



# WIRTSCHAFT REGIONAL

▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

09 | 2020 | EUR 8,50 | 44861

LEADERS TALK

## Anna Theresa & Rouven Holz





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

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

 05223 68686-16

**MORE**  
**IMPRESSIONS!**

 **WAN**  
marketing  
kommunikation

# Gastgewerbe: Fast zwei Drittel kämpfen um ihre Existenz

**A**uch im sechsten Monat der Corona-Krise stehen Gastronomen und Hoteliers vor gewaltigen Herausforderungen. 66,2 Prozent kämpfen nach eigenen Angaben aufgrund der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie um das betriebliche Überleben. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des DEHOGA (Hotel- und Gaststättenverband), an der sich deutschlandweit 7.200 gastgewerbliche Unternehmer\*innen, davon 876 aus Nordrhein-Westfalen, beteiligten. Die Umsatzeinbußen zwischen Rhein und Weser beliefen sich seit dem 1. März auf durchschnittlich 62 Prozent. Trotz der Lockerungen lag der Umsatzrückgang im Juli im Vergleich zum Juli 2019 bei fast 50 Prozent. „Das Bedrohungsszenario für unsere Betriebe ist real: Der Geschäftsreiseverkehr kommt nicht in die Gänge, Großveranstaltungen wie Messen, Sportveranstaltungen oder Konzerte finden weiterhin nicht oder nur sehr eingeschränkt statt, Clubs und Diskotheken bleiben geschlossen, die Corona-Regelungen führen zu vermindertem Platzangebot und erhöhten Kosten, viele Gäste sind immer noch verunsichert“, resümiert Bernd Niemeier, Präsident des DEHOGA Nordrhein-Westfalen.

Äußerst problematisch bleibt für die Branche, dass die Aussichten ebenfalls düster sind. Gastronomen und Hoteliers erwarten in diesem Jahr einen Umsatzrückgang von 54 Prozent. „Solange der Geschäftsreiseverkehr, der für uns als starkem Wirtschaftsstandort elementar ist, nicht „anspringt“, bleibt die Situation sehr angespannt. Die Buchungsrückgänge für August bis Oktober liegen zum Beispiel wegen der ausfallenden Messen jenseits der 50 Prozent, was Hotellerie, Gastronomie und Caterer gleichermaßen hart trifft. Momentan sehen wir eher ein zaghaftes Herantasten als eine beherzte Belebung dieses Segments“, beschreibt Bernd Niemeier die Situation im Geschäftsreiseverkehr.

Zum jetzigen Zeitpunkt halten rund 69 Prozent die staatlichen Hilfen für nicht ausreichend. Die Diskussionen um Rückzahlungsmodalitäten der NRW-Soforthilfe haben zudem verunsichert. „Wir haben auf die Probleme der Soforthilfe hingewiesen und setzen darauf, dass der Staat seine Hilfen und deren Modalitäten der Praxis anpasst und für weitere Unterstützungsmaßnahmen offenbleibt, wenn die notwendig werden. Und natürlich hoffen wir auf weitere vertretbare Lockerungen für unsere Betriebe. Aber das ist das Wichtigste: Es darf zu keinem zweiten Lockdown kommen“, so Niemeier abschließend.



Bernd Niemeier, Präsident des DEHOGA Nordrhein-Westfalen

**Saisonende mit Riesen-Rabatten!**

*Besuchen Sie unsere Ausstellung:*

150 Strandkörbe  
200 Gartenmöbelgruppen

**Strandkorb-Manufaktur  
Bielefeld**

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

Sonnenschirme, Markisen u.v.m.  
*Der weiteste Weg lohnt sich!*

**%% Jetzt Schnäppchen sichern %%**

## Grills & Grill-Seminare

**70 verschiedene Modelle  
in unserer Ausstellung**

Holzkohle-, Gas- und Elektrogrills · [www.grill-spezialist.de](http://www.grill-spezialist.de)

**Die Schatztruhe  
Sommermöbel-Manufaktur**

Detmolder Str. 627  
33699 Bielefeld-Hillegossen  
Tel. 05 21/92 60 60

Mo.-Fr. 9-18.30 Uhr Sa. 10-16 Uhr

Internet: [www.sonnenpartner.eu](http://www.sonnenpartner.eu) · e-mail: [info@sonnenpartner.eu](mailto:info@sonnenpartner.eu)

**Kostenlose Parkplätze direkt vor der Ausstellung!**

# INHALTSVERZEICHNIS

## /// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 12 Kampf der Bürokratie: E-Rechnungen sollen vieles erleichtern
- 14 Neue Wege gehen – krisensicher mit Factoring
- 16 Einkommen erhöhen – Personalkosten sparen
- 18 Commerzbank Bielefeld im ersten Halbjahr 2020 auf Wachstumskurs
- 20 Volksbank erwartet weiteren Schub für digitale Services
- 24 Scheinselbstständigkeit: BGH plant Kehrtwende bei der Frage der Verjährung
- 25 S&P Steuerberatung ist „Digitale DATEV-Kanzlei 2020“
- 26 Bestens für die Zukunft gewappnet – CrefoZert für IBD Wickeltechnik GmbH

## /// TITELTHEMA

28-33 Im Gespräch mit Anna Theresa & Rouven Holz

## /// MARKETING | DRUCK

- 34 German Design Award: Triple für team4media
- 36 Den Social-Media-Dschungel meistern
- 37 Business Design – Unternehmen neu denken
- 38 Middleware MIDbridge bringt Omnichannel auf die Überholspur

## /// IKT | OFFICE

- 40 Digitalisierung macht zukunftsfähig
- 42 DigiKAM: 3D-Drucke als digitales Gemeinschaftsprojekt entwerfen
- 43 Homeoffice sicher und datenschutzgerecht umgesetzt
- 44 Controlling und Finanzmanagement mit KPIs: Bielefelder SAP-Beratungshaus itelligence bietet Lösungskonzept

## /// FOCUS

- 05 Fördermittel ohne Rückzahlung: Schnelles Kapital ermöglicht wichtige Investitionen und schafft finanziellen Freiraum
- 08 „Dann ist es durch“ – Lippische Messebauerinnen und Covid 19
- 10 Für eine nachhaltige Zukunft

## /// 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.

CONCEPTS &amp; SOLUTIONS GMBH

# Fördermittel ohne Rückzahlung: Schnelles Kapital ermöglicht wichtige Investitionen und schafft finanziellen Freiraum

Bielefelder Agentur candS hilft Unternehmen und Selbstständigen

**E**s wird wieder Zeit, nach vorne zu schauen!

Unternehmen, Selbstständige oder auch Existenzgründer sind kreativ und haben viele gute Ideen, um ihr Geschäft weiterzuentwickeln. Hierfür sind oft Investitionen notwendig. Doch die Verunsicherung ist aktuell sehr groß: Sollte man gerade jetzt in die Anschaffung von neuen Maschinen, Digitalisierung des Unternehmens, in ein neues Gebäude oder Sonstiges investieren? Sollte man gerade jetzt Geld ausgeben? Die Antwort lautet: Ja – dank schneller und risikofreier Fördermittel ohne Rückzahlung können Investitionen getätigt und finanzieller Freiraum geschaffen werden.

Die Suche nach dem richtigen Fördertopf, dem richtigen Ansprechpartner, sowie der Antragsprozess selbst sind komplex und wirken daher abschreckend. Die Agentur candS hat sich daher intensiv mit dem Vorgang auseinandergesetzt und zertifizieren lassen, um in Kooperation mit einem Unternehmensberater Unternehmen und Selbstständigen bei der Suche nach den passenden Fördermitteln zu beraten und sie dabei durch den gesamten Prozess zu führen. Die Agentur mit Sitz in Bielefeld ist seit 2002 im deutschsprachigen Raum in den Bereichen Strategie, Design und Kommunikation tätig. Dabei gehören Leistungen wie Marken-Content-Strategie, Markenpositionierung, Kommunikations- und Digitalstrategien genauso zum Portfolio wie Grafikdesign, Webdesign oder Social Media. Im Rahmen der Fördermittelberatung greift candS



V.l.n.r.: Lars Kinkeldey, Experte für Fördermittel; Olaf Wieschebrock, Geschäftsführer candS; Chris Punnakkattu Daniel, Digital Director candS

auf die breit gefächerte Expertise zurück und kann Unternehmen und Selbstständige bei der Ausarbeitung des Vorhabens gezielt beraten. candS sucht das passende Fördermittel aus mehr als 1.500 Möglichkeiten und übernimmt anschließend die vollständige Abwicklung inkl. Kommunikation mit den zuständigen Stellen, Einholung von Gutachten, Aufarbeitung der notwendigen Unterlagen und Antragstellung beim Fördermittelgeber. Die ganzheitliche Beratung und Betreuung bedeutet für den Antragsteller den maximalen Ertrag bei minimalem Zeiteinsatz. Die Zuschüsse müssen je nach Fördertopf nicht zurückgezahlt werden, sodass Unternehmen, Selbstständige sowie Existenzgründer trotz der aktuellen wirtschaftlichen Situation absatzfördernde Investitionen tätigen und wichtige Grundsteine für die Zukunft legen können.

Rufen Sie gerne für ein erstes und unverbindliches Beratungsgespräch unter 0521 8006970 an. Weitere Informationen erhalten Sie zudem unter:

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

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

**DIE BOBE-BOX:**

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

**BOBE**  
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

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

## André Schulenberg verstärkt WIGOS-UnternehmensService



Sein Start in den neuen Job war zugleich eine Feuerprobe: Als André Schulenberg im April als neuer Mitarbeiter des UnternehmensService der WIGOS Wirtschaftsförderung des Landkreises Osnabrück anfang, war an eine normale Arbeit nicht zu denken. Die Corona-Pandemie bestimmte den Arbeitsalltag. Die WIGOS unterstützte mit ihrer Hotline regionale Unternehmen dabei, sich auf Hygieneregeln einzustellen, Fördermittel zu beantragen, informierte über Kurzarbeit oder Erstattungen nach dem Infektionsschutzgesetz. Und Schulenberg war gleich mitten drin. „Man lernt neue Kollegen am besten in Krisenzeiten kennen“, so WIGOS-Geschäftsführer Siegfried Averhage, der Schulenberg jetzt noch einmal offiziell im Team begrüßte: Er freue sich, mit ihm einen Mitarbeiter gewonnen zu haben, der bereits in einer extrem stressigen Zeit bewiesen habe, dass er eine Bereicherung für das WIGOS-Team ist. Der diplomierte Bankbetriebswirt Schulenberg hat rund zehn Jahre den Firmenkundenbereich einer regionalen Bank betreut. Dadurch kennt er nicht nur die Wirtschaftsstruktur des Osnabrücker Landes gut, sondern ist auch mit den Anliegen von Betrieben besonders im Bereich Unternehmensentwicklung bestens vertraut.

📷 André Schulenberg (rechts), hier mit WIGOS-Geschäftsführer Siegfried Averhage, verstärkt das Team des Unternehmens-Service der Landkreis-Wirtschaftsförderung und begleitet Betriebe im östlichen Osnabrücker Land. - Foto: WIGOS / Eckhard Wiebrock

## VDMA: Abbau von Arbeitsplätzen im Maschinenbau trotz Krise moderat



„Eine Konjunktur mit tiefen Bremsspuren, Handelsbarrieren, struktureller Wandel in wichtigen Kundenindustrien und nicht zuletzt die Corona-Pandemie haben im Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres 32.000 Arbeitsplätze gekostet. Die Zahl der Beschäftigten belief sich Ende Juni damit auf rund 1,03 Millionen. „Angesichts der immensen Belastungen, denen unsere Industrie ausgesetzt ist, bleibt dies ein moderater Abbau“, sagt VDMA-Chefvolkswirt Dr. Ralph Wiechers. Die verminderte

Arbeitsmarktdynamik zeichnete sich bereits in den Ergebnissen der regelmäßig vom VDMA durchgeführten Corona-Blitzumfragen ab. 17 Prozent der zuletzt Anfang Juli befragten Unternehmen gaben an, ihre nicht mehr ausgelasteten Fertigungskapazitäten durch einen Abbau von Stammpersonal anzupassen. Deutlich mehr (68 Prozent der Unternehmen), setzen Kurzarbeit ein. „Wie schon 2009 sichert Kurzarbeit zahlreiche Arbeitsplätze und bewährt sich auch in dieser Krise als verlässliches, beschäftigungssicherndes Instrument“, erläutert der VDMA-Chefvolkswirt. „Von daher ist Bundesfinanzminister Olaf Scholz auf dem richtigen Weg, wenn er die Bezugsdauer des Kurzarbeitergelds auf 24 Monate ausdehnen will.“

📷 Dr. Ralph Wiechers, Mitglied der VDMA-Hauptgeschäftsführung - Foto: VDMA

## apetito knackt Marke von einer Milliarde Umsatz



Die appetito Firmengruppe ist im Jahr 2019 stark gewachsen. Die Umsätze stiegen um 17,4 Prozent auf 1.035 Mio. Euro (Vorjahr: 882 Mio. Euro). Damit konnte das international tätige Familienunternehmen mit Hauptsitz im nordrhein-westfälischen Rheine den Wachstumskurs weiterverfolgen.

„Wir blicken auf ein positives Geschäftsjahr zurück, in dem wir erstmals in der Historie der Firmengruppe einen Umsatz von über einer Milliarde Euro erreicht haben“,

sagt appetito Vorstandssprecher Guido Hildebrandt anlässlich der Bilanzpressekonferenz. Nahezu alle Unternehmensbereiche – das international betriebene Systemgeschäft, das internationale Retailgeschäft und das Cateringgeschäft – trugen im vorherigen Jahr zur positiven Entwicklung bei. Im Berichtsjahr waren insgesamt 11.522 Mitarbeiter für die Unternehmen der appetito Firmengruppe tätig (apetito Konzern + appetito catering Konzern). Der appetito Konzern konnte im Geschäftsjahr 2018 ein Umsatzwachstum von 7,1 Prozent auf 741 Mio. Euro erzielen (Vorjahr: 692 Mio. Euro). Vor allem Absatzsteigerungen trugen zu diesem Wachstum bei.

📷 Guido Hildebrandt und Andreas Oellerich auf der appetito Bilanz-Pressekonferenz 2020. - Foto: appetito



## Norgren schafft neuen Geschäftsbereich Fluid Technologies

Den Kunden noch weiter in den Fokus rücken, technisches Know-how und exzellenten Service an einem Ort bündeln und maßgeschneiderte Lösungen für individuelle Kundenanwendungen bereitstellen – das waren die Ziele, die Norgren, ein führendes Unternehmen der Antriebs- und Fluidtechnik, im Zuge einer strategischen Neuausrichtung angestrebt hat. Mit der Aufteilung in die drei neuen Geschäftsbereiche Fluid Technologies, Motion Control und Commercial Vehicles, denen sämtliche Standorte und Niederlassungen zugeordnet wurden, konnte die Unternehmensgruppe diese Ziele nun erfolgreich umsetzen. Um den unterschiedlichen Kundenanforderungen bestmöglich gerecht zu werden, wurde Fluid Technologies darüber hinaus in die drei Sparten Energy, Life Science und Process Control unterteilt.

📷 Staffelstabübergabe bei der Buschjost GmbH: Raymond Kamp (links) übernimmt die Leitung des Standorts Bad Oeynhausen von Andreas Pönnighaus (rechts). - Foto: Buschjost GmbH



## Corona zum Trotz: Mit Erfolg und CAL e.V. in die Berufstätigkeit

Acht Auszubildende des Vereins Chance Ausbildung Lippe e.V. (CAL e.V.) können sich in diesem Jahr wieder über eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung in lippischen Unternehmen freuen. Die Spanne der Berufe reicht dabei von Köchen über Kaufleute für Büromanagement bis hin zum Friseur. Trotz schwieriger Umstände durch die Corona-Pandemie meisterten die diesjährigen Auszubildenden ihre Prüfungen. „Die Absolventen können besonders stolz sein, da sie aufgrund der Ausnahme-Regelungen durch Corona eine deutlich erschwerte Prüfungssituation hatten“, erklärt Dr. A. Heinrike Heil, Geschäftsführerin des CAL e.V. Durch den Lockdown im März konnten einige Auszubildende wochenlang weder zur Schule noch in den Betrieb. Seminare und Vorbereitungskurse mussten kurzfristig abgesagt werden. Ersatzweise bot der CAL e.V. Einzel-Prüfungsvorbereitungen ab Ende April an.

 Blick in eine glückliche Zukunft. Stv. Vorsitzender Dr. Axel Lehmann (links), die Geschäftsführerinnen Cathrin-Claudia Herrmann (hinten, l.) und Dr. A. Heinrike Heil (hinten, r.) sowie Ausbildungsmanagerin Eva-Maria Iselin (hinten, 2. v. l.) verabschieden die erfolgreichen Auszubildenden: Magarita Petker, Tillmann Schriener, David Gerber, Lara Behr (v.l., nicht im Bild; Kerim Kücükler, Robin Plogstert, Leonie Rempel, Dennis Schmidke) Foto: Ausbildungsverein Chance Ausbildung Lippe e.V



## Minister als Mutmacher in der Corona-Krise in Warendorf und Gütersloh

Nordrhein-Westfalens Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart hat sich in den Kreisen Gütersloh und Warendorf am Freitag (14. August) darüber informiert, wie die Unternehmen durch die Corona-Krise kommen und die weitere Hilfe des Landes angeboten. Die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf GmbH (gfw) und die pro Wirtschaft GT GmbH hatten das Programm zunächst bei der Rippert GmbH & Co. KG in Herzebrock-Clarholz (Kreis Gütersloh) und der Rottendorf Pharma GmbH in Ennigerloh organisiert. Am Nachmittag endete der fünfstündige Besuch bei einem Gespräch mit Unternehmensvertretern verschiedener Branchen in der Oelder Pott's Brauerei. Dabei waren auch die Landräte Dr. Olaf Gericke aus Warendorf und Sven-Georg Adenauer aus Gütersloh. Pinkwart, in der Landesregierung Ressortchef für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie, kam als Mutmacher. Er zeigte sich beeindruckt von der wirtschaftlichen Dynamik und teilweise internationalen Firmenausrichtung in beiden Kreisen, dem Interesse der Unternehmen an ihrem regionalen Standort und dem Engagement, mit dem sie und ihre Mitarbeiter der Corona-Krise trotzen.

 Start von Nordrhein-Westfalens Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart (Bildmitte) durch die Kreise Gütersloh und Warendorf war bei der Firma Rippert in Herzebrock-Clarholz, v. l. Landtagsabgeordneter Henning Rehbaum, Bürgermeister Marco Diethelm, Pinkwart, Güterslohs stv. Landrätin Dr. Christine Disselkamp und Unternehmenschef Thomas Rippert. - Foto: Uwe Kuhlmann

## WESSLING: Bienen als verbindendes Element in der Mitarbeiterschaft



Ein echtes Herzensprojekt des internationalen Beratungs- und Analytikunternehmens WESSLING trägt in diesem Sommer seine ersten Früchte: Im letzten Jahr war ein Bienenvolk auf dem Gelände der Unternehmenszentrale eingezogen, jetzt konnte der erste eigene Honig geerntet werden. Dabei sind es nicht allein die Bienen, mit denen das Unternehmen ein hohes Bewusstsein für Nachhaltigkeit, Umweltschutz und Artenvielfalt in konkrete Projekte umsetzt. Bei WESSLING ist Nachhaltigkeit fest in der Unternehmensstrategie, in den internen und auch externen Arbeitsabläufen verankert. Unter den WESSLING Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern befinden sich mehrere erfahrene Imker, die den Bienenstock auf dem grünen Grasdach an der Unternehmenszentrale zur Verfügung gestellt haben. Schnell haben sich weitere freiwillige Kollegen gefunden, die von ihnen angelernt wurden. Entstanden ist so ein Gemeinschaftsprojekt, bei dem sich jeder, der Lust hat, gerne einbringen kann. „Es dient somit nicht nur dem Natur- und Umweltschutz, sondern ist gleichzeitig ein verbindendes Element innerhalb der Mitarbeiterschaft“, sagt die geschäftsführende Gesellschafterin Anna Weßling, die das Projekt mit angestoßen hat. Seither bringt sie sich auch selbst intensiv ein – sei es bei der Pflege des Bienenstocks oder dem Schleudern des Honigs. „Wir ermöglichen den Bienen auf unserem Gelände eine naturnahe und artgerechte Haltung, indem wir Biodiversität fördern“, unterstreicht sie.

