WIR

WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET 10 | 2021 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Eugen Unruh

Foto: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de

Digiscouts®

RKW Kompetenzzentrum

Mit Azubis die Arbeitswelt digitaler und zukunftsfähiger gestalten

Das RKW Kompetenzzentrum bringt diesen Herbst das Projekt Digiscouts® auch in den Regionen Borken, Coesfeld, Ems-Achse und Osnabrück an den Start. Gemeinsam mit Azubis die Digitalisierung vorantreiben, die Arbeitgeberattraktivität steigern und neue Formen moderner Zusammenarbeit erproben – Digiscouts® zeigt auf, wie dies gelingen kann.

„Mit Digiscouts® schlagen die Betriebe zwei Fliegen mit einer Klappe: Die jungen Leute setzen ein Digitalisierungsprojekt im Unternehmen eigenverantwortlich um und optimieren so die Prozesse. Gleichzeitig dürfen sie den Wandel mitgestalten, wodurch sich die Bindung an den Betrieb erhöht“, sagt Wahaj Bin Sajid, Leiter des Fachbereichs Fachkräftesicherung beim RKW Kompetenzzentrum, das das Projekt initiiert hat.

Kontakt: Birte Zeltmann, Fachbereich Fachkräftesicherung, 06196 495-3223, zeltmann@rkw.de, www.digiscouts.de, www.rkw-kompetenzzentrum.de

Weitere Vorteile:

- Regional verortet
- Kostenfreie Teilnahme für Azubis und Unternehmen
- Geeignet für kleine und mittlere Ausbildungsunternehmen bis zu einer Größe von 500 Mitarbeitenden
- Begleitung und professionales Coaching über die gesamte Projektlaufzeit von sechs Monaten

Gefördert durch:
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Für Sie drehen wir an den richtigen Stellschrauben!



Denn bei M·SOFT erhalten Sie alles aus einer Hand

- Um Ihre Prozesse umfassend zu digitalisieren:
  Von der ERP-Lösung mit Kalkulation und Nachkalkulation bis zu mobilen Lösungen und einem digitalen Archiv.
- Um erfasste Daten mehrfach zu verwenden:
  Zeiten erfassen, mobil z.B. über das Smartphone direkt vor Ort und diese Daten direkt in die Nachkalkulation übergeben oder in Ihre Lohn- und Gehaltsabrechnung übernehmen.
- Um Dokumente auf Knopfdruck zu finden:
  Mit einer digitalen Ablage befinden sich alle Dokumente und Prozesse am rechten Platz und können per Volltextsuche direkt gefunden werden.

M·SOFT

M·SOFT Organisationsberatung GmbH • Große Straße 10 • 49201 Dissen • Tel. 05421 959 0 • info@msoft.de • www.msoft.de

VDMA erwartet von der kommenden Bundesregierung mehr Einsatz beim Bürokratieabbau

Der Jahresbericht des Normenkontrollrats (NKR) zeigt, dass 2021 der einmalige Erfüllungsaufwand für die Wirtschaft so hoch war wie noch nie zuvor.



Thilo Brodtmann
VDMA-Hauptgeschäftsführer

Unternehmen empfinden den einmaligen Erfüllungsaufwand als besonders belastend und bürokratisch. Gerade kleine und mittlere Unternehmen werden über Gebühr belastet, wenn sie sich ständig mit neuen Gesetzen und Verordnungen auseinandersetzen und diese Vorgaben finanziell und personell erfüllen müssen“, kommentiert VDMA-Hauptgeschäftsführer Thilo Brodtmann den Jahresbericht des Normenkontrollrats. Um weitere Belastungen zu vermeiden und so den Aufschwung nach Corona besser flankieren zu können, fordert der VDMA daher von der nächsten Bundesregierung ein Belastungsmoratorium. „Bürokratieabbau darf nicht länger ein leeres Versprechen bleiben“, betont Brodtmann.

Laut Bericht hat auch die bürokratische Belastung für die Verwaltung zugenommen, unter anderem wegen des Onlinezugangsgesetz‘ (OZG), dessen geplante Umsetzung bis 2022 wohl nicht mehr zu realisieren ist. „Hier erleben Bund und Länder selbst, wie aufwändig es sein kann, ein neues Gesetz umzusetzen, wenn dafür erst einmal die IT-Strukturen etc. geschaffen werden müssen“, sagt der VDMA-Hauptgeschäftsführer. „Dennoch erhoffen wir uns durch das OZG erhebliche Erleichterungen bei den Berichtspflichten von Unternehmen und eine Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren beispielsweise von Windkraftanlagen. Mittlerweile dauert das Verfahren für die Planung und Genehmigung fünf bis sieben Jahre. So wird das nichts mit dem Ausbau erneuerbarer Energien.“

Die Digitalisierung der Verwaltung ist aber nur ein Baustein, um Bürokratie zu erleichtern. Eine bessere Rechtsetzung braucht das Zusammenspiel von Praxisnähe, Harmonisierung, Rechtssicherheit, Flexibilität und Digitalisierung. „Wo die Politik hier konkret ansetzen kann, beschreiben wir in unserem Diskussionspapier ‚Bessere Rechtsetzung, Bürokratie erleichtern‘“, sagt Brodtmann.

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

Foto: VDMA

INHALTSVERZEICHNIS

/// PERSONAL | ZEITARBEIT | BILDUNG

12 Skyline Express: zusammen wachsen
15 Ein neu geschaffenes Berufsbild hat den ersten Azubi in Lippe
16 Vorbilder gefunden: Vier Frauen starten Ausbildung auf dem Bau und beschleunigen den Wandel in der Baubranche.
18 Digiscouts® – mit Azubis die Arbeitswelt digitaler und zukunftsfähiger gestalten
20 Bewusst gewählt!

/// TITELTHEMA

22-27 Leaders Talk: Eugen Unruh

/// MASCHINENBAU

28 FMB 2021: Zielgerichtet Kontakte knüpfen
29 Kunststoffe und ihre Bearbeitung
34 Wege aus der Krise. Jetzt durchstarten. Gemeinsam.
35 Mobile Apps für den Vertrieb
38 Kreativität und Kompetenz aus einer Hand
40 HaRo optimiert innerbetrieblichen Materialfluss beim Möbelhersteller Wilkhahn
42 „Sicher zum Erfolg“
43 Weil Kunststoff nicht gleich Kunststoff ist
44 Wo die Sonne ganzjährig elektrisiert.

/// LAGER | VERPACKUNG | TRANSPORT | UNTERNEHMENSLOGISTIK

50 Flexibler, sicherer, produktiver – und komplett automatisch
52 Intralogistikspezialist Westfalia schafft Platz fürs Projektgeschäft
55 Weltweite Logistikketten aus einer Hand
56 Mit der richtigen Strategie in die Zukunft
57 BOLL erweitert erneut seinen Standort am Schüttorfer Kreuz
58 Scheinselbstständigkeit im Transportgewerbe
59 Ware richtig für den Transport verpacken
60 Holzpackmittelindustrie – eine nachhaltige Branche

/// FOCUS

05 Das geht aber nicht in unserer Branche!
08 Zwei Jahre Geschäftsgeheimnisgesetz – was hat sich geändert?
10 Lösungen aus einer Hand
62 Unter dem Motto NEW Work entsteht Aufbruchstimmung in der Unternehmenskultur

/// RUBRIKEN

04 Impressum
06 Regionalgeflüster
64 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 29 / Januar 2021

Druck

Press Medien · www.press-medien.de

Erscheinungsweise

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

K4 - IHR VERTRIEBSTEAM GMBH & CO. KG

Das geht aber nicht in unserer Branche!

Outsourcing unseres Vertriebs? Niemals?
Verkäufer mieten? Nie gehört.
Branchenfremde Verkäufer? In unserer Branche wird das nicht funktionieren.

Und es geht doch! K4 praktiziert dies seit mehr als 25 Jahren. Wir setzen unsere Verkäufer sehr erfolgreich branchenunabhängig ein, so Franz Kühle, Gründer und Geschäftsführer von K4 Ihr Vertriebsteam in Münster. Ganz aktuell: Seit mehr als zehn Jahren verkaufen wir technische Gase und entwickelten Berlin als neues Verkaufsgebiet; seit 3 Jahren auch Baden-Württemberg. Wir verkaufen industrielle Leime und betreuen und entwickeln seit über zwei Jahren das Verkaufsgebiet Nord und demnächst auch Süd. Wir erschließen für einen Kunststoffhersteller die Branche Medizintechnik. Wir verantworten seit über zwei Jahren die Leadgenerierung für ein Tiefbauunternehmen im Rheinland. Wir generieren Leads im Bereich der technischen Aufbereitung von Klärschlämmen. Wir verkaufen an Fachhändler portugiesische Weine.



Franz Kühle, Gründer und Geschäftsführer von K4

Wir beschäftigen uns mit dem Thema Industrie 4.0 und sind für die Neugewinnung im Bereich digitalisiertes Kühlschmierstoff-Management erfolgreich. Kühle führt dazu weiter aus: „Bei jedem unserer Projekte widerlegen wir ursprüngliche Vorurteile, dass diese Aufgabe nur mit eigenen Verkäufern am besten funktioniert.“ Gleichzeitig zeigen wir unseren Kunden, was es für uns heißt, als „Terrier“ im Vertrieb unterwegs zu sein, und wie effizient es sein kann, wenn der gesamte Vertriebsworkflow digitalisiert wurde. Besonders stolz ist Franz Kühle nämlich auf die unter seiner Regie entwickelte Vertriebssoftware, die zum Beispiel taggenau die Produktivität seiner Verkäufer misst. „Unser CRM-Tool ist in vielen Bereichen den Konkurrenzprodukten derart überlegen, dass wir sie mittlerweile auch anderen Firmen in günstiger Lizenz anbieten", führt Kühle aus, der mit seinen 68 Jahren immer noch vor Ideen und Begeisterung so sprüht und ganz nebenher auch noch Verkäufer von Unternehmen coacht.

/// www.k4-vertrieb.de

Foto: K4



NACH IZMIR IM SOMMER 2022



Ab 25. Juni des kommenden Jahres bietet Corendon Airlines ein weiteres Ziel an. Ein weiteres beliebtes Sonnenziel wird es in den Sommerferien 2022 vom Flughafen Paderborn/Lippstadt aus geben. Ab dem 25. Juni 2022 fliegt Corendon Airlines, die bereits seit Jahren am Heimathafen engagiert ist, zweimal pro Woche in das türkische Izmir.Jeweils dienstags und samstags geht es im kommenden Sommer von Paderborn/Lippstadt aus nach Izmir. Für die in den einschlägigen Portalen und in den Reisebüros bereits buchbaren Flüge setzt Corendon Airlines eine Boing 737-800 mit 189 Sitzplätzen ein. "Wir freuen uns sehr über die Erweiterung des Angebots an unserem Flughafen. Das Ziel Izmir ist sowohl touristisch interessant, bietet aber auch großes Potenzial für den sogenannten ethnischen Verkehr", erläutert Flughafen-Geschäftsführer Roland Hüser.

v.l.: Atilay Batu – Ground Operations Director Corendon Airlines, Yasin Yüksel – Reisebüro-Geschäftsführer aus Paderborn, Murat Turgut – Berater Flughafen Paderborn/Lippstadt, Klaus Marx – Vertriebsleiter Flughafen Paderborn/Lippstadt, Yildiray Karaer – Gründer und Geschäftsführer Corendon Airlines, Roland Hüser – Geschäftsführer Flughafen Paderborn/Lippstadtvery (Mitte) steht mit seinem Produktions-Team in den Startlöchern. - Foto: Flughafen Paderborn/Lippstadt

Erfolgreiches Bergfest – es läuft nach Plan



Rund 100 Gäste feierten gemeinsam die Halbzeit beim InnovationSPIN. Politische Prominenz, Bauherren, Fördernde, Nutzerinnen und Nutzer sowie Gäste aus den beteiligten Baufirmen der Region informierten sich über den InnovationSPIN. Die halbe Wegstrecke ist erfolgreich bewältigt: Das Bauvorhaben liegt im Zeitplan trotz Ausfällen wegen Winterkälte und Corona. Auch die Kosten bleiben bisher im Plan trotz steigender Preise für Baumaterialien. Die zukünftigen Innovationslabore im Gebäude gehen in die detaillierte Vorbereitung zum Start in einem Jahr. Michael Lutter, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Paderborn-Lippe bringt es auf den Punkt. „Das alles gelingt nur durch die gemeinschaftlichen Anstrengungen aller Beteiligten – von der Politik und den Bauträgern, über die Fördernden bis hin zu den Baufirmen und Handwerkern.“ Was ihn besonders freut: Bereits jetzt sind gut 90 Prozent der Gewerke vergeben und davon bleiben mehr als die Hälfte in der Region – trotz europaweiter Ausschreibungen.

Enthüllung des Grundsteins vom InnovationSPIN durch Regierungspräsidentin Judith Pirscher und Hans-Bernhard Vielstädte, Bildhauer und Vorstandsmitglied der Kreishandwerkerschaft Paderborn-Lippe. - Foto: www.PHOMAX.de

BOY unterstützt erfolgreich den Neustart der Kuteno 2021



Mit der Kuteno fand Anfang September wieder eine erfolgreiche Präsenzveranstaltung statt. Tatkräftige Hilfe lieferte dabei der Maschinenhersteller BOY, der als einer der wenigen Aussteller produzierende Spritzgießautomaten den Fachbesuchern vorführen konnten. Auf dem BOY-Messestand wurde eine BOY 25 E mit einem unter der Schutzhaube integrierten Entnahmehandling präsentiert. Über 25.000 Maschinen dieser Baugröße hat das mittelständische Unternehmen seit seiner Firmengründung im Jahre 1968 weltweit verkauft. Das aktuelle Modell punktet mit 250 kN Schließkraft und nur 1,8 m² Aufstellfläche. Weitere BOY-Spritzgießautomaten auf den Messeständen von WIS Kunststoffe GmbH und der IWPM GmbH & Co. KG vervollständigten die Präsenz von BOY auf der dreitägigen Veranstaltung in Rheda-Wiedenbrück. „Auf der Kuteno haben wir trotz den einschränkenden Rahmenbedingungen eine Vielzahl an sehr guten und konkreten Gesprächen geführt. Die Eindrücke auf dieser Kuteno waren überaus positiv“ fasst Dirk Steinbach, BOY-Außendienstmitarbeiter, der für die technische Beratung und den Verkauf in dieser Region zuständig ist, zusammen.

BOY 25 E auf dem Kuteno-Messestand - Foto: Dr. Boy GmbH & Co. KG



Keine Zigarettenstummel mehr in der Umwelt

Studierende der FH Münster entwickeln Packung mit integriertem Fach für aufgerauchte Kippen. Über 200 Millionen Zigaretten werden allein in Deutschland täglich geraucht, weltweit sind es sogar über 15 Milliarden. Rund zwei Drittel davon landen nach Schätzungen der Weltgesundheitsorganisation auf dem Boden. Eine innovative Verpackungsidee, die Elisabeth Freymüller, Madeline Hesse, Frederic Vennemeyer und Jonas Zerr von der FH Münster entwickelt haben, könnte hier Abhilfe schaffen: „Input“ – eine normgerechte Zigarettenverpackung aus Karton, in die ein ausziehbares Zusatzfach für die übriggebliebenen Stummel integriert ist. „Eine Wachsbeschichtung sorgt dafür, dass in der Hosentasche keine unangenehmen Gerüche entstehen“, erläutert Freymüller. Für ihren innovativen Entwurf sind die vier Studierenden mit dem Deutschen Verpackungspreis Nachwuchs ausgezeichnet worden.

Die Designstudierenden Madeline Hesse, Jonas Zerr, Elisabeth Freymüller und Frederic Vennemeyer (v. oben l. im Uhrzeigersinn) von der FH Münster freuen sich über die Auszeichnung mit dem Deutschen Verpackungspreis Nachwuchs. (Fotos: privat)



Bundesumweltministerin informiert sich über Wasserstoffprojekte bei Westfalen Weser in Kirchlengern

Wasserstoff auf dem Vormarsch – OWL auf dem Weg zur CO2-freien Region. Im Bundesumweltministerium wird derzeit die Möglichkeit geprüft, wie es Westfalen Weser bei der Entwicklung von Ostwestfalen-Lippe zu einer CO2-freien Modellregion für ganz Deutschland unterstützen kann. Der kommunale Infrastrukturdienstleister Westfalen Weser hat in den Kreisen Herford (Kirchlengern) und Paderborn (Lichtenau) zwei Wasserstoff-Projekte initiiert, die die besonderen Voraussetzungen von OWL vorteilhaft nutzen. Auf gemeinsame Einladung von Herfords Bürgermeister Tim Kähler und Stefan Schwartze, Mitglied des Bundestages, stattete die Bundesumweltministerin Svenja Schulze einem der Unternehmensstandorte von Westfalen Weser in Kirchlengern am 17. September einen Besuch ab, um sich persönlich über die Projekte zu informieren. Andreas Speith, Geschäftsführer von Westfalen Weser Netz, stellte die Projekte im Einzelnen vor.

Bundesumweltministerin Svenja Schulze mit den Geschäftsführern von Westfalen Weser Andreas Speith und Jürgen Noch, Kirchlengerns BGM Rüdiger Meier, Herfords BGM Tim Kähler sowie MDB Stefan Schwartze (v.l.) - Foto: Westfalen Weser



74 Unternehmen im Kreis Paderborn wurden für ihr Familienfreundliches Engagement ausgezeichnet

Mit der Auszeichnung „Familienfreundliches Unternehmen“ wurden am 16. September 2021 in der Werfthalle am Flughafen Paderborn-Lippstadt 74 Unternehmen mit 6 bis 2000 Beschäftigten aus dem Kreis Paderborn geehrt. Landrat Christoph Rüther (Kreis Paderborn) und Eva Leschinski (Kompetenzzentrum Frau und Beruf, OstWestfalenLippe GmbH) überreichten die Urkunden den ausgezeichneten Unternehmen während der Veranstaltung mit 160 Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Das Gütesiegel „Familienfreundliches Unternehmen im Kreis Paderborn“ wird seit 2017 vergeben und darf von den ausgezeichneten Unternehmen in ihrer Kommunikation genutzt werden, um auf ihre familienfreundliche Personalpolitik aufmerksam zu machen. Ziel der Auszeichnung ist die Förderung des Engagements zu mehr Familienfreundlichkeit in Unternehmen und damit die Unterstützung des Themas von Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Foto: Timo Gliem

Unternehmensgründungen – Motor für Wachstum und Wettbewerb



Mit ihren kreativen Ideen und Geschäftsmodellen geben Gründerinnen und Gründer wichtige Impulse für die Modernisierung und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft. Sie halten den Effizienzdruck auf etablierte Unternehmen hoch und motivieren diese dazu, selbst innovativ zu bleiben. „Durch die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen unterstützen Start-ups den strukturellen und technologischen Wandel. Sie spielen somit eine wichtige Rolle für Wachstum, Beschäftigung und die Zukunftsfähigkeit der gesamten Region.“ Dies erklärte Marco Graf, Hauptgeschäftsführer der IHK Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim, zu Beginn des Besuchs der IHK-Geschäftsführung im Osnabrücker Start-up-Zentrum Seedhouse. Das Osnabrücker Seedhouse ist eines von zehn durch das Land Niedersachsen geförderten Start-up-Zentren. Ziel der Landesregierung ist es, innovative und wissensbasierte Gründungen durch Coaching nachhaltig erfolgreich zu machen. Alle Zentren kennzeichnet dabei ein eigener Branchenschwerpunkt. „Wir fokussieren uns in Osnabrück auf Agrar, Food und Digitales und bieten Start-ups eine Plattform für die Entwicklung von Innovationen in diesen Bereichen“, erklärte Florian Stöhr, Geschäftsführer der Seedhouse Accelerator GmbH und der Seedhouse - Beteiligungs-GmbH, einem Zusammenschluss aus 32 namenhaften regionalen Unternehmen.

IHK-Hauptgeschäftsführer Marco Graf (r.) im Gespräch mit (v.r.) Florian Stöhr, Geschäftsführer der Seedhouse Accelerator GmbH und der Seedhouse - Beteiligungs-GmbH, Johann Rottmann, Projektmanager im Seedhouse und Charlotte Rothert, Geschäftsführerin doinstruct Media GmbH und der doinstruct Software GmbH.

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Zwei Jahre Geschäftsgeheimnisgesetz – was hat sich geändert?

Am 26.04.2019 ist das Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) in Kraft getreten. Es dient der Umsetzung der EU-Geschäftsgeheimnisrichtlinie, durch die der Schutz von Geschäftsgeheimnissen europaweit harmonisiert werden soll.

Das Gesetz hat unmittelbare Auswirkungen darauf, wie Geschäftsgeheimnisse zu schützen sind. Denn während früher – vereinfacht gesprochen – praktisch jede geheime Information, die für den Inhaber von wirtschaftlichem Wert war, auch als Geschäftsgeheimnis geschützt war, muss dieser nun selbst aktiv werden, um seine Geheimnisse zu erhalten.

Anders als bisher ist nur noch das nach dem Gesetz als Geschäftsgeheimnis geschützt, was Gegenstand von „nach den Umständen angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen“ ist. Eine entsprechende Voraussetzung gab es bisher nicht, sodass hier Prüfungs- und Handlungsbedarf besteht. Was auf den ersten Blick wie eine ohnehin vernünftige Entscheidung klingt, entpuppt sich bei genauerem Hinsehen als gefährliche Stolperfalle. Denn verzichtet der Inhaber von Informationen auf angemessene Maßnahmen zur Geheimhaltung, ist dies fatal: Er hat dann keinerlei rechtlichen Schutz mehr vor Zugriffen auf diese Information, die gegen seinen Willen erfolgen.

Auch nach zwei Jahren ist allerdings noch nicht endgültig geklärt, welche Maßnahmen als „angemessen“ gelten. Es muss nicht jede theoretisch denkbare Schutzmaßnahme ergriffen werden – denn jedes Unternehmen hat zwar ein Interesse daran, dass die eigenen Geheimnisse auch geheim bleiben, zu strenge Schutzmaßnahmen sind jedoch weder wirtschaftlich noch verhältnismäßig. Anders ausgedrückt: Es muss stets zwischen



Christian Rödding
Rechtsanwalt

den Kosten und dem Nutzen der Maßnahmen abgewogen werden. Nach der Rechtsprechung können hier als Faktoren beispielsweise der Wert des Geschäftsgeheimnisses und dessen Entwicklungskosten, die Natur der Information, die Bedeutung für das Unternehmen, aber auch die Größe des Unternehmens herangezogen werden.

