



04 | 2017 | EUR 8,50 | 44861



MANAGEMENTSYSTEME FÜR IHREN ERFOLG

- Qualitätsmanagement
- Umweltmanagement
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Energiemanagement
- Lean-Management
- Nachhaltigkeit/CSR



**JETZT FÜR UNSER
SEMINAR ANMELDEN!**

**Qualitätsmanagement
IATF 16949:2016
19.–20. Juni 2017**

Sie sind interessiert?
Ich berate Sie
gerne.

Ricarda Wortmann
Tel. 02581 910300
ricarda.wortmann@msa-b.de
www.msa-b.de



**Zweitätiges Seminar
in Warendorf**
890 € pauschal (2 Tage/zzgl. MwSt.)

PressMedien
Verlag | Druckerei | Agentur



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

**Fordern Sie jetzt Ihr
persönliches Druckangebot an**

...

05231 98100-16

Zukunft Unternehmensevents

(HABEN UNTERNEHMENSEVENTS ZUKUNFT?)

Im folgenden Artikel soll untersucht werden, inwieweit Events für Unternehmen heute und in Zukunft eine sinnvolle und nützliche Form der Kommunikation darstellen. Dabei muss natürlich vorausschauend erwähnt werden, dass gewisse Voraussetzungen (Erfolgsfaktoren) geschaffen werden müssen, um Events zum Erfolg zu machen.

Events – oder zeitgemäßer Live-Kommunikation – gibt es in vielen Formen und Farben. Gemeinhin werden die Unterschiede anhand der Zielgruppe klassifiziert. Zwei dabei wesentliche sind für Unternehmen „Kunden“ einerseits und „Mitarbeiter“ andererseits.

Diese Nomenklatur dient weniger der akademischen Einordnung, als der Herleitung eines wesentlichen Faktors für erfolgreiche Live-Kommunikation: Ziele und Zielgruppe müssen im Vorfeld möglichst genau bekannt und beschrieben werden. Die Einführung eines neuen Produktes wird sinnvoller Weise in völlig unterschiedliche Maßnahmen münden, je nachdem welche Zielgruppe angesprochen werden soll.

Das Zentrum aller Live-Kommunikation sind Menschen. Nicht Unternehmen, nicht Produkte, nicht Marken. Es sind richtige Menschen mit echten Emotionen. Und genau hier liegt der überragende Vorteil dieser Kommunikationsform gegenüber den Vertretern der klassischen oder digitalen Kommunikation.

Diese Erkenntnis scheint sich in den Unternehmen mehr und mehr durchzusetzen. So zeigt die FAMAB RESEARCH Studie „Die Zukunft des Marketing“ zum Kommunikationsverhalten von Unterneh-

men sehr klare Wanderungen der Budgets hin zu Live-Kommunikation. In Zeiten mit mehr oder weniger plumpen Werbebotschaften stark verstopfter Kanäle und permanenter Überfrachtung bietet die Live-Kommunikation eine Oase des analogen Gesprächs zwischen Menschen.

Dies wird zukünftig noch stark an Bedeutung gewinnen. Dabei wird die Live-Kommunikation sich sicher auch ändern. Es werden strategisch geplante Kommunikationsinstrumente werden, die in die Gesamtkommunikation eingebunden, auf allen Kanälen gespielt wird. Und sie wird doch bleiben, was sie im Kern immer war.

In einigen Gegenden dieser Welt wird Live-Kommunikation „Shake-Hands-Business“ genannt. Dieser Begriff trifft genau den Punkt. Begegnung, Berührung, Erleben, mit allen Sinnen, die wir Menschen haben. Das ist es was wir Menschen wollen und brauchen – heute ebenso wie in Zukunft.

Jan Kalbfleisch
Geschäftsführer
FAMAB Kommunikationsverband e. V.



JAN KALBFLEISCH
GESCHÄFTSFÜHRER FAMAB
KOMMUNIKATIONSVERBAND E. V.
(FOTO: FAMAB)

Die Neuheiten 2017 sind da!

Besuchen Sie unsere Ausstellung:

150 Strandkörbe
200 Gartenmöbelgruppen

Sonnenschirme,
Markisen,
Pavillons
und vieles mehr

Großauswahl aus
eigener Herstellung!
Jetzt Gratis-Katalog
anfordern!

Der weiteste Weg lohnt sich!

Laufend Schnäppchen & Sonderangebote

Grills & Grill-Seminare

70 verschiedene Modelle
in unserer Ausstellung



Holzkohle-, Gas- und Elektrogrills · www.grill-spezialist.de

DIE SCHATZTRUHE
Gartenmöbel - Manufaktur

Detmolder Str. 627

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

33699 Bielefeld-Hillegossen

Internet: www.sonnenpartner.eu

Tel. 0521/92 60 60

e-mail: info@sonnenpartner.eu

Die Schatztruhe ist ein Unternehmen der Müsing GmbH & Co.KG mit Sitz in Bielefeld

INHALT

SICHERHEIT IM UNTERNEHMEN

- 12** Stetig wachsen, aber nicht überziehen
- 13** Sicherheit für Dokumente, Verträge & Co.
- 14** Neue Regelungen zu Home-Office-Arbeitsplätzen

TITELTHEMA

- 16-23** Unternehmensevent

MASCHINENBAU | FÖRDERTECHNIK

- 24** Nachwuchskräfte für OWL sichern
- 26** Spezialisten für Transportwagen
- 30** FRIMO startet neue Ausbildungskampagne

METALL | KUNSTSTOFF

- 32** Metallschneider – ein bodenständiger Global Player aus Verlar
- 34** Es läuft „rund“ bei Engelbrecht

TITELTHEMA

- 16-23** Unternehmensevent

VERPACKEN & VERSENDEN

- 38** Kompetenz rund um's Etikett
- 39** Keine Kiste gleicht der anderen: Maßgeschneiderte Anzüge für individuelle Produkte

LOGISTIK | FUHRPARKSERVICE

- 40** Neues Luftfrachtkonzept der NOSTA Sea & Air GmbH
- 41** Kosten senken durch Logistik mit System
- 42** Neue Kranhalle für Großmaschinen
- 44** Zettelwirtschaft war gestern
- 47** Lagerlogistik - weit mehr als Abstellen
- 48** „Näher beim Kunden“

FOCUS

- 05** Berufskleidungshersteller wächst mit neuen Ideen
- 10** Rückrufverpflichtung wegen Wettbewerbsverstoß
- 11** Der Treffpunkt für Freunde der Garten- und Wohnkultur

RUBRIKEN

- 04** Impressum
- 06** Regionalgeflüster
- 49** 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

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

PLZ-Bereich 32 und 33
Ines Heuer
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
i.heuer@wirtschaft-regional.net

PLZ-Bereich 48
Melanie Meise
Tel.: (0 52 31) 98 100-19
m.meise@wirtschaft-regional.net

PLZ-Bereiche 49 und national
Holger Levermann
Tel.: (0 52 31) 98 100-12
h.levermann@wirtschaft-regional.net

Anzeigenpreisliste Nr. 23/ Januar 2015

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.

Gestaltung Titelthema

WAN Werbeagentur Anker und Naber,
Bünde, www.wan-online.de

Berufskleidungshersteller wächst mit neuen Ideen

DAS UNTERNEHMEN FHB ORIGINAL GMBH & CO. KG AUS

SPENGE WÄCHST IN EINEM STAGNIERENDEN MARKT: DER FÜR

SEINE ZUNFTKLEIDUNG BEKANNTE HERSTELLER VON ARBEITS- UND

BERUFSKLEIDUNG LEGTE IN 2016 UM 14,9 PROZENT BEIM UMSATZ ZU.



PRODUZIERT UNTER DER MARKE FHB ERFOLGREICH BERUFSBEKLEIDUNG IN OSTWESTFALEN: FHB-CHEF PETER HOFFMANN (53).
(FOTO:FHB)

FHB (90 Mitarbeiter) bilanzierte für 2016 einen Umsatz von 18,9 Mio. Euro (Vorjahr 16,5). Geschäftsführer Peter Hoffmann freut sich, dass mit dem dritten erfolgreichen Geschäftsjahr in Folge eine ausgeklügelte Strategie erfolgreich umgesetzt wird: „Unser Neuprodukt ‚Florian‘, eine Arbeitshose mit zwölf innovativen Ausstattungsmerkmalen, hat den Fachhandel vom Start weg überzeugt. Und die Kunden sind begeistert. Wir kamen mit den Bestellungen teilweise kaum nach.“ Der Mehrabsatz betrug allein im ersten Jahr rund 100.000 Teile.

Immer mehr Fachhändler für Berufs- und Arbeitskleidung haben 2016 ihr FHB-Programm deutlich ausgeweitet, indem sie das Konzept „Wähle Deine Farbe“ umgesetzt haben. FHB bietet als erster deut-

scher Fachhandelslieferant komplette Kollektionen in zehn verschiedenen Farben. Jede Farblinie besteht aus 16 Teilen, und alle Hosen gibt es in bis zu 40 unterschiedlichen Größen. Hoffmann spart nicht mit Lob: „Das gesamte FHB-Team erbringt Höchstleistungen in dieser anhaltenden Wachstumsphase.“ Der Exportanteil lag Ende 2016 bei elf Prozent, Tendenz weiter steigend. Bestens angelaufen ist auch schon das Geschäftsjahr 2017. Peter Hoffmann: „Wir liegen aktuell mehr als 27 Prozent im Plus. Und das noch ohne fünf weitere Neuprodukte, deren Einführung wir dieses Jahr auf dem Zettel haben.“

► www.fhb.de

www.gartenfestivals.de
Infotelefon 05 61-2 07 57 30

Veranstaltungsort: Am Kloster 9 | 33165 Lichtenau-Dalheim



Täglich geöffnet von 10.00 bis 19.00 Uhr



Das Gartenfest
DALHEIM

28. April - 1. Mai 2017

Kloster Dalheim
Lichtenau (Westf.) an der A44

10-jähriges Jubiläum

GESCHER

IT-DIENSTLEISTER ALS ARBEITGEBER AUSGEZEICHNET

Das Unternehmen Windhoff Software Services GmbH wurde am 17. Februar 2017 von Wirtschaftsminister a. D. Wolfgang Clement in Berlin mit dem TOP JOB-Siegel für herausragende Arbeitgeberqualitäten ausgezeichnet. In der Gesamtwertung belegt das Unternehmen den zweiten Platz in seiner Größenklasse, und in der Landeswertung schneidet es als bestes nordrhein-westfälisches Unternehmen ab. Die vom Zentrum für Arbeitgeberattraktivität, zeag GmbH, vergebene Auszeichnung erhalten Unternehmen aus ganz Deutschland, die sich konsequent für eine gesunde und gleichzeitig leistungsstarke Arbeitsplatzkultur starkmachen.



PORTA WESTFALICA

MATTHIAS STÖRMER ÜBERNIMMT VON DR. JÜRGEN BRUNS

Matthias Störmer (52) hat am 1. März die kaufmännische Geschäftsführung der Tönsmeier Gruppe übernommen. Der geschäftsführende Gesellschafter, Jürgen Tönsmeier (61), begrüßte den neuen CFO in der Hauptverwaltung des Unternehmens in Porta Westfalica. Matthias Störmer hat nach einer Ausbildung zum Industriekaufmann an der TU Berlin Betriebswirtschaftslehre studiert. Seine berufliche Laufbahn war auf traditionsreiche Unternehmen des Mittelstands fokussiert. Matthias Störmer verbrachte mehrere Jahre in den USA, wo er mit seiner Familie in Oklahoma lebte.



Matthias Störmer, kaufmännischer Geschäftsführer der Tönsmeier Gruppe
(Bildquelle: Tönsmeier)

MÜNSTER

MÜNSTERANER STEUERBERATUNGS-GESELLSCHAFT IST „TOP-STEUERKANZLEI 2017“

Nachrichtenmagazin Focus zeichnet ZfU Steuerberatungsgesellschaft mbH aus. Für ihre hohe Fachkompetenz und Expertise auf dem Rechtsgebiet der Umsatzsteuerberatung wurde die ZfU Steuerberatungsgesellschaft mbH jetzt mit dem Siegel „Top-Steuerkanzlei 2017“ vom Nachrichtenmagazin Focus ausgezeichnet. „Wir freuen uns sehr über diese Auszeichnung und sind ein Stück weit stolz“, erklärt Steuerberater und ZfU-Geschäftsführer Marco Fuß. Die Auszeichnung mit diesem Siegel ist das Ergebnis erfolgreicher Beratung rund um das nationale und internationale Umsatzsteuerrecht, welche die Steuerberatungsgesellschaft aus Münster ihren Mandanten bietet.



Steuerberater Marco Fuß freut sich über die Auszeichnung „Top-Steuerkanzlei 2017“ für die ZfU Steuerberatungsgesellschaft mbH aus Münster. Die Kanzlei, für die Marco Fuß Geschäftsführer ist, wurde vom Nachrichtenmagazin Focus ausgezeichnet.

(Foto: ZfU Steuerberatungsgesellschaft mbH)

BLOMBERG

WECHSEL IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER PHOENIX CONTACT E-MOBILITY GMBH

Oliver Stöckl ist neuer Geschäftsführer von Phoenix Contact E-Mobility. Er tritt die Nachfolge von Helmut Friedrich an, der Ende 2016 in den Ruhestand gegangen ist. Stöckl begann 2012 seine berufliche Tätigkeit bei Phoenix Contact Electronics und war zuletzt Leiter des Geschäftsfelds Control and Industry Solutions. Phoenix Contact E-Mobility gilt als Pionier in der Schnellladetechnik für Elektrofahrzeuge und hat den CCS-Standard (Combined Charging System) entscheidend mitgeprägt.



Oliver Stöckl Geschäftsführer von Phoenix Contact E-Mobility
(Foto: Phoenix Contact)

DER ERSTE SPATENSTICH IST GETAN

krz startet Bau von neuem Bürogebäude. Mit dem ersten Spatenstich fiel am 1. März 2017 der Startschuss für den Bau des neuen Bürogebäudes „Am Lindenhaus 17/19“ des Kommunalen Rechenzentrums Minden-Ravensberg/Lippe (krz). Dazu legte die Verbandsspitze des Lemgoer IT-Dienstleisters um Verbandsvorsteher Dieter Blume zum Baubeginn kräftig Hand an.

„Die durch Zuwachs entstandenen Bedarfe ermöglichen das neue Gebäude“, begrüßte er den Beginn der Arbeiten. „Ich bedanke mich bei allen, insbesondere bei der Alten Hansestadt Lemgo sowie bei den krz-Gremien, die diesen Bau ermöglicht haben.“



Legten zu Baubeginn tatkräftig Hand an: (v.l.n.r.) Architekt Axel Bley, Verbandsvorsteher Dieter Blume (Petershagen), Dr. Reiner Austermann (Bürgermeister Alte Hansestadt Lemgo), stellv. Verbandsvorsteher Rüdiger Meier (Bürgermeister Kirchlegern), stellv. Verbandsvorsteher Bürgermeister Bernd Dumcke (Spenge), krz-Geschäftsleiter Reinhold Harnisch und Verwaltungsratsvorsitzender Rainer Heller (Bürgermeister der Stadt Detmold).

INTERARGEM SCHLIESST NEUORDNUNG DER GESELLSCHAFTERSTRUKTUR AB

Fünf neue Gesellschafter stärken kommunale Eigentümerstruktur. Die Interargem GmbH (IAE) hat die Neuordnung ihres Gesellschafterkreises abgeschlossen. An der IAE sind nun 17 ausschließlich kommunale Gesellschafter beteiligt. Fünf neue kommunale Partner aus Ostwestfalen-Lippe und dem südlichen Niedersachsen haben mit Wirkung zum 1. Januar 2017 Anteile von insgesamt gut sechs Prozent vom Hauptgesellschafter Stadtwerke Bielefeld erworben. Auch die meisten Bestandsgesellschafter übernahmen zum gleichen Stichtag zusätzliche Anteile vom Bielefelder Energieversorger.



Die Gesellschafter der Interargem GmbH zum 1. Januar 2017

(Grafik: interargem)

ZUKUNFTSSICHERUNG MIT NOCH MEHR KNOW-HOW

Unternehmerischer Erfolg wird vom Menschen gemacht. Das betonen die Partner in dem neu formierten Kompetenz-Netzwerk Zukunftssicherung Münster. „Fachkräftemangel, eingeschränkte Mitarbeiterqualifikationen oder fehlende Nachfolgeregelungen gefährden die betriebliche Leistungsfähigkeit. Hier möchten wir gegensteuern“, erklärte Dr. Christina Willerding von der Wirtschaftsförderung Münster GmbH beim ersten Treffen in erweiterter Runde. Ab sofort bringen sich auch die IHK Nord Westfalen, der Deutsche Gewerkschaftsbund, das Jobcenter, die Wirtschaftsinitiative Münster und der Handelsverband NRW Westfalen Münsterland in das Expertenbündnis ein.



Zum ersten Treffen des neu formierten Kompetenz-Netzwerks Zukunftssicherung Münster kamen (v.l.): Sonja Trispel (Handwerkskammer), Jan-Hendrik Schade (Kreishandwerkerschaft), Karin Eksen (Handelsverband NRW Westfalen Münsterland), Astrid Reddemann (Kreishandwerkerschaft), Dr. Christina Willerding (WFM Münster), André Cremer (mönigundpartner), Martin Menacher (DGB), Michael Mönig (mönigundpartner), Ralf Bierstedt (Jobcenter), Thomas Böhmer (Handwerkskammer) und Klaus-Peter Franke (Arbeitsagentur).

(Foto: WFM Münster)



DR. HENRIK FOLLMANN
(GESELLSCHAFTER DER
FOLLMANN-GRUPPE)
(FOTOS: FOLLMANN)



**DR. JÖRG SEUBERT UND
HENDRIK BALCKE**
(GESCHÄFTSFÜHRER DER
FOLLMANN GMBH & CO. KG)



**DAS THEMA FORSCHUNG &
ENTWICKLUNG SPIELT EINE
WICHTIGE ROLLE BEI FOLLMANN.**



**NACHHALTIGE UND MIT
DEN WASSERBASIERTEN
DRUCKFARBEN VON
FOLLMANN BEDRUCKTE
VERPACKUNGEN VON
FROSTA**

Eine 40-jährige Erfolgsgeschichte made in Germany

DAS INTERNATIONAL TÄTIGE FAMILIENUNTERNEHMEN FOLLMANN

AUS MINDEN FEIERT IN DIESEM JAHR 40-JÄHRIGES JUBILÄUM

Heinrich Follmann und sein Sohn Dr. Rainer Follmann legten 1977 mit der Gründung ihres Unternehmens Follmann den Grundstein für eine bis heute erfolgreiche Firmengeschichte. Seit 40 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt Follmann Spezialchemikalien für die verarbeitende Industrie. Dabei setzt das Familienunternehmen aus Minden, das längst auch international erfolgreich ist, stets neue und richtungsweisende Maßstäbe innerhalb der Branche.

