

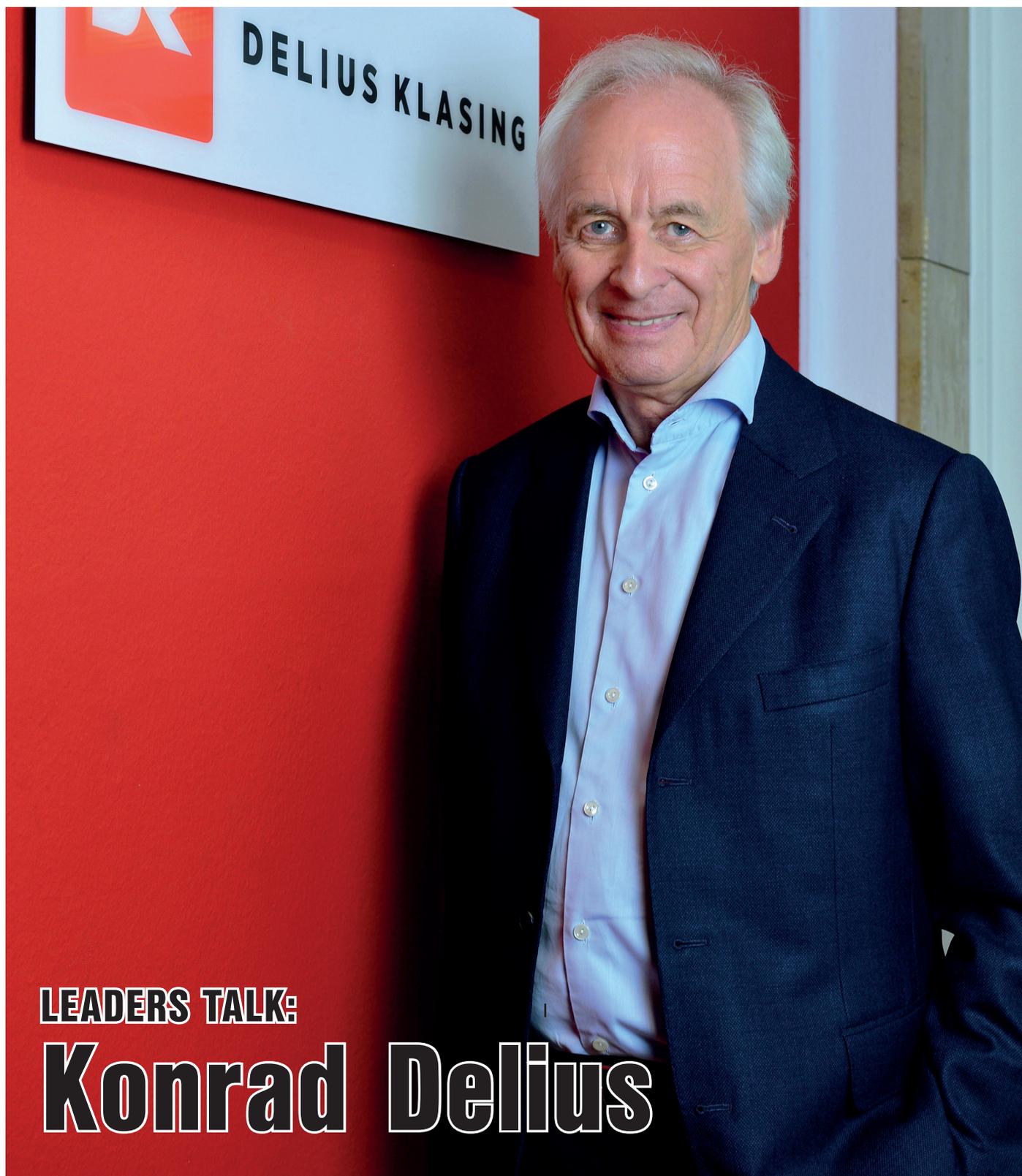


# WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

09 | 2021 | EUR 8,50 | 44861



**LEADERS TALK:**

# Konrad Delius



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

## ERSTKLASSIG | UNABHÄNGIG | LEIDENSCHAFTLICH

Ihr unabhängiger Versicherungsmakler in OWL

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

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

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



**OWL Versicherungskontor**

Eine Tochter der VerbundVolksbank OWL eG

Rathausplatz 7 | 33098 Paderborn  
05251 294-391

Heinz-Nixdorf-Ring 1 | 33106 Paderborn  
05251 1845050

Altstädter Kirchstraße 1 | 33602 Bielefeld  
0521 305200-33



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

# zusammenwachsen



# „Klimaschutz braucht Mut zur Zumutung“

Für mehr Klimaschutz muss die Energie-Infrastruktur auf breiter Front modernisiert werden. Dazu sagt VDMA-Hauptgeschäftsführer Thilo Brodtmann:

„Alle Parteien setzen sich im Wahlkampf abstrakt für eine moderne Energie-Infrastruktur und für Klimaschutz ein. Kaum jemand sagt jedoch, was dafür alles notwendig ist: Zusätzliche Gaskraftwerke bis 2030, deutlich mehr Windenergie- und Stromnetzausbau sowie eine Wasserstoff-Infrastruktur werden benötigt, um die Klimaschutzziele zu erreichen. Kohle- und Atomausstieg werden nur mit Unterstützung von neuen Reservekraftwerken funktionieren, diese zunächst mit Erdgas, dann mit Wasserstoff betrieben. Sichere Stromversorgung benötigt noch deutlich mehr Nord-Süd-Leitungen, sonst werden die industriellen Zentren in Baden-Württemberg und Bayern vor erhebliche Probleme gestellt. Ähnliches gilt für Wasserstoff. Hier können teilweise Erdgasleitungen umgewidmet werden, aber ein Weg zu schnellen Genehmigungen und unbürokratischer Umsetzung muss auch hier gesichert werden. Alle Parteien müssen also den Mut und die Kraft aufbringen, den Menschen zu sagen, dass konkrete Schritte mit großem Nutzen auch konkrete Zumutungen für Einzelne beinhalten.“

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



Thilo Brodtmann  
VDMA-Hauptgeschäftsführer

SonnenPartner

Gratis-KATALOG anfordern!

STRANDKÖRBE | GARTENMÖBEL | SONNENSCHIRME | GRILLS

## URLAUBSFEELING ERHOLUNG IM EIGENEN GARTEN

In unserer Strandkorb-Manufaktur in Bielefeld fertigen wir Ihren Traum-Strandkorb. Gerne beraten wir Sie ganz individuell und ausführlich. Bis bald bei Ihrem **SonnenPartner®!**

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

Detmolder Straße 627 | 33699 Bielefeld | Tel 0521 . 92 60 60

[www.mein-sonnenpartner.de](https://www.mein-sonnenpartner.de)

Wir sind für Sie da von Mo. – Fr. 9 – 18.30 Uhr, Sa. 10 – 18 Uhr

# INHALTSVERZEICHNIS

## /// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 10 Commerzbank Bielefeld wird digitaler und wächst bei Wertpapieren und Krediten
- 12 VR Smart Guide – der digitale Finanzplaner
- 14 Gewerbesteuerliche Erleichterungen für Immobilienunternehmen
- 16 4 Tipps für ein besseres Forderungsmanagement
- 17 Über den großen Geldbeutel hinaus
- 18 Clickbaiting

## /// TITELTHEMA

- 20-25 Im Gespräch mit Konrad Delius

## /// IKT | OFFICE

- 26 IT-Service zum Festpreis – ein Erfolgsmodell
- 27 Intelligente Videokonferenzlösungen
- 28 Maßgeschneiderte Softwarelösungen
- 30 SWTE Netz beschäftigt einen digitalen Mitarbeiter
- 32 Kaffee- und Wassersysteme von R. Timpe
- 34 AGFEO DECT 78 IP
- 35 Maßgeschneiderte Datenaufbereitung für Printprodukte und Webshops

## /// MARKETING | DRUCK

- 36 Authentisches Marketing und Business Design für Persönlichkeiten
- 38 Klinikum Osnabrück mit renommiertem Designpreis ausgezeichnet
- 40 KUTENO Kunststofftechnik Nord – Messeschwerpunkt Circular Economy

## /// FOCUS

- 05 Koch International trägt mit LNG-LKW zum Umweltschutz bei
- 08 75 Jahre NRW: Mission erfüllt – auch dank Westfalen-Lippe

## /// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 41 Firmenkontakte

### Verlag und Herausgeber

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

### Redaktion und Anzeigen

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

### Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Pressemitteilungen bitte an  
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

### Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 29/Januar 2021

### Druck

Press Medien · www.press-medien.de

### Erscheinungsweise

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

HEINRICH KOCH INTERNATIONALE SPEDITION GMBH &amp; CO. KG

# Koch International trägt mit LNG-LKW zum Umweltschutz bei

Koch International arbeitet kontinuierlich daran den CO<sub>2</sub>-Ausstoß der eingesetzten Flotte zu reduzieren. Mit der Neuanschaffung von LNG-LKW (Liquified Natural Gas) geht der Logistiker den nächsten entscheidenden Schritt in Sachen Nachhaltigkeit. Die alternative Antriebsart bedeutet einen enormen Vorteil für die Umwelt. LNG-LKW stoßen 15 % weniger CO<sub>2</sub> aus, im Vergleich zum Diesel Fahrzeug 90 % weniger Stickoxide und sogar 99 % weniger Feinstaub. Das Osnabrücker Unternehmen spart somit jährlich rund 135 Tonnen CO<sub>2</sub> ein.

**A**ls verantwortungsbewusster Logistiker trägt Koch International schon lange Sorge dafür, die Umweltbelastungen auf ein Minimum zu reduzieren. „Im Sinne der umweltfreundlichen Mobilität haben wir die Entwicklung alternativer Antriebstechniken stets verfolgt. Die Investition in eine eigene LNG-Flotte stand dabei im Fokus. Wir freuen uns, dass die Infrastruktur den Einsatz nun ermöglicht. Dadurch können wir den Schadstoffausstoß verringern und gleichzeitig Leistung sowie Reichweite aufrechterhalten“, so Umweltmanagementbeauftragter Peter Koch.

Insgesamt sind 13,3 Prozent der Schwerlastflotte LNG-betrieben. Die Fahrzeuge sind im Nahverkehr sowie auf Nachttouren im Einsatz. Unter Berücksichtigung der Emissionen der Schwerlastflotte in 2020 sind CO<sub>2</sub>-Einsparungen in Höhe von 120 bis 150 Tonnen CO<sub>2</sub> möglich. Darüber hinaus sind die LKW nur halb so laut, sodass wir die Belastung durch Verkehrslärm um die Hälfte reduzieren.

## „Blaue Flotte - Grünes Herz“

Durchweg ist die eingesetzte LKW-Flotte von Koch International bereits nach den neuesten Sicherheits- und Umweltaspekten geräusch- und schadstoffarm unterwegs. Durch Fahrstil- und Einsatzanalysen wird der



Erdgas wird bei unter -161 Grad flüssig – also zu LNG. Die Fahrer tragen daher beim Tanken eine Kälteschutzrüstung und müssen auf den richtigen Druck achten.

Kraftstoffverbrauch und CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduziert.

Ein weiterer Ausbau mit alternativen Antriebstechniken wie flüssigem Erd-

gas, sprich LNG, oder wasserstoffbetriebenen LKW ist geplant.

/// [www.koch-international.de](http://www.koch-international.de)

## Handelspartner und Mitarbeitende der EK/servicegroup entwickeln sich in Webinar-Reihe gemeinsam weiter



Weiterbildungsangebote, die spezifisch auf Handelspartner oder Mitarbeitende zugeschnitten sind, gehören von jeher zum breiten Qualifizierungsprogramm der EK/servicegroup. In ihrem Selbstverständnis als lernende Organisation in dynamischen Märkten haben die Bielefelder jetzt ein Format initiiert, das beide Gruppen zusammenbringt und neben der individuellen Weiterentwicklung ganz sicher auch das Verständnis füreinander über die fachliche Ebene hinaus fördert. Neben einer ganzen Reihe von Teilnehmer\*innen aus den EK Anschlusshäusern hatten sich direkt zum Start der neuen digitalen Trainingsreihe „Motivation & Mindset“ rund 30 EK Kolleginnen und Kollegen angemeldet. Für die Ostwestfalen Anlass, gleich mehrere Webinare zu unterschiedlichen Startterminen anzubieten.

In der aktuellen, seit Anfang August laufenden Runde begleitet Trainer Martin Pioch die „Mitmacher“ in acht aufeinander aufbauenden Modulen auf einer Reise der besonderen Art. Das Ziel? Zu verinnerlichen, dass man widrigen Umständen nicht hilflos ausgeliefert ist, sondern es zu einem großen Teil selbst in der Hand hat, vorhandene Chancen zu entdecken und zu nutzen. Und zu lernen, wie man sich dafür selbst motiviert und zu einer in jeder Hinsicht positiven Persönlichkeit entwickeln kann. Also Tatendrang und Begeisterung statt Zukunftsangst und Resignation. Gerade in Corona-Zeiten sicherlich für viele Menschen ein wichtiges Thema!

Teilnehmer-Gruppe Motivation & Mindset – Foto: EK/servicegroup



### Möbel-Highlights live erleben!

Endlich wieder Messe: Möbel zum Anfassen, Menschen treffen, persönlich austauschen. M.O.W. macht's möglich. Was die rund 400 Aussteller aus über 30 Nationen vom 19. bis 23. September live im Messezentrum Bad Salzuflen bieten, beeinflusst den Möbelkonsum von morgen. Das Neuheiten-Spektrum der M.O.W. 2021 be-

feuert sämtliche Einrichtungsbereiche mit neuen Sortimenten von Diele bis Bad, kurbelt den Umsatz mit Werbe- und Aktionsartikeln an und motiviert den Endkunden mit praktikablen Vermarktungs- und Präsentations-Konzepten zum Kauf. Eine Aussicht auf das, was die Fachbesucher auf der M.O.W. erwarten dürfen. Wer sich vorab online registriert – einfach schnell unter [www.mow.de](http://www.mow.de) – und vor Ort nachweist, dass er getestet, geimpft oder genesen ist, kann die Möbelrends von morgen auf der M.O.W. 2021 live erleben und sich Vorsprung durch Wissen verschaffen. Dies gilt für alle Möbelvertriebsformen, auch für Verbandsmitglieder, die zentral einkaufen lassen, jedoch selbst nach regionalspezifischen Produkten und individueller Inspiration suchen. Im Messezentrum Bad Salzuflen geht es ums Ordern, aber auch darum, den eigenen Geschäftserfolg nachhaltig sicherzustellen. Durch die richtige Ware und mit den passenden Konzepten, Kaufanreizen und Kontakten.

📷 Abbildung: - M.O.W.

### Großes Interesse an Impfangebot



Die Sonder-Impfaktion am Gebäude des Jobcenters Lippe in Detmold ist am Montagmorgen mit einer sehr guten Resonanz gestartet. Den ganzen Tag über warteten Impfwillige geduldig, bis sie an der Reihe waren und ließen sich dann nach einem ausführlichen Arztgespräch im Impfcontainer des Bevölkerungsschutzes impfen. Dr. med. Hansjörg Heußlein, Kinderärztin Dr. med.

Elisabeth Matzke-Exl und Michael Henke vom Jobcenter Lippe freuten sich über das rege Interesse an einer Erstimpfung mit Biontech oder Johnson & Johnson. Die Sonder-Impfaktion wird noch am morgigen Dienstag sowie am Mittwoch, 25. August 2021 - jeweils von 9 bis 15 Uhr - direkt am Gebäude des Jobcenters Lippe fortgesetzt. Die Zufahrt erfolgt über den Braunenbrucher Weg. Der rote Impfcontainer des Bevölkerungsschutzes steht direkt auf dem dortigen Seitenparkplatz (erste Einfahrt rechts). Eine Terminreservierung ist nicht nötig. Impfwillige müssen lediglich ihren Personalausweis und – wenn vorhanden – ihren gelben internationalen Impfausweis mitbringen. Alternativ wird ein neuer Impfausweis ausgestellt.

📷 Dr. med. Hansjörg Heußlein und Michael Henke freuen sich über das große Interesse an der Sonder-Impfaktion am Jobcenter. – Foto: Jobcenter Lippe

### Hettich weiter auf Wachstumskurs



Hettich erweitert in Ostwestfalen in Kirchlengern/Bünde seine Produktionsflächen für Auszugsführungen und Schubkästen. Baubeginn der neuen Multifunktionshalle ist im Winter 2021. Die Vergrößerung und Optimierung der Produktion ist Bestandteil der Wachstumsstrategie der Hettich Gruppe und Bekenntnis zum Produktionsstandort Deutschland. Mehr als 30 Mio. Euro werden investiert, um am Stammsitz Kirchlengern/Bünde zusätzliche 23.500 Quadratmeter Nutzfläche zu schaffen. Selbstverständlich wird auch dieses Bauprojekt gemäß den Vorgaben der Energieeinsparverordnung errichtet. „Die neue Multifunktions-Produktionshalle bietet uns die Chance, mit modernsten Produktionsanlagen die Kapazitätssteigerungen der nächsten Jahre bei verschiedenen Schubkastensystemen zu bedienen und gleichzeitig unseren Kolleginnen und Kollegen ein attraktives Arbeitsumfeld anzubieten“, erklärt Michael Lehmkühl, Hettich-Geschäftsführer in Kirchlengern. Geht alles nach Plan, sollen die ersten Produkte in der neuen Halle ab dem 1. Quartal 2023 vom Band laufen.

