



WIRTSCHAFT REGIONAL

► DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

06 | 2017 | EUR 8,50 | 44861

■ VERTRIEBS- STRATEGIEN UND TRENDS

Recht | Steuern | Finanzen

Marketing | Druck

IKT | Office

BRANDI

RECHTSANWÄLTE

www.brandi.net

Wissen
Erfahrung
Erfolg!



BIELEFELD | DETMOLD | GÜTERSLOH | PADERBORN | MINDEN | HANNOVER | PARIS | PEKING

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



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

Die richtige Marketing-Strategie gewinnt!

LIEBE LESEINNEN UND LESER!

Das Marketing gewinnt mehr und mehr an Bedeutung in ständig komplexer werdenden Märkten mit vergleichbaren Produkten und Dienstleistungen. Vor 10 Jahren hat der Vertrieb noch dem Marketing gesagt, wie zum Beispiel ein Produktkatalog auszusehen hat. Heute ist der Vertrieb eher eine Unterfunktion des klassischen Marketing-Mix. Das bedeutet nicht, dass der Vertrieb überflüssig geworden ist! Im Gegenteil, durch die im Laufe der Zeit erweiterten Methoden und Werkzeuge im Marketing bieten diese dem Vertrieb effektivere Möglichkeiten, den Kundenwünschen gerecht zu werden. Marketing und Vertrieb haben in Zukunft enger und verzahnter zusammenzuarbeiten, und als Unternehmer sind die entsprechenden Rahmenbedingungen zu setzen. Lesen Sie in unserem Titelthema mehr über aktuelle Vertriebstrends im Mittelstand.

... ebenfalls in der Politik

In der Landespolitik in NRW gibt es für den neuen Ministerpräsidenten Armin Laschet viel zu tun. Die neue Regierung hat viele Themen, wie zum Beispiel die Verbesserungen in den Klassenzimmern, Bürokratieabbau, Ausbau der Infrastrukturen für Unternehmen, einen effektiven Schutz der Bürger vor Kriminalität in den Einklang mit einer nachhaltigen Finanzpolitik zu bringen. Insbesondere die Einhaltung der Schuldenbremse ab dem Jahr 2020 birgt große Herausforderungen, da dieses Thema unter Rot-Grün nicht oder zu spät angegangen worden ist. Ich bin gespannt, ob es der Politik gelingt, das „NRW-Frachtschiff“ auf den richtigen Kurs zu bringen. Gerade in wirtschaftlichen Bereichen hat NRW als bevölkerungsreichstes deutsches Land mit der höchsten Wirtschaftsleistung in der Bundesrepublik viel Potenzial nach oben. NRW hat Vorbild und nicht Mittelmaß zu sein!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen der aktuellen Ausgabe.

Ihr



Peer-Michael Preß

Herausgeber

► Kontakt: redaktion@wirtschaft-regional.net



PEER-MICHAEL PRESS
HERAUSGEBER DER
WIRTSCHAFT REGIONAL
(FOTO: WIR)

Sommer - Sonne - SonnenPartner!

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
 33699 Bielefeld-Hillegossen

Mo.-Fr. 9-18.30 Uhr Sa. 10-18 Uhr

Tel. 0521/926060

Internet: www.sonnenpartner.eu · e-mail:info@sonnenpartner.eu

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

INHALT

RECHT I STEUERN I FINANZEN

- 12** Steuerfahndung 4.0 – digitale Ermittlungen ganz ohne konkreten Anlass
- 14** Neuer Protektionismus bremst Exportpläne ein
- 16** Vom Unternehmer zum Steuerhinterzieher?
- 18** Das Internet – Fluch und Segen
- 20** D&O: Haftpflicht für Führungskräfte im Mittelstand
- 22** Auf die Chemie kommt's an
- 24** Mitarbeiterbindung durch aktive Teilhabe am Unternehmen
- 25** Das Europäische Patent
- 26** Finanzkommunikation im Angesicht digitaler Entwicklungen

TITELTHEMA

- 30 - 35** Vertrieb im Wandel

MARKETING I DRUCK

- 36** Meins, deins – oder doch nicht?
- 38** Machen Sie Ihren Messestand zur Wohlfühlzone
- 39** Warum gutes Marketing glücklich macht
- 40** Keine Digitalstrategie - kein Erfolg im digitalen Wettbewerb!

IKT I OFFICE

- 44** INFRALAN® Verkabelungssysteme
- 45** Die Wahl des passenden E-Commerce-Shopsystems für B2B und B2C
- 48** Behalten Sie den Überblick
- 50** Ganz neu im Trend: Vertikale Grünwände am Arbeitsplatz
- 52** Mobil, modern, multi-funktional – modulare Softwarelösung ZEUS®

FOCUS

- 05** 220 Gäste bei Jubiläums-Vortrag von Wortmann & Partner
- 08** Werthenbach intensiviert Zusammenarbeit mit Eaton
- 10** Erst kommt der Rabatt, dann der Server-Ausfall

RUBRIKEN

- 04** Impressum
- 06** Regionalgeflüster
- 53** 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-Bereiche 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

220 Gäste bei Jubiläums-Vortrag von Wortmann & Partner

TRENDFORSCHER MATTHIAS HORX FORDERT ZUVERSICHT:

„ZUKUNFT ENTSTEHT, WENN BEZIEHUNGEN GELINGEN.“

Wir müssen Zukunft machen. Und wir können das!“ Matthias Horx, wohl bekannter Trendforscher im deutschsprachigen Raum, empfiehlt, Bedenken durch Wissen zu ersetzen und neue Projekte mit Gleichgesinnten kraftvoll anzugehen. Mit seinem Impuls vortrag bewegte der Wahl-Wiener jüngst mehr als 220 Gäste der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Wortmann & Partner. Die Zukunft aktiv und mutig anzugehen, setze voraus, dass man sich zuvor von alten Weltbildern trenne. Und die bestünden überwiegend aus Ängsten, für die es keinen Grund mehr gebe. Als Beispiele nannte er die Furcht vor Überfremdung unbegründet, denn es kämen nur halb so viele, wie die Menschen einschätzten. Und weit weniger, als Deutschland nach dem letzten Krieg, nach dem Putsch im Iran oder an Spätaussiedlern aus Russland in nur wenigen Jahren integriert habe. Weitere auflagenstärkende Formeln der Medien entlarvte der gelernte Journalist Horx so: „Alle reden davon, dass der Mittelstand in Deutschland schwindet. Das Gegenteil ist der Fall.“ Oder: „Alle beschwören, Roboter und Digitalisierung würden Arbeitsplätze vernichten. Dabei notieren wir aktuell die höchste Beschäftigung. Und es sind in nur wenigen Jahren 880 neue Berufe entstanden.“

Es gelte zu verstehen, dass jeder ein „Nachfahren der Ängstlichen“ sei – jener Steinzeitmenschen, die überlebten, weil sie sich vor wilden Tieren rechtzeitig in ihre Höhlen zurückgezogen haben. Wohl

auch deshalb sähen viele mehr Probleme als Lösungen. Das werde zu einem regelrechten „Problemismus“ verstärkt durch negative Überreibungen. In Medien wie an Stammtischen werde selbst Positives ins Negative verdreht – „Veraberrung“ nannte Horx diesen Effekt.

„Zukunft entsteht da, wo Beziehungen gelingen“, empfahl Horx den Unternehmern, sich Menschen zu suchen, die positive Resonanz bieten. Und die helfen, robuste Zuversichten zu erarbeiten und Neues zu wagen. Selbst Fehler sollte man dabei nicht scheuen: „Die Zukunft ist keine gerade Linie nach oben, sondern ihre Entwicklung besteht aus Schleifen, aus Gelingen und Misserfolg, aus Trends und Gegentrends, die sich gegenseitig irritieren und dennoch die Welt besser machen.“

Stellvertretend für die Gäste des Abends und namens seiner Partner dankte Dr. Heiner Wortmann dem Zukunftsforscher für die Fokussierung auf die Beziehungen als Kern und die Zuversicht als wichtigen Baustein erfolgreicher Zukunftsgestaltung: „Wir wissen, wie wichtig die Beziehungen der beteiligten Menschen untereinander für eine erfolgreiche Gestaltung der Zukunft von Unternehmen und den dahinterstehenden Familien ist.“ Ein weiteres Dankeschön Wortmanns galt den mittlerweile 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die die Werte der Kanzlei wie zum Beispiel „Zuverlässigkeit“ und „Mut“ täglich mit Leben füllen.

► www.wortmannpartner.de



BEGEISTERTE MEHR ALS 220 GÄSTE IM RIETBERGER LIND HOTEL: TRENDFORSCHER MATTHIAS HORX FORDERTE MEHR ZUVERSICHT BEIM BLICK AUF DIE ZUKUNFT EIN.



FEIERTEN UNTER DEM MOTTO „ZUKUNFT. SEIT 1957.“ ZUGLEICH DAS 60-JÄHRIGE BESTEHEN IHRER WIEDENBRÜCKER WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS- UND STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT WORTMANN & PARTNER: (VON LINKS) DIE PARTNER JÜRGEN ALGERMISSEN, DR. HEINER WORTMANN, CHRISTINE BARNERT MIT GASTREDNER MATTHIAS HORX SOWIE DEN PARTNERN VOLKER ERVENS UND THORSTEN KLEINEMEIER.

MÜNSTER

MANGEL AN FACHKRÄFTEN UND LEHRLINGEN SIND GRÖSSTE HEMMNISSE

90 Prozent der Handwerksbetriebe im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region haben in den vergangenen drei Jahren Investitionen getätigt. 41 Prozent nahmen dafür sogar mehr Geld als zuvor in die Hände. Das ergibt eine Umfrage der Handwerkskammer Münster unter 372 Unternehmen. Für die Zukunft planen 47 Prozent der Betriebe eine gleichbleibende Investitionstätigkeit, 19 Prozent wollen ihre Investitionen steigern.

Sorgen bereiten Handwerkskammerpräsident Hans Hund allerdings die Investitionshemmisse: „Die Hälfte aller Betriebe unterlässt Investitionen, weil ihr Fachkräfte und Lehrlinge fehlen.“ Die Steuer- und Abgabenlast senke bei 47 Prozent der Befragten die Investitionslaune. Weitere Hindernisse seien Energiekosten, Planungs- und Umweltschutzauflagen sowie die Abschreibungsbedingungen.

Durchschnittlich haben die befragten Betriebe von Frühjahr 2014 bis 2017 Investitionen in Höhe von 179.900 Euro getätigt. Am kräftigsten investierten die Betriebe des Bauhauptgewerbes wie Maurer und Dachdecker (428.000 Euro). An zweiter Stelle stehen die Handwerke für den gewerblichen Bedarf, beispielsweise Elektromaschinenbauer und Feinwerkmechaniker (167.000 Euro). Am wenigsten nahmen die personenbezogenen Dienstleister wie Fotografen, Schneider und Friseure Investitionen vor (46.200).

PADERBORN

NET AT WORK VERÖFFENTLICHT VERSION 12 VON NOSPAMPROXY

Net at Work GmbH, der Hersteller der modularen Secure-Mail-Gateway-Lösung NoSpamProxy aus Paderborn, veröffentlicht heute die Version 12 des Secure Mail Gateways NoSpamProxy. Neben kleineren Ergänzungen und Performanceverbesserungen bringt die neue Version der Mail-Security-Lösung zwei besonders interessante und neue Funktionsbausteine. Mit dem Reputationssystem werden die Absender von E-Mails insgesamt neun verschiedenen Prüfungen unterzogen, um ihre Vertrauenswürdigkeit einzustufen. Das neue Anhangsmanagement erlaubt eine Art Röntgenblick auf E-Mail-Anhänge. Im Wettkampf mit den immer professionelleren und perfider werdenden Angriffsmethoden fallen die etablierten Technologien zur Erkennung von Malware und Betrugsvorwissen à la CEO-Fraud immer weiter zurück. Beispielsweise erkennen gut gemachte Malware-Angriffe mittlerweile – analog zum Diesel auf dem Prüfstand –, dass sie sich in einer Sandbox befinden, und verhalten sich entsprechend harmlos, bis die Prüfung vorüber ist. Die Zeitfenster, bis die gängigen Mechanismen greifen, und damit Sicherheitslücken werden so eher größer als kleiner.

PADERBORN

DATENSICHERHEIT IST EIN MITTELSTANDSTHEMA

Mit interessanten Informationen über die Arbeit des NSA-Untersuchungsausschusses im Bundestag gewährte dessen Vorsitzender Professor Dr. Patrick Sensburg auf Einladung des Arbeitskreises „Zukunft und Politik“ der Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter einen kleinen, aber faszinierenden Einblick in die Welt der internationalen Spionage. Im Airport-Forum am Flughafen Paderborn-Lippstadt wies der CDU-Bundestagsabgeordnete aber auch sehr eindringlich auf die Bedeutung von Datensicherheit in der mittelständischen Wirtschaft hin.



(v. l.) Michael Kubat (AK Zukunft & Politik), Professor Dr. Patrick Sensburg MdB, Christian Horlitz (Vorsitzender Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter), Vinzenz Heggen (Stellvertretender Landrat des Kreises Paderborn) und Christian Hake (AK-Leiter Zukunft & Politik). (Foto: Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter)

OSNABRÜCK

HOVING + HELLMICH: STAHLKONSTRUKTION UND SANDWICHELEMENTE FÜR NEUE TURNHALLE

Die Judokas von Blau Weiß Hollage bekommen ein neues Zuhause. Das Grundgerüst dafür hat HOVING + HELLMICH gebaut. Trotz 15 Tonnen Stahlkonstruktion ist dieses dabei für eine Turnhalle ein wahres Leichtgewicht, noch dazu mit seinen 550 Quadratmetern Sandwichdachelementen sowie 250 Quadratmetern Sandwichwandelementen inklusive acht eingelassener Fassadenlichtbänder aus Polycarbonat ein Garant für Energieeffizienz. Die Arbeiten schreiten voran, die Stahlbauarbeiten sind abgeschlossen, und im September sollen in der Trainingshalle endgültig die Sportler von BW Hollage einziehen.

HERFORD

FEBRÜ BEKENNT FARBE

Das US-amerikanische Pantone Color Institute kürte „Greenery“ mit dem Farb-Code 15-0343 zur Farbe des Jahres 2017. Architektur, Grafik, Design, Möbel und Mode reiten längst auf der frischen, gelbgrünen Welle. Im Büro mischt Febrü somit ganz vorne mit: zum Beispiel mit „Fashion green“ und „Fashion print“. „Greenery“, so die Experten, erfülle unser wachsendes Bedürfnis nach Verjüngung, Wiederbelebung und Einheit. Im Büro bringt Grün ein Stück Natur an den Arbeitsplatz, wirkt belebend, erhöht die Konzentration und macht leistungsfähiger. Übrigens bestimmt Pantone seit 2000 mit der Farbe des Jahres die Produktentwicklung nicht weniger Branchen. Ein grüner Farbton gewann zuletzt im Jahr 2013: eine strahlend leuchtende Smaragdfarbe mit dem Namen „Emerald“.



Gras als Wandbild ist ein Hingucker und belebt die Büroszene.
(Foto: Febrü)

OSNABÜCK/SENDENHORST

INNOVATIONSFÜHRER DER DRÜCKTECHNOLOGIE BESIEGELN STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

Die Abacus Maschinenbau und WF Maschinenbau besiegen ihre Kooperation im globalen Vertrieb und bei der Entwicklung von Drückmaschinen. Die beiden Kooperationspartner gehören – mit unterschiedlichen Schwerpunkten – jeweils zu den Innovationsführern auf dem Gebiet der Drücktechnologie. Sie verfolgen mit dieser langfristig angelegten strategischen Zusammenarbeit das gemeinsame Ziel, ihre Marktposition kontinuierlich auszubauen.

Um Synergien zu nutzen und auf die Stärken des jeweils anderen Partners aufzubauen, haben WF und Abacus die Kooperation im Vertrieb von Drückmaschinen geschlossen. Zukünftig werden Projekte bei Neu- und Altkunden gemeinschaftlich angegangen.

PADERBORN

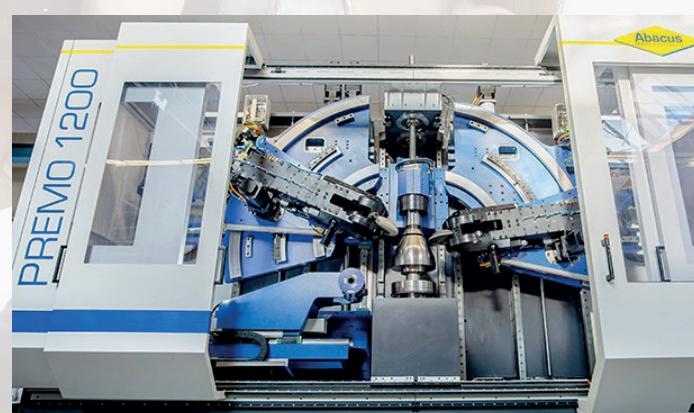
FÖRDERZUSCHLAG FÜR TECHNOLOGIETRANSFER- UND EXISTENZGRÜNDUNGS-CENTER DER UNIVERSITÄT PADERBORN

Das Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn (TecUP) wird im Rahmen des Förderauftrags „Digitale Wirtschaft in NRW gestalten“ über zwei Jahre mit einer Summe von ca. 120.000 Euro gefördert.

Am 2. Mai überreichten Garrelt Duin, Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen, und Prof. Dr. Tobias Kollmann, Beauftragter für die Digitale Wirtschaft NRW, im feierlichen Rahmen den offiziellen Förderbescheid an Dr. Sebastian Vogt, Geschäftsführer des Existenzgründungs-Centers der Universität.



Prof. Dr. Tobias Kollmann (l.) und NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin (r.) überreichen Dr. Sebastian Vogt (m.), Geschäftsführer von TecUP, den offiziellen Förderbescheid.
(Foto: Universität Paderborn, TecUP)G



Höchste Präzision und Flexibilität sind wesentliche Kennzeichen der Neuentwicklung Premo 1200 gemini von Abacus. Die patentierte Schwenkachse und die Bearbeitung auf 16 Achsen sorgen für die Genauigkeit und Oberflächenqualität.
(Foto: Abacus Maschinenbau GmbH, Osnabrück)

Werthenbach intensiviert Zusammenarbeit mit Eaton

KOOPERATIONSVERTRAG IN HANNOVER UNTERZEICHNET

MESSE-PREMIERE FÜR ELEKTRO-HYDRAULISCHE

PRÄZISIONSMASCHINE

Im Rahmen der diesjährigen Hannover Messe haben der Bielefelder Hydraulik-Spezialist Werthenbach und das Energiemanagement-Unternehmen Eaton einen Vertrag zur langfristigen, strategischen Zusammenarbeit unterzeichnet. Als neuer „Electro Hydraulic Authorized Solution Partner“ wird Werthenbach zukünftig das umfangreiche Portfolio des internationalen Eaton-Netzwerks nutzen und mit seinem Know-how stärken. Werthenbach-Kunden verschafft die Partnerschaft ab sofort einen direkten Zugang zu den branchenweit effizientesten Lösungen in den Bereichen Hydraulik und Elektrik.

