zum Austausch – endlich wieder

Ein weiterer Grund, warum die FMB in diesem Jahr besondere Bedeutung hat: In diesem Jahr sind viele internationale Leitmesen in den einzelnen Sparten der Zulieferindustrie abgesagt oder verschoben worden.

/// www.fmb-messe.de

IHRE TEILE – BEI UNS GANZ GROSS
 Entwicklung und Produktion kundenindividueller Kunststoffteile



KBh
Klaus Brummernhenrich GmbH & Co. KG
 Industriestraße 2, 32108 Bad Salzufen
 Telefon 052 22 / 807 16-0
www.brummernhenrich.com

ANLAGENBAU

Wieneke-Anlagenbau und Verfahrenstechnik GmbH

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

BLECHVERARBEITUNG

Dreyer GmbH Blechverarbeitung, Apparatebau, Laserschneider

📍 Carl-Bosch Str. 7 49525 Lengerich
 ☎ +49 5481 9432-0 📠 +49 5481 9432-29
 ✉ info@dreyer-lengerich.de
 🌐 www.dreyer-lengerich.de

DRUCKEREI

Press Medien
 Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

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

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



MARSCHALL GmbH & Co. KG

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

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

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

HALLENBAU

Stahlhallen Janneck GmbH

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

INDUSTRIEBAU

HMS Industriebau GmbH

📍 Wülferheide 10 32107 Bad Salzuflen
 ☎ +49 5222 94499-0 📠 +49 5222 94499-22
 ✉ info@hms-industriebau.de
 🌐 www.hms-industriebau.de

Maaß Industriebau GmbH

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

Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH

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

RRR Stahlbau GmbH

📍 Im Seelenkamp 15 32791 Lage
 ☎ +49 5232 97989-0 📠 +49 5232 97989-70
 ✉ info@rrr-bau.de
 🌐 www.rrr-bau.de

KUNSTSTOFF

DK Kunststoff-Service GmbH

📍 Am Lenkwerk 9 33609 Bielefeld
 ☎ +49 521 520445-0 📠 +49 521 520445-33
 ✉ dk@dk-kunststoffe.de
 🌐 www.dk-kunststoffe.de

LAGER

storemore

📍 Schuckenbaumer Str. 30 33609 Bielefeld
 ☎ +49 521 430605-90
 ✉ bielefeld@storemore.com
 🌐 www.storemore.com

MANAGEMENTSYSTEME

Huerkamp Managementsysteme

📍 Mukenweg 1a 49744 Geeste
 ☎ +49 5907 940-5705 📠 +49 5907 940-962
 ✉ huerkamp@huerkamp-management.de
 🌐 www.huerkamp-management.de

MASCHINENBAU



IMA SCHELLING
GROUP

IMA Schelling Deutschland GmbH

☒ Industriestraße 3 32312 Lübbecke
☎ +49 5741 331-0 ☎ +49 5741 4201
✉ info@imaschelling.com
🌐 www.imaschelling.com

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

MESESPEDITIONEN

FAIREXPRESS GmbH Messespedition

☒ Grafenheider Str. 103 33729 Bielefeld
☎ +49 521 91144-0 ☎ +49 521 91144-11
✉ info@fairexpress.de
🌐 www.fairexpress.de

METALLBEARBEITUNG

Döpke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH

☒ Blankensteinstraße 34-36 32257 Bünde
☎ +49 5223 183-570 ☎ +49 5223 5723
✉ info@doepke-metallwaren.de
🌐 www.doepke-metallwaren.de

METALLTECHNIK

Jacob Schaltschränke GmbH

☒ Albert-Schweitzer-Str. 18 32758 Detmold
☎ +49 5232 9881-0 ☎ +49 5232 9881-33
✉ info@jacob-schaltstraenke.de
🌐 www.jacob-schaltstraenke.de

PETERS Maschinenbau GmbH & Co. KG

☒ Max-Planck-Str. 13 49767 Twist-Rühlerfeld
☎ +49 5936 91891-0 ☎ +49 5936 91891-20
✉ info@maschinenbau-peters.de
🌐 www.maschinenbau-peters.de