📷 In Kirchlengern/Bünde entsteht die neueste Produktionshalle der Hettich Gruppe. Baubeginn ist im Winter 2021. – Foto: Hettich

## Lufthansa nimmt Frankfurt-Verbindung wieder auf

### „Tor zur Welt“ für die Region



Ab 6. September wird Lufthansa vom Flughafen Münster/Osnabrück die Verbindung nach Frankfurt wieder aufnehmen. Frankfurt ist das größte Umsteigedrehkreuz Deutschlands. Die Verbindung vom FMO wird fast ausschließlich von Fluggästen genutzt, die in Frankfurt zu einem weltweiten Anschlussziel umsteigen. Sie ist somit das „Tor zur Welt“ für unsere

Region. Die Frankfurt-Verbindung steht bereits seit Eröffnung des FMO im Jahr 1972 im Flugplan und wurde seitdem nur für 1 ½ Jahre aufgrund der Corona-Pandemie unterbrochen.

Ab September gibt es zunächst neun wöchentliche Verbindungen. Die Abflüge am FMO erfolgen jeweils um 10:40 Uhr (donnerstags bis sonntags) und 18:40 Uhr (täglich außer dienstags und donnerstags). Die Rückflüge erreichen den FMO um 09:55 Uhr (samstags und sonntags), 10:05 Uhr (donnerstags und freitags), sowie 18:00 Uhr (täglich außer dienstags und donnerstags). Ab dem Winterflugplan Ende Oktober soll das Angebot analog zur Verfügbarkeit der Anschlussflüge in Frankfurt ausgebaut werden. Zum Einsatz gelangt ein moderner Canadair Jet 900 der Lufthansa CityLine mit 90 Sitzplätzen. Zusammen mit den bereits im März wieder aufgenommenen München-Flügen steht der FMO nun wieder bis zu fünfmal täglich im Lufthansa-Flugplan.

 Foto: Flughafen Münster/Osnabrück

## Ein Sommergespräch mit hohen Ehrungen und guter Führung



Dass das Netzwerk der Wirtschaftsjunioren Paderborn+Höxter auch digital funktioniert, haben die vergangenen Monate gezeigt. Dass es in Präsenz trotzdem immer noch für alle ein Stückchen schöner ist, wurde nun auf der ersten großen Vor-Ort-Veranstaltung deutlich. Beim Sommergespräch auf dem Gut Ringelsbruch waren alle verfügbaren Plätze schnell vergriffen. „Der Austausch hat ge-

fehlt, dementsprechend positiv ist die Stimmung“, freuten sich Nadine Siekendiek, Leiterin des Ressorts Kultur & Geselliges und Tobias Hagen, Leiter des Ressorts Unternehmertum, die gemeinsam für die Organisation des Abends verantwortlich waren. Von einem kollektiven Durchatmen, nach einer langen und schweren Zeit sprach auch Kevin Taron in seinen Begrüßungsworten. Der Vorsitzende der Wirtschaftsjunioren Paderborn+Höxter verwies auf die richtungsweisenden Wochen, vor denen Deutschland stünde. „Die Bundestagswahlen sind nicht mehr weit weg. Die Wahl des Kanzlers oder der Kanzlerin ist eine wegweisende Entscheidung für die Zukunft des Landes. Deutschland war immer ein Land der Innovation. Aktuell hat man das starke Gefühl, dass dieser Spirit verloren geht und wir uns in Diskussionen, Datenschutzverordnungen und anderen unwichtigen Themen verstricken, statt den Blick nach vorne zu richten. Innovation wird durch zu hohe Hürden und zu wenig Förderung ausgebremst. Es wird Zeit, dass wir wieder auf einen positiven Weg zurückfinden und besonders den Mittelstand als Motor stärken“, forderte Taron, der im Anschluss mit den Ehrungen verdienter WJ-Persönlichkeiten zu einem ersten Höhepunkt des Abends überleitete.

 (v. l. n. r.) Daniel Beermann, Anna Simon, Vincent Sander, Nadine Siekendiek, Tobias Hagen, Kevin Taron, Prof. Dr. Dirk Zupancic, Christian Hake. – Foto: Thorsten Hennig

## Auftragsbücher so voll wie nie



Die Depenbrock-Gruppe mit Stammsitz in Stemwede freut sich über neue Großaufträge mit einem Volumen von über 120 Millionen Euro. Die Auftragsbücher seien so voll wie nie, freut sich Gesellschafter Geschäftsführer Karl-Heinrich Depenbrock. Die Deutsche Einheit Fernstraßenplanungs- und -bau (DEGES) aus Berlin beauftragte Depenbrock mit dem Neubau der Autobahn A 26 mit Anschluss an die A 7 (kurz vor dem Elbtunnel) mit einem Volumen von über 102 Millionen Euro. Diese Maßnahme wird in Arbeitsgemeinschaft mit der Firma Becker aus Meppen abgewickelt. Becker übernimmt den Brückenbau und Depenbrock den Tief- und Straßenbau mit einem Anteil von rund 54 Millionen Euro sowie die technische Federführung. Ebenso wird Depenbrock für die DEGES die sogenannte Medienkreuzung im Zuge der Weserquerung A 281 bei Seehausen-Gröpelingen (6,4 Millionen Euro) bauen. Trotz Einschränkungen und Behinderungen für den Tiefbau durch Starkregen konnten die aktuellen Bauvorhaben einschließlich Ausbau des Nord-Ostsee-Kanals bei Kiel und Neubau des Terminals für kombinierten Verkehr am Osnabrücker Hafen im Zeitplan weitergeführt beziehungsweise abgeschlossen werden. Zu den weiteren laufenden Tiefbau-Maßnahmen gehören die Aufträge der Deutschen Bahn in Hamburg für die S-Bahnlinie S4 (über 34 Millionen Euro), die Wedeler Schleife bei Hannover (zweigleisiger Ausbau) mit einem Volumen von mehr als elf Millionen Euro. „Damit sind die Auftragsbücher in fast allen Bereichen gut gefüllt, was uns einen heißen Herbst bescheren wird“, freut sich Depenbrock.

 Zu den laufenden Depenbrock-Tiefbau-Maßnahmen gehören auch Aufträge der Deutschen Bahn in Hamburg für die S-Bahnlinie S4 (über 34 Millionen Euro). – Foto: Depenbrock

WESTFALEN E.V.

# 75 Jahre NRW: Mission erfüllt – auch dank Westfalen-Lippe

Nordrhein-Westfalen feiert Geburtstag. Land bei „Operation Marriage“ von der britischen Besatzung gebildet. Westfalen e.V. gratuliert und bilanziert Verschmelzungsprozess

**D**er Verein Westfalen e.V. gratuliert sehr herzlich zum anstehenden 75. Geburtstag des Landes Nordrhein-Westfalen: „Wir wollen auch in Zukunft unseren Beitrag dazu leisten, die erfolgreiche Geschichte Nordrhein-Westfalens fortzusetzen“, betont Manfred Müller, Vorsitzender der Interessenvertretung für Westfalen. „Der Verschmelzungsprozess im bevölkerungsreichsten Bundesland Deutschlands war erfolgreich - ist allerdings nicht ohne Reibungsverluste verlaufen. In den vergangenen Jahren ist der Interessenausgleich zwischen Stadt und Land aber verbessert worden.

Dass aktuell nach dem Ruhrgebiet nun das Rheinische Revier - wegen des absehbaren Endes der Braunkohleförderung - im Fokus der Landespolitik steht, ist nachvollziehbar, denn bei dem Transformationsprozess ist Solidarität gefragt. Das gilt natürlich noch stärker für die Unterstützung der vom Hochwasser so schwer betroffenen Regionen - auch in Westfalen. Gleichwohl dürfen die Anliegen aller Westfälinnen und Westfalen nicht aus dem Blick geraten“, mahnt und warnt Müller.

Rheinländer, Westfalen und Lipper hätten nach der „Zwangshe“ vor 75 Jahren durch die Briten erst zueinander finden müssen. Es sei „keine Liebesheirat, sondern ein Zweckbündnis geschlossen“ worden, resümiert der Westfalen-e.V.-Chef. Für die „Operation Marriage“ habe es eine ganze



Manfred Müller  
Vorsitzender der Interessenvertretung für Westfalen

Reihe - sogar geostrategische Gründe gegeben. „Das Ruhrgebiet sollte nicht auseinandergerissen und die ländlichen Teile sollten ganz bewusst auch ein Gegengewicht zur dichter besiedelten Rhein-Ruhr Schiene darstellen. Dabei wären Nordrhein und Westfalen-Lippe für sich genommen eigentlich selbst stark genug gewesen, um ein eigenes Bundesland zu sein.

Heute sind beide Teile jeweils größer als eine ganze Reihe von europäischen Staaten. Die Wirtschaftskraft ist jeweils enorm. Das Ruhrgebiet hat über Jahrzehnte intensiv am Strukturwandel gearbeitet und mittlerweile erhebliche Erfolge in der Neuausrichtung zu verzeichnen“, so Müller. Und weiter: „Abgesehen von einigen Ausnahmen ist Westfalen-Lippe überwiegend durch eine mittelständische Wirtschaftsstruktur geprägt. Viele, „hidden champions“, zahlreiche Familienunternehmen, häufig mit Weltrang, finden

sich hier. Nachhaltiges, generationenübergreifendes Wirtschaften ist ihnen wichtig. Beständigkeit, Verlässlichkeit, aber auch eine besondere Innovations- und Kooperationsfreude zeichnen sie aus und haben Westfalen-Lippe stark gemacht.

Westfalen-Lippe hat im Laufe der Jahrzehnte intensiv Universitäten, Bildungs- und Forschungseinrichtungen mit einem intensiven Hang zur Kooperation mit der Wirtschaft in die Fläche gebracht. Zum Teil verbunden damit ist der östliche Landesteil Nordrhein-Westfalens eine ganz besondere Gesundheits- und Tourismusregion mit vielfältigen Landschaften.“

Gleichwohl bedauert der Vorsitzende der Interessenvertretung:

„Manchmal leidet Westfalen-Lippe etwas darunter, dass das Regierungszentrum sich am Rhein quasi, in einer Randlage befindet. Eigentlich liegt Westfalen – erst recht nach der deutschen Einigung – viel zentraler in Deutschland als ‚Nordrhein‘. Es war gut und wichtig, die Regierungsbezirke zu erhalten, damit staatliche Präsenz in der Fläche gegeben blieb. Behörden und Bildungseinrichtungen müssen im ganzen Land verteilt werden. Das gilt auch für zukünftige Entscheidungen – Westfalen-Lippe ist dabei vorrangig zu bedenken.“

Müller verweist darauf, dass Subsidiarität und kommunale Selbstverwaltung in Westfalen-Lippe als Folge alter preußischer Tradition intensiv gepflegt und praktiziert würden. Zu-

dem gebe es leidenschaftlich geliebtes ehrenamtliches Engagement. Diese Hilfsbereitschaft habe sich jetzt wieder durch den Einsatz hunderter ehrenamtlicher Kräfte von Feuerwehr, DLRG, THW, DRK, Malteser etc. aus Westfalen in den betroffenen Hochwassergebieten im Rheinland bewährt. Hinzu kamen viele nicht organisierte Hilfskräfte, insbesondere auch aus der westfälischen Landwirtschaft, die unermüdlich tätig waren bzw. noch sind.

„Westfalen-Lippe hat seine Aufgabe, Nordrhein-Westfalen insgesamt stark zu machen, auf seinem Gebiet gut erfüllt. Dieses Bundesland ist wie erwartet stark geworden, aber boden-

ständig geblieben. NRW hat (auch) dank Westfalen-Lippe seine Stärke auch in der Fläche entwickelt“, kommentiert Müller.

„Nordrhein-Westfalen sollte - so der Wunsch vor einem Dreivierteljahrhundert - ein starkes Bundesland werden und damit eine starke Korsettsange für eine starke, demokratisch geprägte Bundesrepublik bilden. NRW hat diese Erwartungen klar erfüllt. Auch dank Westfalen-Lippe. Wir von Westfalen e.V. arbeiten gern daran mit, Nordrhein-Westfalen noch stärker zu machen.“

/// [www.westfalen-ev.de](http://www.westfalen-ev.de)

### Hintergrundinfo:

Westfalen e.V. setzt seit Juni 2021 die Arbeit des früheren Vereins Westfalen-Initiative fort, der sich von der Stiftung getrennt hat. Schwerpunkte der Aktivitäten sind

- bessere Vernetzung der am politischen, wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und kulturellen Leben engagierten Westfälinnen und Westfalen,
- Bündnisse mit vorhandenen Gruppen, Organisationen und Einrichtungen schmieden,
- koordinierende Aufgaben (etwa Abstimmung der Aktivitäten der Teilregionen Münsterland, Ostwestfalen, Lippe, Südwestfalen und Westfälisches Ruhrgebiet) wahrnehmen,
- die gesamte Region betreffende Veranstaltungen (auch in Kooperationsform) anbieten,
- Materialien für den politischen Willensbildungsprozess (etwa Untersuchungen oder Statements zu Detailfragen) bereitstellen, und Öffentlichkeitsarbeit/Marketing für ganz Westfalen betreiben.



**DER SPEZIALIST  
IN OWL FÜR  
SIEBMASCHINEN**




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

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

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

COMMERZBANK AG

# Commerzbank Bielefeld wird digitaler und wächst bei Wertpapieren und Krediten

Die Commerzbank hat im Segment Privat- und Unternehmerkunden ihren Wachstumskurs bei Krediten und Wertpapieren fortgesetzt.

**A**uch in der Niederlassung Bielefeld konnte im ersten Halbjahr 2021 das Geschäft weiter ausgebaut werden. „Baufinanzierungen waren nach wie vor gefragt“, sagt Frank Brüggemann, Niederlassungsleiter Privat- und Unternehmerkunden in der Commerzbank Bielefeld. „Im Zuge der Corona-Krise hat der Wunsch nach einer eigenen Immobilie weiter zugenommen.“ Insgesamt wurden in den ersten sechs Monaten des Jahres neue Baufinanzierungen in Höhe von über 104 Mio. Euro in der Region vergeben. Ein weiterer Trend hat sich im ersten Halbjahr 2021 fortgesetzt. „Viele Kunden haben sich im erneuten Lockdown um ihre Geldanlage gekümmert und verstärkt in Wertpapiere investiert“, berichtet Brüggemann. So wuchs das Depotvolumen in der Bielefelder Niederlassung um 19,7 Prozent auf über 2,9 Milliarden Euro. Auch Wertpapiersparpläne, bei denen bereits mit kleinen monatlichen Summen investiert werden kann, waren weiterhin gefragt. Die Zahl der Neuabschlüsse stieg hier um 21,2 Prozent. „Angesichts von anhaltenden Negativzinsen und steigender Inflation gehen wir auch nicht davon aus, dass die Wertpapieranlage an Charme einbüßen wird.“

## Nutzung von Mobile-Banking steigt

Ihre Wertpapiergeschäfte wickeln Kunden dabei zunehmend digital ab. So wurden bereits 64,7 Prozent aller An- und Verkäufe in der Bielefelder Niederlassung online bzw. mobil durchgeführt. „Insbesondere unsere Banking-App war im ersten Halbjahr so gefragt wie nie zuvor“, sagt Brüggemann. Die Zahl der Kunden, die Bankgeschäfte über ihr Smartphone tätigen, wuchs in der Region um 26,1 Prozent. Zugleich stieg die Zahl der elektronischen Postfächer um 15,4 Prozent. Bei der Digitalisierung macht die Commerzbank weiter Tempo: So können Kunden in der Banking-App neben dem Kauf und Verkauf von klassischen Wertpapieren nun auch ETF-Sparpläne direkt mit dem Smartphone abschließen. Die hohe Kundenorientierung spiegelt sich in der anhaltend guten Resonanz wider. „So zeigen sich unsere Kunden sehr zufrieden mit unserer Beratung und der Banking-App“, sagt Privatkundenchef Brüggemann.

## Auf dem Weg zur digitalen und nachhaltigen Beratungsbank

Auf dem Weg zu einer nachhaltig profitableren Bank hat die Commerzbank weitere Meilensteine erreicht. Das Geschäftsmodell der digitalen Beratungsbank hat mit dem eingeleiteten Aufbau von Beratungszentren und der Anpassung des Filialnetzes Fahrt aufgenommen.

„Auch beim Thema Nachhaltigkeit haben wir uns klar positioniert“, so Brüggemann. Als eine der ersten Banken ist die Commerzbank der Net-Zero Banking Alliance beigetreten. Ziel ist eine auf netto Null reduzierte CO2-Bilanz des gesamten Kredit- und Investmentportfolios bis spätestens 2050. Bis 2025 will die Commerzbank ihr Volumen nachhaltiger Finanzprodukte insgesamt auf 300 Milliarden Euro verdreifachen.

## Stabiles Mittelstandsgeschäft trotz Corona-Pandemie

Nicht nur bei der Commerzbank selbst, auch bei ihren Kunden spielt das Thema Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle. „Die Mehrheit der Unternehmen sieht Nachhaltigkeit



**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.



als das entscheidende Thema für die eigene Zukunftsfähigkeit an. Aber nur rund ein Drittel hat auch schon eine entsprechende Strategie“, sagt Simone Putsch, Niederlassungsleiterin Firmenkunden der Commerzbank Bielefeld. „Wir integrieren das Thema daher als festen Bestandteil in unsere Kundengespräche und unterstützen unseren Vertrieb hierzu flächendeckend.“

Den deutschen Mittelstand hat die Commerzbank auch im ersten Halbjahr 2021 in einer schwierigen Phase gut unterstützen können. Das Kreditportfolio zeigte sich trotz anhaltender Corona-Pandemie stabil. In der hiesigen Niederlassung betrug das Gesamtkreditvolumen im Segment Firmenkunden im ersten Halbjahr 2021 über 1,1 Milliarden Euro.

kontinuierlich hohe Service-, Produkt- und Beratungsqualität der Commerzbank schätzen“, sagt Putsch.

Insgesamt betreut die Commerzbank in der hiesigen Niederlassung über 110 Tausend Privat- und Unternehmerkunden sowie 857 Firmenkundenverbände mit einem Jahresumsatz ab 15 Mio. Euro.