Heinrich Follmann, eine der bemerkenswertesten Persönlichkeiten der Tapetenbranche, verfügte bereits über langjährige Erfahrung und umfassendes Know-how in der chemischen Industrie, bevor er 1977 im Alter von 62 Jahren zusammen mit seinem Sohn Dr. Rainer Follmann das Unternehmen Follmann im Mindener Industriegebiet mit 40 Mitarbeitern gründete. Heute setzt sich die Unternehmensgruppe aus der Betriebs- und Servicegesellschaft Follmann Chemie und den beiden Vertriebs- und Entwicklungsgesellschaften Follmann und Triflex zusammen. Doch nicht nur hierzulande hat sich das Unternehmen im Laufe der Zeit deutlich vergrößert. Neben weltweiten Vertretungen für die unterschiedlichen Geschäftsbereiche gründete Follmann 2004 das Tochterunternehmen OOO Follmann in der russischen Föderation und 2014 die Follmann (Shanghai) Trading Co., Ltd. in China. Seit März 2016 vertreibt Follmann seine Produkte außerdem über die Follmann Chemia Polska in Polen. So sind aus den einst 40 Mitarbeitern

im Gründungsjahr allein in der Unternehmensgruppe am Hauptstandort Minden mittlerweile rund 500 geworden, die im Jahr 2016 einen Umsatz von 192 Mio. Euro erwirtschafteten.

Umweltfreundliche Produkte mit größtem Entwicklungspotenzial

Ob wasserbasierte Druckfarben für Papier und Verpackungen, Plastisole für Tapeten und technische Textilien, Holz- und Papierklebstoffe, Duftlacke oder Mikroverkapselungen von Duftstoffen – Follmann bietet ein breites Produktspektrum für unterschiedliche Branchen und Einsatzbereiche. In vielen Geschäftsfeldern ist der Experte für Spezialchemikalien zudem marktführend, wie zum Beispiel bei der Herstellung von Serviettendruckfarben. So ist jede dritte Serviette in Europa mit Druckfarben von Follmann bedruckt. „Da die Themen Umweltschutz und Nachhaltigkeit immer wichtiger werden, sehen wir sowohl bei unseren umweltfreundlichen wasserbasierten Druckfarben für flexible Verpackungen als auch weiterhin bei unseren migrationsarmen Klebstoffen ein großes Entwicklungspotenzial“, so Hendrik Balcke, Geschäftsführer bei Follmann. Selbstverständlich rechnet Follmann aber auch in seinen anderen Geschäftsfeldern mit weiterem Wachstum. „So wird beispielsweise multisensorisches Marketing weiterhin eine große Rolle spielen. Mit unseren Duftlacken können Unternehmen Printprodukte veredeln und dadurch ihre Attraktivität deutlich steigern, was gerade in Zeiten einer zunehmenden Digitalisierung von großer Bedeutung ist“, sagt Dr.

Jörg Seubert, ebenfalls Geschäftsführer bei Follmann. Der nach wie vor anhaltende Trend zum sogenannten Homing, bei dem das eigene Zuhause zum sozialen Lebensmittelpunkt wird, wirkt sich hingegen positiv auf den Geschäftsbereich Tapetenbeschichtungen aus. „Tapeten sind gefragt wie nie. Mit unseren Produkten können sie so veredelt werden, dass sie die Wohlfühlatmosphäre zu Hause deutlich erhöhen und jede Wand zu einem echten Blickfang machen“, so Dr. Jörg Seubert.

Kundenindividuelle Lösungen und Nachhaltigkeit

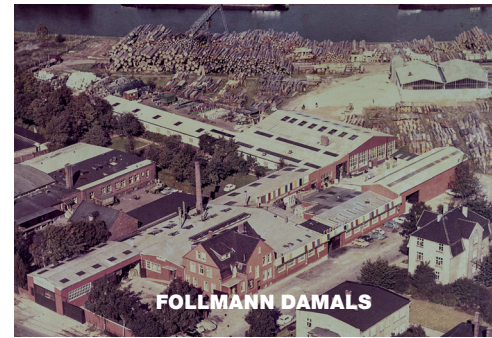
Im Mittelpunkt stehen für Follmann stets die Kunden und ihre individuellen Anforderungen und Wünsche. Das bedeutet, dass das Unternehmen neben Standardprodukten auch maßgeschneiderte Lösungen entwickelt. Als zuverlässiger Partner begleitet Follmann dabei jeden Kunden stets mit kompetenter Beratung auf dem Weg von der Aufgabenstellung bis hin zum fertigen Endprodukt. Neben der Kundenzufriedenheit und einer innovativen Forschung & Entwicklung liegt Follmann auch das Thema Nachhaltigkeit sehr am Herzen. So sind für das Unternehmen ein verantwortungsvoller Umgang mit Energie gemäß des Energiemanagementsystems (ISO 50001) sowie das Arbeiten nach zertifizierten Qualitäts- und Umweltnormen (ISO 9001 und ISO 14001) selbstverständlich. Darüber hinaus be-

rücksichtigt Follmann im Produktlebenszyklus Ressourcenschonung sowie die Reduzierung von Umweltbelastungen und unterstützt die Initiative der Chemischen Industrie (VCI) „Verantwortliches Handeln für eine sichere Zukunft“. „Wir verstehen Nachhaltigkeit als Verpflichtung gegenüber jetzigen und künftigen Generationen. Daher spielt das Thema Umweltschutz in unserem Unternehmen eine große Rolle“, so Dr. Henrik Follmann, Gesellschafter der Follmann-Gruppe.

Follmann weiterhin auf Wachstumskurs

Um den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, investiert die Follmann-Gruppe beständig in die Erweiterung und Modernisierung des Firmenstandortes an der Heinrich-Follmann-Straße in Minden. So werden in den Jahren 2008 bis 2018 insgesamt über 100 Mio. Euro investiert. „Wir sind stolz darauf, durch diese umfassenden Baumaßnahmen hier vor Ort neue Arbeitsplätze zu schaffen und bestehende zu sichern“, so Dr. Henrik Follmann. Für dieses Jahr ist zudem der Bau eines Technologie- und Wissenszentrums in Minden geplant. Und auch im Ausland setzt Follmann auf Wachstum, wie zum Beispiel durch den Ausbau der Geschäfts- und Produktionsaktivitäten in China sowie die Erweiterung der Produktionsaktivitäten in Russland.

► www.follmann.com



Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen



www.maass-industriebau.de

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

Rückrufverpflichtung wegen Wettbewerbsverstoß



HENRICH C. REINKENSMEIER
FACHANWALT FÜR HANDELS- UND
GESELLSCHAFTSRECHT
(FOTO: KGD BIELEFELD)

INSBESONDERE HERSTELLER UND HÄNDLER VON WAREN SOLLTEN

EIN NEUES URTEIL DES BUNDESGERICHTSHOFES (BGH) ZUR

RÜCKRUFPFlicht BEI BESTEHENDEM LAUTERKEITSRECHTLICHEM

UNTERLASSUNGSGEBOT KENNEN UND BEACHTEN!

Zum Hintergrund

Das Lauterkeitsrecht findet sich maßgeblich im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb – kurz UWG –. Es gibt Unternehmen den gesetzlichen Rahmen für zulässiges Handeln im Wirtschaftsverkehr vor und ermöglicht gleichzeitig, unlauteres Verhalten von Mitbewerbern zu sanktionieren. Letzteres geschieht regelmäßig durch eine Abmahnung, mit der Unterlassungs- und Aufwendungsersatzansprüche geltend gemacht werden. Wer schon einmal ein Abmahnschreiben erhalten hat, wird wissen, dass es jetzt auf schnelles und richtiges Handeln ankommt, um weitere unnötige Kosten zu verhindern.

Kommt es in der Folge dazu, dass – entweder durch Abgabe einer modifizierten Unterlassungserklärung oder durch Urteil – eine Unterlassungsverpflichtung begründet wird, muss der so Verpflichtete die untersagte Handlung, z. B. den Vertrieb von Produkten wegen irreführender Werbung, unterlassen. Bei einem Verstoß gegen das Unterlassungsgebot drohen eine Vertragsstrafe oder aber ein Ordnungsmittelverfahren, an dessen Ende Ordnungsgeld oder sogar Ordnungshaft stehen können.

Zur neuen Entscheidung

Mit seiner Entscheidung (Beschluss v. 29.09.2016, Az.: I ZB 34/15) hat der BGH die bislang bestehende Unsicherheit be-

endet, ob aus dem Unterlassungsgebot auch eine **Rückrufverpflichtung des Unterlassungsverpflichteten für bereits an seine Abnehmer ausgelieferte Ware** besteht: Der Bundesgerichtshof hat das **eindeutig bejaht**.

Das bedeutet, dass das verpflichtete Unternehmen nicht nur die untersagte Handlung, z.B. den Vertrieb von Produkten, sofort unterlassen muss, sondern es muss auch **aktiv handeln** und eine **Rückrufaktion** für die betroffenen, bereits an seine Abnehmer ausgelieferten Waren einleiten, um keinen Verstoß gegen das Unterlassungsgebot mit den einhergehenden Konsequenzen zu riskieren.

Die Folgen eines Wettbewerbsverstoßes können damit gravierend sein, da es durch einen Warenrückruf regelmäßig zu einer Marktverwirrung und zu einem beträchtlichen Reputationsschaden beim betroffenen Unternehmen kommt.

Nicht zuletzt deshalb ist es wichtig, dass Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit vorbeugend auf lauterkeitsrechtliche Zulässigkeit fachkundig überprüfen (lassen), um bereits einen Wettbewerbsverstoß zu vermeiden. Denn der kann – wie aufgezeigt – teuer werden!

Weitere Informationen finden Sie unter:

► www.kgd-anwalt.de

Der Treffpunkt für Freunde der Garten- und Wohnkultur

DAS 10. GARTENFEST KLOSTER DALHEIM, LICHTENAU,

28. APRIL BIS 1. MAI 2017

Wenn sich die Natur in frisches Grün kleidet und mit zart blühenden Blumen schmückt, steht die nächste Freiluftsaison vor der Tür. Hobbygärtner und Dekofans fangen an zu graben, pflanzen und neuzugestalten und hübschen Haus und Garten auf. Hier ein neues Hochstämmchen, dort eine Reihe Tomaten, eine Keramikskulptur fürs Beet und für die Terrasse ein Strandkorb. All das und noch viel mehr präsentiert vom 28. April bis 1. Mai „Das Gartenfest Dalheim“. Vor der malerischen Kulisse des Klosters wird das Fest in diesem Jahr bereits das 10. Mal zum Treffpunkt für Freunde der Garten- und Wohnkultur.

Nicht nur das Angebot an Stauden, Gehölzen und Blumenzwiebeln ist riesig, auch bei Gartenaccessoires und -zubehör haben die Besucher die Qual der Wahl. Zudem gibt es Aussteller, die Antiquitäten anbieten oder handgefertigten Schmuck, Mode aus Leder, Kaschmir und Seide. Sogar für Hobbyköche gibt es vielfältige Zutaten: Kräuter, Gewürze,

Öle und Pestos verfeinern das Menü für den Abend mit Freunden im Freien. Dazu machen Windlichter, feine Tischwäsche, Kissen und Plaids die Festtafel gemütlich. Eine Feuerschale daneben gibt der Szenerie das gewisse Etwas. Und wer für den Abend einen neuen Grill sucht, wird ebenfalls fündig.

Weil so viel Auswahl hungrig macht, rund um zahlreiche kulinarische Stationen das Gartenfest ab: Kartoffelpuffer, Flammkuchen oder fruchtige Torten neben frisch gebackenem Brot mit Käsespezialitäten lassen keine Wünsche offen. Sogar für Kulturhungrige gibt es reichlich Futter: So ist im Klostermuseum die Ausstellung „Luther. 1917 bis heute“ zu sehen. Der Eintritt ist für Gartenfest-Besucher frei.

Das Gartenfest Dalheim, Kloster Dalheim, Lichtenau, 28. April bis 1. Mai 2017, 10-19 Uhr, letzter Einlass 18 Uhr. Eintritt: 9 Euro, ermäßigt 7 Euro, Kinder unter 12 Jahren frei, bis 17 Jahre 1 Euro. Wochenend-Karte: 14 Euro.

Infos: www.gartenfestivals.de oder Telefon 0561/2075730.



FOTOS: EVERGREEN, KASSEL



KLEIN · GREVE · DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Rüdiger Klein

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Wirtschaftsmediator

Einer von uns für Sie.

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel. (05 21) 9 64 68-0 | www.kgd-anwalt.de

Stetig wachsen, aber nicht überziehen

FÜR JEDEN EINSATZ DIE RICHTIGE BERUFSBEKLEIDUNG VON

BRUNS + DEBRAY

Vor 90 Jahren startete die Bruns + Debray GmbH mit der Textilverarbeitung in Warendorf. Trotz der großen Textilkrise hierzulande und sich verschärfender Produktionsbedingungen ausländischer Billiganbieter ist das Unternehmen immer noch im Geschäft. Bruns + Debray ist eines der wenigen Unternehmen der Region, das ihr Geld mit Textilien verdient. Rund 80 Prozent des Umsatzes werden mit der Produktion von Berufs- und Imagebekleidung erwirtschaftet, die nach den Vorstellungen der Kunden individuell auf das Unternehmen abgestimmt ist. Zwar gehört zum Portfolio auch die Standard- und Zunftbekleidung, aber die individuelle Kleidung ist Unternehmern heute aufgrund des höheren Wiedererkennungswerts besonders wichtig.

land produzieren lässt, hält man nach wie vor am Hauptsitz in Warendorf fest. Dort möchte das Unternehmen auch bleiben, da in Warendorf und Umgebung insgesamt 19 Mitarbeiter leben, die maßgeblich für die erfolgreiche Entwicklung der GmbH verantwortlich sind. Außerdem sind am Standort die entsprechenden Rahmenbedingungen für eine mögliche Erweiterung des Unternehmens gegeben.

Im Angebot

Die aktuellste Neuheit von Bruns + Debray ist eine neue Arbeitshose mit viel Dehnanteil in Knie und Bund zur Verbesserung des Tragekomforts.

Etwa 80 Prozent des Umsatzes werden mit der Produktion von Berufs- und Imagebekleidung erwirtschaftet. Dabei werden individuelle Kundenwünsche berücksichtigt.

Die Bruns + Debray GmbH hat sich zum Ziel gesetzt, langsam und stetig zu wachsen, aber nicht zu überziehen. Dabei achtet man im Unternehmen stets darauf, Produkte weiterzuentwickeln und Neuheiten auf dem Markt zu etablieren.

Nicht um jeden Preis

Obwohl die Bruns + Debray GmbH auch im nahen Aus-

► www.shop-bruns.de



(FOTO:
BRUNS + DEBRAY)

TEUTO®

Brandschutz und Sicherheit
Ein Unternehmen der CWS-boco Gruppe

- Mobile Feuerlöschgeräte
- Stationäre Feuerlöschanlagen
- Brandmeldeanlagen
- Feststellanlagen
- Rauch- und Wärmeabzugsanlagen
- Löschwassertechnik

- Prüf-, Füll- und Kundendienst
- Brandschutzbeauftragter
- Brandschutz-Schulungen
- Feuerwehrpläne gem. DIN 14095
- Flucht- und Rettungspläne nach DIN
- Baulicher Brandschutz nach DIN 4102

TEUTO Brandschutz und Sicherheit GmbH
Grafenheider Str. 103 · 33729 Bielefeld · Tel. 0521/98898-0 · Fax 98898-20
E-Mail: info@teuto-brandschutz.de · www.teuto-brandschutz.de

DETEKTEI

Rolf Raschke

gegr. 1968

www.detektei-raschke.de

Sicherheit für Dokumente, Verträge & Co.

DER VERLUST WICHTIGER DOKUMENTE UND DATEN IST FÜR

UNTERNEHMEN NICHT NUR ÄRGERLICH, SONDERN KANN

SOGAR EXISTENZGEFÄHRDEND SEIN.

Bilanzen, Verträge, Rechnungen etc. unterliegen zum einen bestimmten Aufbewahrungspflichten nach Handels- und Steuerrecht, zum anderen sind sie entscheidender Bestandteil des Unternehmens. Daher sollten sie bestmöglich geschützt werden – vor unbefugtem Zugriff und vor Zerstörung durch einen Brand.

Den besten Schutz bieten einbruchs- und feuersichere Tresore, die von unabhängigen Prüf- und Zertifizierungsinstituten wie der VdS GmbH auf ihren Einbruch- und Feuerschutz geprüft wurden. Nur geprüfte Tresore werden von den Versicherungen anerkannt. Dabei gilt: Je höher der nachgewiesene Widerstandsgrad, desto höher kann der Inhalt versichert werden.

Sollen mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens Zugriff auf den Tresor haben, bieten sich entweder ein elektronisches Tastenkombinationsschloss oder das erste VdS-zertifizierte biometrische Fingerprint-Verschlusssystem an. Der entscheidende Vorteil dieses Schlosses: Es gibt weder Schlüssel, die verloren gehen könnten, noch einen Code, der

vergessen, weitergegeben oder ausgespäht werden könnte. Der Finger wird einfach über den Fingerscanner gezogen – und das elektronische Hochsicherheitsschloss öffnet sich. Eine Audit-Funktion sorgt dafür, dass sich die Öffnungen und Schließungen des Tresors stets nachvollziehen lassen. Für hitzeempfindliche elektronische Datenträger reicht der Schutz eines „normalen“ Tresors allerdings nicht aus: CD-ROMs, DVDs, Festplatten und andere Speichermedien müssen in speziellen Datensicherungsschränken aufbewahrt werden, sollen die Daten nicht verloren gehen. Für die sichere Unterbringung größerer Mengen an Akten, Dokumenten etc. in Unternehmen und Behörden sind Werträume in Modulbauweise eine optimale Lösung. Sie lassen sich separat aufstellen oder als Raum-in-Raum-System in vorhandene räumliche Gegebenheiten integrieren.