 WESSLING Mitarbeiter Jannis Drakidis (links) gibt als erfahrener Imker sein Know-how an die geschäftsführende Gesellschafterin Anna Weßling und Mitarbeiter Christopher Bocker weiter. Gemeinsam mit weiteren Kolleginnen und Kollegen kümmern sie sich liebevoll um die Bienen an der WESSLING Unternehmenszentrale. Foto: © WESSLING

CIRCULUS DESIGN GMBH

# „Dann ist es durch“ – Lippische Messebauerinnen und Covid 19

Seit 25 Jahren führen die Innenarchitektinnen Cynthia Greenfield und Birgit Meierrieks erfolgreich das Messebauunternehmen „circulus design gmbh“. Europaweit konnten sie bisher mit ihrem „Rundum-sorglos“-Geschäftsmodell die Kunden zufriedenstellen, bei dem das Design „nur“ der kreative Teil der Arbeit war.

**D**enn vom ersten Kontakt bis zur Standübergabe sollten sich die Auftraggeber gut aufgehoben fühlen. Sowohl die Anmeldungen und messeseitigen technischen Dienstleistungen als auch das Einreichen der Standbaugenehmigungen gehörten zu ihrer vielseitigen Arbeit. „Starten Sie pünktlich, entspannt und gut gelaunt in die Messe“, ist das Motto der Firma für ihre Kunden.

Aber kurz vor der Jubiläumsfeier wird das Unternehmen von der Covid-19-Krise eingeholt, die das ganze Messewesen hart trifft. Und fast über Nacht steht nicht nur das Designer-Duo vor dem Abgrund, sondern auch ein Partnerunternehmen mit fünf fest angestellten Messebauern, das bisher ebenfalls von den Aufträgen abhängig war, die Greenfield und Meierrieks akquirierten.

Nach vier Monaten Lockdown, Stornierungen und keinen neuen Messen in Sicht stellt sich die bange Frage nach den Perspektiven. Was, wenn es auch in zwei Jahren noch keine Messen gibt? „Dann ist es durch“, sagen beide. Man merkt ihnen im Gespräch den Druck der gegenwärtigen Belastungen an. Es ist nicht nur die Schreckensvision, dass sich das „Lebenswerk“ so plötzlich und unvorbereitet in Luft auflösen könnte. Es gibt einfach keine Aufträge mehr, keine Messen und keine Arbeit. „Wir wollen arbeiten“, sagen beide mit



Nur für das Foto kommen sich Cynthia Greenfield (links) und Birgit Meierrieks (rechts) etwas näher. Ansonsten halten sie sowohl bei der Arbeit als auch beim Gespräch mit "WIR Wirtschaft Regional" reichlich Abstand.

Nachdruck – und ihre Vielseitigkeit, Professionalität und Erfahrung geben Hoffnung. Doch alternative Geschäftsfelder liegen nicht auf der Hand, sondern müssen mit Kreativität erarbeitet und erdacht werden. „Wir verschulden uns gerade ordentlich. Wir haben aber auch nicht wirklich eine Alternative, und dazu kommt, dass wir ein so tolles Team und so tolle Kunden haben, dass wir zurzeit keinen anderen Weg für uns sehen.“ Gelegentlich gibt es kleine Aufträge, wie z. B. die Erstellung von Keynote-Präsentationen und dergleichen. Doch die reichen nicht an-

nähernd aus, um das Defizit auszugleichen.

Die reale physische Begegnung von Menschen bei Messen sei langfristig nicht ersetzbar, sind sich die beiden einig. Zwar experimentieren verschiedene Firmen mit virtuellen Messen, Web-Seminaren und dergleichen, doch die Kosten sind exorbitant. Sollte man sich also doch intensive Gedanken machen, wie man eine Messe und einen Messestand möglichst hygienisch konzipiert? Aber was hilft das wiederum, wenn nicht einmal die Anreise mit dem Flugzeug möglich ist?

Viele Messen in Deutschland lebten vor allem auch von den Besuchern aus Übersee. Immerhin sind die europäischen Grenzen wieder offen ... Doch die Unsicherheit bleibt.

Derweil läuft die Suche nach alternativen Geschäftsmodellen bei der „circulus design gmbh“ auf Hochtouren, und natürlich ist die Vielseitigkeit und Kreativität der bisherigen Arbeit und die Erfahrung als Geschäftsführerinnen eines kleinen Unternehmens ein Bonus, der das Team mit einer gewissen Resilienz ausstattet. Doch auch einfache Jobs anzunehmen sind sich die Geschäftsführerinnen nicht zu schade, obgleich sie natürlich bemüht sind, ihre besten Talente eingesetzt zu sehen. „Als Innenarchitektinnen können wir Büros, Eingangsbereiche, Ladenbau, Thekenanlagen und Einrichtungen im privaten Bereich planen, Sondermöbel bauen und vieles mehr“, sagt Birgit Meierrieks. „Wir haben in vielen Töpfen gerührt, aber leider hat sich da noch nichts ergeben“, sekundiert Cynthia Greenfield mit Blick auf die Versuche der Neuorientierung in den letzten Monaten. So schnell ist ein Neustart nicht gemacht. Es entwickelt sich ein Gespräch über Hygiene als Teil der Gestaltungsüberlegungen, und es wird klar, dass die Kun-

den vorerst nicht davon ausgehen, dass alles wieder so wird wie vor Covid-19.

Doch die Pandemie ist eine Katastrophe mit Ansage, denn seit Jahrzehnten warnen die Wissenschaftler vor weltumspannenden Seuchen. Mit Covid-19 sei die Menschheit allerdings noch einmal glimpflich davongekommen, sagen die. Man stelle sich nur ein Virus vor, das so ansteckend ist wie Covid-19 und so tödlich wie Ebola. Was wie ein Horrorfilmszenario klingt, ist keineswegs abwegig und wird auch von namhaften Wissenschaftlerinnen wie Jane Goodall zu bedenken gegeben. Wenn die Einsicht wächst, dass der Schutz vor Seuchen Teil unseres Alltags wird, dann werden auch die Messebetreiber Hygienemaßnahmen dauerhaft in ihre Konzepte aufnehmen müssen, wenn sie weiterexistieren wollen. Wenn nicht, dann stirbt möglicherweise einer der bedeutendsten Industriezweige in Deutschland mit dem gesamten Netz der von ihm abhängenden Gewerke inklusive der Messebauerinnen von „circulus design gmbh“.

/// [www.circulus-design.de](http://www.circulus-design.de)



- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen






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

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



## ALPLA WERKE ALWIN LEHNER GMBH & CO. KG

# Für eine nachhaltige Zukunft

Wenn man in OWL einen Hidden Champion par excellence sucht, dann sind das die Alpla Werke Alwin Lehner GmbH & Co KG in Vlotho – kurz: Alpla. Gegründet vor mehr als 60 Jahren - ganz klein angefangen in der elterlichen Waschküche - von den Brüdern Helmuth und Alwin Lehner als Unternehmen „Alpenplastik“ in Hard in Österreich. Unweit von Bregenz.

**W**as daraus wurde, sucht in Sachen Erfolgsgeschichte ihres Gleichen: 23.000 Mitarbeiter in mehr als 150 Werken, 46 Ländern, auf 5 Kontinenten. Im Foyer anschaulich mit vielen Pünktchen auf einer überdimensionalen Weltkarte dargestellt. Was das Familienunternehmen, heute in der 3. Generation, sich von Anfang an auf die Fahne geschrieben hatte, ist das Thema hochwertige Verpackungen aus Kunststoffen effizient und nachhaltig herzustellen. Daran hat sich bis dato nichts geändert. Geblieben ist auch, dass das Unternehmen seit seinem Start 1955 - neben stringenter Kundenorientiertheit - auf permanente Technologieentwicklung mit bevorzugten Partnern gesetzt hat. Geändert hat sich allerdings, laut Geschäftsführer Georg Pescher, die Dynamik und Transparenz im Markt, in Kombination mit zunehmenden und höheren Anforderungen durch die Kunden.

Der Anspruch von Alpla seit jeher: Produktion in höchster Qualität und der absolute Wille, kompetenter Partner im gesamten Entwicklungs- und Produktionsprozess zu sein. Von Beratung, Design, über die Produktion bis zum Recycling. Gerade im letzteren Bereich hat Alpla begriffen, dass die Wiederverwertung von Kunststoffen für die Zukunft entscheidend sein wird. Stichwort Nachhaltigkeit und Verantwortung. Neben den schon bestehenden fünf Recycling-

Werken, plant das Unternehmen bis 2025 in diesem Bereich weitere 50 Mill. Euro zu investieren. Aktuell produziert Alpla, sogenannte Post Consumer Recyclate aus PET und PE, und setzt diese in den hergestellten Produkten ein. Die aktuelle kombinierte Gesamtproduktionskapazität für Recyclate in Europa bei Alpla liegt bei über 100.000 t pro Jahr. Das Unternehmen garantiert eine hohe Recyclingfähigkeit seiner Produkte und hat sich als Ziel gesetzt bis 2025 alle hergestellten Produkte zu 100% recyclingfähig zu gestalten.

Was aber passiert eigentlich genau am Standort Vlotho? Den gibt es inzwischen seit 1974. Seitdem auf 160 Mitarbeiter gewachsen. Der mengenmäßige Schwerpunkt der Produktion liegt bei den sog. „Preforms“. Das sind Vorformlinge für PET-Flaschen, in den Anwendungen, Mineralwasser oder Haushaltsprodukte, genauso wie für Reinigungsmittel oder Körperpflege. Die Preforms werden in Spritzguss hergestellt, um dann in einem Streckblasprozess zur Flasche geformt zu werden. Um ein paar Zahlen zu nennen: 45.000 t PET werden pro Jahr in Vlotho verarbeitet und damit mehr als 1 Milliarde Preforms hergestellt. In einem zweiten Produktionsbereich entstehen über 200 Mio. Flaschen Flaschen im Extrusions- und Streckblasverfahren. Der beiden Herstellungsverfahren ermöglichen eine hohe Designvielfalt. Ob rund, eckig, oval oder mit Griff, hier überzeugt die Technologie Vielfalt. Man



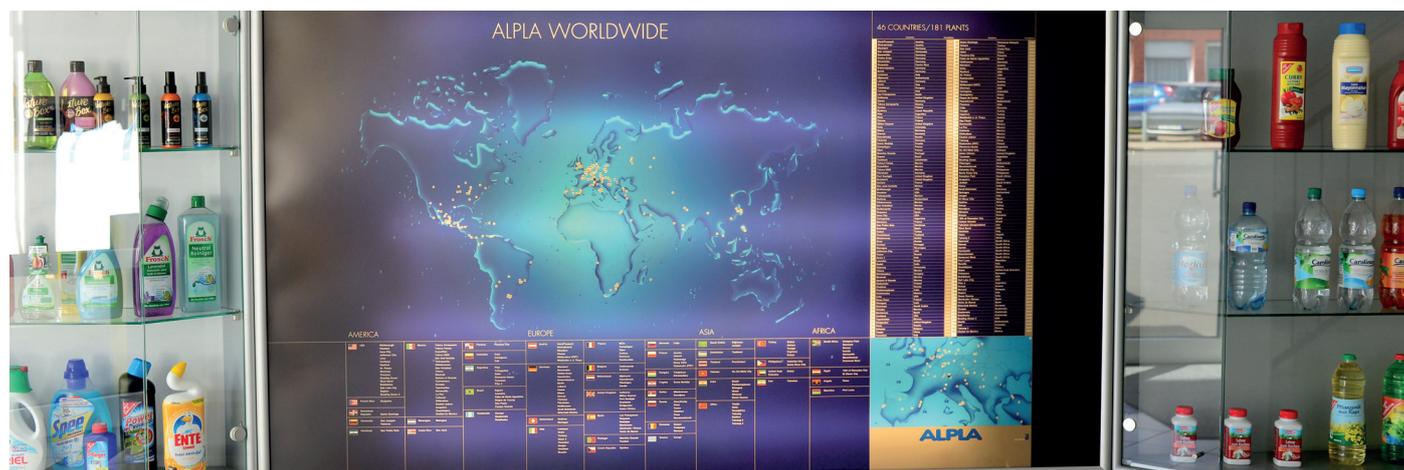
Denke nur an die Verpackungen von Kosmetika, den Bereich von Nahrungsmitteln oder die besonderen Herausforderungen von Ölen und Schmierstoffen. Ganz neu hinzugekommen bei Alpla in Vlotho ist die Möglichkeit auch PET-Dosen herzustellen, die können beispielsweise für Schokocreme oder Honig eingesetzt werden. Zusätzlich beginnt in Q4 2020 die Produktion von Mehrweg Flaschen in Vlotho-Exter. Der Bereich der Re-use / Mehrweg Verpackungen ist ein strategisches Entwicklungsfeld von Alpla. Was viele nicht wissen: Ein grundsätzliches Problem beim Wiederverwerten von Kunststoffen ist die Farb- und Materialvielfalt der Produkte, diese macht das Trennen und Sortieren schwieriger und ist in Bezug auf Recycling eine Herausforderung. Genauso ist die Verpackung in der Verpackung mit Blick auf Müllberge und Ökobilanz kontraproduktiv.

Heißt im Umkehrschluss, schon eine deutliche Reduzierung der Farbvielfalt würde helfen. Um Verpackungen zu einem möglichst hohen Grad und möglichst oft zu recyceln stellt man die Verpackung bevorzugt aus einem Material her, verzichtet auf Additive und reduziert die Farbvielfalt. Diese Trilogie ergibt eine sehr gute Recyclingfähigkeit. Was in der Kreislaufwirtschaft möglich ist sieht man im Getränkebereich bei den PET Einwegpfandflaschen. Hier gibt es 3 gängige Farbströme: Hellblau, Grün bzw. Hellgrün und Transparent die sich sehr gut trennen und somit recyceln lassen. Was vielen Verbraucher sicherlich nicht bewusst ist: Tatsächlich stehen Einmal-Kunststoffflaschen mit Pfandrückgabe in der vielbeschworenen CO2-Bilanz sehr gut da. Über 99 % werden zurückgegeben und dann wiederverwertet. Ein 1/3 wird wieder zu Flaschen, 1/3 zu Folie und 1/3 zu Fasern. In Abhängigkeit vom Bedarf und den Kapazitäten lassen sich auch mehr Flaschen wieder zu Flaschen konvertieren. Und wer sind die Kunden von Alpla? „Wir liefern an viele Konzerne, die Kosmetika, Getränke, Wash, Putz, Reinigungsmittel und Lebensmittel produzieren, die jeder von uns kennt.“ Ein Blick in die Vitrinen im Eingangsbereich im Vlothoer Werk bestätigt die Aussage. Hier befindet sich Flaschen die das Who is Who der FMCG Industrie (Fast Moving Consumer Goods) und Getränkeindustrie repräsentieren. Unter anderem auch PET Flaschen für Getränke der Marke Carolinen. Die Zu-



sammenarbeit mit Carolinen Brunnen ist besonders hervorzuheben. Weil dies ein sehr gutes lokales Beispiel für Kreislaufwirtschaft ist. Konkret: 90 % der Preforms werden in Vlotho produziert, Carolinen in Bielefeld fungiert als Flaschenbläser und Abfüller, BTB stellt in Bad Salzfluren das Recyclat her, das dann zurück kommt nach Vlotho. Das führt logischerweise zu einer Top Ökobilanz. Dazu muss man auch wissen, dass das Konzept von Alpla immer auf Regionalität ausgelegt ist: Die Kunden finden sich im Umkreis von nur 150 km, und die Hälfte der Alpla-Werke sind sogenannte Inhouse-Betriebe. Denken in großen Kreisläufen, Vermeidung von unnötigen Transporten und Verpackungen. Was Alpla ausmacht? Keine Frage für Georg Pescher: „Wir sind vielleicht nicht sexy, aber unschlagbar nachhaltig.“

/// [www.alpla.com/de](http://www.alpla.com/de)



HLB SCHUMACHER GMBH

# Kampf der Bürokratie: E-Rechnungen sollen vieles erleichtern

Wer öffentliche Aufträge annimmt, muss über kurz oder lang auf papierlose Rechnungen umstellen.

**E**inerseits sparen sie Ressourcen und Arbeitszeit, andererseits ist die Umstellung mit Aufwand und Kosten verbunden: Zur Einführung von E-Rechnungen gibt es geteilte Meinungen. Noch ist sie in Nordrhein-Westfalen (NRW) für Land und Kommunen nicht verpflichtend, doch wer als Unternehmer auch langfristig auf öffentliche Aufträge setzt, sollte sich mit der papierlosen Rechnungsstellung zeitnah auseinandersetzen – denn zumindest auf Bundesebene tritt diese Pflicht bereits im Herbst in Kraft.

Eine gesetzliche Verpflichtung zur Ausstellung von E-Rechnungen bei öffentlichen Aufträgen besteht für Unternehmer in NRW zumindest auf Landes- und kommunaler Ebene bislang noch nicht. Grundsätzlich jedoch müssen Unternehmer, die öffentlich ausgeschriebene Aufträge annehmen, bei der Rechnungsstellung den Vorgaben der jeweiligen Auftraggeber Folge leisten. In NRW ist es der öffentlichen Hand derzeit noch freigestellt, in welcher Form sie die Rechnungen von ihren Auftragnehmern entgegennimmt: elektronisch oder in Papierform. Wichtig für Unternehmer: Wer sich bereits in der Umstellungsphase befindet oder schon seit Längerem auf E-Rechnungen setzt, muss nun nicht „zurückrudern“, denn E-Rechnungen sind vom Auftraggeber grundsätzlich zu akzeptieren. Das Land Nordrhein-Westfalen (NRW) hat für die Einspeisung der E-Rechnungen bereits eine eigene Rechnungseingangsplattform, das NRW-Portal (<https://erechnung.nrw/>), eingerichtet.

Ab dem 27. November 2020 müssen alle Lieferanten bei öffentlichen Aufträgen des Bundes die Rechnungen elektronisch einreichen, egal ob es sich beim Auftragnehmer um den Floristen oder den Bäcker von nebenan oder um ein international tätiges Großunternehmen handelt. Das macht es für Lieferanten öffentlicher Behörden, die gleichzeitig Aufträge für den Bund sowie auf Länder- und kommunaler Ebene erfüllen, kompliziert. Denn die Richtlinien von Bund zu verschiedenen Ländern und damit auch die Einreichung der Rechnungen können sehr unterschiedlich sein. Für Unternehmer in NRW ist es ratsam, sich mit dem Thema auch ohne eine entsprechende Verpflichtung in nächster



Diplom-Wirtschaftsinformatiker Markus Thomas Müller, Geschäftsbereichsleiter der IT-Beratung der HLB Schumacher GmbH

Zeit gründlich auseinanderzusetzen, denn eine Umstellung erfordert unter Umständen Zeit und Aufwand – und es ist absehbar, dass die E-Rechnung auch auf Länderebene mittelfristig zur Pflicht wird. Ein weiterer Pluspunkt: Die E-Rechnung spart Zeit, Ressourcen und Geld. Sie begleitet die Unternehmen auf ihrem Weg zur Digitalisierung, verkürzt Bearbeitungszeiten, spart Porto, Papier und Transportwege. Die Investition zahlt sich also nicht nur für die Verwaltung, sondern auch für die Unternehmen aus, die so ihre Effizienz steigern und von der Ressourcenersparnis profitieren.