Die Rechtsprechung musste sich bislang nur in wenigen Fällen mit dem neuen Geschäftsgeheimnisgesetz befassen. So hatte das LAG Düsseldorf in seiner Entscheidung vom 03.06.2020 zu prüfen, welche Maßnahmen als „angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen“ gelten. Ein ehemaliger Arbeitnehmer hatte hier Unterlagen seines früheren Arbeitgebers für seinen neuen Arbeitgeber genutzt, sein früherer Arbeitgeber wollte ihm dies untersagen. In Streit stand hier eine Verschwiegenheitsvereinbarung, die den klagenden Arbeitnehmer zur „absoluten Verschwiegenheit über geheimhaltungsbedürftige Vorgänge“ verpflichtete. Das LAG entschied, dass diese Klausel zu weitgehend und damit unwirksam sei. Zudem hatte der Kläger darauf verzichtet, die beim Beklagten verbliebenen Unterlagen herauszufordern, und dadurch den Schutz seines „Geheimnisses“ noch weiter verwässert (Az.: 12 SaGa 4/20).

Ebenfalls um „angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen“ ging es in einem Verfahren vor dem OLG Stuttgart. Ein ehemaliger Geschäftsführer und ehemalige Mitarbeiter der Klägerin hatten in einem neuen Unternehmen Rezepturen und chemische Produktionsvorschriften verwendet, die bei der Klägerin zum Einsatz gekommen waren. Diese wollte dies ebenfalls untersagen. Auch hier hatte das Gericht jedoch erhebliche Zweifel am Vorliegen angemessener Schutzmaßnahmen. Insbesondere wurde bemängelt, dass die Klägerin nicht nachgewiesen hatte, die sensiblen Informationen entgegen des „Need-to-know“-Prinzips nur denjenigen zur Verfügung gestellt zu haben, die diese unbedingt für ihre Arbeit benötigten (Az.: 2 U 575/19).

Man sieht: Oftmals scheitert der Geheimnisschutz daran, dass angemessene Maßnahmen nicht ergriffen worden sind.

Was ist nun zu tun?

Es empfiehlt sich dringend, zunächst den aktuellen Status der eigenen Geschäftsgeheimnisse festzustellen, Maßnahmen zu prüfen bzw. zu ergreifen und diese regelmäßig zu ak-

Fotos: BRANDI Rechtsanwälte

tualisieren. Man sollte sich zunächst einen Überblick darüber verschaffen, um welche Informationen es insoweit geht, welche Personen darauf Zugriff haben und wie die aktuellen Schutzmaßnahmen aussehen. Zur Festlegung, welche – angemessenen – Maßnahmen erforderlich sind, bietet sich sodann eine Einteilung der Geschäftsgeheimnisse in unterschiedliche Kategorien an (existenziell, zentral, sonstige). Je wichtiger ein Geheimnis für das Unternehmen ist, desto stärker muss es geschützt werden. Die gebotenen Schutzmaßnahmen betreffen sodann im Wesentlichen organisatorische Vorkehrungen, die IT-Sicherheit und insbesondere vertragliche Vereinbarungen mit Arbeitnehmern und Geschäftspartnern. Organisatorisch empfiehlt sich die Bestellung eines Geheimschutzbeauftragten. Der Zugang zu Geschäftsgeheimnissen sollte auf das Notwendige begrenzt („Need to know“) und Mitarbeiter für Fragen des Geheimnisschutzes sensibilisiert werden. In technischer Hinsicht sollte der Zugang zu Geschäftsgeheimnissen mit personalisierter Benutzerkennung und Passwortschutz ebenso eine Selbstverständlichkeit sein wie die Trennung von beruflich und privat genutzten Geräten. Wichtig sind schließlich geeignete Geheimhaltungsvereinbarungen mit Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Hier muss man der Verlockung widerstehen, pauschal jede Information für geheimhaltungsbedürftig zu erklären. Insbesondere bei Vereinbarungen mit Mitarbeitern gelten hohe Wirksamkeitsanforderungen an eine ausreichend bestimmte Regelung, was geheim zu halten ist. Ist eine Geheimhaltungsvereinbarung jedoch zu pauschal oder zu weitgehend, ist sie unwirksam und damit keine Geheimhaltungsmaßnahme mehr. Zur Absicherung der Verpflichtungen des Vertragspartners sind Vertragsstrafenvereinbarungen sinnvoll. Insbesondere für technische Geschäftsgeheimnisse gibt es eine weitere – entscheidende – Neuerung: Das



Frank Schembecker
Rechtsanwalt
Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz

„Reverse Engineering“, also das „Entschlüsseln“ von Geheimnissen durch Rückbau von Produkten, war früher verboten und ist nun ausdrücklich erlaubt. Auch dadurch besteht eine Gefahr, dass Geheimnisse ohne Konsequenzen aufgedeckt und damit wertlos werden. Es ist allerdings möglich, dies seinem Vertragspartner zu untersagen, was in der Regel auch empfehlenswert sein dürfte.

Ausdrücklich geregelt sind nun zudem Ausnahmen, bei denen es erlaubt ist, ein Geschäftsgeheimnis aufzudecken. Dies ist beispielsweise der Fall, bei Ausübung der freien Meinungsäußerung und Informationsfreiheit, Aufdeckung von Missständen zum Schutz des öffentlichen Interesses (sog. Whistleblowing) und – im begrenzten Umfang – Erfüllung der Aufgaben der Arbeitnehmervertretungen. Inwieweit diese Regelungen den Geheimnisschutz beeinflussen, muss sich noch zeigen.

Wichtig: Nach einer ersten Entscheidung sollen für gerichtliche Verbote im Eilverfahren die wettbewerbsrechtlichen Kriterien entsprechend gelten. Nach Kenntnis von „Ross und Reiter“ eines Gesetzesverstoßes muss ein entsprechender Antrag somit spätestens innerhalb von einem Monat bei Gericht gestellt werden.

Fazit:

Es ist wichtiger denn je, sich um einen angemessenen Geheimnisschutz zu bemühen. Denn solange dieser nicht vorliegt, gibt es kein Geheimnis, was geschützt werden kann – der Betroffene steht dann rechtlich weitgehend schutzlos da. Zwar bleibt im Einzelfall abzuwarten, welche Voraussetzungen die Gerichte an angemessene Schutzmaßnahmen stellen werden; einige Maßnahmen (z. B. wirksame Verschwiegenheitsverpflichtung, „Need-to-know“-Prinzip, technische Zugangsbeschränkungen) sind jedoch unabdingbar. Darüber hinaus bleibt abzuwarten, wie sich die recht unbestimmten gesetzlichen Verbotsausnahmen (Handeln zum Schutz eines berechtigten Interesses, insbesondere Meinungsfreiheit und Whistleblowing) und der Ausschluss der eigentlich bestehenden Ansprüche bei deren Unverhältnismäßigkeit im Einzelfall in der praktischen Anwendung des Gesetzes auswirken werden. Das gilt auch für die erstmals sehr detailliert geregelten Geheimhaltungsmöglichkeiten der betroffenen Geschäftsgeheimnisse in einem Rechtsstreit.

/// www.brandi.net;
Autoren Christian Rödding & Frank Schembecker

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

M-SOFT ORGANISATIONSBERATUNG GMBH

Lösungen aus einer Hand

Seit Jahren setzt Wasmus in den Geschäftsbereichen Gabelstapler und Anlagenbau auf M·SOFT als Partner. Dabei ist für das Familienunternehmen aus Melle besonders die örtliche Nähe und das sehr gute Verhältnis zu den Ansprechpartnern bei M·SOFT wichtig. „Es ist uns wichtig, vor Ort jemanden zu haben, der auch gut erreichbar ist“, führt Tobias Dünhölter, kaufmännischer Leiter bei WASMUS Gabelstapler GmbH, aus.

Übergreifender Einsatz für Handel und Produktion

Bessere Auswertungen zu erhalten und die kaufmännischen Daten schneller verfügbar zu haben, waren nur zwei Punkte, die dem Unternehmen Wasmus bei der damaligen Suche nach einer neuen kaufmännischen Lösung wichtig waren.

Bei der Auftragsbearbeitung Business five wusste M·SOFT dabei u. a. durch den vielseitigen Einsatz zu überzeugen. Denn eine passende Softwarelösung für die zwei Geschäftsbereiche „Handel und Mietgeschäft mit Gabel- und Teleskopstaplern“ und „Anlagenbau“ zu finden, war nicht so einfach. „Das Programm von M·SOFT gab uns das beste Gefühl, dass es für unsere Sparten Gabelstapler und Anlagenbau passt“, begründet Tobias Dünhölter seine Entscheidung für Business five. Und dieses Gefühl hat nicht getrogen.



Tobias Dünhölter, kaufmännischer Leiter bei Wasmus, und Torsten Welling, Vertriebsleiter M•SOFT, freuen sich auf die weitere intensive Zusammenarbeit.



So ist Business five zum täglichen Werkzeug geworden. Von der Vorgangsverwaltung über die Anwendung des Gerätestamms sowie des Bestell- und Lagerwesens. Die Auftragsbearbeitung von M·SOFT unterstützt die kaufmännischen Prozesse in vielen Bereichen.

Mehr automatisierte Prozesse

Durch den Einsatz des Dokumentenmanagementsystems ELOprofessional hat sich Wasmus ein digitales Archiv aufgebaut, in dem in Sekundenschnelle gesucht werden kann – z. B. nach Begriffen, nach Vorgängen oder nach Rechnungsnummern.

Dass ELO viel mehr als ein reines Archiv ist, zeigt sich bei Wasmus im Einsatz von Workflows z. B. zur Bearbeitung von Eingangsrechnungen. So kann Skonto fristgerecht gezogen werden. „Das hat eine deutliche Ersparnis an Zeit gebracht“, bringt Tobais Dünhölter den entscheidenden Vorteil auf den Punkt.

Weiterentwicklung der gesamten Prozesse

Neben der Finanzbuchhaltung von M·SOFT und dem Lohn- und Gehaltsprogramm meritum setzt Wasmus auch auf das Zeiterfassungssystem TIME4.

Fotos: M-SOFT



Damit können die Mitarbeiter im Büro und Kollegen von unterwegs per Smartphone ihre Zeiten erfassen. Die Übergabe der erfassten Stunden erfolgt dann in die Nachkalkulation von Business five sowie an meritum zur Lohn- und Gehaltsabrechnung.

Abgerundet wird die Nutzung mobiler Lösungen bei Wasmus durch TIME4 Service PLUS. Mit der App für mobile Auftragsbearbeitung und Wartung haben die Mitarbeiter z. B. direkt vor Ort beim Kunden alle relevanten Infos zu den Anlagen auf der App und können diese abrufen. Erfasste Daten werden im Nachhinein wieder an die Anlagenverwaltung von Business five gesendet.

So werden die erfassten Daten vielseitig genutzt und manueller Aufwand entfällt. Das spart auch hier den Mitarbeitern wieder viel Zeit, die für andere Aufgaben eingesetzt werden kann.

Über ...

Das Familienunternehmen Wasmus stellt seine Kompetenzen in den Gebieten Handel mit Staplern und Ladern (Marke Manitou), Anlagenbau und als Lohnunternehmen dar.

Die M·SOFT Organisationsberatung bietet seit über 35 Jahren Software-Lösungen für Handwerk, Industrie und Handel. Über 5.500 Kunden in der DACH-Region setzen auf das langjährige Know-how und eine umfassende Betreuung des Branchenexperten und des gesamten Netzwerks von Niederlassungen und Fachhandelspartnern.

/// www.msoft.de





SKYLINE EXPRESS INTERNATIONAL GMBH

Skyline Express: zusammen wachsen

Beim Recruiting geht ein Logistikdienstleister aus Lage neue Wege und überschreitet dabei gerne Grenzen.



Team von Skyline Express

Als Volker Sim zum ersten Mal die Bedeutung ausgeklügelter Logistik verstand, war er gerade einmal fünf Jahre alt. Von riesigen Frachtcontainern war damals allerdings noch nicht die Rede. Im Gegenteil: Weil der erste von insgesamt sieben Umzügen anstand, musste der Sohn eines britischen Berufssoldaten und einer lippischen Mutter lernen, wie er möglichst viel Sachen in einer winzigen Seemannskiste verstauen konnte. Effizienz hieß das Stichwort, das Volker Sim auch heute noch jeden Tag begleitet. Denn als Geschäftsführer des Logistikdienstleisters Skyline Express bringt er die Waren seiner Kunden weltweit auf den Weg. Das macht er natürlich nicht allein, sondern gemeinsam mit einem Team aus mehr als 40 Logistikexperten für Luftfracht, Seefracht und Landverkehr. Dabei soll es aber nicht bleiben. Denn Skyline Express ist auf Wachstumskurs, und auf der Suche nach engagierten Mitarbeitern, lässt sich das Unternehmen einiges einfallen. Aber von vorn.

Wenn Volker Sim gefragt wird, ob ihm die Leidenschaft für Logistik in die Wiege gelegt wurde, zögert er. „Eigentlich hatten es mir die Naturwissenschaften angetan, und ich wäre auch als Chemiker oder Physiker glücklich geworden." Das Problem: Trotz hervorragender Noten blieb ihm ein naturwissenschaftliches Studium verwehrt. Der Vater verließ die Armee, und so fehlte die finanzielle Grundlage für eine akademische Karriere. Was nun folgte, war eine Phase der Neuorientierung und des Ausprobierens. Ein Praktikum bei einem Steuerberater und in der örtlichen Sparkasse lösten bei dem jungen Volker Sim aber keine Begeisterungsstürme aus. „Erst als ich bei einer Spedition Praxiserfahrung sammeln durfte, habe ich richtig Feuer gefangen", erinnert sich Sim. Weiter geschürt wurde dieses Feuer durch die Möglichkeit, in dem Betrieb eine Ausbildung zum Speditionskaufmann zu starten. Was nun folgte, waren Monate und Jahre, in denen Volker Sim viele noch heute wichtige Fähigkeiten und Talente entwickeln konnte. Eigeninitiative wurde belohnt, und der Azubi hatte wortwörtlich alle Hände voll zu tun, musste Container selbst entladen oder einen 7,5-Tonner durch das beschauliche Lipperland fahren. „Da konnte ich so richtig mit anpacken und wusste von nun an, dass Logistik das ist, was ich machen möchte!" Ganz nebenbei lernte er, dass scheinbar langweilige Tugenden wie Zuverlässigkeit, Loyalität und Fleiß der Preis der Freiheit sind – vor allem dann, wenn einem Vorgesetzte ihr Vertrauen schenken sollen. „Noch heute lasse ich meinem Team viele Freiheiten, weil ich überzeugt bin, dass diese Freiheiten nicht ausgenutzt werden."

Unternehmer auf Umwegen

Nicht zu einem privaten, wohl aber zu einem beruflichen Umzug kam es dann 1988. Denn mit der kleinen Firma Air Sea Cargo (ASC) fand Volker Sim ein neues berufliches Zuhause. „Heute würde man den Betrieb wohl ein Startup nennen." Schon bald wurde der Anfang 20-jährige mit 20 Prozent an dem Unternehmen beteiligt und war „stolz wie Oskar". Doch auch in Volker Sims Leben ging es nicht immer nur steil nach oben. Kaufmännische Fehler des Haupteigentümers führten den Betrieb in die Pleite. Nur mit viel Glück kam der Lipper ohne Verluste aus der Geschichte raus. Und wie das mit Geschichten so ist: Irgendwann sind sie auserzählt, und es ist Zeit, dass nächste Kapitel zu schreiben. „Natürlich war das eine harte Zeit", betont Volker Sim. „Aber ich habe dabei auch unschätzbare Erfahrungen gesammelt und hatte die Chance, noch einmal von vorn anzufangen." Ein BWL-Studium und sieben weitere

Fotos: Skyline Express



V.l.n.r.: Hauke Langert COO AR, Michaela Bergmann COO Ocean, Volker Sim CEO

Jahre als Mitgesellschafter in der ersten eigenen Unternehmung bildeten schließlich das Fundament, auf dem Volker Sim im Jahr 2000 Skyline Express gründete. Und zumindest diese Erfolgsgeschichte ist noch lange nicht auserzählt.

Von Lage nach Las Vegas

Denn 21 Jahre später hat sich Skyline Express längst als Logistikdienstleister einen Namen gemacht – und zwar weit über die Region hinaus. „Wir sind tatsächlich weltweit für unsere Kunden unterwegs, transportieren Stahlträger in die USA, Bier nach Hong Kong oder Fingerfood nach Dubai.“ Eine Tatsache, die auch den Arbeitsalltag bei Skyline Express auszeichnet, denn: „Unser Arbeitsalltag ist alles, nur nicht alltäglich“, behauptet Sim. Entsprechend flexibel und vor allem neugierig müssen die Mitarbeiter sein, wenn sie bei Skyline einsteigen und aufsteigen möchten. Einer, der genau das geschafft hat, ist Deniz Polat, der sich innerhalb weniger Jahre bis zum Vertriebsleiter hochgearbeitet hat und nun nationale und internationale Kunden aus der Industrie und anderen Branchen betreut. „Was mir an Skyline gefällt, ist die Abwechslung. Ich habe hier jeden Tag Kontakt zu Menschen aus aller Herren Länder und aus ganz verschiedenen Kulturkreisen." Außerdem beschränke sich Skyline nicht wie viele andere Betriebe auf nur eine Logistikleistung, sondern bietet von der Luftfracht über die Seefracht bis hin zum Landverkehr alles an, was die Kunden bräuchten, um ihre Waren weltweit ans Ziel zu bringen. Und dieses Ziel kann durchaus auch Las Vegas sein. Denn in die Stadt des Glücksspiels wird nicht nur Ware transportiert, auch an Netzwerkveranstaltungen mit Kunden und Partnern nimmt Skyline jedes Jahr teil. „Und da der Grand Canyon quasi um die Ecke liegt, haben wir dieses Naturschauspiel in unsere Reiseroute mitaufgenommen“, erinnert sich der Vertriebsleiter. Doch natürlich habe die Corona-Pandemie hier einiges verändert. Schließlich lassen sich auch Viren nicht von Grenzen aufhalten.

Logistik ist, wenn man trotzdem lacht

Was so eine globale Pandemie für die Logistik bedeutet, hat Anna Kunz seit 2020 täglich erlebt. Die gebürtige Lipperin ist mit für den Seefracht-Export verantwortlich und betreut Kunden jeder Größe und Branche. „Logistik bedeutet vor allem, dass man Herausforderungen löst und manchmal auch scheinbar Unmögliches möglich macht. Durch Corona mussten auch wir häufig umdenken und neue Wege gehen. Wenn dann noch ein Containerschiff den Suezkanal verstopft, wird es richtig spannend.“ Situationen, die man eigentlich nur mit jeder Menge Humor bewältigen kann. Dieser sei nicht nur wichtig für den Umgang mit Kunden und Kollegen, sondern vor allem auch ein gutes Mittel, um stressige Phasen besser auszuhalten, ist Volker Sim überzeugt. Der Druck in der Branche sei enorm. Termine müssen eingehalten, Gefahrgut sicher transportiert und selbst hochkomplexe Projekte schnell abgeschlossen werden. Nicht jeder sei diesem Druck gewachsen und so komme es teilweise zu absurden Situationen, wenn





selbst einige Wettbewerber mehr versprächen, als sie einhalten könnten. „Logistik ist nichts, was man mal so nebenbei macht“, betont der Skyline-Geschäftsführer. „Leider gibt es viele Betriebe, die genau wie wir alles aus einer Hand anbieten wollen, aber dafür gar nicht die Kompetenz im Haus haben.“ Skyline wolle diesen Weg nicht gehen, sondern setze lieber auf ein Personal-Recruiting, das genau die Fachkräfte anziehe, die Skyline für komplexe Projekte brauche.

Gestalter gesucht

Das Problem: Wie viele andere Branchen, leidet auch die Logistik unter dem Fachkräftemangel. Junge Talente können sich den Arbeitgeber daher oft aussuchen. Und auch erfahrene Experten für Luftfracht, Seefracht oder Landverkehr sind nicht so leicht zu finden. „Ein gutes Gehalt lockt keinen mehr hinter dem Ofen hervor", ist sich Volker Sim sicher. Viel wichtiger seien eine moderne Unternehmenskultur und vor allem eine langfristige Perspektive. Neben Gimmicks wie einem Massagestuhl für die Mitarbeiter, einem Billardtisch oder der Möglichkeit, den eigenen Hund mit ins Büro zu nehmen, möchte Skyline daher mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten überzeugen. Regelmäßige Fortbildungen und Einzelcoachings sind nur zwei Beispiele. „Mir ist egal, ob jemand als Azubi bei uns angefangen hat, schon seit vielen Jahren in der Logistik arbeitet oder als Quereinsteiger zu uns kommt", betont Sim. „Viel wichtiger ist mir, dass die Einstellung stimmt. Und wenn das der Fall ist, ist auch eine Position im Management kein unerreichbares Ziel."

Heute schon an morgen denken

Später kommt oft früher, als man denkt, und so beschäftigt sich auch Volker Sim mit der eigenen Unternehmensnachfolge. In den kommenden zehn Jahren soll diese so weit geregelt sein, dass der Lipper das Ruder übergeben kann. „Schön wäre jemand, der keine Angst davor hat, Risiken einzugehen, und Lust hat, der Skyline-Erfolgsgeschichte noch einige spannende Kapitel hinzuzufügen."

/// www.skyline-express.de



Fotos: Skyline Express

FAHRZEUGEINRICHTUNGEN SWOBODA

Ein neu geschaffenes Berufsbild hat den ersten Azubi in Lippe

Zum 1. August 2021 hat sich das Berufsfeld des Fahrzeuginnenausstatters gewandelt und wurde umfangreich überarbeitet zum Jobprofil des/r Fahrzeuginterieur-Mechanikers/in. Ricardo Prinzensing ist der erste Azubi in Lippe, der diesen Weg bei Fahrzeugeinrichtungen Swoboda eingeschlagen hat.

Die Daimler AG, die Deutsche Bahn, Volkswagen oder auch BMW bilden zum ersten Mal seit diesem August den neuen Berufszweig aus. In diese Aufreihung stellt sich auch das Bad Salzufler Unternehmen Fahrzeugeinrichtungen Swoboda. „Vor 12 Jahren haben wir bei uns den letzten Karosseriebauer ausgebildet, unser Schwerpunkt lag aber nicht mehr auf der Reparatur von Karosserieschäden, sondern auf der Einrichtung von Nutzfahrzeugen, da mussten wir nun umdenken“, erzählt André Swoboda. Es galt nun also zu überprüfen, welchen Beruf der Betrieb mit heutiger Struktur ausbilden könne. „Wir haben uns deswegen bei der IHK-Lippe gemeldet und zwei Fachleute für den Bereich Aus- und Weiterbildung gefunden“, gibt sich André Swoboda erfreut, der seinem Vater und Inhaber Uwe Swoboda hilft, die Geschäfte des Familienunternehmens zu führen. Kurz drauf ist eine Info zum neuen Ausbildungsberuf inkl. einem Vorschlag für einen passenden Kandidaten an uns herangetragen worden. „Ricardo konnte sich uns recht schnell empfehlen, und wir konnten wohl auch überzeugen“, so Swoboda. „Eigentlich wollte ich eine Ausbildung zum Elektriker beginnen, dann hat meine Lehrerin von einem neuen Beruf erzählt, und ich habe mich für ein Praktikum beworben“, berichtet der 18-Jährige. Auf eine zweitägige Probearbeit folgte ein vierwöchiges Schulpraktikum, danach war für beide Seiten der Ausbildungsvertrag schnell unterschrieben. „Wir haben verschiedenste Berufsgruppen im Team. Den einzigen Bereich, den wir selbst bisher nicht abdecken können, ist der des Polsterers“, nennt André Swoboda auf die Kooperation mit Stayhome Möbel aus Lemgo. „Am Ende der drei Lehrjahre weiß Ricardo über alle verschiedenen Werkstoffe und die Fahrzeugelektrik Bescheid. Ricardo passt sehr gut zu uns. Er sieht, wo helfende Hände benötigt werden“, lobt Swoboda den engagierten ehemaligen Realschüler und hofft, dass dieser am Ende auch im Unternehmen weiterarbeiten möchte.