Der aktuelle HARTMANN-Katalog kann unter Tel. 05251 1744-0 oder per Mail an info@hartmann-tresore.de angefordert werden.

► www.hartmann-tresore.de



**HARTMANN-
DATENSICHERUNGSTRESORE**



**TRESOR MIT BIOMETRISCHEM
FINGERPRINT-VERSCHLUSSSYSTEM
VON HARTMANN TRESORE**
(FOTOS:HARTMANN TRESORE)



INDUSTRIE-
UND
GEWERBEBAU

SCHLÜSSELFERTIGER EFFIZIENZBAU

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

www.rrr-bau.de/referenzen

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

Neue Regelungen zu Home-Office- Arbeitsplätzen

MIT DER NOVELLE DER ARBEITSSTÄTTENVERORDNUNG

(ARBSTÄTTV) WURDE DIE BISHERIGE

BILDSCHIRMARBEITSPLATZVERORDNUNG ZURÜCKGEZOGEN

UND IN DIE ARBEITSSTÄTTENVERORDNUNG INTEGRIERT.

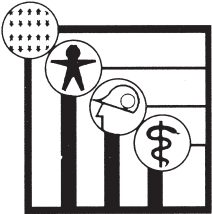
D amit gilt die Arbeitsstättenverordnung zukünftig auch für Telearbeitsplätze (Home-Office), die bislang nicht Gegenstand der ArbStättV waren. Die neue ArbStättV gilt allerdings bezüglich Home-Office-Arbeitsplätzen nur in Bezug auf einzelne Pflichten, die weitgehend den Pflichten aus der bisherigen BildschArbV entsprechen. Zudem gilt eine einschränkende Definition des Telearbeitsplatzes. Als Telearbeitsplätze sind nach der Legaldefinition des § 2 Abs. 7 ArbStättV nur

- vom Arbeitgeber fest eingerichtete Bildschirmarbeitsplätze
- im Privatbereich der Beschäftigten,
- für die der Arbeitgeber eine mit den Beschäftigten vereinbarte wöchentliche Arbeitszeit und die Dauer der Einrichtung festgelegt hat.

Ein Telearbeitsplatz gilt erst dann als eingerichtet, wenn

- Arbeitgeber und Beschäftigte die Bedingungen der Telearbeit arbeitsvertraglich oder im Rahmen einer Vereinbarung festgelegt haben,
- die benötigte Ausstattung des Telearbeitsplatzes mit Mobiliar, Arbeitsmitteln einschließlich der Kommunikationseinrichtungen durch den Arbeitgeber oder eine von ihm beauftragte Person
- im Privatbereich des Beschäftigten bereitgestellt und installiert ist.

Der Arbeitgeber hat nur begrenzte Rechte und Möglichkeiten, die Arbeitsumgebung im Privatbereich zu beeinflussen. Deshalb wird der Anwendungsbereich der Verordnung in Bezug auf Telearbeits-



inomed gmbh

Ihr kompetenter Partner für
Arbeitsmedizin, Arbeitssicherheit
und Umweltschutz
in Bünde, Brunnenallee 35
☎ 05223 - 12055

Verwaltung: Waldring 43-47
44789 Bochum
☎ 0234 - 93258-0
☎ 0234 - 93258-58
✉ inomed@inomed-gmbh.de
Internet: www.inomed.de

IMS Herbert Sündermann e.K.

Fachkraft für Arbeitssicherheit und
Sicherheits-/Gesundheitskoordinator
SiGeKo
„Der Schutzengel für Baustellen“

- Arbeitssicherheit
- Umweltschutz
- Qualitätssicherung
- Baustellenkoordinator

Integrierte Management Systeme
Umwelt
Sicherheit
Qualität
IMS

Beratung • Planung
Realisierung • Schulung

Telefon 0 54 23 / 93 11 11
E-Mail: info@ims-suendermann.de
www.ims-suendermann.de

plätze im Wesentlichen auf Anforderungen für Bildschirmarbeitsplätze beschränkt. Es handelt sich dabei um die Pflichten, die auch nach bisheriger Rechtslage über die BildschArbV für fest eingerichtete Telearbeitsplätze zu beachten waren. Danach gelten für Telearbeitsplätze:

- die Durchführung einer Gefährdungsbeurteilung gem. § 3 ArbStättV, allerdings nur bei der erstmaligen Beurteilung der Arbeitsbedingungen und des Arbeitsplatzes,
- sowie die Unterweisung der Mitarbeiter,
- materielle Anforderungen an die Gestaltung von Bildschirmarbeitsplätzen ergeben sich aus Nr. 6 des Anhangs der ArbStättV.

Hinsichtlich der Pflicht zur Unterweisung wird die ArbStättV inhaltlich konkretisiert. Die Pflicht gilt für alle Arbeitnehmer. Unter anderem sind Maßnahmen, die sich auf den Gefahrenfall erstrecken, zu unterweisen und insbesondere auf folgende Aspekte einzugehen:

1. die Bedienung von Sicherheits- und Warneinrichtungen,
2. die Erste Hilfe und die dazu vorgehaltenen Mittel und Einrichtungen und
3. den innerbetrieblichen Verkehr.

Die Unterweisung muss sich auch auf Maßnahmen der Brandverhütung und Verhaltensmaßnahmen im Brandfall erstrecken, insbesondere auf die Nutzung der Fluchtwege und Notausgänge. Diejenigen Beschäftigten, die Aufgaben der Brandbekämpfung übernehmen, sind in der Handhabung von Feuerlöschern zu unterweisen.



THORSTEN HERBRÜGGEN, EQQ-AUDITOR/SICHERHEITSINGENIEUR UND GESCHÄFTSFÜHRER TERNION MANAGEMENT SYSTEME
(FOTO: TERNION)

So individuell wie Sie
BRUNS+DEBRAY
BERUFSBEKLEIDUNG

IHR HERSTELLER
FÜR BERUFSKLEIDUNG
AUS WARENDORF.

BRUNS & DEBRAY GMBH
HELLEGRABEN 7
48231 WARENDORF

LOGO-SERVICE

QUALITÄT VOM HERSTELLER

ONLINE BESTELLEN – RUND UM DIE UHR

www.shop-bruns.de

> Hosen / Latzhosen > Shirts / Sweatshirts
> Schuhe / Mützen > Jacken / Fleecejacken

CLASSIC FLEX



DAS MARKETING SETZT AUF PERSÖNLICHEN KONTAKT - VON DER MENSCHLICHEN DIMENSION DER WIRTSCHAFT



VON BEATE DEPPING

Internationale Geschäftsbeziehungen, weltumspannende digitale Kommunikation und Kooperationen, die nur noch in der Virtualität stattfinden: Angesichts der rasanten Entwicklung der wirtschaftlichen Globalisierung könnte man glatt vergessen, dass am Anfang jeder Geschäftsidee und hinter jedem Unternehmen Menschen stehen, deren Denken und Handeln auch im 21. Jahrhundert nicht von Computern und Algorithmen bestimmt sind, sondern von Erlebnissen und Gefühlen.

Genau diese menschliche Dimension der Wirtschaft ist nach Ansicht von Marketing-Experten der Schlüssel für den Geschäftserfolg. Mit Live-Kommunikation und Event-Marketing setzen sie auf individuelle Ansprache und persönlichen Kontakt. WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL hat mit Experten aus Forschung und Wirtschaft über Chancen und Herausforderungen gesprochen und stellt in seiner aktuellen Ausgabe wissenschaftliche Positionen sowie Beispiele aus der unternehmerischen Praxis vor.

MESSE UND EVENT SIND ZWEI SEITEN DERSELBEN MEDAILLE

Messeauftritt oder Event? Viele Unternehmen gerade aus dem Bereich der kleinen und mittelständischen Unternehmen beantworten diese Frage immer noch mit einem „Entweder – Oder“. Für Professor Dr. Andreas Eggert von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Universität Paderborn hingegen sind es zwei Seiten einer Medaille. „Nur wenn ich auf die Ausgewogenheit beider Kommunikationskanäle achte, kann ich neue Kunden gewinnen und habe auch auf Dauer genügend Bestandskunden, die ich ans Unternehmen binden kann“, ist der B2B - Marketing-Experte überzeugt.

„Der Boom von Live-Kommunikation und Event-Marketing begann vor etwa 20 Jahren. Die Märkte waren gesättigt, und es wurde immer mühsamer, neue Kunden zu gewinnen. Deshalb wurde den Bestandskunden eine immer größere Bedeutung beigemessen. Das Ziel Kundenbindung statt Kundengewinnung trat immer stärker in den Vordergrund“, skizziert der Wirtschaftswissenschaftler die Entwicklung der 1990er-Jahren. Seit zehn Jahren habe sich die Kundenbindung dann als großer Schwerpunkt in den Köpfen der Wirtschaftsakteure durchgesetzt und die Event-Kultur immer stärker an Fahrt aufgenommen. „Mit der gezielten Ansprache von Bestandskunden ist es auch tatsächlich leichter, Gewinne darzustellen, weil bei einer relativ geringen Zahl von Kundenkontakten eine relativ große Wahrscheinlichkeit für konkrete Geschäftsabschlüsse besteht“, hebt Andreas Eggert die Vorteile von erlebnisorientiertem Marketing hervor.

„Events gewinnen ohne Zweifel immer mehr an Bedeutung. Und immer mehr Unternehmen fragen sich, ob der aufwendige und kostenintensive Messeauftritt

sich noch in der bisherigen Größe lohnt“, beobachtet der Paderborner Wissenschaftler. Wenn Unternehmer jedoch den Messebereich zu Gunsten von Events vernachlässigen, riskieren sie seiner Ansicht nach, dass der Betrieb auf Dauer in eine Schieflage geraten kann. Denn: „Für den Erstkontakt ist das Event im B2B-Bereich nicht das geeignete Instrument. Dazu brauche ich einfach die Fachbesucher einer Messe als Laufkundschaft, der ich mein Unternehmen und meine Produkte präsentieren kann. Auch zufällige Begegnungen, wie sie eben gerade die Messe mit ihrer Breitenwirkung ermöglicht, sind dazu immer noch unverzichtbar. Nicht ohne Grund steht am Anfang des ALDA-Modells für Werbewirksamkeit nach wie vor das A für ‚Attention‘. Und Aufmerksamkeit wecken lässt sich zumindest im B2B-Bereich am besten mit der Unternehmenspräsentation im groß angelegten Rahmen einer Messe.“

Nach Ansicht von Andreas Eggert wird deshalb die Messe auch nicht etwa auf Dauer ausgedient haben, sondern weiterhin wichtiger Bestandteil im Gesamtkonzept der Marketing-Maßnahmen eines Unternehmens bleiben. „Die einzelnen Kommunikationskanäle differenzieren sich immer stärker aus, und zur Kundenbindung gehören Events dauerhaft sicher dazu. Doch die Messe ablösen können sie nicht. Denn auch die intensivsten Bemühungen der Kundenbindung können nicht verhindern, dass Märkte sich wandeln und Unternehmen sich neu orientieren. Und wer nicht stetig die kontinuierliche Gewinnung von neuen Kunden im Blick hat, der wird eines Tages feststellen, dass er nicht mehr genügend Bestandskunden hat, um sie mit Events ans Haus zu binden.“



**PROFESSOR DR. ANDREAS EGGERT,
B2B-MARKETING-EXPERTE AN DER
UNIVERSITÄT PADERBORN**
(FOTO: UNIVERSITÄT PADERBORN)

DIE ANNÄHERUNG VON SACHLICHER INFORMATION UND EMOTIONALEM ERLEBNIS



**CORNELIA ZANGER, PROFESSORIN
FÜR MARKETING UND
HANDELSBETRIEBSLEHRE AN
DER TU CHEMNITZ, FORSCHT
SCHWERPUNKTMÄSSIG IM
BEREICH EVENTS UND EVENT-
MARKETING.**

(FOTO: TU CHEMNITZ)

Egal, ob Unternehmen sich auf Messen präsentieren oder ob sie Events inszenieren: Erklärtes Ziel ist es in beiden Fällen, in den direkten Dialog mit Kunden zu treten. Während bei Messen traditionell eher sachliche Informationen zu Produkten und zum Unternehmen im Mittelpunkt stehen – zumal wenn die Präsentation im B2B-Bereich auf ein Fachpublikum abzielt, transportieren Events durch ihren Erlebnischarakter vor allem emotionale Botschaften. So weit die Theorie. In der Praxis haben sich die beiden Kommunikationsinstrumente jedoch längst einander angenähert, beschreibt Professorin Dr. Cornelia Zanger in ihrer Publikation „Messen und Events als Mittel integrierter Unternehmenskommunikation“ (Springer Fachmedien, Wiesbaden 2014) und listet gleich mehrere „hybride Kommunikationsformen“ auf.

Die Professorin für Marketing und Handelsbetriebslehre an der TU Chemnitz, die seit mehr als 20 Jahren schwerpunktmäßig im Bereich Events und Event-Marketing forscht, konstatiert einen Trend zur „Eventisierung“ von Messeauftritten in Form von „erlebnisorientierter Gestaltung von Messeständen“ (etwa beim deutschen Messeauftritt bei der Weltausstellung 2010 in Shanghai, bei dem die Besucher eine Weltkugel mit ihren Stimmen steuern konnten) sowie umgekehrt die Integration des Messegedankens in die Entwicklung von Eventkonzepten.

Auf Messen organisieren die Veranstalter beispielsweise Events, denen sich die Aussteller anschließen können, und Aussteller laden ihre Kunden gezielt zu eigenen Maßnahmen am Messestand ein. Das Spektrum der sogenannten Side-Events der Aussteller reicht laut Zanger von der Standparty für ausgewählte Schlüssel-Kunden und Meinungsführer, die das „Wir-Gefühl“ zwischen Kunden und Unternehmensvertretern fördert, über Infotainment-Shows mit breiter Streuung für alle Messebesucher bis hin zu Informations-Parcours, bei denen interaktive Präsentationen die Produkte unmittelbar erlebbar machen.

Zudem organisieren Unternehmen eigene Veranstaltungen, zumeist am Firmensitz, erläutert Professor Cornelia Zanger: „So werden Events beispielsweise in Form von ‚Hausmessen‘ organisiert, die es ermöglichen, abgeschirmt vor dem neugierigen Blick der Konkurrenz, ausgewählten Kunden einen exklusiven Einblick in neu entwickelte Produkt- und Leistungsangebote zu gewähren sowie die innovativen Produkte dabei multisensual in Szene zu setzen, um die Besucher der Hausmesse positiv zu emotionalisieren und an das Unternehmen zu binden.“ Auf Breitenwirkung hingegen seien die sogenannten Roadshows angelegt, die innerhalb eines festgelegten Aktionszeitraums an mehreren Orten die Aufmerksamkeit auf das Unternehmen lenken.

STUDIE BELEGT TREND ZUR LIVE-KOMMUNIKATION - ERGEBNISKONTROLLE BLEIBT „ZENTRALES PROBLEMFELD“

Ein Autohersteller inszeniert die Präsentation eines neuen Modells für seine Händler als Weltraummission in der Sierra Nevada, ein großes Möbelhandelsunternehmen überzieht im Vorfeld einer Neueröffnung eine Großstadt mit einem ganzen Sommer voller Aktionen und Partys, und ein Automobilzulieferer bringt zu seinem Jubiläum 100 Jahre Firmengeschichte als gefühlsgeladenes Multimedia-Spektakel auf die Bühne: Der Gestaltung immer fantasiereicherer und emotionalerer Events scheinen keine Grenzen gesetzt zu sein.

Emotionen und Erlebnisse sind die beiden großen Themen im Marketing-Bereich. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Trendstudie, für die der Lehrstuhl Marketing und Handelsbetriebslehre der TU Chemnitz im Auftrag des FAMAB Kommunikationsverbandes mit Sitz in Rheda-Wiedenbrück Kommunikationsverantwortliche von 477 Unternehmen aus 13 Branchen zu Kommunikationsetats, der Aufteilung auf die einzelnen Kommunikationsinstrumente und zu den Trends in der Unternehmenskommunikation befragt hat.

Schwerpunkt sind weiterhin Messeauftritte

30,22 Milliarden Euro haben deutsche Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern laut Studie im vergangenen Jahr für die Kommunikation bereitgestellt. 7,19 Milliarden Euro entfielen dabei auf den Bereich Live-Kommunikation/Integrierte Markenerlebnisse – wobei mit 3,49 Milliarden Euro fast die Hälfte des Bud-

gets in Messeauftritte floss. 1,72 Milliarden Euro gaben die Unternehmen für Events aus. Gerade für diesen Bereich gab laut Studie allerdings fast ein Drittel der Unternehmen an, überhaupt keine Maßnahmen ergriffen zu haben, da aus ihrer Sicht die Wirkung nur schwer messbar ist. „Die Herausforderungen im Zusammenhang mit der Durchführung von Ergebniskontrollen“ bewertet die Studie deshalb auch als „ein zentrales Problemfeld“. Dennoch gehe ein Drittel der befragten Unternehmen davon aus, dass die Bedeutung des Bereichs Live-Kommunikation/Integrierte Markenerlebnisse in den nächsten Jahren wachsen werde – bei steigenden Gesamtbudgets, deren Summe die Studie für 2017 auf 31,49 Milliarden Euro schätzt.

„Wir ziehen mehrere Schlüsse aus den Ergebnissen. Zum einen belegen die Zahlen, was wir schon seit Langem prognostiziert haben: dass nämlich Kommunikation künftig vor allem dann erfolgreich ist, wenn es gelingt, durch die emotionale und persönliche Ansprache eine Atmosphäre des Vertrauens als Basis der Zusammenarbeit zu schaffen – weil das den zutiefst menschlichen Bedürfnissen entspricht. Zum anderen zeigt die Studie, dass es immer noch Unternehmen gibt, die die Live-Kommunikation noch gar nicht einsetzen.“ Gerade diese Unternehmen, unter denen sich besonders viele kleine und mittelständische Firmen befinden, seien vielleicht mit Zahlen am besten davon zu überzeugen, dass sie sich künftig auch in diesem Bereich engagieren.