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

### Kundenzufriedenheit bei Firmenkunden weiterhin hoch

Die Kundenzufriedenheit ist auch bei den mittelständischen Unternehmen weiterhin hoch. Laut einer aktuell veröffentlichten Umfrage unter Finanzverantwortlichen von Unternehmen ist die Commerzbank unangefochtener Spitzenreiter beim Hausbankenstatus, belegt eine Top-Position im Mittelstand und liegt im Kreditgeschäft auf Platz 1.

Eine kürzlich durchgeführte Kundenzufriedenheitsbefragung bestätigt das Bild. „Die positiven Rückmeldungen zeigen, dass unsere Firmenkunden die



Auch wenn mal eine Rechnung nicht bezahlt wird, muss ich mir keine Gedanken machen.

Verlässlich, vertrauensvoll und auf Augenhöhe: Creditreform Herford & Minden  
Tel. 05732 9025 110 · [vertrieb@herford.creditreform.de](mailto:vertrieb@herford.creditreform.de)  
[www.creditreform.de/herford](http://www.creditreform.de/herford)

**Creditreform**  
HERFORD / MINDEN

VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

# VR Smart Guide – der digitale Finanzplaner

Für Selbstständige und Kleinunternehmen: Finanzen einfach machen.

**B**uchhaltung und Finanzen sind oft zeitintensiv und mit viel Papierkram verbunden. Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh unterstützt Sie dabei: Mit dem VR Smart Guide, dem Finanzplaner der Volksbanken Raiffeisenbanken, haben Sie Ihre Finanzen jederzeit im Blick und können Ihre Liquiditätssituation einschätzen. So können Sie bei Bedarf direkt reagieren. Außerdem erledigen Sie Buchhaltungs- und Finanzaufgaben mit der Anwendung ganz einfach nebenbei. So bleibt mehr Zeit für das Kerngeschäft wie neue Aufträge einholen oder Kunden betreuen.

- Sie sind selbstständig, haben frisch gegründet oder führen einen kleinen Betrieb?
- Sie möchten sich Ihrem eigentlichen Geschäft widmen, statt sich mit der Buchhaltung zu beschäftigen oder Rechnungen und Steuern im Blick zu behalten?
- Sie wünschen sich mehr Klarheit über Ihre Finanzen?

Falls Sie diese Fragen mit Ja beantworten, hat die Volksbank Bielefeld-Gütersloh mit dem VR Smart Guide die clevere Lösung für Sie. Denn der Finanzplaner aus der genossenschaftlichen FinanzGruppe ist gemeinsam mit und für kleine Unternehmen und Selbstständige entwickelt worden.



Ingo Schneeweis  
Regionalleiter Firmenkundenbetreuung

## Finanzen einfach nebenbei erledigen

Jederzeit alles im Blick: Mit dem VR Smart Guide sehen Sie im übersichtlichen Dashboard Ihre aktuellen Einnahmen und Ausgaben und auch die fällige Umsatzsteuer. Wie Ihre finanzielle Situation in den nächsten drei Monaten voraussichtlich aussieht, zeigt Ihnen die Prognose-Funktion. So

**Maaß**  
INDUSTRIEBAU

- 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

können Sie einschätzen, wann Sie finanzielle Puffer haben oder wann ein Engpass droht. Mit dem Liquiditätsplaner bereiten Sie sich darauf noch besser vor: Er zeigt Ihnen an, wie viel zusätzliche Liquidität Sie brauchen, um Ihre laufenden Kosten zu decken. Da Sie sich diese Kalkulation als PDF herunterladen können, sind Sie damit optimal vorbereitet für ein Beratungsgespräch – zum Beispiel über einen Kredit.

### Angebote und Rechnungen ganz einfach erstellen

Immer volle Transparenz über die Finanzen haben: Mit dem VR Smart Guide können Sie alle Konten (inklusive PayPal und weiteren Services) anbinden und Angebote, Rechnungen sowie Zahlungserinnerungen direkt aus der Anwendung versenden. Durch die digitale Rechnungsstellung werden Ihre Rechnungen automatisiert vom Lieferanten oder Kunden verarbeitet. Damit auch garantiert nichts liegen bleibt, erinnert Sie die Funktion „Persönlicher Guide“ an alle Aufgaben des Tages, offene Posten, ausstehende Zahlungserinnerungen oder Unterlagen für die nächste Steuererklärung – damit Sie im vollgepackten Unternehmeralltag nichts vergessen.

### Vorteile als Kunde der Volksbank Bielefeld-Gütersloh

Als Kunde der Volksbank Bielefeld-Gütersloh genießen Sie noch weitere Vorteile. Sie können zwischen dem kostenlosen Basis-Paket und dem Premiumpaket wählen. Das Premiumpaket des VR Smart Guide zum vergünstigten Preis von 10 Euro pro Monat (statt 18 Euro regulär) enthält alle genannten nützlichen Funktionen. Bei Fragen rund um das Thema Buchhaltung und Finanzen steht Ihnen jederzeit das Support-Team zur Verfügung. Und da der VR Smart Guide eine Lösung ist, die aus der Genossenschaftlichen Finanz-Gruppe stammt, können Sie darauf vertrauen, dass Ihre Daten sicher bei uns aufgehoben sind. Für das Finanz- und Buchhaltungstool gelten die gleichen Sicherheitsstandards wie für uns selbst.

Sie sind interessiert? Dann zeigen wir Ihnen gerne die intelligenten Funktionen und Vorteile des VR Smart Guide. Sprechen Sie uns dazu an:

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

/// [www.vr-smart-guide.de/einfach-machen](http://www.vr-smart-guide.de/einfach-machen)

Deutschlands  
beste  
Wirtschaftsprüfer  
**2020/21**

Mittelstand

manager magazin

beste-wirtschaftspruefer.de

Neubrückenstraße 4  
48282 Emsdetten  
Telefon 02572 4085



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

**Erneut unter den Besten.**

Wirtschaftsprüfung

Steuerberatung

Unternehmensberatung

Internationales Steuerrecht

70 Experten, davon 7 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte  
und 20 Steuerberater

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



EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

PGW PETERS GÖTZA WELGE PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT MBB

# Gewerbsteuerliche Erleichterungen für Immobilienunternehmen

Häufig werden Immobilienbestände durch gewerbliche Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften vermietet. Diese unterliegen – obwohl sie inhaltlich eine rein vermögensverwaltende Tätigkeit ausüben – aufgrund ihrer Rechtsform grundsätzlich der Gewerbesteuer. „Bei richtiger Gestaltung allerdings kann die Gewerbesteuer sowohl auf die laufenden Erträge als auch den Veräußerungsgewinn vollständig vermieden werden, sodass insbesondere bei Kapitalgesellschaften nur eine Steuerbelastung mit Körperschaftsteuer in Höhe von 15,825 Prozent, einschließlich Solidaritätszuschlag, verbleibt“, wie Rechtsanwalt und Steuerberater Dr. Peter Peters von der Bielefelder Kanzlei PGW erklärt.

**M**öglich macht dies die sogenannte erweiterte Grundstückskürzung (§ 9 Nr. 1 Satz 2 ff. GewStG), nach der die Gewinne aus der Verwaltung und Nutzung eigenen Grundbesitzes von der Gewerbesteuer befreit sind. Was sich einfach anhört, hat in der Vergangenheit allerdings zu unzähligen Streitigkeiten mit der Finanzverwaltung geführt. „Hintergrund ist das sogenannte Ausschließlichkeitsgebot. Danach führen sogenannte begünstigungsschädliche Tätigkeiten dazu, dass die gewerbsteuerliche Befreiung vollständig versagt wird“, ergänzt Dr. Nicolaj Faigle, der als Rechtsanwalt und Steuerberater bei BRL in Hamburg und Bielefeld tätig ist. „Finanzverwaltung und Rechtsprechung haben es in den vergangenen Jahren abgelehnt, eine Bagatellgrenze zu akzeptieren, sodass selbst geringfügige Tätigkeiten zu einer Versagung der Steuerbefreiung geführt haben.“ Insbesondere die Mitvermietung von sogenannten Betriebsvorrichtungen, wie zum Beispiel Lastenaufzüge, Kühleinrichtungen oder Fettabscheider, stellte in der Praxis ein erhebliches Risiko dar, da diese oftmals unerkannt blieben. Tatsächlich kann in der Praxis nie ausgeschlossen werden, dass nicht doch eine Betriebsvorrichtung unent-



Dr. Nicolaj Faigle

deckt bleibt. Umso wichtiger, so die beiden Experten, sei daher die sorgsame Begutachtung.

Überraschend kommen jetzt Erleichterungen von Seiten des Gesetzgebers, der auf der anderen Seite mit der Grunderwerbsteuerreform gerade eine wesentliche Verkomplizierung für Immobilienunternehmen auf den Weg gebracht hatte. „Im Rahmen des Fondsstandortgesetzes, kurz FoStoG, wird die erweiterte Kürzung dahingehend geändert, dass zum Beispiel die Erträge aus Photovoltaikanlagen, die Lieferung von Strom mittels E-Ladestationen sowie die Vermietung von Betriebsvorrichtungen nicht mehr pauschal zu einer Versagung der Gewerbesteuerbefreiung führen“, sagt



Dr. Peter Peters

Dr. Peter Peters. Es gelten vielmehr bestimmte Bagatellgrenzen:

- Eine Bagatellgrenze in Höhe von 10 Prozent für Einnahmen aus der Lieferung von Strom aus erneuerbaren Energien oder aus dem Betrieb von Elektroladestationen sieht nun der neue § 9 Nr. 1 Satz 3 Buchst. b GewStG vor; und
- für sonstige Einnahmen aus Vertragsbeziehungen mit Mietern gilt eine Bagatellgrenze in Höhe von 5 Prozent, hierunter fällt auch die Vermietung von Betriebsvorrichtungen (neuer § 9 Nr. 1 Satz 3 Buchst. c GewStG).

Für Zwecke des Monitorings der Bagatellgrenzen sind die Betriebs-

vorrichtungen zu identifizieren und die Einnahmen hieraus gesondert zu ermitteln. „Im Zweifel sollten zumindest die wesentlichen Betriebsvorrichtungen im Rahmen einer steuerlichen Gestaltung separiert und auf eine andere Gesellschaft übertragen werden, um die Bagatellgrenzen nicht zu sehr auszureizen“, rät Dr. Nicolaj Faigle.

Auch wenn es sich um einen – schon länger geforderten und begrüßenswerten – Schritt in die richtige Richtung handelt, entfallen durch die Gesetzesänderung nicht sämtliche Probleme bei der Anwendung der Vorschrift. Die Voraussetzungen der erweiterten Kürzung sind auch in Zukunft einer eingehenden steuerlichen Untersuchung zu unterziehen. Insbesondere bleibt eine Kürzung auch dann ausgeschlossen, wenn die jeweilige Gesellschaft originär gewerblich tätig ist. Dies kann etwa bei kurzfristigem An- und Verkauf von Immobilien (dem sogenannten gewerblichen Grundstückshandel) oder bei einer Betriebsaufspaltung gegeben sein. Weiterhin schädlich ist zudem die (auch nur geringe) Überlassung von Grundvermögen an den Gesellschafter.

/// [www.pgw-partner.de](http://www.pgw-partner.de)

#### Über die Experten:

**Dr. Peter Peters**, RA/StB ist Partner der Kanzlei PGW Peters Götza Welge, Bielefeld

**Dr. Nicolaj Faigle**, LL.M., RA/StB ist Partner der Kanzlei BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN, Hamburg und Bielefeld.

Die Hamburger Wirtschaftskanzlei BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN und die Bielefelder Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzlei PGW Peters Götza Welge schließen sich aktuell zusammen und erweitern perspektivisch das bestehende Leistungsangebot in der Region OWL deutlich.



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

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



„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

CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF GMBH & CO. KG

# 4 Tipps für ein besseres Forderungsmanagement

Sie möchten Zahlungsausfälle verhindern und offene Forderungen schnell eintreiben? Erfahren Sie mithilfe unserer 4 Tipps, wie Sie Ihr Forderungsmanagement effektiver gestalten können.



## **Tipps 1: Risiken vermeiden und Bonität prüfen**

Für das Umsatzwachstum sind die Neukundengewinnung und die Bindung von Bestandskunden von hoher Bedeutung. Trotzdem empfiehlt es sich, die Bonität von Neukunden vorab bewerten zu lassen sowie einmal jährlich alle Kunden auf ihre Zahlungsfähigkeit zu prüfen. Für eine Bonitätsprüfung können Sie sowohl auf interne Daten, als auch auf externe Daten von Auskunftsteilen zurückgreifen. Grundsätzlich gilt, je mehr aktuelle Informationen Sie vorliegen haben, desto schneller sind Sie über signifikante Veränderungen im Bilde und können dementsprechend handeln. Zudem empfiehlt es sich, für alle Kunden und Kundenklassen ein bestimmtes Kreditlimit festzulegen und Kunden mit einem schlechten Bonitätsindex keine Zahlungskredite zu gewähren.



## **Tipps 2: Richtig kalkulieren und Sicherheiten vereinbaren**

Bei der Erstellung von Angeboten sollten Sie immer alle Kosten einkalkulieren, die für Sie durch den Lieferantenkredit entstehen, und sich an den branchenüblichen Zahlungszielen orientieren. Vereinbaren Sie auch vertragliche Sicherheiten: Mit einem sogenannten „verlängerten Eigentumsvorbehalt“ bleiben gelieferte Waren bis zur vollständigen Bezahlung in Ihrem Besitz. Bei größeren Aufträgen empfiehlt es sich immer, Anzahlungen oder Abschlagsrechnungen zu verabreden, um gewisse Kosten und Teile der Leistung abzudecken. So können Sie im Fall von Fristüberschreitungen oder Forderungsausfällen die Schadenssumme sowie mögliche Auswirkungen auf Ihren Betrieb verringern.



## **Tipps 3: Rechnungen zügig stellen und Anreize bieten**

Um den Zahlungseingang zu beschleunigen, sollten Sie eine Rechnung immer unmittelbar nach der erbrachten Leistung, unter Angabe eines festen Zahlungszeitraums, zustellen. Überprüfen Sie bis zur Fälligkeit der Zah-

lung regelmäßig den Geldeingang. Eine weitere Möglichkeit, um Kunden zur schnellen Zahlung zu motivieren, sind optionale Zahlungsbedingungen, wie zum Beispiel Raten- und Teilzahlungen oder auch Preisnachlässe bei frühzeitiger Bezahlung (Skonto).



## **Tipps 4: Offene Zahlungen einfordern und mahnen**

Wenn Zahlungsfristen trotzdem versäumt werden, sollten Sie Ihren Schuldner zügig an die fällige Rechnung erinnern. Das kann im ersten Schritt über eine telefonische Rücksprache erfolgen, sollte aber auch aus Beweisgründen über eine schriftliche Zahlungserinnerung geschehen. Bei einmaligen Aufträgen oder größeren Forderungen ist es ratsam, frühzeitig zu mahnen. Gut zu wissen: Im Mahnwesen sind bis zu drei Mahnungen aus Kulanzgründen üblich. Gesetzlich ist es allerdings nicht verpflichtend, eine zweite oder dritte Mahnung zu versenden.

### **Fazit:**

Die Einführung eines effizienten Forderungsmanagements mobilisiert Liquiditätsreserven und minimiert das unternehmerische Risiko. Dies ist oftmals mit hohem Verwaltungsaufwand verbunden und kann gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen nicht immer entsprechend geleistet werden. Im gesamten Prozess können Sie auf professionelle Hilfe zurückgreifen und einen externen Dienstleister, beziehungsweise ein Inkassounternehmen beauftragen. Dieses ist dann für alle Belange des Mahnwesens und Inkasso verantwortlich und kümmert sich in Ihrem Namen um die Eintreibung der überfälligen Forderungen.

Creditreform ist Ihr Experte für ein effektives Forderungsmanagement. Informieren Sie sich über unsere Inkasso-Leistungen unter:

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

FONDS DIREKT AG

# Über den großen Geldbeutel hinaus

Vermögensverwaltung für jedermann

**W**elche Anlageform passt zu mir? Womit lässt sich die höchste Rendite erzielen? Wie viel Zeit muss ich in die Organisation und Verwaltung meines Portfolios investieren? Einfach, möglichst aufwandsarm und mit hohen Renditen – so lautet die ideale Investmentstrategie für viele Neueinsteiger im Anlagegeschäft. Doch nicht jeder hat Zeit und Muße, sich selbst um die Planung seiner Finanzen zu kümmern. „Vermögensverwaltung bleibt nicht ausschließlich wohlhabenderen Anlegern vorbehalten. Auch für Investoren mit geringerem Startkapital bietet sich die Betreuung des Finanzportfolios durch externe Experten an. Diese kennen den Finanzmarkt und die zahlreichen Optionen, die sich Anlegern bieten. Ihre Fachkenntnisse ermöglichen es ihnen, individuell auf die Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen,“ erläutert Boris Röder, Vorstandsmitglied der Fonds Direkt AG.

## Feine Unterschiede

In der Vermögens- beziehungsweise Finanzportfolioverwaltung geht es um die sachkundige Betreuung von Finanzvermögen. Ob Anlagen in Fonds, Kauf und Verkauf von Aktien sowie Anleihen – die Verwalter treffen dabei aktive Entscheidungen rund um die Investments ihrer institutionellen oder privaten Kunden. Für letztere stellt in Sachen Kapitalanlage und Vermögensaufbau oftmals die Bank ihres Vertrauens den ersten Ansprechpartner dar. Zwar handeln Geldhäuser selbstverständlich im Auftrag ihrer Kunden, jedoch nicht immer vor allem auch in deren vollem Interesse, da oft hausinterne Vorgaben die Produktauswahl beeinflussen. Neben Banken bieten allerdings auch unabhängige Finanzdienstleister entsprechende Leistungen an und agieren dabei losgelöst von großen Geldhäusern oder Fondsgesellschaften. „Bankenunabhängige Vermögensverwalter müssen entsprechende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen, verwalten aber nach ihrem eigenen Ermessen. In regelmäßigen Reportings unterrichten sie ihre Mandanten über die Wertentwicklung ihres Portfolios oder Änderungen am Markt“, erklärt Röder.