Ricardo Prinzensing bei der Arbeit während seiner ersten Berufsausbildungstage

Ricardo Prinzensing muss zum schulischen Block-Unterricht regelmäßig bis nach Stuttgart reisen. „Das ist zwar ganz schön weit weg, aber ich freue mich drauf, neue Leute und eine größere Stadt kennenzulernen“, so der Detmolder. Im Kreis seiner Freunde sei man sogar ein wenig neidisch auf diese Ausbildung und das Abenteuer der Schulzeit in so einer großen Stadt. Ein Kumpel habe direkt gefragt, ob bei der Firma Swoboda noch ein Platz frei sei. „Im nächsten Jahr versuchen wir erneut einen Azubi zu finden“, wollen Uwe und André Swoboda mit guten Fahrzeuginterieur-Mechanikern die betrieblichen Weichen der Zukunft stellen.

/// **www.fahrzeugeinrichtungen-owl.de**

Foto: Sandra Castrup



HAGEDORN UNTERNEHMENSGRUPPE

Vorbilder gefunden: Vier Frauen starten Ausbildung auf dem Bau und beschleunigen den Wandel in der Baubranche.

Die Hagedorn Unternehmensgruppe übertrifft das Ziel ihrer „Frau am Bau“-Kampagne: vier weibliche Auszubildende außerhalb der Verwaltung wurden eingestellt. Eine Seltenheit in der Branche.

Die „Frau am Bau“-Kampagne der Hagedorn Unternehmensgruppe startete Ende vergangenen Jahres mit dem Ziel, mehr Frauen für die Arbeit auf dem Bau zu begeistern und so in der Branche einen Strukturwandel anderer Art auszulösen – mit Erfolg. Vier Frauen haben zum 01. August 2021 ihre Ausbildung im gewerblichen Bereich begonnen: drei angehende Baugeräteführerinnen und eine Tiefbaufacharbeiterin. Das gab es bei Hagedorn bisher noch nie.

> ***„Allen Frauen, die Bau wollen, aber noch zögern, den Schritt zu gehen, wird dadurch gezeigt: Du bist nicht allein und du kannst das auch.“***
>
> Barbara Hagedorn, Geschäftsführerin und Initiatorin der Kampagne

„Wir wollen den Frauen Mut machen, Vorbilder sein und deutlich machen, dass es keinen Job gibt, den eine Frau nicht machen kann. Umso mehr erfüllt es uns mit Stolz, das geschafft zu haben und vier neue Mitarbeiterinnen für den gewerblichen Bereich zu unserem Team zählen zu dürfen“, sagt Barbara Hagedorn, Geschäftsführerin und Initiatorin der Kampagne.



V.l.n.r.: Maya, Jenny, Nadine und Ronja starten ihre Ausbildung auf dem Bau.

Kampagne mit Erfolg: Frauen außerhalb der Verwaltung eingestellt

In kaum einem anderen Wirtschaftszweig sind so wenig Frauen beschäftigt wie im Baugewerbe. Der Anteil weiblicher Beschäftigter liegt bei gerade einmal 13 Prozent. Und das, obwohl die Branche hart getroffen ist vom zunehmenden Fachkräftemangel. Hinzu kommt, dass ein Viertel der Baufacharbeiter in den kommenden zehn Jahren in Rente geht. Zeit anzupacken, entschied der Gütersloher Familienbetrieb Hagedorn und setzte sich das Ziel, mindestens drei weibliche Auszubildende außerhalb der Verwaltung einzustellen. Zum Auftakt der „Frau am Bau“-Kampagne im Dezember 2020, hatte das Unternehmen im Großraum Gütersloh Plakate, Banner und City-Light-Poster aufgehängt. Auch im Laufe des Augusts ist eine weitere Plakat-Aktion geplant. Das Motiv: starke Frauen, die Teil des Hagedorn-Teams sind. Denn eine von Hagedorn initiierte Umfrage mit 800

Fotos: HAGEDORN

Teilnehmer:innen in der Baubranche ergab, dass es allzu oft an Vorbildern fehlt. Die Kampagne ging auf: Zum Ausbildungsstart am 1. August 2021 beginnen gleich vier weibliche Auszubildende bei der Hagedorn Unternehmensgruppe auf dem Bau.

Was in Gütersloh begann, ist inzwischen zum Thema der ganzen Branche geworden. Auf die lokale „Frau am Bau"-Kampagne folgten Fernsehauftritte, Vorträge sowie die Gründung eines branchenweiten Netzwerks, um mit gebündelten Kräften Vorbilder zu schaffen, Vorurteile abzubauen und Strukturen auf dem Bau zu verändern. Seit dem 2. August ist außerdem ein eigener Instagram-Kanal des Netzwerks mit dem Namen „WIR.KÖNNEN.BAU" an den Start gegangen, auf dem sich die Frauen aus der Branche präsentieren und so wiederrum auch andere Frauen für den Bau begeistern.



Barbara Hagedorn mit Mitarbeiter Marc.



Barbara Hagedorn (hintere Reihe, Zweite von links) mit ihren Mitarbeiterinnen (von links) Marina, Agnes, Katharina, Amelie und Mareike.

Erster Schritt getan, aber noch viel zu tun

Die vier angehenden weiblichen Auszubildenden aus dem Gütersloher Raum wurden auf die Kampagne aufmerksam und reichten ihre Bewerbungen ein. Die Beweggründe für den Schritt in die Baubranche sind dabei vielfältig: der Traumjob seit Kindheitstagen, das Transportunternehmen der Familie oder die Begeisterung für große Maschinen. Die Auszubildenden freuen sich darauf, durch das entsprechende Fingerspitzengefühl künftig große Baumaschinen bewegen zu können und sich den Herausforderungen zu stellen.

Für Barbara Hagedorn ist mit dem weiblichen Zuwachs zwar der erste Schritt getan, ein Ende der Kampagne sieht sie jedoch noch in weiter Ferne: „Wir haben ein erstes, wichtiges Fundament gelegt, doch bis es tragfähig genug ist, liegt noch ein weiter Weg vor uns." Der erste Erfolg der Kampagne sei dabei ein wichtiges Zeichen, so Hagedorn weiter: „Allen Frauen, die Bau wollen, aber noch zögern, den Schritt zu gehen, wird dadurch gezeigt: Du bist nicht allein und du kannst das auch." Die Hagedorn Unternehmensgruppe wird die Kampagne weiterführen und versuchen noch mehr Frauen dafür zu begeistern, eine berufliche Laufbahn am Bau einzuschlagen. Aktuell lernen insgesamt 38 Auszubildende beim Gütersloher Familienbetrieb.

/// www.unternehmensgruppe-hagedorn.de

RKW RATIONALISIERUNGS- UND INNOVATIONSZENTRUM DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT E. V.

Digiscouts® – mit Azubis die Arbeitswelt digitaler und zukunftsfähiger gestalten

Das RKW Kompetenzzentrum bringt diesen Herbst das Projekt Digiscouts® auch in den Regionen Borken, Coesfeld, Ems-Achse und Osnabrück an den Start.

Die Digitalisierung vorantreiben, Arbeitgeberattraktivität steigern und neue Formen moderner Zusammenarbeit erproben – drei wichtige Ziele, die auf der To-do-Liste eines jeden Unternehmens nicht fehlen sollten. Das Projekt Digiscouts® zeigt auf, wie dies gelingen kann.
„Mit Digiscouts schlagen die Betriebe zwei Fliegen mit einer Klappe: Die jungen Leute setzen ein Digitalisierungsprojekt im Unternehmen eigenverantwortlich um und optimieren so die Prozesse. Gleichzeitig dürfen sie den Wandel mitgestalten, wodurch sich die Bindung an den Betrieb erhöht“, sagt Wahaj Bin Sajid, Leiter des Fachbereichs Fachkräftesicherung beim RKW Kompetenzzentrum, das das Projekt initiiert hat.

Zu „Digiscouts“ werden Azubis, die über einen Zeitraum von sechs Monaten ein Digitalisierungsprojekt in ihrem Ausbildungsunternehmen umsetzten. In kleinen Teams von maximal fünf Auszubildenden agieren sie als Ideengeber für die Digitalisierung. Im Prozess der Ideenfindung setzen sie sich auch mit der Sinnhaftigkeit und dem Nutzen der Vorschläge für das eigene Unternehmen auseinander. Denn die Zielsetzung ist: mittels smarter Lösungen die Abläufe schneller, kundenfreundlicher oder wirtschaftlicher zu machen. Begleitet werden die Azubis dabei durch erfahrene Coaches des RKW. Diese prüfen, ob die Ideen mit überschaubarem Aufwand realisierbar sind, und begleiten die jungen Menschen bei der konkreten Umsetzung ihres Projekts.

Einer der Kooperationspartner, der die Digiscouts in die Region geholt hat, ist die Kreisverwaltung Recklinghausen.

„Die Digitalisierung der Arbeitswelt bringt vielfältige Herausforderungen für Betriebe und ihre Beschäftigten mit sich: Neben IT-Kompetenzen spielen lebenslanges Lernen, Teamarbeit und projektorientierte Arbeitsformen eine zentrale Rolle. Mit dem ganzheitlichen Ansatz des Digiscouts-Programms profitieren Unternehmen in all diesen Bereichen. Dabei fördern Teamgeist und Raum für Innovation nicht nur die Qualifikation der Azubis, sondern auch die Arbeitgeberattraktivität des Betriebes“, sagt Julia aus der Wiesche von der Kreisverwaltung Recklinghausen, Fachdienst Wirtschaft.

Digitalisierung im Lager – die MaWi-App

Die drei Digiscouts der Metallbau Lamprecht GmbH aus Datteln führten eine App ein, mittels derer sie die Arbeitsprozesse sowie die Gestaltung und -organisation im Materiallager neu strukturierten. Zuvor war das Materiallager offen zugänglich, was dazu führte, dass stets eine manuelle Bestandskontrolle durchgeführt werden musste. Einige Artikel waren dabei in ihrer Lagerablage und im Bestand nicht einsehbar.

„Das offene, alte Materiallager war schon sehr umständlich und zeitintensiv, mit dem Klemmbrett durch das ganze Lager zu laufen und den Bestand auf dem Zettel zu dokumentieren, um dann die ganzen Infos am Computer abzutippen.“, erzählt Marvin Rippel, Auszubildender zum Technischen Systemplaner.

Dank der Materialwirtschafts-App (kurz MaWi-App) und der Umstellung auf ein geschlossenes Lager gehört die händische Materialbestandskontrolle nun der Vergangenheit an. Die Mitarbeitenden im Lager profitieren von einer direkten

Gegenwind im Vertrieb?



Noch schwache Verkaufsgebiete
Zu wenig neue Kunden
Abhängigkeit von nur wenigen Branchen / Großkunden
Zu wenig Termine / Leads

Frühzeitig + gezielt schwierige Vertriebsaufgaben an Profis outsourcen!

K4 - Ihr Vertriebsteam GmbH & Co.KG - www.k4-vertrieb.de - welcome@k4-vertrieb.de



Erfassung im Artikelbestand. Über die App können Zugänge und Abgänge verbucht sowie Artikelbestände und Lagerorte eingesehen werden. Durch die zusätzliche digitale Verbindung zur Schnittstelle der Werksaufträge wurde der gesamte Arbeitsprozess zwischen Produktion und Lager deutlich effizienter und transparenter. Auch die unhandlichen analogen Rollkataloge können nun digital über das Tablet eingesehen und die benötigten Informationen mit wenigen Klicks abgerufen werden.

Für das Ausbildungsunternehmen war die Teilnahme am Digiscouts-Projekt eine – im wahrsten Sinne des Wortes – wertvolle Erfahrung:

„Das Digiscouts-Projekt ist ein Gewinn in viele Richtungen. Neben der Tatsache, dass wir damit unser Lager ein deutliches Stück digitalisieren und optimierten konnten, ist es auch ein wertvolles Stück Projektmanagement. Es macht einfach Spaß, den Auszubildenden ein gewisses Maß an Freiheiten zu geben, und zu beobachten, wie daraus frische Keimzellen entstehen. Dass dann aus ‚gesagt' am Ende auch tatsächlich ‚getan' wird, gibt allen Beteiligten ein sehr zufriedenstellendes Feedback der investierten Energie", resümiert Christian Lamprecht, geschäftsführender Gesellschafter der Metallbau Lamprecht GmbH.

Digiscouts® ist ein bundesweites Vorhaben, das in 2018 vom RKW Kompetenzzentrum initiiert wurde und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert wird. Über 300 mittelständische Unternehmen und mehr als 700 Auszubildende haben sich bereits am Projekt beteiligt.

/// **www.rkw-kompetenzzentrum.de**
www.digiscouts.de

Abbildung: Daniel Jennerwein, RKW Kompetenzzentrum

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

Sicher zum Erfolg
Die unternehmende Hochschule für die Region.
Jetzt auch klassisch studieren!
Das Duale Studium an der PHWT.
Bachelor-Studiengänge
Betriebswirtschaftslehre
Wirtschaftsinformatik
Elektrotechnik
Maschinenbau
Mechatronik
Wirtschaftsingenieurwesen
Master-Studiengang
Betriebswirtschaft & Management
phwt
Private Hochschule für Wirtschaft und Technik
Neueste Info auf:
www.phwt.de
VECHTA UND DIEPHOLZ



HOCHSCHULE OSNABRÜCK - INSTITUT FÜR DUALE STUDIENGÄNGE

Bewusst gewählt!

Dual studieren am Campus Lingen

Ihre Entscheidung war bewusst gewählt. Skadi Menne wollte nach ihrem Bachelorstudium den Master dual studieren, um ihre berufliche Tätigkeit kontinuierlich mit dem Studium zu verknüpfen. Diesen Ansatz der Theorie-Praxis-Verzahnung fand sie in den berufsintegrierenden Masterprogrammen am Campus Lingen – Institut für Duale Studiengänge der Hochschule Osnabrück.

Ihr Masterstudium in Führung und Organisation (M.A.) absolviert Menne in Kooperation mit der Firma Klasmann-Deilmann aus Geeste. Klasmann-Deilmann beschäftigt weltweit über 1.000 Mitarbeitende und ist spezialisiert auf die Herstellung von Kultursubstraten und auf Lösungen für den Gartenbau. Hier arbeitet Menne als Junior-Redakteurin im Bereich Interne Kommunikation, wo sie seit September systematisch die Inhalte ihres Studiums mit ihrer beruflichen Tätigkeit verknüpft und in ihre Arbeit einfließen lässt. Dabei kann sie sich immer auf ihr Unternehmen verlassen erklärt sie: „Ich habe eine feste Ansprechpartnerin in der Personalabteilung, die darauf schaut, dass ich mich an meinem Arbeitsplatz und mit meinem Studium entwickle. Mit ihr kann ich mich bei der Wahl der Module in meinen Studienschwerpunkten sowie bei der Themenfindung für die Studienarbeiten absprechen“, so Menne. In diesen Studienarbeiten (Reflexionsorientierten Transferstudien) analysieren und reflektieren die Masterstudierenden nach jeder Moduleinheit themenrelevante Strukturen und Arbeitsprozesse in ihren Unternehmen. Dadurch sollen konkrete Problemstellungen erkannt, bearbeitet und im besten Fall gelöst werden. „Das ist genau die Theorie-Praxis-Verzahnung, die wir uns für



Skadi Menne beginnt ihr duales Masterstudium am Campus Lingen

Fotos: Hochschule Osnabrück

unsere Studierenden und ihre Unternehmen wünschen. Das ist Praxisforschung at its best“, erklärt Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Arens-Fischer, Studiendekan des Instituts für Duale Studiengänge (IDS).

Der Masterstudiengang Führung und Organisation (F&O) richtet sich vorrangig an Berufstätige, die zuvor etwa Betriebswirtschaft, Unternehmenskommunikation, Wirtschaftsinformatik oder Wirtschaftsingenieurwesen studiert haben. Daneben bietet die Hochschule auch einen dualen Masterstudiengang für Berufstätige mit einem Erststudium im Bereich der Ingenieur- und Naturwissenschaften, wie z. B. des Maschinenbaus, der Werkstoffe, der Elektrotechnik, der Verfahrenstechnik und dem Wirtschaftsingenieurwesen, an. Im Studiengang Technologieanalyse, -engineering und -management (M. Eng.) werden Berufstätige auf neue Technologien, ihre Entwicklung und deren betriebliche Integration vorbereitet. Gemein haben die beiden sechssemestrigen Studiengänge, dass sie die Studierenden befähigen, sich zu Fach- und Führungskräften zu entwickeln. „Gleichzeitig profitieren auch die Kooperationsunternehmen, denn als Teil der Personalentwicklung ist der duale Master zum richtigen Zeitpunkt ein ideales Tool, Mitarbeitende so zu fördern, dass sie in fachliche Verantwortungsbereiche hineinwachsen und zukünftige Führungsaufgaben übernehmen“, führt Arens-Fischer aus. „Das Studienkonzept fordert kontinuierlich erkenntnisorientierte Problemlösungen ein und entlässt die Absolvent*innen mit den Kompetenzen, Veränderungen in ihren Unternehmen und Innovationen aus der Umwelt aufzugreifen und umzusetzen“, ergänzt Christina Lobenberg, die am IDS Masterstudierende sowie Interessierte berät und betreut. Außerdem sieht sie als Vorteile der Studiengänge deren Organisation: „Die Studierenden können ihr Studium durch die Wahl von Modulen stark individualisieren und sich so ein passendes Profil erarbeiten. Außerdem fehlen sie maximal drei Wochen pro Semester





im Betrieb, da sie lediglich zwei Module mit einem Präsenzumfang von je 1,5 Wochen pro Halbjahr belegen. In der restlichen Zeit können sie wie gewohnt ihrem Job nachgehen.“ Das klare Studienkonzept, eine feste Jahresplanung und die inhaltliche Flexibilität kommen auch Menne entgegen: „So habe ich die Chance, eine Laufbahn ganz in meinem Sinne zu entwerfen und ich kann mir ein berufliches Netzwerk mit Kommiliton*innen aus den verschiedensten Professionen aufbauen.“ Hinsichtlich ihrer Modulwahl plant Menne, Einheiten der beiden Studienrichtungen Marketing und Unternehmenskommunikation zu belegen. „Mein Unternehmen erwartet, dass ich Impulse aus meinem Studium mitbringe, die für meinen Aufgabenbereich wichtig sind oder meine Arbeit zukünftig beeinflussen können. Das ist auch mein Wunsch und gesetztes Ziel“, erläutert Menne. Studierende können im Studiengang F&O zwischen den Studienrichtungen Moderation und Beratung in Personal und Organisationsentwicklungsprozessen, Controlling und Finanzen, Logistik sowie Wirtschaftsinformatik wählen.

Arens-Fischer und Lobenberg bieten interessierten Berufstätigen, Personaler*innen und Unternehmensvertreter*innen regelmäßig unverbindliche Informationsangebote wie bspw. Open Talks oder Austauschrunden mit dual Studierenden an. Weitere Informationen finden Interessierte unter:

/// www.ids.hs-osnabrueck.de oder www.hs-osnabrueck.de/partner-dual



IM GESPRÄCH MIT
Eugen Unruh

Mitte der 80er-Jahre sitzt ein kleiner Junge angestrengt über Rechenkästchenpapier. Vertieft in die Sache, malt und zeichnet der knapp Sechsjährige etwas ab. In seinem Heimatdorf Donskoje – am Ural und mehr als 1000 km von Moskau entfernt. Orenburg ist der nächstgrößere Ort und 240 km weit weg. Hier im Dorf, mit ein paar Hundert Einwohnern, bauen die Eltern gerade ein Haus. Der kleine Eugen findet die Baupläne super spannend. Ein Schlüsselerlebnis. Es wird ihn zeitlebens nicht mehr loslassen. Und als er dann erfährt, dass das, solche Pläne, jemand macht, der dafür auch noch Geld bekommt, da ist für ihn die Sache klar: „Ab meinem sechsten Lebensjahr wollte ich Architekt werden." Ein unverrückbares Ziel. Das Bauen ist und wird für immer Eugen Unruhs Faszination bleiben.

Im Heute angekommen, 36 Jahre später, sitzt der Architekt in seinem hellen, Inspiration gebenden Büro im Casinogarten 3 in Detmold. Das Gebäude haben die EPU ARCHITEKTEN um Eugen Unruh selbst umgeplant, nachdem es jahrzehntelang vom britischen Militär genutzt worden war. EPU, das sind Victor Ens, Andrej Penner und Eugen Unruh – ein eingeschworenes kongeniales Team, best buddies und frisch gebackene Geschäftsführer der neuen EPU HOLDING GmbH. Mit an Bord ist ganz offiziell seit dem 1. Juli 2021 die Merwitz GmbH & Co. KG als EPU MERWITZ. Aus dem Kindertraum ist eine erfolgreiche Unternehmensgruppe geworden: Neben den drei Geschäftsführern gibt es inzwischen 18 Mitarbeiter, drei Werkstudenten und zwei Auszubildenden. Das Büro im Casinogarten platzt aus den Nähten. Aus diesem Grund lassen sie den Mietvertrag Ende 2021 auslaufen. Als Ersatz wurde von ihnen im letzten Jahr an verkehrsgünstiger Stelle ein ehemaliges Hotel gekauft. Alles wird umgebaut. Dort, im Erdgeschoss, wo früher der Empfang und die Gastronomie waren, entsteht eine große Bürofläche. Der obere Bereich wird zu Appartements ausgebaut: Mikrowohnen auf 16 bis 37 qm in direkter Nähe zur TH OWL. Um weiteren Platz zur Entfaltung zu erschaffen, entsteht ein zweiter Standort für die UNTERNEHMENSGRUPPE in der Bandelstraße. Das wird die zukünftige EPU-Zentrale.