Beispielhaft demonstrieren Werthenbach und Eaton auf der Hannover Messe in Halle 21 am Stand B15 das erste Ergebnis ihrer Kooperation auf diesem Gebiet. Entstanden ist eine neuartige Präzisionsmaschine zur Metallformung, die mit ihrem ganzheitlichen Ansatz Antworten auf die derzeit wichtigsten tech-



nologischen Herausforderungen im Industriezeitalter 4.0 gibt: Die Maschine basiert auf einem autonomen System mit geschlossenem Regelkreis und dezentraler Intelligenz. Sie ist somit in der Lage, die Steuerung selbstständig sowie mit geringerem Personaleinsatz zu führen. Zudem erfordert die Maschinennutzung einen geringeren Energieverbrauch und trägt insgesamt zur Senkung von Betriebskosten bei.

Intelligenten, energieeffizienten Lösungen gehört die Zukunft

„Es gibt einen klaren Trend hin zu intelligenteren, effizienteren Maschinen“, erklärt Marco Bison, Manager Mechatronic Technologies, EMEA Industrial Control



**HYDRAULIK
MÜLLER**

- Hydraulik-Schläuche
- -Kupplungen und -Rohre
- Block-Kugelhähne
- Rohrverschraubungen
- Baggerzähne

- Hebezeuge
- Kettenprüfung nach ZFP Verfahren
- Hochdruckreinigerschläuche
- Haken/Schäkel

Dunlopstraße 6 • 48432 Rheine • Tel.: 05971-99195-0 • Fax: 05971-99195-25
www.hydraulik-service-mueller.de • mail@hydraulik-service-mueller.de



DETEKEI
Rolf Raschke

gegr. 1968

www.detektei-raschke.de



(FOTO: KRISCHAN RUDOLPH)

Das Unternehmen Werthenbach, das bereits als „System Integrator Hydraulics“ mit Eaton kooperiert, intensiviert mit dem Vertrag und der gemeinsamen Maschinen-demonstration auf der Messe die Partnerschaft. Die jahrzehntelange Erfahrung von Werthenbach als Hersteller von Elektro-Hydraulik-Syste-men ermöglicht es nun beiden Seiten, komplexe Projekte zu realisieren.

„Auf der Hannover Messe geht es uns darum, gemeinsam mit Eaton zu zeigen, wie die Elektrik, die Hydraulik und die Automationstechnik in Zukunft stärker zusammenwachsen werden“, sagt Dennis Jaeger, Technischer Leiter im Geschäftsbereich Hydraulik der Werthenbach Hydraulik-Antriebstechnik GmbH. „Der Vorteil für uns: Durch Eaton haben wir jetzt für unsere Kunden Zugriff auf die wesentlichen Technologien und Produkte zur Entwicklung besonders innovativer elektrohydraulischer Systeme.“

► www.werthenbach.de

and Protection Division bei Eaton. „Es geht nicht mehr länger nur um Komponenten, sondern darum, wie diese Komponenten sich vernetzen lassen, um intelligente Untersysteme zu schaffen, die dynamischer agieren und reagieren. Elektrohydraulische Systeme sind keine Zukunftsmusik, sie werden heute schon gebraucht.“



(V.L.N.R.): GUIDO FOHR, STEFAN WESKAMP, FRANK CAMPBELL, CURT HUTCHINS (EATON), CHRISTIAN HEIDEMANN, DENNIS JAEGER (WERTHENBACH), MARTIN KRAM, RICHARD JACOBS
(FOTOS: EATON)

pietig
...förderst, lagert,
hebt und schützt
mit Konzept

www.pietig-lagertechnik.de

PROFESSIONELL!

**Beratung
Konzeption
Abwicklung
Preis/Leistung**

Beispielhaft:
Van Der Ven GmbH,
Ratingen

HMS INDUSTRIEBAU
HMS Industriebau GmbH
Wülfersheide 10
32107 Bad Salzuflen
Tel. 0 52 22/9 44 99-0
Fax 0 52 22/9 44 99-22
www.hms-industriebau.de

**Kreativität
von Anfang an!**

Erst kommt der Rabatt, dann der Server-Ausfall

DA BEWIRBT DAS UNTERNEHMEN EINE ATTRAKTIVE PROMO-

AKTION, LAGER UND VERSAND SIND PERSONELL AUFGESTOCKT,

DER STARTSCHUSS FÄLLT – UND DER SERVER AUS.

Belaistungsspitzen nennt der Fachjargon, was dem einen oder anderen Shop-Betreiber schon graue Haare beschert haben dürfte.

„Dabei geht es gar nicht nur um das Hosting des Online-Shops nach außen“, erklärt Peter Schmidt, Account Manager der IT-Beratung primeLine Systemhaus. „Auch die interne Datenweitergabe muss auf stabilen Füßen stehen.“ Bestellungen müssten schließlich inhouse verarbeitet werden. „Je nach Geschäftsmodell können da erhebliche Datenmengen anfallen, bei deren Weitergabe es keinen Flaschenhals geben darf.“

Schmidt weiß, wovon er spricht. Im Systemhaus berät er Kunden, die zum Teil mit sehr unterschiedlichen Anforderungen an ihn herantreten. Das können kleine Ladenlokale sein, die ein stabiles Kassensystem benötigen, die Werbeagentur, deren Mitarbeiter gemeinsam in einem Intranet an Projekten arbeiten

müssen. Oder es sind mittelständische Unternehmen, deren internes Netzwerk sicher vom offenen Internet abgeschirmt werden muss. „Hier gelten natürlich strikte Sicherheitsvorgaben seitens der Kunden“, ergänzt sein Kollege Marc Dammann, ebenfalls Account Manager beim primeLine Systemhaus. „Eines aber haben alle gemeinsam: Sie müssen sich auf ihr Netzwerk verlassen können. Fällt das aus, liegt die Arbeit brach.“ Und das bringt nicht nur Ärger mit den Kunden, sondern kann im Ernstfall richtig viel Geld kosten.

Damit genau das nicht passiert, setzen die primeLiner aus Bad Oeynhausen auf Lösungen, die sich den aktuellen Anforderungen anpassen, also sehr flexibel sind. „Skalierbar“ nennt das der Fachmann, und Peter Schmidt schwärmt von „hochverfügbarer, ausfallsicherer Server Virtualisierung mit redundantem Storage“. „Übersetzt heißt das ganz einfach, dass unsere Kunden sicher sein können, dass ihre IT bei uns in besten Händen ist und zuverlässig läuft. Auch in heißen Phasen.“ primeLine-Kunden stehen dazu in engem Kontakt mit ihrem persönlichen Ansprechpartner. Schmidt: „Der persönliche Kontakt ist unseren Kunden sehr wichtig. Nicht alle haben eine IT-Abteilung im Haus und verlassen sich darauf, dass wir sie kompetent beraten.“

Zurück zum eingangs erwähnten Unternehmen mit dem Server-Ausfall zur unpassendsten Zeit. Was hätte es besser machen können? Marc Dammann dazu: „Wenn solche Aktionen vorher mit uns abgesprochen werden, gibt es in der Regel keine bösen Überraschungen, dann fahren wir für einen gewissen Zeitraum

Wir stehen auch auf Stahl.

Nur anders!



JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

www.stahlhallen-janneck.de

Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0



die Kapazitäten hoch und beobachten genau, ob das reicht.“

Schmidt ergänzt: „Darauf weisen wir unsere Kunden schon in den ersten Gesprächen hin. Sie wissen dann schnell, worauf es ankommt, und dann funktioniert die Zusammenarbeit reibungslos.“ Für diese Gespräche nehmen sich die IT-Berater ausreichend Zeit. „Wir wollen, dass unsere Kunden immer ganz genau wissen, was wir wann warum machen. Diese Transparenz schafft Vertrauen, immerhin geht es nicht selten auch um sehr sensible Daten, die man nicht einfach irgendeiner amerikanischen Cloud übereignen will“, erklärt Dammann.

Wer den Köpfen hinter primeLine einmal persönlich auf den Zahn fühlen möchte, kann das demnächst in den neu bezogenen Geschäftsräumen tun. Dann heißt es: „Pizza, Pasta, Prozessoren. Das primeLine-Netzwerk-Essen.“ Verraten wird noch nichts. Nur eins ist sicher: „Es wird lecker!“

- ▶ www.primeline-systemhaus.de
- www.primeline-solutions.de



PETER SCHMIDT
ACCOUNT MANAGER
PRIMELINE SYSTEMHAUS

(FOTO: PRIMELINE)



MARC DAMMANN
ACCOUNT MANAGER
PRIMELINE SYSTEMHAUS

(FOTO: PRIMELINE)

Die primeLine Unternehmensgruppe ist ein Zusammenschluss von primeLine Solutions und primeLine Systemhaus. Als Ansprechpartner kleiner und mittelständischer Unternehmen unterstützen erfahrene Mitarbeiter bei Planung, Umsetzung und Pflege von IT-Infrastrukturen jeder Größe und Komplexität. Zu ihren Kunden zählt die Unternehmensgruppe sowohl regionale Unternehmen wie Wahl & Co. und Kirch Media als auch bekannte Größen wie das ZDF und die Deutsche Telekom.

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



**MICHAEL WEBER-BLANK NLP M.
RECHTSANWALT
FACHANWALT FÜR STEUERRECHT
FACHANWALT FÜR STRAFRECHT
ZERTIFIZIERTER COMPLIANCE
OFFICER
WIRTSCHAFTSMEDIATOR (DAA)**
(FOTO: BRANDI)

Steuerfahndung 4.0 – digitale Ermittlungen ganz ohne konkreten Anlass

IMMER HÄUFIGER BEKOMMEN STEUERPFLICHTIGE BESUCH

von der Steuerfahndung, ohne dass zuvor ein

BETRIEBSPRÜFER PROBLEME AUFGEDECKT HAT.

In immer mehr Fällen ergibt sich der Anfangsverdacht aus Sammelauskunftsersuchen, rein automatisierten Abfragen oder internationalen Meldepflichten. Wesentlich gesteuert wird das häufig über die Kreditinstitute, die gegen ihren Willen zu Hilfsermittlern des Fiskus degradiert werden. Da passt es gut, dass das bisher ohnehin nur rudimentär vorhandene Bankgeheimnis in Deutschland demnächst wegfallen wird.

Am Anfang war das Sammelauskunftsersuchen

Schon Anfang der 1990er war das Institut der Sammelauskunftsersuchen Thema in der deutschen Rechtsprechung. Damals ging es darum, die Zinsenkünfte korrekt zu besteuern, denn das Bundesverfassungsgericht hatte ein sog. Vollzugsdefizit festgestellt und meinte, nur die steuerehrlichen Bürger würden ihre Kapitalerträge versteuern, der Rest aber bliebe unentdeckt. Um das zu ändern, kam die Finanzverwaltung schon vor mehr als 15 Jahren auf die Idee, die Banken zu verpflichten, ab bestimmten Erträgen ihre Kunden an das Finanzamt zu melden. Der Widerstand war groß, und es machte das böse Wort der Rasterfahndung die Runde. Am langen Ende half das alles nichts: Die (illegale) Rasterfahndung unterscheidet sich von dem (legalen) Sammelauskunftsersuchen

nämlich nur dadurch, dass man den Kreis der Betroffenen immer enger zieht und durch kriminalistische Erfahrung begründen kann, dann klappt es auch mit dem Sammelauskunftsersuchen. Inzwischen hat die Finanzverwaltung Zeitungsverlage, Maklerbüros, Kliniken und natürlich die immer größer und zahlreicher werdenden Internetplattformen im Visier. Auch das älteste Gewerbe der Welt ist betroffen: Erst 2016 hat der Bundesfinanzhof entschieden, dass ein Verlag ein Sammelauskunftsersuchen beantworten muss, bei dem es um die Herausgabe der Daten von Kontaktanzeigen ging, die frei-beruflich arbeitende Damen regelmäßig aufgaben. Denn auch hier hatte der Bundesfinanzhof ein Vollzugsdefizit entdeckt.

Es trifft wieder die Kreditinstitute

Bisher gibt es noch den § 30a Abgabenordnung (AO), nach dem die Finanzverwaltung auf das besondere Vertrauensverhältnis zwischen Bank und Kunde Rücksicht nehmen soll. Tatsächlich war der 30a AO aber schon in der Vergangenheit kein Hindernis für die Finanzverwaltung. Bei differenzierter Begründung zu bestimmten Kapitalanlagen und abgrenzbaren Anlegergruppen erhielt sie die gewünschten Informationen auch schon in der Vergangenheit. Nach dem aktuellen Gesetzentwurf des Steuerumgehungsbekämpfungsgesetzes (StUmgBG) vom

30.12.2016 (BT-Drucksache 816/16) wird der § 30a AO nun ersatzlos gestrichen.

Auch das globale Dorf meldet ab dem 31. Juli 2017 umfassend

Aber nicht nur national rüsten die Finanzverwaltungen auf. Innerhalb der Europäischen Union (EU) wird sowieso schon seit 2005 gemeldet. Nach den neuen Common Reporting Standards (CRS) werden ab 31. Juli 2017 (wieder einmal) die Kreditinstitute verpflichtet, Daten an das Bundeszentralamt für Steuern weiterzugeben, die ihnen von 51 OECD-Partnerstaaten außerhalb der EU geliefert werden. Nach den CRS verpflichten sich diese Länder zu einem neuen globalen Standard für den automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten. Sogar so exotische Länder wie die Cayman Islands, die British Virgin Islands, aber auch Andorra und Liechtenstein und sogar Russland ab 2018 nehmen an dem Informationsaustausch teil. Die USA machen nicht

mit, weil sie mit ihrem Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) schon eine ebenso wirksame Meldepflicht bilateral mit wichtigen Staaten vereinbart haben.

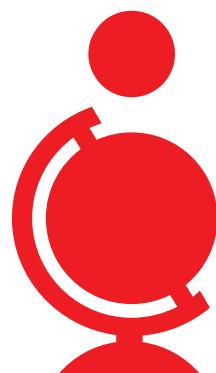
Nicht alles wird schlechter

Tatsächlich können die umfassenden Meldepflichten aber auch nützlich sein: Schon 2012 teilte ein Mandant im Rahmen einer Selbstanzeige mit, dass ihm rd. 400.000,- Euro abhandengekommen seien. Sein liechtensteinischer Berater war verstorben, das Geld angeblich nicht mehr auffindbar. Auch der eingeschaltete Rechtsanwalt erreichte nichts in Liechtenstein. 2017 erhielt er nun von der deutschen Finanzverwaltung eine freudige Mitteilung: Liechtenstein habe Kapitaleinkünfte gemeldet, und man forderte ihn auf, sich dazu zu erklären. Im gut vernetzten globalen Dorf geht eben nichts verloren!

► www.brandi.net



**Weltweit
ist einfach.**



sparkasse.de

Weil die Sparkasse mit ihren Partnern kompetente Beratung und ein internationales Netzwerk bietet.

Wenn's um Geld geht





**WIRD BEIM INTERNATIONALEN
FORUM DER KANZLEI
WORTMANN & PARTNER AM 7.
JULI SEINE EINSCHÄTZUNG ZUM
THEMA „NEUER WELTWEITER
PROTEKTIONISMUS“ VORSTELLEN:
EU-AUSSENPOLITIKER ELMAR
BROK.**

(FOTO: CDU-EUROPABÜRO BIELEFELD)

Neuer Protektionismus bremst Exportpläne ein

UNTERNEHMER UND POLITIKER DISKUTIEREN

HERAUSFORDERUNGEN

Ein weltweiter freier Handel scheint künftig nur noch dann gut zu sein, wenn er auch für die USA gut ist. Auf diese Formel lässt sich bringen, was der neue US-Präsident Donald Trump durch seinen Finanzminister kürzlich bei der Frühjahrskonferenz des Internationalen Währungsfonds (IWF) verdeutlichen ließ.

Steven Mnuchin forderte explizit die Deutschen auf, ihre Exportüberschüsse abzubauen. Während IWF und Weltbank in Washington noch für freien Handel und gegen Protektionismus eintraten, fanden sich diese Stichworte in der Abschlusser-

klärung jedoch nicht wieder. In Brüssel ringen derweil Berater und Regierungschefs um eine gemeinsame Position zum Austritt Großbritanniens aus der EU. Im Mittelpunkt stehen die Forderung nach einem neuen Freihandelsvertrag und eine Warnung an die Briten vor Steuer-Dumping oder dem Verzicht auf eine Finanzmarktregelung. Beides würde nach Ansicht Schäubles die Stabilität der Union gefährden.

Heimische Unternehmer mit Wachstumsplänen sind zu Recht besorgt, dass die neuen protektionistischen Tendenzen ihre aktuellen Exportpläne zunichten machen.

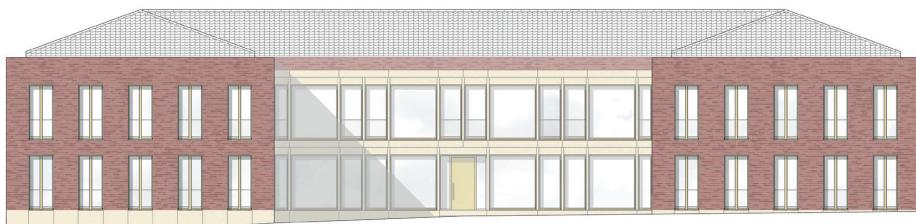
Die Wortmann & Partner & Co. KG, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft in Rheda-Wiedenbrück, zählt zu den leistungsfähigsten Kanzleien in der Region. Das von fünf Partnern geführte Unternehmen betreut mit aktuell rund 60 Mitarbeitern, darunter 14 Berufsträgern, überwiegend familieengeführte mittelständische Unternehmen und die dahinterstehenden Familien. Gegründet wurde die Kanzlei 1957 von Herbert Wortmann, der das Unternehmen 1997 seinem Sohn Dr. Heiner Wortmann übergab. Bereits zwei Jahre später traten Christine Barnert und Volker Ervens als erste Partner ein. Im Jahr 2000 wurde das Leistungsportfolio um die Wirtschaftsprüfung ergänzt. 2002 trat Jürgen Algermissen als vierter, 2015 Thorsten Kleinemeier als fünfter Partner ein, nachdem auch sie zuvor jahrelang für internationale Beratungsunternehmen gearbeitet hatten. Die Kanzlei Wortmann & Partner erhielt 2012 den Innovationspreis des Steuerberaterverbandes Westfalen-Lippe für ihr in die Zukunft gerichtetes Personalmanagement. 2017 ist Wortmann & Partner vom Fachmagazin Focus Money erneut unter die besten 100 Steuerberater in der Kategorie „Große Kanzleien“ gewählt worden. Wortmann & Partner begleitet seine Mandanten auch auf internationalem Parkett, ist aktives Mitglied im Beraterverbund MSI Global Alliance (London).

„Wer bei der Erschließung neuer Märkte zuerst an die USA oder Großbritannien denkt, sollte seine Überlegungen jetzt auf den Prüfstand stellen“, sagt Volker Ervens, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in der Rheda-Wiedenbrücker Kanzlei Wortmann & Partner. In neuen Szenarien gelte es, Alternativen zu beleuchten, Investments zurückzustellen oder andere Märkte vorzuziehen.

Mit den Herausforderungen und den Chancen des wachsenden Protektionismus beschäftigt sich jetzt ein Infoabend für mittelständische Unternehmer: Die Impulsrede hält MdEP Elmar Brok, langjähriger Vorsitzender und Mitglied im Auswärtigen Ausschuss des Europaparlaments. Der Verleger pflegt als Co-Vorsitzender des

Transatlantic Policy Networks und des Legislators Dialogue unzählige Kontakte nicht nur in Washington oder London. Die Herausforderungen von Auslandsengagements beleuchtet aus juristischer Sicht Franz Tepper von der Kanzlei Brandi Rechtsanwälte; die Fallstricke in Sachen Steuern will Volker Ervens erläutern. Darüber hinaus wird es eine Diskussionsrunde mit mehreren exportorientierten Unternehmen geben. Der Infoabend findet am 7. Juni von 16 bis gegen 19 Uhr im Hotel Lind in Rietberg (Kreis Gütersloh) statt. Anmeldungen sind noch möglich unter Telefon 05242-9288-0 oder unter der E-Mail veranstaltung@wortmannpartner.de.