INFO

Eigenes Forschungsinstitut für die Branche der Live-Kommunikations

Gemeinsam mit Vertretern der Technischen Universität Chemnitz hat der Fachverband FAMAB jetzt das „Research Institute for Exhibition and Live-Communication“ (R.I.F.E.L. e. V.) gegründet. Nach Angaben der Gründer ist es das erste Forschungsinstitut der Live-Kommunikations-Branche auf internationaler Ebene und damit ein „Grundstein für umfangreiche Forschungsarbeiten an der Schnittstelle von Wissenschaft und Praxis“. „Unser Ziel ist es, möglichst viele Akteure unserer Branche an einen Tisch zu holen und gemeinsam für unsere zukünftige Entwicklung drängende Fragen zu stellen. Die Antworten werden in Form von unterschiedlichsten Studien und Zukunftsszenarien gegeben. Und dadurch profitiert dann die gesamte Branche der Integrated Brand Experiences“, erklärt FAMAB-Geschäftsführer und R.I.F.E.L.-Schatzmeister Jan Kalbfleisch. Dazu gehöre es auch, die Wirkung von Live-Kommunikation und Events messbar zu machen, um den Wertschöpfungsbeitrag der Branche beziffern zu können.

FAMAB ist der 1963 als „Fachverband Messe- und Ausstellungsbau“ gegründete Fachverband für fünf Unternehmenstypen im Veranstaltungswesen: Messebauunternehmen, Marketing-/Eventagenturen, Messearchitekten und -designer, Eventcatering-Unternehmen sowie jeweils deren Fach-Zulieferanten. Der Verband repräsentiert nach eigenen Angaben mehr als 250 qualitätsgeprüfte Mitgliedsunternehmen der Kommunikationsbranche mit rund 15.000 Mitarbeitern. Er bietet seinen Mitgliedern unter anderem breit gefächerte Fortbildungsmöglichkeiten.



EVENT-MARKETING HAT SICH RASANT WEITERENTWICKELT

ATEMBERAUBENDE ARTISTIK IM AUTOHAUS

.....

Atemberaubende Artistik, temporeiche Jonglage oder magische Illusionskunst: Zauberhafte Erlebnisse, die man eigentlich nur aus dem Zirkus kennt, holt Ralf Markötter seit 2010 einmal im Jahr ins Autohaus. Wo üblicherweise der makellose Lack fabrikneuer Wagen Glanzlichter setzt, erlebt ein fasziniertes Publikum Höhepunkte des renommierten GOP-Varietés. „Selbst die Künstler sind begeistert von der besonderen Atmosphäre“, erzählt der Veranstalter. Ein Beispiel für gelungenes Event-Marketing aus Ostwestfalen-Lippe.

„Früher kamen die Leute schon in Scharen, wenn man nur eine Würst-

chenbude und eine Hüpfburg aufgestellt hat. Damit locken Sie heute aber niemanden mehr in ein Autohaus.“ Ralf Markötter muss unwillkürlich lächeln, wenn er daran denkt, wie rasant und radikal sich die Marketing-Konzepte von Unternehmen wie dem von ihm und seiner Schwester Susan Markötter geleiteten Autohaus verändert haben. Im Mittelpunkt steht weiterhin das persönliche Erlebnis. Doch statt Bier und Bratwurst gibt es Unterhaltung auf höchstem Niveau.

15.000 bis 16.000 Gäste locken die von November bis Januar unter dem Motto „WinterWunderVariété“ präsentierten Vorstellungen nach Angaben der Ver-



FÜR VERZAUBERnde MOMENTE IM AUTOHAUS SORGT IM WINTER DAS RENOMMIERTE ENSEMBLE DES GOP-VARIÉTÉ-THEATERS.
(FOTO: GOP)

.....

anstanter alljährlich in das Gütersloher Autohaus, das in diesem Jahr auf sein 90-jähriges Bestehen zurückblicken kann und inzwischen auch Standorte in Bielefeld, Herford, Paderborn, Bad Salzuflen und Detmold hat. Es sind zahlende Gäste, die da ins Unternehmen strömen, um das bekannte Ensemble aus Bad Oeynhausen in der ungewöhnlichen Umgebung zu erleben. Dennoch muss der Unternehmer in solch ein aufwendiges Event zusammen mit der GOP-Entertainment-Gruppe kräftig investieren. Ob sich das rentiert? „Die Hälfte des Publikums war vielleicht schon mal im Autohaus, aber die andere Hälfte wäre ohne das Event vielleicht nie hierhergekommen“, erklärt Ralf Markötter das Konzept, Hemmschwellen abzubauen und mit den Zuschauern auch potenzielle künftige Kunden ins Haus zu holen, auch wenn an den Varieté-Abenden weder Autos noch deren Verkauf im Mittelpunkt stehen. Wie viele der Zuschauer später tatsächlich als Kunden zurückkehren oder sogar ein Auto kaufen, kann der Händler nicht beziffern. „Das ist schwer zu kontrollieren“, weiß er. „Einen bemerkenswerten Image-Effekt konnten wir sofort verzeichnen, aber es hat drei Jahre gedauert, bis wir einen nennenswerten Verkaufs-Effekt durch die GOP-Vorstellungen bemerkt haben und der erste Kunde sagte, die Vorstellung habe ihm gut gefallen, deshalb sei er wiedergekommen.“ Unmittelbar messbare Erfolge gebe es jedoch nicht, sind aber auch nicht der Sinn der Veranstaltung.

Unermüdlich entwickelt der findige Autohändler dennoch gemeinsam seiner Schwester und mit der Bielefelder Werbeagentur „Artgerecht“ neue Ideen: „Wir laden auch gezielt Gäste ein wie den Marketing-Club OWL Bielefeld oder den Bundesverband mittelständische Wirtschaft. Dann holen wir beispielweise einen Keynote-Speaker, der über Körpersprache redet. Oder der Marketing-Chef von Volvo spricht



über die neue Marketing-Ausrichtung seines Unternehmens.“ Auch Angebote wie einen Hunde-Flüsterer aus der Schweiz oder Koryphäen aus dem Reit- und Jagdsport gab es schon. „Es geht einfach darum, das Autohaus noch bekannter zu machen – auch als interessante Location in der Region.“ Ein eigenes Lifestyle-Magazin mit dem Titel „Abgefahren“ gehört ebenfalls zum Marketing-Gesamtpaket. „Kein Kundenmagazin mit vordergründigen Werbebotschaften, sondern ein regelmäßig erscheinendes Printmedium mit hohem Informations- und Unterhaltungswert“, erläutert Ralf Markötter.

Für Susan und Ralf Markötter ist Live-Kommunikation längst fester Bestandteil eines umfassenden Gesamtkonzepts von konventioneller Werbung in Printprodukten über Sponsoring bis zu gezielter Ansprache fester Kundenzirkel. Alles im Sinne der dauerhaften Kundenbindung: „Hauruck-Aktionen haben da keinen Platz. Uns geht es um langfristige Markenbindung und einen nachhaltig guten Ruf des Autohauses.“

DAS GESCHWISTERPAAR RALF UND SUSAN MARKÖTTER LEITET DAS AUTOHAUS MARKÖTTER MIT SECHS STANDORTEN IN OSTWESTFALEN-LIPPE.

(FOTO: MARKÖTTER)

BNI ODER „GESCHÄFTE WERDEN NICHT VON FIRMEN GEMACHT, SONDERN VON MENSCHEN“

Der persönliche Kontakt gilt als Schlüssel zum Erfolg, wenn es um Event-Marketing und Live-Kommunikation geht. Dass persönliche Kontakte auch ganz ohne Werbemaßnahmen direkt zum geschäftlichen Erfolg in Form von Umsatzzuwächsen führen können, ist das Credo von „Business Network International“. Das 1985 von Unternehmensberater Ivan Misner in Arcadia (USA) gegründete Unternehmensnetzwerk arbeitet ausschließlich auf der Grundlage von Geschäftsempfehlungen. „Ein absolutes Erfolgsrezept“, meint Michael Bühren, der als Exekutiv-

direktor Nordwest für die BNI-Region Münster–Osnabrück zuständig ist.

WIR: Was ist das „Business Network International“?

Michael Bühren: BNI ist ein Marketing-System, mit dem Unternehmer durch persönliche Kontakte und die provisionsfreie gegenseitige Weitergabe von Neukunden-Empfehlungen mehr Umsatz generieren.

WIR: Das klingt verlockend. Und wie funktioniert das?

Michael Bühren: Unsere Mitglieder

**DIE REGELMÄSSIGEN
FRÜHSTÜCKSTREFFEN
SIND FÜR DIE
BNI-MITGLIEDER
VERBINDLICH.**

(FOTO: SIMONE REUKAUF
FOTO44.DE)



gehören Teams an, in denen sich Unternehmer unterschiedlicher Fachrichtungen einer Stadt oder Region zusammenschließen. Sie treffen sich einmal in der Woche zu einem Frühstück, bei dem es vor allem darum geht, sich gegenseitig neue Geschäftskontakte zu empfehlen. Wir sind inzwischen in 71 Ländern vertreten und haben mehr als 211.000 Mitglieder in 7.800 Gruppen. Es steht also ein riesiger Pool an qualifizierten neuen Geschäftspartnern zur Verfügung.

WIR: Aus welchen Bereichen kommen die Mitglieder?

Das reicht vom Handwerker über den Architekten bis zum Rechtsanwalt und vom Kleinunternehmer bis zum Mittelständler. Es gibt Vertreter aus eher alltäglichen Berufen wie Versicherungsmakler oder Maler, aber wir haben auch Exoten dabei, wie zum Beispiel in Münster eine Flugschule. Jede Berufssparte darf in einem Team nur einmal vertreten sein.

WIR: Wie kann ein Mitglied sich darauf verlassen, dass ein Unternehmen, das ihm bei einem BNI-Frühstückstreffen empfohlen wird, tatsächlich qualifiziert ist?

Michael Bühren: Nicht jeder Unternehmer kann Mitglied werden. Interessierte müssen sich um eine Mitgliedschaft bewerben. Und ein Mitgliedergremium entscheidet dann darüber, ob er aufgenommen wird. Qualität ist uns dabei sehr wichtig. Deshalb endet die Mitgliedschaft auch nach jeweils einem Jahr automatisch. Nur wer dem Urteil des Mitgliederausschusses erneut standhält, ist auch weiterhin dabei.

WIR: Sie stellen den Mitgliedern Umsatzsteigerungen in Aussicht. Können Sie den Erfolg beziffern?

Michael Bühren: Wir legen jedes Jahr eine Bilanz vor. 2016 hat BNI in Deutschland mit einem Umsatzplus von knapp 25 Prozent im Vergleich zum Vorjahr



einen Jahresumsatz von 526 Millionen Euro erzielt. In unserer Region Nordwest verzeichnen die Mitglieder beispielsweise 80.000 bis 90.000 Euro mehr Umsatz im Jahr. Osnabrück ist eines der erfolgreichsten Teams in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

**MICHAEL BÜHREN
IST EXEKUTIV-
DIREKTOR DES BNI
NORDWEST.
(FOTO: PHILIPP
HÜLSMANN)**

WIR: Warum funktioniert das System Ihrer Ansicht nach so gut?

Michael Bühren: Geschäfte werden nicht von Firmen gemacht, sondern von Menschen. Deshalb ist der persönliche Kontakt so wichtig. Ebenso wie Verbindlichkeit. Und genau die unterscheidet uns von anderen Netzwerken. Zum Beispiel gibt es eine Anwesenheitspflicht bei den Frühstückstreffen. Innerhalb eines halben Jahres darf man nur dreimal fehlen. Und: Die Empfehlungen erfolgen durch die direkte Ansprache potenzieller Kunden, die Übergabe der Visitenkarte des Mitglieds, das empfohlen wird, und der Vorbereitung des Neukontaktes.



Nachwuchskräfte für OWL sichern

HALBZEIT IM DRITTEN DURCHGANG DES „MINT-MENTORING

FÜR STUDIERENDE UND UNTERNEHMEN“ VON OWL

MASCHINENBAU E. V.: TANDEM-TREFFEN AM 17. FEBRUAR BEI

DER FIRMA DROOP + REIN IN BIELEFELD

Info:

Insgesamt nehmen am Programm 14 Unternehmen des Maschinenbaus, der Automatisierung und Verbindungstechnik mit 18 Studierenden aus den Fachrichtungen Maschinenbau, Informatik, Elektrotechnik, Physik, Mathematik, Wirtschaftsingenieurwesen, Regenerative Energien und BioMechatronik mit ihren Mentorinnen und Mentoren teil.

In diesem Jahr sind dabei: Claas SE, DMG Mori AG, Dörries Scharmann Technologie GmbH, Eberhardt GmbH, Harting AG & Co. KG, KBA-Kammann GmbH, Krause Biagosch GmbH, Lenze Automation GmbH, Miele & Cie. KG, Möller Tech Engineering GmbH, PerFact Innovation GmbH & Co. KG, Phoenix Contact GmbH & Co. KG, Siemens AG und SWB Netz GmbH.

Auf Hochschuleite sind vertreten: Die Fachhochschule Bielefeld mit dem Fachbereich Ingenieurwesen und Mathematik sowie der Informatik, das KOM Institut für Kompetenzentwicklung der Hochschule OWL, die Universität Bielefeld mit den Fakultäten für Physik und Technik sowie dem Career Service, die Universität Paderborn mit der Fakultät für Maschinenbau. Koordiniert wird das Angebot vom Branchennetzwerk OWL MASCHINENBAU.

Technik-Unternehmen aus OWL gehen zusammen mit dem Branchennetzwerk OWL MASCHINENBAU neue Wege bei der Sicherung zukünftiger Nachwuchskräfte aus den mathematisch-naturwissenschaftlichen Bereichen. In einem Mentoring-Programm haben Studierende (Mentees) die Chance, Berufspraxis in technischen Unternehmen zu erfahren und aktiv an ihrer beruflichen Entwicklung zu arbeiten. Dabei werden sie intensiv von Fach- und Führungskräften (Mentor/-innen) aus den Unternehmen begleitet. Die Unternehmen profitieren im Gegenzug vom frühzeitigen Kontakt zu zukünftigen Nachwuchskräften: Sie haben ausreichend Zeit, Potenziale zu erkennen und zu fördern, können bestehende Rekrutierungsaktivitäten effektiv ergänzen und ihre Arbeitgebermarke stärken.

Gestartet hat OWL MASCHINENBAU die bereits 3. Durchführung des Mentoring-Programms im September letzten Jahres: Mentees und Mentor/-innen konnten zunächst in einem Vorberei-

tungsworkshop ihre Rollen und Aufgaben definieren und sich gegenseitig kennenlernen. Beim nachfolgenden Auftakttreffen haben die Tandems mit Geschäftsführungen und Personalverantwortlichen der Unternehmen wie auch Vertreter/-innen aus den Hochschulen Ideen zu Lern- und Arbeitswelten der Zukunft entwickelt und diskutiert. Die Veranstaltung hat vor allem die Vernetzung der Beteiligten gefördert und eine gute Basis für die weitere Kooperation geschaffen.

„Das Tandem-Treffen am 17. Februar bei Droop + Rein in Bielefeld war dann ein weiterer wichtiger Orientierungspunkt in der konkreten Zusammenarbeit und setzte Impulse für das restliche Programm bis Ende August 2017“, erklärt Dr. Angelika Kipp, Programmleiterin bei OWL MASCHINENBAU.

Quasi zur Halbzeit trafen sich hier die Tandems, um aus ihrer Zusammenarbeit als Mentees und Mentor/-innen und von ihren Praxiserfahrungen in den Unternehmen zu berichten. Fragen wie „Welches sind wichtige Informationen zu unserem

Industrielacke nach Maß



Drejsol
COATINGS

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

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



SERVICE RUND UM'S FÖRDERBAND

Gummi- und PVC-Transportbänder · Trichter- und Sandstrahlerauskleidungen · Spezialanfertigungen · Gummi, PVC, Endlosverbindungen
Auskleidung von Pferdeboxen u. -transportern · Montagen

Wiemecker Feld · 59909 Bestwig · 02904/1258 · www.stemper-foerderbandtechnik.de

Tandem? Wer sind wir? Was beschäftigt uns gerade? Worauf sind wir stolz?“ standen im Mittelpunkt der Diskussionen.

So arbeiten Laura Markmann, Studentin der Mathematik im 6. Semester/BA an der Uni Bielefeld, und Senta Pietschmann, Entwicklungsingenieurin für Leiterplattenanschlusstechnik bei Phoenix Contact in Blomberg, als Tandem zusammen. Die Mathematikerin Laura Markmann hatte bisher nur wenige Einblicke in Unternehmen gehabt und wünschte sich, möglichst viele Unternehmensfelder kennenzulernen. „Ein Job-Shadowing, d. h., einen Tag lang eine Fach- oder Führungskraft im Unternehmen zu begleiten und mich über meine Erlebnisse auszutauschen, hat mich schon sehr vorangebracht“, meinte Laura Markmann. Ihre Mentorin Senta Pietschmann war „...total erfreut, dass ich meiner Mentee ganz konkrete Beispiele zu Industrie 4.0 zeigen und somit dieser häufig genannte Begriff gefüllt werden konnte.“ Inzwischen ist klar, dass es nach dem Bachelor für Laura Markmann in den Master an der Uni Bielefeld geht und ihr Interesse an einer Arbeit im Unternehmen hoch ist. Die Praxiseinsätze bei Phoenix Contact im zweiten Halbjahr werden also intensiver werden.

Ganz anders, aber genauso positiv, ist es für das Tandem Sarah Stehlig, Studentin der Informatik/BA an der FH Bielefeld in Minden, und ihren Mentor Lars Bergmann, Applikationsentwickler bei PerFact Innovation in Herford, bisher gelaufen. „Als Mentor bin ich total stolz, wie schnell sich Sarah bei uns integriert hat – als wäre sie schon immer da gewesen. Unsere regelmäßigen internen Schulungen und das Mentoring-Programm unterstützen Sarah bei ihrer Vorbereitung auf den beruflichen Einstieg nach ihrem Abschluss.“ Zu Sarah Stehligs Plänen passte der Zuschnitt des Mentorings bei PerFact ebenso gut, da sie durch die intensive Praxisbetreuung die Chance bekommt, ihre Abschlussarbeit betriebsbezogen zu schreiben. „Mir gefällt vor allem, dass ich eine wirklich sinnvolle Arbeit mache, und das Team bei PerFact ist echt super.“

Hier zeigte sich auch, dass die Beziehungen zwischen Mentees und Mentor/-innen an Vertrauen und Intensität gewonnen ha-

ben – eine gute und wichtige Voraussetzung für die Bindung zukünftiger Nachwuchskräfte an die Unternehmen.