Besitzen Unternehmen keine eigene IT-Abteilung oder benötigen Unterstützung bei der Umstellung, kann dies auch von Steuer-, IT- und Unternehmensberatungen wie HLB-Schumacher sie bietet, übernommen werden. Diese haben sich bereits auf die elektronische Verarbeitung von Rechnungen eingestellt und können bei der Umstellung Unterstützung leisten.

/// [www.hlb-schumacher.de](http://www.hlb-schumacher.de);  
Autor Markus Thomas Müller

Beantragen Sie schnell  
und einfach Ihre  
NRW.BANK.Förderung.  
Alle Infos und FAQ:  
[www.nrwbank.de/corona](http://www.nrwbank.de/corona)



@nrwbank  
#TeamNRW

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

Fördern, was NRW bewegt.

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

Die ganze Geschichte unter: [nrwbank.de/baum](http://nrwbank.de/baum)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

**CREFO FACTORING WESTFALEN GMBH**

# Neue Wege gehen – krisensicher mit Factoring

Viele Unternehmen vertraten bisher die Überzeugung, als gesundes Unternehmen nicht auf Factoring angewiesen zu sein. Dabei ist das Angebot an entsprechenden Lösungen am Markt vielfältig und auf die unterschiedlichsten Anforderungen abgestimmt.

**T**rotzdem wurde Factoring oftmals erst dann in Erwägung gezogen, wenn die Zahlungsziele seitens der Debitoren immer weiter gestreckt wurden oder Zahlungseingänge ausblieben.

Jetzt ist die Ausgangssituation eine andere: Seit der Corona-Krise wissen wir, dass die knapp getaktete Wirtschaftswelt äußerst anfällig für unfreiwillige und unverschuldete Verwerfungen ist. Es drohen Insolvenzen, weil Unternehmen beim Neustart der Wirtschaft nicht schnell genug Liquidität abrufen können. Kurzum: Der Ein-



Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH: „Unternehmen müssen genau jetzt über Factoring nachdenken!“

factoring-Produkt der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster empfiehlt sich hier mit einer ganzen Reihe von Entscheidungshilfen.

### **Schnelle und verlässliche Liquidität**

Mit Ankauf der Rechnungen durch den Factoring-Dienstleister stehen dem Unternehmen bereits bis zu 90 Prozent des Bruttorechnungswertes innerhalb von 24 Stunden nach Rechnungseinreichung als Liquidität zur Verfügung. Die restlichen 10 Prozent sind ebenfalls über den Forderungsausfallschutz sichergestellt. Besonders attraktiv: Diese planbare Liquidität ermöglicht eine fristgerechte Begleichung der Verbindlichkeiten oder die Nutzung von Einkaufsvorteilen wie zum Beispiel Skonto. Die Finanzierung durch Factoring verläuft kongruent zum Umsatz, kann Wachstum begleiten und saisonale Verläufe abbilden. Ob man dabei alle Forderungen ins Factoring gibt oder nur die von ausgewählten Kunden, bleibt dabei dem Unternehmer überlassen.



### **Effiziente Maschinen für saubere Böden**

Wir haben die Lösung für Ihr Reinigungsproblem.

**Fordern Sie uns!**

**KÄRCHER**

**KÄRCHER CENTER SIELHORST**

Erhard Sielhorst  
Nickelstraße 5 • 33415 Verl  
Telefon 05246 3604  
[www.kaercher-center-sielhorst.de](http://www.kaercher-center-sielhorst.de)

satz von Factoring ist nicht nur sinnvoll als Liquiditätswerkzeug, sondern vor allem wichtig als Sicherheitsinstrument für die Zukunft. Denn: Krisen wird es immer geben.

### **Wir müssen jetzt über Factoring reden!**

Eins ist schon jetzt sicher: Die Auswirkungen der Pandemie werden uns noch weiter begleiten, und vieles ist – wie auch die Pandemie selber – für uns nicht vorhersehbar. Daher gilt es über das Bauchgefühl hinaus Sicherheit zu schaffen, um für möglichst viele Eventualitäten gerüstet zu sein – von einem neuen Shutdown bis zu Insolvenzen im Kundenumfeld. Das Per-

### **Umfassender Forderungsausfallschutz durch echtes Factoring**

Das echte Factoring stellt einen Delkredereschutz in Höhe von 100 % der Nettoforderung. Im Gegensatz zum sogenannten „unechten Factoring“ vieler Fintechs geht das Risiko des Forderungsausfalls komplett auf den Dienstleister über. Es erfolgt keine Rückbuchung zur Fälligkeit. Also: verlässliche Liquidität. Crefo Factoring

prüft potentielle Kunden vorab auf ein Kreditlimit. Genau das macht aus Factoring eine anerkannte Auszeichnung für geprüfte Bonität und gibt Ihnen Entscheidungshilfen für die Entwicklung Ihres Portfolios.

### Regionale und persönliche Nähe

Gerade in der aktuellen Krise zeigt sich, wie wichtig die Wahl des richtigen Factoring-Partners ist – denn ein persönlicher Ansprechpartner hat auch in der Krise seine Vorteile. Dienstleister wie Crefo Factoring setzen mit ihrem Perfactoring-Konzept sogar einen Schwerpunkt in der persönlichen Betreuung und wissen damit bei ihren Kunden zu punkten. So digital wie nötig und so persönlich wie möglich, lautet hier die Devise. Individuelle Abstimmungen im Forderungs-

management und Mahnwesen oder auch in schwierigen wirtschaftlichen Situationen bedürfen kurzer Entscheidungswege.

### Heute handeln, morgen profitieren!

Liquidität und Sicherheit werden jetzt gebraucht, um die Herausforderung des Marktes anzunehmen und sich für 2021 gut aufzustellen. Entscheidungen werden darüber hinaus immer mehrdimensionaler. Factoring kann hierbei unterstützen und Störfaktoren beseitigen. In diesem Sinne: Wer schon mal mit dem Gedanken an Factoring gespielt hat, sollte jetzt neue Wege gehen und es zum Abschluss bringen. Auch in der zweiten Jahreshälfte wird planbare Liquidität ein wichtiger Faktor für erfolgreiches Wirtschaften

bleiben – und das bei deutlich verschärften Voraussetzungen. Flexible und moderne Modelle innerhalb der Factoring-Landschaft machen es dem Unternehmer dabei leicht, genau das Richtige zu finden.

„Ich kann nur jedem Unternehmer anbieten, gemeinsam mit uns den Nutzen von Factoring zu prüfen, um seinen Betrieb für die nächsten Monate gut aufzustellen. Unser Perfactoring bietet dem Kunden eine optimal auf die Bedürfnisse abgestimmte Finanzdienstleistung, um gefestigt durch die Krise zu kommen“, so Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster.

/// [www.liquiditaet-die-passt-westfalen.de](http://www.liquiditaet-die-passt-westfalen.de)



volksbank-bi-gt.de

**Überblick  
im Banking.  
Weitblick im Business.**

**Morgen  
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Mit unserem neuen VR OnlineBanking.

Verwalten Sie alle Konten und Zahlen online. Behalten Sie den Überblick über Ihre Vermögenspositionen. Profitieren Sie rund um die Uhr von entscheidungswichtigen Informationen. Unser Banking für Ihr Business – hier informieren: [www.volksbank-bi-gt.de](http://www.volksbank-bi-gt.de)

## HERBRING GMBH FINANZ- UND VERSICHERUNGSMAKLER

# Einkommen erhöhen – Personalkosten sparen

Die Herbring GmbH aus Ibbenbüren ist seit über 20 Jahren der perfekte Partner für Versicherungen und Finanzanlagen im Münsterland.

**O**b private oder betriebliche Vorsorge, Baufinanzierung, Rechtsschutz, klassische Sachversicherung oder Investment – mit der Herbring GmbH haben Unternehmen und Privatkunden einen erfahrenen und unabhängigen Makler an ihrer Seite. „Wir sind ein vollumfänglicher Versicherungs- und Finanzmakler mit über 20 Jahren Erfahrung“, sagt Geschäftsführer Heiner Herbring. Der gelernte Bankkaufmann und Versicherungsfachwirt betreut zusammen mit seinem Team aus elf Mitarbeitern rund 1.200 Kunden. „Für uns ist dabei der ganzheitliche Ansatz von Finanz- und Versicherungsleistungen wichtig.“ Und dies nicht ohne Grund. Denn möchte ein Kunde heutzutage eine gewerbliche Finanzierung bei einer Bank erhalten, so verlangt diese oft zugleich das Versicherungsgeschäft. „So etwas gibt es bei uns nicht.“

### Beratung für den Mittelstand dank Netzwerk von Spezialisten

Die vollumfängliche Beratung der Münsterländer Makler umfasst die verschiedensten Dienstleistungen. „Wir nutzen dabei ein Netzwerk aus Spezialisten wie Steuerberatern, Fachanwälten, Notare oder Rentenberatern“, beschreibt Heiner Herbring. „Letztere sind vor allem für den klassischen Mittelstand wichtig; insbesondere dann, wenn Eheleute, Kinder oder andere Verwandte im Unternehmen tätig bzw. gemeldet sind.“ Hier ist oft eine rechtsverbindliche Einschätzung der Tätigkeiten für die Rentenkasse wichtig. „Mittlerweile



Heiner Herbring, Geschäftsführer Herbring GmbH Finanz- und Versicherungsmakler.

ist es so, dass jeder Geschäftsführer eines Unternehmens eine Statusfeststellung braucht – also ob sie oder er rentenversicherungspflichtig ist oder eben nicht“, erklärt Heiner Herbring. Bei Grenzfällen können dabei anlässlich einer Sozialversicherungsprüfung durch einen Rentenberater der Deutschen Rentenversicherung nicht selten ganz andere Einschätzungen einer Tätigkeit festgestellt werden. „Natürlich verbunden mit beträchtlichen Nachzahlungen bis in den sechsstelligen Eurobereich“, weiß Heiner Herbring. „Ein Rentenberater von

uns ist hier mit seiner rechtssicheren Feststellung gleichwertig gegenüber einem Berater der Deutschen Rentenversicherung und kann, sofern sich die Rahmenbedingungen nicht verändert haben, durch diesen auch nicht überstimmt werden.“

### Betriebliches Entgeltmanagement für attraktive Arbeitgeber

Ein weiteres wichtiges Angebot für Unternehmen ist das betriebliche Entgeltmanagement. „Mit dem betrieblichen Entgeltmanagement können Sie bisher ungenutzte Einsparpotenziale in Bruttoentgelten nutzen“, beschreibt Heiner Herbring. „Unternehmen können so das Einkommen ihrer Mitarbeiter erhöhen, aber gleichzeitig auch die Personalkosten senken.“ Mögliche Bausteine eines solchen Systems sind Sachbezüge, Programme zur Gesundheitsprävention, Einkaufsgutscheine, Verpflegungskosten, E-Bike-Leasing und vieles mehr – natürlich steueroptimiert und sozialversicherungsfrei. Im Kampf um Fachkräfte können Arbeitgeber ein betriebliches Entgeltmanagement einsetzen, um zum einen ihre Attraktivität gegenüber Mitbewerbern oder Konzernen zu erhöhen“, resümiert Heiner Herbring.

„Zum anderen kann damit aber auch mit mehr Lebensqualität das Arbeitsklima im Betrieb erhöht werden und somit im besten Fall zugleich die Produktivität gesteigert werden.“

/// [www.vfm-herbring.de](http://www.vfm-herbring.de)

osnatel

business

# Entspannt und sicher in die digitale Zukunft.

Mit Glasfaser und  
IT-Security von osnatel.



[osnatel.de/business](https://osnatel.de/business)

COMMERZBANK AG

# Commerzbank Bielefeld im ersten Halbjahr 2020 auf Wachstumskurs

Die Commerzbank hat sich in einem schwierigen Marktumfeld erfolgreich behauptet. „Obwohl die erste Jahreshälfte 2020 von der Corona-Pandemie und ihren negativen Auswirkungen auf die Wirtschaft geprägt war, haben wir unseren Wachstumskurs in Bielefeld fortgesetzt.“

In den ersten sechs Monaten konnten wir rund 1.000 neue Kunden gewinnen und betreuen jetzt über 115.000 Kunden in der Region“, sagt Frank Brüggemann, Niederlassungsleiter für Privat- und Unternehmerkunden der Commerzbank Bielefeld.

### Corona-Krise beschleunigt Digitalisierung

Einen Großteil der neuen Kunden gewann die Commerzbank über digitale Kanäle. „Das Kundenverhalten hat sich in der Corona-Krise stark verändert. Jeder dritte Kunde nutzt die digitalen Kanäle nun intensiver als vorher“, so Brüggemann. Das gelte insbesondere für das Mobile Banking: „Viele Kunden wissen jetzt, wie bequem sich alltägliche Bankgeschäfte mit dem Smart-

phone erledigen lassen.“ Deutschlandweit hat die Banking-App aktuell über 1,5 Millionen aktive Nutzer. Das sind so viele wie nie zuvor. In Bielefeld stieg die Zahl der Nutzer seit Jahresbeginn um 7,6 Prozent. Gleichzeitig baut die Commerzbank die Leistung ihrer Banking-App weiter aus: Ab sofort können Nutzer hier mobil Wertpapiere kaufen und verkaufen.

Auch im Firmenkundengeschäft hat die Corona-Krise die Digitalisierung weiter vorangetrieben: „Der Bedarf nach elektronischer Zahlungsabwicklung ist eindeutig gestiegen, so beim Thema eRechnung“, sagt Hans-Jürgen Stricker, Niederlassungsleiter Firmenkunden der Commerzbank Bielefeld. Seit Anfang 2020 kooperiert die Commerzbank mit dem E-Invoicing-Fintech

crossinx. Zusammen mit dem Experten bietet sie Lösungen rund um den elektronischen Austausch von Bestell- und Rechnungsinformationen an. Damit können die Prozesskosten um bis zu 80 Prozent im Vergleich zu klassischen papierbasierten Rechnungsabläufen gesenkt werden.

### In der Krise an der Seite der Kunden

„Das Kundenverhalten bestätigt unsere ‚Mobile First‘-Strategie“, sagt Brüggemann. „Gleichzeitig haben wir gerade in der Krise gesehen, wie wichtig individuelle Beratung bei komplexen Finanzthemen ist.“ Vor allem Unternehmen hatten einen hohen Beratungs- und Kreditbedarf. Insgesamt hat die Commerzbank seit Mitte März bundesweit rund 21.000 Finanzierungsanfragen von Firmen- und Unternehmerkunden erhalten. Mehr als die Hälfte davon betrafen KfW-Programme. „Mit 278 Kreditanfragen waren unsere Berater in der Region Bielefeld stark nachgefragt“, sagt Stricker. Bundesweit hat die Bank ein Volumen von über zehn Milliarden Euro an Finanzierungen bereitgestellt, davon 134,2 Millionen Euro in der Niederlassung Bielefeld. Darüber hinaus unterstützte die Commerzbank bislang und noch bis Ende des Jahres ihre Kunden mit Stundungen und Tilgungsaussetzungen. Bis Ende Juni wurden bundesweit mehr als 33.000 Kredite gestundet.

Neue Investitionen und die Finanzierung von Immobilienvorhaben spielten trotz Corona auch im ersten Halbjahr

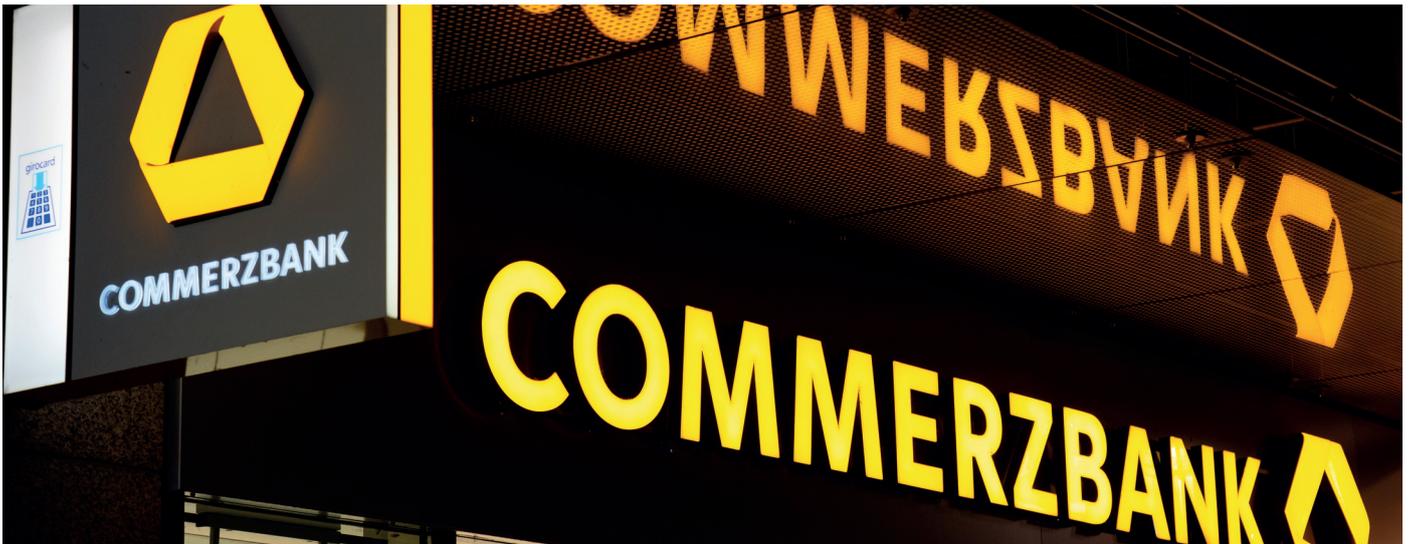




- Portraits
- Events
- Business
- PR & Internet
- Lifestyle
- Architektur

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

Jutta Jelinski



eine große Rolle. „Viele Kunden haben die niedrigen Zinsen genutzt und in Immobilien investiert“, sagt Brüggemann. „In Bielefeld wurden Baufinanzierungen in Höhe von 126,6 Millionen Euro vergeben. Das sind 20,5 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.“ Die Nachfrage nach Raten-krediten stieg im Vorjahresvergleich ebenfalls an, ein Plus von 7,3 Prozent konnte hier verzeichnet werden.

### Kunden nutzen niedrige Kurse zum Kauf von Wertpapieren

Bei der Geldanlage suchten viele Anleger angesichts der zwischenzeitlich stark gefallen Aktienkurse die persönliche Beratung. „Viele Kunden sind unserem Rat gefolgt und haben Panikverkäufe vermieden. Oft haben Kunden die niedrigeren Kurse genutzt, um Wertpapiere zu kaufen“, unterstreicht Brüggemann. Besonders beliebt waren Wertpapiersparpläne: Ihre Anzahl stieg in Bielefeld um 15,9 Prozent. „Mit dem regelmäßigen Kauf von Fonds oder börsengehandelten Indexfonds (ETFs) können Kunden ihr Vermögen trotz der Volatilität an den Aktienmärkten auf lange Sicht vermehren“, erläutert der Privatkundenchef. „Gespart werden kann schon mit kleineren Summen, ab monatlich 25 Euro.“

### Kapitalmarktausblick der Commerzbank-Experten

Seit Mai sind wieder deutliche Erholungstendenzen zu sehen, auch wenn konjunkturell das Erreichen der Vorkrisenniveaus nicht vor Sommer 2022 zu erwarten ist. Mit Blick nach vorne ist mit einer schwankungsreicheren Bewegung am Markt zu rechnen – bei einer langfristig positiven

Grundtendenz. Privatanleger sollten in der aktuellen Situation weiter auf einen breit gestreuten Korb an Wertpapieren setzen. Aktien bleiben dabei essentiell und können durch Gold, Unternehmens- und einzelne Staatsanleihen sowie Investitionen in Immobilienfonds ergänzt werden.