OBERFLÄCHENTECHNIK

SLF Oberflächentechnik GmbH

☒ Gutenbergstraße 10 48282 Emsdetten
☎ +49 2572 1537-0 ☎ +49 2572 1537-169
✉ info@slf.eu
🌐 www.slf.eu

QUALITÄTSSICHERUNG

BOBE Industrie-Elektronik

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

RECHTSANWÄLTE

BRANDI

RECHTSANWÄLTE

Brandi Bielefeld GbR

☒ Adenauerplatz 1 33602 Bielefeld
☎ +49 521 96535-0 ☎ +49 521 96535-99
✉ bieiefeld@brandi.net
🌐 www.brandi.net

Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte

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

RECYCLING

Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

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

SCHMIER- UND KÜHLMITTEL

Jokisch GmbH Fabrik für Schmier- und Kühlmittelspezialitäten

☒ Industriestraße 5 - 10 33813 Oerlinghausen
☎ +49 5202 9734-0 ☎ +49 5202 9734-49
✉ info@jokisch-fluids.de
🌐 www.jokisch-fluids.de

SOFTWARE

Smartsquare GmbH

☒ Otto-Brenner-Straße 247 33604 Bielefeld
☎ +49 521 4481869-0
✉ info@smartsquare.de
🌐 www.smartsquare.de

SPEDITION

Wehrmann Transport GmbH

☒ Nordstr. 25 49328 Melle-Bruchmühlen
 ☎ +49 5226 9848-0 ☎ +49 5226 9848-98
 ✉ info@wehrmann-transport.de
 🌐 www.wehrmann-transport.de

BOLL | Logistik

Georg Boll GmbH & Co. KG

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

Hartmann International GmbH & Co. KG

☒ Halberstädter Str. 77 33106 Paderborn
 ☎ +49 5251 7207-0 ☎ +49 5251 7207-41
 ✉ info@hartmann-international.de
 🌐 www.hartmann-international.de

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



JABRO GmbH & Co. KG | Technischer Übersetzungsservice

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

TECHNISCHER GROSSHANDEL

Kahmann & Ellerbrock GmbH & Co KG

☒ Am Niedermeyers Feld 3 33719 Bielefeld
 ☎ +49 521 309-100 ☎ +49 521 309-200
 ✉ info@ke.de
 🌐 www.kahmann-ellerbrock.de

TELEKOMMUNIKATION

EWWE

EWWE TEL GmbH

☒ Cloppenburger Straße 310 26133 Oldenburg
 ☎ +49 800 1393835
 ✉ business@ewe.de
 🌐 www.ewe.de/business

UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT

DENIOS AG

☒ Dehmer Str. 58-66 32549 Bad Oeynhausen
 ☎ +49 5731 753-0007 ☎ +49 5731 753-199
 ✉ info@denios.de
 🌐 www.denios.de

VIDEOPRODUKTIONEN

Press Medien

Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

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

WASSERSTRAHLSCHNEIDEN

Schröder-Schneidtechnik GmbH

☒ Carl-Borgward-Str. 11 33335 Gütersloh
 ☎ +49 5241 21058-0 ☎ +49 5241 21058-29
 ✉ info@schroeder-schneidtechnik.de
 🌐 www.schroeder-schneidtechnik.de

WERBEAGENTUR

team 4 media

Team4Media GmbH

☒ Lengericher Landstraße 7 49078 Osnabrück
 ☎ +49 541 33579-0 ☎ +49 541 33579-29
 ✉ info@team4media.net
 🌐 www.team4media.net



WAN

marketing
kommunikation

WAN Gesellschaft für Werbung mbH

☒ Büssingstr. 52-54 32257 Bünde
 ☎ +49 5223 68686-0 ☎ +49 5223 68686-10
 ✉ info@wan-online.de
 🌐 www.wan-online.de



WIR GESTALTEN FORTSCHRITT

**WERBEAGENTUR
FÜR WEB UND PRINT**



**IMAGEGEWINN
KUNDENGEWINNUNG
ABSATZFÖRDERUNG
PERSONALMARKETING**