So kann das gesamte Netzwerk an Stärke gewinnen, unterstützt dabei nicht nur die berufliche Entwicklung der Einzelnen nachhaltig, sondern bringt immer auch das gemeinschaftliche Ziel der Nachwuchskräfte-sicherung in OWL weiter voran.

► www.owl-maschinenbau.de



Mit Dynamik und Leidenschaft.



Mit innovativer FRIMO Technologie bauen Sie auf 50 Jahre Erfahrung. Zukunftsorientiert und optimal auf Ihr Projekt abgestimmt. Vertrauen Sie auf die Kompetenz des Technologiespezialisten.



- PUR Verarbeitung
- Flexibles Schneiden
- Stanzen
- Pressen / Formen
- Thermoformen
- Kaschieren
- Umbugen
- Fügen / Kleben

FRIMO Group GmbH | ☎ +49 (0) 5404 886 - 0 | info@frimo.com

www.frimo.com

Spezialisten für Transportwagen

FLEXLIFT FLACHFORMHUBTISCHE BAUREIHE FMA

Transportwagen, Trolleys, Plattformwagen, Etagen- und Regalwagen – in beinahe jedem Betrieb findet man solche Wagen, um Ware, Material und Produkte zwischenzulagern sowie von Arbeitsplatz zu Arbeitsplatz zu transportieren.

Somit gibt es hier Arbeitsplätze, an denen diese Wagen beladen und auch wieder entladen werden. Hier stellt sich die Aufgabe, diese Arbeitsplätze ergonomisch zu gestalten. Insbesondere muss das rückenschädliche tiefe Bücken oder Beugen für die unteren Lagen des Wagens vermieden werden. Dazu muss also der Transportwagen entsprechend angehoben werden, um die Ware auf eine bequem zu erreichende Höhe zu bringen.

Für diesen Zweck bietet sich natürlich ein Scherenhubtisch an. Aber wie muss ein solcher Hubtisch aussehen, um diese Aufgabe optimal zu erfüllen?

Die Flexlift Hubgeräte GmbH fertigt seit ihren Anfängen Flachformhubtische der Baureihe „FM“, die auch sehr schmal gebaut werden können. So ist der Hubtisch dieser Baureihe mit 500 kg Traglast in Standardausführung nur 500 mm breit, der für 1000 kg 600 mm.

Viele unserer Kunden bedienen sich deshalb dieser Hubtische, um ihre Transportwagen damit anzuheben: Hierzu wird der Wagen einfach über den abgesenkten Hubtisch gefahren, dann fährt der Hubtisch hoch und hebt dabei den Wagen an seinem Unterboden an.

Das funktioniert auch in den meisten Fällen ganz gut, ist bei genauerer Betrachtung aber nicht optimal:

- Der Bediener muss hierbei immer sehr darauf achten, dass er den Wagen möglichst präzise über den Hubtisch fährt und ihn in Längs- und Querrichtung mitig platziert.
- Andernfalls steht der Wagen unter Umständen nicht sicher, schräg oder „kipelig“ auf dem Hubtisch.
- Die Rollen des Wagens stehen über – deshalb besteht beim Absenken des Hubtisches eine Klemmgefahr für die Füße zwischen Fußboden und Rollen.
- Der Unterboden des Wagens muss plan sein und hinreichend belastbar sein. Letzteres ist jedoch zweifelhaft, da die Wagenböden ja für eine Belastung von oben ausgelegt sind, aber nicht dafür, dass der komplette Wagen am Unterboden angehoben wird.

Um hier eine bessere und sicherere Lösung bereitzustellen, entwickelte Flexlift die Baureihe „FMA“:

Basis für diese Baureihe sind die schon genannten schmalen Hubtische der Baureihe „FM“. Jedoch haben diese Tische zusätzliche „Kufen“ an beiden Längsseiten, auf welche der Transportwagen bei abgesenktem Hubtisch gefahren wird. Das ist problemlos möglich, weil hierbei lediglich auf die 4 – 5 mm Blechstärke der Kufen aufgefahren werden muss. In beiden Kufen befindet sich eine Aussparung, passend für zwei der Räder des Wagens angebracht. Sobald die Räder in diese Aussparung fahren, hat der Wagen seine richtige Position erreicht. Wird der Hubtisch nun hochgefahren, tauchen die Räder des Wagens etwas in die Aussparungen ein, wodurch der Wagen automatisch gegen ein Abrollen vom Hubtisch gesi-



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



Sonderfahrzeugbau für
innerbetriebliche Transporte!



Schwerlast-
Industrieanhänger
für Ihre
Bedürfnisse
entwickelt!



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

chert ist. Die umlaufende Fußschutzleiste ist in den Bereich der Kufen verlängert, sodass keine Klemmgefahren für Personen beim Absenken des Hubtisches bestehen.

Zusammengefasst bietet der Flexlift „FMA“ also folgende Vorteile für ein sicheres Handling von Transportwagen:

- Durch die Führung der Rollen in den Kufen und durch die Aussparungen in den Kufen ist die richtige Position des Wagens auf dem Hubtisch sichergestellt.
- Der Wagen ist automatisch gegen Abrollen geschützt.
- Der Transportwagen steht, wenn er angehoben wird, auf seinen vier Rollen, somit also genauso stabil wie auf dem Boden.
- Der Unterboden des Wagens wird nicht von unten belastet.
- Es besteht keine Klemmgefahr beim Absenken des Wagens.

Solche Transportwagen gibt es in unzähligen Varianten am Markt. Die Ausführung eines „FMA“-Hubtisches muss deshalb

stets an den vom Kunden verwendeten Transportwagen angepasst werden. Weil die Flexlift-Flachhubtische hinsichtlich Längen, Breiten und Traglasten zahlreiche Varianten zulassen, ist fast immer eine solche Kunden- bzw. Transportwagen-spezifische Lösung realisierbar.

► www.flexlift.de



**Was macht
Oltrogge?**
Werkzeugmaschinen

Oltrogge & Co. KG • Tel. +49 521 3208 213 • werkzeugmaschinen@oltrogge.de • www.oltrogge.de

Oltrogge 
Technologien für bessere Produktion

AUSSTECHENDE PRÄZISION.

Wir sind Experten für wegweisende Maschinenkonzepte. Für Yamazaki Mazak sind wir westfälischer Exklusiv-Vertriebspartner. Mazak Maschinen sind qualitativ herausragend, produktiv, präzise und schnell – eine Investition, die sich auszahlt!

DARAUF KÖNNEN SIE SICH VERLASSEN:

- Umfassender Service
- Eigener Kundendienst
- Höchste Verfügbarkeit

„Der Maschinenbau ist der Vorreiter der Digitalisierung“

EIN INTERVIEW MIT DR. PATRICK-BENJAMIN BÖK, VICE

PRESIDENT GLOBAL FACTORY DIGITALIZATION & INTELLIGENCE

BEI WEIDMÜLLER

Was sind derzeit die Trends bei der vernetzten Produktion?

Das Tempo der Neuentwicklungen steigt zurzeit stark an. Vor einiger Zeit ging es lediglich um die Vernetzung der Maschinen untereinander, dann spielte das Thema Daten zusehends eine Rolle. Dies intensiviert sich im Moment, weil die Internetschlagzahl das Tempo drastisch erhöht. Dabei spielen moderne Manufacturing Execution Systeme (Produktionsleitsysteme) eine zentrale Rolle, denn diese Datendrehscheiben sind das eigentliche Herzstück der vernetzten Produktion. Derzeit beschäftigen sich viele Unternehmen mit der Frage, wie diese Produktionsleitsysteme miteinander vernetzt sind und was man damit machen kann. Stichworte auf dem Weg dahin sind Prozessoptimierung, Stammdatenbereinigung, Informationsdurchgängigkeit und natürlich über welche Datenmengen wir sprechen.

Was ist den Kunden dabei besonders wichtig?

Die Kunden interessieren sich derzeit sehr stark für das Thema „Dark Data“, also ungenutzte Daten, die zwar erfasst, aber nicht genutzt werden, weil man sie für das Prozessmanagement nicht benötigt. In diesen Daten können sich aber wichtige Hinweise auf das Verhalten einer Maschine wiederfinden. Viele Kunden interessieren sich daher zunehmend dafür,

welche zusätzlichen Einstellungen und Parameter sie damit an den Maschinen erfassen können – und fordern die in ihren Produktionsprozessen gesammelten Daten bereits an. Hier entwickeln sich derzeit verschiedenste Geschäftsmodelle für Ansätze mit Dark Data.

Was sind weitere Trends im Bereich digitale Werksplanung?

Es lässt sich aktuell beobachten, dass die digitale Werksplanung wie auch die digitale Anwendungsplanung zunehmend in den Fokus rückt. Dabei findet derzeit ein Wechsel von der 2D- auf die 3D-Planung statt. Schon heute kann man mittels einer HoloLens nach der digitalen Planung am Computer mit der Brille durch die Halle navigieren. Augmented Reality liefert dabei nicht nur eine Visualisierung, sondern erlaubt über Infos und Fotos auch eine viel lebendigere Darstellung der Fertigungsstätte – bevor diese gebaut wurde. Das ist ein Bereich, in dem auch wir viele neue Projekte gestartet haben, und aktuell schauen, wo wir Verbesserungen und Mehrwerte erzielen können.

Und eine langfristige Vision? Welche Entwicklungen sehen Sie in ein paar Jahren?

Die langfristige Vision ist, digitale Durchgängigkeit zum Kunden zu schaffen und den Prozessbetrieb komplett zu planen



**DR. PATRICK-BENJAMIN BÖK, VICE
PRESIDENT GLOBAL FACTORY
DIGITALIZATION & INTELLIGENCE BEI
WEIDMÜLLER**
(FOTO: WEIDMÜLLER)

bzw. zu simulieren. Schon heute kann man den Prozess und einzelne Prozessschritte digital im System abbilden. Diese Schnittstellen sind derzeit noch eine Herausforderung. Denn selbst im Zeitalter der vernetzten Produktion gibt es Stellen, die insofern einen Bruch darstellen, als an diesen Punkten beispielsweise Zustandsinformationen zu Halberzeugnissen erst noch von Hand eingescannt oder für den Produktionsprozess digitalisiert werden müssen. Zwar existieren über beispielsweise RFID Möglichkeiten der Nachverfolgung, aber für manche Bereiche sind diese nach wie vor zu teuer oder sie müssen durch mechanische Abnutzung permanent erneuert werden. Daher ist es

hier das erklärte Ziel, analoge Prozesse so weit wie möglich auf null zu reduzieren.

Der Maschinenbau zählt zu den Pionierbranchen all dieser Entwicklungen. Was sind derzeit die Trends?

Nach wie vor sind Neumaschinen auf lange Laufzeiten ausgelegt. Der Maschinenbau kommt noch aus einer Zeit, in der man lange sehr standardisiert vorgegangen ist. Doch Maschinen werden billiger und haben kürzere Laufzeiten, und in Zukunft wird größtmögliche Flexibilität gefragt sein. Denn die Kunden selbst müssen künftig noch flexibler sein. Wenn die Maschine günstiger ist, kann das Unternehmen je nach sich verändernden Anforderungen häufiger eine besser passende, neue Maschine anschaffen.

In welchen Ländern passiert derzeit im Bereich Digitalisierung im Manufacturing am meisten?

Natürlich ist China aufgrund der steigenden Lohnkosten ganz vorne mit dabei und mittlerweile neben den USA der am weitesten entwickelte Markt für Informationstechnologien weltweit. Gleichzeitig werden in der Automatisierung große Fortschritte erzielt, mit steigenden Lohnkosten als einem der Treiber. Daher investieren insbesondere die chinesischen Big Player viel in die Digitalisierung und stellen hohe Anforderungen an die Datendurchgängigkeit – sowohl an sich selber, aber auch an die Lieferanten. Für uns in Europa bedeutet das, dass wir uns entsprechend aufstellen müssen, um diesen Anforderungen zu begegnen.

► www.weidmueller.de

FLEXLIFT FLUNDER



**BAUREIHE FK KOMPAKT-HUBTISCH
MIT EINFACHSCHERE, UNIVERSELL EIN-
SETZBAR**



**BAUREIHE FK KOMPAKT-HUBTISCH
MIT DOPPELSCHERE, KURZE PLATTFORM, HOHER HUB**



**BAUREIHE FE STANDARD FÜR
EUROPALETTE**

FLEXLIFT
Flachform Hubtische



Eckendorfer Straße 115
D-33609 Bielefeld
FON +49.(0)521.78 06-0
FAX +49.(0)521.78 06-110
verkauf@flexlift.de
www.flexlift.de

FRIMO startet neue Ausbildungskampagne

UNTER DEM MOTTO „RAUS AUS DER SCHUBLADE“ HAT DER

HERSTELLER VON SYSTEMLÖSUNGEN FÜR DIE

KUNSTSTOFFKOMponenten-FERTIGUNG FRIMO AUS LOTTE

AKTUELL EINE NEUE AUSBILDUNGSKAMPAGNE GESTARTET.

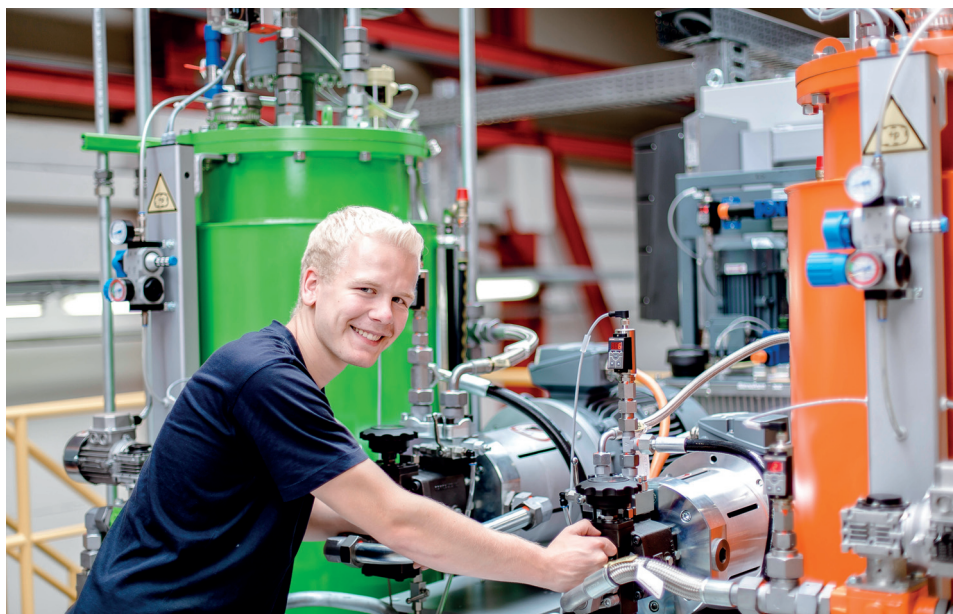
► www.rausausderschublade.de

Der demografische Wandel macht leider auch um uns keinen Bogen, daher wollen wir uns schon heute die Fach- und Führungskräfte von morgen sichern. Die neue Kampagne ist dabei ein wichtiger Mosaikstein“, erklärt Personalreferentin Julia Eilers.

Ins Zentrum der Kampagne hat das Unternehmen seine eigenen Auszubildenden gestellt. Als Botschafter der FRIMO-Ausbildungsberufe (in Lotte: Industriemechaniker/in, Mechatroniker/in, Zerspanungsmechaniker/in und Industriekaufleute (m/w)) geben die jungen Leute nicht nur ganz praktische Einblicke in ihre Berufe, sondern sie berichten auch über ihre individuellen Erfahrungen und

die Chancen, die sie bei FRIMO bekommen. „Diese sehr persönliche Ansprache verleiht der Kampagne ihre Authentizität. Das ist überaus wichtig, denn schließlich wollen wir mit alten Vorurteilen aufräumen und zeigen, dass die jungen Leute bei uns mehr erwartet als eine trockene Ausbildung. Deshalb auch der Titel „Raus aus der Schublade“, verdeutlicht die Personalreferentin.

So haben junge Menschen nach der Ausbildung bei FRIMO beispielsweise die Möglichkeit, in einer der ausländischen Niederlassungen aktiv zu werden, es gibt die Option zum Dualen Studium, und auch in der Ausbildung selbst setzt das Unternehmen auf eine sehr enge Betreu-



DIE FRIMO-AZUBIS STEHEN IM MITTELPUNKT DER NEUEN AUSBILDUNGSKAMPAGNE.
(FOTOS: FRIMO GROUP GMBH)

ung. In einer eigenen Lehrwerkstatt hat der FRIMO-Nachwuchs die Möglichkeit, unter Realbedingungen praktische Erfahrungen zu sammeln, und in speziellen Vorbereitungskursen werden alle Azubis für die Prüfung fit gemacht. „Es ist kein Zufall, dass unsere Auszubildenden bei den Abschlussprüfungen regelmäßig die vorderen Plätze belegen. Das macht uns stolz, und nicht zu vergessen: Es bringt uns auch als Unternehmen weiter. Nicht umsonst liegt unsere Übernahmequote bei fast 100 Prozent“, berichtet die Personalreferentin.

Diese und andere Dinge will FRIMO dem potenziellen neuen Nachwuchs nun im Rahmen der Kampagne näherbringen. Die Bandbreite der Darstellung reicht dabei von einfachen Flyern über Fotostrecken, die die Auszubildenden in klassischen Arbeitssituationen zeigen, bis hin zu Video-Clips, in denen zu unterschiedliche Berufsfelder vorgestellt werden. „Die Shootings dazu haben allen Beteiligten viel Spaß gemacht, und auch die Ergebnisse können sich sehen lassen“, findet Eilers, die neben den klassischen Medien insbesondere die sozialen Netzwerke zur Verbreitung der Kampagne nutzen will.