Die ganz große Vision des Unternehmers: „Was ich auf jeden Fall noch mal bauen will […] ist ein Bürogebäude für uns – als Markenzeichen, ein Statement nach außen." Und mindestens 40 Mitarbeiter sollen es mal werden, vorausgesetzt es finden sich genügend qualifizierte. Eine Dauer-Sorge in diesen Tagen.

Von Russland nach Deutschland. Schulische Anfänge.

Was Mitte der 80er-Jahre noch Utopie war, wurde mit der Wende Wirklichkeit: Russlanddeutsche konnten ausreisen. Dieser große Traum wurde für Familie Unruh nach dem Mauerfall wahr. Als es hieß, es geht raus, „… haben wir uns alle gefreut". Sie hatten Bilder vom Paradies auf Erden im



Foto links: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de, Foto rechts: EPU UNTERNEHMENSGRUPPE.

Kopf. „Es gibt keinen Staub, keine Fliegen“, erinnert sich Eugen Unruh herzhaft lachend. Es gäbe in Deutschland alles zu kaufen, auch Apfelsinen. Eugen ist elf Jahre alt und in der sechsten Klasse. Die ältere Schwester dreizehn und der kleinere Bruder neun. Auch die Großeltern mütterlicherseits sind mit im Boot. Sie alle brechen auf und lassen alles in Russland zurück. Das war 1990. Die Eltern hätten alles verkauft, verschenkt oder dagelassen. Sie hatten alles nur begrenzt mitnehmen dürfen. „Man durfte, glaube ich, nur eine Kiste, so 2 m x 2 m x 2 m mitnehmen.“

Die erste Etappe, das Erstaufnahmelager, war in Kiel. Direkt am Meer. Das fand er gut. Sie hatten Glück: durch den kommunikativen Opa, Johann Penner. „Der konnte jeden an der Straße ansprechen.“ So knüpften sie schnell Kontakt zu einer einheimischen Familie, bekamen Unterstützung, freundeten sich an. Zu der Kieler Familie haben sie bis heute einen guten Draht. Der Start war geglückt. Nach ein paar Wochen in Norddeutschland ging es nach Geseke ins zweite Lager, dann ins Kalletal. Dort, im Ortsteil Varenholz wurde ihnen eine Notwohnung zugewiesen. Das Tolle für die Kinder – hier gab es einen Badesee. Im kleinen Ortsteil Talle bekamen sie dann eine dauerhafte Bleibe. Dort ist Eugen Unruh aufgewachsen und dort wohnte er, bis er schließlich ausgezogen ist. Bekannt wurde der kleine Ort übrigens durch Gerhard Schröder, den ehemaligen Bundeskanzler, der in Kalletal zur Volksschule ging und beim TuS Talle Fußball spielte.

Integration und Engagement.

Wichtig wurden zunächst für die Eltern die Sprachkurse, schließlich hatten sie zuhause nur Plattdeutsch gesprochen. Russisch war zwar die Amtssprache, aber richtig Russisch, das umgangssprachliche Russisch, hat Eugen Unruh tatsächlich erst in Deutschland gelernt. Der Vater machte ein Praktikum und fand im Bereich Kälte-Klima-Anlagenbau der Firma Weisshaar in Bad Salzuflen schnell eine Anstellung. Dort sollte er bis ins Rentenalter bleiben. Mutter Anna war von Hause aus Krankenschwester. Sie hat sehr schnell bei Eben Ezer in Lemgo angefangen. Sohn Eugen, der in Russland ja schon in die sechste Klasse gegangen war, wurde in die fünfte Klasse der Hauptschule geschickt. Die Eltern kannten sich mit dem deutschen Schulsystem nicht aus. Das konnte man ihnen nicht vorwerfen, so der Unternehmer heute. Schließlich hatte auch er nur Grundkenntnisse im Deutschen. Dazu musste er zusätzlich auch noch Englisch lernen. Alles nicht einfach für den Elfjährigen. Aber als er dann auch noch in die Förderklasse kam, da wo alle Aussiedler und Ausländer landeten, da streikte der junge Mann. Selbstbewusst und energisch ging er zur Klassenlehrerin. Mutig sagte er ihr, in den Förderunterricht würde er nicht mehr gehen. „Weil – da lerne ich nichts! Ich bleib jetzt hier [im normalen Klassenverband]. Wenn ihr das nicht akzeptiert – ist mir egal, aber da gehe ich nicht mehr hin.“ Punkt.

Die Klassenlehrerin setzte sich für ihn ein. Das tat sie auch sehr viel später noch des Öfteren. Mit Stolz in der Stimme erzählt Eugen Unruh, dass er am Ende der einzige der Aussiedler und Ausländer gewesen sei, der in Deutsch letztlich zwischen Note eins und zwei stand. Er war ehrgeizig. Schließlich hatte er felsenfest ein Ziel vor Augen: Er wollte Architektur studieren, wusste schon damals, dass er sich weiter qualifizieren müsste. Eugen Unruh hat einen starken Willen, bleibt am Ball, wenn er von etwas überzeugt ist. „Aber im Gegensatz zu meinem Namen, bin ich relativ ruhig und gelassen, bin sehr offen für Herausforderungen.“ Er mag es, wenn Sachen schnell entschieden werden. Und bitte kein „Rumgeeiere“, sondern Klartext reden. Und das machte ihn schon als Elfjährigen aus. Was noch zu ihm gehört? Auf jeden Fall gute Menschenkenntnis und Zuverlässigkeit. Zugesagtes hält er letztlich auch ein. Er engagiert sich gerne und ganz konkret mit anderen zusammen. So war er zum Beispiel 2010 Mitbegründer des Fördervereins Hohenloh, um diesen Ortsteil Detmolds voranzubringen. Praxisorientierte Stadtteilentwicklung. Engagement im Rahmen von berufsspezifischen Verbänden wie dem BDB [Bund Deutscher Baumeister – Architekten + Ingenieure e.V.] versteht sich für ihn von selbst. Genauso wie beim Thema Brandschutz und seiner damit verbundenen Arbeit als Sachverständiger. EPU BRANDSCHUTZ heißt es auf der Webseite – neben den Berreichen EPU SACHVERSTAND / EPU ARCHITEKTEN / EPU MERWITZ / EPU IMMOBILIEN. Fünf große Bereiche machen also inzwischen die EPU UNTERNEHMENSGRUPPE aus.

Schule. Ausbildung. Studium.

Aber der Reihe nach: Eben deshalb, weil er schon sehr früh wusste in welche Richtung er beruflich gehen wollte, war der Schritt in Richtung Gymnasium eigentlich nur logisch. So lautete auch der Vorschlag seiner Lehrerin, seiner Förderin. Und die setzte sich damit für ihn durch. Mit dem Wechsel in die 7. Klasse ging es aufs Marianne-Weber-Gymnasium nach Lemgo. Doch: „Das Schlimme an der ganzen Sache war, ich bin nach drei Monaten wieder zurück gewechselt.“ Wieso? Er hätte keine Akzeptanz als einziger Aussiedler in der Klasse erfahren, keine Unterstützung von Seiten der Lehrer bekommen. Und dann noch neben Deutsch und Englisch Latein obendrauf. Das sei einfach zu viel gewesen, die Dauerpaukerei auf der einen Seite, das regelmäßige Vorgeführtwerden an der Tafel. „Jedes Mal: setzen – sechs.“ Er kalkulierte glasklar, bis zur nächsten Versetzung würde er es nicht schaffen, Schritt zu halten. Da nutzten ihm auch nicht die guten Noten in Mathe, Chemie und Physik. Sitzen bleiben – das wollte er auf gar

keinen Fall. Das sah er ganz nüchtern und wohl überlegt. Also zog er selbst die Reißleine. Nach Rücksprache mit seiner Lehrerin ging er wieder zurück ins Kalletal. Er beschritt einen anderen Weg: Abschluss mit Q-Vermerk.

In dieser Zeit hatte er einen Job bei einer älteren Dame, machte ihr den Garten. Bei ihr fand er ein offenes Ohr und die riet ihm zu einer Ausbildung. Neue Überlegungen kamen ihm in den Sinn: Maurerlehre, Fachabitur, Studium hieß der Dreiklang. Diesen Weg schlug er ein und setzte ihn konsequent durch. Die Praxis ist ihm letztendlich wichtig, denn: „Bauen ist mein Element. Das habe ich von der Pike auf gelernt. Ich kann nichts Anderes und ich will nichts Anderes." In die Maurerlehre ging er von 1996 bis 1999. Bevor er 2001 mit dem Studium begann, machte er noch den 18-monatigen Zivildienst. Und das, obwohl er sich zunächst erfolgreich bei der Marine beworben hatte. „Aber die Liebe hat mich dann aufgehalten." Die Liebe heißt Antonia. Monatelang auf hoher See – nee! Dann doch lieber kurzfristig verweigern und statt Marine lieber nicht weit entfernt Fahrdienst machen bei Eben Ezer.

Die beiden hatten sich schon mit fünfzehn in der Freizeit in Kalletal kennengelernt. „In der Kirchengemeinde habe ich sie das erste Mal gesehen. Da habe ich Kontakt aufgenommen und es hat auch gleich gefunkt." Inzwischen gibt es Leonie (15) und Jana (12). Die Familie steht bei ihm an oberster Stelle. Heimat, das ist für Eugen Unruh momentan Detmold oder anders ausgedrückt: „Heimat ist da, wo ich bin." In Detmold an der Fachhochschule hat er auch sein Architekturstudium absolviert. Sein Abschluss – ganz klassisch – mit Diplom. Wenn man heutzutage Mitglied der Architektenkammer werden möchte, müsste man auf jeden Fall den Master machen. Das Studium dauerte 4,5 Jahre. Blöd war nur, dass er Antonia versprochen hatte, es in vier Jahren zu schaffen. War sie es doch, die in dieser Zeit allein berufstätig war und für das Familieneinkommen sorgte. Sie hätten den Deal gehabt, nach seinem Studium zu wechseln. Aber es war nicht seine Schuld, dass es mit den vier Jahren nicht hinhaute. Die Architektenkammer änderte in dieser Zeit ihre Satzung. Auf einmal war ein Praxissemester zusätzlich notwendig. Das musste er nun nachholen. Beim Architekturbüro Brand in Lemgo. Geheiratet hatten die beiden schon vor Antritt seines Zivildienstes. Das war für die jungen Leute auch finanziell nicht uninteressant, gab es doch auch bei geringer Distanz von Zuhause das sogenannte Trennungsgeld. Neben dem eigentlichen Studium mussten auch Zusatzausbildungen wie die zum Sicherheits- und Gesundheitskoordinator absolviert werden. „Das wird auf der Baustelle immer benötigt."



Foto: EPU UNTERNEHMENSGRUPPE

Start in die Selbständigkeit.

Klar, er hatte auch mal drüber nachgedacht zu promovieren, wollte eine Arbeit über die Architektur der Freikirchen schreiben. Aber, aber, die Familie wäre definitiv zu kurz gekommen. Er ließ den Plan zum Doktortitel fallen. Geblieben ist ihm aber der Arbeitskreis „Architektur + Freikirche", mit dem geht es alle zwei Jahre ins In- und Ausland, um Kirchen zu besichtigen. Viel wichtiger als der Plan zu promovieren in seinen Anfängen wurde das Jahr 2006, das Geburtsjahr des Architekturbüros, genau am 01.04.2006. Kein Scherz. Dass er sich einmal selbständig machen würde, war von Anfang an genauso klar wie seine Berufswahl. Das wollte er: „Schon immer!" Während seiner Maurerausbildung hatte sich dieser Gedanke noch mehr verfestigt. Schließlich will er seine eigenen Ideen umsetzen. Aber nicht ganz allein. Zu ihm stießen 2007 Andrej Penner, mit dem er bereits gemeinsam studierte, und Victor Ens, mit dem er Fach-Abi am Lüttfeld Berufskolleg in Lemgo gemacht hatte. Die drei haben sich im Studium relativ schnell gefunden. „Wir haben einfach gemerkt, dass die Chemie stimmt." Sie haben Projekt- und Gruppenarbeiten zusammen gemacht, waren von Anfang an ein eingespieltes Team. Eugen Unruh gründete deshalb gleich unter dem Namen EPU, hatte bereits zum Ende seines Studiums die „Jungs" gefragt: „Habt ihr Bock, dabei zu sein?" Hatten sie. Das erste Jahr war ihr kleines Büro noch in der Stadt Lage, in der Rhienstraße. Dann ging es zurück nach Detmold. Zunächst ganz bescheiden im Dachgeschoss der Hauptschule. Mit den Aufträgen sind sie kontinuierlich gewachsen. Bis heute haben sie zusammen erstaunliche 450 Projekte in 15 Jahren realisiert.

Was ihnen wichtig und ihre Firmenphilosophie ist? Immer auch persönlicher Ansprechpartner für den Bauherrn zu sein. Klar, jetzt in Corona-Zeiten war das natürlich eingeschränkt, aber tatsächlich haben sie von der fortschreitenden Digitalisierung auch profitieren können. Viele Fahrten z. B. zu Baustellen oder Bauherren hätten sich erübrigt. Diese Kommunikationsform, Termine über MS Teams und Zoom, wollen sie auch beibehalten. Überhaupt wäre Corona für das Unternehmen eher ein Vorteil gewesen. Die Auftragslage wurde noch einmal ein Stück gesteigert. Daneben freuen sie sich über eine große Stammkundschaft. Über allem steht: Wir wollen gute Architektur



schaffen. Es muss nicht immer spektakulär sein. Am Ende erschaffen wir etwas, das der Bauherr für sich nutzen kann. Und dies langfristig und nachhaltig, […] keine Museen. Im Vorfeld versuchen sie deshalb herauszukristallisieren, worum es dem Bauherrn geht, was ihm wichtig ist. Wo sind die Schwerpunkte? Nutzen und gestalterische Aspekte kommen gleichermaßen zum Tragen. Auch die Kosten müssen natürlich passen, „… dürfen nicht explodieren. Wir können am Ende des Tages keine Gebäude bauen die entweder nicht bezahlbar oder nicht nutzbar sind." Die Projekte der EPU UNTERNEHMENSGRUPPE liegen da in ganz anderen Bereichen. Um sie gleich zu umreißen: Im Gesundheitswesen sind es Alten- und Pflegeheime; im Kulturbereich Gemeindezentren und -häuser, und der Bereich Kirchennutzung. Des Weiteren noch öffentliche Bauten wie Kindertagesstätten/ -heime, Schulen, Hochschulen und wissenschaftliche Institute. Es ist offensichtlich – der soziale Bereich überwiegt, denn schon zu Beginn, bei der Gründung, wäre den dreien eines klar gewesen: „Wir wollen nicht das klassische Einfamilienhaus bauen. Wir wollen in den Sonderbau.“ Der Industriebau wäre auch interessant. Vielleicht mal in der Zukunft – jetzt, wo das MERWITZ ARCHITEKTEN mit im Boot sitzt. Wer weiß? Was dem vielseitigen Architekten Eugen Unruh wichtig ist zu betonen: Ihn interessiere rundherum alles, was mit Bauen und Immobilien zu tun hat, einfach alles. „Ich mache ja inzwischen auch Brandschutz und die Sachverständigen-Tätigkeit. […] Das alles ist meine Arbeitswelt“. Nach seinen Vorbildern gefragt, kommt Eugen Unruh das Thema Bauhaus in den Sinn. Das Einfache, Puristische, das Nicht-Überladene, da findet er sich wieder. Da hätte es viele namhafte Architekten gegeben wie beispielsweise den US-Amerikaner Peter Eisenman. Dessen Architektur habe ihn inspiriert.

Die Arbeit als Architekt. Die Holding.

Ein besonderer Schwerpunkt ist auf jeden Fall das Thema Schule für die EPU ARCHITEKTEN. In diesem Zusammenhang ragt die neue Grundschule in der Richthofenstraße in Detmold ganz aktuell heraus. Stolze neun Jahre Planungsarbeit. Es sei nicht einfach gewesen. „Das hat allerdings vorrangig mit politischen Entscheidungen zu tun gehabt“. Erst sollten dort Wohnungen gebaut werden. Nach einigem Hin und Her konnten die Architekten mit ihren Grundschulplänen an dem Standort auf der freien Wiese doch überzeugen. Wie gesagt, wenn sich Eugen Unruh, natürlich unterstützt von seinem Team, einmal festgebissen hat, dann lässt er nicht locker. Erst mal gibt er alles und aufgeben komme nicht in Frage, das sei seine Devise. Auch wenn wie hier städtebauliche und denkmalpflegerische Aspekte die Planung eingegrenzt hätten. Wie kam es zu den

Foto: EPU UNTERNEHMENSGRUPPE

Schul-Aufträgen? Ganz am Anfang, die allererste Schule, da sind sie selbst an den Auftraggeber herangetreten. Sie hatten gehört, dass dieser eine Schule bauen wollte. Tatsächlich gab es schon einen Entwurf von einem Mitbewerber. Dennoch bekam das Team eine Chance, sich zu beweisen. Also ackerten sie drei Wochen zu dritt an einem alternativen Plan. Entscheiden sollte die Qualität. Wenn der andere besser ist – okay. Das würden sie akzeptieren. Ehrgeiz, Mut, Durchhaltevermögen und Qualität brachten den Erfolg: Der EPU-Entwurf machte das Rennen. Von da an kam das Ganze ins Rollen. Es kam eine Mindener Schule, dann eine Bielefelder Schule dazu usw. Zurzeit arbeiten sie an einem Gesamtschul-Neubau für den für den Christlichen Schulförderverein e. V.. Es geht immer weiter mit den Schulbauten. Am Anfang stand auf jeden Fall die Devise: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

Unter diesem Aspekt ist sicherlich auch die neueste Entwicklung, die Ergänzung der EPU UNTERNEHMENSGRUPPE durch die Merwitz GmbH & Co. KG, zu sehen. Brandaktuell mit der Stabübergabe zum 1. Juli 2021 wurde aus der schon früher bestehenden Kooperation eine Fusion unter dem Siegel von EPU MERWITZ. Es wurde ausgiebig gefeiert. Freuen können sich auch die Mitarbeiter inzwischen über eine 35-Std.-Woche und 30 Tage Urlaub. Bei gleichem Gehalt, versteht sich. Eine beachtliche Lohnerhöhung. Selbstverständlich geht es bei EPU um Familienfreundlichkeit, wenn der Arbeitstag nur noch sieben Stunden hat. „Früher ging alles nur über Geld […] Heute ist auch Freizeit wichtig. Freizeit und Familie hängen natürlich zusammen.“ Eugen Unruh ist überzeugt davon, auch so könne man neue, qualifizierte Mitarbeiter gewinnen. Eine breit aufgestellte Palette an Berufen macht die EPU UNTERNEHMENSGRUPPE aus. Darunter auch drei Innenarchitekten, ebenfalls der Facility-Bereich Immobilien und Brandschutz werden abgedeckt, das Segment Tragwerksplanung [Statik] haben sie zukunftsträchtig ins Auge gefasst. Was fehlt, wie die technische Gebäudeausrüstung, soll ergänzt werden. Mit der neuen EPU MERWITZ ist auf jeden Fall eine wichtige Lücke geschlossen – die Generalplanung. Mit der neuen Firmenkonstruktion ist die jetzt abgedeckt. Man könne natürlich immer wieder neue Visionen entwickeln. Aber eines sei klar, die Entwicklung mit MERWITZ sei ein Volltreffer. „Das Ganze hat sich schneller und deutlich besser entwickelt, als wir gedacht haben.“ Eine ganzseitige Anzeige in der lokalen Tageszeitung dokumentierte dieses Highlight. Dass es vor Jahren auch mal einen dicken Flop gegeben hat, ein Kunde hatte sie getäuscht und sie machten einen Verlust von 90.000 Euro, diesen Flop haben sie inzwischen abgehakt und daraus gelernt. Und wenn es heute mal schwierig wird, haben sie ein wirkungsvolles Rezept – einfach mal eine Runde lachen. Dann nach vorne blicken und nicht zurück.

Eugen Unruh – ganz privat.

Wenn Eugen Unruh sich seine Zukunft vorstellt, dann könne er sich schon mit der Idee anfreunden, – so in 10 bis 15 Jahren – nur noch in der Geschäftsführung tätig zu sein, nicht mehr aktiv als Architekt. Und dann ist da ja auch noch der Traum, mit seiner Ehefrau Antonia durch die Welt zu reisen, dahin wo es exotisch und warm ist. Vielleicht sogar mal für eine Weile in der Karibik leben. Warum nicht? Aber bis dahin gibt es eher den Familienurlaub mit Frau und den Teeny-Töchtern in schönen Hotels. Ferienwohnung oder gar zelten – nein danke. Dass sich der Architekt im Urlaub gerne Gebäude, besonders gerne Kirchen, anschaut, sollte nicht verwundern. Und, nebenbei bemerkt, er mag es gar nicht, an ein und demselben Ort zweimal den Urlaub zu fahren. Langweilig.

Alle zusammen klettern gerne – z. B. im Klettergarten unten am Hermannsdenkmal. Oder Skifahren in Südtirol. „Und dann immer schön die schwarzen Pisten.“ Und schon sind wir beim Thema Geschwindigkeit. Aber hier kommt die Präzision: „Ich bin ein Beschleunigungs-Junkie. Mir geht es um die Geschwindigkeit […] Von null auf hundert – je kürzer, destso besser.“ Im Moment fährt er einen weißen Audi Q5 – noch mal einen V8, einen Achtzylinder, zu fahren, bevor es keine Verbrenner mehr gäbe, das wäre auch so ein Traum. Aber sein neues E-Bike mache auch erstaunlich viel Spaß, sei nicht nur was für alte Leute. Bis zum anvisierten V8 geht es auch mal ganz gemütlich und erholsam mit dem Q5 in die Sauna. Einen Tag Wellness im Herforder H2O, da kommen sie zur Ruhe. Vielleicht noch ein schönes Steak mit Salat, dann sei er superglücklich. Zur Entspannung gehört auch das Hören von klassischer Musik: Mozart oder Bach. „Aber die Toten Hosen mag ich auch.“ Und dann fällt ihm sein momentaner Lieblingssong ein, sein „Motto-Lied“: „Hoch hinaus“ von Tim Bendzko. Dem kann man eigentlich nichts mehr hinzufügen – bis auf:

3 Tipps für junge Architekten

- In Gedanken frei bleiben, sich nicht vom Bauherren in starre Schienen drängen lassen.
- Auch in schwierigen Situationen nicht aufgeben, am Ball bleiben.
- Auch Stararchitekten kochen nur mit Wasser. Manchmal waren Sie nur zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Nur keine falsche Bescheidenheit.