► www.wortmannpartner.de



Stolze – Dr. Diers – Beermann GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft

Mit derzeit 16 Berufsträgern (davon 4 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte und 16 Steuerberater) und insgesamt 49 Mitarbeitern sind wir eine der führenden Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien in Westfalen.

Unser Angebot umfasst eine breite Spanne von Dienstleistungen insbesondere für mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter von der Einkommensteuererklärung über die Abschlusserstellung bis zur Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung. Weiterhin beraten wir in Fragen des Steuerrechts – insbesondere im Bereich des Umwandlungssteuerrechts, des internationalen Steuerrechts und der Unternehmensnachfolge. Zu unserem Dienstleistungsspektrum zählt auch die betriebswirtschaftliche Beratung. Jeder Mandant hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner, der das Unternehmen langjährig betreut. Über unsere örtlichen Niederlassungen in Emsdetten und Rheine hinaus kooperieren wir im Rahmen der CW & S mit anderen Praxen und sind Mitglied des internationalen Netzwerks von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern „AGN“, um auch überregional und grenzüberschreitend unsere Mandanten betreuen zu können.



Geschäftsführer:
Prof. Dr. Fritz-Ulrich Diers
Dr. Philipp Diers
Dr. Marie-Theres Stolze
Heinz Stolze
Wilfried Beermann
Johannes Fink



Cooperation von
Wirtschaftsprüfern & Steuerberatern
www.cw-s.de

Neubrückstraße 4
48282 Emsdetten
Tel. (02572) 40 85
Fax (02572) 8 56 47
Stolze-Diers@stodibe.de

Timmermanufer 142
48429 Rheine
Tel. (05971) 8 08 22-6
Fax (05971) 8 08 22-75
info@stodibe.de



Mitglied im Accountants
Global Network

Vom Unternehmer zum Steuerhinterzieher?

EIN INNERBETRIEBLICHES KONTROLLSYSTEM SCHÜTZT VOR

RUFSSCHÄDIGUNG.

Unternehmer aufgepasst: Durch einen neuen Erlass des Bundesfinanzministeriums droht im Ernstfall der Vorwurf der Steuerhinterziehung. Zwar wird in dem Erlass angenommen, dass Firmen mit einem internen Steuerkontrollsystem nichts zu verbergen haben, der Knackpunkt liegt aber im Umkehrschluss, den die Finanzämter laut der Osnabrücker Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft HLB Dr. Klein, Dr. Mönstermann & Partner ziehen. Denn in den Behörden herrsche zunehmend die Meinung vor, dass „bei Unternehmen, die kein Kontrollsystem haben, vermutlich nicht alles mit rechten Dingen zugeht“, mahnt Steuerberater Dr. Christoph Averdiek-Bolwin, Partner der Kanzlei, die Mitglied im bundesweiten Netzwerk HLB Deutschland ist.

Ein innerbetriebliches Kontrollsystem – ein sogenanntes Tax Compliance Management System (TCMS) – kann Unternehmer im Ernstfall also vor dem Vorwurf der Steuerhinterziehung und damit vor

Auseinandersetzungen mit der Finanzbehörde und einer möglichen Rufschädigung bewahren. Relevant wird die Frage nach einem solchen System zum Beispiel, wenn ein Unternehmen eine korrigierte Steuererklärung oder Steuervoranmeldung abgibt. Dies ist zwar grundsätzlich erlaubt, dennoch lässt dies die Finanzverwaltung laut

der Osnabrücker Kanzlei in letzter Zeit immer häufiger aufhorchen und annehmen, es könnte sich um vorsätzliche Steuerhinterziehung handeln. Daher werde zunächst darauf geschaut, ob ein innerbetriebliches Kontrollsystem vorhanden ist.

Einfaches Merkblatt oft ausreichend

„Im Grunde kann sich also niemand einem solchen System entziehen, auch wenn es laut Gesetz keine Pflicht ist“, sagt Averdiek-Bolwin. „Die gute Nachricht: Form und Umfang dieses Kontrollsysteins sind vom Gesetzgeber nicht definiert. In manchen Fällen genügt ein einfaches Merkblatt.“ Dies variiere unter anderem je nach Unternehmensgröße, Komplexität und Art des Kerngeschäfts. Was also für das eine Unternehmen ausreichend und sinnvoll ist, kann für ein anderes völlig unzureichend sein. „Von einem einfachen Dokument zum Ablauf der Buchführung in kleinen mittelständischen Unternehmen bis zu schriftlichen Arbeitsanweisungen, Mitarbeiter Schulungen und einem umfangreichen Konzept in großen Betrieben reicht die Bandbreite möglicher interner Kontrollsysteme“, sagt Averdiek-Bolwin.

Ein passendes Kontrollsystem behält auch bei komplizierten Betriebskonstruktionen und ausländischen Niederlassungen den Überblick. Denn die Systeme fixieren schriftlich Zuständigkeiten, Abläufe und Prozesse, um im Zweifelsfall schnell eine Antwort zu liefern, an welcher Stelle und aus welchem Grund ein Fehler passiert ist und wie in diesem Falle reagiert wird.

Die Zahl der Fehlerquellen ist endlos

Außerdem sollen Kontrollsysteine der Finanzbehörde vermitteln, dass das Unter-

25 Jahre im Dienst der deutschen Wirtschaft

Burkhardt
VERSICHERUNGSMAKLER
Gesellschaft für Gewerbeversicherungen

Fon (05271) 95 178-0
makler@burkhardt-kg.de
www.burkhardt-kg.de

nehmen redlich bemüht ist, seine Pflichten zu erfüllen, und Fehler nicht billigend in Kauf nimmt. Denn je mehr Personen und Prozesse in die steuerlichen Belange eines Unternehmens eingebunden und je automatisierter die Abläufe sind, desto größer ist das Risiko ungewollter Fehler. So kann beispielsweise eine fehlerhafte automatisierte Buchung zu Hunderten weiterer fehlerhafter Buchungen führen, bevor es jemand bemerkt. Die Zahl möglicher Fehlerquellen ist endlos.

„Unternehmer sind bestens beraten, wenn sie den gestiegenen Anforderungen der Finanzverwaltung nachkommen und ein für ihr Unternehmen angemessenes Kontrollsyste m implementieren“, rät Averdiek-Bolwin abschließend: „Der damit verbundene Aufwand steht in keinem Verhältnis zu dem Imageschaden, den ein eingeleitetes Ermittlungsverfahren wegen Steuerhinterziehung bei Kunden, Zulieferern und im eigenen Hause hervorrufen würde.“

Der Hintergrund: Die GoBD-Regelungen für alle Unternehmer

Die Grundlage des Ganzen sind die neuen „Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ (GoBD), die große Herausforderungen an alle Unternehmer stellen. Alle buchführungspflichtigen und alle freiwillig buchführenden Unternehmen müssen diese Grundsätze bei der Organisation aller betrieblichen Prozesse berücksichtigen.

Laut GoBD müssen:

- alle Geschäftsvorgänge zeitgerecht, vollständig und unveränderbar aufgezeichnet werden,



- auch alle Vor- und Nebenvorgänge wie Materialwirtschaft, Fakturierung und Zeiterfassung sowie Programme zum Scannen und Archivieren von Rechnungen mit erfasst werden,
- Belege unmittelbar nach Eingang oder Entstehen gegen Verlust gesichert werden,
- alle Vorgänge in einer schriftlichen Verfahrensdokumentation zur Nachvollziehbarkeit und Nachprüfbarkeit fixiert werden,
- der organisatorische Prozess sowie die eingesetzte Soft- und Hardware genau beschrieben werden.

Aus der in Punkt 4 genannten Verfahrensdokumentation muss sich auch ergeben, wie die Vorschriften GoBD-konform umgesetzt werden. Ein internes Kontrollsyste m oder Tax Compliance Management System ist gewissermaßen ein Teil dieser vorgeschriebenen Verfahrensdokumentation.

► www.kmp-gruppe.de

**DR. CHRISTOPH
AVERDIEK-BOLWIN, MBA
WIRTSCHAFTSPRÜFER,
STEUERBERATER,
FACHBERATER FÜR INTERN.
STEUERRECHT, PRÜFER FÜR
QUALITÄTSKONTROLLE**

(FOTO: DR. KLEIN, DR. MÖNSTERMANN & PARTNER)



Tag der offenen Tür
Schulinformationstag mit Schlossfest

Internat mit Privater Real- und Sekundarschule
Anerkannter Träger der freien Jugendhilfe

www.schloss-varenholz.de
05755 962-0
Schloss Varenholz

BV
BAST & VOLK
— STEUERBERATER —

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

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

Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
Tel.: 05202 /91540
kontakt@bv-stb.de
Besuchen Sie uns unter www.bv-stb.de für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.



**GESELLSCHAFT FÜR
GEWERBEVERSICHERUNGEN:
BURKHARDT KG
VERSICHERUNGSMAKLER AUS
HÖXTER**
(FOTO: BURKHARDT KG)

Das Internet – Fluch und Segen

DIE MODERNE UNTERNEHMENSWELT KOMMT OHNE

KOMMUNIKATIONS- UND INFORMATIONSTECHNOLOGIEN HEUTE

NICHT MEHR ZURECHT.

Fortschreitende Digitalisierung führt zu immer effizienteren Lösungen für den Betriebsablauf. Eine vernetzte Produktion ist bereits in vielen Betrieben vorhanden. Die Vorteile einer solchen intelligenten rationalen Produktionsablaufsteuerung liegen auf der Hand. Doch wo Licht ist, ist auch Schatten. Mit der Digitalisierung der Arbeitsabläufe sind auch völlig neue Risiken entstanden. Durch die digitale Vernetzung sind Unternehmen für Cyberrisiken so anfällig wie nie zuvor. Hackerangriffe, Datenschutz-Verstöße und Datenverlust führen zu enormen Vermögensschäden.

Die Schadenursachen lauern überall. Nicht nur Hacker und Cyber-Aktivisten, also außenstehende Kriminelle, die das schnelle Geld machen wollen, sondern auch Mitarbeiter und Lieferanten können einem Unternehmen Schaden zufügen.

Die Höhe dieser Schäden liegt schnell im sechs- bis siebenstelligen Bereich.

Gegen die Angriffe können sich Unternehmen kaum schützen. Selbst die Deutsche Telekom ist von einem Hackerangriff getroffen worden. Gegen die finanziellen Folgen allerdings hat die Versicherungswirtschaft in der Zwischenzeit Versicherungsschutz entwickelt. Vorreiter waren hier angelsächsische Versicherer, deutsche Versicherer haben jetzt aber nachgezogen.

So bieten sie zum Beispiel die Kostenübernahme bei Schäden im eigenen Unternehmen wie zum Beispiel die Kosten für die Wiederherstellung der Daten und der Funktionsfähigkeit des Computersystems, Kosten für die Behebung der verantwortlichen Sicherheitslücke. Auch die Kosten einer Betriebsunterbrechung, Vertragsstrafen, Benachrichtigungskosten werden von vielen Versicherern übernommen. Auch Schäden, die Dritten gegenüber durch eine Datenschutzverletzung entstanden, sind Gegenstand des Versicherungsschutzes.

Darüber hinaus bieten viele Versicherer Serviceleistungen an. Das sind zum Beispiel forensische Dienstleistungen, Krisenkommunikation, Kosten einer freiwilligen Anzeige, Rettungsaufwendungen, Notfallkosten.

Weitere Informationen zum Versicherungsschutz erhalten Sie unter:

► www.burkhardt-kg.de

Unterm Strich zählt Vertrauen!



Zahlmann
Klose
Nolting

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Fachberater



Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft mbB
Steuerberatungsgesellschaft
Löhner Straße 78 · D-32584 Löhne
T +49 5731.8668-00 · F +49 5731.8668-399
info@zahlmann.de · www.zahlmann.de



VON
MITTELSTAND
ZU
MITTELSTAND

„Ein guter Berater darf ruhig speziell sein: Ich bin es ja auch!“



H. Heimer, Heimer Lackieranlagen,
Genossenschaftsmitglied seit 1966

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Machen Sie es wie unser Mitglied H. Heimer:
Nutzen Sie für Ihre Vermögensanlage und
Zukunftsvorsorge unsere **Genossenschaftliche
Beratung** und unser Netzwerk von Spezialisten
der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Mehr
Informationen auf www.volksbank-bi-gt.de

**Volksbank
Bielefeld-Gütersloh eG** 



KARSTEN POMMER
NIEDERLASSUNGSLTEITER
BIELEFELD

(FOTO: LEUE & NILL)

D&O: Haftpflicht für Führungskräfte im Mittelstand

LÄNGST NICHT MEHR NUR FÜR KONZERN-MANAGER EIN

UNVERZICHTBARER SCHUTZ – DIE D&O-VERSICHERUNG

In Mittelstand ist die „Directors & Officers-Versicherung“ besonders für angestellte Führungskräfte und Aufsichtsorgane ein absolutes Muss. Liegt ein solcher Schutz nicht vor, kann eine Schadensersatzforderung für einzelne Personen schnell existenzgefährdend werden. Dabei sind passgenaue Lösungen mittlerweile für überschaubare Beiträge erhältlich. „Aufgrund der gesetzlichen Regelungen haften Führungskräfte und Aufsichtsratsmitglieder persönlich und mit ihrem gesamten privaten Vermögen. Gerade in Deutschland haben wir hier besonders strenge rechtliche Rahmenbedingungen“, erläutert Karsten Pommer die Ausgangslage.

Haftung und Beweislastumkehr

Das Prinzip der gesamtschuldnerischen Haftung und der Beweislastumkehr zu Lasten der Betroffenen kommt beispielsweise auch dann zum Tragen, wenn Führungskräfte nach bestem Wissen handeln. So genügt es mitunter, dass der Fehler eines Mitarbeiters nicht erkannt oder eine

ihm unbekannte gesetzliche Vorgabe im Ausland nicht exakt befolgt wurde. Schon können Führungskräfte und Aufsichtsorgane in eine Situation kommen, in der sie vom eigenen Unternehmen oder Dritten in Haftung genommen werden.

Steigende Anspruchsmentalität

D&O-Versicherungsfälle häufen sich. Insbesondere in den vergangenen Jahren hat die Anspruchsmentalität dabei stetig zugenommen. Verantwortliche in Unternehmen sehen sich immer häufiger mit dem Vorwurf von Pflichtverletzungen konfrontiert.

Als Antwort darauf hat sich die D&O-Versicherung mittlerweile auch im Mittelstand fest etabliert.

„Passgenaue Lösungen mit ausreichend hohen Deckungssummen sind schon für vergleichsweise überschaubare Beiträge zu bekommen“, so Pommer. „Auch haben sich die Versicherungsbedingungen der als Betriebsausgaben anerkannten Policien extrem verbessert.“

BAUER
WAGNER
PRIESMEYER



PATENT- & RECHTSANWÄLTE

PATENTANWÄLTE
PATENT- UND GEBRAUCHSMUSTERRECHT
DESIGNSCHUTZ
MARKENRECHT
SOFTWARESCHUTZ
Dirk Bauer, Mario Wagner,
Frank Busse, Maximilian Pellengahr

RECHTSANWÄLTE
HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT
VERTRAGS- UND LIZENZRECHT
WETTBEWERBSRECHT
ARBEITSRECHT
Thomas Priesmeyer, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Tobias Huber, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Grüner Weg 1
52070 Aachen
Fon 0241 51000200
Fax 0241 51000299

Hinteler 9
59269 Beckum
Fon 02521 4080
Fax 02521 14981

e-mail: ip@law.ac
www.law.ac

Ihr Ansprechpartner in Beckum: Patentanwalt Dipl.-Ing. Maximilian Pellengahr

Die D&O-Versicherung

- Versicherte Person und damit der Nutznießer der Police sind die Organe der Gesellschaft wie beispielsweise der oder die Geschäftsführer, aber auch leitende Angestellte sowie besondere Beauftragte im Unternehmen (Datenschutz o. Ä.).
- Versicherungsnehmer einer D&O-Police ist immer das Unternehmen. Persönliche D&O-Versicherungen für Geschäftsführer und Führungskräfte sind jedoch ebenfalls am Markt erhältlich.
- Eine D&O-Versicherung übernimmt die Kosten der Befriedigung berechtigter Schadensersatzansprüche ebenso wie die Abwehr unberechtigter Ansprüche. Beides kann so-



(FOTO: iStockphoto_79324562_XL)

wohl gerichtlich als auch außengerichtlich erfolgen.

- Im D&O-Schadenfall kommen hoch spezialisierte Anwälte zum Einsatz. Maßgeschneiderte Polices decken stets auch deren Honorare ab.

► www.leueundnill.de

LEUE & NILL, zählt zu den großen Versicherungsmaklern in Deutschland. Das Portfolio umfasst das gesamte Leistungsspektrum der Versicherungswirtschaft für industrielle, gewerbliche und Privatkunden. Das Unternehmen befindet sich seit mehr als 150 Jahren in Familienbesitz und betreut seine Kunden weltweit zu fest definierten Standards.



Wortmann & Partner

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater

ZUKUNFT.
SEIT 1957.

Einladung zum 1. Forum International

DER NEUE WELTWEITE PROTEKTIONISMUS

Chancen und Herausforderungen für
mittelständische Auslandsengagements

Mittwoch, 7. Juni, 16 bis 19 Uhr

Lind Hotel, Am Nordtor 1, 33397 Rietberg

Impulsreferat: Elmar Brok, MdEP

3 Fachreferate zu Recht, Steuern und Netzwerken
Best Practice-Diskussionsrunde mit Unternehmern

Mehr Infos auf: wortmannpartner.de



ANMELDUNG UNTER 05242.9288-0 ODER VERANSTALTUNG@WORTMANNPARTNER.DE



**DIE CHEMIE STIMMT
ZWISCHEN VOLKSBANK-
FIRMENKUNDENBETREUER
JÜRGEN ERLENKÖTTER (LI.)
UND KRAFT-MASCHINENBAU
GESCHÄFTSFÜHRER
MARKUS HÜLLMANN.**
(FOTO: VOLKSBANK BIELEFELD-
GÜTERSLOH)



**FIRMENSITZ DER G. KRAFT
MASCHINENBAU GMBH IN
RIETBERG-MASTHOLTE**
(FOTO: G. KRAFT MASCHINENBAU
GMBH)

Auf die Chemie kommt's an

WIE DIE UNTERNEHMENSNACHFOLGE BEI KRAFT

MASCHINENBAU GELANG

Wenn man Markus Hüllmann fragt, worauf es bei einer Unternehmensübergabe ankommt, dann lässt sich die Antwort auf einen Nenner bringen: „Die Chemie muss stimmen.“ Der 48-Jährige muss es wissen. Zum 1. Januar 2016 hat er als Externer die Mehrheit am Rietberger Traditionsserunternehmen Kraft Maschinenbau übernommen. Der bisherige Inhaber Ferdinand Kraft will sich mittelfristig in den Ruhestand verabschieden. Unterstützt wurden die beiden Partner dabei von der Volksbank Bielefeld-Gütersloh.