## Individuell oder standardisiert

Im Bereich der Vermögensverwaltung existieren mehrere Modelle, in deren Rahmen sich die Strategen um die Finanzangelegenheiten ihrer Kunden kümmern. „Bei der individuellen Portfoliobetreuung leistet der Berater eine umfassende Unterstützung in allen Belangen: Von der Auskunft über die

Planung bis zur Verwaltung – passgenau auf die Bedürfnisse des wohlhabenden Anlegers zugeschnitten“, so der Experte für Vermögensverwaltung. „Dabei steht der Ansprechpartner in allen Fragen jederzeit unterstützend zur Seite. Als erweiterte Form gilt das sogenannte 'Family Office', das sich speziell an sehr vermögende Kunden richtet. Zusätzlich zur Portfolioverwaltung spielt hierbei auch die Kosten- und Ertragsoptimierung der bestehenden Bankverbindungen und die Verringerung der notwendigen Korrespondenz mit den depotführenden Stellen eine Rolle, gewissermaßen wie eine Art professioneller Privatsekretär.“ Doch auch für Normalverdiener ist eine vollwertige Vermögensverwaltung in einer standardisierten Form möglich und empfehlenswert, da im Alltag oft die Zeit fehlt, sich intensiv mit den Kapitalmärkten auseinanderzusetzen. „Wer seine Anlagestrategie trotzdem lieber selbst in die Hand nehmen möchte, für den stehen Vermögensberater bei der Auswahl des geeigneten Investmentfonds auch beratend zur Seite“, betont Röder.

## Lohnenswert für alle?

Ob als Reserve zur Sicherung des Lebensstandards im Alter oder für eine konkrete Anschaffung – eigene Kapitalrücklagen aufzubauen erweist sich für jede Lebenslage als sinnvoll. Besonders für Neulinge kann sich eine Beratung durch Portfolio-Experten auszahlen. Gerade jene, deren Alltag einen regelmäßigen Austausch mit seiner Hausbank nicht zulässt, profitieren von der Möglichkeit, die Betreuung der Finanzen in die Hände von Vermögensstrategen zu legen. Röder fasst zusammen: „Die Verwaltung durch unabhängige Experten bedeutet eine erhebliche Zeitersparnis und geht zudem mit weniger Korrespondenz rund um die Depotaktivitäten einher. Eine Vermögensverwaltung lohnt sich für alle Investoren, die eine langfristige Strategie verfolgen und sich nicht ständig mit den eigenen Kapitalanlagen beschäftigen möchten.“ Je länger der Anlagehorizont des Investors, desto chancenreicher lässt sich die Strategie gestalten. Da das investierte Kapital bei einem längeren Planungszeitraum nicht durchgehend benötigt wird und sich die am Kapitalmarkt üblichen Schwankungen aussitzen lassen, ergibt sich dadurch auch die Aussicht auf höhere Renditen.

/// [www.fonds-direkt.de](http://www.fonds-direkt.de)

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

# Clickbaiting

Der BGH hat sich am 21.01.2021 (I ZR 120/19) mit der sog. Aufmerksamkeitswerbung befasst und seine diesbezügliche Rechtsprechung für die neuere Variante, das sog. Klickködern („Clickbaiting“) im Internet, weiter entwickelt. Kläger war Günther Jauch, der schon vor einiger Zeit öffentlich erklärt hatte, er stehe für Werbung nicht mehr zur Verfügung. Er hat obsiegt.

**B**eim Clickbaiting werden besonders pointierte Meldungen oder Fotos eingesetzt, um die Neugier eines potenziellen Lesers zu wecken und diesen zu veranlassen, sich durch einen Klick auf die Nachricht oder das Foto dem verlinkten Beitrag zuzuwenden, wodurch Werbeeinnahmen mit den digital vorgehaltenen Medien erzielt werden. Wenn ohne Einwilligung Bilder (bekannter) Personen als Klickköder eingesetzt werden, stellt sich die Frage nach der Rechtmäßigkeit dieser Masche und den Ansprüchen, die der Betroffene aus einem etwa nicht gerechtfertigten Eingriff in sein allgemeines Persönlichkeitsrecht herleiten kann.

Die Beklagte im Clickbaiting-Fall gibt u. a. die Programmzeitschrift „TV Movie“ heraus und unterhält neben der Printausgabe die Internetseite [www.tvmovie.de](http://www.tvmovie.de) und ein Facebook-Profil. Darauf veröffentlichte sie am 18.08.2015 den Beitrag: „GERADE VERMELDET – Einer dieser TV-Moderatoren muss sich wegen KREBSERKRANKUNG zurückziehen. Wir wünschen, dass es ihm bald wieder gut geht“, bebildert mit vier Fotografien, darunter Günther Jauch und der inzwischen verstorbene TV-Moderator Roger Willemsen. Die Meldung war mit der Internetseite verlinkt, auf der wahrheitsgemäß über die Krebserkrankung Roger Willemsens, nicht aber über Günther Jauch berichtet wurde. Günther Jauch verlangte Unterlassung und 20.000 Euro Schmerzensgeld, was ihm beides in allen Instanzen zugesprochen wurde.



Dr. Jörg König  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Miet- und  
Wohnungseigentumsrecht  
Wirtschaftsmediator (Universität Bielefeld)

Ob ein Bild zu Werbezwecken, also kommerziell, eingesetzt wurde, sei, so der BGH, aus der Sicht eines Durchschnittslesers zu beurteilen. Ein Eingriff in den vermögensrechtlichen Zuweisungsgehalt des Rechts am eigenen Bild komme insbesondere dann in Betracht, wenn die Verwendung des Bildnisses den Werbe- und Imagewert des Abgebildeten ausnutze. Ausreichend sei, dass die Aufmerksamkeit des Betrachters auf das beworbene Produkt gelenkt werden solle. Eine Vereinnahmung des Abgebildeten für Werbezwecke könne nicht nur bei der Verwendung von

Bildnissen in Werbeanzeigen, sondern auch bei einer redaktionellen Bildberichterstattung vorliegen, die (auch) der Eigenwerbung dient.

Die Verwendung des Fotos von Günther Jauch sei als kommerzielle werbliche Nutzung anzusehen. Die Beklagte habe damit Aufmerksamkeit für den verlinkten Zielartikel erregen wollen und diesen mit dem Posting pressetypisch beworben.

Die Nutzung des Bildes mit einer redaktionellen Berichterstattung ändere nichts am Einsatz zu Werbezwecken. Vielmehr sei Günther Jauch von der redaktionellen Berichterstattung in dem verlinkten Artikel nicht betroffen gewesen. Die bei der Beurteilung der Rechtmäßigkeit nach dem abgestuften Schutzkonzept gemäß den § 22, 23 KUG (im Kunsturhebergesetz geregeltes „Recht am eigenen Bild“) vorzunehmende Interessenabwägung falle zu seinen Gunsten aus. Da er nicht eingewilligt habe, sei die Nutzung des Fotos nur zulässig, wenn das Bild dem Bereich der Zeitgeschichte oder einem der weiteren Ausnahmetatbestände zuzuordnen ist und berechnigte Interessen des Abgebildeten nicht verletzt werden. Der Begriff des Zeitgeschehens sei grundsätzlich nicht zu eng auszulegen. Es gehöre zum Kern der Pressefreiheit, dass die Presse innerhalb der gesetzlichen Grenzen einen ausreichenden Spielraum besitzt, in dem sie nach ihren publizistischen Kriterien entscheiden kann, was öffentliches Interesse be-

anspricht. Am Schutz der Pressefreiheit nimmt nach Art. 5 Abs. 1 Satz 2 GG auch die eigene Werbung für ein Presseerzeugnis teil, weil sie den Absatz des Presseerzeugnisses fördert und auf diese Weise zur Verbreitung der Informationen beiträgt. Auf eine Bildnutzung zur Berichterstattung über ein Ereignis des Zeitgeschehens könne sich jedoch nicht berufen, wer keinem schutzwürdigen Informationsinteresse der Allgemeinheit nachkomme, sondern durch Verwertung des Bildes eines anderen zu Werbezwecken allein sein Geschäftsinteresse befriedigen wolle. Der Verwendung des Bildes, komme, weil der Kläger weder Gegenstand der Berichterstattung in dem mit dem „Clickbait“ verlinkten Artikel gewesen sei noch mit dem Gegen-

stand der Berichterstattung in Zusammenhang gestanden habe, kein Informationswert zu. Sie habe vielmehr nur Aufmerksamkeit auf den verlinkten Zielartikel erzeugen sollen.

Die Höhe der fiktiven Lizenzgebühr sei wie bei Schadensersatzansprüchen unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles gemäß § 287 ZPO zu schätzen. Dabei sei dem überragenden Markt- und Werbewert des Klägers und seinem hohen Bekanntheitsgrad sowie dem Umstand Rechnung zu tragen, dass vernünftig handelnde Vertragspartner, auf deren Sichtweise abzustellen sei, bei der Verhandlung über eine angemessene Lizenzvergütung auch berücksichtigt hätten, dass das Bildnis

im Zusammenhang mit einem sensiblen Thema (der Krebserkrankung eines TV-Moderators) werblich genutzt worden sei.

Damit hat der BGH einmal mehr die Grenzen einer ungefragten Nutzung eines Bildnisses aufgezeigt. Je geringer der Beitrag der Abbildung einer Person im konkreten Zusammenhang zur öffentlichen Meinungsbildung ist und je schwächer der inhaltliche Zusammenhang zwischen Bildnis und Berichterstattung oder der Werbung für letztere ausfällt, umso eher geht das Recht am eigenen Bild vor.

/// [www.brandi.net](http://www.brandi.net);  
Autor Dr. Jörg König



[vr-smart-guide.de/einfach-machen](http://vr-smart-guide.de/einfach-machen)

Jetzt informieren!

**Finanzen.  
Einfach machen.  
Mit dem VR Smart Guide.**

**Morgen  
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

VR SMART GUIDE

Wir finden, Finanzen und Buchhaltung sollten sich für Unternehmer einfach und zeitsparend erledigen lassen. Der digitale VR Smart Guide hilft dabei. So lässt sich morgen schon heute besser planen.

Volksbank  
Bielefeld-Gütersloh eG





**D**er althochdeutsche Name „Konrad“ bedeutet so viel wie „der kühne Ratgeber“ oder ganz einfach „der Mutige“. Und dieser familientraditionelle Vorname passt wie die sprichwörtliche Faust aufs Auge zu Konrad Delius, dem namhaften Verleger in dritter Generation aus Bielefeld. Mit dem Namen kann sich der Unternehmer gut identifizieren. Im weitverzweigten Stammbaum der Familie Delius taucht der öfter auf. Mutig war es schon, gleich zu Anfang des Unternehmens 1911, sogenannte Special Interest-Magazine herauszugeben. Großvater Konrad tat das zusammen mit seinem Schwiegervater Johannes Klasing in Berlin – nicht Bielefeld. Damals musste ein Verlag in der deutschen Hauptstadt angesiedelt sein. Die beiden Unternehmer sprachen mit ihrer Ausrichtung auf Automobil- und Luftfahrtthemen gezielt und mit Pioniergeist eine ganz spezielle Leserschaft an. Allen Unkenrufen damals zum Trotz. Bis heute ist der Delius Klasing Verlag ein Begriff für ganz spezielle fachliche und journalistische Themen und damit ein erfolgreiches Top-Familien-Unternehmen in OWL. Der Jahresumsatz liegt bei knapp 40 Mill. Euro.

Bei der Frage nach der anvisierten Leserschaft gilt der Kerngedanke: Ein teures Gerät, wie Segelboot, Surfbrett, Mountainbike, muss auf ein hohes Informationsbedürfnis von Seiten der Kunden treffen. Diese Grundüberlegung hat sich seit 110 Jahren bewährt. Dazu kommen: höchste Qualität und das Ziel, mit den Themen und Ausrichtungen die Ersten sein zu wollen. Pioniergeist. Dieser Ehrgeiz, journalistischer Tiefgang und eine außergewöhnliche Ästhetik sind mehr als Sahnehäubchen beim Bielefelder Special-Interest-Verlag. Eigentlich wäre 2021 ein Jubiläumsjahr, gefeiert wird aber das 111. Jahr. 2022 soll an die große Tradition erinnert und die Verlagsgeschichte umfassend dargestellt werden. Ganz klar, es wird ein großes Programm geben.

### **Autos und Boote. Wie alles anfang.**

Am Anfang stand wegweisend die „Allgemeine Automobil Zeitung“ (AAZ). Tin Lizzie, das berühmte Ford Modell T, war gerade mal drei Jahre auf dem US-Markt. In Deutschland gab es erst 17.000 Fahrzeuge. Damals war es noch die gängige Volksmeinung, dass sich das Automobile nicht durchsetzen würde. Warum? Weil es zu wenig Chauffeure gäbe. Solche Anekdoten gefallen dem Enkel des Gründers. Die erzählt Konrad Delius gerne und amüsiert. Genauso exotisch wie ein Automagazin im Jahre 1911 war die Herausgabe eines Segelmagazins. 1923 übernahm der junge Verlag „Die Yacht“. Das Magazin war schon 1904 gegründet worden, ein bisschen vor dem Hintergrund der kaiserlichen Begeisterung für alles Maritime. Tatsächlich gibt es die Zeitschrift noch heute, wurde sie doch, im Gegensatz zu den „Illustrierten Aeronautischen Mitteilungen“ nach dem Krieg 1948 wieder aufgelegt – zunächst unter dem Titel „Segler-Nachrichten“. Es ist nach wie vor das größte Segelmagazin



Europas. 1950 wurde von Konrad-Wilhelm Delius, dem Vater des heutigen Unternehmers, ein neues „Flaggschiff“ gegründet – das Magazin „Gute Fahrt“. Das wurde zum ersten ganz, ganz großen Erfolg. Es war quasi ein CP-Produkt [Corporate Publishing], wandte es sich doch ganz konkret an den Käferfahrer und besiegelte die Zusammenarbeit mit dem Volkswagen-Konzern. Heute, im Jahre 71 nach Gründung, richtet sich die Publikation auch an Audi-, Skoda-, Porsche- und Seatfahrer. Daneben gibt es das Magazin inzwischen natürlich auch online. Die Digitalisierung schafft heute eine spezielle Nähe zu den Kunden.

Am unternehmerischen Ball bleiben und Kontinuität sind selbstredend ein professionelles Merkmal des Delius Klasing Verlags. Dass seit ca. zwei Jahren das Thema Nachhaltigkeit nach vorne rückt, unterstreicht den Innovationsdrang der Firma. Dezidiertes Anliegen des Verlagschefs ist es, das Thema in den Köpfen der Mitarbeiter zu verankern. Aktuell erscheinen 18 Magazine. Hinzu kommen etwa 1300 Buchtitel, ca. 40 Kalender, Software-Produkte, APPs, Events und seit 2019 die „Yachtakademie“, eine Art Campus für Wassersportler. Jährlich erscheinen 100 neue Buchtitel und ca. 200 neue Ausgaben von Zeitschriften: „Fakt ist, wenn man den Durchschnitt aller Produkte nimmt, die wir im Jahr publizieren, dann ist es so, dass ich dementsprechend jeden Tag ein neues Produkt auf dem Tisch habe.“ Da schwingt ein gewisser, ostwestfälisch zurückhaltender Stolz mit. Zwar könne er nicht alles von vorne bis hinten lesen, aber über seinen Schreibtisch ginge eben jede Publikation. Konrad Delius ist die letzte Instanz. In der Endphase der Produktion sitzt er mit am Tisch, wenn es darum geht, wie der Titel gestaltet werden soll, welche Schrift etc. Am Erfolg, an dieser Fülle und Qualität der Publikationen, an all dem, so betont der Unternehmer mit bestimmtem Unterton, sind natürlich letztlich alle im Moment 224 Mitarbeiter

beteiligt – alle Teams, jeder in seiner Position und Kompetenz. Im ganzen Verlag gilt die Philosophie der Eigenverantwortlichkeit als wichtiger Teil des unternehmerischen Leitbildes. 120 Beschäftigte sind es am Standort Bielefeld mit Geschäftsführung, Media Sales, Vertrieb, Presse und Verwaltung. In Hamburg sitzt die Wassersport-Redaktion, ein Teil des Buchverlages und der seit 2018 zum Unternehmen zählende Tochterverlag Die Werkstatt. In München sind die Redaktionen der Radsport-Medien ansässig. Nur in der permanenten, gut strukturierten Zusammenarbeit schafft man es, sich über einen langen Zeitraum erfolgreich am Markt zu etablieren. Mitbewerber gäbe es natürlich immer. In Deutschland sind insgesamt, laut Wikipedia, 23 % der insgesamt 22.000 erscheinenden Titel Special-Interest-Zeitschriften und damit die größte Gruppe. Was hält alle Produkte im Verlagshaus Delius Klasing zusammen? Sicherlich ist es das Thema „Bewegung“ im weitesten Sinne bzw. Freizeit und Hobby auf hohem inhaltlichen und ästhetischen Niveau. Dabei liegen die Schwerpunkte in den Bereichen: Wassersport, Radsport, Sport (inkl. Fußball) und Automobil. Konrad Delius konnte 2019 anlässlich der 30-Jahr-Feier des Magazins „Bike“ mit Fug und Recht betonen: „Fast jede Zeitschrift von Delius Klasing ist in ihrem Segment Marktführer.“

### **Von Bullerbü nach England.**

Gerade hatte der Verlagschef seinen 69. Geburtstag. Geboren wurde er am 1. Juli 1952 in Bad Rothenfelde; an einem sehr heißen Sommertag, wie seine Mutter gerne betonte. Und das kam so: Die Mutter war Kinderärztin, was damals etwas Besonderes war, und befreundet mit einem Professor für Gynäkologie in Bad Rothenfelde. Der meinte: „Wenn du deine Kinder kriegst, Marianne, dann musst du zu mir kommen.“ So kam es, dass Konrad Delius, wie seine Schwester Franziska ein gutes Jahr vor ihm, in dem Kurort geboren wurden. Beide Kinder wuchsen naturnah in Bielefeld auf. „Ich finde immer, besser als in Bielefeld kann man gar nicht aufwachsen als Kind.“ Warum? „Weil wir das Glück hatten, ein Haus und einen Garten zu haben.“ Dort zu spielen und zu toben, im angrenzenden Wald Buden bauen, frische Luft und viel draußen sein, das war für Konrad Delius unbeschwerte Kindheit. Helikopter-Eltern, so was gab es damals nicht. „Ich bin noch so richtig Bullerbü-mäßig aufgewachsen.“ Der Vater wäre damals viel geschäftlich unterwegs gewesen, hätte sich nicht viel um schulische Dinge gekümmert. Auch gut.