Ein ganz besonderes Augenmerk legt die FRIMO-Personalabteilung dabei auf die jungen Frauen: Obwohl die technischen Berufe, in denen das Unternehmen primär ausbildet, immer noch als Männerdomäne gelten, hat FRIMO es in den vergangenen Jahren immer wieder geschafft, Frauen für sich zu gewinnen. Darunter auch die Entwicklungsingenieurin Isa-Henrika Heisel, die jungen Frauen ausdrücklich den Schritt in Richtung Technik empfiehlt. Die meisten Leute assoziieren den Ingenieurberuf mit Männern, aber das ist heute überhaupt nicht mehr so. Frauen können genauso ein mathematisches Verständnis haben wie Männer. Und langweilig ist es ganz und gar nicht. Am meisten faszinieren mich vor allem die Technik, die einzelnen Materialeigenschaften sowie die gesamten Zusammenhänge.“

Für FRIMO ist die Nachwuchsgewinnung zentraler Baustein einer umfassenden Demografie-Strategie. Über all dem steht



eine langfristige Personalplanung, deren Ziel es ist, das gewachsene Know-how des Unternehmens zu erhalten und auszubauen. Durch regelmäßige Aus- und Weiterbildungen, aber auch durch die frühzeitige Einbindung in Entscheidungsprozesse bereitet FRIMO alle anstehenden Nachfolger schon frühzeitig vor. „Die Ausbildung ist für die meisten unserer Mitarbeiter daher oftmals nur der erste Schritt eines langen gemeinsamen Weges“, weiß Eilers.

Auch dank dieser Ausrichtung hat FRIMO im August das Zertifikat „Demografiefest, Sozialpartnerschaftlicher Betrieb“ des Landes Niedersachsen erhalten. „Wir haben uns über die Auszeichnung ganz besonders gefreut, weil sie zeigt, dass wir mit Blick auf unsere Personalstrategie, die Führungs- und Unternehmenskultur, das Gesundheitsmanagement und viele andere Dinge auf einem sehr guten Weg sind“, verdeutlicht Holger Hinz, Leiter Personal der FRIMO Group GmbH.

DIE SHOOTINGS FÜR DIE NEUE KAMPAGNE FANDEN UNTER ANDEREM AN DEN ARBEITSPLÄTZEN DER AZUBIS STATT.

Energiekosten senken

mit dem

Energy-Recovery-System

www.msf-technik.de



- direkte Energierückspeisung ohne Zwischenspeicherung
- hoher Wirkungsgrad von 98%
- für Frequenzrichter und Servoantriebe geeignet
- für Neuanlagen als auch für Bestandsanlagen und Retrofit
- kein zusätzlicher Zukauf externer Filter und Drosseln
- kompakte, handliche Bauform







WOLFGANG UND SEBASTIAN WITTMANN
(FOTOS: METALLSCHNEIDER)

Metallschneider – ein bodenständiger Global Player aus Verlar

GLOBAL PLAYER KANNT MAN IM JAHR 1881 NOCH NICHT, ALS

FRANZ SCHNEIDER IN ISERLOHN EINEN HANDWERKSBETRIEB

FÜR MÖBEL- UND TÜRBESCHLÄGE AUS DER TAUFHOB.



Sein Sohn Wilhelm Schneider errichtete 1920 in Paderborn die Fabrik „Metallwerk Wilhelm Schneider“. 1945 begann man mit der Fertigung und dem Vertrieb von Kleingüteraufzügen sowie ölhydraulischen Lasten- und Personenaufzügen. 1972 spezialisierte sich das Unternehmen auf die Serienfertigung von Kleingüteraufzügen. 1989 siedelte sich das ganze Unternehmen in Salzkotten-Verlar an. Mit dem heutigen Geschäftsführer Wolfgang Wittmann (seit 1985) erreichte die Firma im Aufzugsbau eine führende Marktposition. „Wir sind hier sehr zufrieden und werden von der Stadt gut betreut. Der Standort, die Infrastruktur mit der Anbindung an die Autobahn, die Parkplätze – alles passt“, fasst Sebastian Wittmann, der seinem Vater in der Geschäftsführung nachfolgen wird, die Vorzüge zusammen. Hier produziert Metallschneider auf einer Gesamtproduktionsfläche von ca. 7.000 Quadratmetern mit sieben Hallen Kleingüter- und Güteraufzüge, Lastenaufzüge mit Personenbegleitung sowie Förder- und Sonderanlagen.

Heute ist Metallschneider ein europaweit führendes Unternehmen im Bereich der Serienfertigung von Güteraufzügen. Bis zu

2.000 Aufzüge werden jedes Jahr in die ganze Welt geliefert. So stehen Aufzüge aus dem kleinen Verlar z. B. im Buckingham Palace, am Flughafen in Nairobi, auf der MS Queen Elizabeth II und sogar im Eiffelturm.

1995 erhielt das Unternehmen die Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001, die national und international meist verbreitete und bedeutendste Norm im Qualitätsmanagement. Die qualitativ hochwertigen Produkte des breit aufgestellten Nischenherstellers sind längst so etwas wie ein Gütesiegel. Man hat sich mit der Serienfertigung von Kleingüter- und Lastenaufzügen „Made by Metallschneider“ längst einen Namen gemacht und weiß mit seinen Stärken überall zu punkten. Umweltfreundliche Fertigung, korrosionsgeschützte und verzinkte Schachtgerüste, einfache Montage, anwenderfreundliche Bedienung und minimale Wartung sprechen für die Bandbreite von Metallschneider. Von der platzsparenden, kompakten Konstruktion bis zum nachträglichen Einbau in bestehende Gebäude – für jeden Kundenwunsch hat die Aufzugsfachfirma aus Verlar die passende Lösung. Hinzu





www.bartsch-wst.de

bartsch
GmbH
**Wasserstrahl
Schneide
Technik**

Tel. 05407-8031330 • Fax 05407-8031435



kommt, dass jeder Markt seine länderspezifischen Normen hat. Angefertigt werden dabei auch Anlagen für besondere Anforderungen und Kundenwünsche, die nach den gültigen nationalen Vorschriften zulässig sind: ob Schiffs- oder Thekenaufzüge, Förder- oder Sonderanlagen, ob Semi-Automatik- oder Voll-Automatik-Anlagen. Vertikale Schiebetüren, Dreh- oder Faltschiebetüren, vielfältige Dekore – individuelle Kundenwünsche gehören zum Standard. Das Portfolio umfasst neuerdings auch die Pulverbeschichtung von Türen, Kabinen und anderen Komponenten.

Höchste Qualitätsstandards kennzeichnen Metallschneider auch in der Metallverarbeitung, die etwa 20 Prozent der gesamten Produktion ausmacht. Aus einer Hand werden Schweißkonstruktionen, Blechzuschnitte, Kant- und Walzprofile oder auch Drehteile erstellt. Dank eines sukzessive erneuerten Maschinenparks

stellt auch die Bearbeitung von komplizierten Materialien wie etwa Aluminium eine sehr gut zu bewältigende Aufgabenstellung dar.

Ein großes Augenmerk liegt auch auf der Ausbildung. In verschiedenen Sparten werden jährlich bis zu sieben Auszubildende im Gewerbegebiet Mühlenfeld qualifiziert. Schließlich sind bestens ausgebildete Mitarbeiter die Garanten für den Erfolg eines Unternehmens wie Metallschneider. Auf ihre 110 Mitarbeiter können sich Wolfgang und Sebastian Wittmann voll verlassen. „Wir sind ein eingeschworenes Team und sprechen in der Firma alle dieselbe Sprache“, ist Sebastian Wittmann stolz auf den Zusammenhalt. Für das gute interne Klima spricht die lange Betriebszugehörigkeit vieler Mitarbeiter, die teilweise seit über 40 Jahren dem Unternehmen die Treue halten.

► www.skg-lifts.de



■ Autolackierung
■ Beschriftung

■ Pulverbeschichtung
(Großteile 8 x 3,3 x 2,5 m bis 4 Tonnen)

■ Industrielackierung
■ Strahlarbeiten



Scholz
Industrie und Lack

48249 Dülmen - Hiddingsel
Daldruper Straße 25
www.scholz-duelmen.de

Tel.: 02590-532
Fax: 02590-4544
info@scholz-duelmen.de



Es läuft „rund“ bei Engelbrecht

ENGELBRECHT LASERTECHNIK NIMMT NEUEN

ROHRLASER IN BETRIEB.

Eine neue Hightech-Rohrlaserschneidmaschine TruLaser Tube 7000 steht bei der Engelbrecht

Lasertechnik einsatzbereit zur Verfügung.

Mit der Investition in diesen neusten Rohrlaser geht das Getmolder Traditionsunternehmen einen weiteren Schritt in die Zukunft.

Mit ihrem technischen Wissen sind die Laser- und Metallbauspezialisten aus

Getmold Partner für umfangreiche Bereiche der Industrie und des Handwerks. So sehen die beiden Geschäftsführer Petra Engelbrecht und Ralf Ossenschmidt-Engelbrecht auch den neuen Rohrlaser als Mehrwert für die Kunden: „Als Dienstleis-

ter mit einem breiten Fertigungsspektrum möchten wir unseren Geschäftspartnern immer die technologisch besten Voraussetzungen bieten und ihnen dadurch kontinuierlich Wettbewerbsvorteil verschaffen.“

Zur Bearbeitung von Metallprofilen ist der Rohrlaser die innovativste Lösung in der Fertigungstechnik. Aufwendiges Sägen, Bohren und Fräsen entfallen und werden in einer Aufspannung erledigt. Aber nicht nur das – für Engelbrecht Kunden bieten sich weitere gravierende und umfangreiche Vorteile. Hochwertige Schrägschnitte und große Profil-Durchmesser bis 250 mm sind ab sofort möglich. „Das Rohrlaserschneiden hat vielfältige Anwendungsmöglichkeiten, die sich ständig erweitern. So finden sich Rohre heutzutage fast überall – denken Sie nur an Designer-Büromöbel oder die Bereiche der Medizintechnik,“ erklärt Ralf Ossenschmidt-Engelbrecht die Anwendungsgebiete.

Individuelle Ideen und Wünsche der Kunden werden bei Engelbrecht sowohl in großer als auch kleiner Losgröße erfüllt.



DER QUALITATIV HOCHWERTIGE SCHRÄGSCHNITT BIS 45 GRAD BIETET NEUE, VORTEILHAFTE PERSPEKTIVEN. GEHRUNGSSCHNITTE UND FASEN ERWEITERN DIE KONSTRUKTIVEN ANWENDUNGSGEBIETE DER ENGELBRECHT LASERTECHNIK IN PR. OLDENDORF-GETMOLD ERHEBLICH.

OBERFLÄCHENBEHANDLUNG AUS EINER HAND

BRÜGGER Oberflächenbehandlung GmbH



10 Meter Freistrahlanlage

- Sandstrahlen
- Pulverbeschichten

Max-Maße:
8000 x 2600 x 2200 mm (LHB)



Besuchen Sie uns auch im Internet:

www.bruegger-pulverbeschichten-sandstrahlen.de



MIT DEM NEUEN ROHRLASER TRULASER TUBE 7000 BIETET DIE ENGELBRECHT LASERTECHNIK IN PR. OLDENDORF-GETMOLD SEINEN KUNDEN ZWEI INTERESSANTE NEUHEITEN, DIE ERHEBLICHE VORTEILE BEI DEN VERSCHIEDENSTEN KONSTRUKTIONEN UND ANWENDUNGEN BIETEN.

(FOTOS: ENGELBRECHT LASERTECHNIK)

Komplexe Konturen aus Baustahl, Edelstahl und Aluminium sind mühelos bei bester Qualität zu fertigen.

„Gemeinsam mit einer hoch qualifizierten und erfahrenen Mannschaft bieten wir bei der Engelbrecht Lasertechnik zertifizierte Bestarbeit und schauen positiv in die Zukunft. Durch den neuen Laser haben wir nicht nur technologisch die Nase vorn, sondern sichern auch nach-

haltig Arbeitsplätze in der Region“, fügt Geschäftsführerin Petra Engelbrecht an. „Gute Fachkräfte in unseren Fertigungsschwerpunkten Lasern, Umformen und Schweißen sind uns immer willkommen.“

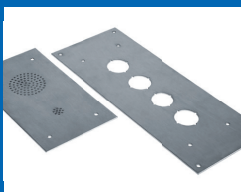
► www.engelbrecht-lasertechnik.de

METALLSCHNEIDER

SERVICE LIFTS & METAL CONSTRUCTIONS

Metallschneider GmbH
Mühlenfeld 22
33154 Salzkotten-Verlar

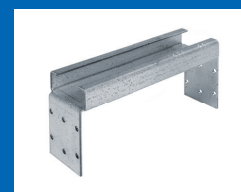
Telefon 02948 94800
info@metallschneider.de
www.metallschneider.de



**LASERSCHNEIDTECHNIK
ZUSCHNITTE
ABKANTUNGEN
WALZEN**



**ZERTIFIZIERTER
SCHWEISSFACHBETRIEB
GROSSES MATERIALLAGER
MODERNER MASCHINENPARK**



HPE setzt Qualitäts-offensive beim Thema Verpackungsholz fort

NEUER ARBEITSKREIS SOLL ANFORDERUNGEN

KONKRETISIEREN

Der Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e. V. aus Bonn setzt seine Qualitäts-offensive beim Thema Verpackungsholz fort: „Hochwertiges Verpackungsholz ist heute – neben der zeitnahen, professionellen Konzeptionierung und der industriellen Fertigung von Holzpackmitteln – das Nonplusultra für die Zukunftsfähigkeit eines Fachbetriebes“, so HPE-Geschäftsführer Jan Kurth. „Für uns steht hierbei nicht die Qualitätsverbesserung des Materials selbst, sondern eine genaue Definition der für die Herstellung benötig-

ten Qualitäten von Verpackungsholz im Vordergrund.“ Notwendig werde diese genaue Definition, weil sich die Anforderungen der Kunden und die Produktionsweise der Herstellerbetriebe in den letzten Jahren stark gewandelt hätten: „Verpackung ist zum wesentlichen Faktor in der zunehmend automatisierten Logistik-Kette geworden. Das heißt, neben den statischen Anforderungen an eine Verpackung oder einen Ladungsträger, die festlegen, welche Last getragen werden kann, kommt es auch auf begleitende Faktoren wie Maßhaltigkeit, Feuchtegehalt, IPPC-Behandlung und optische Eigenschaften an“, so Kurth und erklärt weiter: „HPE-Betriebe fertigen zunehmend automatisiert. Das bedeutet, dass die Anforderungen an das verwendete Schnittholz genau definiert werden müssen, damit keine Störungen im Produktionsprozess entstehen.“ Man habe sich also verstärkt die Frage zu stellen, ob die Maße hundertprozentig stimmen, welche Maßabweichungen zulässig sind, welche Festigkeitseigenschaften die eingesetzten Bretter haben und ob für kurzfristi-

Bielefeld - Hannover - Magdeburg



KIPA

Industrie-Verpackungs GmbH
Friedrich-Hagemann-Str. 7
33719 Bielefeld
Telefon 0521/928580
bielefeld@kipa.de

Ihre Güter -
unsere Verpackungslösungen



www.kipa.de



VERPACKEN & VERSENDEN

DIE QUALITÄT VON
VERPACKUNGSHOLZ MUSS
STIMMEN.
(FOTO: HPE)

ge Projekte technisch getrocknete Ware zur Verfügung steht. Um diese Anforderungen an das benötigte Schnittholz aus Verwendersicht und die verfügbaren Sortimente aus Anbietersicht gegenüberzustellen, haben der HPE und der Deutsche Säge- und Holzindustrie Bundesverband e. V. (DeSH) beschlossen, zukünftig enger zusammenzuarbeiten. Dafür wurde der gemeinsame „Arbeitskreis Verpackungsholz“ gegründet, der

sich mehrmals im Jahr trifft und wichtige Themen rund um die Qualitätsanforderungen und die technische Trocknung behandelt. Dazu Kurth abschließend: „Wir wollen in der Zukunft deutlich mehr miteinander statt übereinander sprechen. Der Arbeitskreis Verpackungsholz bietet für die Diskussion über Anforderungen und Möglichkeiten die perfekte Gelegenheit.“
HPE/DS

► www.hpe.de

**Wir bringen
zusammen,
was zusammen
gehört.**



- Druck
- Großformatdruck
- Mailing/Lettershop



- Konfektionierung
- Folienverpackung
- Displaysysteme



Office Service Hnida
GmbH & Co. KG

Bergstiege 30a
48624 Schöppingen

Tel.: 02555 98836
Fax: 02555 98837



www.office-service-hnida.de



Kompetenz rund um's Etikett

DIE FIRMA MARSCHALL PRODUZIERT HAFTETIKETTEN UND

STELLT IHNEN DEN NEUEN THERMOTRANSFER-

ETIKETTENDRUCKER VOR.

Der DE4 ist ein zuverlässiger Desktopdrucker im unteren Preissegment.

Ideal bei kleinem bis mittlerem Druckaufkommen. Für Thermotransfer- und Thermodirektdruck. Der DE4/200 mit Bedientasten und LED-Anzeige, der DE4/300D mit LCD-Farbdisplay und Navigatortpad. Druckauflösung 200 dpi oder 300 dpi für beide Gerätetypen. Verarbeitung von Etikettenbreiten bis 118 mm. Die stabile Doppelwandkonstruktion lässt den Druck von Etiketten in allen Bereichen zu.

Der DE4/200 und /300D können zum Einlegen der Transferfolie und der Etikettenrolle weit geöffnet werden. Verschiedene Materialien lassen sich mit einer Kalibriertaste einstellen und ohne Zeitverlust einsetzen. Die komplette Bedienung des DE4/300D über das mehrsprachige Farbdisplay und das Navigatortpad ist logisch



(FOTO: MARSCHALL)

aufgebaut und für den Anwender intuitiv verständlich. Insgesamt vier Schnittstellen (inklusive Ethernet) bieten Flexibilität und schnellen Geräteanschluss.

Einsatzmöglichkeiten

Büro/Behörde: Hinweis- und Warnetiketten, Inventaretiketten

Fertigung: Produktetiketten, Protokoll-, Prüf- und Testetiketten

Gesundheit: Etiketten bei Patientenaufnahme, Blutbanken

Handel: Produktetiketten, Preisauszeichnung

Lager: Lagerplatzetiketten, Regalbeschriftung

Transport/Logistik: Adress- und Versandetiketten, Wareneingang

Veranstaltungen: Etiketten für Events im Sport und an Schulen, Tickets bzw. Eintrittskarten

Interessierte Leser können sich rund um das Thema Etiketten unter:

www.marschall-pw.de informieren.