Mit der Übergabe des 200 Jahre alten Betriebs an Markus Hüllmann hat Ferdinand Kraft etwas geschafft, was viele Unternehmen vor große Herausforderungen stellt: rechtzeitig einen Nachfolger zu finden. Rund 40 Prozent von ihnen scheitern an dieser Aufgabe. Und dass die Geschäftsführung eines in Privatbesitz befindlichen Betriebs an jemanden von außen geht, ist ohnehin eine Seltenheit: Auf gerade einmal zehn Prozent der Fälle trifft dieses Szenario zu.

Und noch etwas war anders bei Kraft Maschinenbau, erinnert sich Jürgen Erlenkötter. Der Firmenkundenberater der Volksbank Bielefeld-Gütersloh betreut die GmbH seit mehreren Jahren. „In der Regel möchte der bisherige Unternehmer ausschließlich einen guten Verkaufspreis erzielen“, erläutert er. „Hierdurch ergeben sich in der Finanzierung hohe Ansprüche. Bei Kraft Maschinenbau ging es jedoch

vor allem um die Übernahme der Firmenphilosophie – das war Ferdinand Kraft sehr wichtig. Zudem sollte die Zukunft der Mitarbeiter im Unternehmen gesichert sein.“

Dass dieser Wunsch am Ende von Erfolg gekrönt war, verdankte Ferdinand Kraft gewissermaßen einem glücklichen Zufall. Er und Markus Hüllmann kannten sich aus dem Rotary Club Rheda-Wiedenbrück. „Ich komme ja selbst aus dem Maschinenbau – und deswegen hatte ich immer schon ein wenig auf die Firma Kraft geschaut“, erinnert sich Markus Hüllmann, der zuvor 20 Jahre lang bei der Düsseldorfer GEA Group tätig war – zuletzt als Vorstandsmitglied. „Ich wusste, dass Ferdinand Kraft vor einem Generationswechsel stand, und habe dann über einen gemeinsamen Freund ganz leise angeklopft.“ Es folgten viele Gespräche, ein gegenseitiges Kennenlernen. Die Chemie auf allen Seiten stimmte.

2015 wurde die Volksbank Bielefeld-Gütersloh als langjährige Hausbank für die konkreten Übergabegespräche mit ins Boot geholt. Die Finanzierungszusage folgte schnell, zudem unterstützte das Haus bei den vertraglichen Regelungen der Übernahme. Zum 1. Januar 2016 übernahm Hüllmann die Mehrheit, ist seitdem geschäftsführender Gesellschafter.

„Dieser Fall war ein absoluter Glückstreffer, die Übergabe lief sehr reibungslos. Sie war geprägt von gegenseitiger Wertschätzung und Vertrauen zwischen Se-

Die G. KRAFT Maschinenbau GmbH aus Rietberg-Mastholte ist ein weltweit tätiger Sondermaschinenbauer mit 300 Mitarbeitern. In den vergangenen Jahren hat er sich mit hochadaptiven Verfahren rund um das Thema Industrie 4.0 einen Namen gemacht, mit hoher Durchsatzleistung bei größtmöglicher Flexibilität.

www.kraft-maschinenbau.de



PARTNER DES MITTELSTANDS IN OWL: VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

niorchef und Nachfolger“, blickt Jürgen Erlenkötter auf diese Phase zurück. Das kann Markus Hüllmann bestätigen. „Aber das ist kein Selbstläufer. Dahinter steckt viel Arbeit“, räumt er ein. Eine offene Gesprächskultur, auch bei Meinungsverschiedenheiten, sei wichtig.

Der Firma Kraft Maschinenbau wird die Volksbank derweil auch unter dem neuen Chef beratend zur Seite stehen. „Wir haben einen regen Austausch zu unternehmerischen Aspekten“, beschreibt Markus Hüllmann. „Ich lege Wert auf das Feedback, und gleichzeitig ist das die Basis für ein gutes Vertrauensverhältnis. Diesen

persönlichen Kontakt möchte ich nicht missen – denn das ist das, was eine regionale Bank von anderen abhebt.“

► www.volksbank-bi-gt.de

Bei vielen Firmenkunden ist die Unternehmensnachfolge zentrales Thema: Die Erfahrung zeigt, Angebote und Gesuche sind vorhanden – sie müssen nur zusammenfinden. Die Unternehmens- und Praxisbörsen der Volksbank Bielefeld-Gütersloh hilft dabei: www.volksbank-bi-gt.de/unternehmensboerse.

| B | P | P | BECKER
PATZELT
POLLMANN

**Wir sind noch mehr
Ausgezeichnet aufgestellt**



www.b-p-p.de

WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE



DANIEL BRANDHORST
STEUERBERATER
ZAHLMANN KLOSE NOLTING
PARTNERSCHAFT MBB
(FOTO: ZAHLMANN)

Mitarbeiterbindung durch aktive Teilhabe am Unternehmen

DIE BINDUNG VON HOCH QUALIFIZIERTEN FACH- UND

FÜHRUNGSKRÄFTEN AN UNTERNEHMEN ZÄHLT IN ZEITEN VON

NIEDRIGER ARBETSLOSIGKEIT UND DEMOGRAFISCHEM WANDEL ZU

DEN WICHTIGSTEN AUFGABEN VON PERSONALVERANTWORTLICHEN.

Eine Möglichkeit, sich im Wettbewerb um Mitarbeiter von der Konkurrenz abzusetzen und diese langfristig zu binden, sind Mitarbeiterbeteiligungen. Dadurch, dass die Angestellten dabei direkt am Erfolg des Unternehmens partizipieren, identifizieren sie sich stärker mit ihrem Arbeitgeber und sind motivierter.

Die am wenigsten weitgehende Beteiligung ist die Vereinbarung ergebnisbezogener Gehaltsbestandteile. Ausgehend von arbeitsvertraglich vereinbarten Parametern wie Umsatz oder Gewinn, steht dem Mitarbeiter neben seinem Festgehalt eine Tantieme zu.

Eine finanzielle Einbindung (ohne Beteiligung an den Gesellschaftsanteilen) kann durch Gewährung von Darlehn des Mit-

arbeiters an sein Unternehmen erfolgen. Dabei wird regelmäßig aus dem laufenden Gehalt ein Betrag einbehalten und verzinst. Die Verzinsung dieses „Mitarbeiter-Guthabens“ kann zu einem festen Zinssatz erfolgen; alternativ bietet sich aber auch eine erfolgsabhängige Vergütung (partiarisches Darlehn) an.

Eine weitere Möglichkeit ist die stille Beteiligung. Diese bietet ein hohes Maß an Gestaltungsspielraum. So kann der stille Gesellschafter mit einem Darlehnsgeber (typisch stille Gesellschaft) oder einem kapitalbeteiligten Gesellschafter (atypisch stille Gesellschaft) vergleichbar sein.

Ebenfalls flexibel ausgestaltet werden kann die Einräumung von Genussrechten. Sie können eine Beteiligung am Gewinn und am Verlust, am Liquidationserlös, nur am Gewinn (ggf. mit Mindestverzinsung) oder eine feste Verzinsung vorsehen. Genussrechte können für das Unternehmen je nach Ausgestaltung Eigen- oder Fremdkapital darstellen.

Die stärkste Form der Beteiligung ist die Einräumung einer Kapitalbeteiligung mit den damit verbundenen Informations-, Kontroll- und Entscheidungsrechten.

ICH BIN EIN REFORMER

Bei Bonitätsentscheidungen vertraue ich nur den Besten.

www.creditreform-herford.de

Creditreform

Das Europäische Patent

Das Europäische Patent ist für in Deutschland ansässige Anmelder mit überaus großem Vorsprung das interessanteste aller Schutzrechte, wenn es darum geht, eine Erfindung auch außerhalb Deutschlands zu schützen. Und das aus gutem Grund: Das Europäische Patent bietet den Luxus eines zentralisierten Prüfungsverfahrens vor dem Europäischen Patentamt (EPA), das komplett in einer Sprache geführt werden kann. Das heißt, dass zur Erteilung des Patents vergleichbar zu einem Verfahren vor einer nationalen Behörde nur ein einziges Verfahren durchlaufen werden muss, um im Ergebnis die Option auf Patentschutz in insgesamt 42 Ländern zu erhalten. Wie Sie an der Anzahl bereits merken, handelt es sich hierbei nicht etwa nur um Mitgliedsstaaten der EU, die selbstverständlich alle mit umfasst sind. Zusätzlich sind unter anderem Staaten wie die Schweiz, die Türkei und Norwegen mit umfasst.

Leider sind jedoch auch einige Missverständnisse im Zusammenhang mit dem Europäischen Patent zu beklagen. Das wohl schwerwiegendste ist die Verwechslung mit einem sogenannten „Europäi-

schen Einheitspatent“, das automatisch nach Erteilung in allen Mitgliedsstaaten wirkt. Stattdessen handelt es sich (zumindest bis dato) bei dem Europäischen Patent um ein sogenanntes „Bündelpatent“, das nach seiner Erteilung in einzelne nationale Patente zerfällt. Die Auswahl der Staaten, in denen Schutz erworben werden soll, müssen Sie als Anmelder erst unmittelbar vor Erteilung des Patents treffen. Hierdurch erhalten Sie maximale Flexibilität und Kostenkontrolle, da Sie sich insbesondere nicht bereits bei der Einreichung Ihrer Patentanmeldung auf einen Geltungsbereich Ihres späteren Patents beschränken müssen. In den ausgewählten Staaten ist das Patent sodann lediglich noch zu „validieren“, was einen rein formalen Akt darstellt. Der besondere Vorteil der zentralisierten Erteilung durch das EPA bleibt folglich erhalten.

Im Ergebnis ist das Europäische Patent damit für Sie in aller Regel bereits dann günstiger als nationale Einzelanmeldungen, wenn Sie Schutz in drei oder mehr Ländern Europas wünschen.

► www.law.ac



**DIPL.-ING. MAXIMILIAN
PELLENGAHR, PATENTANWALT,
BAUER WAGNER PRIESMEYER**
(FOTO: BAUER WAGNER
PRIESMEYER)

ARTGEGECKT.p

**BESTÄNDIGKEIT
VERTRAUEN
KOMPETENZ
NACHHALTIGER ERFOLG**

KLEIN · GREVE · DIETRICH RECHTSANWÄLTE

Mareike Greve-Linnemann

Fachanwältin für Transport- und Speditionsrecht
Eine von uns für Sie.

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel. (0521) 9 64 68-0 | www.kgd-anwalt.de

Finanzkommunikation im Angesicht digitaler Entwicklungen

„WIR SPRECHEN VON BUNDESWEIT ÜBER 100.000 ÄNDERUNGEN

PRO TAG!“

Die Bonität eines Unternehmens und ihre Bewertung durch fachkundige Institutionen tragen maßgeblich zu einem funktionierenden Geschäftsprozess bei. Hierbei müssen auch Institutionen wie die „Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG“ neue Wege angesichts einer wachsenden Digitalisierung gehen. „Wirtschaft Regional“ sprach darüber mit Thomas Gröppel, Sprecher der Geschäftsleitung.

WIR: Wie läuft Finanzkommunikation in der Regel ab und welche Punkte gilt es von Unternehmerseite besonders zu beachten?

Gröppel: Finanzkommunikation hat sich an vielen Stellen von einer in der Vergangenheit als sinnvoll erachteten Pflichtübung hin zu einem eingespielten Miteinander entwickelt. Es geht oft nicht (mehr) nur darum, inwieweit man einen Kredit oder eine Investition bekommt oder eben nicht, sondern es geht oft um die Kondition, die natürlich auch von der Bonität abhängig ist.

Wir sind mit unserem Büro in Löhne der Ansprechpartner in den Kreisen Minden-Lübbecke, Herford, Lippe, Höxter und Teilen vom Landkreis Schaumburg. Mit vielen der in dieser Region ansässigen Unternehmen sprechen wir mindestens einmal im Jahr über deren Unternehmenszahlen und über die entsprechende Wirtschaftsauskunft. Das sind rund 20.000 regelmäßige Kontakte mit den gleichen Unternehmen und Unternehmern im Jahr. Da ist einiges ein-

gespielt oder man kennt sich zumindest. Dazu kommen natürlich noch viele Kontakte zu Firmen, die sich in einer anderen Unternehmensphase befinden; das sind zum Beispiel Neugründungen, Sitzverlegungen oder Firmenübernahmen.

WIR: Welche Probleme und Hindernisse in der Finanzkommunikation treten häufig auf? Was haben diese zur Folge?

Gröppel: Viele Fragestellungen, die ich jetzt nicht als Probleme oder Hindernisse bezeichnen würde, drehen sich natürlich eher um die Frage des passenden Zeitpunktes (wann welche Zahlen vorliegen, um darüber sprechen zu können), die zur Verfügung stehenden Dateiformate (wir bekommen Bilanzen vom Unternehmen, dem Steuerberater, Unternehmensberatern und mehr in den unterschiedlichsten Dateiformaten) und um die Frage der Informationstiefe. Mit Informationstiefe meine ich die Hausaufgabe, die uns manchmal mitgegeben wird, dass wir Detailinformationen für eine bestmögliche Aus- und Bewertung bekommen, die einerseits im Bonitätsindex – also der „Note“, wie ein Unternehmen im Rahmen der Wirtschaftsauskunft bewertet wird – berücksichtigen sollen, aber andererseits auch Teile nicht eins zu eins an externe Auskunftsempfänger in dem gleichen Detaillierungsgrad kommuniziert werden sollen.

WIR: Was können Unternehmer und Geschäftskunden tun, um die Finanz-

kommunikation so reibungslos wie möglich zu gestalten?

Das ist aus meiner Sicht keine Pflicht oder Einbahnstraße des Unternehmers, sondern eher das Ergebnis des miteinander Sprechens, um letztlich Geschäfte zu ermöglichen.

WIR: Welche Wege werden häufig genutzt, um die Bonität eines Unternehmens festzustellen?

Gröppel: Was wir täglich tun, sind Veränderungen in öffentlichen Registern (Handelsregister, Insolvenzen, Schuldnerregister/zentrales Vollstreckungsregister ...), in der Presse, Bilanzveröffentlichungen und -hinterlegungen auszuwerten und zu erfassen.

Creditreform hat neben vielen anderen Geschäftsbereichen wie Adressmarketing, Factoring, Warenkreditversicherung & Co. die beiden Hauptgeschäftsfelder Auskunft und Inkasso. Wir verarbeiten also auch täglich Informationen aus dem Bereich der Zahlungserfahrungen, damit meine ich einerseits Informationen, die wir aus der Bearbeitung von Inkassovorgängen erhalten, und andererseits den Bereich, wo uns zum Beispiel Unternehmen A mitteilt, dass deren Kunde B pünktlich seine Rechnung bezahlt hat.

Abgerundet wird dieses Thema natürlich dadurch, dass wir die Unternehmen regelmäßig anschreiben und anrufen, um aktuelle Informationen wie Angaben zur Mitarbeiteranzahl oder zu Umsatzerwartungen im direkten Kontakt zum Unternehmer upzudaten.

Wir sprechen hier von bundesweit weit über 100.000 Änderungen pro Tag!

WIR: Wie kann ein Unternehmen seine Bonität ideal jederzeit nachweisen?

Gröppel: Da kann ich jetzt natürlich nur erst einmal normal in Richtung Bilanz, GuV, BWA oder Einnahmen-Überschuss-Rechnung antworten.

Es ist aber auch eine Frage, in welcher „Phase“ das Unternehmen sich befindet. Bei Start-ups ist es eher der Busines-

plan, denn Bilanzen der letzten Jahre liegen meist naturgemäß nicht vor. Bei etablierten Unternehmen kann es ein konkreter Investitionsplan oder allgemein ergänzende Planzahlen der nächsten Jahre sein.

Weitere mögliche „Phasen“ sind Sanierung/Restrukturierung, Firmenübernahmen, Expansionen, Unternehmensnachfolge u. Ä., die jeweils andere Betrachtungen erfordern. Auch die Informationen aus dem Umfeld des jeweiligen

**Wir fördern
das Gute in NRW.**

**Unternehmer wie Dirk Franke setzen
für die Digitalisierung auf die Förder-
programme der NRW.BANK**

Auf immer digitaler werdenden Märkten ist Durchblick der Schlüssel zum Erfolg. Die NRW.BANK finanziert die Realisierung Ihrer Digitalisierungsvorhaben – mit attraktiven Förderprogrammen und Beratungskompetenz. Sprechen Sie uns an!

www.nrwbank.de/durchblick

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Eigentümers, Gesellschafters oder Investors spielen eine wichtige Rolle.

WIR: In welchen Fällen treten häufig Bonitätsprobleme auf und welche Konsequenzen hat dies für Unternehmen?

Gröppel: Manchmal kommt ein Unternehmen seinen Zahlungsverpflichtungen nicht pünktlich nach, dann gibt es einen erhöhten Gesprächsbedarf.

Hier muss man genau schauen, wo dafür die Ursachen sind. Vielleicht gerät ein Unternehmen dadurch in eine angespannte Liquidität, dass das Unternehmen selber auf Gelder seiner Kunden wartet.

WIR: Wie können Einrichtungen wie „Creditreform“ Unternehmen dabei unterstützen, eine fortlaufende Bonität vorzuweisen?

Gröppel: Das fängt bei der Seriosität und Transparenz des eigenen Handelns als Auskunftei an und endet bei der technischen Zurverfügungstellung von Werkzeugen, um die Kommunikation so einfach und effizient wie möglich zu machen. Es hilft auch, wenn die jeweiligen Ansprechpartner Unternehmen und Ansprechpartner lange kennen sowie mit örtlichen Gegebenheiten und Besonderheiten vertraut sind.



MODERN PRÄSENTIERT SICH NICHT NUR DER FIRMENSITZ DER „CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF GMBH & CO. KG“, AUCH DIE ARBEITSPROZESSE NÄHERN SICH EINEM DIGITALISIERTEN BUSINESS-UMFELD AN.

(FOTO: CREDITREFORM)

WIR: Welche Institute sind vornehmlich in Kreditentscheidungen involviert und welchen Einfluss üben sie aus?

Gröppel: Da fällt jedem sicher der jeweils bekannte Bereich der Hausbanken ein. Es gibt aber auch Kreditentscheidungen, die einem oft nicht bewusst sind oder die einem nicht als Erstes einfallen: Leasing, Warenkreditversicherung, Bürgschaften & Co. fallen einem als nächste Gruppe von Kreditentscheidern ein.

Der größte Bereich ist aber letztendlich weniger ein Institut als vielmehr ein Lieferant. Also die Entscheidung, dem Kunden zu vertrauen und ihn auf Rechnung zu beliefern. Das betrifft b2b und b2c, und das kann der neue Handyvertrag genauso sein, wie ein Auftrag für eine neue Maschine über 100.000,--€ oder einfach eine Bestellung im Internetshop.

Auch bei diesem Kredit geht es dem Verkäufer als Gläubiger immer darum, dass er möglichst verlässlich sein Geld bekommt, auch wenn er auf Rechnung und Zahlungsziel liefert.

Je nach Höhe des Risikos, der Forderung, der Branche, der bisherigen Kundenbeziehung (Neu- oder Bestandskunde) greifen im heutigen Risikomanagement unterschiedliche Scorecards bzw. Prozesse. Diese sind oft vollautomatisiert und damit fester Teil einer Geschäftsbeziehung inkl. aller Konsequenzen (zum Beispiel Konditionen) geworden.

WIR: Wie beeinflusst eine zunehmend digitalisierte Geschäftswelt den Bereich der Finanzkommunikation?

Aktuell erreichen uns natürlich viele Fragestellungen von der Presse, Unternehmen und von Verbänden zum Thema „Digitalisierung“. Das ist ein aktuell inflationär verwendetes Schlagwort, aber auch – zu Recht – sehr präsent bei den Firmen und bei uns.