Die Bestätigung dieser Devise kam neulich durch einen Anruf aus Berlin – von einem sehr großen Architekturbüro: Wie EPU das denn mit der ganzen Digitalisierung so händeln würde? Von Anfang an war EPU da ganz weit vorn: „Auch wenn wir schon weit gekommen sind – wir gehen immer weiter hoch hinaus.“

/// Text: Jutta Jelinski

FMB – ZULIEFERMESSE MASCHINENBAU

FMB 2021: Zielgerichtet Kontakte knüpfen

Wenn am 10. November 2021 die 16. FMB – Zuliefermesse Maschinenbau startet, werden viele Besucher schon feste Termine mit Ausstellern haben, die ihnen noch nicht bekannt sind. Diese Möglichkeit bietet das „B2B Matchmaking“, das mehrere Partner (NRW.BANK, ZENIT GmbH, Kreiswirtschaftsförderung Lippe) organisieren.

Diese Art der Kontaktanbahnung funktioniert so: Aussteller und Besucher der Messe melden sich auf der Matchmaking-Plattform (unter www.fmb-messe.de) an, hinterlegen ein Profil mit ihrem konkreten Bedarf bzw. Angebot und schauen sich die Profile der anderen Teilnehmer auf der Plattform an. Wenn das Profil zum Bedarf passt, buchen sie einfach den gewünschten Gesprächspartner. Zum Abschluss erhalten sie einen individualisierten Terminplan mit Meetings, die im 20-Minuten-Takt in einem nur dafür vorgesehenen Messebereich stattfinden.

Das B2B-Matchmaking gehörte schon zum Angebot der vorigen FMB. In der aktuellen Situation bietet es einen zusätzlichen Vorteil. Christian Enßle, Head of Cluster FMB: „Aussteller und Besucher können eine Vorauswahl treffen und damit nicht nur den Messebesuch effizienter gestalten, sondern auch die Anzahl der Kontakte reduzieren.“

Die Corona-Krise hat massive Auswirkungen auf die außenwirtschaftlichen Aktivitäten der Industrieunter-nehmen in NRW. Zugleich ist der Veränderungsdruck hoch: Produkte, Prozesse und Strategien bis hin zu Geschäftsmodellen sind zu analysieren, zu diversifizieren und in Teilen auch neu zu formulieren. Die Zusammenarbeit mit neuen Zulieferern, Partnern und Kunden ist elementarer Bestandteil in dieser unternehmerischen Neuausrichtung. Das Matchmaking bietet das passende Werkzeug für diese Herausforderung – und die FMB ist genau die richtige Plattform dafür.



Auch die breite Ausrichtung der FMB über das ganze Spektrum der Zulieferindustrie hinweg schafft beste Voraussetzungen dafür, dass Aussteller neue potenzielle Kunden gewinnen und die Besucher, d.h. die Entscheider aus dem Maschinenbau, Kontakte zu neuen Zulieferern knüpfen. Damit adressiert die FMB zwei Themen, die im Maschinenbau und ganz generell in der Industrie hoch oben auf der Agenda stehen: Digitalisierung und aktuelle Versorgungsengpässe. Die Messebesucher lernen regionale und verlässliche Zulieferer kennen, und sie erhalten einen Überblick über aktuelle Innovationen für den Maschinenbau und die moderne, nach den Grundsätzen von Industrie 4.0 organisierte Produktion.

Die 16. FMB – Zuliefermesse Maschinenbau findet vom 10. bis 12. November 2021 im Messezentrum Bad Salzuflen statt. Eine aktuelle Ausstellerliste steht als Download unter www.fmb-messe.de zur Verfügung.

/// www.fmb-messe.de

Foto:FMB



KAHMANN & ELLERBROCK GMBH & CO. KG

Kunststoffe und ihre Bearbeitung

Kunststoffe zählen zu den wichtigsten Rohstoffen für die Industrie weltweit. Verfahren wie der Spritzguss und vor allem der 3D-Druck haben diesen Trend weiter beschleunigt. Kunststoffe bieten darüber hinaus gegenüber anderen Materialien wie Stahl oder Metall einige Vorteile. So sind Kunststoffe einerseits wesentlich leichter und anderseits witterungsbeständiger, wobei sie gleichzeitig bessere Gleiteigenschaften aufweisen.

Insgesamt verfügen Kunststoffe je nach Type über zahlreiche Eigenschaften, die sie für den Einsatz in der Industrie sehr beliebt machen:

- sehr gute chemische Beständigkeit
- sehr gute hydraulische Beständigkeit
- sehr gute Belastungsfestigkeit
- gute Dimensionsstabilität
- geringe Rauch-/ Gasemissionen
- geringer Reibwert

Neben diesen übergreifenden Charakteristika von Kunststoffen, existieren Kunststoff-Sonderqualitäten, die spezifischen Anforderungen gerecht werden, etwa UV-beständig zu sein, erhöht kratzfest, selbstschmierend oder geeignet für den direkten Kontakt mit Lebensmitteln.

Kunststoffbe- und -verarbeitung

Durch die Kunststoffbe- und -verarbeitung ist es möglich, maßgenaue Fertigteile gemäß Zeichnungen und Mustern zu fertigen. Auf diese Weise können Fertigteile und ganze Baugruppen passgenau und in Serie produziert werden. Zur Be- und Verarbeitung von Kunststoffen gehören die spanabhebende Bearbeitung (Drehen, Bohren, Fräsen, Hobeln, Polieren), das Umformen (Biegen, Abkanten, Tiefziehen), Form- und Spritzguss, Stanzen, Kleben und die Baugruppenmontage.

Alle Arbeitsschritte unterliegen dabei einer Qualitätskontrolle und sind nach DIN ISO 9001 zertifiziert. Interessant ist die Kunststoffbearbeitung vor allem für die

- Prototypenfertigung
- Einzel- und Serienteilfertigung
- Fertigung von Maschinenbauteilen und Ersatzteilen



Kunststoffbearbeitung bei der Kahmann & Ellerbrock GmbH & Co. KG.

Unter den Kunststoffen gehören die transparenten Kunststoffe zu den technologisch interessantesten Werkstoffen. Richtig bearbeitet, bieten Acrylglas und verwandte Materialien eine Fülle von Anwendungsmöglichkeiten: Neben der hohen Lichtdurchlässigkeit, dem geringen Gewicht und der Witterungsbeständigkeit zählt hierbei nicht zuletzt die Optik. Ob es um bruchfeste Maschinenverkleidungen, Sichtfenster, dekorative Teile oder um Material für Print- und Lichtwerbung geht: Vieles ist möglich!

Anwendung von Kunststoffen

Aufgrund ihrer Eigenschaften und Bearbeitungsmöglichkeiten finden Kunststoffe ihren Einsatz in nahezu jeder Branche, wie etwa der chemischen Industrie, Pharmaindustrie, Medizintechnik, Maschinenbau, Lebensmittelindustrie, Automotive, New Energy bzw. in der produzierenden Industrie im Allgemeinen. Wir beraten Sie gerne zu jeglichen Einsatz- und Bearbeitungsmöglichkeiten von Kunststoffen!

/// www.KE.de

Foto: KAHMANN & ELLERBROCK



OSTWESTFALENLIPPE GMBH

Klimaschutz soll Innovationsmotor für OWL werden

Umweltbundesamt-Präsident Messner zeigt Potenziale auf

Wie können Unternehmen die Anforderungen aus der Klimaschutzgesetzgebung erfüllen und dabei gleichzeitig wettbewerbsfähig bleiben? Welche Geschäftspotenziale liegen im Bereich Nachhaltigkeit? Diese Fragen stellen insbesondere kleine und mittlere Betriebe vor Herausforderungen. Antworten und Denkanstöße diskutierten der Präsident des Umweltbundesamtes, Prof. Dr. Dirk Messner, und Expertinnen und Experten aus OstWestfalenLippe am Freitag bei der solutions-Auftaktveranstaltung im Kreishaus Herford, zu der die OstWestfalenLippe GmbH, die Interkommunale Wirtschaftsförderung des Kreises Herford und die Universität Paderborn eingeladen hatten. 80 Interessierte aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlichem Leben erhielten konkrete Beispiele und Handlungsempfehlungen. Dabei wurde deutlich, dass Digitalisierung und Klimaschutz die Treiber für den Strukturwandel sind. OWL hat mit innovativen Unternehmen gute Voraussetzungen, die Wachstumsmärkte erfolgreich zu erschließen. Mit der neuen Regionalentwicklungsstrategie „OstWestfalenLippe 2025“ werden konkrete Angebote und Projekte auf den Weg gebracht, um den Mittelstand zu unterstützen.

Landrat Jürgen Müller, stellvertretender Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der OstWestfalenLippe GmbH, macht die Stoßrichtung deutlich: „Wir bündeln in OWL die Kräfte in Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Gemeinsam wird es uns gelingen, die ökologischen Herausforderungen für die Wirtschaft anzupacken. Im Kreis Herford haben wir das im Klimaschutzkonzept u.a. mit dem Netzwerk „Unternehmen Zukunft“ bereits erfolgreich umgesetzt. Das Projekt „Hydrive OWL“ hat das Thema Mobilität und Wasserstoff auf der Agenda und die Strategie OstWestfalenLippe 2025, unter der Koordination der OWL GmbH, beschäftigt sich mit neuen Lösungen und Angeboten in den Bereichen Innovation, berufliche Bildung und Gründung.“

Klimaschutz und Digitalisierung als Treiber des Strukturwandels

Prof. Dr. Dirk Messner, Präsident des Umweltbundesamt, unterstreicht die Bedeutung des Klimaschutzes für die wirtschaftliche Entwicklung: „Die fünf größten ökonomischen Risiken für die Weltwirtschaft sind umweltbezogen, über die Hälfte des globalen BIP hängt von Ökosystemdienstleistungen ab. Die Klimaschutzziele erfordern daher eine schnelle Transformation der Wirtschaft. Dabei wird der Klimaschutz neben der Digitalisierung zum größten Treiber des Strukturwandels. Fossil basierte Produkte und Technologien werden vom Markt verdrängt. Neue Märkte, Techniken und Geschäftsmodelle mit gro-



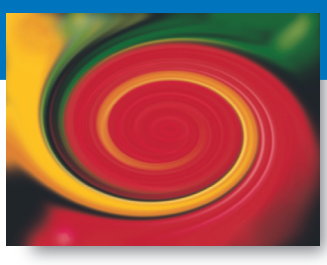
Wir verfügen über hohe Lagerkapazitäten, einen großen Maschinenpark und umfangreiche Dienstleistungen:

- Zuschneiden
- Abkanten
- Verkleben
- Glasklar polieren
- CNC Frästeile
- CNC Drehteile
- Einzel- und Serienteilfertigung
- Baugruppenfertigung

Kahmann & Ellerbrock
Am Niedermeyers Feld 3
33719 Bielefeld

Kontakt:
Tel.: 0521 309 933
Mail.: Kunststoffe@KE.de

Industrielacke nach Maß



Dreisol COATINGS

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

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

ßen Beschäftigungschancen entstehen. Darauf müssen sich alle Regionen in Deutschland einstellen.“ Nach einer Untersuchung von Roland Berger werden die klimaschutzrelevanten Leitmärkte Energiemanagement, Rohstoff- und Materialeffizienz, nachhaltige Mobilität und Kreislaufwirtschaft werden bis 2030 jährlich um durchschnittlich 6,3 Prozent wachsen. Die deutsche Wirtschaft hat auf vielen Märkten für Umwelttechnologien eine führende Position und zeichnet sich durch eine hervorragende Wissensbasis und hohe Innovationskraft aus, was beispielsweise durch die hohe Anzahl an Klimaschutzpatenten deutlich wird. Risiken sind mangelnde ökonomische Anreize, Schwächen bei der Marktdiffusion von Innovationen und ein wachsender Wettbewerbsdruck durch andere Anbieter (z.B. aus China und Südkorea). Der Mangel an Fachkräften und Spezialqualifikationen birgt für die deutsche Wirtschaft die die Gefahr, dass Umwelt- und Klimaschutzziele nicht erreicht werden. Digitalisierung ist ein “enabler” für nachhaltige Entwicklung. Neue Technologien wie KI und Maschinelles Lernen, Big Data und digitaler Zwilling tragen dazu bei, Dekarbonisierung, Kreislaufwirtschaft sowie Ressourcen- und Energieeffizienz in der Wirtschaft zu verbessern.

OstWestfalenLippe 2025 – Neue Ansätze für die Regionalentwicklung

Die OstWestfalenLippe GmbH geht diese Herausforderungen gemeinsam mit Wirtschaftsförderungseinrichtungen der Kreise und der Stadt Bielefeld, den Kammern, den Hochschulen und den Innovationsnetzwerken in OWL gemeinsam an. „Mit unserer neuen Strategie OstWestfalenLippe 2025 wollen wir insbesondere kleine und mittlere Unternehmen unterstützen, die digitale und ökologische Transformation in Einklang zu bringen. Dazu haben wir bereits 18 Projekte auf den Weg gebracht“, erläutert Wolfgang Marquardt, Prokurist der OWL GmbH. „So bieten



wir beispielsweise mit dem neuen Mittelstand-Digital Zentrum Ruhr OWL Unternehmen kostenlos Potenzialanalysen, Qualifizierungen, Strategieentwicklungen, Transferprojekte und Coaching an. Im Spitzencluster it´s OWL werden die Unternehmen und Forschungseinrichtungen gemeinsam neue Technologiefelder und Geschäftsmodelle in den Bereichen Nachhaltigkeit und Klimaschutz erschließen. Und mit der Smart Recycling Factory im Kreis Minden-Lübbecke entsteht im Rahmen der REGIONALE 2022 ein dynamischer Umschlagplatz für wiederverwertbare Rohstoffe und Entwicklungsort für innovative Recycling-Produkte.“
solutions wird unterstützt durch die FMB Zuliefermesse Maschinenbau, das Mittelstand Digital-Zentrum Ruhr OWL, die Stadtwerke Bielefeld und Westfalen-Weser Energie.

/// www.solutions-owl.de

Foto: OstWestfalenLippe GmbH



VDMA E.V.

Maschinen- und Anlagenbau erwartet 2022 Produktionsplus von 5 Prozent

Während sich die Auftragsbücher im Maschinen- und Anlagenbau in den vergangenen Monaten trotz Corona-Pandemie gut gefüllt haben, kämpfen viele Unternehmen mit zunehmenden Material- und Lieferengpässen.

Laut unserer aktuellen VDMA-Blitzumfrage von Anfang September haben inzwischen 81 Prozent der Maschinenbaufirmen merkliche oder gravierende Beeinträchtigungen in ihren Lieferketten. Drastisch zugenommen haben insbesondere Knappheiten von elektrotechnischen und Elektronikkomponenten. Darüber hinaus leiden knapp zwei Drittel der Befragten unter Beeinträchtigungen in der Logistik- und Transportabwicklung. Das ist jeweils deutlich mehr als selbst zu Spitzenzeiten der Pandemie Mitte April 2020“, sagt VDMA-Chefvolkswirt Dr. Ralph Wiechers.

Eine Entspannung speziell bei der bei der Zulieferung von Vorprodukten ist zumindest für die kommenden drei Monate nicht zu erwarten. „40 Prozent der befragten Maschinenbaufirmen rechnen sogar mit zunehmenden Problemen,



Dr. Ralph Wiechers, VDMA-Chefvolkswirt,

52 Prozent mit gleichbleibenden Herausforderungen“, erläutert Wiechers. Daher sei trotz der guten Auftragslage auch mit Blick auf das kommende Jahr noch Vorsicht geboten. „Die Dynamik in einigen Ländern lässt zudem bereits deutlich nach, und die Delta-Variante sowie mangelnde Impffortschritte belasten in vielen Ländern das Wirtschaftsgeschehen. Daher gehen wir für 2022 von einem etwas schwächeren Produktionszuwachs von real 5 Prozent aus. Insgesamt dürfte der Aufschwung aber intakt bleiben. Außerdem wird all das, was aus Knappheitsgründen in diesem Jahr nicht mehr gefertigt werden kann, im nächsten Jahr umgesetzt”, prognostiziert der VDMA-Chefvolkswirt.

Hoher Bestellzuwachs im laufenden Jahr

In den ersten sieben Monaten des laufenden Jahres verzeichnete der Maschinen- und Anlagenbau ein reales Produktionsplus von 7,1 Prozent zum Vorjahr. Noch kräftiger legten die Auftragseingänge von Januar bis einschließlich Juli zu, sie stiegen um 30 Prozent zum Vorjahr (Inland: plus 20 Prozent, Ausland: plus 36 Prozent). Das wird in den kommenden Monaten nach Einschätzung der VDMA-Volkswirte für eine weiterhin hohe Kapazitätsauslastung sowie Produktionszuwächse sorgen. Für das Gesamtjahr 2021 bleiben die VDMA-Volkswirte bei ihrer Einschätzung eines Wachstums von 10 Prozent. Damit würde die Branche ihrem Produktionswert von 2019 zwar ein gutes Stück nähergekommen. Zwischenzeitliche Hoffnungen auf ein noch höheres Wachstum werden sich aller Voraussicht nach aber

Foto: VDMA

IHRE HERAUSFORDERUNG IST UNSER ANTRIEB
FÜR MASSGESCHNEIDERTE KUNSTSTOFFLÖSUNGEN

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



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

nicht erfüllen. In einigen Fachzweigen, speziell bei den Herstellern von Teilen und Komponenten, sowie in Asien gibt es erste Anzeichen für ein geringeres Expansionstempo. „Andere kommen jetzt erst richtig in Schwung, müssen aber wegen der zahlreichen Engpässe Abstriche bei ihren Produktionsplänen machen“, schränkt Wiechers ein.

Umsatzerwartungen gedämpfter, aber immer noch deutlich positiv

Diese Einschätzung findet sich bestätigt in der der jüngsten VDMA-Blitzumfrage, an der knapp 600 Unternehmen teilnahmen. Demnach können derzeit neun von zehn Firmen in Folge von Produktionsbehinderungen weniger umsetzen, als unter anderen Bedingungen möglich wäre. Das dämpft auch die Umsatzerwartungen für das laufende Jahr: Knapp die Hälfte der Maschinenbauer (44 Prozent) beziffern die Verringerung des Umsatzwachstums 2021 infolge von Materialengpässen auf 1 bis 5 Prozentpunkte, weitere 28 Prozent machen sogar einen Abschlag von 5 bis 10 Prozentpunkten. „Immerhin rechnen etwa 90 Prozent der Unternehmen für das laufende Jahr mit einem Umsatzplus. Doch der überwiegende Teil der Unternehmen wird Konsequenzen aus der schwierigen Versorgungssituation ziehen“, betont Wiechers. Laut der VDMA-Umfrage planen mehr als 70 Prozent der Betriebe nun Änderungen in den Lieferketten vorzunehmen. Dies bedeutet vor allem, das Zulieferernetzwerk – auch geografisch – zu vergrößern, die Lagerhaltung zu erhöhen und alternative Lieferwege zu suchen.

Fachkräftemangel behindert Wachstum

Gebremst werden die Aktivitäten aber nicht nur auf der Zulieferseite, sondern auch durch spürbare Engpässe auf dem Arbeitsmarkt. „Auffällig sind vermehrte Meldungen über einen Fachkräftemangel, 61 Prozent der befragten Betriebe spüren dies merklich oder sogar gravierend. Gut zwei Drittel sehen zudem keine Entspannung und fast 30 Prozent sogar eine Verschärfung der Situation in den nächsten drei Monaten“, resümiert der VDMA-Chefvolkswirt.

Die hohe Inanspruchnahme der Kurzarbeit in der Krise hat dem Maschinen- und Anlagenbau zweifelsfrei noch größere Probleme erspart. Doch mit Blick nach vorne bedarf es großer Anstrengungen in den Unternehmen, in der Gesellschaft und in der Politik, um die Wettbewerbsfähigkeit des industriellen Mittelstands auf Dauer zu erhalten, besser noch: zu steigern. „Die nächste Bundesregierung muss den Unternehmen endlich wieder mehr Freiheiten geben, um mit marktwirtschaftlichen Mitteln die tiefgreifende Transformation der Wirtschaft nicht nur zu meistern, sondern daraus auch neues Wachstum zu generieren. Denn das entsteht nicht durch steuerfinanzierten staatlichen Aktionismus, sondern durch unternehmerischen Mut, persönlichen und finanziellen Einsatz und die Fähigkeit, auch einmal Rückschläge hinnehmen zu können. Vor diesem Hintergrund sind alle Pläne zur Wiedereinführung einer Vermögensteuer Gift für die Anstrengungen abertausender Mittelständler, die große Investitionen aus eigener Kraft stemmen müssen.”

/// www.vdma.org





ARGENUS GMBH

Wege aus der Krise. Jetzt durchstarten. Gemeinsam.

Die unternehmerische Aufgabe besteht darin, Herausforderungen frühzeitig zu erkennen, anzunehmen und rechtzeitig geeignete Maßnahmen einzuleiten. Krisen stellen ein Unternehmen vor spezifische Herausforderungen und nicht selten vor erhebliche Probleme.

Unvorhersehbare Ereignisse wie die Corona-Pandemie können Betriebe an einen Punkt bringen, an dem sich die Zukunft eines Unternehmens entscheidet. Die zu bewältigenden Aufgaben sind vielfältig und die richtigen Weichen rechtzeitig zu stellen: stimmige Liquiditäts- und Unternehmensplanungen aufstellen, externe Finanzierungsquellen sichern, Bankgespräche sorgsam vorbereiten, Finanzierungspotenziale und handlungsleitendes Controlling verbessern, Prozesse managen und Kosten reduzieren sowie Abhängigkeiten von Zulieferern und Kunden kritisch hinterfragen. Liquidität ist für viele Unternehmen eine knappe Ressource, die eine wichtige Grundlage für nachhaltiges Wachstum darstellt. Nicht immer reicht die eigene Innenfinanzierung für neue Investitionen und die Verwirklichung neuer Geschäftsfelder aus. Bonität und Stellung von Sicherheiten, sowie ein transparentes und belastbares Reporting sind wichtige Voraussetzung für die Fremdfinanzierung, denn neue Geschäfts- und Investitionsideen müssen Banken überzeugen.

Ein objektiver Blick von außen hilft Krisensituationen unvoreingenommen zu analysieren und Entscheidungsgrundlagen zu erarbeiten. Mit unseren breit gefächerten Erfahrungen unterstützen wir Sie operativ flexibel und unkompliziert. Unsere Kernkompetenzen liegen im Bereich Analyse und Planung, Restrukturierung und Sanierung sowie Prozessmanagement und Digitalisierung.



Michael Platzköster,
Geschäftsführer argenus GmbH

/// www.argenus.de



Foto: argenus GmbH



SOLUNAR GMBH

Mobile Apps für den Vertrieb

In Zusammenarbeit mit verschiedenen Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau entwickelt die SOLUNAR GmbH digitale Plattformen und dazugehörige Apps, mit denen Kunden und Vertriebsmitarbeiter jederzeit die neuesten Produktinformationen schnell und unkompliziert abrufen können.