Gerne beraten wir Sie auch vor Ort.

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

Wir verbinden auch Stahl.

Nur anders!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

www.stahlhallen-janneck.de

Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0



Keine Kiste gleicht der anderen: Maßgeschneiderte Anzüge für individuelle Produkte

WER AN EINE KISTE AUS HOLZ DENKT, HAT MEISTENS SOFORT

DIE OBSTKISTE IM HINTERKOPF ODER EINE ZIGARRENKISTE.

JEDOCH GIBT ES UNZÄHLIGE PRODUKTE, DIE SICH NICHT SO

EINFACH IN EINE GEWÖHNLICHE KISTE STECKEN LASSEN.



(FOTOS: KIPA)

Je individueller ein Objekt geformt ist oder je empfindlicher die Struktur oder Handhabbarkeit ist, umso ausgefeilter muss auch die für den Transport vorgesehene Verpackung sein.

Berichtet der Kunde von einem ungewöhnlichen Transportgut, wird es für den Fachverpacker spannend: Zunächst stehen Beratung, Aufmaß, technische Zeichnungen und eine in allen Einzelheiten detailgetreue Konstruktion des späteren Maßanzuges für das Transportgut im Vordergrund. Hierbei kommt es auf absolute Genauigkeit an, schließlich ist kein Produkt wie das andere, der Transportweg zu Lande, auf dem Seeweg oder in der Luft ist selten identisch und kann mehrere Klimazonen durchlaufen. Auch der Umschlag des Gutes und die individuellen Gegebenheiten am Zielort müssen mit eingeplant werden. Sollen die Güter an ihrem Bestimmungsort etwa noch einige Zeit unter freiem Himmel lagern, muss die Verpackung sicher vor Witterungseinflüssen schützen.

So unterschiedlich die äußere Form von Transportkisten sein kann, so verschieden sind auch die möglichen Kistenvarianten. Eine wichtige Kistenart ist die CKD-Verpackung. Dabei steht CKD für „Completely Knocked Down“, also für in ihre Bestandteile zerlegte Objekte. Die Faltkiste wiederum verfolgt ein gänzlich anderes

Ziel: Diese in der Regel aus Sperrholz und Metallkomponenten bestehende Kistenart kann platzsparend gelagert und leicht wiederverwendet werden. Echte High-End-Kisten hingegen sind Sonderkonstruktionen, die für außergewöhnlich empfindliche Produkte Verwendung finden. Werden sie mit Feuchtigkeitsmessern oder Bewegungssensoren ausgestattet, ist das Transportgut bestmöglich geschützt. Hoch entwickelte Schwingungsdämpfer und Datenlogger zur Messung der Transportbelastungen runden die Möglichkeiten ab. Doch was wäre eine Kiste ohne ihr Innenleben. Besondere Einbauten helfen zusätzlich, das Packgut zu sichern, und geben dem Inneren des Maßanzugs das letzte Quäntchen an Stabilität. So werden die vielen Millionen Güter, die Tag für Tag durch die Welt geschickt werden, fit für nahezu jeden Transportweg und jedes Transportmittel.

► www.kipa.de



MARSCHALL
Seit 1924

MARSCHALL GmbH & Co. KG
Etiketten + Drucksysteme
Hebbelstr. 2-4
D-32457 Porta Westfalica
fon +49(0)5731.7644-00
wb@marschall-pw.de

Schnell. Klein. Preiswert.

Themotransfer-Drucker
bis zu 127 mm/sec.
118 mm Druckbreite

NEU-vorstellung DE4

Unser Service für Sie:

- ✓ Persönliche Beratung
- ✓ Wartung und Service
- ✓ Kompetenz
- ✓ Qualität

Kompetenz rund um's ETIKETT!

Termin abstimmen unter Telefon 05731/7644-00

Eigene Etikettenproduktion!

ETIKETTEN

www.marschall-pw.de



Neues Luftfrachtkonzept der NOSTA Sea & Air GmbH

IM ZUGE DES KONTINUIERLICHEN VERBESSERUNGS- UND

WACHSTUMSPROZESSES BAUT DIE NOSTA GROUP AKTUELL

DEN BEREICH DER LUFTFRACHT UMFANGREICH AUS.

Das Tochterunternehmen des familiengeführten Full-Service-Logistikdienstleisters, die NOSTA Sea & Air GmbH, stellte hierzu in Hamburg ein neues Luftfrachtkonzept vor. Wurden die Luftfrachten im Bereich Export und Import bisher mit Agenten und expeditionellen Partnern durchgeführt, so soll das Geschäft nun auf eigene Beine gestellt werden.

Durch die eigenständige Abwicklung des Luftfrachtgeschäfts sollen nicht nur das Profil des Unternehmens geschärft, sondern auch die vertriebliche Position am Markt gestärkt und Neugeschäfte generiert werden. Um das Produkt Luftfracht den Zielen entsprechend aufzustellen und zukunftssicher zu gestalten, sind im Konzept alle nötigen Maßnahmen und Handlungswege aufgeführt. Im ersten Schritt erfolgten zum 1. Februar 2017 bereits organisatorische und operative Ver-

änderungen innerhalb der NOSTA Sea & Air GmbH, um das Luftfrachtgeschäft mit Unterstützung des gesamten Teams zu zentralisieren. Zudem werden aktuell Vorbereitungen für weitere Maßnahmen wie IT-Anpassungen, Verhandlungen mit Airlines und Handling-Partnern getroffen. In den nächsten Phasen ist die formale Lizenzierung durch die IATA geplant.

„Wir freuen uns, dass wir nunmehr alle Voraussetzungen geschaffen haben, um das Produkt Luftfracht ‚zum Fliegen‘ zu bringen. Als Zusatzprodukt zur Seefracht und zum Lagergeschäft wird die Luftfracht unserer Meinung nach für uns, unsere bestehenden, aber auch zukünftigen Kunden essenziell sein und nachhaltige Mehrwerte schaffen“, so Michael Fahr, Geschäftsführer der NOSTA Sea & Air GmbH.

► www.nosta.de

MASSONG



Flexibel wie Ihr Bedarf.
 Logistiklösungen von Massong.

www.massong.de
 always in motion.



(FOTO: NOSTA GROUP)



Kosten senken durch Logistik mit System

**BILDLINKS OBEN:
WIR BIETEN LOGISTIKLÖSUNGEN
IM REGAL- ODER BLOCKLAGER,
NATÜRLICH MIT DEM
ENTSPRECHENDEN EQUIPMENT UND
PERSONAL AUSGESTATTET.**

**DURCH DIE NUTZUNG UNSERER
TRANSPORTLEISTUNGEN
BENÖTIGEN SIE KEINEN EIGENEN
FUHRPARK.**

**DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM DIENSTLEISTER IM
BEREICH DER KONTRAKTLOGISTIK SENKEN SIE IHRE
LOGISTIKKOSTEN UND SCHAFFEN SICH SPIELRAUM FÜR DEN
AUSBAU IHRER KERNKOMPETENZEN.**



**MATHIAS HAMPE,
GESCHÄFTSLEITUNG PROJEKTE/
VERTRIEB**
(FOTOS: MASSONG KG)

Mit der Auslagerung logistischer Dienstleistungen ermöglichen Sie sich mehr Flexibilität und einen größeren finanziellen Spielraum“, erklärt Mathias Hampe, Mitglied der Geschäftsleitung bei der W. Massong KG und zuständig für den Bereich „Kontraktlogistik“.

„Beispielsweise zahlen Sie nur variabel nach Leistung für eine tatsächlich in Anspruch genommene Lagerfläche oder das eingesetzte Personal. Fixkosten, die entstehen, wenn diese Ressourcen dauerhaft vorgehalten werden müssen, entfallen“, so Hampe.

Auf diese Weise wird das eigene Unternehmen nicht nur flexibler, sondern kann auch freigesetztes Kapital oder andere Ressourcen gezielt für den Ausbau und die Stärkung der eigenen Kernkompetenzen einsetzen. Liegt beispielsweise die eigene Kompetenz vor allem in der Produktion, entsteht schnell ein Flächenkonflikt zwischen Lager- und Produktionsfläche.

„An solchen Stellen setzen wir als Logistikdienstleister an“, erläutert Hampe die Vorteile der Zusammenarbeit. „Wir stellen beispielsweise Lagerfläche zur Verfügung und übernehmen den Zwischentransport der Produkte, während unser Kunde den Platz zum Ausbau seiner Produktion nutzen kann, ohne weitere Fläche dazukaufen zu müssen. Falls ein Zukauf oder eine Erweiterung des eigenen Geschäftsgeländes überhaupt möglich ist.“

Über eine leistungsabhängige Abrechnung fallen in einem solchen Fall nur variable Kosten für die genutzten Lagerplätze und die Bewegung ins Lager an.

Die tatsächliche Umsetzung richtet sich dabei immer nach den Bedürfnissen und Wünschen des Kunden und seines speziellen Produktes – jedes Projekt ist anders und individuell.

► www.massong.de

STÜCKE
ROHSTOFF-RECYCLING GmbH

Ihr Entsorgungsfachbetrieb
• Akten • Altpapier • Folie

- **Entsorger und Vertragspartner von**
 - Druckereien · Verlagen · Papier- und Pappenverarbeitern
- **Verwertung von**
 - allen gängigen Sorten Altpapier · Folien · Holz
- **Aktenvernichtung nach BDSG**
 - Selbstanlieferung · Abholung in verschließbaren Behältern
 - Vernichtung mit Garantie-Erklärung

Buschortstraße 52-54
32107 Bad Salzufen
Telefon (05221) 70347
Telefax (05221) 759968
info@stuecke-gmbh.de
www.stuecke-gmbh.de

Neue Kranhalle für Großmaschinen

NICHT GANZ EIN JAHR DAUERTEN DIE BAUARBEITEN. MODERNSTE

TECHNIK UND VIEL KNOW-HOW HAT SCHULTE-LINDHORST, DER

SPEZIALIST FÜR TRANSPORT UND LOGISTIK, IN DEN NEUBAU AM

STANDORT SCHLOSS HOLTE-STUKENBROCK INVESTIERT.

Seit Anfang April ist die Kranhalle für die Kunden nutzbar.

Erweiterung der Kapazitäten

Die neue Kranhalle ist ein weiteres Projekt in der Schulte-Lindhorst-Firmengeschichte. Mit der Erweiterung der Kapazitäten bieten sich zusätzliche Lösungen für die wachsende Nachfrage des Mark-

tes und der Kunden. 2.000 qm Hallenfläche, eine Hallenhöhe von 15 m und eine Krananlage für Großmaschinen bis 55 t zeichnen die Kranhalle aus.

Die Nutzbarkeit der Kranhalle ist vielfältig, z. B. als Fertigungshalle oder zur Miete, komplett oder auch in Teilflächen. Auf Wunsch kann die Bewirtschaftung auch durch Schulte-Lindhorst erfolgen. Ein besonderer Service, insbesondere



Neue Kranhalle für Großmaschinen

- + über 2.000 qm Fläche
- + 15 m Hallenhöhe
- + Krananlage für bis zu 55 t



Stahlhallen-Konfigurator
unter www.husen.com

Für jeden Zweck
die richtige Halle.

Systemhallen zum günstigen Festpreis.

Innovativ. Bewährt. Seit 1948.

Husen
DIE STAHLBAUER

Am Hafen 2 · 26903 Surwold
www.husen.com

für Maschinenbauer, sind Leistungen wie Produktionsversorgung/-entsorgung, das Puffern von Aufliegern sowie die Lagerung von Produktions- und Fertigware. Es besteht auch die Möglichkeit, Probeläufe von Maschinen durchzuführen.

Für weitere Informationen zu der neuen Kranhalle ist Herr Heinz-Josef Henrichfreise Ihr Ansprechpartner.

Mehrwert für Kunden durch ein breites Leistungsspektrum

Durch das vielfältige Leistungsspektrum von Transport- und Lagerlogistik, dem Verpacken von Gütern und der Bereitstellung von Logistikflächen, können auf den Kunden zugeschnittene Konzepte individuell umgesetzt werden. Dazu stehen an den drei Standorten in Rietberg, Hövelhof und Schloß Holte-Stukenbrock mehr als 50.000 qm Hallen- und gesicherte Außenfläche und ein spezialisierter Fuhrpark mit



mehr als 50 Fahrzeugen zur Verfügung.

Mit einer Kompetenz von mehr als 75 Jahren und über 100 Beschäftigten ist Schulte-Lindhorst ein anerkannter Partner vieler namhafter Unternehmen.

► www.schulte-lindhorst.de

Damit sich jede Minute für Sie rechnet

Nutzen Sie die Daten aus Ihrem digitalen Tachographen und profitieren Sie von einer präzisen Stundenerfassung



Minutengenaue Zeiterfassung und automatische Spesenermittlung zur Stundenabrechnung nach dem Mindestlohngesetz



Schnellere Übersicht von Lenk-, Ruhe-, Bereitschafts- und Arbeitszeiten sowie Abwesenheitsplanung für die Dispo



Individuelle Abrechnungsregeln

- Von der Ermittlung der Spesen im Bereich Nah- und Fernverkehr bis hin zur Abrechnung
- Für eine flexible Handhabung von Zeitkonten und Übergabe an Ihre Lohn- und Gehaltssoftware



M·SOFT

Ihr Partner für Zeitmanagement in der Logistikbranche



RAINER SANDER, M-SOFT ORGANISATIONSBERATUNG GMBH, BERÄT SEIT ÜBER 15 JAHREN UNTERNEHMEN IM BEREICH DER DIGITALEN ZEITERFASSUNG.
(FOTOS: MSOFT)

Zettelwirtschaft war gestern

DIGITALISIERUNG IN DER LOGISTIK IST HEUTE.

Sie kennen das: Der Monat neigt sich dem Ende zu, und noch immer fehlen Ihnen z. B. Stundenzettel für die Lohnberechnung. Wenn diese endlich da sind, sind sie fehlerhaft oder unvollständig, im schlimmsten Fall beides. Das Erfassen auf handschriftlichen Zetteln ist ebenfalls ungenau und unproduktiv. Dies zieht sich bis in die Lohnberechnung, weil dadurch ein kostenintensiver hoher manueller Aufwand betrieben werden muss; nur verzögert lassen sich Fehler korrigieren.

Wir sprachen mit Rainer Sander, Berater Zeiterfassung bei der M-SOFT Organisationsberatung. Seit über 30 Jahren bietet das Dissener Unternehmen Software-Branchenlösungen mit Blick auf die ganzheitlichen Prozesse. Durch das langjährige Know-how – auch durch das hauseigene Zeitsystem TIME4 – weiß Sander, welche Chancen eine Digitalisierung bietet und was es bei der Einführung eines Zeiterfassungssystems zu beachten gilt, gerade in der Logistikbranche.

Warum sollte man auf eine digitale Zeiterfassung setzen?

Viele Betriebe arbeiten mit den klassischen handschriftlichen Stundenzetteln. Diese werden oftmals zu spät im Büro eingereicht, dann fehlen Stunden, oder der Zettel ist nicht lesbar. Im Büro müssen diese Stunden dann manuell eingegeben werden zur weiteren Verarbeitung. In der Logistik entsteht speziell durch die Spesenabrechnung ein enormer Aufwand, wenn die eingereichten Stunden mit dem digitalen Tachographen abgeglichen werden müssen. Passen die Zeiten? Sind die Spesen korrekt? Das verzögert Prozesse und birgt viele Fehlerquellen.

Also kann alles schneller erledigt werden und dazu noch fehlerfrei. Welche direkt erkennbaren Vorteile bieten sich ansonsten für die Logistikbranche im Speziellen?

Mit der richtigen Lösung lassen sich die Daten aus dem digitalen Tachographen in die Zeiterfassung übergeben. Die manuelle Eingabe der Daten entfällt dann komplett. Und die Lenk- und Ruhezeiten sowie Arbeits- und Bereitschaftszeiten der Fahrer lassen sich auf einen Blick anzeigen und auswerten – mit minuten-genaue Darstellung für eine korrekte Spesenabrechnung. Im besten Fall fungiert die Zeiterfassung als „Bindeglied“ zwischen dem digitalen Tachographen und der Lohn- und Gehaltssoftware. So können die Daten nahtlos weiterverarbeitet werden.

Welche speziellen Anforderungen gilt es in der Logistikbranche zu erfüllen?

In den verschiedenen Projekten, die wir im Logistikbereich umgesetzt haben, waren besonders die unterschiedlichen Arbeitszeitmodelle, die Abrechnung von



Spedition
Logistik
Air & Sea
Umzüge

Wir sind Ihr richtiger Partner für:

- Stückgut
- Teil- und Komplettladerungen
- Europäische Landverkehre
- Beschaffungslogistik

Maßgeschneiderte Transportlösungen.
www.hartmann-international.de

HARTMANN
INTERNATIONAL

**DURCH EINE NAHTLOSE INTEGRATION
WERDEN DIE IM DIGITALEN
TACHOGRAPHEN ERFASSTEN DATEN
IN DAS ZEITERFASSUNGSSYSTEM
ÜBERGEBEN.**

Spesen und die Nutzung der Daten aus dem digitalen Tachographen wichtige Aspekte. Hinzu kommt, dass für eine ganzheitliche Erfassung auch die Mitarbeiter im Lager und in der Verwaltung ihre Stunden buchen müssen. Dies kann z. B. über Zeiterfassungs-Terminals mit einer klassischen Kommt-/Geht-Buchung erfolgen. Im Zeiterfassungssystem sollten dann die Daten aller Mitarbeiter zusammengeführt werden.

Viele Anbieter ergänzen Ihre Zeiterfassung mit weiteren Funktionen. Wobei ist darauf zu achten?

Auf jeden Fall zu berücksichtigen sind die Vorgaben nach Mindestlohngesetz. Die erfassten bzw. importierten Zeiten sollten über das Zeiterfassungssystem archiviert werden. So können sie bei Bedarf zu Prüfungen herangezogen werden.

Des Weiteren haben viele Logistikdienstleister Außenlager. Eine flexible Lösung ermöglicht eine standortübergreifende Zeiterfassung und zentrale Bearbeitung und Überprüfung der Daten.

Im Back-Office erhalten die Mitarbeiter im Büro ergänzende Funktionalitäten, wie die Erstellung von Auswertungen z. B. für eine Überstundenstatistik. Auch Abwesenheitszeiten wie Krankheit, Urlaub usw. lassen sich mit dem Abwesenheitsplaner erfassen. Dies ist gerade im Logistikbereich eine gute Grundlage für Disponenten zur Tourenplanung.