In verschiedenen Innovationsprojekten für beziehungsweise meistens direkt zusammen mit unseren Kunden versuchen wir uns gegenseitig zu aktuellen Heraus-



forderungen auszutauschen. Interessierte Unternehmen sind gerne eingeladen, einmal in eine passende Innovationswerkstatt bei uns im Hause reinzuschnuppern.

WIR: Möchten Sie noch etwas hinzufügen?

Gröppel: Ich möchte mich bedanken für dieses Interview zum Thema Finanzkommunikation, das mir sehr am Herzen liegt und auch große Teile meines täglichen Tuns prägt. Bonität schafft Vertrauen. Vertrauen ist ein hilfreicher Partner für gute Konditionen und auch ein Türöffner für neue Kunden. Wir haben viele Kunden, die sich auch besonders intensiv von uns analysieren lassen, um so auch – eine entsprechende Bonität vorausgesetzt – eine Urkunde für eine im wahrsten Sinne des Wortes „ausgezeichnete“ Bonität bekommen zu können.

► www.creditreform-herford.de

THOMAS GRÖPPEL WEISS, DASS AUCH FINANZKOMMUNIKATION KOMPLEXER GEWORDEN IST.
(FOTO: CREDITREFORM)

LEUE NILL
INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMAKLER

Karsten Pommer

0521 9642612
karsten.pommer@leueundnill.de
www.leueundnill.de

■ VERTRIEB IM WANDEL

TIPPS UND TRENDS RUND UM SALES, MARKETING UND KUNDENBETREUUNG



Vertrieb ist komplex – und der erfolgreichste Verkaufsmotor jedes Unternehmens. Eine gelungene Vertriebs- und Marketingstrategie schafft Kundengewinnung und -bindung, hilft aber ebenso entscheidend dabei, eine positive Geschäftsbilanz zu generieren. Während gut geplante Marketingkampagnen die Aufmerksamkeit neuer Zielgruppen auf sich ziehen, ist ein reibungsloser Kundenservice nach wie vor eine eindrucksvolle Visitenkarte. „WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL“ hat wichtige Trends ermittelt und bei Experten nachgefragt, was den Vertrieb der Zukunft ausmacht.

Eine zunehmend digitalisierte Geschäftswelt stellt nicht zuletzt den vielschichtigen Arbeitsbereich des Vertriebs vor neue Herausforderungen. Was wollen die Kunden – und wie wollen sie es? Online mit wenigen Mausklicks oder doch im persönlichen Dialog mit einem Außendienstmitarbeiter? Per Social Media – oder doch über klassische E-Mail-Newsletter? Eine allgemeingültige Antwort auf diese und viele andere Fragen gibt es nicht. Es steht jedoch fest, dass Unternehmen in einem dichten, internationalen Wettbewerb neben ihren Produkten niemals die Weiterentwicklung individueller Vertriebs- und Marketingkonzepte aus den Augen verlieren sollten.

Faktor Kunde: steigende Ansprüche

Der Erfolg eines Unternehmens und seiner Produkte hängt maßgeblich von einem funktionierenden Zusammenspiel zwischen Vertriebsabteilungen und ihren Zielgruppen ab. Dies gilt umso mehr für gesättigte Märkte, von denen diejenigen Unternehmen profitieren, die durch gezieltes, innovatives Marketing und einen optimalen After-Sales-Service überzeugen. Dabei hatten B2B- und B2C-Kunden noch nie mehr Möglichkeiten, sich aus digitalen Quellen heraus zu informieren und Produkte und Leistungen per Mausklick zu vergleichen. Dementsprechend gestaltet sich die Erwartungshaltung vor allem jüngerer Zielgruppen. Erfolge und beliebte Neuheiten verbreiten sich im World Wide Web ebenso schnell wie negative Bewertungen und „Bad News“. Für viele Unternehmen nehmen Onlinemarketing und E-Sales daher mindestens eine so wichtige Rolle wie die persönliche Kundenansprache im Direktmarketing und klassische Vertriebskanäle ein.

Networking – Empfehlungsmarketing und mehr

Ein breites Netzwerk ist nicht nur für die eigene Karriere eines Vertriebsmitarbeiters ein entscheidender Faktor, sondern auch aus Produkt- und Marketingkampagnen nicht wegzudenken. Die bewährte „Mundpropaganda“, die schon immer auf Dorffesten und Marktplätzen stattfand, hat sich inzwischen auf das di-

gitale „Global Village“ ausgeweitet. Internetforen und Online-Bewertungsportale gehören für heutige Generationen von „Digital Natives“ zu den beliebtesten Ratgebern. Bei Entscheidungen für oder gegen Produkte vertrauen viele potenzielle Kunden auf Bewertungen und Beschreibungen anderer Käufer, die bereits Erfahrungen mit einer Ware oder Leistung gesammelt haben. Hier gilt: Je positiver die Bewertungen, desto besser stehen die Chancen, dass ein Kunde ein Produkt online erwirbt. Aus der Masse der Bewertungen und Empfehlungen stechen besonders diejenigen Personen heraus, die Vertriebsexperte Carl-Michael Sprenger als „Leuchttürme“ bezeichnet. „Leuchttürme sollten bestimmte Eigenschaften besitzen, damit sie Ihrem Unternehmen und Ihrer Marktbearbeitung Vorteile bringen. Sie gehören zum einen zu Ihrem Netzwerk, bewegen sich in der passenden Zielgruppe und haben selbst ein großes Netzwerk. Zum anderen sind sie gesellschaftlich aktiv in Vereinen oder Organisationen und besitzen eine hohe soziale Kompetenz. Im B2B-Bereich haben sie zusätzlich Zugang zu wichtigen Entscheidern“, erklärt Michael Sprenger in seinem Vertriebsblog.

„Everywhere Commerce“: Die Mischung macht's!

Onlineshopping und E-Commerce, auch per Smartphone-App, machen es Geschäftskunden sowie Endkunden leichter, schnell und von überall aus einzukaufen. Umso komplexer gestalten sich hierdurch aber auch die Anforderungen an den Vertrieb. Idealerweise platzieren Unternehmen das gesuchte Produkt für einen günstigen Preis auf einschlägigen Einkaufs- und Vergleichsportalen, um eine große Zielgruppenreichweite zu erlangen. Allein auf SEO-Keywords, Ad-Words, Customer Relation Management und andere digitale Vertriebskanäle zu setzen, erscheint dennoch einseitig. Denn oftmals bleibt der direkte Weg über den Außendienst oder im Ladengeschäft der einfachste, insofern diese Kanäle passend in die Gesamtstrategie eines Unternehmens eingebettet sind. Beim „Everywhere Commerce“ öffnet ein Lächeln eben doch noch Türen. Am Ende zählt ein stimmiges Gesamtkonzept, das mit der Zeit geht.



Betriebliche
Altersvorsorge - **sexy.**
Made in OWL

BETTER. PENSION. SOLUTIONS.

Wir machen Ihre bAV emotional erlebbar, transparent und erfolgreich!

100% DIGITAL
bAV goes online

100% KLARHEIT
endlich Verständlich

100% FÖRDERUNG
faszinierende
Zuschussmodelle

100% TEILNAHME
vielseitige
Kommunikationskanäle

100% RECHTSSICHER
Haftung endlich abgeben

100% UPTODATE
permanente Verbesserungen

Wie **sexy** ...
...ist Ihr bAV-System wirklich?

Lernen Sie uns kennen!

(0521) 557 551 -0

EMPLOY AG
Gadnerbaumer Str. 14
33602 Bielefeld
Telefon: (0521) 557 551 -0
Telefax: (0521) 557 551 -10
E-Mail: info@employ.ag
www.employ.ag



Zukunftsvisionen im Vertrieb – Theorie und Praxis

So individuell wie ein Unternehmen selbst ist auch seine Vertriebs- und Marketingstrategie. Im Idealfall sind Theorie und Betriebspraxis hierbei optimal aufeinander abgestimmt. Der Paderborner Vertriebs- und Unternehmenscoach Marcus Feindt (MF Logik) und Wiebke Generotzky, Leitung Vertriebsgesellschaft Deutschland, Melitta Europa – Geschäftsbereich Vertrieb Europa, verrieten im Interview ihre Vision für Vertrieb und Marketing der Zukunft.

Vertriebsleitung: Erfahrungswerte aus dem Berufsalltag

„Melitta“ ist weltweit vielen Menschen ein Begriff – Kaffee und Haushaltswaren des in Minden ansässigen Konzerns finden sich nahezu in allen Ländern in Supermärkten und Einzelhandelsgeschäften. Für die Vertriebs- und Marketingaktivitäten im europäischen Distributionsraum, sorgt unter anderem Europa-Vertriebsleiterin Wiebke Generotzky. Sie beobachtet aktuell eine zunehmende Hinwendung zu qualitativ hochwertigen Produkten sowie zu einer starken Markenidentifikation vieler Kunden, wie sie im Interview erklärt. Dies bezieht sich auch und vor allem auf den Onlinehandel: „In Bezug auf E-Commerce/Online-Business sehen wir Trends vor allem im höherwertigen Konsumgüterbereich, zum Beispiel für Vollautomaten und Kaffeeautomaten. Im Bereich FMCG (Filtertüten, Müllbeutel, Lebensmittelfolien) hinkt Deutschland im internationalen Vergleich noch hinterher. Hier ist der Start von Amazon Fresh und die Auswirkungen auf den klassischen Lebensmittelhandel in den nächsten Monaten interessant zu beobachten. Der Verbraucher fokussiert sich wieder auf Qualität und Marke.“ Digitale Entwicklungen zu verpassen oder nicht zu verfolgen, hält sie für einen Fehler, der viele verpasste Chancen mit sich bringen kann: „Digitale Entwicklungen



**WIEBKE GENEROTZKY SIEHT
„DIGITAL NATIVES“ ALS STÄRKSTE
KUNDENGRUPPE IN DER ZUKUNFT DES
VERTRIEBS.**
(FOTO: MELITTA GRUPPE)

spielen heute eine sehr große Rolle. Wir müssen lernen, Dinge, die wir bisher für richtig erachtet haben, zu hinterfragen, zu verändern und offen zu sein für Neues. Dies ist eine der wichtigsten Kompetenzen für den Umgang mit digitalen Veränderungsprozessen. Und das ist eine sehr große Herausforderung für die Kultur und Organisationsentwicklung jedes Unternehmens, insbesondere für den Vertrieb.“ Zu den Bereichen, die es neu zu definieren gelte, gehöre auch eine strikte Trennung regionaler und globaler Zielgruppen: „Im Zeitalter der Digitalisierung passt eine geografische Aufteilung in Bezug auf die Vertriebsstrategie nicht mehr. Es gibt nur eine Maßgabe: den Kunden, egal wo er sich befindet, regional, national oder global (im digitalen Zeitalter kann dies geografisch gesehen ein Ort sein) in seiner Bedürfnisstruktur zu verstehen und das eigene Angebot darauf auszurichten.“ Neben der Zielsetzung, die individuelle Leistung eines Unternehmens gegenüber Mitbewerbern zu präsentieren, befürwortet Generotzky eine möglichst enge Verzahnung von Vertrieb und Marketing.

Vertriebsprozesse aus der Coaching-Perspektive

Als Business-Coach und Vertriebstrainer erlebt Marcus Feindt („MF Logik“) aus Paderborn immer wieder, dass Unternehmen bei der Suche nach einer optimalen Vertriebsstrategie an ihre Grenzen stoßen. Einer der Hauptaspekte ist dabei oft die Frage nach sinnvollen Investitionen in Vertriebskanäle. „Meine Klienten sehen sich oft nicht mehr selbst in der Lage dazu zu beurteilen, in welche Vertriebs- und Marketingmaßnahmen sie investieren sollen“, erklärt Feindt und räumt ein: „Das ist durchaus verständlich, weil es in diesem Bereich immer neue und wechselnde Entwicklungen gibt.“

Die Digitalisierung aller Prozesse im Vertriebswesen betrachtet er zugleich als Herausforderung und Chance für seine Klienten. Ebenso wie Generotzky beobachtet der Trainer eine Tendenz hin zu mehr Marken- und Qualitätsbewusstsein in Deutschland. „Davon profitieren vor allem jene Unternehmen, die den aktuellen Bedarf ihrer Kunden decken können. Für alle anderen gestaltet sich der Markt schwierig“, erklärte er weiterhin im Interview. Doch nicht nur das Produkt solle im Fokus von Vertriebs- und Marketingprozessen stehen – im Mittelpunkt stehe nach wie vor der Mensch, den es zu überzeugen gelte.

„Ein Aspekt bleibt bei aller Digitalisierung und allem Fortschritt entscheidend: Erfolgreicher Vertrieb läuft über die Emotionen der Menschen. Man kann keinen Kunden für das eigene Produkt und die eigene Marke begeistern, wenn man ihn nicht auf der emotionalen Ebene anspricht.“ Es geht nach Feindt also heute meist darum, die Kaufentscheidungen eines immer besser informierten Kundenpublikums nicht nur mit hochwertigen Produkten, sondern auch durch emotionale Assoziationen mit ei-



**FÜR VERTRIEBCOACH MARCUS FEINDT
ZÄHLT VOR ALLEM DER „FAKTOR
MENSCH“.**
(Foto: Natalia Feindt)

ner Marke positiv zu beeinflussen. „Die meisten Kaufentscheidungen werden nach wie vor aus dem Bauch heraus getroffen“, stellt der Business-Coach klar und verweist in diesem Sinne auch auf Authentizität als K.o.-Kriterium für den Marken- und Produkterfolg.

„Verkäufer müssen bei allem, was sie tun, authentisch bleiben und sich auch so präsentieren. Erst in zweiter Linie verkaufen sie ein Produkt oder eine Dienstleistung. Weiterhin ist es wichtig, seine Kunden genau und persönlich kennenzulernen.“ Allem voran, so Feindt, stehe jedoch „die Frage nach dem Warum“. „Dieses Warum ist die Motivation, die jeder für sich selbst finden muss. Motivation schließt auch die persönliche Identifikation mit Produkt, Marke und Unternehmen mit ein.“ Ohne diese Motivation als Motor für Erfolg und Weiterentwicklung bleibe der Vertrieb unterhalb seiner Möglichkeiten.

Omni-Channel: das Fallbeispiel Jeans Fritz

Oftmals bietet es sich für eine gelungene Vertriebsstrategie an, Marketingkanäle und Vertriebsoptionen für E-Commerce und Einzelhandel miteinander zu vereinen. Von einem solchen Konzept, hier unter dem Namen „Omni-Channel“, macht nun auch die Hüllhorster Bekleidungsfirma Handelsgesellschaft für Mode mbH Gebrauch. Auf welchen Prinzipien das neue Geschäftsmodell der bekannten Jeans- und Modemarkte aufbaut, erklärte Georgios Triantafillou, Projektleiter Online-Shop, im Interview.

WIR: Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Projekt „Omni-Channel“?

Triantafillou: In erster Linie die Dienstleistung dem Kunden gegenüber, der Kunde soll selber entscheiden, über welchen Kanal er bestellt, und es so einfach wie möglich haben. Des weiteren ist es für uns sehr wichtig, den stationären Handel in den E-Commerce-Prozess zu integrieren, was uns gelungen ist.

WIR: Wie lange hat es von der ersten Idee bis zur Umsetzung gedauert?

Triantafillou: Die Idee haben wir bereits vor vier Jahren entwickelt. Wir mussten einige Vorarbeiten leisten, um sie auch umsetzen zu können.

WIR: Arbeiten Sie hier mit externen Partnern zusammen oder stemmen Sie das gesamte Projekt intern?

Triantafillou: Idee, Konzeption und Road-map bei uns, die technische Umsetzung bei unserem Dienstleister. Ohne externe Dienstleister geht es nicht.

WIR: Was waren die größten Hürden im Zuge der Umsetzung?

Triantafillou: Die größte Hürde war es, die Schnittstelle zwischen unseren Kasernen (stationär) und E-Commerce herzustellen. Es gab spannende Tests, und so haben wir uns Stück für Stück an die richtige Lösung angenähert.

The screenshot shows the homepage of the Jeans Fritz online shop. At the top, there's a navigation bar with links for 'NEU IM SHO', 'DAMEN', 'HERREN', 'ACCESORIES', 'LOOKBOOK', 'SALE', and '#HAPPYDAYS'. On the right side of the header are icons for 'SUCHE', 'MENÜZETTEL', and 'WARENKORB'. Below the header, there are four main service sections: 'SCHNELLE LIEFERUNG' (Delivery within 24 hours), 'KOSTENLOSER RUCKVERSAND' (Free return shipping), 'KOSTENLOSE FILIALLIEFERUNG' (Free delivery to any store location), and 'KAUF AUF RECHNUNG' (Buy on credit). Underneath these sections, there's a heading 'AKTUELLE ANGEBOTE' followed by four product images: a pair of dark blue trousers, a black short-sleeved blouse, a light pink short-sleeved blouse, and a denim skirt. At the bottom of the page, a large button reads 'JEANS FRITZ SCREENSHOT ONLINESHOP'.

WIR: Wie kann man sich den Informations- und Kaufentscheidungsweg eines Kunden vorstellen?

Triantafillou: Wer online Waren bestellt, hat die Wahl, sich das Lieblingsstück entweder direkt nach Hause oder aber in eine Filiale liefern zu lassen. Letztere Variante ist allgemein auch bekannt als das sogenannte „Click and Collect“. Bei diesem Verfahren – genauer gesagt, bei dessen Unterform „Buy and Collect“ – ist es allerdings in der Regel üblich, dass der Kunde die Waren vorab bezahlt, entweder direkt online oder als Erstes bei der Abholung in der Filiale. Erst danach hat der Kunde die Möglichkeit, die Sachen anzuprobieren und zu schauen, ob sie ihm tatsächlich gefallen. Das ist für den Kunden ziemlich umständlich. Denn wenn er vor Ort feststellt, dass die Sachen nicht passen, hat er sie bereits bezahlt und muss sie dann in der Filiale als Retoure erst wieder zurückgeben. Aus meiner Sicht ein überflüssiger Vorgang.

WIR: Was unterscheidet das Omni-Channel-Konzept von den genannten Verfahren?

Triantafillou: Nach der Lieferung in die Filiale kann der Kunde die Bekleidung erst in Ruhe anschauen und anprobieren, danach fällt die Kaufentscheidung. Was nicht gefällt, muss gar nicht erst gekauft werden. Diesen Service bietet Jeans Fritz seinen Kunden bereits seit dem Start des Onlineshops im Jahre 2011. Neu hinzugekommen ist jetzt das Angebot an die Onlinekunden, online bestellte Ware, die zu den Kunden nach Hause geliefert wurde, auch in einer beliebigen Jeans Fritz-Filiale zurückzugeben. Hat der Kunde bei seiner Bestellung im Onlineshop die Zahlungsoption „Rechnung“ gewählt, kann er diese ebenfalls in einem Zuge in der Filiale begleichen. Dafür benötigt er lediglich den Rechnungsbeleg.

WIR: Welche Zahlungsmodalitäten bieten Sie online an?



**GEORGIOS TRANTAFILLOU FREUT SICH
ÜBER DIE GUTE RESONANZ DES
OMNI-CHANNEL-PROJEKTS**
(FOTO: JEANS FRITZ)

Triantafillou: Bei einer guten Bonität bieten wir die Zahlung auf Rechnung an. Falls der Kunde lieber anders zahlen möchte, stehen die Zahlarten Kreditkarte, Pay Pal, Sofortüberweisung, Vorauskasse oder Nachnahme bereit. Selbstverständlich kann auch in den Filialen bezahlt werden.