Nach der Volksschule sollte es aufs Gymnasium gehen. Dazu brauchte man damals eine Empfehlung des Lehrers. Nur – die bekam er erst mal nicht, musste also noch die fünfte Klasse machen. Ärgerlich. Aus heutiger Betrachtung sei er definitiv falsch eingeschätzt worden, aber andererseits wurde schon hier deutlich, dass es in seiner Schullauf-

bahn immer wieder – mild ausgedrückt – mal hakelte. Doch – Gott sei Dank – die Eltern setzten sich letztlich über die Beurteilung des Volksschullehrers hinweg. „Und das war eine gute Entscheidung.“ Er ging fortan auf das Ratsgymnasium in Bielefeld. Gerade als Teenie, so mit 15, gefiel es ihm in der Schule nicht sonderlich. Es hakelte mal wieder. Kurzerhand trafen die Eltern einen für ihn letztlich prägenden Entschluss: Er sollte für zwei Jahre nach England gehen, in eine englische Familie, an die Südküste. Vater Konrad-Wilhelm fädelte die Sache klug ein: Der Gastvater hatte eine eigene Segelschule. „Das war für mich natürlich perfekt!“ Jeden Nachmittag war der junge Mann auf einem Segelschiff. Von seinem Dachfenster aus konnte er direkt aufs Meer schauen. Traumhaft. „Daher kommt meine Leidenschaft für das Segeln und das wirklich gute Gefühl, was ich auf einem Schiff habe.“ Die englischen Begriffe der Seglersprache lernte er so nebenbei. In der Gastfamilie fühlte er sich „extrem wohl“. Damit verwundert es auch nicht, wenn Konrad Delius überraschend gefühlsbetont wird: „Deswegen liebe ich auch die Engländer.“ Ihre Mentalität, ihre Gastfreundschaft, das geduldige Schlang stehen, die vornehme Zurückhaltung, das gewisse Understatement, das alles passt eben sehr gut zum Ostwestfälischen. Den britischen Humor à la Monty Python findet er klasse. Zum Abitur ging es allerdings wieder zurück ans Ratsgymnasium.

### **Wehrpflicht. Lehre. Neue Freiheiten.**

Da wollte er eigentlich nicht hin – zur Bundeswehr. Deshalb ging er zu einem Internisten, hatte „Rücken“. Aber das reichte nicht. Ausgerechnet an seinem Geburtstag, dem 1. Juli, wurde er eingezogen. Ein bisschen Glück hatte er dennoch: Durch Vermittlung kam er für eineinhalb Jahre nach Oldenburg zu den Fernmeldern, einer Elitetruppe. Und siehe da, er hatte eine gute Zeit. Die Kaserne und die Leute seien gut gewesen und Oldenburg sei eine schöne Stadt. Die Ausbildung als Fernsprechfunker, die Technik, das Morsealphabet, alles war anspruchsvoll und interessant. Er wurde ziemlich schnell selbst Ausbilder. Vor 80 Leuten Inhalte zu vermitteln – nicht einfach –, hätte ihm aber sehr viel Freude gemacht. Jedes Wochenende ging es nach Hause. Bielefeld war ja nur 1,5 Autostunden entfernt. Kein Problem: Autofahren ist eine seiner ältesten Leidenschaften. Aber das Beste war: keine Schule mehr! Er dachte: „Hier kann mir keiner mehr was – was Zensuren anbelangt und Lehrer.“ Er genoss die Zeit ohne Schulstress, genoss seine Freiheit. Insgesamt könne er den Wehrdienst als schönen Schnitt zwischen Schule und Ausbildung nur empfehlen. Für ihn war es eine Zeit der Besinnung und des Erwachsenwerdens. „Als Intervall ist es gut gewesen.“

Nach dieser Zeit war für Konrad Delius klar, er wollte unbedingt nach Hamburg. Der Plan: eine Verlagslehre bei dem renommierten Verlag Hoffmann & Campe. Klar, die Verlage



kannten sich natürlich untereinander, so hat es sich halt ergeben. Es passte. Das Besondere war trotzdem, dass der Hamburger Verlag beides abdeckte – Zeitschriften als auch Bücher. „Was eher ein bisschen selten ist.“ Dazu kam noch der angegliederte Jahreszeitenverlag. Alles in allem – hier seine Lehre zu beginnen, war für ihn einfach ideal: „[...] dass ich hier das ganze Zeitschriftengeschäft gelernt habe und das Buchgeschäft. Das war damals eine sehr, sehr lebendige Geschichte, die da stattfand. Es waren sehr, sehr gute Leute.“ Die kamen damals auf die Idee, ein Segelbuch zu machen. Ein besonderes, zunächst geheim gehaltenes Projekt. Mit solchen verlegerischen Konzepten konfrontiert zu werden, auch das trug dazu bei, dass Konrad Delius sagen kann, er hätte sehr viel gelernt, die Hansestadt genossen „... und – ich habe Hamburg lieben gelernt. Und sehr viele Freunde dort gewonnen.“ Insofern traf er logischerweise die Entscheidung, in seiner quasi zweiten Heimat Jura zu studieren.

### **Leidenschaft Autos. Leidenschaft Porsche.**

Seine frühe biografische Entwicklung hört sich logisch und konsequent an. Aber was wollte denn der „kleine Konrad“ einmal werden? Mit lachendem Stirnrunzeln meint der Unternehmer von heute: „Vielleicht hört es sich ja ein bisschen vermessen an: Mein Berufswunsch war immer, Chef von Porsche zu werden. Das Thema Auto hat mich immer fasziniert – und speziell diese Marke.“ Mit offenem Jungen-Lachen ergänzt er: „Da bin ich natürlich nicht gefragt worden, aber ich hätte es gerne gemacht.“ Von dem Job hätte er noch heute Traumvorstellungen, kenne auch die dort [bei Porsche] Handelnden sehr gut. Für ihn steht fest: „Super Beruf.“ Na klar, sein Lieblingsporsche sei der 911er“. Viele Jahre hat er einen gehabt. Zurzeit steht keiner in der Garage. Weil? Leider gäbe es aktuell ja noch keinen Porsche 911, der elektrisch fährt. Diese Ausrichtung wird dem Unternehmer immer wichtiger. Im Moment fährt er einen Audi – ein Hybrid-Fahrzeug – und hofft, dass es mit den Auflademöglichkeiten in 3-4 Jahren besser sein wird. „Dann schauen wir mal.“ Wie gesagt, das Autofahren gehört zu seinen Ur-Leidenschaften, auch wenn er nur noch 25.000 bis 30.000 km im Jahr fährt. Besonders oft geht es nach Hamburg. Da kenne er jede Nebenstrecke, um auf der A7 Staus zu umfahren. Eine direkte Zugverbindung wie Bielefeld – Berlin gäbe es ja nicht. Schon deshalb zöge er das Auto vor.

Dass Konrad Delius zuhause im Keller, schön aufgereiht in Regalen hinter Glas, eine große Modellauto-Sammlung hat, ist Dokument seiner Autoleidenschaft von klein an. Mehrere Hundert Autos seien es schon. Gut, dass er „nur“ mit einer Schwester aufgewachsen ist, die an den vielen Modellautos in allen Maßstäben kein Interesse zeigte. Auch deshalb sind die kleinen Kostbarkeiten trotz Bespielens noch sehr gut

erhalten. Und was das Unternehmen Porsche angeht, das ist schon lange ein guter Kunde seines Verlages, gerade im CP-Bereich [Corporate Publishing]. Man denke nur an die vielen künstlerisch gestalteten Auto-Bücher und die Porsche-Zeitschrift CHRISTOPHORUS. Gute Kunden in diesem Bereich sind auch DMG Mori oder Greenpeace.

### **Jura. Eintritt ins väterliche Unternehmen. Onkel Kurt.**

Warum eigentlich Jura? Da gab es ganz einfach geschäftliche Überlegungen. „Weil wir [die Familie] der Meinung waren, wenn man Unternehmer werden will, eine solche Firma führen will, dass man dann möglichst ein BWL-Studium haben sollte oder ein Jura-Studium.“ Er sei aber in Mathe nie so wirklich gut gewesen. Also wurde es Jura. Das Fach hätte ihn schon während der Lehre interessiert. Tatsächlich hätte er sich aber auch vorstellen können, mal Anwalt oder Richter zu werden. „Jura war die richtige und wichtige Entscheidung, die mir sehr viel Freude gemacht hat.“ 1982, nach seinem Abschluss, stieg der Jungunternehmer als Mitglied der Geschäftsleitung ins väterliche Unternehmen ein. Es ging also zurück in die ostwestfälische Heimat nach Bielefeld. Ein unternehmerischer und familienverantwortlicher Beschluss: Konrad Delius ist da 30 Jahre alt und wird noch sieben Jahre an der Seite seines Vaters Konrad-Wilhelms agieren. „Mein Vater ist noch sehr lange in der Firma gewesen. [...] Wie man es in Ostwestfalen sagt: Man muss ein Hingehen haben.“ Der leitete das Unternehmen schon seit 1946 zusammen mit seinen beiden Brüdern, Hans-Heinrich und dem jüngeren Kurt. Alle drei hätten den jungen Mann „wohlwollend begleitet“. Man freute sich einfach, dass er ins Unternehmen eingestiegen war. Somit erfolgte der Generationswechsel „sehr elegant, reibungslos und konstruktiv“. Vor allem der jüngere Bruder des Vaters wurde für Konrad Delius prägend. Der nahm ihn in den ersten Jahren mit zu allen Terminen, sagte: „Ich zeig dir alles.“ So bekam Konrad Delius umfassend Einblick in alle verlagsrelevanten Bereiche der sehr breit aufgestellten Firma. Konrad Delius mag umfassende Information und Gründlichkeit. Entscheidungen werden bei ihm immer erst dann getroffen, wenn ein Thema reif ist. Dass es Onkel Kurt, nicht sein Vater gewesen ist, der ihn an die Hand genommen hat, genau

das war goldrichtig. Dafür ist er ihm bis heute sehr dankbar. So machte er die Erfahrung, dass Konkurrenz zum Beispiel kontinuierlich die eigene Kreativität herausfordert und beflügelt. „Ein Verlag ist eine hochkreative Veranstaltung.“ Schließlich wird ein Produkt in seinem Haus von vorne bis hinten konzipiert, muss sich darüber hinaus den Strömungen immer wieder stellen: Sei es in den neuen digitalen Bereichen, sei es beim Thema gendergerechte Sprache. Beim letzteren wird Konrad Delius sehr diplomatisch. „Wir sind schon herausgefordert als Verlag, uns ein bisschen danach zu richten. Es gibt sehr viele junge Leute, denen das stark am Herzen liegt. Und ich rede denen das nicht aus.“ Wenn es nicht übertrieben würde, fände er das schon in Ordnung. Und ja, die Autoren hätten ja auch ein Mitspracherecht. Was offensichtlich wird: Konrad Delius ist Konsens-orientiert und absolut tolerant. „Ja, das bin ich.“ Dass sein Sohn Ludwig 2013 zunächst als Manager Digital ins Unternehmen einstieg, im Moment sich aber in anderen Bereichen umsieht, nimmt der Vater gelassen und eben tolerant hin. Mal sehen, wie es mit der vierten Generation weitergeht. Vier Kinder hat der Firmenchef aus erster Ehe: Ferdinand (\*1984), Ludwig (\*1986) und die Zwillinge Antonia und Amelie (\*1989). Inzwischen hat er drei Enkelkinder. Es sei schon erstaunlich, dass man zu so kleinen Kindern auf Anhieb eine wahnsinnig intensive Beziehung hätte. Familie ist ihm wichtig, ein Anker. „Was uns ausmacht“, so steht es auf der Verlags-Internetseite: „Wir sind Familie.“

### Eine neue Liebe. Das Skifahren und andere Leidenschaften.

Es war ein guter Freund, der Konrad Delius mit seiner zweiten Ehefrau Andrea zusammenbrachte. Auch wenn es sich ein ganz klein wenig nach Soap anhört. Und die gut zwanzig Jahre alte Geschichte geht so: „Da war ich mit meinen Kindern in Davos beim Skilaufen. Alleine. Und da war ich überfordert.“ Papa-Ferien mit vier Teenie-Kinder. Er rief rat-suchend den erwähnten Freund an, der gerade in Österreich Skifahren war: „Du musst mir mal irgendwie helfen.“ Die Antwort: „Pack deine Kinder ein, komm übern Pass und erst mal hierher.“ Gesagt getan. Hilfe und Unterstützung war nah. Am Abend gab es ein Jubiläums-Event im Hotel. Seine ihm noch unbekannt zukünftige setzte der Freund taktvollerweise nicht als Tischdame rechts neben den gestressten Vater, sondern links von ihm. Um es kurz zu machen: So lernten sie sich kennen – Andrea aus Recklinghausen und der Unternehmer aus Bielefeld. Es schnackelte. Heute fahren sie gemeinsam vor allem an den Arlberg zum Skilaufen. Konrad Delius ist „leidenschaftlicher Abfahrtsläufer“, mag schwarze Pisten, fährt „kräftig Ski“, aber immer mit Helm und Rückenschutz. Safty first. Vorbild sein. Was die eigenen sportlichen Aktivitäten anbelangt, da hat der Unternehmer schon eine gewisse Risikobereitschaft.



Konrad Delius lebt die Sportarten seines Verlages und ist regelmäßig auf dem Mountainbike unterwegs

Doch was sein Temperament anbelangt, ein Heißsporn oder Abenteurer sei er eigentlich nicht. Doch ganz in den Anfängen des Windsurfens zum Beispiel, als die Bretter noch sehr schwer waren, da war das Surfen auf Sylt schon sehr abenteuerlich und eine große Herausforderung für ihn und sicher ein bisschen verrückt. Heute steht das Verlags-Thema Windsurfen ganz oben. Diese Sportart produziere tolle Bilder: „Nichts ist so fotogen wie das Windsurfen.“ Überhaupt spiele das Gleiten eine große Rolle im Wassersportbereich, einem der Verlags-Kernthemen. Tatsächlich hatte das 1977 gegründete Windsurf-Magazin „Surf“, lange Zeit die allerhöchsten Auflagen mit teilweise monatlich mehr als 100.000 Exemplaren. „Surf“ war im Grunde sein Baby. Noch als Lehrling in Hamburg kaufte er sich ein Brett, jeden Abend fuhren sie an den Oortkatener See und übten. Er machte einen Schein. So war die Idee eines speziellen Magazins aus seiner Sicht naheliegend, aber auch exotisch. Klar, er musste seinen Vater fragen. Ähnlich ging es mit dem Mountainbiken. Sehr früh bestellte er sich ein Bike aus Amerika und stellte die Frage: „Warum haben wir eigentlich keine Mountainbike-Zeitschrift?“ 1989, da hatte er den Verlag übernommen, wurde dann „Bike“ gegründet. Auch das sein Baby. „Und das war dann schon besonders revolutionär, weil wir ja aus dem Wasser-Thema und dem Auto-Thema kamen.“ Auch „Bike“ hat sich bewährt. Heute hält sich der 69-Jährige mit seinem Mountainbike fit – beim Auf und Ab im Teutoburger Wald vor der Haustür. Natürlich immer mit Helm, genauso wie es in der Zeitschrift nur Bilder mit Kopfschutz gibt. Der Unternehmer ist sich seines Vorbildcharakters völlig bewusst.

Die großen Ausrichtungen des Verlages, Segeln - und eben das Surfen - das Fahrrad in allen Facetten, Sport allgemein und das Automobil, fasst er in Bezug auf sich selbst ganz einfach zusammen: „Ich lebe diese Themen alle persönlich – irgendwie. [...] Alle Themen begeistern mich auch selber.“ Diese Leidenschaft bringt er ins Unternehmen ein, kann sich dementsprechend gut mit den Chefredakteuren austauschen. Er segelt gern, wenn auch seiner Meinung

nach im Moment zu wenig. Mit der eigenen Jolle auf der Alster oder an der Adria. Nicht Monaco. Jet Set brauche er definitiv nicht. Aktuell geht es nach Istrien: Einfach mal abschalten und genießen. Draußen sein, statt angesagtem Wellness-Urlaub. Bielefeld sei schon Heimat, aber raus in die Welt, zwischendurch - in Pandemie-freien Zeiten - nach Paris oder London, einfach ab und zu woanders sein, diese Mischung täte ihm gut. Ein bisschen Welt-Flair müsse sein. Und ganz nebenbei bemerkt: Durch seinen Vater, der in Berlin aufgewachsen ist, hätte er ja auch noch Berliner Wurzeln. Den 2009 verstorbenen Senior charakterisiert Konrad Delius als temperamentvoll und kosmopolitisch. Eigenschaften, die sich auf den Sohn übertragen haben.