Fazit

Wenn Sie sich mit dem Thema elektronische Zeiterfassung beschäftigen, fixieren Sie im Vorfeld Ihre Anforderungen. Haben Sie einen Anbieter gefunden, der dieses abbilden kann, zögern Sie nicht. Digitale Zeiterfassung wird sich immer weiter durchsetzen und bietet Ihnen interessante Möglichkeiten, den manuellen Aufwand zu reduzieren und die Schlagkraft Ihres Unternehmens zu steigern.



BOLL | Logistik



© Franck-Boston

**...FÜR CHECKER SIND WIR
DER BRINGER!**

**Jetzt auch ab unserem neuen Standort am
Schüttorfer Kreuz!**

Georg Boll GmbH & Co. KG
Schützenhof 40-56 49716 Meppen Tel. 05931 4020 www.boll-logistik.de



„DIE HOHE NACHFRAGE NACH HALLEN FÜR DIE LOGISTIK WIRD AUCH IN DEN NÄCHSTEN JAHREN BESTEHEN BLEIBEN“, IST SICH KARSTEN SCHMIDT VON HUSEN STAHLBAU SICHER, „AUCH WEIL DER ONLINEHANDEL WEITER ZUNEHMEN WIRD.“
(FOTOS: HUSEN STAHLBAU)

Logistik-Immobilien im Aufwind

HUSEN STAHLBAU REALISIERT MEHRERE STAHLHALLEN FÜR

LOGISTIKZWECKE

Seit Jahren steigt der Bedarf an Logistik-Immobilien in Deutschland. Ein Grund dafür ist die boomende Wirtschaft. Vor allem der stetig wachsende Onlinehandel treibt die Nachfrage in die Höhe.

Laut dem „Logistikimmobilien-Seismographen“, einer gemeinsamen Studie des Beratungsunternehmens Logivest GmbH in München und der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services (SCS), entstanden 2016 circa 3,3 Millionen Quadratmeter neue Logistikfläche in Deutschland. Insgesamt weist die Studie für 2016 auch 247 Baustarts für Logistik-Immobilien aus. Die Studie identifiziert mit 38 % den Handel als größte Nutzergruppe, gefolgt von der Industrie mit 31 % und den Logistikdienstleistern mit 30 %.

Von der steigenden Nachfrage nach Hallen für die Logistik profitiert insbesondere der emsländische Spezialist für Stahlhallenbau, die W. Husen Stahlbau GmbH & Co. KG in Surwold. Das Unternehmen mit eigener Produktion auf über 15.000 m² verkauft die vollen Auftragsbücher auch der Erfahrung im Hallenbau für den Bereich Logistik. Husen arbei-



DIE TRAGWERKSKONSTRUKTIONEN – HIER FÜR EINE ÜBER 8.000 M² GROSSE LOGISTIKHALLE – KOMMEN AUS DER EIGENEN PRODUKTION VON HUSEN IN SURWOLD IM EMSLAND.

tet derzeit an mehreren Logistikprojekten mit einer Gesamtfläche von über 20.000 Quadratmetern. Zu den Nutzern der Hallen aus dem Hause Husen zählen zum Beispiel die Deutsche Post sowie namhafte Handelsunternehmen und Speditionen. Nach Herstellung der Bauteile im Emsland erfolgt die Montage der Stahlhallen an unterschiedlichen Standorten in ganz Deutschland.

„Logistik-Immobilien erfordern besonderes Know-how“, so Karsten Schmidt, Berater bei Husen. „Schon alleine wenn Sie an den Einsatz als Hochregallager denken. Einige der Logistikprojekte bauen wir nach Plänen erfahrener Architekten, oft übrigens auch in Kombination mit Glas und Beton, zum Beispiel für Verwaltungsbereiche. Allerdings sind wir durch unsere eigenen Bauingenieure auch in der Lage, Hallen nach den Wünschen unserer Kunden selbst zu planen und umzusetzen. Auf jeden Fall profitiert Husen von der großen Nachfrage nach Hallen für die Logistik.“

Wann immer wir gerufen werden:

Unsere Kunden profitieren von glänzendem Service.



Vom weltweiten Transport über Lagerlogistik bis hin zu komplexer Kontraktlogistik. Wir bieten für jede Branche maßgeschneiderte Lösungen auf den Punkt. Was können wir für Sie tun?



www.nosta-group.com

► www.husen.com

Lagerlogistik - weit mehr als Abstellen

LAGERHALTUNG GEHT HEUTE LÄNGST ÜBER DIE REINE

AUFBEWAHRUNG VON PRODUKTEN HINAUS. SIE IST VIELMEHR

DAS VERWAHREN, VERWALTEN UND BEARBEITEN

UNTERSCHIEDLICHSTER GÜTER.

Eine optimal realisierte Lagerlogistik erstreckt sich über alle im Wirtschaftskreislauf befindlichen und lagerfähigen Waren vom Rohstoff über das Halbfabrikat bis hin zum fertigen Endprodukt. Der Paderborner Full-Service-Logistikdienstleister Hartmann International bewirtschaftet hierzu derzeit über 53.700 Quadratmeter Lagerflächen mit bis zu 35.000 Palettenstellplätzen und bietet neben der einfachen Lagerung ein großes Spektrum an Value Added Services an. Angelieferte Waren können ganz nach Kundenwunsch und individuellen Erfordernissen ausgepackt, auf ihre Qualität hin geprüft, eingelagert, bearbeitet, kommissioniert, umverpackt bzw. verpackt und schließlich weitertransportiert werden.

Aufgrund der unterschiedlichen Unternehmensbereiche Spedition, Logistik, Air

& Sea sowie Umzüge kann bei Hartmann International die Lagerlogistik auch als ein Teilelement einer ganzen Sendungsabwicklung eingebunden werden. So sind Logistikketten von der Abholung in beispielsweise Asien über die See- oder Luftfracht, die Verzollung und Lagerung bis hin zur Kommissionierung und die europaweite Distribution an der Tagesordnung. Während der gesamten Sendungsabwicklung steht den Kunden dabei ein einziger Logistikanbieter zur Seite. Eine optimale Abstimmung zwischen den Bedürfnissen der Kunden und der IT ermöglicht dabei eine sehr enge, teilweise weltweite, transparente Vernetzung zwischen allen Beteiligten der Wertschöpfungskette. Dadurch ist es für jeden Teilnehmer möglich, sich auf die eigenen Kernkompetenzen zu konzentrieren.

► www.hartmann-international.de



MICHAEL MORITZ
COO SPEDITION, LOGISTIK,
AIR & SEA BEI HARTMANN
INTERNATIONAL

(FOTOS: HARTMANN INTERNATIONAL)



KOMMISSIONIERUNG



WARENEINGANGSPRÜFUNG



Schulte-Lindhorst
Transport + Logistics

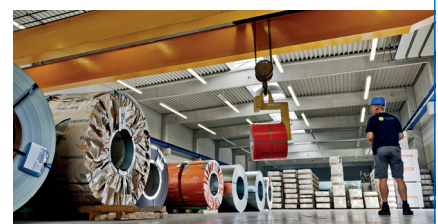
Individuelle Lösungen für Ihre Güter

- + Transportlogistik
- + Lagerlogistik

- + Verpacken
- + Logistikflächen

Schulte-Lindhorst GmbH & Co.
Hauptstraße 102
33397 Rietberg

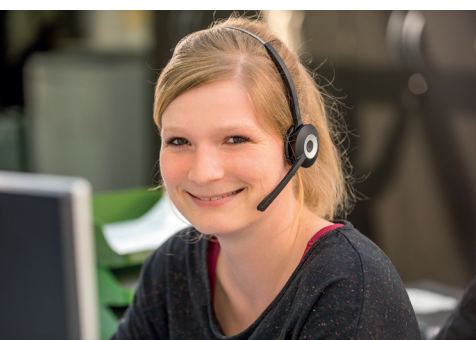
Telefon: +49 (0) 5244 9269-0
Telefax: +49 (0) 5244 1248
info@schulte-lindhorst.de



www.schulte-lindhorst.de



**BOLL-NIEDERLASSUNG AM
SCHÜTTORFER KREUZ**
(FOTOS: SPEDITION BOLL)



**RUND 80 MITARBEITER SORGEN
AM STANDORT EMSBÜREN
FÜR EINEN REIBUNGSLOSEN
BETRIEBSABLAUF.**

„Näher beim Kunden“

BOLL - DIE NEUEN IN EMSBÜREN

Im September vergangenen Jahres wechselte die Schüttorfer BOLL-Niederlassung den Standort und zog in den nahe gelegenen Gewerbepark Emsbüren. Da das Limit der Schüttorfer Kapazitäten relativ schnell erreicht war, galt es eine zukunftsorientierte Lösung zu finden. Dies ist mit der Inbetriebnahme der neuen Anlage in unmittelbarer Nähe zum Schüttorfer Kreuz (direkte Anbindung A30/A31) gelungen.

Auf einer Grundfläche von 40.000 Quadratmetern entstand hier eine hochmoderne Niederlassung mit einer 3.000 m² großen Umschlaghalle, 42 Verladetoren und einem zweigeschossigen Verwaltungstrakt mit einer Fläche von 400 m². „Nach den ersten sechs Monaten können wir ein durchweg positives Fazit ziehen. Unsere Erwartungen haben sich absolut erfüllt, und es hat sich bestätigt, dass dies ein Schritt in die richtige Richtung war“, so Ulrich Boll, Geschäftsführer und Sprecher der Geschäftsleitung. „Unter diesem Aspekt hat es sich seinerzeit auch als vorausschauend erwiesen, bei der Wahl des Grundstücks auf eine entsprechende Erweiterungsoption zu achten“, fügt er mit Blick auf den bereits in konkreter Planung

befindlichen Bau einer zusätzlichen Halle hinzu. Aktuell kümmern sich rund 80 Mitarbeiter am Standort Emsbüren um einen reibungslosen Betriebsablauf bei An- und Ablieferung der zu befördernden Güter. Ein eigener Fuhrpark, entsprechendes Fahrpersonal und die dazugehörige Administration schaffen optimale Voraussetzungen für einen vollwertigen Standort in geografischer Nähe zum Münsterland, dem nördlichen Ruhrgebiet sowie zu den Niederlanden. „Unsere Intention ist es, in diesen Regionen die Aktivitäten zu intensivieren und verstärkt Präsenz zu zeigen“, erklärt Frank Hanzlik, Geschäftsführer.

Als multimodaler Dienstleister verfügt BOLL über den Zugang zu internationalen Netzwerken und ist somit in der Lage, Lösungen für alle Logistikanforderungen vom Päckchen bis zum Überseecontainer zu bieten. Kooperationen mit verschiedenen Logistikunternehmen machen dies möglich und sorgen für flexible Serviceleistungen rund um den Globus. Vom Lkw über das Schiff bis hin zum Flugzeug nutzt BOLL alle Verkehrswege, um die Güter seiner Kunden sicher und zuverlässig zu transportieren.

Das 1865 gegründete Logistikunternehmen mit Sitz in Meppen wird mit der anstehenden Erweiterung des Standortes Emsbüren sein Portfolio effektiv ergänzen können und darüber hinaus zusätzliche Arbeitsplätze in der Region schaffen. „Wir freuen uns über den gelungenen Start im südlichen Emsland und werden uns auch der nächsten Herausforderung ambitioniert stellen“, so Jörg Gerdelmann, Geschäftsführer.



**v.l. JÖRG GERDELMANN, FRANK
HANZLIK, ULRICH BOLL**

FIRMENKONTAKTE

REGIONAL VERNETZT - HIER FINDEN SIE SCHNELL, UNKOMPLIZIERT UND KOSTENFREI DEN PASSENDEN EXPERTEN UND PARTNER AUS DER REGION.

➔ Antriebsautomatisierung

MSF-Vathauer Antriebstechnik GmbH & Co. KG

📄 Am Hessentuch 6-8 32758 Detmold
☎ +49 5231 6303 -0 📠 +49 5231 66856
✉ info@msf-technik.de
🌐 www.msf-technik.de

➔ Berufsbekleidung

Bruns & Debray GmbH

📄 Hellegraben 7 48231 Warendorf
☎ +49 2581 9359-0 📠 +49 2581 9359-23
✉ info@bruns-debray.de
🌐 www.bruns-debray.de

➔ Druckerei

PressMedien
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

➔ Energiemanagement



msab - Managementsystem-Ausbildungs- und Beratungsgesellschaft mbH

📄 Am Holzbach 10 48231 Warendorf
☎ +49 2581 91030-0 📠 +49 2581 91030-9
✉ info@ms-abc.de
🌐 www.ms-abc.de

➔ Etiketten

MARSCHALL GmbH & Co. KG Etiketten + Drucksysteme

📄 Hebbelstr. 2-4 32457 Porta Westfalica
☎ +49 5731 7644 -00 📠 +49 5731 7644 -11
✉ info@marschall-pw.de
🌐 www.marschall-pw.de

➔ Gartenfestivals



Das Gartenfest

DALHEIM

Evergreen GmbH & Co. KG

📄 Spohrstr. 9 34117 Kassel
☎ +49 561 207-5730 📠 +49 561 207-5748
✉ info@gartenfestivals.de
🌐 www.gartenfestivals.de

➔ Hallen- und Serverkühlung

H-S-S Dietz GmbH EcoCooling Deutschland

📄 Hospitalstr. 52 45699 Herten
☎ +49 2366 8876-76 📠 +49 2366 8876-78
✉ info@ecocooling-deutschland.de
🌐 www.ecocooling-deutschland.de

➔ Hallenbau

Stahlhallen Janneck GmbH

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

➔ Hubtische / Hubeinrichtungen

FLEXLIFT-Hubgeräte GmbH

📄 Eckendorfer Str. 115 33609 Bielefeld
☎ +49 521 7806-0 📠 +49 521 7806-110
✉ verkauf@flexlift.de
🌐 www.flexlift.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

➔ Lagertechnik

PIETIG Lagertechnik GmbH

📄 Samtholzstr. 11 33442 Herzebrock-Clarholz
☎ +49 5245 86080-8 📠 +49 5245 8608-88
✉ info@pietig-lagertechnik.de
🌐 www.pietig-lagertechnik.de

→ Lettershop

Office-Service Hnida GmbH & Co. KG

📄 Bergstiege 30a 48624 Schöppingen
☎ +49 2555 988-36 📠 +49 2555 988-37
✉ info@office-service-hnida.de
🌐 www.office-service-hnida.de

→ Logistikdienstleister

Nosta-Transport GmbH

📄 Lengericher Str. 31 49549 Ladbergen
☎ +49 5485 96512-03 📠 +49 541 9333-290
✉ info@nosta.de
🌐 www.nosta.de

→ Maschinen- und Anlagenbau



FRIMO Group GmbH

📄 Hansaring 1 49504 Lotte
☎ +49 5404 8860 📠 +49 5404 886-333
✉ info@frimo.com
🌐 www.frimo.com

→ Metallverarbeitung, Blechbau

METALLSCHNEIDER

SERVICE LIFTS & METAL CONSTRUCTIONS

Metallschneider GmbH

📄 Mühlenfeld 22 33154 Salzkotten
☎ +49 2948 9480-0 📠 +49 2948 9480-24
✉ info@metallschneider.de
🌐 www.metallschneider.de

→ Oberflächenbeschichtung

Industrie und Lack Scholz e.K.

📄 Daldruper Str. 25 48249 Dülmen
☎ +49 2590 53-2 📠 +49 2590 4544
✉ info@scholz-duelmen.de
🌐 www.scholz-duelmen.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

→ Rechtsanwälte

Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte

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

→ Speditionen

BOLL | Logistik

Georg Boll GmbH & Co. KG

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

Hartmann International GmbH & Co. KG

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

→ Stahlbau

W. Husen Stahlbau GmbH & Co. KG

📄 Am Hafen 2 26903 Surwold
☎ +49 4965 9188-0 📠 +49 4965 9188-21
✉ info@husen.com
🌐 www.husen.com

→ 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 Produkte

Oltrogge

Technologien für bessere Produktion

Oltrogge & Co. KG

📄 Finkenstr. 61 33609 Bielefeld
☎ +49 521 3208-0 📠 +49 521 3227-05
✉ info@oltrogge.de
🌐 www.oltrogge.de

→ Technische Übersetzungen



JABRO GmbH & Co. KG

📄 Johann-Kuhlo-Str. 10 33330 Gütersloh
☎ +49 5241 902-00 📠 +49 5241 9020-41
✉ post@jabro.de
🌐 www.jabro.de

→ Tresore

HARTMANN TRESORE AG

📄 Pamplonastr. 2 33106 Paderborn
☎ +49 5251 1744-0 📠 +49 5251 1744-999
✉ info@hartmann-tresore.de
🌐 www.hartmann-tresore.de

→ Unternehmenslogistik

Schulte-Lindhorst GmbH & Co.

📄 Hauptstr. 102 33397 Rietberg
☎ +49 5244 9269-0 📠 +49 5244 1248
✉ info@schulte-lindhorst.de
🌐 www.schulte-lindhorst.de

→ Verpackung

KIPA Industrie-Verpackungs GmbH Zentrale Bielefeld

📄 Friedrich-Hagemann-Str. 7
33719 Bielefeld
☎ +49 521 92858-0 📠 +49 521 92858-50
✉ bieiefeld@kipa.de
🌐 www.kipa.de

→ Videoproduktionen

PressMedien

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 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

→ Zeiterfassung



M.SOFT Organisationsberatung GmbH

📄 Große Str. 10 49201 Dissen
☎ +49 5421 959-0 📠 +49 5421 959-500
✉ info@msoft.de
🌐 www.msoft.de

**Denken Sie schon jetzt an den nächsten
WIR I Seminarkalender**

Erscheinungstermin: 01.08.2017 • Anzeigenschluss: 05.07.2017

Weitere Informationen unter

05231 98100-0

SEO

Suchmaschinen-
optimierung

SEA

Suchmaschinen-
werbung

Performance-
optimierung

**Web
Analytics**

Online-
Marketing-
Konzept

Strategie

Finden ist das neue Suchen

Mehr Interessenten und Kunden für Ihre
Produkte. Wir sorgen dafür, dass Sie
besser gefunden werden.

Fon 05223 686860



WAN

marketing
kommunikation