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



## AUSGEZEICHNET!

**Handelsblatt\*** und **Focus\*\*** bestätigen in zwei von einander unabhängigen Studien, dass HLB Schumacher auch in 2020 wieder zu den besten Kanzleien Deutschlands gehört.

HLB Schumacher bietet mittelständischen Unternehmen ein ebenso umfassendes wie maßgeschneidertes Beratungsportfolio: **Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung, Unternehmensberatung** und **Beratung zur digitalen Transformation** in einem integrierten Beratungsansatz.

\* Hamburger Marktforschungsunternehmen S.W.I Finance führt im Auftrag des Handelsblattes jährlich eine Studie durch; Teilnahme 2020 rund 5.000 Wirtschaftsprüfer und Steuerberater  
 \*\* Hamburger Institut Statista erstellt im Auftrag des Magazins Focus jährlich ein bundesweites Ranking von Steuerberatungskanzleien; Teilnahme 2020 rund 1.500 Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien

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

HLB Schumacher is an independent member of HLB, the global audit, tax and advisory network.

**VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG**

# Volksbank erwartet weiteren Schub für digitale Services

Corona-Krise verstärkt Trend zu Online-Banking und kontaktlosem Bezahlen

**S**eit Ausbruch der Corona-Pandemie nutzt jeder fünfte Deutsche stärker digitale Kanäle, um seine Bankgeschäfte abzuwickeln. Zu diesem zentralen Ergebnis kommt eine repräsentative Online-Umfrage des Markt- und Meinungsforschungsinstituts YouGov. Im Auftrag des Genossenschaftsverbandes, zu dessen Mitgliedsbanken auch die Volksbank Bielefeld-Gütersloh gehört, wurden bundesweit die digitale Alltagskompetenz der Kunden und der Einfluss der Corona-Krise auf die Nutzung von Bankdienstleistungen untersucht. 69 Prozent der von YouGov Befragten machen regelmäßig vom Online-Banking Gebrauch. Diese Quote dürfte in naher Zukunft weiter steigen: 13 Prozent gaben an, das Online-Banking mehr zu nutzen oder nutzen zu wollen, 24 Prozent haben dies beim Mobile-Banking vor. Der Hauptgrund dafür: Sie möchten mit weniger Geldscheinen und Münzen in Berührung kommen und auch die direkten persönlichen Kontakte bei der Erledigung der Bankgeschäfte minimieren.

Michael Deitert, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Bielefeld-Gütersloh,

weiß, dass mit Ausbruch der Corona-Pandemie die Nachfrage nach digitalen Angeboten stieg. „Unsere Kunden haben die Vorteile der digitalen Services schätzen gelernt. Online-Banking, Mobile-Banking und Telefon-Banking, aber auch die Direktberatung per Video oder am Bildschirm haben spürbar an Bedeutung gewonnen.“ Etwa drei von vier Kunden der Volksbank Bielefeld-Gütersloh wickeln ihre Bankgeschäfte inzwischen online ab. Rund 20.000 Kunden aus der Region nutzen dafür die VR-BankingApp und greifen von unterwegs mit dem Smartphone auf ihr Konto zu.

Das Smartphone ist ebenfalls eines der Mittel der Wahl, wenn es um das kontaktlose Bezahlen geht. Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh verzeichnete in den vergangenen beiden Monaten einen Anstieg um über 200 Prozent. „Diese Entwicklung wird sich fortsetzen“, ist Michael Deitert überzeugt. Die bundesweit durchgeführte YouGov-Umfrage gibt ihm recht: 53 Prozent der Befragten wollen das kontaktlose Bezahlen selbst unabhängig von Corona künftig häufiger nutzen.

Egal um welche Art von digitalen An-

wendungen es sich handelt: Sicherheit, einwandfreie Funktionalität und der Schutz von Daten und Privatsphäre sind den Befragten dabei am wichtigsten. „Dieses Sicherheitsbedürfnis nehmen wir sehr ernst. Deshalb sind höchste Sicherheitsstandards für uns selbstverständlich“, betont Michael Deitert. „Unser Ziel ist es, noch mehr Menschen das Vertrauen in die Technik zu geben, das erforderlich ist, um die digitalen Chancen bestmöglich zu nutzen.“ Dafür sind die Genossenschaftsbanken geradezu prädestiniert: Laut der Umfrage genießen Regionalbanken wie Volks- und Raiffeisenbanken unter den verschiedenen Anbietern von Bank- und Zahlungsdienstleistungen mit deutlichem Abstand das höchste Vertrauen.

Unabhängig davon, wie intensiv die digitalen Services genutzt werden, erwarten 61 Prozent der Befragten – egal welchen Alters – Unterstützungsangebote ihrer Bank. Die 18- bis 34-Jährigen beispielsweise wünschen sich vor allem Online-Support wie Chatfunktionen, die 45- bis 54-Jährigen eher ein Helpcenter auf der Homepage, und für die Altersgruppe ab 55 Jahren ist

## Veranstaltungshinweis

### 22. September 2020 | Dienstag, 14.30 bis 19.00 Uhr Erfolgsgeschichten: Mit Nachhaltigkeit gewinnen

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh und die KlimaWoche Bielefeld laden zur digitalen Nachhaltigkeits-Veranstaltung für Unternehmen ein. Das Thema Nachhaltigkeit bekommt für Unternehmen einen immer größeren Stellenwert. Die ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung wird zu einem echten Wettbewerbsfaktor, der viel mehr ist, als das reine Einsparen von Energie. Nachhaltigkeit birgt in seinen Facetten viele Chancen, im eigenen Markt erfolgreicher zu sein und stärker zu wachsen. Nachhaltig Wirtschaften ist DIE unternehmerische Herausforderung der Gegenwart und Zukunft.

Als Keynote konnte der bekannte TV-Metrologe Karsten Schwanke gewonnen werden. Fünf thematische Workshops mit Fachleuten aus Unternehmen garantieren handfeste Learnings für die Teilnehmer\*innen.

Weitere Informationen und Anmeldung direkt unter [www.tag-der-nachhaltigen-unternehmen.de](http://www.tag-der-nachhaltigen-unternehmen.de)

die persönliche Unterstützung in der Filiale am wichtigsten. „Im Mittelpunkt steht immer der Kunde. Er entscheidet, wie er mit uns in Kontakt tritt und in welcher Form und über welchen Kanal er unsere Leistungen in Anspruch nimmt“, so Michael Deitert. Mehr als die Hälfte der Befragten will weder auf Filialen noch auf Ansprechpartner verzichten. 70 Prozent erwarten von ihrer Bank die Möglichkeit, sowohl digitale Kanäle zu nutzen als auch sich in der Filiale vor Ort persönlich beraten zu lassen. In diesen Zahlen sieht Michael Deitert eine weitere Bestätigung der Omnikanalbank-Strategie, die die Volksbank Bielefeld-Gütersloh verfolgt. „Die Zukunft im Bankenwesen ist persönlich und digital. Unsere Aufgabe ist es, beide Welten miteinander zu verknüpfen und dem Kunden die besten technischen Zugangswege zur Verfügung zu stellen“, erläutert Michael Deitert. „Die YouGov-Umfrage



„Die Zukunft im Bankenwesen ist persönlich und digital.“ Michael Deitert, Vorstandsvorsitzender Volksbank Bielefeld-Gütersloh

zeigt einmal mehr, wie wichtig es ist, die digitalen Angebote auszubauen, die Kunden dabei mitzunehmen und unseren Charakter als Bank mit hoher persönlicher Bindung zu stärken. Das

verstehen wir als unseren Auftrag – gerade auch mit Blick auf die Erfahrungen in der Coronakrise.“

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



Thomas Klinge von Crefo Factoring  
Westfale mit Herz und Leidenschaft

# „WIR MÜSSEN JETZT ÜBER FACTORING REDEN!“

## GEFESTIGT DURCH DIE KRISE FÜR EINE STARKE ZUKUNFT!

Nie war **Liquidität** und der **Schutz** vor Forderungsfällen so entscheidend wie gerade jetzt. Genau deshalb empfehle ich Ihnen unsere maßgeschneiderten Factoring-Modelle mit der Verlässlichkeit und Sicherheit einer perfekten Finanzdienstleistung. Erleben Sie jetzt die Vorteile eines Partners, der Sie und Ihr Unternehmen kennt!

**Sprechen Sie mich an und entdecken Sie Perfactoring!**

✉ [t.klinge@westfalen.crefo-factoring.de](mailto:t.klinge@westfalen.crefo-factoring.de) | ☎ 0251 / 162 862 54

Crefo Factoring – Liquidität, die passt.  
[www.perfactoring.de](http://www.perfactoring.de)

**CrefoFactoring**

# CRIFBÜRGEL kooperiert mit CURENTIS

CRIFBÜRGEL kooperiert ab sofort mit der CURENTIS AG und will damit die Qualität für effiziente KYC-Prozesse weiter steigern und gemeinsam mit CURENTIS neue Maßstäbe in der Geldwäschebekämpfung setzen.

**D**as Consulting-Unternehmen ist Spezialist für bankenaufsichtliches Meldewesen, Financial-Crime-Prävention und IT-Compliance und ergänzt die umfassenden Leistungen zur Kunden-Identifizierung von CRIFBÜRGEL im Bereich Spezial- und Sonderfälle des Firmenkunden-onboardings.

„Egal, ob jemand ein neues Konto eröffnet, eine Immobilie oder ein Gemälde erwirbt – gemäß der 5. EU-Geldwäsche-Richtlinie muss sich sein Gegenüber vergewissern, dass das Geld dafür nicht aus illegalen Quellen stammt und die Identität des Kunden nachprüfbar dokumentiert ist“, so Dr. Frank Schlein, Geschäftsführer bei CRIFBÜRGEL. Die Unternehmen müssen zu jedem Neukunden einen Nachweis führen, um wen es sich handelt, wer hinter der Firma steht, wer die handelnden Personen sind und welche Verflechtungen bestehen. Immobilienmakler, Kunst- und Edelmetallhändler, vor allem aber Banken sind gesetzlich dazu verpflichtet, um Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu verhindern.

## Compliance leicht gemacht

Nur: Der Prüfprozess erfordert – insbesondere beim Onboarding von Firmenkunden – hohen manuellen Aufwand, gefordert sind zum Teil bis zu 250 Einzeldaten sowie eine

Vielzahl von Nachweisen zum Unternehmen und zu dessen Struktur. Das kostet Zeit und Geld: „Know your Customer ist unser Stichwort: Als Partner für Data Driven Business bieten wir den Verpflichteten an, den gesamten KYC-Prozess über uns automatisiert abzuwickeln. Die Identität und die eingereichten Dokumente werden von uns in Echtzeit geprüft. Das Ergebnis wird im Schnitt innerhalb weniger Sekunden zurückgespielt“, erklärt Schlein. „Das nennen wir ‘KYC as a service’. CURENTIS wird uns künftig unterstützen, so dass wir gemeinsam auch Anfragen zu hochkomplexen Spezialfällen ähnlich schnell und effizient bearbeiten können. CURENTIS ist Experte in der Beratung von KYC-Prozessen und wir steuern die Software und weiteres Know-How bei. Das ist eine ideale Kooperation.“

Ralf Penndorf, Vorstand der CURENTIS AG, ergänzt: „Wir sind sehr zufrieden, dass wir mit CRIFBÜRGEL einen internationalen Partner gefunden haben, der über ein umfangreiches B2B2C-Datenuniversum und hochmoderne Systeme verfügt. Zusammen mit der CURENTIS-Expertise zu KYC-Prozessen können wir gemeinsam eine KYC-as-a-Service-Lösung anbieten, die in Hinblick auf Skalierbarkeit, Flexibilität und Effizienz am deutschen Markt einmalig ist. Aus vielen Bankprojekten wissen wir genau, dass bei Banken ein sehr hohes Potential zur Verbesserung der KYC-Prozesse besteht.“



**BAST & VOLK**  
STEUERBERATER

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

- Umfassende Steuerberatung
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Existenzgründungsberatung
- Jahresabschlüsse & Steuererklärungen

Eichenstraße 2  
33813 Oerlinghausen  
Tel.: 05202 /91540  
kontakt@bv-stb.de

Besuchen Sie uns unter [www.bv-stb.de](http://www.bv-stb.de) für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

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



*bequem entsorgt – sicher verwertet*

**STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH**  
Buschortstraße 52-54 · 32107 Bad Salzuflen  
Fon: 05221 70347 · [www.stuecke-gmbh.de](http://www.stuecke-gmbh.de)



**STÜCKE**  
ROHSTOFF-RECYCLING



### Unternehmensinformationen auf Knopfdruck

Als einer der führenden Informationsdienstleister Deutschlands unterstützt CRIFBÜRGELE die Verpflichteten, hier besonders die Banken, beim aufwendigen KYC-Prozess – vor allem mit Informationen zu Eigentümer- und Kontrollstrukturen und bei der Ermittlung des wirtschaftlich Berechtigten bei potentiellen Geschäftspartnern. Dabei werden Daten aus nationalen wie internationalen Registern berücksichtigt, die ermittelten Entitäten im Transparenzregister geprüft und mit Sanktions-, Terror- und PEP-Listen zu politisch exponierten Personen abgeglichen.

Aktuell kann CRIFBÜRGELE Informationen zu über 200 Millionen Unternehmen aus 230 Ländern und Regionen weltweit liefern, sowie bonitäts-relevante Informationen zu 62 Millionen Privatpersonen in Deutschland. Durch Automatisierung und Verknüpfung der Informationen aus dem CRIFBÜRGELE Datenuniversum mit weiteren Datenquellen aus nationalen und internationalen Registern kann sichergestellt werden, dass die Informationen schnell und effektiv bereitgestellt werden können. Dabei werden Teile der Informationen durch hybride Leistungen generiert, also aus einer Kombination von manueller Recherche und automatischen Systemen. Einige Prozess-Schritte, wie etwa Abfragen des Transparenzregisters, sind noch manuell getrieben. Sofern eine manuelle Verarbeitung notwendig ist, wird sie durch Fachkräfte von CRIFBÜRGELE durchgeführt.

Foto: AdobeStock\_255150234

Anzeige



**IHR UNABHÄNGIGER FINANZ- UND VERSICHERUNGSMAKLER**

Zuverlässig und unabhängig – so berät die Herbring GmbH Unternehmen und Privatleute in puncto Versicherungen und Finanzen. Der Vorteil für die Kunden: Das Herbring-Team ist an keine Versicherungsgesellschaft oder Bank gebunden und kann so stets die besten Produkte unabhängig vom Anbieter vermitteln. Die acht Mitarbeiter des seit 1997 in Ibbenbüren ansässigen Finanz- und Versicherungsmaklers betrachten dabei die Gesamtsituation jedes Mandanten und finden so passgenaue Lösungen. „Wir verfügen dank eines ständigen Marktvergleichs über ein großes Angebot an Versicherungs- und Finanzierungsprodukten. Bei uns erhalten unsere Mandanten eine intensive Beratung und eine Empfehlung für die zu ihnen passenden Produkte“, erklärt der Geschäftsführer

Gesellschafter und Gründer Heiner Herbring. Neben der Beratung und dem Abschluss neuer Verträge, pflegt das Herbring-Team selbstverständlich auch die bereits bestehenden Verträge der Mandanten. „Wir konzentrieren uns dabei auf ansprechende Spar- und Geldanlagemöglichkeiten mit optimaler Sicherheit. Denn nur so können wir unsere Mandanten auch zuverlässig betreuen. Zudem übernehmen wir den gesamten Schriftverkehr“, erklärt der Gründer. Herbring arbeitet darüber hinaus eng mit einem Netzwerk aus Steuerberatern, Notaren und Anwälten zusammen. Über die Mitgliedschaft in der vfm-Gruppe (Versicherungs- und Finanzierungsmanagement) kann Herbring zudem auf die Unterstützung und das Know-how von 150 Maklern bundesweit zugreifen.

Herbring GmbH • Partner im vfm-Verbund  
Maybachstr. 25, 49479 Ibbenbüren • Telefon: 05451 5478-0  
Herbring@Herbring.de • [www.Herbring.de](http://www.Herbring.de)



Heiner Herbring  
Geschäftsführer







BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

# Scheinselbstständigkeit: BGH plant Kehrtwende bei der Frage der Verjährung

Stellt sich ein Auftragsverhältnis im Nachhinein als Arbeitsverhältnis heraus, erhebt die Staatsanwaltschaft regelmäßig den Vorwurf der Scheinselbstständigkeit.

**D**amit verbunden ist, dass der Auftraggeber infolge der (vorsätzlichen oder fahrlässigen) unzutreffenden Bewertung des Vertragsverhältnisses keine Sozialversicherungsbeiträge abgeführt hat. Bislang konnten die Strafverfolgungsbehörden dabei bis zu 30 Jahre zurück entsprechende Verfehlungen verfolgen und sanktionieren, bedingt durch eine Besonderheit im deutschen Straf- und Sozialversicherungsrecht: Führt der Unternehmer keine Sozialversicherungsbeiträge ab, unterlässt er damit die vom Gesetz geforderte Handlung. Bei solchen Unterlassungstaten beginnt die strafrechtliche Verjährung erst dann, wenn die Handlungspflicht erloschen ist. Die Handlungspflicht erlischt unter anderem, wenn der Pflichtbegünstigte, d. h. in diesem Fall die Deutsche Rentenversicherung und die Krankenkassen als Einzugsstellen der Beiträge, die Nachzahlung nicht mehr verlangen kann. Bei vorsätzlichen Taten sieht das Sozialversicherungsrecht allerdings eine 30-jährige Verjährungsfrist für die Nachforderung der Beiträge vor. Somit ist der Unternehmer bei Vorsatz 30 Jahre lang nicht von der Handlungspflicht, d. h. der Nachzahlung, befreit. Erst nach 30 Jahren beginnt die (5-jährige) strafrechtliche Verjährungsfrist; eine Ungleichbehandlung gegenüber sonstigen Unterlassungsdelikten im deutschen Strafrecht, die aber bis ins Jahr 2019 durch den Bundesgerichtshof akzeptiert und bestätigt wurde.

Doch seit dem 13. November 2019 bahnt sich insoweit eine vollständige Kehrtwende an. Der 1. Strafsenat will seine eigene Rechtsprechung dazu ändern, sieht sich aber infolge der gleichlautenden Rechtsprechung der übrigen Strafsenate daran gehindert und rief daher im Rahmen eines sog. Anfragebeschlusses den Großen Senat des Bundesgerichtshofs in Strafsachen an, der nun über die Vorlage entscheiden muss.

Der 1. Strafsenat zieht bei seiner Anfrage zu Recht eine Parallele zur Lohnsteuerhinterziehung, die bei Nichtabgabe der erforderlichen Steuererklärung ebenfalls als Unterlassungsdelikt ausgestaltet ist, bei der die strafrechtliche Verjährung aber bereits mit Ablauf der Frist zur Abgabe der Lohnanmeldungen am 10. Kalendertag des Folgemonats beginnt. Vergleichbar dazu plädiert der 1. Senat des Bundesgerichtshofs dafür, die strafrechtliche Ver-



Dr. Mario Bergmann, LL. M.  
Rechtsanwalt  
LL. M. Wirtschaftsstrafrecht  
Fachanwalt für Strafrecht

jähung bei vorsätzlicher Scheinselbstständigkeit mit Verstreichenlassen des sozialversicherungsrechtlichen Fälligkeitszeitpunktes beginnen zu lassen, d. h. mit Ablauf des drittletzten Arbeitstages im Monat. Dies würde dazu führen, dass die Taten – sollte der Verjährungsablauf nicht vorher wirksam durch eine der gesetzlich vorgesehenen Handlung unterbrochen worden sein – jeweils 5 Jahre nach Ablauf des drittletzten Arbeitstages des jeweiligen Monats verjähren. Die Entscheidung des Großen Senats wird mit Spannung erwartet.