### Netzwerken. Gesellschaftliches Engagement. Visionen.

Und so kommt ihm der Länder übergreifende rotarische Austausch gerade recht. Zum Kontakt-Club nach Holland oder Frankreich, das ist ganz nach seiner Fassung. Als Mitglied vom Rotary Club Bielefeld-Waldhof hat er zum Beispiel ein Sozialprojekt „200 – Jedes Kind braucht ein Fahrrad“ mit angeschoben. Darüber hinaus engagiert sich der Unternehmer im Förderkreis der Kunsthalle: „Weil ich glaube, dass es eine der wichtigsten Merkmale von Bielefeld ist.“ Zu den „Leuchttürmen“ seiner Heimatstadt gehören für ihn – neben der Kunsthalle – auch Arminia Bielefeld und die Universität. Es gelte die Stadt durch gutes Image attraktiv zu machen – auch für die Mitarbeiter, zur Rekrutierung. Außerdem ist Konrad Delius noch stellvertretender Vorsitzender der Hildegard-Cornelsen-Stiftung“ und somit im Aufsichtsrat dieser Firma. Ehrenämter seien grundsätzlich eine ganz große Bereicherung für ihn, weil man da ganz andere Dinge zu Gesicht bekäme. „Ich bin auch noch im Aufsichtsrat des Hanser-Verlages. [...] Ein renommierter belletristischer Verlag.“ Eine ganz andere Verlags-Welt und somit eine bereichernde Ergänzung für sein Berufsleben. Er bleibt offen und neugierig – immer. Und dann gibt es ja auch noch den VDZ, den Verband der Zeitschriften Verleger, da ist er im Vorstand. Der trifft sich 3-4-mal jährlich in München oder Hamburg. Teil seines Berufes sei es auf jeden Fall, ausgeprägte Netzwerke zu pflegen. Tatsächlich gelebte Kommunikation jenseits von Zoom und Ähnlichen – darauf könne man nicht verzichten. Auch in der Firma, so sein Wunsch, sollten sich die Teams wieder zweimal die Woche ganz real treffen. Vor kurzem hat er die Preisverleihung des Motorworld-Buchpreises live in München besonders genossen. Mit sieben Preisen insgesamt war der Delius Klasing Verlag der absolute Abräumer. Und klar, dass mache schon stolz. Auszeichnungen – und da gibt es inzwischen so einige – sind für ihn immer eine Bestätigung der Qualität und spornen an, bestätigen seinen naturgegebenen Optimismus. Wie er das alles schafft? Tatsächlich ist Konrad Delius



Preisverleihung des Motorworld-Buchpreises 2021, v. l. n. r. Mark Backé (Jury-Mitglied), Konrad Delius, Jürgen Lewandowski (Jury-Vorsitzender)

weiterhin voll berufstätig, wünsche sich manchmal allerdings etwas mehr Zeit für die Dinge, die zu kurz kämen. Gut sei aber, dass es seit dem 1. Dezember 2020 mit dem erfahrenen Verlagsmanager Nils Oberschelp eine Doppelspitze in der Geschäftsführung gebe. Für Konrad Delius liegt ein Schwerpunkt als Geschäftsführer und Verleger in der Verantwortung für das Buchgeschäft. Da gäbe es Zweige, die sich mehr mit dem Geschenkbereich beschäftigen, zum Beispiel in der Reihe „Edition Delius“. Hochwertige Musikkbücher, Bildbände wie seit kurzem „David Bowie – Spektakuläre Fotos einer Legende“ oder „Pink Floyd – Alle Songs“. Das ist auch seine Musik. David Bowie hat er mal in London live gesehen. Elton John in München. Obwohl – unterm Strich – am liebsten hätte er klassische Musik, hat eine große Plattensammlung zuhause. Klassische Musik für einen klassischen Familienunternehmer. Rückblickend, so sinniert er: „Ich glaube, dass ich alles gut gemacht habe. [...] Das Unternehmen gibt es heute noch. Das ist mir gelungen.“ Die Form des Familienunternehmens als Führungskonzept hätte immer noch große Vorteile. Seine ganz große Mission deshalb: dieses Unternehmen als Familienunternehmen selbständig zu halten. Und im Nachsatz: „Es ist letztlich immer wieder die Aufgabe, die Familie zusammenzuhalten und insoweit auch unternehmerisch zu führen.“

### 3 Tipps für junge Unternehmer

- Er sollte mutig sein.
- Er sollte das machen, wovon er überzeugt ist.
- Er sollte nie glauben, es alleine machen zu können. Sollte sich stattdessen immer verbinden mit anderen, die im Team mit ihm sind. Ein Team, das selbstverantwortlich arbeitet – im Rahmen der gesetzten Leitplanken.

Der geneigte Leser möge über das generische Maskulinum hinwegsehen.

/// Text: Jutta Jelinski

EINSNULLEINS GMBH

# IT-Service zum Festpreis – ein Erfolgsmodell

Wie Sie das Kostenrisiko bei IT-Problemen ganz einfach ausschalten

**D**ie meisten IT-Dienstleister arbeiten nach dem Prinzip „Zeit gegen Geld“. Kommt es plötzlich zu ernsthaften IT-Problemen, können hierbei für den Kunden hohe unvorhergesehene Kosten entstehen. Da stellt sich die Frage nach einem alternativen Abrechnungsmodell. Und ja, das gibt es: die „laufende Betreuung“, im Fachjargon auch „Managed Services“ genannt. Dieses Modell bietet Sicherheit vor unvorhergesehenen – und unvorhersehbaren – Kosten zum monatlichen Festpreis, also einer „Flatrate“.

Nachdem das komplette System im Lauf einer umfassenden Bestandsaufnahme überprüft und in einen optimalen Zustand versetzt ist, übernimmt der IT-Dienstleister – in diesem Fall auch Managed Services Provider (MSP) genannt – vollständig das Risiko und behebt IT-Schäden auf seine Kosten. Klar, dass er sehr gewissenhaft dafür sorgt, dass es erst gar nicht zu Problemen kommt.



Die IT-Systeme werden laufend überwacht, um Probleme bereits im Vorfeld zu vermeiden

Basis hierfür ist die kontinuierliche Fernüberwachung der kompletten IT-Infrastruktur, mit deren Hilfe Unregelmäßigkeiten meist schon im Vorfeld erkannt und rechtzeitig behoben werden. Denn hier wird rund um die Uhr beobachtet, ob Server, Netzwerk, Firewall, Arbeitsplatzrechner etc. problemlos laufen. Zudem bietet ein qualitativ hochwertiger Dienstleister auch eine gut erreichbare Hotline an und ist im Fall eines Hardwarefehlers schnell vor Ort zur Stelle. Auch diese Leistungen sind im monatlichen Festpreis enthalten.

Die Verantwortung des MSP geht so weit, dass er zur Rechenschaft gezogen werden kann, wenn er zum Beispiel versäumt hat, ein Backup anzulegen. Im Gegensatz dazu übernehmen die meisten IT-Dienstleister am Markt überhaupt keine Verantwortung. Oft muss der Kunde sogar für die Behebung von Fehlern

zahlen, die der Dienstleister selbst verursacht hat. Hier ist ein sehr genauer Blick in den Vertrag zu empfehlen. Und der sollte möglichst auf eine Seite passen und klar verständlich sein. Sobald ein Anwalt benötigt wird, um ihn zu verstehen, ist Misstrauen durchaus angebracht.

Die besten Dienstleister bieten neben einem monatlichen Festpreis kurze Kündigungsfristen und teilweise sogar eine Zufriedenheitsgarantie. Oft können sie durch den hohen Automatisierungsgrad günstiger sein, wobei sie zusätzlich die Effizienz steigern und für reibungslose Abläufe sorgen. Das erklärt, warum Managed Services gerade so richtig durchstarten und Wachstumsraten erzielen, die selbst in der erfolgsverwöhnten IT-Branche ihresgleichen suchen.

Weitere Informationen unter:

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

STEINKÜHLER GMBH &amp; CO. KG

# Intelligente Videokonferenzlösungen

Keine Frage – das Jahr 2020 hat die Arbeitswelt ganz schön durcheinandergewirbelt. Was davor oft nur schwer durchsetzbar war, war plötzlich „das neue Normal“: Homeoffice und Videokonferenzen. Dazu muss man feststellen, dass Videokonferenzen nicht mehr aus unserem Büroalltag wegzudenken sind.

**S**ie ermöglichen eine bessere Work-Life-Balance und auch das Nachhaltigkeitsbestreben von Unternehmen wird unterstützt, indem man nicht mehr für jedes Treffen mit dem Auto unterwegs ist.

Eine steigende Impfquote und niedrige Inzidenzwerte lassen es mittlerweile zu, auch wieder ins Büro zu gehen. Dennoch wird uns das Virus weiter begleiten und so sollten auch im Büro und vor allem in den Konferenzräumen die Abstandsregeln eingehalten werden. Somit werden passende Videokonferenzlösungen in den nächsten Monaten noch wichtiger werden.

Intelligente Videokonferenzlösungen wie die neue Panacast 50 unterstützen Unternehmen beim Einhalten der Regeln und bieten eine professionelle Technik. Mit ihrer 180°-Kamera wird der jeweilige Meetingraum komplett abgebildet – alle Teilnehmer sind trotz Einhaltung der Hygieneabstände sicht-



Jabra PanaCast 50 Grey Lifestyle Meeting Room Whiteboard Medium

bar. Vier Lautsprecher und acht Mikrofone sorgen zusätzlich auch für eine komplette Audio-Raumabdeckung.

Dazu bietet die Panacast 50 die Whiteboard-Sharing-Technologie, mit der Sie Inhalte auf Ihrem Whiteboard in Echtzeit teilen. So sind auch die Teilnehmer der Videokonferenz im Bilde, die nicht vor Ort teilnehmen. Analoge und digitale Medien werden hier sinnvoll miteinander verbunden.

Ein weiterer Pluspunkt der Panacast ist der sogenannte Virtual Director, der wie ein Regisseur agiert. Diese Funktion filmt den Raum ab und setzt aktive Sprecher nahtlos in Szene, so dass die Meetingdynamik erhalten bleibt. Hinzu kommt ein „Peoplecount“, ein Feature, das anonymisiert die Anzahl der Personen im Raum erfasst. Wurde im

Vorfeld eine maximale Personenzahl für diesen Meetingraum festgelegt, die sich darin aufhalten darf, werden bei Überschreitung der entsprechenden Personenzahl akustische und optische Signale gegeben.

Auch wenn sich unser Büroalltag irgendwann wieder normalisiert, auf professionelle Videokonferenzen wird niemand mehr verzichten können. Sie werden ein Bestandteil unseres Arbeitslebens bleiben. Auch im Hinblick auf unser Klima ist jeder eingesparte Kilometer, ob im Auto oder Flugzeug, ein Gewinn.

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



Jabra PanaCast 50 Small Huddle Room

SOLUNAR GMBH

# Maßgeschneiderte Softwarelösungen

Welche Möglichkeiten bieten sie?

**D**igitalisierung bzw. Software soll bestehende Geschäftsabläufe vereinfachen, beschleunigen, flexibler machen oder um neue Möglichkeiten ergänzen. Dadurch können beispielsweise Produktionsdaten sogar von unterwegs über Smartphones abgerufen, die Kundenbindung durch spezialisierte Apps und neue Interaktionsmöglichkeiten erhöht und/oder proprietäre Stift- und Papier- oder Excel-Lösungen abgelöst werden. Leider gibt es solche Softwarelösungen selten fertig „von der Stange“ oder sie erfüllen nicht alle Anforderungen und müssen aufwändig angepasst werden. In solchen Fällen können maßgeschneiderte Softwarelösungen entscheidende Vorteile bringen.

Maßgeschneiderte Softwarelösungen sind so individuell wie Sie und Ihre Wünsche. Wünschen Sie sich einen multimedialen Produktkatalog für B2B-Kunden, eine Software zur Erfassung von Kundenbestellungen von unterwegs, eine Firmen-interne Plattform zwecks Digitalisierung bestehender Prozesse, vielleicht sogar mit einem spielerischen Belohnungssystem, eine Desktop-Anwendung zur Planung und Prüfung Ihrer Smart-Home- oder IoT-Lösungen oder eine App zur Bedienung Ihrer Industriemaschinen

über Touchscreens? Die Möglichkeiten maßgeschneiderter Softwarelösungen sind fast grenzenlos. All das lässt sich bedarfsorientiert und kostengünstig als kleine oder eher große Lösung entwickeln.

Abhängig von Ihren Wünschen kommen verschiedene Arten von Softwarelösungen in Frage. Zu den häufigsten davon gehören Apps für mobile Geräte, Web-, Server- und Desktop-Anwendungen. Die wesentlichen Unterschiede dieser Anwendungstypen zeigen wir im Folgenden auf.

### Mobile App

Anwendungen, die von unterwegs genutzt werden sollen, besondere Interaktionsmöglichkeiten bieten sollen (Augmented Reality, Videotelefonie, Benachrichtigungen) oder Sensoren benötigen und für welche relativ kleine Displays ausreichen, werden bevorzugt als mobile Apps entwickelt. Diese Anwendungsform wird u. a. für Human-Machine-Interfaces (HMI) eingesetzt, z. B. bei Industriemaschinen, Autos und eingebetteten Systemen mit Displays.

### Merkmale

- Läuft auf Smartphone, Tablet (iOS/Android) oder spezieller Hardware mit Display



- Unterwegs und kabellos nutzbar, zum Teil auch offline
- Geräte-Hardware nutzbar, z. B. Kamera, Mikro, Beschleunigungssensor, GPS ...
- Benötigt abhängig von den Anforderungen ggf. ein Backend

### Web-Anwendung (Web Frontend)

Soll eine Anwendung mit Benutzerschnittstelle ohne Installation auf nahezu jedem Gerät direkt nutzbar und stets auf dem neuesten Stand sein, bietet sich eine Web-Anwendung mit grafischer Benutzeroberfläche an (diese Oberfläche wird u. a. Web Frontend oder Web Client genannt). Eine Web-Anwendung kann als Software-as-a-Service (SaaS) zentral betrieben werden.

#### Merkmale

- Läuft im Web-Browser auf fast jedem Gerät, insb. auf Smartphones, Tablets, PCs
- Benötigt (meist) durchgehend Internet-Zugang
- Benötigt einen Web-Server, welcher die Web-Anwendung bereitstellt

### Server-Anwendung (Backend)

Für die zentrale Verarbeitung und Prüfung großer Datenmengen, zur Automatisierung von Abläufen sowie als Schnittstelle für andere Softwaresysteme eignet sich eine Server-Anwendung. (Hat diese keine grafische Oberfläche, spricht man von einem Backend. Bei Servern in einer Cloud spricht man von Cloud-Anwendungen.) Damit können z. B. alle per mobiler App oder per Web-Anwendung erfassten Bestellungen in einer zentralen Datenbank eingepflegt sowie die Auslieferung und Abrechnung der Ware veranlasst werden.

#### Merkmale

- Läuft auf einem oder mehreren, meist leistungsstarken Servern bzw. in der Cloud
- Benutzerschnittstellen meist nur über separate App(s) oder Web Frontend
- Zentrale Datenhaltung und Geschäftslogik für alle Systeme
- Ist für effiziente Verarbeitung großer Datenmengen durch viele Nutzer gleichzeitig ausgelegt

### Desktop-Anwendung

Besteht kein Bedarf für eine zentrale Datenpflege und ist die Verarbeitung der Daten rechenintensiv, so eignen sich Desktop-Anwendungen besonders gut. Leistungsstarke PC-Hardware sowie große Displays können voll ausgenutzt werden, vor allem bei besonders komplexen Visualisierungen und Verarbeitungsschritten, z. B. bei 3D-Visualisierungen und Simulationen.

#### Merkmale

- Läuft auf PCs (Windows, MacOS, Linux), deutlich

leistungsstärker als Smartphones / Tablets

- Benötigt kein Backend, kann mit einem Backend interagieren
- Offline nutzbar, solange keine Interaktion mit anderen Systemen notwendig ist
- PC-Peripherie (Drucker, Scanner, etc.) einsetzbar

### Fazit

Die Entscheidung für einen der genannten Anwendungstypen hängt von Ihren Anforderungen ab. In komplexeren Szenarien können mehrere Anwendungen zu einem größeren Ganzen – zu einer digitalen Plattform – kombiniert werden. So ein verteiltes Softwaresystem besteht oft aus Apps für iOS und Android, einem Web Frontend und einem zugehörigen Backend, welches ggf. mit weiteren Systemen kommuniziert. Lassen Sie sich in jedem Fall von der Ermittlung der Anforderungen über die Entwicklung bis zum Betrieb Ihrer individuellen Lösung von einem professionellen Softwareentwicklungsdienstleister begleiten.

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

**AGFEO** // Soft PBX

**HyperVoice**

Jetzt mehr erfahren

**HYPER HYPER**

**...war gestern!**

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

Alles | was Du liebst | brauchst | von AGFEO

AGFEO  
einfach | perfekt | kommunizieren

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

SWTE NETZ GMBH & CO. KG

# SWTE Netz beschäftigt einen digitalen Mitarbeiter

Netzgesellschaft der Stadtwerke Tecklenburger Land hat ungewöhnlichen Kollegen im Einsatz

**S**eit einigen Wochen hat die SWTE Netz einen ungewöhnlichen Kollegen im Einsatz: einen ersten rein digitalen Mitarbeiter. Sein offizieller Name lautet: rpad01. Der Kollege, der auch Robotdev genannt wird, soll den Beschäftigten der Netzgesellschaft der Stadtwerke Tecklenburger Land in vielen Bereichen den Rücken freihalten.