Mobile Apps gestalten die Vertriebsarbeit effizienter. Kundenindividuell von der SOLUNAR GmbH entwickelte Vertriebs-Apps belegen das mit zahlreichen Beispielen. So präsentiert der Außendienst im Kundengespräch seine Neuheiten per App und greift dazu auf tagesaktuell bereitgestellte Broschüren, Produktkataloge, Datenblätter, Preislisten, Bildergalerien und Videos zu. Damit die Produktpräsentation auch in der entferntesten Ecke einer Produktionshalle problemlos funktioniert, ist die Vertriebs-App auch ohne Internet-Zugang nutzbar. Bei besonders erklärungsbedürftigen Produkten sorgt Augmented Reality (AR) dafür, dass Kunden die Maschinen direkt in einer 3D-Ansicht im realen Raum sehen und erleben können. Dadurch kann zum Beispiel der Platzbedarf besser eingeschätzt werden.

Mit einer solchen attraktiven und zeitgemäßen Präsentation können die Vertriebsmitarbeiter ihre Kunden schnell begeistern und im Kundengespräch überzeugen. Gleichzeitig wird die Innovationskraft des eigenen Unternehmens unterstrichen. Die digitale Bereitstellung der Vertriebsunterlagen senkt die Produktionskosten für Printmedien und ermöglicht eine schnelle und zuverlässige Bereitstellung von überarbeiteten und aktualisierten Vertriebsinformationen. Durch eine Auswertung können außerdem Aussagen über die Nutzung der bereitgestellten Unterlagen getroffen und diese bei Bedarf nachgebessert werden. Ergänzt man die Vertriebs-App um eine Lead- und Auftragserfassung, dann lassen sich Bestellungen auf Messen und im Direktvertrieb erheblich steigern.

So oder auch ganz anders kann eine Vertriebs-App aussehen. Gemeinsam mit dem Kunden entwickelt die SOLUNAR GmbH eine passende, maßgeschneiderte App. Vom bedarfsorientierten App-Konzept über die schnelle Entwicklung mit Hilfe agiler Methoden bis hin zur laufenden Betreuung ist der Gütersloher App-Entwickler ein langfristiger und zuverlässiger Partner für Kunden in ganz Ostwestfalen und darüber hinaus. Die Entwicklung von Web- und Desktop-Anwendungen, dazugehöriger Backend-Software, IoT- und HMI-Lösungen sowie AR/VR-Anwendungen runden das Angebotsspektrum der SOLUNAR GmbH ab.

/// **www.solunar.de**

Foto: iStockphoto/milindri

HORSTKEMPER
INDIVIDUELLE ANLAGENTECHNIK
Ideen · Prozesse · Lösungen
Transport- und Handlingstechnik
Lager- und Materialflusssysteme
Pressenautomation
Sondermaschinenbau
Schienensysteme
Schienensysteme
waverail
HORSTKEMPER MASCHINENBAU GMBH
LÖFKENFELD 65 · 33397 RIETBERG
FON: +49 2944 97020 · FAX: +49 2944 970233
INFO@HORSTKEMPER.DE · WWW.HORSTKEMPER.DE

WILHELM MODERSOHN GMBH & CO. KG

Livegang mit neuem B2B – Webshop für Normteile und Befestigungszubehör aus Edelstahl Rostfrei und Duplex-Stahl

Ab sofort können interessierte Geschäftskunden und Bestandskunden von MODERSOHN® im neuen Onlineshop Normteile und Befestigungszubehör, insbesondere aus Lean Duplex 1.4362 und Duplex 1.4462, käuflich erwerben.

Die Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG, Hersteller und Vertreiber von Verankerungs- und Befestigungstechnik aus Edelstahl Rostfrei und Lean Duplex-Stahl, reagiert mit ihrem neuen Shop-Angebot auf die sich aktuell in Bearbeitung befindende und teils bereits im letzten Jahr erschienene Normenreihe DIN EN ISO 3506 „Mechanische Verbindungselemente – Mechanische Eigenschaften von Verbindungselementen aus korrosionsbeständigen nichtrostenden Stählen“.

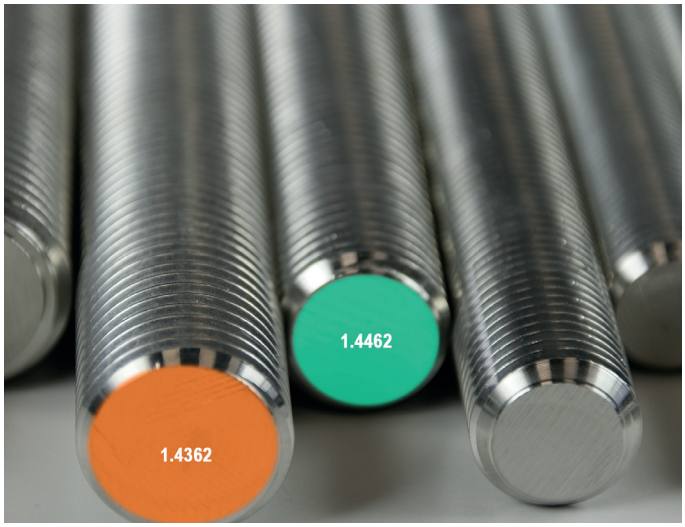
Dass nun auch austenitisch-ferritische nichtrostende Duplex-Stähle für die Festigkeitsklassen 70, 80 und 100 der Top-Norm hinzugefügt wurden, kommt dem Vertreiber von Normteilen und Verbindungsmittel aus hochfesten Edelstählen sehr entgegen.

Mit dem explizit auf das Bauwesen und die Industrie ausgerichteten Sortiment von Normteilen aus Edelstahl Rostfrei und Duplex-Stahl werden insbesondere hochfeste Schraubverbindungen und Schwerlastbefestigungen mit einer hohen Anforderung an die Korrosionsbeständigkeit im Online-Shop von MODERSOHN angeboten.

Besondere klimatische Umgebungen oder chemische Einflüsse, wie es bei Bauprojekten in Meeresnähe oder bei Schwimmbädern oft der Fall ist, bedingen bei der Verbindungs- und Dübeltechnik eine extreme Werkstoffbeständigkeit. Mit der speziellen Produktauswahl aus Werkstoffen wie dem 1.4362 und dem 1.4462 bedient die Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG in ihrem Webshop diesen Bedarf an hochfesten Muttern, Schrauben, Unterlegscheiben, Muffen und vielem mehr.

Dabei führt das Unternehmen auch die wirtschaftlichen und technischen Vorteile für Anwender beim Einsatz von Produkten aus Duplex-Stählen an. Positive Aspekte, die sich für Anwender hieraus ergeben, sind zum Beispiel:

- Schlankere Konstruktionen
- Sehr geringe bis keine chlorid- oder wasserstoffinduzierte Spannungsrisskorrosionsanfälligkeit bis 50 °C
- Höhere Dauerschwingfestigkeit
- Geringere Neigung zum Kaltverschweißen



Gewindestangen aus Lean Duplex Stahl und Duplex-Stahl in Fixlängen im MODERSOHN® B2B Shop erhältlich.

- Bessere Oberflächenhaftung für Beschichtungen
- Geringere Wärmeleitfähigkeit
- Geringere Wärmeausdehnung
- Höhere Temperaturbeständigkeit bei Lean Duplex Stahl

„Wir bieten unseren Kunden auf diesem Weg einen schnellen und einfachen Bestellservice für Produkte, die nicht einfach am Markt oder im Handel zu bekommen sind, und das auch von namenhaften Herstellern“, erklärt E-Commerce Manager Bernd Reimann. „Letztendlich hoffen wir auf einen erfolgreichen Start und viele Neukunden“, schließt er seine Ausführungen ab.

Einen weiteren Vorzug des neuen Online-Angebots der Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG stellt zudem der Konfigurator für auf Maß zugeschnittene Duplex-Gewindestangen dar. Werkstoff, Durchmesser und Länge der Gewindestangen werden im Shop bestimmt und direkt zur Fertigung weitergegeben, damit eine schnelle Lieferung erfolgen kann. Weitere Informationen unter:

/// www.shop.modersohn.eu

Fotos: Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG

MODUS CONSULT

Business-IT-Experte
in der Fertigungsindustrie



Das Next Level der Business-IT
Unternehmen stehen auf verschiedenen Stufen der Digitalisierung – neue Lösungen sind einfacher, schneller und integrierter: Alle Daten fließen zusammen für strategisches Management und fundierte Entscheidungen. Die Digitalisierungs-Begleiter von MODUS Consult hören zu, verstehen und gestalten mit Ihnen das nächste Level Ihres Unternehmens.

Innovative Branchenlösungen machen den Unterschied
MODUS Consult ist der zertifizierte Top Partner von Microsoft Business Solutions in Deutschland. Als Branchenexperte haben wir Lösungen im Maschinen- und Anlagenbau, der Kunststoffverarbeitung, Möbelbranche und Lebensmittelindustrie, die seit 25 Jahren von Microsoft ausgezeichnet werden. Wir setzen auf die innovativste Plattform für den Mittelstand: Microsoft Dynamics 365.



MODUS M365 ist der zukünftige Standard für Branchenlösungen, die keine Grenzen kennen. Aus den einzelnen Systemen für ERP, CRM, ECM und BI wird eine umfassende Plattform mit Lösungen für die Unternehmenssteuerung auf der nächsten Entwicklungsstufe. MODUS INDUSTRY ist die umfassende Business-IT-Umgebung für die Automotive- und Zulieferindustrie mit Produkten aus Kunststoff und Metallen.

Maschinen-Wartung mit Microsoft Teams und dem Remote Assistent
Führen Sie Maschinen- und andere Wartungen mit Microsoft Teams und dem Remote Assistenten einfach von jedem Standort aus digital durch. Mit dem Remote Assistenten können Ihre Mitarbeiter über ein Smartphone Kontakt mit einem Servicetechniker aufnehmen und Fehler sofort analysieren und beheben. Dazu benötigen sie lediglich ein Smartphone, Tablet oder eine HoloLens.



Ermöglichen Sie Ihren Kunden den Service-Support aus dem Homeoffice und sparen Sie Reisekosten und Zeit. Die Fernwartung kann Innerhalb von 48h implementiert werden.

Der richtige IT-Partner
MODUS Consult ist Ihr Berater, Sparringspartner und Prozessbegleiter. Von der besseren Einbindung von Office-Dateien und der optimierten Datenaufbereitung bis zur Next Level Business-IT. Heute im Hybridbetrieb, morgen in der Cloud. Immer im Flow.

Erfahren Sie mehr unter **www.modusconsult.de** oder senden Sie eine Mail an **contact@modusconsult.de**

MODUS Consult GmbH
James-Watt-Straße 6 | 33334 Gütersloh | Tel. 05241 9217-0

Weitere Niederlassungen in Mönchengladbach, Neckarsulm, Nürnberg, Stuttgart und Villingen-Schwenningen.



HORSTKEMPER MASCHINENBAU GMBH

Kreativität und Kompetenz aus einer Hand

Horstkemper Maschinenbau GmbH überzeugt durch Vielfalt

Wie kompetent, erfahren und leistungsstark das Maschinenbau-Unternehmen Horstkemper in Rietberg ist, erschließt sich den Kunden beim ersten Kontakt. Ganzheitlich orientiert, bietet Horstkemper alle Leistungen aus einer Hand: von der Planung, Konstruktion und Projektentwicklung über die Fertigung und Montage bis zum umfassenden After-Sales-Service.

In erster Linie für die Holz- und Möbelindustrie tätig, umfassen die Aufgabenfelder des Unternehmens die Transport- und Handlings-Technik, die Lager- und Materialfluss-Systeme, Pressenautomation und Sondermaschinenbau. „Unsere Arbeit beginnt, wenn unsere Auftraggeber neue Lösungen und Konzepte realisieren wollen, weil sich die Marktbedürfnisse wandeln“, sagt Geschäftsführer Helmut Wiesing.

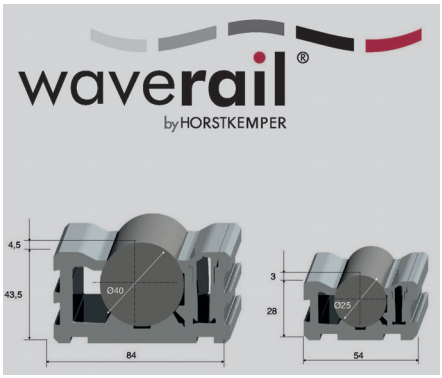
Vertrauen auf langfristige Zusammenarbeit

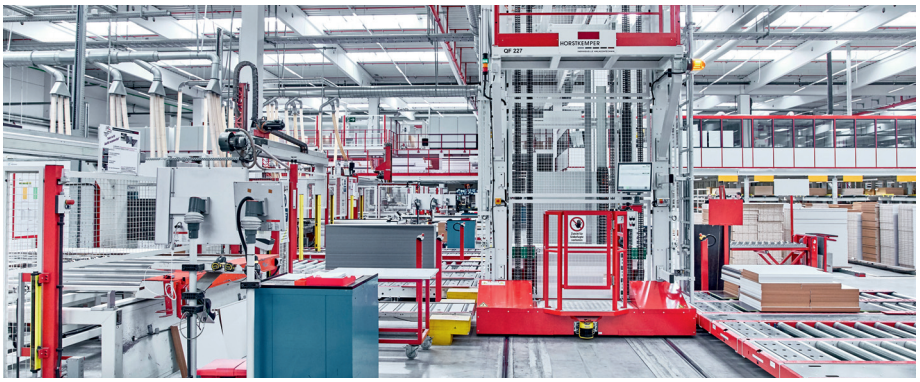
Da ist es kein Zufall, wenn beim Erstkontakt wie selbstverständlich die Aussage, „Innovationen sind unser Geschäft“ fällt. Denn mit erstaunlichem Fachwissen und Engagement



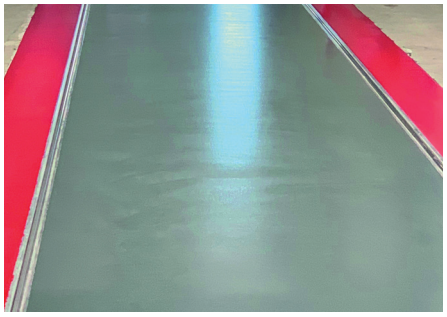
Fotos: Horstkemper Maschinenbau







überzeugt Horstkemper als kompetenter Partner mit innovativen Lösungen. Neues wird stets im engen Dialog mit den Kunden konstruiert und entwickelt. Denkverbote gibt es keine. Zahlreiche Projekte hat das auch international agierende mittelständische Familienunternehmen mit über 65 Beschäftigten schon realisiert.



Erst kürzlich wurde das wave**rail**® Schienensystem auf den Markt gebracht. Es zeichnet sich im Bereich Transport- und Handlings-Technik durch wesentlich vorteilhaftere Möglichkeiten aus. Einsetzbar ist es in zahlreichen industriellen Applikationen und Anwendungsfällen, etwa bei einfachen Rüstvorgängen oder vollautomatisierten intralogistischen Materialflüssen. Auch ließen sich Energieeinsparungen erzielen.

Konzeptionelles Denken und Handeln

Moderne Bearbeitungszentren in der Industrie verlangen ein Höchstmaß an Präzision und Wirtschaftlichkeit bei der Lösungsfindung. Unter Berücksichtigung neuester Technologien stellt Horstkemper Maschinen und Anlagentechnik bereit. Nachhaltigkeitsdenken, ressourcenschonendes Handeln und das Einhalten der Umweltstandards sind verpflichtend in allen Anwendungsbereichen. „Dabei fließt unsere Erfahrung aus fast 70 Jahren mit ein und führt letztlich zum Erfolg unserer Kunden aus verschiedensten Branchen“, versichert Helmut Wiesing. Ein Vorteil, der auch die Erfahrungen der Projektingenieure und Konstrukteure in der Entwicklungsabteilung geprägt hat. Qualität spielt eine große Rolle. Deshalb gibt es laufend Kontrollen. Wissen auf dem neuesten Stand festigt auch dauerhaft die Kompetenz. Selbst Erfahrungsrückflüsse aus der Fertigung kommen den Konstruktionen umgehend zugute. „Bei den auch künftig wachsenden Herausforderungen ist Verlass auf unser Team. Anspruchsvolle Aufgabenstellungen spornen uns an“, betont Helmut Wiesing.

/// www.horstkemper.de



HARO ANLAGEN- UND FÖRDERTECHNIK GMBH

HaRo optimiert innerbetrieblichen Materialfluss beim Möbelhersteller Wilkhahn

Selten waren die Ansprüche an ergonomisches Arbeiten bedeutender und höher als zur aktuellen Zeit: Die Pandemie zwingt Arbeitnehmerinnen zum Arbeiten vom heimischen Schreibtisch aus und definiert damit neue Anforderungen an einen ergonomischen Arbeitsplatz.

Unabhängig davon, ob die Arbeit von daheim oder vom gewohnten Arbeitsplatz ausgeführt wird, ob im Sitzen oder im Stehen, im Einzelbüro oder in Konferenzen: Für Ansprüche dieser Art ist der Möbelhersteller Wilkhahn der richtige Ansprechpartner. Als es vor rund einem Jahr darum ging, den innerbetrieblichen Materialfluss ebenso effizient wie die eigenen Produkte zu gestalten, wandte sich das Unternehmen aus dem niedersächsischen Bad Münder an den sauerländischen Fördertechnik-Hersteller HaRo. Die Anforderungen: Die gefertigten Sitzmöbel sollen vom Ober- ins Erdgeschoss transportiert werden – nach Möglichkeit vollständig automatisiert. HaRo-Konstruktionsleiter Markus Löseke erklärt die Besonderheiten dieses Projektes: „Wir haben bei unserem Kunden Wilkhahn Dutzende unterschiedliche Sitzmöbel im Einsatz, die es über die Fertigungslinie zu transportieren gilt. Vom Barhocker bis zum Drehstuhl hat jedes Möbelstück individuelle Konturen und Drehradien, die für einen zuverlässigen Transport berücksichtigt werden müssen."

Bereits im Jahre 1907 wurde der Grundstein für das heute weltweit erfolgreiche Wilkhahn gelegt: Friedrich Hahne und Christian Wilkening, deren Namen den späteren Firmennamen bilden sollten, gründeten in Eimbeckhausen südwestlich von Hannover eine Stuhlfabrik. Aus dem Holz der umliegenden Wälder entstanden zunächst Stühle aus massiver Buche. Ständig neue Ideen, Formen und Werkstoffe ließen das Unternehmen innerhalb der vergangenen Jahrzehnte zum Pionierunternehmen im deutschen Industriedesign wachsen. „Erfolg durch Design" lautet das Motto des Möbelherstellers, dessen Bürostühle, Sitzmöbel und Tische zum Besten zählen, was die Büromöbelbranche weltweit zu bieten hat.



Selbiges Motto wie es die Produkte der Wilkhahn beschreibt, trifft auch auf die Architektur der Produktionshallen des Unternehmens zu: Getreu dem Leitmotiv „Wir müssen mit der Natur bauen – nicht gegen sie" werden Ästhetik und Ökonomie außerhalb und innerhalb der rund 8.000 Quadratmeter großen Produktionshallen groß geschrieben. Das gilt seit einigen Monaten auch für die Ausstattung im Halleninneren. Bereits im Dezember 2019 wandte sich das Unternehmen mit seiner Anfrage an die HaRo-Gruppe. Die Ausgangslage: Aufgrund neu gewonnener Produktionsflächen sollte das vollständige Lagermaterial näher an die Fertigung gebracht werden. Um ein neues Fertigungskonzept umzusetzen, wurde ein neues Transport- und Verpackungskonzept für den Abtransport der fertigen Stühle in den Versand benötigt. Mit dem Vorhaben galt es gleich drei Ziele miteinander zu verbinden: Die Verpackung diverser Stuhlmodelle sollte an einem Arbeitsplatz durchgeführt werden, die Montage und Reinigung sollte von der Verpackung getrennt und von unterschiedlichen Mitarbeitern durchgeführt werden, und schließlich sollten die fertigen Stühle von verschiedenen Montageplätzen zusammengeführt und über die Bodenöffnung einer Halle zum Versand in das Erdgeschoss einer anderen Halle transportiert werden. Auch bei diesem Vorhaben legte Wilkhahn großen Wert darauf, dass der Energieverbrauch gesenkt und umweltschonende Materialien eingesetzt werden.

Der Rüthener Spezialist für Intralogistiklösungen, HaRo Anlagen- und Fördertechnik GmbH, konnte den definierten Anforderungen seines

Kunden schließlich mit einem ganzheitlichen Konzept gerecht werden, das eine Kombination aus einem vertikalen Lastenaufzug mit Rollenbahnen und Kettenförderern vorsah: „Einen störungsfreien Transport der Stühle mit ganz unterschiedlichen Spezifikationen konnten wir nach sorgfältiger Prüfung der Radien und Konturen durch einen Ladungsträger ermöglichen“, erklärt Markus Löseke als Konstruktionsleiter im Hause HaRo. Die Platten mit metallischem Rahmen garantieren – von Barhocker bis Drehstuhl – einen sicheren und zuverlässigen Transport, ohne dass die hochwertigen Sitzmöbel ins Rollen geraten oder aneinanderstoßen. Von den verschiedenen Fertigungslinien im Obergeschoss werden die fertig montierten Drehstühle und Vierbeiner zunächst über die angetriebene Rollenbahn in den angrenzenden Vertikalförderer transportiert. Eine zusätzliche Ausstattung der Rollenbahnen mit Drehstationen ermöglicht eine 90-Grad-Drehung der Fördergüter innerhalb des Lastenaufzugs, sodass diese ohne manuellen Eingriff und Unterbrechung ins Erdgeschoss befördert werden können. „Die zwei parallelen Rollenbahnen im Vertikalförderer können bis zu sechs Stühle auf einmal transportieren, um der hohen Taktleistung von 3.200 Stühlen pro Tag an fünf Werktagen die Woche gerecht zu werden und Leerlauf zu vermeiden“, so Markus Löseke. Im Erdgeschoss angekommen, ereignet sich ein ähnliches Spiel noch einmal: Auch hier ermöglichen die Drehstationen an den Rollenbahnen eine voll-automatisierte Übergabe an die angrenzenden Förderbänder. Zusätzlich sind an den Enden der Förderanlage Arbeitsplätze vorgesehen, an denen die Stuhlmodelle von den Mitarbeitern manuell gereinigt und verpackt werden. Der Möbelhersteller legt besonders großen Wert nicht nur auf die Ergonomie seiner Produkte, sondern auch auf gesunde Arbeitsplätze, sodass die Rollenbahnen bei HaRo in der niedrigsten Bauhöhe gefertigt wurden.