WIR: Gerade im E-Commerce ist Risikomanagement wichtig. Was steht hier im Vordergrund und welche Maßnahmen ergreifen Sie?

Triantafillou: Auch für diesen Bereich haben wir mit der Creditreform/Boniversum einen idealen Partner an unserer Seite. Dank der Bonitätsprüfung haben wir einen geringen Ausfall. Hier versuchen wir immer wieder an den Stellschrauben zu drehen, um die Ausfallquote zu reduzieren.

WIR: Das Omni-Channel-Projekt ist erst kürzlich „live“ gegangen. Können Sie schon ein erstes Fazit ziehen?

Triantafillou: Positiv fällt auf, dass die Kunden das Projekt bereits annehmen. Es macht Spaß zu sehen, wie die Weiterentwicklung greift, und hier meine ich nicht die Technik, sondern den Menschen.



VITALIJ MIERAU IST SEIT MEHR ALS FÜNF JAHREN BEI DER OSNABRÜCKER STEUERBERATUNGS- UND WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS- GESELLSCHAFT DR. KLEIN, DR. MÖNSTERMANN UND PARTNER ALS RECHTSANWALT TÄTIG. ER BETREUT UNTERNEHMEN UND UNTERNEHMER ÜBERWIEGEND IN GESELLSCHAFTS- UND STEUERRECHTLICHEN FRAGESTELLUNGEN. DER SCHWERPUNKT SEINER TÄTIGKEIT LIEGT IN DER GESTALTUNG VON STEUEROPTIMIERTEN UNTERNEHMENSSTRUKTUREN SOWIE DER PLANUNG UND UMSETZUNG VON UNTERNEHMENS- UMWERTUNGEN UND UNTERNEHMENSNACHFOLGE.
(FOTO: DR. KLEIN, DR. MÖNSTERMANN & PARTNER)

Meins, deins – oder doch nicht?

DIGITALES ZEITALTER: URHEBERRECHTSVERLETZUNGEN

PASSIEREN SCHNELL UND KÖNNEN TEUER WERDEN.

Ein perfektes Bild im Netz gefunden, das auf den nächsten Firmenflyer soll. Heruntergeladen, gedruckt, verbreitet: So mancher Unternehmer denkt sich nichts Böses dabei. Doch schon kann die Rechtsfalle zuschnappen. Vitalij Mierau, Fachanwalt für Internetrecht der Osnabrücker Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei Dr. Klein, Dr. Mönstermann & Partner erklärt, womit Unternehmer in Sachen Urheberrecht auf der sicheren Seite sind.

Herr Mierau, warum ist das Thema Urheberrecht eigentlich für Unternehmer so heikel?

Texte, Bilder und Informationen, die in scheinbar endloser Fülle vermeintlich kostenfrei im Internet zu finden sind, verführen schnell zur Unachtsamkeit, die eine Urheberrechtsverletzung nach sich ziehen kann. Praktisch alles, was digital verfügbar ist, unterliegt heutzutage einem urheberrechtlichen Schutz. Das kann schnell teuer und gefährlich werden, denn für Urheberrechtsverstöße kann der Unternehmer oder die Geschäftsleitung grundsätzlich auch persönlich haften. Zudem sind Urheberrechtsverstöße im Regelfall auch Straftaten, die nicht nur Geldkosten, sondern auch eine strafrechtliche Verfolgung nach sich ziehen können.

Aber das war „früher“ nicht anders, oder doch?

Ein Urheberrecht als solches existiert natürlich nicht erst seit gestern. Jedoch haben Gesetzgeber und Rechtsprechung die Stellung der Urheber in den vergangenen Jahren laufend gestärkt. So bestehen heute relativ niedrige Anforderungen an jegliche Gestaltungen, um für ein Werk einen Urheberrechtsschutz zu erlangen. Und auch die Verfolgungsdichte nimmt immer mehr zu. Weltweit wird das Netz von Rechteinhabern gescannt, die auf Verfehlungen lauern. „Früher“ hat es einfach niemand gemerkt, wenn ein Handwerker seine Einladung zum Tag der offenen Tür mit einem Bild aus dem Netz – sagen wir mal – verschönert hat. Heute jedoch steht auch der kleinste Flyer öffentlich im Internet und kann dort von jedermann gefunden werden.

Da sollte man sich also besser nichts zuschulden kommen lassen. Wo liegen denn häufige Fehler der Unternehmer?

Meistens ist es die unachtsame Verwendung von fremden Fotos oder Texten, für die überhaupt keine oder inhaltlich nur unzureichende Nutzungsrechte vorliegen, oder aber die unterlassene Nennung der Quelle. Ein Rechteerwerb, also der Kauf eines Bildes, sollte immer schriftlich dokumentiert werden, um im Zweifel die Ordnungsmäßigkeit nachweisen zu können.

Sonst kann es teuer werden ...

Richtig. Eine anwaltliche Abmahnung einer Rechtsverletzung kostet schon in einfach gelagerten Fällen schnell um die 600 Euro allein für die Anwaltskosten; wei-

Gutes Marketing entsteht im kreativen Austausch.
Wir laden ein: zum Frühstück im Denkwerk Herford.
Tel. 05221 8549736 · www.adeve.de

The background image shows a laptop keyboard, a white mug with a 'D' logo, and a sandwich on a plate.

tere Schadensersatzansprüche können schnell zu deutlich höheren Beträgen führen. Hinzu kommen gegebenenfalls noch Kosten für die Vernichtung des rechtsverletzenden Materials und eine Neuproduktion.

Geht es denn bei Urheberrechtsverletzungen immer nur um Fotos und Texte?

Bei Weitem nicht. Auch eine unzureichende Kontrolle und Dokumentation der im Unternehmen eingesetzten Software kann gefährlich werden, denn auch Nutzungslicenzen fallen unter das Urheberrecht, und in diesem Bereich sind Rechteverletzungen teuer. Unternehmer sollten daher jede im Unternehmen verwendete Software auf vorhandene Lizenzen prüfen und die Lizenznachweise griffbereit aufbewahren.

Angenommen, ein Unternehmer möchte ein fremdes Bild oder einen Text verwenden. Womit ist er denn auf der sicheren Seite?

Herauszufinden, wer tatsächlich der Urheber eines Bildes oder Textes im Internet ist, kann unter Umständen schwierig bis unmöglich sein. Es muss nicht immer derjenige sein, der das Material ins Internet gestellt hat. Deswegen ist die Handhabung fremder kostenfreier Bilder und Texte aus dem Netz eigentlich ganz einfach: Finger weg! Ausnahme: Man kann eindeutig feststellen, dass das geschützte Werk unter einer Lizenz verfügbar gemacht wird, welche die beabsichtigte Nutzung gestattet. Unternehmer sollten sich im Zweifel besser bei einer anerkannten Bilddatenbank wie Fotolia oder Shutterstock registrieren und die dort angebotenen Bilder ausschließlich zu den jeweils beschriebenen Lizenzbedingungen verwenden.

Und wie verhalte ich mich, wenn beispielsweise ein Text, den ich geschrieben habe, plötzlich unrechtmäßig auftaucht?

Unternehmer, die selbst ihr Urheberrecht verletzt sehen, sollten unbedingt einen Anwalt einschalten, bevor sie den Verursacher ansprechen. Der „Verletzer“ muss

fast immer die Kosten erstatten – dafür müssen aber alle Vorgänge von Beginn an ordnungsgemäß dokumentiert sein.

5x mehr Sicherheit: Unternehmer und Urheberrecht

Hinterfragen: Vor jeder Verwendung fremder Bilder und Texte überlegen: Darf ich das verwenden?

Prüfen: Im Zweifel lieber noch einmal prüfen, beim Urheber nachfragen oder die entsprechenden Rechte erwerben.

Regeln einhalten: Bilddatenbanken scheinen vielen ein sicherer Weg. Sie sind es auch, wenn man daran denkt, dass auch hier Lizenzen für unterschiedliche Nutzungen erworben werden. Deswegen: die Bilder nur so nutzen, wie in der Lizenzvereinbarung vorgeschrieben.

Quelle nennen: Viele Urheber – auch die von Bildern in den Datenbanken – verlangen, bei der Verwendung ihres Materials genannt zu werden. Nicht vergessen!

Dokumentieren: Wer alle Lizenzen, vor allem für Software, griffbereit aufbewahrt, hat im Ernstfall den Nachweis zur Hand, dass keine Urheberrechtsverletzung vorliegt.

► www.kmp-gruppe.de



Machen Sie Ihren Messestand zur Wohlfühloase

SACHLICHE KOMMUNIKATION UND PRODUKTPRÄSENTATION

STELLEN HEUTE SCHON KEINE HAUPTERFOLGSFAKTOREN FÜR

MESSEAUSSTELLER MEHR DAR.

Neben dem Informationsgewinn möchten Messebesucher inzwischen auch unterhalten werden und achten darauf, wie sehr sich Aussteller um sie bemühen.

Das einfachste Mittel, Besuchern einen Mehrwert zu bieten, ist die bewährte Bewirtung mit Getränken und Fingerfood durch versierte Messe-Caterer. In Verbindung mit loungeartigen Möbeln kann mit geringem Aufwand eine Wohlfühloase inmitten des stressigen Messealltags kreiert werden.

Die Nutzung von moderner AV-Technik zur Unterstützung der Präsentation ist Standard und unterscheidet sich nur noch in der Auswahl modernster Technik und dem Einbeziehen digitaler Kommunikationsplattformen. Leistungen erlebbar machen und gekonnt zu inszenieren, ist eine Herausforderung, die spezifisch auf das Portfolio des Ausstellers abgestimmt sein muss.

Und dann ist da noch der Mensch: Eine gut ausgebildete, zielorientiert arbeitende Messecrew verbreitet neben fachlicher Kompetenz auch eine positive Grundstimmung. Mit einem in der Architektur und den Funktionen exzellent gestalteten Messestand macht auch das Arbeiten Spaß, was Besucher positiv stimmt.

Alle Punkte in Summe ermöglichen ein perfekt abgestimmtes Standkonzept, bringen den bestmöglichen Erfolg und sorgen ganz nebenbei auch für eine optimale Kosteneffizienz. Hier setzen wir, die formdrei Messe und Event GmbH, als innovatives Messebauunternehmen an. Mit Know-how auf allen Ebenen unterstützen wir unsere Kunden seit 1985 in allen erforderlichen Leistungsphasen und begleiten sie ganzheitlich in Bezug auf ihre Messeaktivitäten und weitere Unternehmensveranstaltungen.

► www.formdrei.de

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

DIE BOBE-BOX:

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

BOBE
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

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



(FOTOS: FORMDREI)

Warum gutes Marketing glücklich macht

EIN HOHER BEKANNTHEITSGRAD, EIN POSITIVES UNTERNEHMENS-

IMAGE, ZUFRIEDENE KUNDEN. MIT GUTEM MARKETING LÄSST

SICH VIEL ERREICHEN. ES KANN SOGAR GLÜCKLICH MACHEN.

DAVON IST DIE ADEVE WERBEAGENTUR AUS OWL ÜBERZEUGT.



HAPPY IN OWL: MARTINA PRANTE, REGINA HÖFLICH UND REBECCA MASSMANN VON DER ADEVE WERBEAGENTUR MÖCHTEN MIT AUTHENTISCHEM MARKETING GLÜCKLICH MACHEN. (FOTO: ADEVE)

Es gibt für jeden Topf einen Deckel!“ Diese Weisheit haben Eltern seit Generationen parat, um bei Liebeskummer Trost zu spenden. Doch dieser Spruch kann auch Unternehmen Zuversicht vermitteln, die das Gefühl haben: „Da ist mehr drin.“ Fakt ist: Für gute Dienstleistungen und Produkte gibt es immer Kunden. Die Frage ist nur, wie Topf und Deckel zusammenkommen. Vor allem in Zeiten, in denen Kunden es zunehmend satthaben, auf allen Medien-Kanälen mit Hochglanz-Werbung bombardiert zu werden. Der Wunsch nach dem Ehrlichen und Echten hat Konjunktur. Dabei geht es vorrangig um Produkte und Leistungen, aber auch um die Menschen, die hinter den Produkten stehen – um ihre Geschichte, ihr Herzblut und ihren Antrieb. Es lohnt sich, mit der Zielgruppe ins Gespräch zu kommen und zu erfahren, wo ihnen der Schuh drückt. Denn auf dieser Basis lassen sich Produkte und Dienstleistungen entwickeln, die wirklich nachgefragt werden. Wer es dann noch

wagt, ehrlich zu zeigen, wofür er steht und wie er ist, wird von der Resonanz überrascht sein. Denn Kunden honoriern mehr Sein als Schein. Vor allem zieht eine ehrliche Kommunikation genau die Kunden an, die zum Produkt und zum Unternehmen passen.

Wer sich auf diesen authentischen Weg der Kommunikation begibt, sollte den Blick auch nach innen richten. Mitarbeiter sind wichtige, doch oftmals unterschätzte Imagebotschafter. Ihre Begeisterung strahlt nach außen. Im gleichen Maß kann ihre Unzufriedenheit aufwendige Werbekampagnen zunichten machen. Je deckungsgleicher die Außendarstellung und die erlebte Unternehmenskultur sind, desto überzeugender das Unternehmensbild.

Die gute Nachricht: Bereits die ersten Schritte hin zu einer authentischen Kommunikationskultur werden Glückshormone freisetzen. Denn nichts macht mehr Spaß, als mit all seinen Ecken und Kanten Erfolg zu haben.

► www.adeve.de



12.000 m²

Nutzfläche – Wie geschaffen für erfolgreiche Veranstaltungen!



Doppelte Kompetenz!

Ob Tagungen oder Kongresse – vertrauen Sie ganz auf unsere Fachkompetenz für Ihre Veranstaltung.



Multiple Möglichkeiten!

Nutzen Sie unsere flexiblen Räumlichkeiten für Ihre Events mit bis zu 3000 Personen.



Einfach köstlich!

Lassen Sie sich und Ihre Gäste von erlesenen Snacks bis hin zum mehrgängigen Gala-dinner begeistern.

A2 Forum Management GmbH
Gütersloher Straße 100
D-33378 Rheda-Wiedenbrück
Telefon +49 (0)5242/969-0

Besuchen Sie uns online:
www.a2-forum.de



Keine Digitalstrategie - kein Erfolg im digitalen Wettbewerb!

WIE GEWINNT DER MITTELSTAND IM ZEITALTER DER DIGITAL-

ISIERUNG NEUE KUNDEN UND MITARBEITER: LARS KLEUCKLING,

GESCHÄFTSFÜHRER DER WERBEAGENTUR DIE DREI!, IM INTERVIEW.

STÜCKE

ROHSTOFF-RECYCLING GmbH

Ihr Entsorgungsfachbetrieb

- Akten • Altpapier • Folie

➤ Entsorger und Vertragspartner von

- Druckereien · Verlagen · Papier- und Pappverarbeitern

➤ 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 Salzuflen

Telefon (05221) 70347

Telefax (05221) 759968

info@stuecke-gmbh.de

www.stuecke-gmbh.de

V

ielnen Mittelständlern bereitet die Digitalisierung vor allem eines: Sorgen. Amazon, Google und Co. prägen das veränderte Kommunikations- und Konsumverhalten aller Marktteilnehmer. Der digitale Wandel verändert ganze Industrien. Er zwingt Unternehmen, ihre Prozesse und Strukturen grundlegend zu überdenken und sich den wachsenden Bedürfnissen ihrer Zielgruppen anzupassen. Im Gespräch mit „Wirtschaft Regional“ verrät Lars Kleuckling, Geschäftsführender Gesellschafter der Osnabrücker Werbeagentur Die Drei!, wie Unternehmen die Digitalisierung für sich nutzbar machen.

WIR: Herr Kleuckling, das Schlagwort „Digitalisierung“ ist heute allgegenwärtig. Was bedeutet Digitalisierung für Sie und Ihre Kunden?

L. Kleuckling: Die Digitalisierung ist eine Herausforderung für Unternehmen und Agenturen gleichermaßen, dabei ist sie Fluch und Segen zugleich. Einerseits bietet sie vielfältige Möglichkeiten, den eigenen Markt zu stärken oder neue Geschäftsfelder zu erschließen. Andererseits steigt auch der Wettbewerb. Dieser ist in der digitalen Welt so schnell

und nah wie noch nie, nämlich nur einen Klick entfernt. Für Unternehmen bedeutet die Digitalisierung unmittelbar zu handeln. Sie müssen die gewohnten Prozesse hinterfragen und offen sein, neue Wege zu beschreiten, bevor es andere für sie tun. Dafür braucht es eine klare Digitalstrategie. Wir unterstützen unsere Kunden bei dieser Transformation, die auch wir als Agentur durchgemacht haben. Wir sind heute keine klassische Werbeagentur mehr, sondern Kommunikations- und Strategieberater mit Umsetzungskompetenz.

WIR: Wie kann eine Digitalstrategie für ein mittelständisches Unternehmen aussehen?

L. Kleuckling: Zunächst einmal gilt es festzustellen, wo das Unternehmen aktuell steht: Wer ist die Zielgruppe? Wie nutzerfreundlich ist die Website? Welche Kontaktpunkte gibt es zwischen Unternehmen und Kunde? Wie funktionieren Informationsbeschaffung, Meinungsbildung und Kaufentscheidung? Ausgehend von dieser Analyse der Digital-Stärken und -Schwächen werden Handlungsbedarf und -strategien ermittelt: Was will ich durch meine Kommunikation bewirken? Wie und wo erreiche ich dafür meine Zielgruppe? Erwartungen müssen erkannt und zuverlässig erfüllt werden. Mit welchen digitalen Diensten kann z. B.: der Vertrieb, die Marketing- oder Personalabteilung, der After-Sales-Service unterstützt werden. Welche Tools könnten für die Zielgruppe noch lohnenswert sein?



Messe- und Innenausbau Tischlerei

CNC Bearbeitung



Deipenbrook 15, 48607 Ochtrup
Tel. (0253)-9772-0 Fax: (02553)-9772-28
E-Mail: Zentrale@Tischlerei-Tombuelt.de

WIR: Welche Maßnahmen leiten Sie dann daraus ab?

L. Kleuckling: im Segment B2B kann das z.B. die Einführung einer Vertriebs-App sein, die das Verkaufsgespräch der jeweiligen Vertriebler absatzsteigernd unterstützt. Eine Onlineplattform für die einfache und schnellere Bestellung von Ersatzteilen, was sich ebenfalls absatzsteigernd auswirkt. Oder im Recruiting: Qualifizierte Mitarbeiter mit hohem technischen Know-how überzeugt man 2017 nicht mit einer Printanzeige, sondern über ein interaktives Karriereportal. Möglichkeiten gibt es viele, sie müssen nur zu den Bedürfnissen der Zielgruppe passen.

WIR: Gibt es aus Ihrer Erfahrung heraus eine grundsätzliche Empfehlung, die Sie unseren Lesern mitgeben können?

L. Kleuckling: Erfolgreich wird der sein, der die konkreten Bedürfnisse seiner Zielgruppe kennt und diese genau dann befriedigt, wenn sie entstehen, und das Online sowie Offline. Klingt logisch und einfach, lässt sich aber oft nur mit externer Hilfe umsetzen, da gerade in mittelständischen Unternehmen verschiedene Abteilungen

Kontakt zur Zielgruppe haben und diese erfahrungsgemäß nicht synchronisiert arbeiten. Größere Unternehmen haben dafür extra die Position des Customer Experience Managers geschaffen, bei unseren Kunden übernehmen wir diesen Part.