Robotdev ist Teil der Projektes RPA unter dem Dach der SWTE Netz. RPA steht für Robotic Process Automation, also eine Automatisierung sich wiederholender Prozesse. Was im produzierenden Gewerbe vielerorts zum Alltag gehört, hält bei der SWTE Netz Einzug in kaufmännische Prozesse. „Der Bot ist als Unterstützung gedacht. Er soll einfache, repetitive Arbeiten übernehmen und damit die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entlasten“, erklärt Frank

Möllenbeck, Kaufmännischer Leiter der SWTE Netz. Ein Beispiel: Im Bereich der Netzwirtschaft gibt es Prozesse, in denen die Beschäftigten bisher 15.000 Mal vier Klicks im SAP setzen müssen. „Solche Aufgaben kann ein digitaler Roboter übernehmen, so dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mehr Raum für andere, anspruchsvollere Tätigkeiten haben“, so Frank Möllenbeck.

## Keine Konkurrenz für echte Arbeitskräfte

Eine Konkurrenz für echte Arbeitskräfte ist Robotdev nicht. „Wir haben so viele Aufgaben“, betont Frank Möllenbeck. „Gerade mit Blick auf den zu erwartenden Fachkräftemangel und die demographische Entwicklung müssen wir heute schon genau hinschauen, wofür wir die kostbare Arbeitszeit von unseren qualifizierten Mitarbeitern einsetzen.“



Lisa Rosenfeld und Frank Möllenbeck haben sich bei der SWTE Netz in den vergangenen Monaten intensiv mit der Einführung des digitalen Kollegen „Robotdev“ beschäftigt.

**So wird der Roboter eingearbeitet**

Entwickelt wurde der digitale Mitarbeiter von der Firma Cronos aus Münster. Von Seiten der SWTE Netz, hat die kaufmännische Mitarbeiterin Lisa Rosenfeld daran mitgearbeitet, dass Robotdev lernt, was er können muss. Aktuell kommt der digitale Roboter zum Beispiel im Prozess von Lieferantenwechseln zum Einsatz. Zudem beherrscht er inzwischen das Anlegen neuer Mandanten im SAP. Sukzessive kommen weitere Aufgaben hinzu. Eine Entlastung der Beschäftigten ist deutlich zu spüren. Robotdev erledigt so viele Routine-Aufgaben, dass die echten Kolleginnen und Kollegen insgesamt einen ganzen Arbeitstag mehr Zeit für andere Aufgaben haben. Wie aber wird ein digitaler Kollege eingearbeitet? „Dafür werden zuerst die einzelnen Abläufe innerhalb eines Prozesses durch Mitfilmen ermittelt. Jede Eingabemaske im SAP, jeder einzelne Klick, den ein Beschäftigter macht, werden dabei nachgehalten“, erklärt Lisa Rosenfeld. Auf dieser Grundlage werden kurze Prozessstrecken mit einfachen Wenn-Dann-Entscheidungen ausgemacht. Schließlich erfolgt die Programmierung.

**So wird der Roboter kontrolliert**

Wie die echten Kolleginnen und Kollegen verfügt der Roboter über eine eigene E-Mail-Adresse und einen eigenen

SAP-User. Ganz eigenständig arbeitet der digitale Neuling im Kollegenkreis aber nicht. „Wir überwachen natürlich genau, wie er arbeitet und prüfen, wie oft er zum Beispiel das Postfach scannt und ob er all seine Aufgaben findet“, erklärt Lisa Rosenfeld.

**Digitalisierung in vielen Bereichen**

Für SWTE Netz-Geschäftsführer Tobias Koch ist das RPA-Projekt ein Baustein der Digitalisierung unter dem Dach der Netzgesellschaft. „Als noch junges Unternehmen setzen wir stark auf die Automatisierung von Prozessen und die Nutzung moderner Technologien“, betont er. Dazu gehören innerbetriebliche Arbeitsmittel wie zum Beispiel die technische IT der SWTE Netz. „Wir entwickeln aber auch die Digitalisierung in unserem Versorgungsgebiet weiter“, so Tobias Koch. Dazu gehört zum Beispiel der Betrieb des digitalen Funknetzes LoRaWAN in den sieben Kommunen der Stadtwerke Tecklenburger Land. Das Netzwerk eignet sich für die unterschiedlichsten intelligent vernetzten Anwendungen, auch Smart City genannt.

/// [www.swte-netz.de](http://www.swte-netz.de)

# R. TIMPE

## KAFFEE- UND WASSERSYSTEME



Zielgerichtete Beratung!  
Erstklassiger Service!  
Kaufen, mieten oder leasen!

**GENUSS IST, WENN ALLES STIMMT!**



**R. Timpe GmbH**

beratung@timpe-gmbh.de  
05407 - 31188

**WWW.TIMPE-GMBH.DE**





R. TIMPE GMBH

# Kaffee- und Wassersysteme von R. Timpe

Wir, die Firma R. Timpe GmbH, verbinden Erfahrung, Innovationsgeist und Leidenschaft für Kaffee. Ob Restaurant, Hotel, Büro, Besprechungsraum, die Großküche, die Bäckerei oder auch einfach für zu Hause – wo immer guter Kaffee vollautomatisch aufgebracht und veredelt wird, haben wir mit unserem 19-köpfigen Team eine maßgeschneiderte Lösung im Angebot.

**W**ir vertreiben Kaffeefullautomaten, Siebträgermaschinen und Wasserspender jeglicher Größe für jede Herausforderung.

Über 2.000 zufriedene Kunden im Osnabrücker Land, dem Emsland und Ostwestfalen-Lippe schätzen die große Auswahl an Geräten samt Zubehör. Seit der Firmengründung

1988 ist das Sortiment mit Kaffeemaschinen, Wasserspendern, diversem Zubehör und Wasserfiltern stetig gewachsen. Zu unserem Angebot gehören, neben den hochwertigen Produkten der FRANKE Coffee Systems, auch Qualitätsprodukte von Astoria, Animo, Bravilor Bonamat, Nivona, Rocket, Moccamaster, Mahlkönig, Mussana und BluPura.

„Unsere große Stärke liegt ganz klar im Service“, erklärt Geschäftsführer Gerd Einhaus. „Wir haben aktuell 10 Servicetechniker, die 7 Tage pro Woche von 8 bis 17 Uhr zur Verfügung stehen und bei möglichen Störungen unserer Geräte sofort vor Ort sind und Abhilfe schaffen. Auch dank der komplett ausgestatteten Servicewagen, in denen alle Ersatzteile vorrätig sind, können wir ein hohes Maß an Funktionssicherheit garantieren.“ Denn nichts ist schlimmer, als wenn die Kaffeemaschine streikt.

Egal ob Montage, Reparatur oder Wartung – unsere werkschulerten Service-Techniker sorgen in jedem Fall für einen schnellen Service. Bei uns bekommen Sie alles aus einer

 **datahaus publishing**

... damit Ihnen die Zeit nicht wegläuft!

**PIM-Systeme**

**Databased Publishing  
Individualsoftware**

datahaus publishing GmbH  
+49 (0) 54 61 / 70 384 70  
Mühlenstraße 8 · 49565 Bramsche  
info@datahaus.de · www.datahaus.de





Hand. Darüber hinaus unterstützen wir Sie gerne bei der Planung Ihrer neuen Kaffeebar oder dem Coffee-Corner Ihrer Kantine und entwickeln mit Ihnen gemeinsam, das für Sie perfekte Kaffeekonzept. Denn Kaffeemaschine ist nicht gleich Kaffeemaschine. Von professionellen Geräten bis zu kleineren Maschinen für den Kaffeeliebhaber daheim, beraten wir Sie im Bereich Filterkaffeemaschinen, Kaffeefullautomaten, Siebträgermaschinen und jeglichem Zubehör sowie Pflegeartikeln.

„Über die Verbindung zur Familie Trentmann von Hase+Co haben wir jetzt auch unseren ersten Timpe-Store bei Ha-

se+Co an der Kiebitzheide 11-21 in Osnabrück eröffnet“, erläutert Geschäftsführer Einhaus. „Interessenten finden hier ebenso wie in unseren Ausstellungsräumen in Wallenhorst erstklassige Beratung und hochmoderne Kaffeefullautomaten inklusive interessanter Kauf- und Leasingangebote.“ Schauen Sie sich in einem unserer Showrooms gerne um. Gerne beraten wir Sie persönlich. Nehmen Sie zu uns Kontakt auf, kommen Sie zu uns in den Store oder vereinbaren Sie einen Termin und wir kommen zu Ihnen. Wir freuen uns auf Sie!

Weitere Informationen finden Sie auch im Netz unter:

/// [www.timpe-gmbh.de](http://www.timpe-gmbh.de)



Fotos: R. Timpe GmbH

# Wir zähmen das Biest für Sie!

## Sie wollen, dass Ihre IT ganz einfach läuft?

Wir sind für Sie da und  
zähmen das Biest – sogar per Flatrate.  
**Effizient. Wirtschaftlich.**  
**Kalkulierbar. Monatlich kündbar.**  
**Mit Zufriedenheitsgarantie.**  
Noch Fragen?

**Tel 05207 / 92 99 50 -0**

 **101** Kaum Nullen. **Nur Einsen.**

AGFEO GMBH & CO.KG

# AGFEO DECT 78 IP

WASSERRESISTENT | ANTIBAKTERIELL | ÖLRESISTENT



**M**it dem ölresistenten AGFEO DECT 78 IP ergänzt der Bielefelder Hersteller sein professionelles DECT Mehrzellen-Portfolio.

Ebenfalls, wie die aus der DECT-Serie bekannten DECT 75 IP und DECT 77 IP besitzt das DECT 78 IP die Schutzklasse IP 65, womit es wasserresistent, staubdicht und in Umgebungen von -10 bis +55 Grad Celsius funktionsfähig ist. Mit seiner abwischbaren Folientastatur ist es ölresistent und somit unter anderem ideal für den Einsatz in Werk-

stätten geeignet. Darüber hinaus ist es Bluetooth-fähig und mit einem Li-Ion-Akku verbaut.

Die AGFEO DECT 7x IP-Handteile sind die perfekte Erweiterung des erfolgreichen AGFEO DECT IP-Systems und können ohne weiteres in bereits bestehende DECT IP-Installationen integriert und an allen Systemen mit aktueller Firmware eingesetzt werden. Anwender finden somit aus sieben verschiedenen schnurlosen DECT IP-Telefonen, einem handover-fähigen DECT IP-HeadSet und drei DECT IP-Basen immer das passende Produkt. Neben den unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten der Endgeräte, bietet das AGFEO DECT IP-System Leistungsmerkmale, welche am Markt einzigartig sind.

Die wichtigsten Produkt-Highlights des DECT 78 IP im Überblick:

- wasserresistent | antibakteriell | ölresistent – dank Schutzklasse IP 65
- Bluetooth – zur perfekten Anbindung von AGFEO Bluetooth Headsets.
- Notruftaste – frei einstellbare Notruftaste. Der Ruf kann an interne oder externe Stellen gehen.
- Kontaktbild-/Türbildanzeige – Tür- bzw. Kontaktbilder werden im Display angezeigt.
- Türöffner – per Tastendruck die Tür zu öffnen.
- Telefonbuch – privater Telefonbuchspeicher für 249 Einträge. Zusätzlicher Zugriff auf die von der Basis bereitgestellten Kontakte
- Vibrationsalarm – neben 20 Klingelmoden verfügt das DECT 78 IP auch über eine Vibrations-signalisierung.

Das AGFEO DECT 78 IP ist in der Farbe Grau erhältlich.

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



**WO IDEEN  
ZU APPS WERDEN**

**Sie brauchen eine App?**

**Wir entwickeln für Sie**

- bedarfsorientiert
- partnerschaftlich
- schnell



**Sprechen Sie uns an!**

☎ 05241 400 479 ✉ [hello@solunar.de](mailto:hello@solunar.de)

Solunar GmbH • Verler Str. 302 • 33334 Gütersloh

DATAHAUS PUBLISHING GMBH

# Maßgeschneiderte Datenaufbereitung für Printprodukte und Webshops

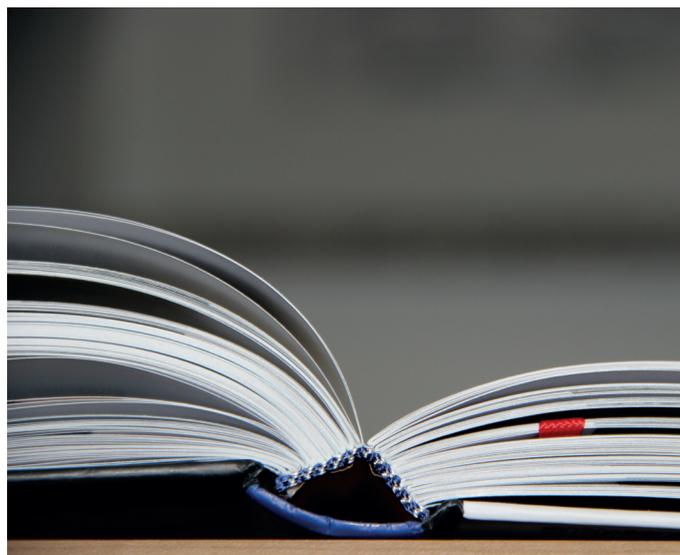
Jedes Unternehmen, das Produktkataloge und Preislisten herausgibt oder einen Webshop betreibt, kennt das Problem: Die Datenpflege ist extrem aufwändig und kostet jedes Mal sehr viel Zeit und Energie!

**D**enn zumeist müssen verschiedenste Produktangaben – wie Produktnamen, Artikelnummern, Preise, beschreibende Texte, Bilder und Grafiken etc. – in unterschiedlichen Dateiformaten aus diversen Quellen zusammengeführt und ständig aktualisiert werden. Noch komplizierter wird es, wenn die Ausgabe mehrsprachig erfolgen soll!

All diese Aufgaben deutlich zu vereinfachen und zeitsparend zu automatisieren, ist die Aufgabe der Produkt-Informations-Management-Systeme (PIM) von Datahaus Publishing aus Bramsche.

Seit 1995 entwickeln die Software-Experten maßgeschneiderte Programme für Unternehmen unterschiedlichster Branchen. Die so erstellten Datenbanken sind exakt auf die Anforderungen der jeweiligen Firma abgestimmt und bilden die Schnittstelle zur Warenwirtschaft.

Das bedeutet: Wird hier eine Angabe zu einem Produkt aktualisiert oder beispielsweise ein Bild ausgetauscht, ist diese Änderung sowohl online als auch bei der nächsten Ausgabe in gedruckter Form automatisch berücksichtigt. Und: Diese Art des Daten-Managements ist weit weniger fehleranfällig als das händische Einpflegen der Produktdaten in verschiedene Systeme.



Einfacher und übersichtlicher geht's nicht! So hilft Datahaus Publishing seinen Kunden dabei, kostbare Zeit bei der Datenaufbereitung zu sparen – in vielen Fällen bis zu 80 Prozent!

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

Foto: AdobeStock\_48653973

**Jabra** GN

PANACAST 50

## Videobar. Neu definiert.

Für umfassende Meetings, die alle Teilnehmer mit einbeziehen.

GN Making Life Sound Better



Erhältlich bei:

**STEINKÜHLER**  
KOMMUNIKATION GEMEINSAM ERLEBEN

[www.steinkuehler.de](http://www.steinkuehler.de)  
Telefon: (05221) 9744-20



ADEVE GMBH & CO. KG

# Authentisches Marketing und Business Design für Persönlichkeiten

Echt, glaubwürdig und aufrichtig: Das verstehen wir im Allgemeinen unter Authentizität. Im Geschäftsleben passiert es schnell, dass wir Menschen eine Rolle spielen oder uns hinter unserem Angebot verstecken. Oft bringen wir aus Höflichkeit, Angst oder Professionalität nicht das zum Ausdruck, was wir wirklich denken und fühlen.

**D**och eigentlich ist es genau das, was uns einzigartig und sympathisch macht. Viele Unternehmer bleiben auch in ihrem Marketing sehr oberflächlich und unpersönlich. Sie sagen, was sie machen, aber nicht warum. Das macht sie austauschbar.

## Werden Sie ‚unkopierbar‘

Schauen Sie nicht rechts und links, was Ihre Marktbegleiter so treiben. Richten Sie Ihren Blick nach innen. Warum tun Sie, was Sie tun? Was möchten Sie zum Ausdruck bringen. Wofür schlägt Ihr Herz? Welchen Mehrwert bringen Sie für wen? Geben Sie Ihren Gedanken eine Form, indem Sie Ihre

eigene Sprache in Wort und Bild entwickeln. Ziel ist ein gesunder Selbstaussdruck, der Ihnen ganz persönlich entspricht und in Ihrem Marketing sichtbar wird. Es gibt vermutlich viele, die ähnliche Leistungen anbieten wie Sie. Ihre Energie und Anziehung sind jedoch niemals kopierbar.

## Die perfekte Positionierung

Sie ziehen die Kunden an, für die Sie gerne arbeiten. Und Sie stoßen alle ab, mit denen Sie nicht arbeiten möchten. Zeigen Sie Haltung und positionieren Sie sich. Bringen Sie zum Ausdruck, was Sie denken, wie Sie arbeiten und wie man mit Ihnen zusammenarbeiten kann. Das ist u. a. die Aufgabe Ihrer Webseite. Wer dort landet, sollte schnell für sich erkennen, ob Sie für ihn ein gutes Match, also der passende Geschäftspartner, sind. Seien Sie sympathisch, aber nicht Everybody's Darling!

## Business Design für Persönlichkeiten

Die Basis für ein individuelles Business Design besteht aus fünf Komponenten: der Persönlichkeit des Gründers bzw. Unternehmers, der fachlichen Expertise, dem individuellen Arbeitsmodus, den wichtigsten Werten und dem Sinn hinter seiner Arbeit. Diese gilt es harmonisch in Einklang zu bringen, um auf dieser Basis das gesamte Business neu aufzubauen oder umzubauen.