Mit der Integration von Arbeitsplätzen an der Förderanlage steigen zugleich die Anforderungen des Arbeitsschutzes für die dort tätigen Mitarbeiter. Bei HaRo und bei Wilkhahn wird das Thema Sicherheit groß geschrieben: Schutzzäune und elektrische Schranken schließen ein versehentliches und selbst vorsätzliches Übertreten in den Gefahrenbereich gänzlich aus. Modernste Brandschutztechnik, bestehend aus Brandschutztoren, Feuer- und Rauchmeldern, die allesamt in der Steuerung der Förderanlage integriert sind, verhindern im Brandfall außerdem ein Übergreifen des Feuers zwischen Ober- und Erdgeschoss und garantieren damit maximale Sicherheit.

Schnelllauftore verhindern außerdem Zugluft und Wärmeverluste zwischen den Etagen. Während die beschriebene Anlage inzwischen bereits seit einem knappen Jahr im Einsatz ist, plant Wilkhahn bereits eine Erweiterung der bestehenden Förderanlage. Schon in seiner Anfrage aus 2019 hatte das Unternehmen die Anforderung gestellt, dass eine Anknüpfung an die bereits installierten Fördereinheiten möglich sein soll.

Die HaRo-Komponenten, beispielsweise bestehend aus Vertikalförderer, Rollenbahnen oder Kettenförderer, lassen sich jederzeit problemlos und flexibel als Baukastensysteme erweitern. „Unsere Anlagen zeichnen sich besonders dadurch aus, dass sie stets mit den Kapazitäten und Bedürfnissen unserer Kunden mitwachsen und sich anpassen können“, betont HaRo-Geschäftsführer Christoph Hackländer. Ein Vorteil, von dem auch Wilkhahn bei seinen aktuellen Erweiterungsplänen profitieren wird.

/// www.haro-gruppe.de

Foto: HaRo

MODERN
VIELFÄLTIG
FLEXIBEL
OPTIMAL ERREICHBAR

A2 FORUM
ZENTRUM FÜR
MESSE KONGRESS EVENT

Messe
12.000 m² flexible **Nutzfläche** für erfolgreiche Veranstaltungen

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

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

PLATZ & ABSTAND
für sichere Events!

A2 Forum Management GmbH
Gütersloher Straße 100
33378 Rheda-Wiedenbrück
Telefon: +49 (0) 5242/969-0
E-Mail: info@a2-forum.de
www.a2-forum.de

Direkt an der A2 gelegen

PRIVATE HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNIK

„Sicher zum Erfolg“

Dies verspricht die Private Hochschule für Wirtschaft und Technik – und erreicht dieses Ziel seit Jahren zuverlässig – für Studierende und Unternehmen.

Der duale Studiengang Maschinenbau dauert sieben Semester zzgl. Bachelorarbeit und eröffnet ein breites Einsatzgebiet in der betrieblichen Praxis und somit vielfältige berufliche Perspektiven, z. B. in den Bereichen: Forschung und Entwicklung, Konstruktion, Arbeitsvorbereitung, Fertigung oder auch Qualitätskontrolle. Unter anderem sind in den Theorieblöcken hochmoderne Rechnerlabore die Herzstücke der Hochschule, um die Studierenden mit neuester Technologie vertraut zu machen.

Darüber hinaus ist für alle Phasen des Studiums die Vermittlung fachübergreifender Lehrinhalte kennzeichnend. Auf diese Weise erkennen die Studierenden bereits im frühen Stadium die stark ausgeprägte Interdisziplinarität vieler Teilgebiete des Maschinenbaus.

Das duale Studium an der PHWT bietet den Studierenden und Unternehmen viele Vorteile: Mit passgenauem Studium wird der Nachwuchs auf hohem Niveau für die erfolgsorientierte Arbeit vorbereitet. Die individuelle Unterstützung



der Studierenden durch die Professor:innen und Unternehmen gewährleistet die persönliche Begleitung hin zum bestmöglichen Abschluss jedes Einzelnen. Neuerdings öffnete sich die PHWT auch für „klassisch“ Studierende. Sie studieren gemeinsam mit den Dualen und profitieren von der persönlichen Betreuung, vielen Projekten und dem großen Netzwerk der PHWT.

Ausbildungsleiter Thomas Heimann von der WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG beschreibt es so: „Uns begeistert die Zusammenarbeit mit der PHWT aufgrund vieler Aspekte. Neben der hervorragenden Lehre profitieren unsere Studierenden besonders von der praxisnahen Ausbildung mit Zugriff auf die umfangreiche und moderne Laborausstattung. Von unseren Studierenden erhalten wir regelmäßig ein begeistertes Feedback, hier mit modernsten Methoden ausgebildet zu werden.“

Viele Interessierte, ob für klassisch, dual oder noch unentschlossen, bewerben sich auf der PHWT-Homepage unverbindlich mit ihrem (Fach-)Abitur und werfen ihr Netz damit weiter aus. Denn die PHWT-Mitgliedsunternehmen sehen diese Interessenten und wenden sich nach Bedarf DIREKT an sie. Das hilft jungen Menschen bei der Entscheidung, bei welchem Unternehmen sie sich für ein duales Studium bewerben wollen. Ein Video zum Studiengang Maschinenbau gibt es auf dem YouTube-Kanal, auf der Facebookseite und dem Instagram Account der PHWT. Weitere Infos und das Online-Bewerbungsformular gibt es auf:

/// www.phwt.de

Foto: PHWT

HARDY SCHMITZ



MODCENTER (SCHALTANLAGENBAU)

Ihre Vorteile – #kurzerProzess:

- präzise Durchführung für alle üblichen Blechstärken
- exakte Bearbeitung von Aluminium, Kunststoff, Stahlblech und Edelstahl (V2A)
- wiederholbare Präzision der Bohrungen und Ausschnitte
- für alle Gehäusegrößen und dazugehörige Komponenten

Machen Sie einen Beratungstermin mit unserem Schaltanlagenbau-Fachmann.
www.hardy-schmitz.de/ModCenter
oder scannen Sie einfach diesen QR-Code.

HARDY SCHMITZ GmbH • Team Schaltanlagenbau
Tel. +49 5971 999-276 • sab@hardy-schmitz.de

DK KUNSTSTOFF-SERVICE GMBH

Weil Kunststoff nicht gleich Kunststoff ist

Weil jede Anforderung neu und jeder Kunststoff anders ist, fängt bei DK der Kunststoff-Service mit der Werkstoffauswahl an.

Wenn Leidenschaft einen Namen, aber viele Eigenschaften hat, dann ist es Kunststoff. Der Werkstoff ist elastisch, hart, bruchfest, reiß- und verschleißfest oder temperaturunabhängig. Er erfüllt die Anforderungen an Flammschutz, Fließfähigkeit, Abrieb, Festigkeit, Zähigkeit, Temperaturbeständigkeit, Dehnung oder Härte. Mit dieser enormen Vielseitigkeit ist er ideal für den Einsatz in unzähligen Industrien und Produkten. Entscheidend ist es dabei, früh den richtigen Werkstoff für die jeweiligen Anforderungen zu finden. Das können leistungsfähige biobasierende Polyamide, hochwertige Thermoplastische Polyurethane (TPU) oder auch nachhaltige upgecycelte Regranulate sein. Bei DK fängt der Kunststoff-Service bei der Werkstoffauswahl an. Die Bielefelder haben sich auf dem Markt für maßgeschneiderte Lösungen als Systemlieferant für komplexe Bauteile sowie flexibler Engineering- und Vertriebspartner zuverlässiger Kunststoffhersteller etabliert. Zusammen mit etablierten Partnern wie EVONIK oder EMS GRIVORY sowie den eigenen, kundenspezifischen Compounds bietet DK die komplette Vielfalt hochwertiger Konstruktionswerkstoffe. „Dabei sind wir oft von der ersten Idee bis zur Serienproduktion dabei“, so Geschäftsführer Ludger Dieckmann. „Unsere Motivation ist es, den passenden Werkstoff für individuelle Wünsche, spezielle Produkte und Anwendungen in allen Branchen zu finden und, wenn erforderlich, individuell weiterzuentwickeln.“ Kunststoff als Metallersatz ist für den Anwendungstechniker aktuell ein großes Thema in immer mehr Industrien. Unter anderem in der Landmaschinentechnik machen steigende Anforderungen



durch Umwelteinflüsse, Dauerbelastung und Gewicht maßgeschneiderte Lösungen nötig. Dank ihrer vielfältigen Eigenschaften und hohen Lebensdauer werden immer mehr dynamisch hochbelastete Bauteile in Kunststoff umgesetzt. Ganz Ähnliches gilt beim Fahrrad. An den entscheidenden Verbindungsstellen des Rahmens z. B. gilt es, einen Kunststoff zu haben, der Gewichtsreduktion, Steifigkeit und hohe Dämpfung verbindet. Ebenfalls im Fokus: Nachhaltigkeit. Es gilt, Kunststofftechnik und Ressourcenschonung so zu kombinieren, dass Prozesse wirtschaftlicher, Produkte langlebiger und Techniken effizienter eingesetzt werden. Zum anderen geht es darum, hochwertige Regranulate zu nutzen, wie sie z. B. beim Recyceln von Kühlschränken gewonnen werden. Die Top-Eigenschaften des Kunststoffs bleiben erhalten und machen Regranulate zum idealen Werkstoff für viele Anwendungen, selbst für Skischuhe oder Kinderspielzeuge.

/// www.dk-kunststoffe.de

Foto: DK Kunststoff-Service



MODUS CONSULT GMBH

Wo die Sonne ganzjährig elektrisiert.

HPS Home Power Solutions bringt grünen Wasserstoff in Einfamilienhäuser und verwirklicht seinen Kunden so den Traum der Energiewende. Die Unternehmensentwicklung wird dabei mit der Microsoft 365 Cloud-Plattform realisiert.

HPS wurde 2014 in Berlin gegründet. Nach intensiver Forschung, Entwicklung und zahlreichen Tests konnten 2019 die ersten kompakten Systeme für Ein- und Zweifamilienhäuser aus der eigenen Produktion ausgeliefert werden. Das intelligente Energieversorgungssystem picea ermöglicht es, den Sonnenstrom dauerhaft zwischenzuspeichern und bei Bedarf wiederzuverwenden.
„Die ökologische Wende darf nicht bei der Gebäudeisolation stehen bleiben, sondern muss auch die CO_2-freie Stromerzeugung in den Blick nehmen“, sagt Jewgeni Elster, Geschäftsführer. Mit picea sind Hausbesitzer ganzjährig mit ihrem eigenen Sonnenstrom vollständig unabhängig und klimafreundlich.

Wasserstofftechnik für alle

Es klingt einfach: An sonnigen Tagen wird überschüssiger Sonnenstrom aus der Photovoltaikanlage dauerhaft als Wasserstoff gespeichert. Bei Bedarf kann er mittels einer Brennstoffzelle ins Hausnetz eingespeist werden. Zusätzlich werden Abwärme für die Warmwasserspeicherung und Heizungsunterstützung genutzt und die Raumluft verbessert.
HPS steigt nun in die Serienproduktion ein: „Bis 2030 wollen wir einer Million Kunden den Traum der Energiewende im eigenen Haus erfüllen“, erklärt Jewgeni Elster. HPS würde so einen wichtigen Beitrag zur Energiewende leisten. „Uns war von Anfang an bewusst, dass wir exzellente Partner und Lieferanten benötigen, damit die Vision ein Erfolg wird. Deshalb haben wir uns nach der Start-up-Phase bewusst dafür entschieden, ein ausgereiftes ERP-System einzuführen, mit dem wir die komplexe Lieferkette und die Auftragsfertigung sowie die Disposition der Einbauaufträge auch in Zukunft stemmen können.“ Operations-Chef Christopher Ebert erläutert den Auswahlprozess: „Wir haben uns einige Partner angesehen. Die MODUS Consult GmbH aus Gütersloh konnte uns mit ihrem Rapid-Start-Ansatz überzeugen, dass wir hier den richtigen Partner für unsere agile und dynamische Unternehmensentwicklung gefunden haben.“ Zudem war HPS bereits von den Digitalisierungs-Möglichkeiten von Office 365 mit Microsoft Teams und SharePoint überzeugt.

ERP und CRM mit Internet of Things (IoT) aus der Cloud

Nach nur drei Monaten wurde der Go-Live gefeiert. Als reine Cloud-SaaS-Lösung benötigt HPS keine Serverräume und kein Personal für die Wartung des ERP-Systems. Alle Waren- und Wertströme sind zudem transparent.
Neben der Effizienz ist die Kundenzufriedenheit bei HPS das höchste Gut. Jede Anlage wird vor der Auslieferung im eigenen Testzentrum geprüft und später mit einem von HPS entwickelten IoT-Monitoring dauerhaft überwacht. So können 10 Jahre Garantie gegeben werden.

Kundenzufriedenheit im Fokus

Kundenzufriedenheit beginnt bei HPS bereits beim Einbau des Gerätes. Das System ist darauf angelegt, unkompliziert in die Gebäudetechnik und den Wasserkreislauf mit Standardschnittstellen eingebaut zu werden. Trotzdem müssen die örtlichen Handwerksbetriebe mit dem neuen System und den gültigen Normen für Wasserstoffspeicherung vertraut gemacht werden. Ziel ist, die Einbauzeiten weiterhin deutlich zu reduzieren und picea so noch attraktiver zu machen.
Für den Erhalt der Kundenzufriedenheit setzt HPS mit der

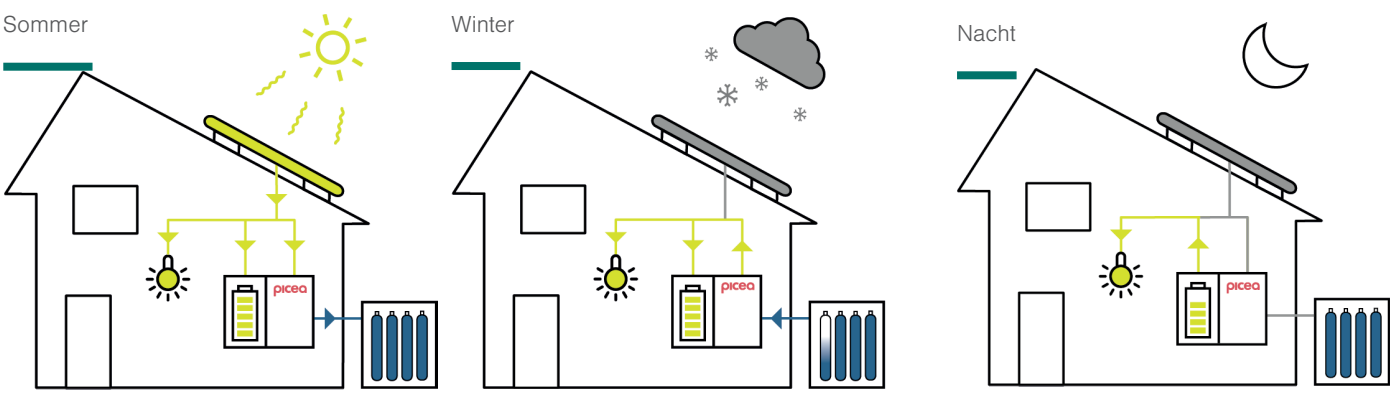


Foto und Abbildungen: MODUS Consult



Unterstützung von MODUS Consult Microsoft Dynamics 365 Field Service und ein Kundenportal ein. „Hier können wir alle Kunden und Kundinnen von der ersten Anfrage bis zur Wartung des Systems zentral begleiten. Der Kunde findet Schritt für Schritt alle Unterlagen und weiß exakt, wo sein Auftrag steht“, sagt Christopher Ebert. HPS sieht genau, wie die Schnittstellen zwischen Vertrieb, Fertigung und Einbau funktionieren, und kann alle Bauteile nachverfolgen. Durch die Anbindung an Dynamics Business Central und die Integration des IoT-Monitorings können somit Serviceaufträge im Voraus geplant und mit den Kund:innen abgestimmt werden.

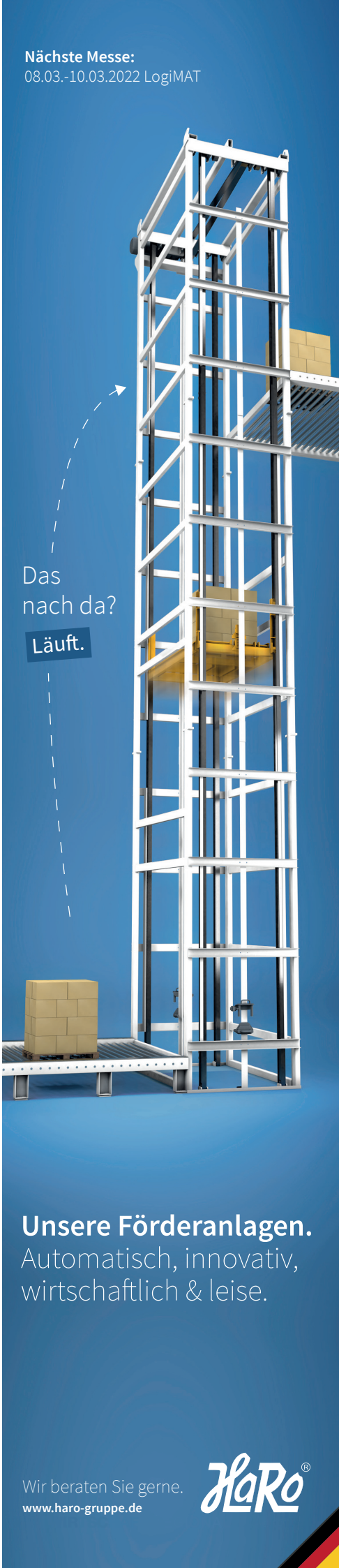
Agile Entwicklung

Das Wachstum des Unternehmens in die Serienfertigung bringt viele Veränderungen in allen Prozessen mit sich. Wichtig dabei: schnelle und einfache Lösungen zu finden, die aber in hohem Maße skalierbar sind. „Mit MODUS Consult und Microsoft Dynamics 365 haben wir die Partner, die uns in dieser stürmischen Zeit begleiten, die mit uns gemeinsam lernen und absolut user- und kundenorientiert vorgehen“, sagt Christopher Ebert.

/// **www.modusconsult.de**

Autor: Wernher von Schrader
Director – Marketing
MODUS Consult GmbH

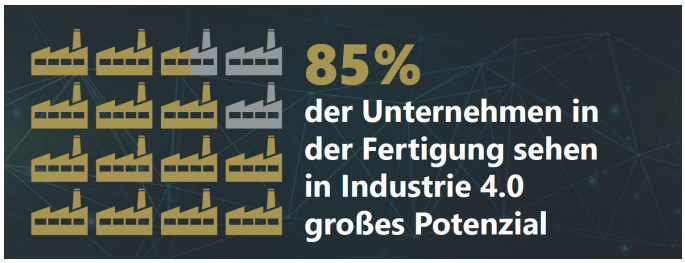




COSMO CONSULT

Digitale Transformation – wie Sie Ihr Unternehmen für die Zukunft aufstellen

Gerade im Maschinen- und Anlagenbau sind die Aufgaben der digitalen Transformation mit vielen Herausforderungen und Risiken verbunden, denn sie sind meist zusätzlich zum ohnehin ausgelasteten Tagesgeschäft zu erledigen. Zudem handelt es sich oft um Lösungen, die individuell erstellt werden müssen.



Es mangelt an Zeit und Ressourcen, sich mit der Thematik auseinanderzusetzen – obwohl oft schon viel über die Möglichkeiten der Digitalisierung bekannt ist, häufig sogar konkrete Ideen vorhanden sind, bleibt das Thema liegen. Dabei zeigen viele Beispiele, dass gerade diese Unternehmen stark profitieren, wenn sie die Herausforderungen der Digitalisierung annehmen, indem sie

- Prozesse automatisieren,
- neue Services entwickeln und
- vielleicht sogar mit neuen Geschäftsmodellen alte Machtstrukturen erschüttern.

Ohne Ziel sollte man sich nicht auf den Weg machen

Die meisten Unternehmen beschäftigen sich in puncto Digitalisierung bereits mit der Umsetzung, ohne zuvor Ziele und Prioritäten festzulegen. Fachmitarbeiter werden nicht genügend einbezogen, oft wird in Einzelprojekte investiert, deren Gesamtnutzen unklar ist.

Am Anfang sollte also die Einordnung stehen:

- Was sind unsere Unternehmensziele?
- Welches Maß an Digitalisierung ist für uns sinnvoll?
- In welchen Bereichen besteht der größte Veränderungsdruck?

Die ersten Schritte in Richtung Digitalisierung sind kein Zauberwerk und erfordern auch keinen hohen Aufwand. Entscheidend ist, sich über die Zukunft Gedanken zu machen und eine Vision zu entwickeln:

- Wo wollen wir in zwei, drei und fünf Jahren stehen?
- Was schätzen unsere Kunden an uns und was können wir ihnen anbieten, um ihre Prozesse zu vereinfachen?
- Wo sind Kritikpunkte der Kunden oder Mitarbeiter und wie könnten digital optimierte Prozesse oder Produkte helfen?
- Was bedeutet es für uns mittel- und langfristig, wenn unser Wettbewerb die Effizienzpotenziale ausschöpft – und wir nicht?
- Wo liegen die einfachsten Automatisierungspotenziale, die berühmten „low hanging fruits“?

SOLUNAR SOFTWARE

WO IDEEN ZU APPS WERDEN

Sie brauchen eine App?

Wir entwickeln für Sie
- bedarfsorientiert
- partnerschaftlich
- schnell

solunar.de

Sprechen Sie uns an!
05241 400 479 hello@solunar.de
Solunar GmbH • Verler Str. 302 • 33334 Gütersloh

Die digitale Ambition bestimmen

Die potenzielle Bandbreite der digitalen Transformation ist groß. Deshalb sollte sich jedes Fertigungsunternehmen zunächst die Frage nach der eigenen digitalen Ambition stellen. Das Modell der Digitalisierungstypen hilft dabei, sich einzuordnen und gezielt jene Themen anzugehen, die auf der jeweiligen Stufe die höchste Relevanz haben.

> *„Das elektrische Licht entstand nicht aus der kontinuierlichen Verbesserung der Kerze."*
> Wirtschaftsprofessor Oren Harari

Digitalisierungstyp A

Digitalisierungstyp A steht für die ersten Schritte des digitalen Enablements und für gezielte Maßnahmen, um möglichst schnell Optimierungserfolge zu erzielen. In der Praxis ordnet sich hier vor allem die Mehrzahl kleinerer Unternehmen ein.

Durch digitale Ertüchtigung und Datenqualitätsmaßnahmen entsteht das Fundament

Für die ersten Schritte auf dem Weg zum digitalen Enablement gibt es viele Beispiele: So kann man etwa eine Scanner-Lösung im Lager einführen, die mit „Pick-by-Voice/Pick-by-Light"-Funktionalität Fehler bei der Kommissionierung vermeidet. Auch im Office-Bereich gibt es viele Ansätze, wie etwa ein vollautomatisches Reisekosten-Management, ein digitales Rechnungsmanagement-System oder eine Business-Intelligence-Lösung zur Datenvisualisierung. Indem Anwendungen wie Microsoft Office 365 mit Modulen wie Teams, Yammer, Planer oder Flow integriert werden, lässt sich die Grundlage für mehr agile Zusammenarbeit legen.