/// [www.brandi.net](http://www.brandi.net); Autor Dr. Mario Bergmann

S&amp;P STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT GMBH

# S&P Steuerberatung ist „Digitale DATEV-Kanzlei 2020“

Die Münsteraner Steuerberatungsgesellschaft S&P wurde mit dem Label „Digitale DATEV-Kanzlei 2020“ ausgezeichnet. DATEV verleiht das Siegel ausschließlich an solche Unternehmen, die sich durch eine besonders hohe Digitalisierungsquote in internen Arbeitsprozessen und in der Zusammenarbeit mit Mandanten auszeichnen. S&P Steuerberatung ist Teil der HLB Schumacher-Gruppe.

**F**ür Unternehmen der Steuerberatungs- und Wirtschaftsbranche gilt im Besonderen: Nur wer Digitalisierung lebt, kann Beratung und Betreuung für seine Mandanten mit hoher Qualität und Professionalität gewährleisten. Wir freuen uns sehr, dass unsere in hohem Maße digitalisierten Arbeitsprozesse in ihrem Mehrwert für unsere Mandanten durch die Auszeichnung mit dem Label ‚Digitale DATEV-Kanzlei 2020‘ jetzt offiziell zertifiziert wurden“, begrüßt Klemens Jackisch, Geschäftsführer bei S&P Steuerberatung, den erfolgreichen Abschluss des Zertifizierungsprozesses. Nur etwa zwei Prozent der rund 40.000 DATEV-Mitglieder dürfen das Label derzeit führen.

Gerade die gewaltigen wirtschaftlichen Auswirkungen durch die Co-

rona-Krise haben das Thema der Digitalisierung für Unternehmen aus fast allen Branchen mit Wucht in die Spitzengruppe der zu bewältigenden Herausforderungen befördert. Doch hinter kaum einem Schlagwort lassen sich so unterschiedliche Aspekte zusammenfassen und verbergen sich gleichzeitig so gegensätzliche Vorstellungen darüber, was Digitalisierung konkret umfasst. Reicht es aus, die Buchhaltung zu digitalisieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben oder müssen interne wie externe Arbeitsprozesse komplett auf den Prüfstand? „Für Unternehmen, die eine Neuausrichtung oder einen Ausbau ihrer digitalen Geschäftsprozesse ins Auge fassen, empfiehlt sich insbesondere eine grundlegende Analyse der Daten über die bisherigen Prozessstrukturen im Unternehmen. So können in Bezug

auf die Unternehmensorganisation und die Effizienz von Buchführung und digitaler Schnittstellen wertvolle Einblicke über prozessuale Abläufe gewonnen, Engpässe identifiziert und Optimierungspotentiale aufgezeigt werden“ erläutert Jackisch.

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

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

**meine.creditreform.de**

**SO EINFACH  
KOMME ICH AN  
MEIN GELD**

*meine*  
**Creditreform**

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

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

# CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF GMBH & CO. KG

## Bestens für die Zukunft gewappnet – CrefoZert für IBD Wickeltechnik GmbH



IBD Wickeltechnik gehört damit zu den Top 2% in Deutschland mit der hervorragenden Bonität.

Im Oktober 1992 legte Diplomingenieur Bernd Dormeier mit der Gründung eines Ingenieurbüros für Spannelemente in Bad Oeynhausen den Grundstein für die IBD Wickeltechnik GmbH. Seit nun über 25 Jahren befindet sich die IBD Wickeltechnik im stetigen Wachstum und entwickelt immer neue und innovative Lösungen für seine Kunden.

Geschäftsführerin Sabine Brunstein, Holger Brink und Dennis Hermann freuen sich über die Verleihung des Bonitätszertifikates durch Herrn Günter Laue, Vertriebsleiter bei Creditreform Herford und Minden. „Es ist mir eine Freude, gerade in diesen Zeiten, eine so wertvolle Auszeichnung an einen regionalen Mittelständler zu übergeben. Ich kann jeden Unternehmer nur auffordern sich mit uns in Verbindung zu setzen, wie über eine solche Bonitätsbeurteilung Vertrauen geschaffen werden kann.“



Günter Laue, Vertriebsleiter bei Creditreform Herford und Minden.

Heute ist die IBD einer der führenden deutschen Zulieferer für Wickeltechnik Komponenten, wie z.B. Spannwellen, Spannköpfe oder Klapplager mit einer internationalen Ausrichtung. Im Spannwellenbereich werden alle Pro-

dukte individuell konstruiert und ausschließlich in Deutschland gefertigt. In dieser Handelssparte, die mittlerweile fast 40% des Umsatzes ausmacht, ist die IBD seit dem letzten Jahr mit der deutschen Generalvertretung für RE.Spa Produkte wie Bremsen oder Bahnregeltechnik für gute Geschäfte belohnt worden.

Eine gute Bonität stärkt hier die Verhandlungsposition gegenüber Kunden, Lieferanten und Kapitalgebern – allerdings nur, wenn diese auch bekannt ist: Mit CrefoZert erhalten Unternehmen eine Bescheinigung darüber, dass ihr geschäftliches Verhalten einwandfrei ist und die Prognose für die Zukunft positiv. IBD weist ein ausgezeichnetes Bilanzrating sowie eine hervorragende Bonität auf und erfüllt damit alle Zertifizierungskriterien für das CrefoZert.

Zertifizierte Unternehmen werden in eine öffentliche Datenbank ein-

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

**RR** **DETEKTEI**  
 Rolf Raschke  
 gegr. 1968 [www.detektei-raschke.de](http://www.detektei-raschke.de)  
 Tel.: 05203.5588 · Mobil: 0171.2211256  
 DSGVO - KONFORME ERMITTLUNGEN

Fotos: Creditreform Herford & Minden

getragen und gehören damit zu den 2% der deutschen Unternehmen, die exklusiv für eine außergewöhnlich gute Bonität ausgezeichnet werden.

Mit dem CrefoZert-Logo lässt sich der transparente Umgang mit Finanzen aktiv kommunizieren – egal ob auf der eigenen Website, auf dem Geschäftspapier, in der E-Mail-Signatur oder auch auf Messen und Veranstaltungen. Die Geschäftsleitung Sabine Brunstein, Holger Brink und Dennis Hermann sehen das Unternehmen auch in der Zukunft krisensicher aufgestellt und freuen sich auf jede neue Herausforderung auch in schwierigen Zeiten. Weitere Informationen über IBD Wickeltechnik erhalten Sie unter:

/// [www.ibd-wt.de](http://www.ibd-wt.de)

Informationen zu den Zertifizierungskriterien erhalten Sie unter:

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



V.l.n.r.: Geschäftsleitung der IBD Wickeltechnik GmbH Holger Brink, Sabine Brunstein und Dennis Hermann



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

**Erneut unter den Besten.**

Wirtschaftsprüfung

Steuerberatung

Unternehmensberatung

Internationales Steuerrecht

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

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



Neubrückenstraße 4  
48282 Emsdetten  
Telefon 02572 4085

EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

# IM GESPRÄCH MIT Anna Theresa & Rouven Holz



**E**s gibt Unternehmen, die kommen scheinbar aus dem Nichts. Nicht mit einem großen Knall à la Big Bang, aber mit einer vorausgegangenen Erschütterung. So ein Unternehmen ist LTO – Laserteileonline – im beschaulichen Leopoldshöhe-Greste in OWL. Was war geschehen? Wir schreiben das Jahr 2012. Das Unfassbare und für die Familie Erschütternde passiert, der Seniorchef Erhard Holz – gerade mal 62 Jahre alt – stirbt ganz plötzlich. Er hatte 1972 die Holz Firmengruppe gegründet. Eine Metallbau-firma mit Kerngeschäft: Fenster, Türen, Fassaden, Solar-module und Unterkonstruktionen. Von jetzt auf gleich hatten die Geschwister Anna Theresa und Rouven Holz die volle Verantwortung für das Unternehmen und seine Mitarbeiter.

### **Kopf in den Sand stecken – ist nicht.**

Was zu diesem Zeitpunkt noch hinzukam: Das Objekt-geschäft Fenster und Fassaden, das Geschäft mit diesen hochpreisigen Produkten, war immer schwieriger ge-worden. Dazu war noch die Förderung von Solaranlagen zurückgenommen worden. Der Markt war eingebrochen. Neben dem erzwungenen Generationswechsel ein weiterer Veränderungsimpuls. Was die Geschwister vom Vater prä-gend mitbekommen haben, half in dieser herausfordernden Situation: „Reinhauen, aufstehen, weitermachen.“ Und das, obwohl Anna Theresa noch studierte. Für die junge Frau hieß das: Alles lief parallel, das duale BWL-Studium und die volle Arbeitszeit im Betrieb, und das schon seit 2008. Dennoch, in dieser harten Zeit um 2012, hatte es aber nur die Option gegeben, da waren sich beide einig: „Wir schaffen das, ma-chen weiter, wir stellen uns neu auf.“ Keinesfalls aufgeben war die Devise – schon allein wegen der Mitarbeiter. Den beiden war immer vermittelt worden, dass sie eine hohe so-ziale Verantwortung tragen. Von den knapp 30 Mitarbeitern wurden fast allen – bis auf zweien – ein neuer Job vermittelt. Den Neustart und die Neuausrichtung begannen sie dann zu fünft. Zum 1.1.2013 startete die LTO – Laserteileonline. Den Namen hatte Rouven Holz kreiert. Damit sollte gleich klar sein, worum es geht. Dazu kam ein neues Corporate Design. Zum Konzept gehören seitdem klare, auffallende Farben. Orange dominiert. Ein Eyecatcher. Inzwischen gibt es wieder 35 Mitarbeiter in dem mittelständischen Familien-unternehmen. Auferstanden wie Phönix aus der Asche.

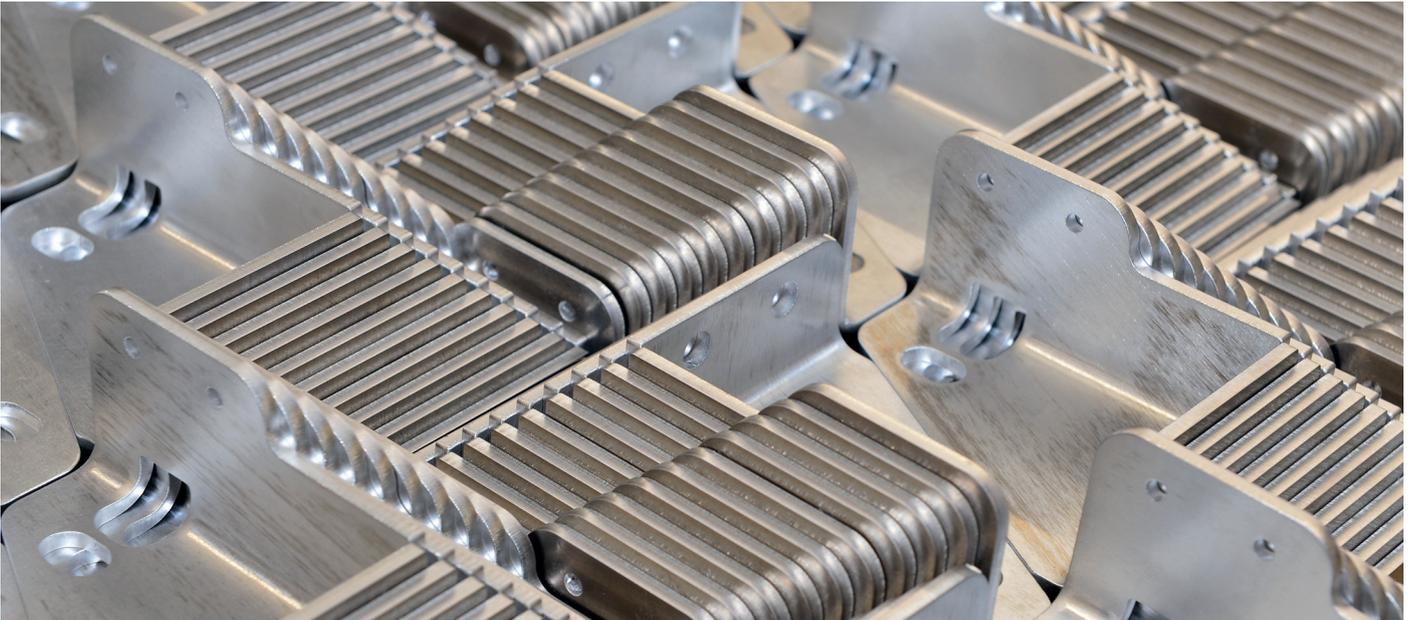
### **Der Start – aufräumen – neue Ideen.**

Die Hallen wurden komplett ausgeräumt, renoviert, neue Bodenplatten kamen rein. Die neuen Maschinen waren wesentlich schwerer als die alten. Schritt für Schritt arbeite-ten sich die Geschwister systematisch voran. Erfahrung im Softwarebereich hatten Anna-Theresa und Rouven Holz ja – auch im Blechbereich. Diese Abteilung gab es schon seit den 80er Jahren. Und – 1999 hatte der Vater mit dem ersten Laser eine entscheidende Neuerung ins Unternehmen

gebracht. Der Neustart sollte konsequent nur mit Blechen in verschiedenen Materialien und Dicken erfolgen. So die Idee. Sich da „reinknien“, die Technik erneuern; hier sahen sie großes Potenzial. Ihr Kalkül: In diesem Bereich, genau hier konnten sie qualitativ und quantitativ wirklich etwas anbieten. Das sei im Endeffekt wesentlich größer und breiter gefächert gewesen als das, was sie bis dahin gemacht hat-ten. Sie schauten „mit offenen Augen“ genau hin, wo über-all Blech verwandt wird. Der Businessplan der jungen, als Geschäftsführer gleichberechtigten Geschwister ging auf. Kaum ein Unternehmen ihrer Art ist so facettenreich in sei-nem aktuellen Angebot wie das von LTO in Leopoldshöhe. Ein wesentlicher Aspekt war von Beginn an ein großes Fertigungsspektrum. Um da hinzukommen, war die kon-sequente Digitalisierung notwendig – in Kombination mit einem ausgefeilten Webshop. Ohne den geht es heute de-finitiv nicht mehr. Das hat sich im Laufe der Jahre einfach herausgestellt. Und erst recht in Zeiten von Corona. Denn: Gelbe Seiten sind passé. Das weiß eigentlich jeder. Wich-tig sei, dass man ganz oben steht im Internet, betont die dafür zuständige Geschäftsführerin. Auch das Marketing ist ihre Sache. Eine gute Internetseite bedeutet für sie einen ganz klaren Branchenvorteil. Präsent sein, immer etwas Neues liefern. Der Radius des Unternehmens wurde so viel größer. Dann geht es selbstverständlich auch immer wie-der um die Etablierung neuer Software von Unternehmen. Da es sich bei der Software von LTO immer um Sonderan-fertigungen handelt, ginge es nicht immer so schnell, wie man es sich vorgestellt hatte, ergänzt Rouven Holz. Vom ersten Gedanken, der ersten Idee, bis zur voll funktionie-renden Software – da müsse man sich schon manchmal in Geduld üben.

Zurück zum Webshop. Der wurde gleich zu Beginn von LTO ins Konzept mitaufgenommen. Klar ist, er entwickelt sich kundenorientiert stetig weiter. Ab Herbst 2020 kön-nen auch Daten von 3-dimensionalen Bauteilen eingelesen und direkt vom Kunden online kalkuliert werden. Das ge-





schieht mit Hilfe von .step, also einer Step-Datei. So wird es für den Kunden noch einfacher: Stückzahl, Material, Lieferzeit, Entgratungsmöglichkeit, Beschichtung oder Lackierung können mit dem Konfigurator gewählt werden. Angebot und Online-Bestellung folgen zügig. In dieser Vielfalt und Kundenorientiertheit ein sicher unschlagbares Alleinstellungsmerkmal des jungen Unternehmens.

#### **Corona-Zeit – was nun?**

Klar, manche Kunden halten größere Aufträge zurück. Aber der Vorteil von LTO ist: „Wir haben glücklicherweise sehr viele Kleinkunden. Auch aus dem Privatbereich.“ Blechprodukte für Garten oder Hobby, die Menschen hatten Zeit, kreativ zu werden – und bestellen. Selbst Metall-Blumentöpfe für den Garten stellt LTO her. Oder Pokale. Das, also die Kleinaufträge der vielen Privatkunden, macht sich gerade jetzt bezahlt, genauso wie der breit gefächerte Kundenkreis – von der Bauindustrie, dem Fahrzeug- und Maschinenbau bis zur Fahrradindustrie und -technik. Querbeet. Deutlich abzulesen im Webshop. Aufträge vom Kegelclub oder Sportvereinen bis zu Großkunden aus der Industrie. Dieser individuelle Ansatz heißt für Anna Theresa und Rouven Holz: „Bei uns wird jeder bedient – ohne Beschränkung.“ Genau dieser Grundsatz hat sich jetzt zu Corona-Zeiten als deutlicher Vorteil herausgestellt.

#### **Der eigene Blog.**

Aktuell wollen die jungen Unternehmer besonders nah am Kunden sein. Selbst die LZ [Lippische Landeszeitung] berichtete am 24.04.2020 darüber: Im 3. Blog wollte das Unternehmen ganz vorne dabei sein und seinen Kunden alle möglichen Informationen zum Thema Corona-Hilfen zur Verfügung stellen. Die Kernidee: Wird den Kunden geholfen, ist auch dem eigenen Unternehmen geholfen. Die Resonanz

war groß. 2000 Leser hat der Blog. Die beiden Geschäftsführer wollen schlicht und ergreifend Solidarität zeigen, es geht ihnen aber daneben auch um Transparenz. Der eigene Betrieb wird beschrieben, Mitarbeiter werden vorgestellt. Der Blick hinter die Kulissen. Und es soll klar herausgestellt werden, dass sie nicht nur ein Shop sind, sondern auch eine eigene Fertigung haben. Im Unterschied zu so manchem Mitbewerber. Dann: Regionalität ist bei LTO genauso wichtig. Der normale Kundenkreis findet sich im Umkreis von ca. 100 km. Der gute Kontakt zu den lokalen Kunden versteht sich. Dabei bleiben soll es aber dank Internet und Webshop langfristig sicher nicht. Kunden in ganz Europa wären schön. In diese Richtung wird in der Chefetage gedacht. Ein hochgestecktes, langfristiges Ziel. Warum nicht? Schließlich ist Anna Theresa erst 31, Bruder Rouven 43 – bleibt noch viel Zeit und profundes Potenzial. Ihr Slogan: „Wir bringen Ihr Blech in Form.“ Vielleicht sogar mal weltweit.