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



*bequem entsorgt – sicher verwertet*

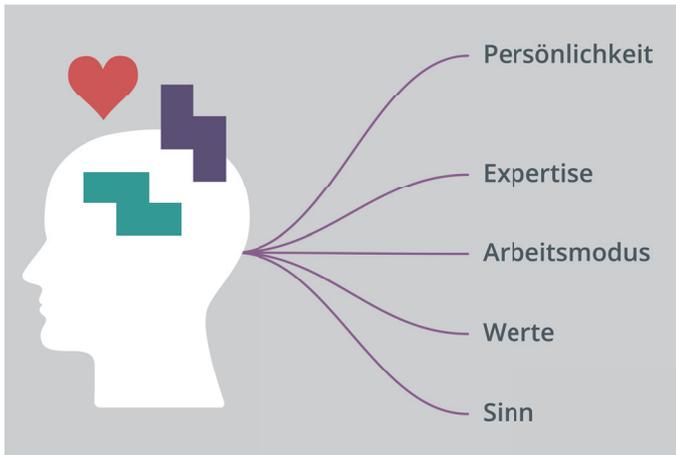
**STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH**

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



### Persönlichkeit

Die Persönlichkeit eines Menschen ist wie ein Fingerabdruck – einzigartig! Die Entdeckung unseres Wesenskerns, unserer Stärken und Schwächen ist ein wahrhaftiges Abenteuer. Oft stehen uns Konditionierungen, Prägungen und damit verbundene Glaubenssätze im Weg, um ein (Arbeits-)Leben zu führen, das genau zu uns passt. Wenn Sie Ihrer Individualität Raum geben, sich in Ihrem Business zu entfalten, schaffen Sie die Grundlage für persönliche Erfüllung und Wachstum – innen wie außen.



### Expertise

Erfolg braucht fachliche Expertise! Kunden möchten wissen, was Sie können. Ihre Fachkompetenzen bilden die zweite wichtige Komponente Ihres Business Designs. Doch erst Ihre Persönlichkeit bringt diese ‚Hard Skills‘ zum Strahlen.

### Arbeitsmodus

Wie sieht Ihr perfekter Arbeitstag aus? Wie viel, wann und wo möchten Sie arbeiten? Was gibt und was nimmt Ihnen Energie? Jeder Mensch hat einen individuellen natürlichen Rhythmus. Negativer Stress entsteht meist nicht durch die Arbeit selbst, sondern durch eine Imbalance von inneren und äußeren Faktoren. Beobachten Sie Ihre produktiven Zeiten, um einen energieeffizienten Arbeitsrhythmus – Ihren persönlichen Flow – zu entwickeln. Diese Erkenntnisse können Sie auch in Ihr Geschäftsmodell und Angebot einfließen lassen.

### Werte

Werte sind die Wegweiser für unser Handeln und damit eine weitere wichtige Komponente. Wofür stehen Sie und was ist Ihnen in der Zusammenarbeit mit Ihren Kunden und Partnern wichtig? Helfen Sie anderen zu erkennen, ob sie zu Ihnen passen. Die Corona-Pandemie hat ein neues Wertebewusstsein angestoßen, insbesondere in Bezug auf Gesundheit, Freiheit, Umwelt, Arbeit und Konsum. Was sind Ihre wichtigsten Werte und wie werden diese in Ihrem Marketing sichtbar?

### Sinn

Purpose ist eins der neuen P's im Marketing. Was gibt Ihrer Arbeit Sinn? Wir verbringen einen großen Teil unserer Lebenszeit mit Arbeit, da kann der Sinn nicht darin liegen, Geld zu verdienen. Auf einer Ebene stimmt das natürlich: Wenn wir tun, was wir lieben, werden wir auch die Früchte ernten können. Der Sinn und Zweck unserer Werbeagentur liegt zum Beispiel darin, Unternehmen, die mit ihren Produkten und Dienstleistungen Sinn stiften, bei ihrem gesunden Wachstum zu unterstützen. Damit sie die Freiheit erlangen, das zu tun, was für sie und unsere Welt wichtig und wertvoll ist.

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



Regina Höflich  
Geschäftsführerin von adeve




Das bfw: Vermittler zwischen den Akteuren am Arbeitsmarkt.

Wir beraten Menschen und Unternehmen für ihren beruflichen Erfolg, maßgeschneidert und persönlich. Als Branchenspezialist kennen wir den Markt und reagieren mit zukunftsweisenden Bildungs- und Beratungsangeboten auf künftige Trends. Lokal verankert, bundesweit vernetzt und mit Blick auf Europa profitieren Sie von unserem weitreichenden Know-how, unseren erstklassigen Kontakten und Kooperationspartnern.





Umschulungen zum/zur

Industriemechaniker/in • Zerspanungsmechaniker/in • Fachkraft für Metalltechnik • Maschinen- und Anlagenführer/in • **Umschulungsbeginn: 04.10.2021**  
Ab 2022: Umschulung zum Kauffrau/mann für Büromanagement

Weiterbildungen: Termine frei vereinbar

Überbetriebliche Lehrgänge für Auszubildende • Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfung zum/zur Maschinen- und Anlagenführer/in; Industrie-/Zerspanungsmechaniker/-in • individuelle Firmenschulungen • Berufsorientierende Lehrgänge Metall • Kompetenzfeststellungen • Fortbildung für Metall- und Elektrofachkräfte • Automatisierungstechnik WAT – modulares Angebot zu Industrie 4.0 • individuelles Bewerbungscoaching • Betreuungskraft in Pflegeheimen (§ 43b, § 53 c, SGB XI) und ambulanten Einrichtungen (§ 45 SGB XI)

Förderung

Eine Förderung durch die Agentur für Arbeit, das Jobcenter, die Rentenversicherung oder den BFD ist möglich.

Wir beraten Sie gerne!



bfw – Unternehmen für Bildung.  
Ohmstraße 2 • 32758 Detmold •  
Tel. 05231 91980 •  
[detmold@bfw.de](mailto:detmold@bfw.de) • [www.bfw.de](http://www.bfw.de)

TEAM4MEDIA GMBH

# Klinikum Osnabrück mit renommiertem Designpreis ausgezeichnet

Mit Herz und Verstand – Die neue Webseite des Klinikums Osnabrück erhält den German Design Award 2021.

**Z**ielgerichtete und effektive Online-Kommunikation ist nicht nur in Zeiten von sozialer Distanz und Kontaktbeschränkungen wichtig. Ein besonders gelungenes Beispiel dafür ist die neue Webseite des Klinikums Osnabrück. Für den kompletten Relaunch des Online-Auftritts erhält die Osnabrücker Agentur team4media eine „Special Mention“ in der Kategorie „Excellent Communications Design“ des German Design Awards 2021. „Es ist wahnsinnig schön zu sehen, dass unsere Arbeit nicht nur bei unseren Kunden derartige Anerkennung findet. Das ist ein großer Erfolg unseres gesamten Teams“, freut sich Agentur-Geschäftsführer Axel Voss über die Auszeichnung mit dem anerkannten Designpreis.

**„Bei einer solchen Fülle an Informationen ist die Struktur besonders wichtig. Alles Relevante möglichst auf einen Blick zusammenzubringen, das war das Ziel der Seite.“**

Axel Voss, Geschäftsführer team4media

## Emotion trifft Struktur

Der im vergangenen Sommer rundum erneuerte Online-Auftritt des Klinikums überzeugt durch sein modernes, responsives Webdesign und bildet einen direkten Kanal zu Patienten, Besuchern oder Bewerbern. Neben der Modernisierung des Designs umfasste der Relaunch auch die inhaltliche Neustrukturierung der Webseite. „Das Hauptaugenmerk lag auf der einheitlichen und übersichtlichen Darstellung der Inhalte. Dabei wurden bis zu 300 einzelne Unterseiten der jeweiligen Zentren, Kliniken und der Verwaltung überarbeitet“, berichtet Jacqueline Bosse, die verantwortliche Projekt- und Contentmanagerin bei team4media. Für Struktur und Übersichtlichkeit sorgen nun unter anderem Fakten-, Kontakt- und Infoboxen. Die neue Gliederung sowie die klare Gestaltung der Textebenen fördert zudem das selektive Lesen – so können Nutzer die für sie relevanten Daten und Informationen direkt finden. Ergänzend dazu wurde eine neue, emotionale Bildwelt geschaffen. „Um sowohl einen harmonischen Gesamteindruck als auch einen hohen Wiedererkennungswert

zu erzeugen, haben wir den Auftritt außerdem auf die Corporate Colours reduziert“, erklärt Grafik-Designerin Franziska Prenzler. Die bewusst eingesetzte, einheitliche Farbgestaltung trage maßgeblich zur Vermittlung des Unternehmenscharakters und zur Identifikation bei, so Prenzler.

## Die Verbindung macht's

Dass der Relaunch ein voller Erfolg ist, sieht auch Silvia Kerst, Leitung Marketing und Unternehmenskommunikation des Klinikums Osnabrück, so: „Man hat das Gefühl, es ist eine ganz neue Seite geworden. Das überarbeitete Design prägt nicht nur die Webseite, sondern zieht sich wie ein roter Faden auch durch die Social Media-Kanäle unseres Krankenhauses“. Auch die Fachjury des German Design Awards lobt den beispielhaft modernen und responsiven Webauftritt. So heißt es in der Jury-Begründung: „Die neue Gliederung und die klare Gestaltung der Textebenen fördern selektives Lesen und stehen für wegweisende Nutzerfreundlichkeit. Sie entsprechen vollumfänglich dem Claim »Mit Herz und Verstand.«“

**„Die Zusammenarbeit mit team4media ist in jeder Hinsicht sehr professionell. Klasse Lösungsvorschläge, schnelle Umsetzung und Ansprechpartner, die jederzeit gern Support leisten.“**

Silvia Kerst, Klinikum Osnabrück

**BUSINESS  
REDESIGN**

**adeve**  
Gutes Marketing

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



Übergabe der offiziellen Urkunde am Klinikum Osnabrück: (v.l.) Jacqueline Bosse, Axel Voß (team4media) mit Silvia Kerst und Frans Blok (Klinikum Osnabrück) sowie Franziska Prenzler (team4media).

## Zum Hintergrund:

### 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 Markenmehrwert durch Design zu erzielen. Der German Design Award wird in den Hauptkategorien „Excellent Product Design“, „Excellent Communications Design“ und „Excellent Architecture“ verliehen. Für das Award-Jahr 2021 wurden mehr als 4.200 Einreichungen aus 60 Ländern gezählt. Die Gewinner werden in verschiedenen digitalen und Live-Formaten vom 12. Februar bis 14. März 2021 vorgestellt. Die Präsentation der Gewinnerprojekte findet im Rahmen der German Design Award-Ausstellung im Museum Angewandte Kunst statt.

### Klinikum Osnabrück – Der Mensch im Fokus

Das 1811 als Stadtkrankenhaus er-

öffnete Klinikum Osnabrück betreut heute mit seinen rund 2.500 Mitarbeitenden jährlich über 100.000 Patienten. Als erstes akademisches Lehrkrankenhaus der Westfälischen Wilhelms-Universität schult das Klinikum zudem bereits seit 1971 den medizinischen Nachwuchs. Die Webseite der Klinik ist somit eine der Haupt-Anlaufstationen für Patienten und Angehörige, aber auch für eine Vielzahl an Bewerbern, die auf der Suche nach Informationen rund um das niedersächsische Krankenhaus der Maximalversorgung sind.

### team4media – Wir gestalten Fortschritt

Bei team4media arbeiten 16 Beschäftigte mit Leidenschaft für gute Ideen, gutes Design und gute Werbung. Ob Website, Druckerzeugnis oder Messestand – im Fokus stehen stets Kreativität, Professionalität und Einzigartigkeit. Die regional verwurzelte und sozial engagierte Fullservice-Agentur aus Osnabrück betreut Kundinnen und Kunden aus verschiedenen Branchen wie Lebensmittel, Baugewerbe, Industrie und Technik bis hin zur Medizin. Darüber hinaus unterstützt team4me-

dia seit vielen Jahren verschiedene soziale Projekte. Kinder und Bildung sind dabei die entscheidenden Themen, die im Vordergrund des Engagements stehen.

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

## 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)

A2 FORUM MANAGEMENT GMBH

# KUTENO Kunststofftechnik Nord – Messeschwerpunkt Circular Economy

Präsenzmesse von Dienstag, 7. September bis Donnerstag, 9. September 2021

**N**ach fast 2,5 Jahren Messeabstinenz im Bereich Kunststoff in Ostwestfalen können sich die Kunststoffver- und -bearbeiter endlich wieder auf eine Präsenzmesse freuen. 250 namhafte Aussteller zeigen auf der KUTENO in fünf Hallen die gesamte Prozesskette der kunststoffverarbeitenden Industrie. Auf die Fachbesucher warten drei gefüllte Messetage für branchenübergreifende Lösungen und innovative Verfahren der Kunststoffverarbeitung, beste Netzwerkmöglichkeiten sowie ein hochkarätiges Fachvortragsprogramm:



**A2 Forum, Gütersloher Str. 100,  
33378 Rheda-Wiedenbrück  
Dienstag, 7. September –  
Donnerstag, 9. September  
2021**

Das Thema Circular Economy wird momentan in der Kunststoffindustrie diskutiert wie kein zweites und bietet der Branche eine Vielzahl an Möglichkeiten und Chancen. Unter Federführung von CirQuality OWL wird das Schwerpunktthema Circular Economy

in einem Vortragsprogramm und auf einer Sonderfläche ganzheitlich präsentiert und lädt zur Diskussion ein. Spannende Vorträge aus Wirtschaft und Forschung zeigen, wie Nachhaltigkeit in der Kunststoffverarbeitung funktionieren kann – mit welchen Materialien, welchen Maschinen und Anlagen, welchen Logistikpartnern und welchen Technologien.

Auf der Website [www.kuteno.de](http://www.kuteno.de) können Sie Ihren Messebesuch einfach und zielgerichtet vorbereiten und Sie gelangen dort zur Fachbesucher-Registrierung.

Für Ihren kostenfreien Eintritt nutzen Sie bitte den Code: 6Em6hewX

Die Sicherheit und das Wohlbefinden sowohl der Aussteller als auch der KUTENO-Fachbesucher hat für den Veranstalter höchste Priorität. Daher wird im Bezug zu Corona nur genesenen, geimpften oder getesteten Personen der Zutritt zu den Messehallen gestattet.

/// [www.a2-forum.de](http://www.a2-forum.de)

**fotografie jelinski**

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

Brüderstr. 25 c  
32758 Detmold  
Telefon: 05231.309100  
[jelinski@fotografie-jelinski.de](mailto:jelinski@fotografie-jelinski.de)

Jutta Jelinski

**BANKEN**



**Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG**

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



**NRW.Bank Anstalt des Öffentlichen Rechts**

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

**BERUFSFORTBILDUNGSWERK**

**Berufsbildungswerk Gemeinnützige Bildungseinrichtung des DGB GmbH (bfw)**

☒ Ohmstr. 2 32758 Detmold  
 ☎ +49 5231 9198-0 📠 +49 5231 679-78  
 ✉ Detmold@bfw.de  
 🌐 www.bfw.de

**DRUCKEREI**



**Press Medien GmbH & Co. KG**

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

**ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN**

**Stücke Rohstoff-Recycling GmbH**

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

**ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME**



**MARSCHALL GmbH & Co. KG**

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

**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

**FINANZEN**



**PGW Peters Götza Welge Partnerschaftsgesellschaft mbB Steuerberater - Wirtschaftsprüfer - Rechtsanwalt**

☒ Adenauerplatz 7 33602 Bielefeld  
 ☎ +49 521 96464-0 📠 +49 521 96464-9900  
 ✉ info@pgw-partner.de  
 🌐 www.pgw-partner.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

IT



**einsnulleins GmbH**

📍 Falkenstr. 31 33758 Schloß Holte-Stukenbrock  
 ☎ +49 5207 9299-500  
 ✉ info@einsnulleins.de  
 🌐 www.einsnulleins.de

KAFFEEMASCHINEN



**R. Timpe GmbH**

📍 HansasträÙe 42 49134 Wallenhorst  
 ☎ +49 5407 311-88 ☎ +49 5407 315 -35  
 ✉ beratung@timpe-gmbh.de  
 🌐 www.timpe-gmbh.de

KOMMUNIKATIONSTECHNIK



**Steinkühler GmbH & Co. KG  
 Kommunikation und Netzwerke**

📍 Planckstr. 4 32052 Herford  
 ☎ +49 5221 9744-0 ☎ +49 5221 9744-36  
 ✉ info@steinkuehler.de  
 🌐 www.steinkuehler.de

MESSEN & KONGRESSE



**A2 Forum Management GmbH**

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

QUALITÄTSSICHERUNG

**BOBE Industrie-Elektronik**

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

SOFTWAREENTWICKLUNG

**Solunar GmbH**

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

STEUERBERATUNG

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

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

STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

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

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

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



**JABRO GmbH & Co. KG | Technischer  
 Übersetzungsservice**

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

TELEFONANLAGEN

**AGFEO GmbH & Co. KG Telekommunikation**

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

**VERSICHERUNGEN**



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

**OWL Versicherungskontor GmbH**

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

**VIDEOPRODUKTIONEN**

**Press Medien**  
Verlag | Druckerei | Agentur



**Press Medien GmbH & Co. KG**

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

**WERBEAGENTUREN**



**WAN**  
marketing  
kommunikation

**WAN Gesellschaft für Werbung mbH**

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

**WIRTSCHAFTSAUSKUNFTTEIEN**

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

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

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

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

**Press Medien**  
Verlag | Druckerei | Agentur



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

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

**05231 98100-16**



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