WIR: Was zeichnet Ihre Agentur hier aus?

L. Kleuckling: Wie bereits erwähnt, sehen wir uns nicht mehr als klassische Werbeagentur. Am Ende unserer Arbeit steht nach wie vor die kreative Erstellung von Online-Marketing- und Anzeigenkampagnen, Webseiten etc. wie man sie auch von einer Agentur erwartet. Nur denken wir einen Schritt weiter und setzen auch dort an, wo die Werbung aufhört zu wirken. Mit schönen Bildern und werblichen Texten überzeugen Sie in der digitalen Welt keinen mehr, sich für ein Angebot zu entscheiden. Unsere werblichen Maßnahmen dienen dazu, ein Angebot bekannt zu machen. Der nächste Schritt ist dafür zu sorgen, dass das Angebot auch genutzt bzw. gekauft wird. Hier setzen wir an, das unterscheidet uns vom Wettbewerb.

► www.diedrei.com



**LARS KLEUCKLING,
GESCHÄFTSFÜHRER DER
WERBEAGENTUR DIE DREI!**
(FOTO: DIEDREI!)

PressMedien
Verlag | Druckerei | Agentur



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

**Fordern Sie jetzt Ihr
persönliches Druckangebot an**

...

05231 98100-16



(FOTO: GRÜN UND RAUM)



Konzentriert und entspannt am Arbeitsplatz

DER WOHLFÜHLFAKTORE IM ARBEITSUMFELD IST

ENTSCHEIDEND FÜR DIE PRODUKTIVITÄT DER MITARBEITER.

Annette Brinkmann, GRÜN und RAUM aus Detmold, ist Profi, wenn es darum geht, aus einem nüchternen stressbelasteten Büro eine Wohlfühloase zu schaffen.

Vor 7 Monaten bat Frau K. von der Firma FTC. um Veränderungen eines Großraumbüros. Durch wenig Aufwand und einen überschaubaren Kostenrahmen sollte das Arbeitsklima verbessert werden.

Die Mitarbeiter beanstanden den Geräuschpegel und die Ablenkung durch die freie Sicht in den Raum und auf die kahlen Wände und wünschten sich insgesamt eine bessere Atmosphäre für ihren Arbeitsplatz.

Gemeinsam wurde ein Konzept zur Raumplanung erarbeitet, in das Raumteiler mit pflegeleichten Pflanzen miteinbezogen wurden. Die Wände erhielten Moosbilder, auf denen sich in stressigen Situationen die von der PC-Arbeit strapazierten Augen ausruhen können.

Die Begrünung erfüllt gleichzeitig mehrere Funktionen, sie dient als Schalldämpfer, verbessert die Raumluft, und laut Aussage von Frau K. hat sich das Arbeitsklima insgesamt verbessert, erst recht, seitdem

auch der Aufenthaltsraum mit Kantine entsprechend gestaltet wurde.

Das Unternehmen braucht weder einen Mitarbeiter mit einem grünen Daumen noch eine eigene Gießkanne, denn die Spezialistin für Innenraumbegrünung Annette Brinkmann und ihre Mitarbeiter sorgen mit einem Vollservice zur regelmäßigen Pflanzenpflege dafür, dass die Pflanzen gesund bleiben und ihr frisches grünes Aussehen behalten.

► www.gruenundraum.com





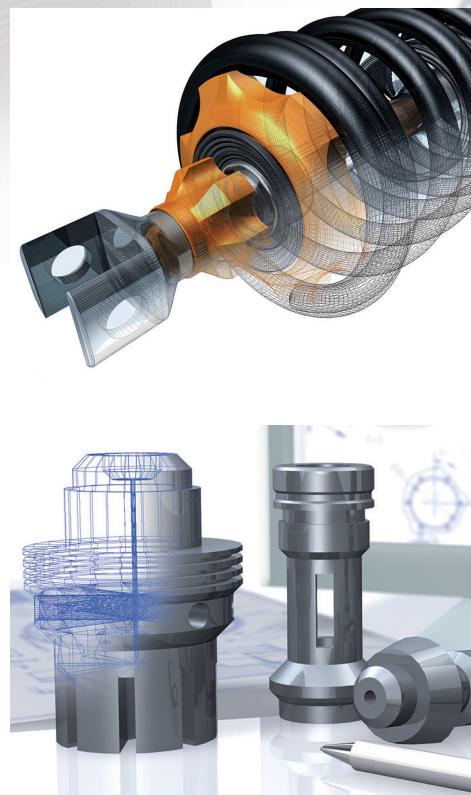
3D-Visualisierung

Geschwindigkeit ist keine Zauberei

Werben Sie im Maschinen- und Anlagenbau noch vor Fertigstellung mit Bildern für Messe, Kataloge und Internet. Wir liefern Ihnen fotorealistische 3D-Visualisierungen aus Ihren Konstruktionsdaten.

- Fotorealistische Produktabbildungen
- Präsentation von Prozessabläufen
- Schnitt- und Explosionsdarstellungen komplexer Bauteile
- Einsparung von Kosten bei der Visualisierung von überdimensionalen Produkten in Fotoqualität
- Platzieren Ihrer Produkte an beliebigen Standorten (Umfeld)
- Noch vor Fertigstellung des eigentlichen Produkts können Bilder für Messe, Kataloge und Internet geliefert werden

So erreichen Sie früher Ihr Ziel und überzeugen Entscheider in frühen Entwicklungsphasen.



In einem persönlichen Gespräch informieren wir Sie gerne über die Möglichkeiten einer 3D-Visualisierung. Jetzt Termin vereinbaren! **Fon 05223 – 686860**



JAN BEHREND
PRODUKTMANAGER
(FOTO: EFB-ELEKTRONIK)

INFRALAN®

Verkabelungssysteme

PROFESSIONELLE SYSTEMLÖSUNGEN AUS EINER HAND

Jede Verkabelungsinfrastruktur ist eine strategische und langfristige Investition, von der höchste Zuverlässigkeit und Stabilität erwartet wird. Die Anforderungen an strukturierte Verkabelungssysteme wachsen aufgrund der steigenden Datenübertragungsraten stetig.

Jan Behrend, Produktmanager bei der EFB-Elektronik betont: „Die Auswahl der richtigen Komponenten ist oftmals sehr komplex, da die Anzahl der Komponenten am Markt stetig zunimmt. Um einen Überblick über die Vielzahl an Komponenten zu gewährleisten, ist der Einsatz von aufeinander abgestimmten Verkabelungssystemen überaus sinnvoll. Kunden der EFB-Elektronik profitieren seit vielen Jahren von den INFRALAN® Systemlösungen für Glasfaser- und Kupferverkabelung mit 25-jähriger Systemgarantie.“

INFRALAN®

Verkabelungssystem

Glasfaserverkabelung

Im Bereich der permanenten Installation ist eine zukunftssichere LWL-Verkabelung unerlässlich, da nachträgliche Änderungen nur schwer umsetzbar und mit hohen Kosten verbunden sind. Das INFRALAN® LWL-Verkabelungssystem besteht aus hochwertigen

Verlegekabeln in allen gängigen Steckervarianten, Spleißboxen und passendem Außenkabel mit Dämpfungs- und Übertragungseigenschaften gemäß IEC-14763-3.

INFRALAN® Verkabelungssystem

Kupferverkabelung

Power-over-Ethernet-Anwendungen, VoIP-Telefonie und Videoübertragung stellen lokale Netzwerke vor neue Aufgaben. Mit dem INFRALAN®-Verkabelungssystem in Modultechnik erhalten Unternehmen und öffentliche Verwaltungen eine normkonforme Verkabelungslösung, welche den technischen Anforderungen nach EN 50173 entspricht.

Wir garantieren die Einhaltung der übertragungstechnischen Eigenschaften mittels 25-jähriger Systemgarantie

Die EFB-Elektronik bietet ihren Kunden 25 Jahre Systemgarantie auf Einhaltung der fachgemäßen Installation der INFRALAN® Verkabelungssysteme sowie der vorgeschriebenen Grenzwerte. Im Garantiefall erfolgt eine Überprüfung der beanstandeten Komponenten, ggf. Übernahme der Kosten sowie eine anschließenden Mängelbeseitigung. Die 25-jährige Systemgarantie für zertifizierte EFB-Partner gibt zusätzliche Investitionsicherheit und stellt eine lange Nutzungsdauer der Verkabelungsinfrastruktur sicher.

► www.efb-elektronik.de

erfolgreiches E-BUSINESS

VON SHOP BIS APP. VON KREATIV BIS TECHNIK.



TYPO3

</>



CRO

SEO & SEM

Konzeption | Design | eCommerce | Magento | CMS | Web-Entwicklung | Apps

Lernen Sie uns kennen:

www.leonex.de



Die Wahl des passenden E-Commerce-Shopsystems für B2B und B2C

DIE ONLINE-UMSÄTZE STEIGEN RASANT, DOCH EIN

OPTIMIERTER ONLINE-SHOP IST DENNOCH GERADE BEI B2B-

UNTERNEHMEN NOCH NICHT IMMER VORHANDEN.

Die beiden E-Commerce Marktführer Shopware und Magento erfüllen hier erfolgreich ihren Zweck, sind aber nicht immer gleichwertig für die eigenen Anforderungen an ein Shopsystem geeignet.

Das Open Source und somit kostenfreie Shopsystem Magento ist sehr weit verbreitet und durch die langjährige Präsenz am Markt nahtlos in bestehende CMS-Systeme zu integrieren. Von sich aus bietet es wichtige B2B-Funktionen wie Kundenkonten, Servicefall-Lösungen oder individuelle Preisberechnungen. Durch den Support einer erfahrenen Magento Agentur lassen sich problemlos individuelle Erweiterungen integrieren und bestehende Funktionen anpassen. Daher eignet sich Magento besonders für größere B2B-Shops, die Funktionen realisieren möchten, die über den Standard hinausgehen.

Magento stellt sich eher als E-Commerce-Framework auf, während andere Shopsysteme den Fokus ausschließlich auf den reinen Verkauf legen. Dies ist im B2B-E-Commerce jedoch zu kurz gedacht.

Durch vorgefertigte Templates sowie diverse Plug-Ins zur Erweiterung entstehen beim deutschen Shopsystem Shopware oft weniger Entwicklungskosten zu Beginn. Das intuitiv bedienbare System ist für den Nutzer leicht selber pflegbar und

vereint die Themen Content und Commerce in einem System. Daher eignet sich Shopware besonders für kleinere Webshops, die auf den Verkauf fokussiert sind und somit meist eher Endverwender ansprechen (B2C).

Da individuelle Anpassungen und Erweiterungen in dem System schwieriger umsetzbar sind, ist das System nur über zertifizierte Entwickler erweiterbar. Entgegen der guten Pflegbarkeit des Backends stehen die anfallenden Lizenzgebühren, da Shopware kein Open Source-System ist. Flexible Lizenzmodelle bieten hier unterschiedliche Ausprägungen der Systemfunktionen.

Um eine fundierte Entscheidung zu treffen, sollten Unternehmen sich umfassend beraten lassen. Sind ihre Anforderungen an das System klar definiert, lässt sich schnell die passende Lösung finden.

► www.leonex.de

Leben und Arbeiten
Sie doch im Grünen!

**GRÜN
und RAUM**

•Erd- und Hydrokultur
•Beratung • Planung
•Ausführung • Pflege

Creative
Innenraumbegrünung

Floristmeisterin
Annette Brinkmann

Tel: 05231 / 46 44 22
Mobil: 0172 / 630 77 97
info@gruenundraum.com
www.gruenundraum.com



4. CYBICS

28.-29. Juni 2017
excenterhaus businessclub | Bochum

Konferenz für IT-Sicherheit in der Industrie
Intelligent und sicher vernetzt in die Zukunft.
Digitalisierung meets IT Security – lernen und verstehen.
Ihr persönlicher Rabattcode: WIR-CYB17!
(Für alle WIR-Leser 50,00 € Rabatt inkl. MwSt.)



Inklusive Schulung!

www.cybics.de

4. CYBICS CYBER SECURITY FOR INDUSTRIAL CONTROL SYSTEMS

SCHULUNG UND KONFERENZ FÜR INFORMATIONSSICHERHEIT IN

DER INDUSTRIE – 28.-29. JUNI 2017 IM EXZENTERHAUS BOCHUM

Kommen Sie am 28. und 29. Juni zur 4. CYBICS IT Security-Konferenz nach Bochum. Erfahren Sie mehr zu den Themen: neue Trends und Herausforderungen, Security Awareness, Sicherheitsrisiken von Industrie 4.0, Sicherheit für die Unterbringung von IT-Equipment, Aufbau und Betrieb wirksamer und nachhaltiger Management-Systeme und Cyber-Versicherung. Ein Live-Hacking und eine Schulung bringen Sie praxisnah in die Thematik ein.

Referenten aus Wirtschaft und Wissenschaft werden an beiden Konferenztagen vor Ort sein und Ihre Fragen beantworten. Seien Sie der Zukunft voraus – lernen Sie erfolgreiche Strategien und Methoden für eine lückenlose Vernetzung Ihrer Prozesse kennen. Gehen Sie sicher vernetzt in die Zukunft, denn immer mehr Cyberangriffe werden gezielt auf mittelständische Unternehmen durchgeführt. Vor allem durch die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung, aber auch durch gänzlich neue IT-Entwicklungen wie das „Internet der Dinge“ oder das „Internet of Services“ werden IT-basierte Maschinen deutlich anfälliger

für Hackerattacken zur Industriespionage oder Sabotage.

Auf der Veranstaltung werden Potenziale, Möglichkeiten und wirtschaftliche Lösungen, Normen und Standards aufgezeigt. Die Sensibilisierung für Risiken im Umgang mit dem Internet und Smart Factories ist eine ganzheitliche Aufgabe, die insbesondere für Sie als Unternehmer/in eine große Bedeutung hat. Gehen Sie aktiv vor, lassen Sie sich nicht abschrecken. Diskutieren Sie mit und entscheiden Sie sich für die richtigen Maßnahmen. Die Konferenz und die Schulung werden alle IT-Sicherheit relevanten Themen und Fragen besprechen, diskutieren und greifbar machen. Hören Sie interessante Beiträge von führenden Dienstleistern, Herstellern und Verbänden.

Die Schulung „Grundlagen der IT-Sicherheit“ ist bei Anmeldung inklusiv! Anmeldung und weitere Informationen unter www.cybics.de. Nutzen Sie noch heute unseren exklusiven Rabattcode für alle WIR-Leser. Mehr dazu auf Seite 45.

Die isits AG – International School of IT Security mit Sitz in Bochum hat sich seit 2001 europaweit als Weiterbildungs- und Konferenzzanbieter der IT-Sicherheit und der Informationssicherheit etabliert. Mit Unterstützung der Wirtschaftsförderung Bochum holt sie nun ein höchstaktuelles Thema ins Ruhrgebiet, dem größten und wirtschaftlich bedeutendsten Ballungsgebiet Europas.

ZEUS® ZUTRITTSKONTROLLE SICHERHEIT AN JEDER TÜR



FOKUS SICHERHEIT

Intelligente Terminals, Zutrittsleser und digitale Schließtechnik zentral mit der ISGUS Software ZEUS® zu verwalten und mit einem Transponder- oder Ausweismedium zu bedienen. Eine ideale Verbindung von Zutrittskontrolle, Schließtechnik und Zeiterfassung.

Für Sie vor Ort: ISGUS Vertriebs GmbH

- » Niederlassung Osnabrück
- » Hakenbusch 3
- » 49078 Osnabrück
- » Tel. 0541 40902-0
- » E-Mail: isgus-osnabrueck@isgus.de



► www.is-its.org



Mobile Premium-Freisprechlösung mit herausragendem Sound



Kraftvoll in der Telefonkonferenz.
Mehr Sound bei der Musikwiedergabe.

Jabra Speak 710

- Intensiver Sound für Anrufe und Musik
- Intuitive Plug-and-play-Konnektivität
- Für Gespräche mit bis zu 6 Personen in einem Raum
- GN Group – Sound-Pioniere in den Bereichen Freisprechlösungen bis Hörgeräte

Erhältlich bei:

STEINKÜHLER
KOMMUNIKATION UND NETZWERKE

Steinkühler GmbH & Co. KG
Tel.: (05221) 97 44 20
www.steinkuehler.de



GN Making Life Sound Better



Schnell erweitert für noch mehr Sound – der Jabra Link Button verbindet zwei Speak 710 miteinander



THOMAS KWASINSKI
CONSULTING BUSINESS
INTELLIGENCE BEI TSO-DATA

(FOTO: TSO-DATA)

Behalten Sie den Überblick

BUSINESS INTELLIGENCE UND GOOGLE ANALYTICS –

AUSWERTUNGEN LEICHT GEMACHT

Bei der Planung und Auswertung von Unternehmenskennzahlen und Marketingkampagnen ist ein Tool für viele Unternehmen längst nicht ausreichend. Oft beginnen Business Intelligence Projekte zwar mit der Analyse von ERP-Daten, über kurz oder lang bleibt hierbei allerdings ein entscheidender Aspekt unbedacht: Was geschieht mit Leistungsdaten aus dem Online-Bereich? Kennzahlen von der Unternehmenswebsite oder dem Webshop können in Google Analytics näher untersucht werden und sind häufig wegweisend für die Ausrichtung eines Unternehmens.

Alle Unternehmensdaten gesammelt miteinander zu vereinbaren, ist die Aufgabe einer Business Intelligence Software wie z.B. der TARGIT Decision Suite.

In TARGIT fließen sowohl Daten aus dem unternehmenseigenen ERP-System als auch Daten aus Google Analytics zusammen. Sind erst einmal alle Systeme angebunden, ist TARGIT eine ideale Plattform, um fundierte und zukunftsfähige Entscheidungen zu treffen.

Datengrundlagen schaffen durch das Verknüpfen von Google- und ERP-Daten

Google Analytics ist das meistgenutzte Auswertungstool zur Analyse von Webseiten. Analytics stellt sowohl geografische, zielgruppenspezifische als auch verhaltensorientierte Kennzahlen rund um Ihre Website oder Ihren Onlineshop bereit, die nicht zuletzt die Basis für Marketingkampagnen, Zielgruppenanalysen

und vieles mehr sind. Andererseits sind in Unternehmen bereits viele Daten von Haus aus vorhanden, beispielsweise im ERP-System. Um aussagekräftige Informationen zu erhalten, ist es sinnvoll, alle Datenquellen zusammenzuführen.

„Mir begegnen tagtäglich Verantwortliche, die in einem großen Wirrwarr aus Daten den Überblick verloren haben. Dem kann mithilfe von Business Intelligence Lösungen entgegengewirkt werden,“ Jens Buermann, Vertrieb Business Intelligence Software bei TSO-DATA.

An dieser Stelle kommt die TARGIT Decision Suite zum Einsatz. Die Business Intelligence Lösung des gleichnamigen dänischen Herstellers ist ein umfangreiches und komfortables Werkzeug für die Analyse von Unternehmenskennzahlen. Auf persönlichen Dashboards bauen sich Anwender, je nach Verantwortungsbereich, maßgeschneiderte Analysen zusammen. TARGIT wurde so konzipiert, dass Entscheidungsträger in der Lage sind, Umsatz- und Gewinnchancen auf einen Blick zu erkennen.