#### **Rouven & Anna Theresa Holz – die Anfänge im Unternehmen.**

Zwar standen nach dem Tod des Vaters 2012 plötzlich beide Geschwister an der Spitze, doch der junge Mann wurde das erste Mal schon 2000 gefordert. Er hatte Industriekaufmann gelernt – nach der üblichen Schulkarriere: Grundschule, Abi, dann noch Zivildienst. Er war gerade mal drei Monate im Unternehmen, da kündigte der für die frisch eingeführte Lasertechnik verantwortliche Mitarbeiter seinen Job. Der 24-Jährige war gefordert und herausgefordert, hatte gerade mal drei Wochen Zeit, sich in die Blechfertigung einzuarbeiten. Er wurde ins kalte Wasser geworfen. „Das war dann mal sportlich eng.“ Tagsüber Schulung beim Maschinenhersteller, nachts Teile herstellen und schauen, dass alles im Betrieb weiterlief. Für ihn der komplette Quereinstieg. Über die Jahre folgten logischerweise weitere Schulungen

und Weiterbildungen. Etwas gradliniger dagegen verlief der Weg der Schwester. Nach der Grundschule folgte das Wirtschafts-Abi mit Schwerpunkt Betriebswirtschaft am Kolleg in Bielefeld. Direkt nach der Schule 2008 stieg sie in den väterlichen Betrieb ein, bestand allen Widerständen zum Trotz darauf, ein duales Studium anzuschließen. Ein Vollzeitstudium hatte sie nie gewollt, wohl aber bei Papa arbeiten. Schon als kleines Mädchen war ihr klar: „Ich wollte immer wie Papa werden.“ Für die kleine Anna gab es gar keine andere Option, keinen anderen Berufswunsch. Und sie wusste: „Was ich von ihm lernen kann, das bringt mir so keiner bei.“ Die Prägung durch den Vater und im Elternhaus überhaupt hieß für sie, „dass man immer wieder guckt, dass man auf verschiedenen Säulen steht und dass man sich immer neu erfinden muss“. Für den wesentlich älteren Bruder dagegen war der Vater als Chef zugegebenermaßen nicht immer einfach. Ihn von einer anderen Meinung zu überzeugen, das hätte manchmal etwas gedauert. Als Sohn hatte er es à priori natürlich schwerer als die kleine Tochter. Die stieg ja auch erst ins Unternehmen ein, als der Vater schon im Kopf hatte, mal aufzuhören. Er gehörte – ohne Frage – mit Jahrgang 1950 zur Patriarchen-Generation. Ob er es wirklich gemacht hätte? Wer weiß.

### Familie – Familienleben.

Der Altersunterschied von 12 Jahren führte natürlich dazu, dass die Geschwister eigentlich keine gemeinsame Kindheit hatten. Für die kleine Anna war es einfach schön, einen großen Bruder zu haben, der auch heute noch immer für sie da sei. Sie beschreibt ihn als technisch sehr affin: Er könne jede Maschine bedienen und hätte immer tolle Ideen, wie man den Kunden helfen könne. Das kommt bewundernd rüber. Dann war es als Kind natürlich toll, dass er sie zu Partys mitnahm. „Als Vierjährige dazwischen rumzuhüpfen“, war schon klasse, bisweilen im Auto zu schlafen auch. Die Eltern auf der anderen Seite brauchten keinen Babysitter. Es gab ja Rouven.

Die Conclusio für den erwachsenen Bruder war letztlich, dass seine eigenen Kinder altersmäßig dicht beieinander seien sollten: Die sind jetzt 10, 13 und 15. Familie zu haben, ist für ihn essenziell. Auch wenn es jetzt gerade wegen Corona ziemlich anstrengend ist, die drei Schulkinder zu betreuen. Jede Schule hätte ein anderes Konzept. Fragt man den Unternehmer nach seinen Hobbys, denkt er als Erstes an Aktivitäten mit den dreien. Da schraubt er gerne seine eigenen Interessen zurück. Er weiß noch und denkt oft daran zurück, wie er als Kind leidenschaftlich gerne mit Opa Erwin gebastelt hat. Der hat früher sogar in der Firma gewohnt. Mit ihm was zu bauen, das war „besser als in den Kindergarten zu gehen“. Überhaupt hat ihm Kreativität immer Spaß gemacht. Etwas schaffen, wo man hinterher ein Ergebnis sieht. Solche Erfolgserlebnisse hat er auch

heute noch, wenn er ein abgeschlossenes Projekt sieht und das positive Feedback des Kunden kommt. Bei allem darf auch Onkel Detlev (66) nicht vergessen werden, der jüngere Bruder des Vaters, der mit 16 im Betrieb angefangen hat. Zwar inzwischen verrentet, aber einmal die Woche kommt er rein, liefert etwas aus oder hat andere Projekte im Haus. Was ihn ausmacht: Er sage immer offen seine Meinung. Das täte ab und an ganz gut. Rüttelt auch mal wach. Auch das ist Familie. Klartext reden.

### Familienunternehmen.

Weil sie sich als Familienunternehmen sehen, liegt den Holz-Geschwistern selbstverständlich der persönliche Kontakt zu ihren Mitarbeitern am Herzen. „Wir haben uns ein schönes Team kreiert, das uns gut zuarbeitet“, freut sich Anna Holz. Die Basis sei soziale Verantwortung, ein über-



schaubares Wachstum und gute Schulung – gerade jetzt beim Umswitchen aufs Homeoffice. Und wenn es darum geht zu delegieren, den Mitarbeitern Vertrauen entgegenzubringen. Auch das ist essenziell. Das Feedback ihrer Leute wird immer geschätzt. In die andere Richtung attestiert Anna Theresa ihrem Bruder als Chef, neben der fachlichen Kompetenz, viel Geduld und einen angenehmen familiären Umgang im Betrieb. Von der Feuerwehr bis zum Ideenspende, von der Technik bis zur Kundenakquise, er fülle viele Rollen aus.

Apropos Feedback. Immer mal wieder wird mit allen Beschäftigten ein Brainstorming angesetzt. „Was gibt es für Möglichkeiten, was wird, sollte sich ändern?“ Ideen sammeln. Jeder kann seine Gedanken zu den verschiedenen Themen äußern: Was für Maschinen könnten hier in Zukunft noch stehen? Was für neue Kundenbereiche können wir erschließen? Welche persönlichen Ziele hat der eine oder andere? Wo und wie kann der Arbeitsplatz verbessert werden? Gibt es einen Bedarf an Fortbildungen? Da seien schon viele neue Sachen dabei gewesen, an die die Unternehmer selbst nicht gedacht hätten. Und zum guten Betriebsklima

gehöre auch, mal Kritik anzunehmen. Auch zu seinen Fehlern zu stehen. In Endeffekt läge es immer an der Frage, wo lagen die Fehler und was kann ich dagegen machen? Ein No-Go für Anna Theresa Holz: „Gegeneinander zu arbeiten, statt offen miteinander zu sprechen.“ Der Bruder ergänzt: „Man lernt sich erst kennen, wenn mal etwas schiefgelaufen ist.“ Es zeigt sich letztlich, dass jeder ein Teil vom Ganzen ist. Mit der offenen Kommunikation wird die Identifikation mit dem Unternehmen gestärkt, die Motivation erhöht. Dass es auf der anderen Seite auch teambildende Maßnahmen gibt, versteht sich von selbst. Neben der obligatorischen Weihnachtsfeier, dem gemeinsamen Grillen darf es auch schon mal Paintball sein. „Das hat super Spaß gemacht“, schwärmt die ansonsten eher zurückhaltende Anna Theresa Holz.



### **Privates und Nettes. Sie.**

Wo blüht die junge Frau so richtig auf? Leidenschaftlich wird sie beim Thema Pferde, beim Reitsport. Ein Dauerbrenner seit ihrer Kindheit. Aber bis zum eigenen Pferd hat es etwas gedauert. Die Eltern haben sich erst mal nicht auf ihren Wunsch nach einem Friesen eingelassen, der von ihr favorisierten und eine der ältesten Pferderassen überhaupt. „Da gab es erst mal einen Hund.“ Das Trostpflaster lebt heute nicht mehr. Mit 16 dann doch das ersehnte Pferd. Endlich. Früher ritt sie regelmäßig an den Wochenenden Turniere, bekam so manche Schleife. Obwohl – ihr Herz schlägt mehr für das Dressurreiten. Sie fährt gerne Auto wie alle in der Familie. „Ein Familienbedürfnis“, lächelt sie und erzählt gerne,

dass ihr Saphir gerade 18 geworden ist, „er weiß auch, dass er schön ist. So'n kleiner Macho.“ Bei dem Namen. Saphir. Nomen est Omen. Das Faible fürs Reiten teilt sie sich übrigens mit ihrer 13-jährigen Nichte. Auf jeden Fall ist klar, dass Reiten ein schöner Ausgleich ist, einfach um den Kopf frei zu kriegen. Aber, aber auch ziemlich zeitintensiv. Den Stall zu kächern oder die Hecke zu schneiden – auch ein schöner, aktiver Ausgleich. Sie ist eher praktisch veranlagt im Gegensatz zu ihrem Lebensgefährten. Ihre Kreativität hat sie übrigens ganz aktuell bei der Putzkasten-Kollektion für Pferde ausgelebt – mit schönen bunten Blechen und ganz neu bei LTO.

Früher war sie auch regelmäßig bei „Apassionata“, der bekannten Pferde-Show, oder auch beim Pferdemusical „Zauberwald“, das eine durchgängige Geschichte hat. Das mag sie. Dass sie die Kinofilmreihe „Ostwind“ nicht gesehen hat, überrascht dann schon. Netflix dagegen – immer wieder gerne die Dramaserie „Designated Survivor“. Vom „Traumschiff“ hat die junge Unternehmerin die komplette DVD-Sammlung, schwärmt für die schönen Landschaften. Die Filme schaut sie sich am liebsten an, wenn sie alleine ist. Was sie noch mag, sind Koch-Battles mit Freunden – sich gegenseitig übertreffen wollen. Das mache Spaß. Nach ihrem Humor gefragt – Luke Mockridge findet sie ganz witzig oder das „Lehrerkind dritter Stufe“ aus Gelsenkirchen, Bastian Bielendorfer. Gar nicht ihr ist die Serie „The Big Bang Theory“.

### **Privates und Nettes. Er.**

Diese Sitcom findet Bruder Rouven wiederum wunderbar verschoben. Er kann sich aber auch für Chris Tall, Bülent Ceylan oder auch Carolin Kebekuss und Martina Hill erwärmen. Die Letztere treibe es immer so schön auf die Spitze. Er mag Serien wie „Suits“ und mit den Kindern gerne etwas in Richtung Zeitreisen – Star Wars war ein Muss. Wie gesagt – in seiner Freizeit spielen die drei Holz-Kinder für Vater Rouven eine große Rolle. Vor ein paar Jahren haben sie mit dem Kanufahren angefangen. So kann man die nähere Heimat gut kennenlernen, genauso wie mit dem Mountainbike. „Wir haben so schöne Ecken in OWL.“ Besondere Entspannung findet der Unternehmer beim Tauchen. Den Schein hat er mal vor 30 Jahren auf Mallorca gemacht. Heute ein Lieblingsreiseziel der Schwester. Im letzten Jahr haben die beiden älteren Kinder nachgezogen und ihren Tauchschein gemacht. Überhaupt sind die Kinder Wasserratten. Der Tauchsport begeistert den Unternehmer: „Beim Tauchen ist Ruhe. Da kann einem keiner reinquatschen. Da geht kein Telefon.“ Entspannung pur. Irgendwann soll es mal auf die Malediven gehen. Dieser Traum steht schon seit der Hochzeitsreise auf seiner Agenda. Das ist immerhin 18 Jahre her. Mit seiner Frau ist er sogar schon 25 Jahre zusammen. Rouven Holz ist ein Familienmensch.



doch noch genug Zollstöcke da sind, da war ihr Bruder bisweilen schon froh. Die Retourkutsche – Familienneckerei.

Was noch zu erwähnen wäre: Der Umweltaspekt? Alle Abfälle werden bei LTO möglichst recycelt. Kupfer- und Messingreste sind zudem wertvoll und stehen aus Sicherheitsgründen in der Halle. Früher gab es Verluste durch Diebstahl. Auch bei Edelstahlresten. „Zäune sind schon wichtig“, so Rouven Holz. Der Strom? – 100 % grün.

Visionen? Auf jeden Fall die Digitalisierung noch weiter voranzubringen. Den jetzt schon beeindruckenden Maschinenpark weiter ausbauen. Immer weitere Bausteine hinzufügen.

Besondere oder gar verrückte Aufträge? – Wer weiß schon, dass am Flughafen von Palma an jedem Koffer-Trolley eine Edelstahltafel von LTO hängt? Vor 25 Jahren gefertigt. Wertarbeit. Oder es gibt Beschriftungstafeln an Wasserhähnen auf Schiffen, genauso wie an vielen Hoteltüren. Jemand hat beispielsweise mal das Armaturenbrett für sein eigenes Flugzeug bei LTO fertigen lassen. Vom Minilenkrad bis zum schweren Maschinengestell, alles ist möglich bei LTO. Qualitativ hochwertig, langlebig, keine Massenproduktion, stark in der Einzelfertigung auch Serien stellen keine Probleme dar, in breiter Materialvielfalt. Und „wenn man neue große Kunden haben will, ist eine Grundvoraussetzung die Zertifizierung“, weiß Rouven Holz. Seit 2019 gibt es auch die: ISO 9001.

### Zum guten Schluss – 3 Tipps.

Kurz und knapp von der gut strukturierten Jungunternehmerin

- Niemals aufgeben.
- Immer an seine Visionen denken.
- Sich immer wieder neu erfinden.

Vom Bruder

- Sich einfach mal trauen. Wenn die Idee da ist, einfach machen und nicht in der Schublade verkümmern lassen.
- Über den Tellerrand gucken – was machen die anderen? Kann ich davon was gebrauchen oder lernen? Oder mir zum Vorbild nehmen?
- Und immer wieder: Risiko eingehen.

Geballte Erfahrung im Doppelpack.

/// Text: Jutta Jelinski

Essen? „Geht auch.“ Die Antwort kennzeichnet seinen Humor. Ob selbstgemachte Pizza, Spanisch, Italienisch oder Grillen. Er mag vieles. Dass gerade zwei seiner Kinder zu den Vegetariern umgeschwenkt sind wird respektiert und geachtet. Keine Phase ist für ihn seine Freude beim Werkeln im Garten. Mit gutem Werkzeug. Rasentrecker fahren. Da kann es schon sein, dass der Havaneser „Whiskey“ um ihn herumspringt. Der witzige Name passt zu Herrchen. Der kann sich am genussreichen Whiskey Tasting erfreuen. Und eigentlich sollte es dieses Jahr auf eine Highland-Tour gehen. Dann kam Corona und aus der Traum. Alternativ verweist er gerne mit den Kindern im Auto, zum Beispiel nach Holland in eine Ferienwohnung. Die Fahrräder hinten drauf. Er selbst träumt allerdings davon, mal weiter wegzufiegen. Japan wäre interessant.

Die Affinität zu Autos in der Familie wurde ja schon angeschnitten. In diesem Zusammenhang kommt der graue Oldtimer VW-Bulli T1 von 1967 ins Spiel. „Der ist älter als ich“, fasziniert Rouven Holz. Ein nicht enden wollendes Bastelprojekt der ganzen Familie. Zuletzt wurde der Boden erneuert. An dem Teil hängen alle. Auch auf dem LTO-Flyer ist er abgedruckt. Mit einem Augenzwinkern in Richtung Schwester: Die bestelle manchmal in ihrer Euphorie sehr großzügig Prospekte, „die dann für die nächsten zehn Jahre reichen“. Die Geschwister grinsen sich an. Aber wenn dann

TEAM4MEDIA GMBH

# German Design Award: Triple für team4media

Gleich drei Mal erhält die Osnabrücker Werbeagentur team4media den German Design Award 2020 in der Kategorie „Excellent Communications Design“.

**W**egweisend in der deutschen und internationalen Designlandschaft – das sind die mit dem German Design Award ausgezeichneten Produkte und Projekte sowie deren Hersteller und Gestalter. Gleich drei solcher Projekte hat die Werbeagentur team4media aus Osnabrück im vergangenen Jahr auf den Weg gebracht. Anfang Februar nahm Geschäftsführer Axel Voss bei der offiziellen Preisverleihung des anerkannten Design-Preises im Rahmen der Konsumgütermesse Ambiente in Frankfurt die begehrten Auszeichnungen stellvertretend für das gesamte Agentur-Team entgegen. „Wir freuen uns riesig, dass unsere Arbeit in dieser Form gewürdigt wird und nicht nur bei unseren Kunden Anerkennung finden. Das diesjährige Triple beim German Design Award ist auf jeden Fall ein Verdienst der gesamten Mannschaft von team4media“, betonte der Agenturchef.

Zu den ausgezeichneten Projekten von team4media gehören:

- die Employer-Branding-Kampagne „Career with U“ des Lemgoer Unternehmens Stockmeier Urethanes
- der Corporate-Design-Relaunch der Landschlachterei Krischke aus Venne
- die Außendarstellung und Kommunikation der Osnabrücker Charity-Veranstaltung „Flügel für die Zukunft“ der Stiftung „Eine Zukunft für Kinder“

## Career with U – im Wettbewerb um die klügsten Köpfe

In Zeiten des Fachkräftemangels sind Menschen gefragt, die ihren Job mit Leidenschaft und Know-how machen. Um genau diese Menschen gezielt anzusprechen, braucht es ein professionelles Employer Branding, weiß auch der Lemgoer Spezialist für Polyurethan-Systeme Stockmeier Urethanes. Gemeinsam mit team4media wurden daher die Kampagne „Career with U“ sowie die neue Online-Präsenz [www.career-with-u.com](http://www.career-with-u.com) entwickelt. Das Gesamtpaket umfasst neben weiteren crossmedialen Werbemaßnahmen auch die verstärkte Nutzung verschiedener sozialer Medien, um gezielt junge Menschen zu erreichen. Die Jury des German Design Awards lobte in ihrer Begründung ausdrücklich die zeitgemäße und moderne Ansprache der jungen Zielgruppen. „Vor allem die Darstellung des Unternehmens und der Jobprofile aus unterschiedlichen Perspektiven erzeugt ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit und Authentizität, wo-



team4media-Geschäftsführer Axel Voss, Jörg Fiedler und Franziska Prenzler nehmen stellvertretend für das gesamte Team die German Design Awards für drei Projekte entgegen.

durch es gelingt, das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren“, heißt es in der Begründung weiter. Die Jury zeichnete „Career with U“ als „Winner“ in der Kategorie „Excellent Communications Design – Integrated Campaigns and Advertising“ aus.

## Landschlachterei Krischke – wissen, wo's herkommt

Gemeinsam mit der Landschlachterei Krischke aus Venne im Landkreis Osnabrück entwickelte team4media im Zuge der Unternehmensnachfolge einen kompletten Relaunch des Corporate Designs. „Die besondere Herausforderung lag darin, durch das neue Design den Wechsel in der Unternehmensführung zu kommunizieren, ohne dabei das bisher Geleistete aus den Augen zu verlieren. Wir wollten ganz konkret Beständigkeit und Tradition mit dem Blick in die Zukunft zusammenbringen“, beschreibt Axel Voss das Projekt. Neben der Entwicklung eines neuen Logos wurden auch eigene Unternehmensfarben und -schriftarten definiert. Unabhängig vom jeweiligen Kommunikationskanal – auf Flyern, im Netz unter [www.landschlachterei-krischke.de](http://www.landschlachterei-krischke.de) oder auf dem eigenen Foodtruck – trifft das neue Design dabei den Nerv der Zeit. Das sieht auch die Jury des German Design Awards so und zeichnete den Relaunch als „Winner“ in der Kategorie „Excellent Communications Design – Corporate Identity“ aus. In der Jurybegründung heißt es: „Wie sich im Logo die Konturen von Rinder- und Schweinskopf

in nur einer einzigen Linie verbinden, ist genial. Die klare weiße Grafik auf schwarzem Grund in Verbindung mit einer Farbe wirkt ausgesprochen hochwertig und spiegelt den Anspruch an Qualität nachvollziehbar wider.“

**Flügel für die Zukunft – 2. Children’s Charity Gala**

Die gemeinnützige Stiftung „Eine Zukunft für Kinder“ unterstützt Vereine und Projekte, die sich für Kinder und ihre Rechte einsetzen. Bereits zum zweiten Mal veranstaltete die Stiftung gemeinsam mit dem Zoo Osnabrück im vergangenen Jahr das Charity-Event „Flügel für die Zukunft“, dessen Erlöse unter anderem in anerkannte Kinderhilfsprojekte fließen. Die Fachjury des German Design Award honorierte die von team4media entwickelten Kommunikationsmaßnahmen rund um das Event mit der Auszeichnung „Winner“ in der Kategorie „Excellent Communications Design – Event“. Um die Gala optimal nach außen zu präsentieren, entstand eine durchdachte Corporate Identity. „Unser Ziel war es, vor allem Emotionalität durch das Design zu transportieren“, erklärt team4media-Chef Voss die Idee. Neben Druckerzeugnissen wie Save-the-Date-Flyern, Einladungen und VIP-Armbändern entstand auch eine responsive Landing-Page mit integrierter Online-Kartenreservierung. Die

Jury des German Design Award zeigte sich von dem Konzept begeistert: „Die Kommunikation wurde ganzheitlich umgesetzt. Vom Brand-Design über die Kommunikationsmittel und -maßnahmen für die Außenwerbung bis hin zu Einladungen und VIP-Armband wirkte der gesamte Auftritt wie aus einem Guss.“

**Der German Design Award**

Mit dem German Design Award werden seit 2012 innovative Produkte und Projekte sowie ihre Hersteller und Gestalter ausgezeichnet, die in der deutschen und internationalen Designlandschaft wegweisend sind. Vergeben wird der Award durch den Rat für Formgebung, der 1953 auf Initiative des Deutschen Bundestages als Stiftung gegründet wurde und die Wirtschaft dabei unterstützt, konsequent Markenwert durch Design zu erzielen. Der German Design Award wird in den Hauptkategorien „Excellent Product Design“, „Excellent Communications Design“ und „Excellent Architecture“ verliehen. Mit rund 5.300 Einreichungen aus 69 Ländern konnte im Award-Jahr 2020 ein erneuter Zuwachs an internationalen Teilnehmern verzeichnet werden.

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



Wie bekommt man  
den Schimmel  
aus dem Badezimmer?

Mit 360-Grad-Lösungen von **FESTGE** Druck und Marketing und einer knackigen Möhre! Von Marketinganalysen über Social Media bis hin zu erstklassigen Printmedien bieten wir Ihnen Individualität und Kreativität in Kombination mit hochwertigem Handwerk. Rufen Sie uns an!

02522 59095-30



[WWW.DRUCKEREI-FESTGE.DE](http://WWW.DRUCKEREI-FESTGE.DE)



MAKOTÉ - BÜRO FÜR MARKETING, KONZEPTION, TEXT

# Den Social-Media-Dschungel meistern

Schneller, öfter, bunter. Wer bei Insta, Pinterest und anderswo nicht in der ersten Reihe steht, scheint verloren. Ist das tatsächlich so? Fest steht: Ziele und Medien der Unternehmenskommunikation sollten gut bedacht und auf die Branche abgestimmt sein.

**E**ine Anwaltskanzlei ist mit einer seriös gestalteten, informativen Internetseite zunächst sehr gut aufgestellt. Ein hippestes Modelabel hingegen gehört definitiv in die Social-Media-Portale. Guter Content ist in jedem Fall gefragt.

## Themenbedarf ohne Ende

Wer sich bereits damit befasst hat, dem ist klar: Social Media fordert einem einiges ab. Kreativität ist gefragt, selbstredend. Dazu kommen die vielen Puzzleteile, die sich zu gelungenen Aktionen und News zusammensetzen. An vorderster Stelle steht das Thema. Was möchten Sie Ihren Kunden/-innen bzw. Interessenten/-innen eigentlich vermitteln? Ein Angebot, eine Gewinnaktion, ein Ereignis, Videobotschaften, Projektbeispiele und vieles andere könnte online kommuniziert werden. Das alles klingt richtig gut, doch die Tücke liegt im recht hohen Zeitaufwand, der in die Vorbereitungen fließen wird – für Text, Bild, Arrangement etc.

## Ein Redaktionsplan muss her

Jede der oben genannten Kommunikationsarten kann und sollte zum Einsatz kommen. Denn es werden sehr viele und immer wieder neue Themen benötigt. Auch wenn der Be-



Ein definierter Social-Media-Workflow schafft Struktur und hilft, „bei der Stange zu bleiben“.

griff Reaktionsplan etwas altmodisch klingt, ohne einen zeitlichen Ablauf und definierte Aufmacher gerät der Social-Media-Workflow schnell ins Stocken. Diejenigen, die in diesem Bereich professionell unterwegs sind, blocken die erforderlichen Kapazitäten inhouse oder bei einer Agentur, um Ideen zu entwickeln und den entsprechenden Content herzustellen. Wie oft eine Meldung platziert werden kann, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Deshalb heißt es, sich auf seine Ziele konzentrieren und die nächsten Aktivitäten für Wochen/Monate vorbereiten.

## Das Smartphone immer im Anschlag

Nachrichten leben von ihrer Aktualität und Relevanz. Ein wesentlicher Baustein in diesem Segment sind Fotos, besser noch Bewegtbilder. Jeder Unternehmer bzw. jede Unternehmerin sollte sich mitsamt der Mitarbeiterschar quasi immer und überall Gedanken machen, ob die Aufnahme einer bestimmten Situation, von Personen und Gegenständen nicht ideal geeignet wäre, die Basis für das nächste Firmen-Posting zu liefern. Werden Sie oder jemand aus Ihrem Team zum „Reporter in eigener Sache“. Selbst wenn die finale Erstellung der Posts und die Veröffentlichungen eine Agentur für Sie leistet, müssen wesentliche Inhalte direkt aus Ihrem Betrieb kommen. Das sorgt zudem für die nötige Authentizität.

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

# BUSINESS REDESIGN

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

ADEVE GMBH &amp; CO. KG

# Business Design

## – Unternehmen neu denken

Passt mein Business noch zu meinem Leben – und dem meiner Mitarbeiter? Wie möchten unsere Kunden mit unserem Unternehmen zusammenarbeiten? Sind unsere Produkte und Dienstleistungen heute und auch zukünftig relevant?

**K**risen sind für Unternehmer gute Zeiten, das Business genau zu analysieren, anzupassen oder ganz neu zu denken. Die Coronakrise hat einen Prozess der Erneuerung angestoßen: in der Gesellschaft und in der Wirtschaft. Die Veränderung von Werten im Bereich Gesundheit, Umwelt, Freiheit, Arbeit und Konsum verändert auch unsere Wertschöpfung in Unternehmen.

Werden Sie zum Business Re-Designer, indem Sie Ihr Unternehmen in seine Einzelteile zerlegen, Komponenten hinzufügen, austauschen oder entfernen und neu zusammenbauen. Die Weichenstellungen der kommenden Wochen und Monate werden die nächsten Jahre nachhaltig prägen.

### Weiβes Blatt – alles ist möglich

Stellen Sie sich vor, Sie könnten Ihr Unternehmen ganz neu denken. Machen Sie sich frei davon, was scheinbar nicht geht. Ein Abgleich mit dem (noch nicht) Machbaren erfolgt erst später.

### Leben und Arbeiten

Leben, um zu arbeiten? Arbeiten, um zu leben? Keine der Aussagen trifft heute eindeutig zu. Immer mehr Menschen möchten einen Sinn in ihrer Arbeit finden und diese aktiv mitgestalten. Gleichzeitig möchten sie mehr Zeit für Familie und Hobbies. Beruf und Privates verschmelzen immer mehr. Mit dem Shutdown waren plötzlich neue Arbeitsformen möglich: das Arbeiten im Homeoffice. Doch



auch das muss gelernt werden. Neue Technologien kommen zum Einsatz und ohne eine gute Selbstorganisation macht sich die Arbeit nicht von selbst. Die Nähe zur Familie bringt ebenso Herausforderungen mit sich.

### Zweck der Existenz

Letztendlich geht es in Unternehmen nicht um unser persönliches Wohlbefinden, sondern darum, für Kunden Probleme zu lösen. Doch das eine schließt das andere nicht aus – beides ist gleichzeitig machbar. Eine Frage, die jedes Unternehmen für sich beantworten muss: Welchen Zweck und Nutzen hat unser Unternehmen – für unsere Zielgruppen und die Gesellschaft?

### Geschäftsmodell der Zukunft

Entwickeln Sie Ihr optimales, individuelles Geschäftsmodell, indem Sie die Art, wie Sie in Ihrem Unternehmen

zukünftig arbeiten möchten, mit dem Zweck und Nutzen für Ihre Kunden in Einklang bringen und die passende Infrastruktur und Prozesse dafür bauen.

### New Work seit 2007

Bei adeve haben wir bereits mit der Gründung 2007 begonnen, uns ein Business aufzubauen, das zu unserem Leben passt und weitestgehend ortsunabhängig möglich ist. Seitdem hat sich viel geändert, doch eins ist geblieben: Bei uns soll jeder so arbeiten können, wie es am besten zur persönlichen Situation und der jeweiligen Aufgabe passt. Der eine mag die Struktur eines Büros, der andere arbeitet gerne mobil – oder eine Kombination aus beidem. Voraussetzung ist, dass unsere und die Ziele unserer Kunden erreicht werden.

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

DIXENO GMBH

# Middleware MIDbridge bringt Omnichannel auf die Überholspur

Omnichannel gilt als Krönung des eCommerce. Einfach übersetzt bedeutet es: Erreichbarkeit über alle Kanäle hinweg. Präziser: Kunden haben medienbruchfreien Kontakt zum Unternehmen und können auch während eines Kaufprozesses jederzeit den Kanal wechseln. Und das mit stets aktuellem Stand der Informationen – auf allen Seiten.

**O**mnichannel umfasst alle beteiligten Kanäle: verschiedene Endgeräte (Tablet, Smartphone, PC), verschiedene Kanäle (Social Media, Website, Online-Shops) und natürlich Offline-Kanäle (Shops, Filialen) – alle verfügen gleichzeitig über dieselben Informationen.

## Einkaufserlebnisse über alle Kanäle hinweg

Ein Beispiel: Ein Nutzer wird auf eine Facebook-Anzeige aufmerksam (1. Online-Kanal). Durch einen Klick gelangt er auf die darauf verlinkte Kategorie-seite mit den gezeigten Produkten (2. Online-Kanal). Aus dem Stöbern wird ein erster Kauf. Das Produkt kommt, an und der Neukunde erhält zusätzlich einen Rabattcode für den nächsten

Einkauf. Um ihn einzulösen, stöbert er erneut durch die digitale Ladenzeile (2. Online-Kanal), legt Artikel in den Warenkorb – schließt den Kauf dieses Mal aber nicht ab. Anschließend findet sich eine E-Mail in seinem Postfach (3. Online-Kanal) – eventuell mit einem zeitabhängigen Rabatt der Artikel im Warenkorb? Gleichzeitig erscheinen genau diese Produkte mit weiteren passenden in einer Facebook-Anzeige (1. Online-Kanal) – am besten nur solche, die es in der gewünschten Variante gibt (bei Kleidung etwa die Größe, diese Information ist ja durch den ersten Kauf und die Produkte im Warenkorb bereits gegeben). Der Kunde kauft wieder (2. Online-Kanal) – und erhält dieses Mal per Mail Informationen zu einer Filiale in der Nähe (1.

Offline-Kanal). Und so weiter ... Klingt nach einem perfekten Zusammenspiel: Alle Kanäle greifen nahtlos ineinander, ergänzen sich dort, wo die Grenzen des anderen beginnen. Aber eine Frage bleibt:

## Wie gelingt der Echtzeit-Datentransfer?

Nicht nur Endverbraucher verlangen multiple Echtzeitinformationen, um private Shopping-Erlebnisse komfortabel und schnell zu erleben. Auch im B2B werden die Grenzen zum Privatleben durch Social Commerce zunehmend aufgebrochen. Ein sehr gewichtiger Grund, Omnichannel von Beginn an professionell automatisiert zu realisieren. Denn: Je größer das Unternehmen ist, je mehr Artikel, Mitarbeiter, Nieder-



lassungen, Kunden und Ländervertretungen beteiligt sind, desto komplexer – um nicht zu sagen komplizierter – wird es!

Dennoch: Insellösungen und Datensilos sind keine Seltenheit. Mit wachsendem Unternehmen ist die Umstellung auf einen bilateralen Echtzeit-Datentransfer eine Herausforderung, an der viele scheitern. Wie also den Anforderungen gerecht werden – um auch langfristig einen erfolgreichen Weg einzuschlagen?

### **MIDbridge ermöglicht nahtlosen Omnichannel**

Digitale Geschäftsprozesse ganz ohne Medienbruch. Uneingeschränkter Informationsaustausch. Persönliche Einkaufserlebnisse über alle Kanäle hinweg. Wer Unternehmen und Kunden das ermöglichen will, braucht eine flexible Lösung, die sich ganz nach seinem Unternehmen richtet – nicht umgekehrt. Denn Insellösungen lassen sich nicht mal eben ersetzen. Und selbst wenn, müssten weitere Geldsummen und Zeitaufwand in die Hände genommen werden. Häufig stecken bereits hohe Investitionen in den vorhandenen Lösungen. Statt sie zu ersetzen, integriert eine Middleware alle Systeme. Sie schlägt die notwendigen Brücken zwischen den einzelnen Anwendungen.

MIDbridge schafft Lösungen, die sogar darüber hinausgehen: mit einer zusätzlichen Datenbank, die alle Informationen gebündelt sammelt, sichert und bei Bedarf zur Verfügung stellt. Mit bereits integrierten PIM-, Logistik- und Archivlösungen. Und mit zahlreichen Automatisierungsmöglichkeiten, selbst zeitaufwendiger oder problematischer Prozesse.

### **Digitalisierte Geschäftsprozesse auf einem neuen Level**

Als modulare Datendrehscheibe schlägt die Middleware MIDbridge die Brücke über Hunderte von Standard-Konnektoren hinweg zu den an-

gebundenen Systemen: ERP, CRM, PIM, DMS oder Frontend-Kanälen wie dem eigenen Online-Shop, weitere Marktplätze, Vergleichsportale und APPs. Die Integration aller vorhandenen Systeme übernehmen erfahrene Digitalagenturen wie Dixeno problemlos.

Die MIDbridge kann also Daten ganz einfach aus verschiedenen Systemen zusammenführen. Dadurch lassen sich selbst hohe Datenmengen schnell auf einmal bearbeiten, da diese bereits gebündelt in der Datenbank liegen. Auch Dubletten aus unterschiedlichen Anwendungen werden automatisch erkannt und vereinheitlicht.

Was bedeutet das für die Praxis? Werden Informationen aus einer der angebotenen Anwendungen durch eine andere benötigt, schlägt MIDbridge die Brücke. Der Datentransfer beschränkt sich allein auf die benötigten Informationen. Nicht mehr, nicht weniger. Das schafft zusätzliche Sicherheit und Performance. Gleiches gilt für Änderungen – es wird nur das an die notwendigen Systeme übermittelt, was sich seit der letzten Aktualisierung geändert hat.

### **MIDbridge schafft Effizienz im Omnichannel**

Fehler und Zeit sind zwei Faktoren, die sich Unternehmen im eCommerce nicht leisten können. Wer nicht mit den rasanten Änderungen von Kundenansprüchen mithalten kann, geht auf lange Sicht zwischen seinen Mitbewerbern verloren. Besonders Omnichannel wird von Nutzern online wie offline längst vorausgesetzt: schnelle Reaktionen, allumfassende Informationen rund um den Kunden und nahtlose Übergänge zwischen den einzelnen Kanälen.

Doch die eigene Unternehmensstrategie darf dabei nicht vergessen werden. Die digitale Datendrehscheibe MIDbridge stellt die Anforderungen beider Seiten – des Unternehmens und der Kunden – statt sich selbst in

den Fokus. Sie ist gänzlich skalierbar und ermöglicht dank der bereits integrierten Konnektoren eine schnelle Verknüpfung. Weitere Insellösungen lassen sich von spezialisierten Agenturen wie Dixeno über neue Schnittstellen ebenfalls anbinden.

### **Dixeno unterstützt Unternehmen bei dieser Herausforderung**

Wer heutzutage immer noch alle Informationen händisch doppelt und dreifach einträgt, für den stehen Aufwand und Effizienz in keinem Verhältnis. Aber die Hürden sind groß: Neben der Integration von gängigen Systemen müssen Datensilos aufgebrochen und eigens für das Unternehmen geschaffene Lösungen in die gesamten Unternehmensprozesse integriert werden.

Dixeno unterstützt Unternehmen bei dieser digitalen Herausforderung und meistert den Übergang zu automatisierten Geschäftsprozessen. Das Resultat ist mehr Effizienz, mehr Qualität, eine höhere Geschwindigkeit und eine stabile Datenbasis – sowie langfristig geringere Kosten.

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

Marketing  
Konzeption  
Text

\* ab 09/20 in Bad Oeynhausen

Neuer Standort, größerer Denkraum\*. [www.makote.de](http://www.makote.de)

NRW.BANK

# Digitalisierung macht zukunftsfähig

Die Corona-Pandemie hat dem deutschen Mittelstand schon jetzt viel Kreativität und die Bereitschaft zur Innovation abverlangt. Unternehmen, die den digitalen Wandel konsequent vorantreiben, sind für die Zukunft besser aufgestellt. Die NRW.BANK unterstützt bei der Finanzierung der notwendigen Investitionen.

**D**as eigene Geschäft neu erfinden und – wo es geht – neue digitale Wege beschreiten, das war in den letzten Monaten vor allem für viele kleine und mittelständische Unternehmen überlebenswichtig. Vermehrtes Arbeiten im Home-Office, das mobile Bezahlen per Handy und der Trend zur kontaktlosen Online-Bestellung und Online-Buchung – das alles hat der gesamten Gesellschaft und damit auch dem deutschen Mittelstand noch einmal deutlich gemacht: Die Digitalisierung wird immer wichtiger.

Sich vom tradierten Geschäftsmodell zu verabschieden und mit voller Kraft die Digitalisierung umzusetzen, erfordert jedoch Mut und Innovationskraft. Eigenschaften, die viele Unternehmen in der Pandemie bereits unter Beweis stellten, häufig jedoch ohne sich dessen wirklich bewusst zu sein.



Gabriela Pantring,  
Mitglied des Vorstands der  
NRW.BANK

So nahmen viele Unternehmen beispielsweise die in der Krise getroffenen

Veränderungen ihres Geschäftsmodells nicht als Innovation wahr, wie die KfW in ihrem im Juni veröffentlichten Fokus Volkswirtschaft unter der Überschrift „Mittelstand reagiert ideenreich auf Corona-Krise“ herausarbeitete. Die Auswertung belegt jedoch, dass 43 Prozent der mittelständischen Unternehmen in der Krise ihre Produkte und Dienstleistungen sowie ihren Vertrieb angepasst haben. Zählt man die Unternehmen hinzu, die dies bislang nur geplant haben, so liegt ihr Anteil bei 57 Prozent. Investitionen in die Digitalisierung zahlen sich gerade in einer Krise aus: Unternehmen behalten Anschluss im globalen Wettbewerb, indem sie ihre bestehenden Geschäftsmodelle nicht nur anpassen, sondern neue digitale Ideen entwickeln, verwirklichen und ihre Prozesse digital gestalten. Mithilfe der Digitalisierung können sie die Wertschöpfung erhöhen und die Wettbewerbsfähigkeit steigern. Eine Digitalisierungsstrategie hilft mittelständischen Unternehmen dabei, all diese Chancen aktiv zu nutzen. Die digitalen Lösungen sind dabei so vielfältig wie die Unternehmen: 3D-Druckereien entwickeln und produzieren inzwischen neben Prototypen für die Industrie auch Beatmungsgeräte und weiteten so in der Krise ihr Sortiment aus. Der Fliesenleger lässt seine Kunden mit der 3D-Brille durchs neue Bad spazieren, noch bevor die erste Fliese liegt. Bäcker backen aufgrund von Datenauswertungen – insbesondere nach der Wettervorhersage. Denn sie wissen: An heißen Sommertagen bleiben die Sahnetorten im Regal liegen, kühles oder Nieselwetter hingegen ist Kuchenzeit.