Kennzahlen in Relation setzen

Über Schnittstellen ist es möglich, verschiedene Systeme an TARGIT anzubinden. Darunter fallen auch Google Analytics und ERP-Systeme. TARGIT speichert alle wichtigen Dimensionen und Kennzahlen in der Data Warehouse Datenbank und macht diese unternehmensweit nach definierten Vorgaben zugänglich. Sind erst einmal alle Daten in TARGIT gesammelt, können anhand von Transaktionsnummern Ereignisse, wie

beispielsweise Marketingkampagnen mit Kundenbestellungen, zugeordnet und im Zusammenhang analysiert werden.

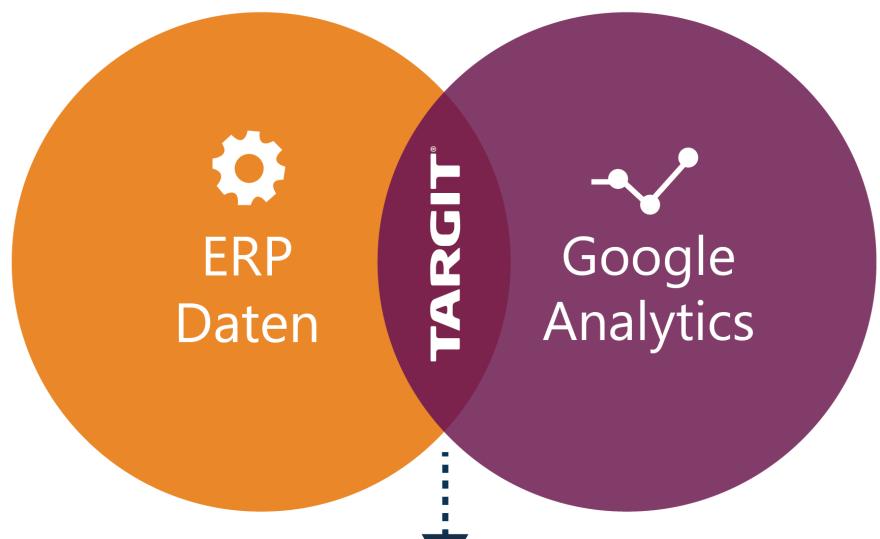
Letztendlich erhalten Anwender sowohl einen Überblick über Online- als auch Offline-Kanäle und können sich dadurch einen Gesamteindruck verschaffen.

Daten interpretieren

TARGIT liefert Ihnen Daten auf dem Silbertablett. An dieser Stelle können Entscheidungsträger ansetzen: Wählen Sie aus einer Vielzahl von Messinstrumenten, vorgefertigten Analysen und nutzen Sie die mobilen Zugriffsmöglichkeiten, dann sind faktenbasierte Entscheidungen schnell getroffen, ohne die Anwendung zu wechseln. Schnell zeigt sich, welche Variante eines Produktes bei Kunden am besten ankommt oder mit welchem durchschnittlichen Auftragswert gerechnet werden kann.

Faktenbasiert handeln

Handeln Sie auf Basis eines einheitlichen Datensatzes und setzen Sie Fakten miteinander in Relation. Die TARGIT Decision Suite führt mehrere Datenpools auf einer



Zugriff durch Unternehmen

einheitlichen und anwenderfreundlichen Business Intelligence Plattform zusammen und schafft Transparenz im Unternehmen. Das Wissen, das Sie hieraus generieren, kann der entscheidende Schritt voraus gegenüber Ihren Mitbewerbern sein.

► www.tso.de

**UNTERNEHMENSKENNZAHLEN
AUS EINER HAND**
(FOTO: TSO-DATA)

INFRALAN® VERKABELUNGSSYSTEME



GLASFASERÜBERTRAGUNGSSYSTEME



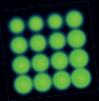
KUPFERVERKABELUNGSSYSTEME

EFB
ELEKTRONIK

PROFITIEREN SIE VON UNSERER 25-JÄHRIGEN SYSTEMGARANTIE!

www.efb-elektronik.de/ueberuns/marken

WIR SORGEN FÜR VERBINDUNG
WE CARE FOR CONNECTION





FOTOS: ART AQUA

Ganz neu im Trend: Vertikale Grünwände am Arbeitsplatz

ENGEL&ENGELKE SIND DIENSTLEISTER DER GRÜNEN BRANCHE

UND HABEN SICH AUF DIE RAUMBEGRÜNUNG MIT ERD- UND

HYDROPFLANZEN SPEZIALISIERT.

In der aktuellen Debatte zur optimierten Arbeitsplatzgestaltung werden häufig neue Elemente der Begrünung hinzugezogen – Vertikales Grün (Grüne Wände). In den vergangenen Jahren hat Engel&Engelke sich intensiv mit dieser besonderen Art der Begrünung beschäftigt und konnten bisher spannende Referenzen realisieren. Durch diese Erfahrung ist es Engel&Engelke möglich, den besonderen Anforderungen von Grünwänden gerecht zu werden. Schöne, gepflegte Grünpflanzen sind eine Augenweide für jeden Kunden, Mitarbeiter und für jeden Arbeitgeber. Durch schöne Pflanzen lassen sich kreative, gestalterische Akzente schaffen, die für Behaglichkeit und Atmosphäre sorgen. Dadurch verbessern sie sogar zielsicher die Qualität des Arbeitsplatzes. Zu diesem Ergebnis kam auch unlängst eine Studie des TÜV Rheinland. Christian Engelke, Geschäftsführer von Engel&Engelke Raumgrün GmbH,

sagt dazu, dass „schöne Pflanzen die Motivation fördern, die Produktivität erhöhen und so zum täglichen Wohlbefinden beitragen“: Als Wandelemente bepflanzt, können sie sogar als Raumteiler oder Wandverblendungen dienen. Zurzeit ganz besonders im Trend sind die vertikalen Begrünungen (Grüne Wand®). Sie sorgen mit den vielen Pflanzen für ein angenehmeres Behagen in Büroräumen und sind dabei ein besonderes Schmuckstück.

Vorteile von gesunden Grünpflanzen: Die Gesundheit wird gefördert, indem beispielsweise die Luftfeuchtigkeit erhöht oder Formaldehyd aus der Luft gefiltert wird. In Großraumbüros dämpfen die Pflanzen den Schall, dazu tragen insbesondere die vertikalen Pflanzenwände bei. Durch die natürliche Erhöhung der Luftfeuchtigkeit werden trockene Augen durch langes Arbeiten am PC verhindert. Grade im Winter tragen Büropflanzen zu einer Verbesserung des Raumklimas bei. Das natürliche Grün der Pflanzen wirkt

harmonisierend und ausgleichend. Grün selbst ist eine neutrale Farbe, welche überall sehr gut hinpasst. Durch das farblich abgestimmte Zusammenspiel von Gefäßen und Pflanzen lassen sich besondere Betonungen setzen, die die Schönheit des Raumes zusätzlich unterstreichen. Für einen kreativen und motivierenden Arbeitsplatz dürfen in Bürogebäuden daher keine Pflanzen fehlen. Gewächse im Raum schaffen eine entspannende Atmosphäre und bringen eine natürliche Oase in den Büroalltag.

Damit die Büropflanzen immer prächtig aussehen, ist eine regelmäßige Pflege notwendig. Hierbei werden die Pflanzen durch die zertifizierten Raumbegrüner von Engel&Engelke in regelmäßigen Abständen fachgerecht kontrolliert, insbesondere gewässert, gedüngt, entstaubt und auf tierische Schädlinge geachtet. Ein geübter Rückschnitt ist wichtig, sorgt dieser doch für langfristiges Erhalten und trägt zur ansprechenden Optik bei. Außerdem ermöglicht die geübte Sichtkontrolle eine vorbeugende Behandlung der Pflanze gegen Schädlinge und Krankheiten. Auf-



kommende Befallsherde können so von vornherein verhindert werden. Dadurch lassen sich laufende Kosten sparen. Engel&Engelke Raumbegrünung GmbH arbeiten von den drei Standorten Bielefeld, Osnabrück und Bückeburg aus, so dass eine flächendeckende Kundenerreichbarkeit gegeben ist.

► www.raumbegruenung-owl.de

IT-Partner für Analysethemen gesucht?



Unsere Antwort: TSO-DATA

Wir sind Ihr Partner für Auswertungs- und Analysetools und beraten Sie rundum das Thema Business Intelligence (BI). Entdecken Sie die Vorteile von TARGIT, der weltweit führenden BI-Lösung im Microsoft Dynamics Umfeld oder Power BI, die neue Microsoft Cloudlösung zur Datenvisualisierung – denn nur durch aussagekräftige Zahlen können Erkenntnisse direkt in die Tat umgesetzt werden.

Sprechen Sie uns an: +49 (541)1395-0 • bi@tso.de • www.tso.de





DAS ISGUS TERMINAL IT 8260 IN
LIVEUMGEBUNG
(FOTO: ISGUS)



DESIGNPRÄMIERTES TERMINAL
IT 8200: RED DOT DESIGN AWARD
2015, IF DESIGN AWARD 2015,
GERMAN DESIGN AWARD 2017
(FOTO: ISGUS)

Mobil, modern, multi-funktional – modulare Softwarelösung ZEUS®

STRATEGIE- UND KOSTENPLANUNG EINERSEITS, INDIVIDUELLE
UND MOTIVATIONSFÖRDERNDE ARBEITSZEITREGELUNGEN FÜR
DIE MITARBEITER ANDERERSEITS, STELLEN UNTERNEHMEN
VOR GANZ NEUE AUFGABEN.

Als Anbieter von Soft- und Hardware aus einer Hand liefern wir Ihnen optimal aufeinander abgestimmte Lösungen. „Entscheidend für den Kunden ist heute eine Lösung, die sich einerseits genau an seinem Bedarf orientiert, die aber für die Zukunft auch kein Korsett darstellt“, so Andreas Lange, Niederlassungsleiter in Osnabrück. Das 13-köpfige Niederlassungsteam versucht, dieser Nachfrage gerecht zu werden. Dank hoher Einsatzbereitschaft gelingt dies in den allermeisten Fällen, und somit profitieren natürlich die Kunden; eine langfristige Zusammenarbeit ist das Ergebnis.

Isgus unterscheidet zwischen den Modulen Zeiterfassung, Zutrittskontrolle, Personaleinsatzplanung und BDE/MDE. Erfahrung und Know-how aus der langjährigen Weiterentwicklung zeigt sich bei Isgus in der neuesten Softwaregeneration. Die webbasierte Lösung ZEUS® ist nicht nur eine technologische Weiterentwicklung, sondern kumuliert auch die Aspekte, die

der Markt, die Kunden und der Isgus-Support beisteuern, um die Lösung immer flexibler und noch besser werden zu lassen. Neben dem klassischen Lizenzangebot kann der Kunde seine Lösung auch in der Isgus Cloud nutzen. Dabei steht Ihnen auch das umfassende Hardware-Reperoire von Isgus aus Zutrittslesern, Aufzugssteuerungen Zutrittskontrollzentralen, digitaler Schließtechnik und Weitbereichslesern zur Verfügung. Der Megatrend zu mehr Mobilität ist eine weitere Entwicklung, die sich als Wunsch vieler Interessenten und Kunden bemerkbar macht. Isgus geht mit ZEUS® X mobile genau in diese Richtung. Mit der App für Smartphones und Tablets ist es nicht nur möglich, Arbeitszeiten, Projekte, Aufträge etc. mobil zu erfassen, sondern auch Zeitkonten, Resturlaub und andere Informationen abzurufen, den Urlaubsantrag von unterwegs zu tätigen und Buchungen nachzutragen oder zu korrigieren.

► www.isgus.de

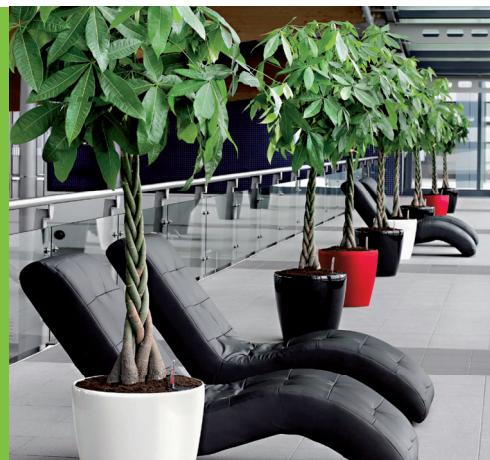
GRÜN IN VIELEN FARBEN.

ENGEL&ENGELKE
RAUMBEGRUNUNG GMBH

Frische Pflanzen im Büro für Ihr Wohlbefinden.
Ihr Partner für die grüne Büroeinrichtung.

Am Wiehagen 77 · 33607 Bielefeld
Tel.: 0521/1249401
www.raumbegruenung-owl.de

Am Wulfer Turm 27 · 49082 Osnabrück
Tel.: 0541/99895541
www.raumbegruenung-osnabrueck.de



A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z

FIRMENKONTAKTE

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

→ Banken



NRW.Bank
Anstalt des Öffentlichen Rechts
✉ Kavalleriestr. 22 40213 Düsseldorf
☎ +49 211 91741-0 ⚡ +49 211 91741-1800
✉ info@nrwbank.de
🌐 www.nrwbank.de



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

→ Druckerei



Press Medien GmbH & Co. KG
✉ Richthofenstr. 96 32756 Detmold
☎ +49 5231 98100-0 ⚡ +49 5231 98100-33
✉ info@press-medien.de
🌐 www.press-medien.de

→ E-Business Lösungen

LEONEX Internet GmbH
✉ Technologiepark 20 33100 Paderborn
☎ +49 5251 1480-720 ⚡ +49 5251 1480-730
✉ info@leonex.de
🌐 www.leonex.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

→ Finanzinstitute



Sparkassenverband Westfalen-Lippe
✉ Regina-Protmann-Str. 1 48159 Münster
☎ +49 251 2104-0 ⚡ +49 251 2104-209
✉ info@svwl.eu
🌐 www.svwl.eu

→ 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

→ Industriebau

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

→ IT-Spezialist



primeLine Systemhaus GmbH & Co. KG
System- und Projektberatung
✉ Zur Bauernwiese 25 32549 Bad Oeynhausen
☎ +49 5731 8694-460 ⚡ +49 5731 8694-413
✉ info@primeline.org
🌐 www.primeline-systemhaus.de

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z

→ Kommunikationstechnik

IMMER DIE RICHTIGE VERBINDUNG

STEINKÜHLER

KOMMUNIKATION UND NETZWERKE

Steinkühler GmbH & Co. KG

Kommunikation und Netzwerke

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

→ 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

→ Messen & Kongresse

A2 Forum Management GmbH

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

→ Microsoft Business Solutions



TSO-DATA GmbH Business-Systemhaus

✉ Preußenweg 10 49076 Osnabrück
☎ +49 541 1395-0 ⓨ +49 541 1395-50
✉ info@tso.de
🌐 www.tso.de

→ Netzwerktechnik / Sicherheitstechnik

EFB-Elektronik GmbH

✉ Striegauer Str. 1 33719 Bielefeld
☎ +49 521 40418-0 ⓨ +49 521 40418-60
✉ info@efb-elektronik.de
🌐 www.efb-elektronik.de

→ Patentanwälte

BAUER WAGNER GBR Patentanwälte

✉ Hinteler 9 59269 Beckum
☎ +49 2521 408 -0 ⓨ +49 2521 14981
✉ ip@law.ac
🌐 www.law.ac

→ 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

→ Raumbegrünung und Hydrokulturen

Engel & Engelke Raumbegrünung GmbH

✉ Am Wiehagen 77 33607 Bielefeld
☎ +49 521 12494-01 ⓨ +49 521 12494-03
✉ info@raumbegruenung-owl.de
🌐 www.raumbegruenung-owl.de

→ Rechtsanwälte

BRANDI
RECHTSANWÄLTE

Brandi Bielefeld GbR

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

Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte

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

→ Steuerberatung

B | P | P BECKER
PATZELT
POLLMANN

BPP Becker Patzelt Pollmann Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte

✉ Marktstr. 7 33602 Bielefeld
☎ +49 521 96685-0 ⓨ +49 521 96685-55
✉ info@b-p-p.de
🌐 www.b-p-p.de

Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH

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

I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z



Wortmann & Partner
Wirtschaftsprüfer · Steuerberater

WORTMANN & PARTNER
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

✉ Am Reckenberg 1
33378 Rheda-Wiedenbrück
① +49 5242 9288-0 ✉ +49 5242 9288-50
✉ kontakt@wortmannpartner.de
🌐 www.wortmannpartner.de

Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft

✉ Löhner Str. 78 32584 Löhne
① +49 5731 8668-00 ✉ +49 5731 86683-99
✉ info@zahlmann-steuerberatung.de
🌐 www.zahlmann.de

→ **Strandkörbe & Gartenmöbel**

>> DIE SCHATZTRUHE << Heim & Garten
Die Schatztruhe ist ein Unternehmen der Müsing GmbH & Co.KG mit Sitz in Bielefeld
✉ Detmolder Str. 627 33699 Bielefeld
① +49 521 92606-0 ✉ +49 521 92606-36
✉ info@sonnenpartner.de
🌐 www.sonnenpartner.de

→ **Technische Übersetzungen**



JABRO GmbH & Co. KG

✉ Johann-Kuhlo-Str. 10 33330 Gütersloh
① +49 5241 902-00 ✉ +49 5241 9020-41
✉ post@jabro.de
🌐 www.jabro.de

→ **Werdeagenturen**

agenta

agenturgruppe

agentua agenturgruppe

✉ Kettelerhof/Königsstraße 51 - 53
48143 Münster
① +49 251 5305-0 ✉ +49 251 5305-195
✉ dialog@agenta.de
🌐 www.agenta-agenturgruppe.de



WAN Gesellschaft für Werbung mbH

✉ Büssingstr. 52-54 32257 Bünde
① +49 5223 68686-0 ✉ +49 5223 68686-10
✉ info@wan-online.de
🌐 www.wan-online.de

→ **Wirtschaftsauskünfteien**

Creditreform Herford & Minden Dorff KG

✉ Krellstr. 68 32584 Löhne
① +49 5732 9025-0 ✉ +49 5732 9025-190
✉ info@herford.creditreform.de
🌐 www.creditreform-herford.de

→ **Zeiterfassung**

ISGUS Vertriebs GmbH
Niederlassung Osnabrück

✉ Hakenbusch 3 49078 Osnabrück
① +49 541 40902-0 ✉ +49 541 4095700
✉ isgus-osnabrueck@isgus.de
🌐 www.isgus.de

Denken Sie schon jetzt an den nächsten WIR I Seminarkalender

Erscheinungstermin: 01.08.2017 • Anzeigenschluss: 11.07.2017

Weitere Informationen unter

05231 98100-0

Sicher und souverän!



Erkennen. Verstehen. Umsetzen. Je schneller das geht, desto höher ist die Spielintelligenz. Und an der lässt der Tabellenplatz der 1. Damenmannschaft der SV Kutenhausen-Todtenhausen keinen Zweifel aufkommen. Hier passt einfach alles zusammen. Wie in unseren Netzwerken. Intelligent. Flexibel. Ausfallsicher. Auch bei unerwarteten Spielzügen. Sie hätten uns gerne als Coach? Fragen Sie unverbindlich an unter 05731 86 94 - 460 oder via Mail an flanke@primeline.org.

Für die SVKT 07 geht es diese Saison übrigens um den Aufstieg in die Westfalenliga. Und wir drücken als ihr Sponsor alle Daumen!

primeLine Systemhaus · 32549 Bad Oeynhausen · Tel. 05731 86 94 - 460 · www.primeline-systemhaus.de



Alle Experten an einem Tisch:

die zeitspringer Digitale Markenführung

mediaplan Strategische Mediaplanning

agenta PR Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

agenta Werbagentur

www.agenta-agenturgruppe.de