*„Wenn Datenschutz Erfolg verhindert, ist der Prozess nicht gut gemacht.“*

Thomas Spaeing



ds<sup>2</sup> Unternehmensberatung GmbH & Co. KG  
Integrierter Datenschutz seit 2003  
Fon 05421 308950 | info@ds-quadrat.de

[www.ds-quadrat.de](http://www.ds-quadrat.de)



Vollautomatisch verketten sich diese Maschinen und produzieren Bauteile für Kfz-Getriebe.

Auch die Fischer & Kaufmann GmbH & Co. KG aus dem sauerländischen Finnentrop stellt die Digitalisierung ins Zentrum ihrer Investitionen. Sie nutzte dazu das Förderprogramm „NRW.BANK.Digitalisierung und Innovation“, das Unternehmen unterstützt, die ihre Produktion und Verfahren digitalisieren, neue digitale Produkte oder eine Digitalstrategie für sich erarbeiten. Der Experte in Sachen Kaltumformtechnik erwarb mit dieser Förderung kürzlich eine vollautomatisierte Produktionslinie, in der die einzelnen Maschinen im Sinne der Industrie 4.0 interagieren. Dank dieser Investition in siebenstelliger Höhe ist nun die vernetzte Produktion von bis zu 150.000 Spezialteilen möglich, die in den Motor von Hybridfahrzeugen eingesetzt werden. Mit seinem digitalen Update trägt das über 70-jährige Familienunternehmen zur Mobilitätswende in Deutschland bei und baut seine Kompetenzen in dieser Technik aus. Seit den ersten kleineren Aufträgen für E-Automobil-



1600 Tonnen wiegt die Umformpresse, die als kleine Produktionsstraße gewichtslichte Teile für die Automobilproduktion herstellt.

Teile im Jahr 2018 entwickelt sich dieser Bereich überdurchschnittlich. So stellt sich der Automobilzulieferer wettbewerbsfähig auf.

Ist ein Unternehmen gut aufgestellt, dann kommt es auch besser durch eine Krise – und kann im Anschluss aus einer besseren Marktposition wieder durchstarten. Je früher sich ein Unternehmen im digitalen Wettbewerb gut positioniert, umso besser sind seine Chancen. Die fälligen und sinnvollen Investitionen wollen jedoch finanziert werden. Förderbanken bieten unterschiedliche Förderprogramme zu attraktiven Konditionen an, um zukunftsgerichtete Investitionen zu ermöglichen. Dazu gehören zum Beispiel das Förderprogramm NRW.BANK.Universalkredit, das Firmen häufig nutzen, um Investitionen und Betriebsmittel zu finanzieren, genauso wie das Förderprogramm NRW.BANK.Digitalisierung und Innovation, mit dem Unternehmen den Weg der Digitalisierung angehen können. Eine Förderbank ins Boot zu holen, hat dabei viele Vorteile: Sie kalkuliert nicht nur auf Basis günstiger Zinskonditionen und langer Laufzeiten, vielmehr reicht ihr Einsatz weit darüber hinaus. Die NRW.BANK bietet beispielsweise individuelle Bedarfsanalysen, sucht nach Optimierungspotenzial bei der Finanzstruktur und berät intensiv zu den aktuellen Förderangeboten von Bund und Land. Sind die Investitionskosten besonders hoch, kann auch Beteiligungskapital eine Lösung sein.

Ziel der NRW.BANK ist es, den Standort Nordrhein-Westfalen zu stärken, zukunftsfähige Arbeitsplätze zu ermöglichen und damit eine hohe Lebensqualität zu sichern. Das Unterstützen von Unternehmen aller Größen im Bereich Digitalisierung ist ein wichtiger Schritt zur Zukunftsfähigkeit.

/// [www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de);

**Autorin: Gabriela Pantring,**  
**Mitglied des Vorstands der**  
**NRW.BANK**

Ihre Herausforderung

**Innovations-  
geschwindigkeit**

Die Lösung

**Umsetzungs-  
stärke**

**Let's  
Trans-  
form!**

Together

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

<https://itel.li/EnablingInnovations>  
#EnablingInnovations

# DigiKAM: 3D-Drucke als digitales Gemeinschaftsprojekt entwerfen

Schnell ein Ersatzteil nachdrucken oder ein kundenindividuelles Bauteil kostengünstig fertigen: Die Technologie Additive Manufacturing oder 3D-Druck bietet der Industrie viele Möglichkeiten, etwa für effektivere Prozesse oder neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsstrukturen.

**D**amit auch mittelständische Unternehmen ohne eigenes Expertenwissen im 3D-Druck davon profitieren, hat das Forschungsprojekt DigiKAM (Digitales Kollaborationsnetzwerk zur Erschließung von Additive Manufacturing) eine Plattform für die Zusammenarbeit von Technologieexperten und Anwendern aus der Industrie konzipiert. Gefördert wurde es dafür vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) mit rund 2 Mio. Euro. In Zeiten der Corona-Pandemie zeigen die Projektergebnisse auch Lösungen für ein virtuelles, zuliefererunabhängiges Arbeiten auf. Der Fokus der DigiKAM-Plattform liegt auf der Entwicklungsphase von 3D-Bauteilen. „Additive Fertigung bietet großes Potenzial in der industriellen Anwendung, setzt aber umfassendes Technologiewissen voraus. Speziell kleine und mittlere Unternehmen sind auf die Kooperation mit Experten angewiesen. Die DigiKAM-Plattform soll dies ermöglichen und durch den Einsatz innovativer 3D-Technologien eine effiziente kollaborative Bauteil-Entwicklung auch über Distanzen hinweg unterstützen“, erläutert Daniel Eckertz (Gruppenleiter am Fraunhofer IEM) die Motivation des Projektes. „Unser Anwendungspartner Remmert GmbH könnte seine Lager-systeme durch 3D-gedruckte Elemente kundenspezifisch gestalten, beispielsweise durch individuell angepasste ergonomische Griffe. Über die DigiKAM-Plattform könnte er den passenden Entwicklungspartner dazu finden und mit ihm zusammenarbeiten.“ Für die anschließende Fertigung der additiv gedruckten Bauteile setzt die DigiKAM-Plattform auf die Kooperation mit weiteren Projekten und Anbietern.



Auf der DigiKAM-Plattform entwickeln Experten und Anwender gemeinsam 3D-gedruckte Bauteile.

## Kollaboration im Entwicklungsprozess

Die DigiKAM-Plattform fördert die Vernetzung und Zusammenarbeit von Technologie-Anbietern und Experten auf der einen und Anwendern von 3D-gedruckten Bauteilen auf der anderen Seite. Dabei greifen verschiedene Bausteine ineinander und ermöglichen eine effiziente digitale Kollaboration der einzelnen Akteure.

- Referenzprozess für die Produktentwicklung 3D-gedruckter Bauteile
- Kommunikationstool für digitale und verteilte Zusammenarbeit
- 3D-Technologien für die digitale Kollaboration

## Chance für den Mittelstand

Kleine und mittlere Unternehmen haben mit der DigiKAM-Plattform die Möglichkeit, 3D-Bauteile auch ohne eigenes Technologie-Know-how und umfangreiches Wissen zum Produktentstehungsprozess zu entwickeln. Je nach Bedarf und Anwendungsfall können sie mit Entwicklungspartnern kooperieren und dafür auf die Werkzeuge der Kollaborationsplattform zugreifen. Ein zusätzliches Schulungs- und Beratungsangebot im Bereich Additive Manufacturing ermöglicht kleineren Betrieben darüber hinaus auch den langfristigen Aufbau von eigenem Wissen.

/// [www.iem.fraunhofer.de/digikam](http://www.iem.fraunhofer.de/digikam)  
 /// <https://digikam.info>



**Wir stehen auch auf Stahl.**

**Nur anders!**

**JANNECK**  
Stahlhallen & Stahlbau

[www.stahlhallen-janneck.de](http://www.stahlhallen-janneck.de)  
 Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0



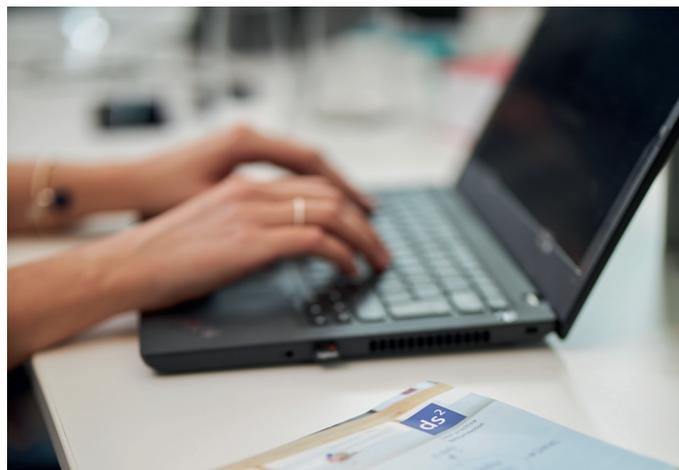
DS<sup>2</sup> UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH & CO. KG

# Homeoffice sicher und datenschutzgerecht umgesetzt

Der Lockdown dieses Frühjahr hat zahlreichen Unternehmen die Herausforderung der plötzlich erforderlichen Digitalisierung von Abläufen, darunter oft auch das Arbeiten im Homeoffice beschert.

**N**un stellen viele Unternehmen fest, dass sie aufgrund der positiven Resonanz das Arbeiten im Homeoffice ganz oder teilweise beibehalten möchten. Dabei stellt sich dann die Frage, was für das Homeoffice in Sachen Datenschutz und Datensicherheit zu beachten ist. Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sieht vor, dass das Unternehmen als Verantwortlicher für die Verarbeitung personenbezogener Daten nachweisen können muss, dass dabei die gesetzlichen Anforderungen eingehalten werden. Das gelingt am besten dann, wenn ein Datenschutzmanagementsystem eingerichtet ist, in dem Prozesse zum Umgang mit personenbezogenen Daten im Unternehmen dokumentiert sind. Derartige Regelungen und Prozesse tragen nicht nur zu einer datenschutzkonformen Datenverarbeitung bei, vielmehr kommt es zu positiven Synergieeffekten, da durch das so erreichte Schutzniveau neben den personenbezogenen Daten auch sonstige Informationen, bspw. Betriebsgeheimnisse, geschützt werden können, die für den Erfolg des Unternehmens besonders wichtig sind. „Auf diese Art verbessert ein Datenschutzmanagement nicht nur den Datenschutz an sich, sondern auch die verwandten Bereiche der Informations- und IT-Sicherheit.“, so die langjährige Erfahrung von Thomas Spaeing, Geschäftsführer der ds<sup>2</sup> Unternehmensberatung GmbH & Co. KG aus Dissen. Für den Prozess Homeoffice sollten im Vorfeld angemessene Sicherheitsvorkehrungen zur korrekten Verarbeitung personenbezogener Daten getroffen, dokumentiert und anschließend gelebt werden. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) empfiehlt dafür, klare und unmissverständliche Regelungen zu treffen, die an die Mitarbeiter kommuniziert werden. Sie sollten verpflichtet werden, auch zu Hause darauf zu achten, dass keine unbefugten Personen die Arbeitsmaterialien sehen können oder gar Zugriff darauf haben: Unterlagen in Papierform sollten verschlossen und technische Geräte für eine Nutzung durch Dritte gesperrt werden. Die Mitarbeiter sollten noch einmal ausdrücklich auf die Gefahr von Phishing-E-Mails hingewiesen werden. Gerade Krisen werden gerne für kriminelle Machenschaften genutzt. Idealerweise wird über einen sicheren Kommunikationskanal (z. B. per VPN) auf interne Ressourcen des Unternehmens zu gegriffen.

/// [www.ds-quadrat.de](http://www.ds-quadrat.de)



Homeoffice? Ja, aber mit Datenschutz.

**SOLUNAR**  
SOFTWARE

# APPS

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



**Wir beraten Sie gern!**

**Telefon +49 (0)5241 400479**

Solunar GmbH . Verler Str. 302 . 33334 Gütersloh  
[www.solunar.de](http://www.solunar.de)

ITELLIGENCE AG

# Controlling und Finanzmanagement mit KPIs: Bielefelder SAP-Beratungshaus itelligence bietet Lösungskonzept

Die letzten Monate waren angesichts der unbeständigen Wirtschaftslage eine herausfordernde Situation für Deutschland und die Welt. Auch die Unternehmen in OWL stehen vor der Frage, wie jetzt eine sichere und vorausschauende Unternehmenssteuerung umsetzbar ist.

Um Fehler beim Finanzmanagement und insbesondere im Cash Management zu vermeiden, empfiehlt es sich, konsequent Key Performance Indicators (KPIs) zu nutzen. Denn optimal eingesetzt, können die Schlüsselkennzahlen die Grundlage für leistungsfähiges Controlling darstellen. Das Bielefelder SAP-Beratungshaus itelligence unterstützt Unternehmen beim Aufbau eines KPI-basierten Steuerungsmodells für ein krisenfestes Finanzmanagement.

## Effektive KPIs als Basis

Beim Auswählen aussagekräftiger Kenngrößen ist zunächst die Unternehmensstrategie entscheidend, von der sich geeignete KPIs ableiten lassen. Dieses deduktive Verfahren stellt sicher, dass nur für das Unternehmen entscheidungsrelevante Faktoren eingebunden werden. Essenziell sind zudem die Erfassung aller Betriebsebenen und die Unterteilung in Top-KPIs, KPIs und Kennzahlen auf Geschäftsführungs-, Fachbereichs- und operativer Ebene. Ein ganzheitlicher Blick auf die akquirierten Daten verhindert, dass mögliche bereichsübergreifende Zusammenhänge übersehen werden.

Sind die KPIs festgelegt, sollte ein systematisches Steuerungsmodell etabliert werden: Durch das Einleiten und Fixieren verbindlicher Maßnahmen kann ein kontinuierlicher



Optimierungsprozess und damit ein langfristiger Mehrwert für das Unternehmen entstehen.

## itelligence bietet Fahrplan für individuelles Lösungskonzept

Insbesondere in Krisenzeiten sollte das Augenmerk auf die KPIs zur Liquidität, Rentabilität und zum Unternehmenswert gelegt werden. Spezielle Software für Business Intelligence (BI) und Business Analytics (BA) erweist sich als sinnvoller Helfer, wenn es um Status-quo-Analysen und Prognosen für zukünftige Entwicklungen geht. Nicht nur bei der Auswahl und Implementierung geeigneter BI- bzw. BA-Lösungen stehen die Fachleute von itelligence Unternehmen be-

ratend zur Seite: itelligence unterstützt außerdem den Aufbau eines krisensicheren Cash Managements. Gemeinsam mit dem Kunden wird dazu ein individuelles Lösungskonzept zur Liquiditätsoptimierung entwickelt. Im Fokus stehen dabei die Schaffung von Transparenz über verfügbare Finanzmittel sowie die Ermittlung des Finanzierungsbedarfs unter verschiedensten Rahmenbedingungen. So entsteht ein individueller Fahrplan für ein leistungsfähiges Finanzmanagement, das sich auch in unsicheren Wirtschaftslagen als stabil erweist.

/// <https://itel.li/cashmanagement>

**BANKEN**



**NRW.Bank Anstalt des Öffentlichen Rechts**

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



**Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG**

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

**DATENSCHUTZ**

**ds² Unternehmensberatung GmbH & Co. KG**

☒ Berliner Straße 1 49201 Dissen  
 ☎ +49 5421 3089-50 ☎ +49 5421 3089-529  
 ✉ info@ds-quadrat.de  
 🌐 www.ds-quadrat.de

**DIGITALAGENTUREN**



**Dixeno GmbH Büro Paderborn**

☒ Friedrichstr. 15 33102 Paderborn  
 ☎ +49 5251 202093-0 ☎ +49 5251 202093-1  
 ✉ info@dixeno.de  
 🌐 www.dixeno.de

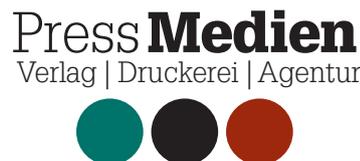
**DRUCKDIENSTLEISTUNGEN**



**Druckerei Reinhold Festge GmbH & Co. KG**

☒ Am Landhagen 40 59302 Oelde  
 ☎ +49 2522 59095-30 ☎ +49 2522 59095-59  
 ✉ info@druckerei-festge.de  
 🌐 www.druckerei-festge.de

**DRUCKEREI**



**Press Medien GmbH & Co. KG**

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

**ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME**



**MARSCHALL GmbH & Co. KG**

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

**EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS**



**Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-**

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

**FACTORING**



**Crefo Factoring Westfalen GmbH**

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

## FINANZMAKLER

### Herbring GmbH Finanz- & Versicherungsmakler

☒ Maybachstr. 25 49479 Ibbenbüren  
☎ +49 5451 5478-0 ☎ +49 5451 5478-30  
✉ Herbring@Herbring.de  
🌐 www.herbring.de

## HALLENBAU

### Stahlhallen Janneck GmbH

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

## INDUSTRIEBAU

### Maaß Industriebau GmbH

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

## KUNSTSTOFFVERPACKUNGEN

### Alpla - Werke Lehner GmbH & Co. KG

☒ Im Meisenfeld 14 32602 Vlotho  
☎ +49 5228 954-0 ☎ +49 5228 954-98  
✉ DEEXT-office@alpla.com  
🌐 www.alpla.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

## QUALITÄTSSICHERUNG

### BOBE Industrie-Elektronik

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

## RECYCLING

### Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

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

## SAP DIENSTLEISTER

### itelligence AG

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

## SOFTWAREENTWICKLUNG

### Solunar GmbH

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

## STEUERBERATUNG

### Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

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

## STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

### >> DIE SCHATZTRUHE << Heim & Garten Die Schatztruhe ist ein Unternehmen der Müsing GmbH & Co.KG mit Sitz in Bielefeld

☒ Detmolder Str. 627 33699 Bielefeld  
☎ +49 521 92606-0 ☎ +49 521 92606-36  
✉ info@sonnenpartner.de  
🌐 www.sonnenpartner.de

## TAGUNGSSTÄTTE

### Nettedrom Osnabrück

☒ Im Haseesch 1 a 49074 Osnabrück  
☎ +49 541 2002-2275 ☎ +49 541 2002-2251  
✉ ekartbahn@swo.de  
🌐 www.nettedrom.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

**TELEKOMMUNIKATION**



**EWE TEL GmbH**

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

**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

**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 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

**WIRTSCHAFTSAUSKUNFT EIEN**

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

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

**WIRTSCHAFTSPRÜFUNG**

**HLB Schumacher GmbH**

**Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft**

☒ An der Apostelkirche 4 48143 Münster  
 ☎ +49 251 2808-0 ☎ +49 251 2808-280  
 ✉ info@schumacher-partner.de  
 🌐 www.hlb-schumacher.de

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

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



# Internationale Digitalisierung made in OWL

**Wir digitalisieren klassische Prozesse für Industrie,  
Handel & Verbände auf Basis vorhandener IT-Struktur**

- › B2B-Anbindungen
- › Service- & Beschaffungsportale
- › Kundenportale
- › Eigene Marktplätze & Marktplatzanbindungen