Ich brauche mehr Transparenz über meine Lagerbestände! Welche Technologie muss ich einführen?

Digital Enablement

Lösung:



Digitalisierungstyp A

Digitalisierungsvorreiter und Experten sind sich einig: Um sich optimal für die Zukunft aufzustellen, muss zunächst die IT-Landschaft in Ordnung gebracht und vernünftig aufgestellt werden. Abkürzungen gibt es dabei nicht: Selbst ausgefeilte KI-Algorithmen sind nur so gut, wie die Daten, auf denen sie lernen – auch wenn es bei den Anbietern manchmal so klingt, als ob Künstliche Intelligenz alle Probleme lösen kann. Die Arbeit, für genügend Daten in ausreichend guter Qualität zu sorgen, wird keinem Unternehmen abgenommen. Daten sind das Öl der Zukunft – ein wohlbekannter Spruch, der jedoch nicht an Aktualität verloren hat. Dabei sind zwei Aspekte entscheidend: Erstens sind wir in dieser Zukunft bereits angekommen und viele



Abbildungen: COSMO CONSULT

Unternehmen verdienen schon Geld mit ihren Daten. Zweitens entsteht Öl erst durch aufwendige Veredelungsschritte in Raffinerien – mit Rohöl lässt sich nur wenig anfangen. Dasselbe gilt auch für Daten.

Digitalisierungstyp B

Typ B repräsentiert Unternehmen, die über die Einführung von Software und Vernetzung hinausgehen und Optimierungspotenziale in ihren Prozessen oder ihrer Wertschöpfungskette vom Lieferanten bis zum Kunden heben. Sie möchten ihren Kunden entweder digitalisierte Services bieten – beispielsweise die Bestellung im Web-Shop, mit einer Integration ins ERP-System des Käufers – oder ganz neue digitale Services aufbauen. Entscheidend ist der Blick über den eigenen Tellerrand hinaus auf übergreifende Prozesse.



Digitalisierungstyp B

Ein Beispiel: Ein Schneekanonen-Produzent verkauft als Alternative zu seinen Maschinen über ein Internetportal Schnee pro Kubikmeter. Zum Service gehören die Auswertung von Wetterdaten, eine Hochrechnung der voraussichtlich benötigten Schneemenge sowie die rechtzeitige Organisation von Mitarbeitern, Geräten und Wasser vor Ort.

Mit Kunden am Testprodukt arbeiten

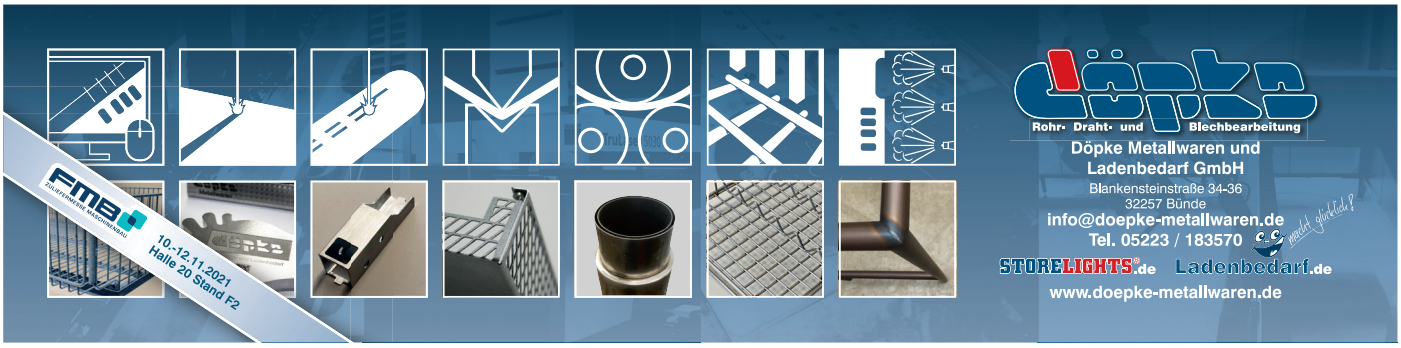
Es ist ein offenes Geheimnis, dass Menschen nicht den besten Service oder das beste Produkt kaufen, sondern das, was sie am schnellsten verstehen. Es lohnt sich, diese Erkenntnis beim Nachdenken über den Kundenmehrwert zu beherzigen. Auf dem Weg zu neuen, digitalen Services und Produkten ist aber auch ein agileres Herangehen an neue Ideen notwendig.

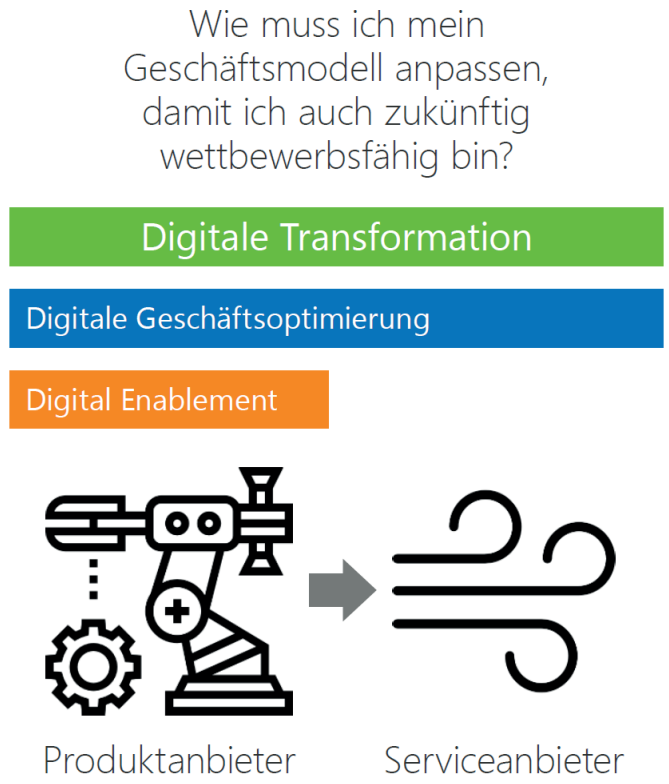
> *„In Zeiten des Wandels besteht die größte Gefahr darin, nach der Logik von gestern zu handeln."*
> Ökonom Peter Drucker

Das Internet of Things (IoT) ist Treiber und Game Changer

Bis 2020 will die Hälfte von knapp hundert befragten Maschinen- und Anlagenbauern IoT-Plattformen nutzen – das ergab eine Untersuchung des Branchenverbands VDMA. Das industrielle Internet der Dinge krempelt zusammen mit Industrie-4.0-Konzepten und einem höheren Automatisierungsgrad in der Logistik derzeit die Fertigungsprozesse um.

Dass Produkte während ihres Lebenszyklus Daten „nach Hause" senden, ist ebenfalls Grundlage für viele neue Services. Das physische Produkt wird dabei als Digitaler Zwilling gespiegelt. Auf Basis extensiver Datenanalysen, die Anomalien im „normalen" Produktverhalten erkennen, und in maschinelles Lernen einbezogene Erfahrungswerte lassen sich Konzepte wie die vorausschauende Wartung umsetzen. Predictive Maintenance sorgt dafür, dass Wartungen nur noch dann stattfinden, wenn sie nötig sind – und nicht mehr nach Schema F. Zugleich lassen sich Ausfälle frühzeitig verhindern oder Ersatzteile und Materialien automatisiert nachbestellen.





Digitalisierungstyp C

Digitalisierungstyp C

Unternehmen vom Typ C sind sich darüber im Klaren, dass sie auf allen Ebenen handeln müssen, um nicht durch neue Marktteilnehmer abgehängt oder ersetzt zu werden. Alles kommt auf den Prüfstand und wird hinterfragt. Dabei gilt es vor allem, sich mit der Bedeutung von Disruption für das eigene Geschäft auseinanderzusetzen. Klassische Beispiele sind natürlich Kodak oder Nokia. Zu den Gewinnern gehören meist jene Unternehmen, die bereit sind, neue Geschäftsmodelle einfach auszuprobieren – und sei es in ausgegliederten Start-up-Strukturen. Das gilt vor allem dann, wenn die neuen Ansätze das alte Geschäft untergraben oder kannibalisieren.

Geschäftsmodelle ändern sich

Eine solche Transformation kann damit enden, dass ein Unternehmen sich auf andere Geschäftsfelder konzentriert. Ein Beispiel: Ein mittelständischer Maschinenbauer hat jahrzehntelang erfolgreich Papiermaschinen produziert. Die globale Konkurrenz ist dabei immer intensiver geworden. Heute konzentriert man sich auf digitale Signaturservices – mit anderen Mitarbeitern und ohne Produktionsstätten.

Ein anderer Maschinenbauer hat komplexe Druckluftmaschinen hergestellt und verkauft. Nun bietet er einen neuen Service an: Er verkauft bei einem seiner Kunden Kubikmeter Luft. Auch hier hat sich das Konzept geändert. Neues Denken stellt das Bedürfnis der Kunden in den Fokus: Das geht so weit, dass neue Geschäftsmodelle oft Subskriptions-basiert sind. Verkauft wird also nicht mehr das Produkt selbst, sondern ein bestimmter Outcome. Wollen Kunden wirklich eine Druckmaschine – oder nur eine bedruckte Seite? Wollen sie eine Druckluftmaschine oder Kubikmeter Druckluft? Wollen sie eine Waschmaschine – oder gewaschene Wäsche? Unternehmen, die auf diese Strategie setzen, gleichen damit auch die Volatilität der Märkte aus: Wird in konjunkturell schwächeren Zeiten wenig investiert, kommen die monatlichen Gebühren trotzdem herein. Daten sind das wesentliche Element dieser Ansätze. Es gibt eine Reihe besonders wichtiger und lohnender Technologien, die für die digitale Transformationsreise den Weg bereiten. Speziell im Umfeld von Industrie 4.0 spielt Technologie eine herausragende Rolle.

Fazit

Die drei Digitalisierungstypen helfen, das eigene Unternehmen mit seinen Zielen, Arbeitsweisen und Vorstellungen in der Welt der Digitalisierung fachgerecht zu verorten. Daraus können dann Handlungsanweisungen und erste Strategien für die gezielte digitale Transformation von Prozessen und Geschäftsmodellen abgeleitet werden.

/// www.cosmoconsult.com

Autor: Michael Wilp, Produktmarketingmanager, COSMO CONSULT



Abbildungen: COSMO CONSULT

NEOTECHNIK FÖRDERSYSTEME GMBH & CO. KG

Flexibler, sicherer, produktiver – und komplett automatisch

Sie werden nie krank, machen keine Fehler und arbeiten unermüdlich rund um die Uhr. Die Vorteile von automatisierten Flurförderzeugen liegen auf der Hand. Bei Linde Material Handling gibt es jetzt umfangreiche Updates: Der Schubmaststapler Linde R-MATIC ist in zweiter Generation verfügbar, mit dem Hochhubwagen Linde L-MATIC HD gibt es ein zusätzliches Modell.

In die Weiterentwicklung der Schubmaststapler sind Erfahrungen aus Projekten mit über 50 Fahrzeugen eingeflossen. Die daraus entstandenen Leistungsdaten sorgen für mehr Produktivität, Sicherheit sowie Flexibilität. Palettenlager spielen als Materialpuffer sowohl in industriellen Fertigungsprozessen als auch in Distributionszentren eine zentrale Rolle. Das Ein- und Auslagern im Hochregal ist üblicherweise ein standardisierter Prozess mit hohem Wiederholungsgrad. Dabei gilt: Je schmaler die Abstände zwischen den Regalreihen und je exakter die Positionierung der einzelnen Paletten, desto effizienter das Lager. Genau das macht Palettenlager zum idealen Einsatzfeld für automatisierte Geräte wie den Schubmaststapler Linde R-MATIC und den Hochhubwagen Linde L-MATIC HD. Softwaregesteuert lagert der R-Matic Paletten selbst in Hubhöhen von mehr als elf Metern mit sehr hoher Genauigkeit ein. Bauweise, Manövrierbarkeit, Lasthandling und Präzision der automatisierten Flurförderzeuge sind für die Leistungsfähigkeit des Gesamtsystems entscheidend, denn diese Kriterien sind dafür verantwortlich, dass die Paletten exakt auf den vorgesehenen Stellplätzen abgesetzt und verbesserte Pick-and-Drop-Zyklen realisiert werden können. Mithilfe der infrastrukturfreien Laser-Navigation steuern die Fahrzeuge dynamisch durch das Lager; ihre Aufträge erhalten sie über die zentrale Steuereinheit direkt aus dem Warehouse-Management-System.



Andreas Kuch
Teamleitung Intralogistik

Einen spürbaren Produktivitätsschub erhalten die Geräte durch die autokalibrierende 3-D-Kamera mit neuer Softwaregeneration. Sie erkennt nicht nur die Abmaße der Palette um ein Vielfaches besser, sondern schaut auch tiefer in die Palette hinein, wodurch das Aufnehmen und Absetzen wesentlich präziser erfolgt – sowohl auf dem Boden als auch auf Rollenbahnen oder im Regal. Gleichzeitig sind die automatisierten Geräte in der Lage, eine größere Vielfalt an Paletten zu transportieren. Dafür sorgen exklusiv für Linde Material Handling entwickelte Algorithmen zur relativen Bilderkennung, die in umfangreichen Tests validiert wurden. Wie bei Linde Material Handling ohnehin Standard, genügen auch die automatisierten Geräte höchsten Sicherheitsansprüchen. Dazu gehören vier in das Fahrzeug inte-

Foto: Neotechnik





In die Weiterentwicklung der automatisierten Schubmaststapler Linde R-MATIC sind Erfahrungen aus Projekten mit über 50 Fahrzeugen eingeflossen. Die daraus entstandenen Leistungsdaten sorgen für mehr Produktivität, Sicherheit sowie Flexibilität.

grierte Scanner in Bodennähe, die ein 360-Grad-Sicherheitsfeld um das Fahrzeug erzeugen und permanent auf Hindernisse screenen. Ebenfalls zur Standardausstattung gehören: zusätzliche Notausschalter, der bekannte Linde Blue Spot sowie das Assistenzsystem Dynamic Mast Control, das in hohen Hubhöhen wertvolle Hilfe leistet. Optional verfügbar sind: ein Sensor, der überhängende Lasten detektiert, und eine zweite, obere 3D-Kamera, die Zeitersparnis bei Lasthandling generieren kann. Auch die beiden Modelle des Linde L-MATIC HD mit 1,6 und 2,0 Tonnen Tragfähigkeit, vertrieben durch die Neotechnik Fördersysteme GmbH & Co. KG aus Bielefeld, verfügen über eine rund um das Fahrzeug herum wirkende Sicherheitsausstattung mit seitlichen Stoßfängern, serienmäßigen sowie optionalen Scannern, Notausschaltern sowie optischen und akustischen Warnsystemen. Die Lasterkennung erfolgt ebenfalls mit der innovativen 3D-Kamera.

Schubmaststapler und Hochhubwagen sind als Hybridlösung konzipiert, sodass der Bediener jederzeit die Kontrolle über das Fahrzeug übernehmen und in den manuellen Modus umschalten kann. Neu ist zudem die Möglichkeit, die Geräte autonom zu laden. Ausgestattet mit schnellladefähigen Batterien fahren die automatisierten Flurförderzeuge selbstständig zur Ladestation und werden dort geladen. Neben der passenden Technik spielt bei Automatisierungsprojekten auch das Beratungs-Know-how des Anbieters Neotechnik eine maßgebliche Rolle. Denn um eine für den jeweiligen Kunden passende Lösung zu finden, müssen von den Mitarbeiter*innen der Firma Neotechnik in der Planungsphase zahlreiche Parameter abgeklopft werden. Wir müssen zuerst die Vorstellungen des Kunden genau verstehen. Danach wird das System entwickelt und die Geräte werden exakt konfiguriert. Spezialisten von Neotechnik arbeiten dabei eng mit unterschiedlichen Abteilungen auf Kundenseite (z. B. Einkauf, Logistik, Engineering) zusammen. Dafür haben wir ein eigenes Realisierungsteam aufgebaut, das für eine zuverlässige Inbetriebnahme der Fahrzeuge sorgt. Auf diese Weise können wir unsere Kunden umfassend betreuen.

/// www.neotechnik.de

Foto: Linde Material Handling GmbH, Aschaffenburg



BOLL bietet Ihnen aktuell 57.000 Stellplätze auf 42.000 qm Lagerfläche. Auf individuelle Anforderungen antworten wir mit einem maßgeschneiderten Konzept.

Unser Beratungsteam informiert Sie gerne unverbindlich & individuell

Tel: 0 59 31 402-124

Georg Boll GmbH & Co. KG
Schützenhof 40-56 49716 Meppen Tel. 0 59 31 402 0
www.boll-logistik.de info@boll-spedition.de

WESTFALIA LOGISTICS SOLUTIONS EUROPE GMBH & CO. KG

Intralogistikspezialist Westfalia schafft Platz fürs Projektgeschäft

Symbolischer Spatenstich für Neubau im IBV Borgholzhausen/Versmold

Die nächste Großbaustelle im Interkommunalen Gewerbegebiet Borgholzhausen/Versmold (IBV) ist offiziell eröffnet. An der künftigen Adresse Am Teuto 1 hat die Wortmann & Gartemann Immobilien KG als Bauherrin sowie Vertreter beider Kommunen mit den Architekten am 26. August den symbolischen ersten Spatenstich zu den Expansions- und Umzugsplänen der Borgholzhausener Westfalia-Gruppe gesetzt.

Mit dem Neubau im IBV direkt an der A33 verschafft sich Westfalia als traditionsreicher Spezialist für vollautomatische Lager- und Logistiksysteme Platz und Flexibilität für das zunehmend unwägbare Projektgeschäft „Intralogistik“. Denn Auftragsumfänge können sehr unterschiedlich sein, und Terminpläne orientieren sich eng an den Betrieben der Kunden. Der neue Standort ist deutlich erweitert. Einziehen wird Westfalia zum 1. Januar 2023. Der direkte Nachbar am jetzigen Firmensitz, Klebstoffsystem-Hersteller Bostik, bezieht dann das aktuelle Westfalia-Areal an der Industriestraße 11 und bündelt dort seine Standorte.

Der Vorstandsvorsitzende der Wortmann AG und Westfalia-Mehrheitseigner Siegbert Wortmann, der operative Westfalia-Geschäftsführer und Gesellschafter Andreas Gartemann, Klaus-Jürgen Becker, Beiratsmitglied der Westfalia-Gruppe, Werkleiter Christian Schlief, die Bürgermeister von Borgholzhausen und Versmold, IBV-Verbandsvorsteher Dirk Speckmann und Verbandsversammlungsvorsitzender Michael Meyer-Hermann, die Architekten Markus Bergedieck, Philip Klasing (crayen bergedieck klasing architekten BDA | PartmbB, Bielefeld), Jens Steinmann (projekt+3 oehme gmbh, Bielefeld) und Frank Rottwilm sowie Ulrich Nowatzki, Geschäftsführer der AKD-BAU GmbH, bewegten für den zukunftsweisenden „Zuwachs“ im IBV die symbolischen ersten Krumen Erde.

Flexible Hallenfläche, Büros und viel Transparenz

Investiert hatte die Wortmann & Gartemann Immobilien KG perspektivisch in ein knapp 9 ha großes Gelände. Beplant ist bislang etwa ein Drittel der Fläche. Darauf müssen rund 13.000 m³ Oberboden und 17.300 m³ Boden bewegt werden, um 10.000 m² für Lager und eine hochmoderne und vor allem flexible Produktion mit räumlich erweitertem Schulungs- und Testcenter sowie 5.000 m² Bürofläche zu schaffen. Die Hüllhorster Unternehmerfamilie Wortmann setzt damit ihr kontinuierliches Investitionsverhalten in der Region fort, diesmal für ihre Intralogistiktochter in der Wortmann-Unternehmensgruppe. Zuletzt hatte Wortmann Anfang des Jahres Anteile der Eventstätte OWL-Arena in Halle/Westfalen übernommen und erweitert zudem aktuell das ehemalige Logistikzentrum in Löhne als Standort für die stark wachsenden Töchter TERRA Gebäudetechnik GmbH sowie BAB Distribution.

Straffer Zeitplan und kaufmännische Herausforderungen

Nach den Erdarbeiten auf dem Gelände im IBV folgen ab Ende September Fundamentarbeiten für den Bürotrakt, im November die Aufstellung der Fertigteilstützen für die Fertigungs- und Lagerhallen. Rohbauarbeiten sind bis April 2022 geplant, der Innenausbau des Bürotrakts ist von März



Folien • Säcke • Planen

Becker Verpackungen

Servicestark, flexibel, schnell

Müllsäcke/-beutel
Biosäcke/-beutel
Metallisierte Beutel
Papiersäcke
Rundboden-/Ventilsäcke
Gewebe-/Sandsäcke
BIG BAGs
Klebebänder & Abroller
Schrumpf-/Abdeckhauben
Schrumpf-/Baufolien
Stretchfolien
Umreifungsbänder
Spanngeräte
Begleitscheintaschen
Bauzaunplanen
Gewebeplanen

Die Martin Becker Verpackungen GmbH ist seit über 50 Jahren der zuverlässige und leistungsstarke Partner von Kommunen, Krankenhäusern, Industrie- und Handelsunternehmen.
Wir haben ein gut sortiertes Lager, können auf Sonderwünsche schnell und flexibel reagieren. Große und kleine Stückzahlen sind kein Problem. Und Service ist für uns nicht nur ein Wort, sondern unsere Stärke.

Martin Becker Verpackungen GmbH
Am Stadion 50 • 45659 Recklinghausen
Tel.: +49(0)2361–9230–0
Fax: +49(0)2361–9230–20
E-Mail: info@becker-verpackungen.com
Web: www.becker-verpackungen.com



Eröffneten offiziell die Baustelle am neuen Standort (v.l.): Klaus-Jürgen Becker, Christian Schlief, Markus Bergedieck, Philip Klasing, Andreas Gartemann, Siegbert Wortmann, Dirk Speckmann, Michael Meyer-Hermann, Ulrich Nowatzki, Jens Steinmann und Frank Rottwilm.

bis September 2022 vorgesehen, Möblierung und Inbetriebnahme bis Dezember 2022. Die Arbeiten an den Außenanlagen sollen im August 2022 beginnen. „Das Besondere an diesem Neubau sind flexibel nutzbare Hallenflächen, viel Transparenz durch eine großzügige Verglasung und flexible Arbeitsplätze“, beschreibt Markus Bergedieck einige Besonderheiten. Der Komplex wird außerdem eine Betriebsleiter-Wohnung erhalten. Die stilvoll gestaltete Fassade lässt auch die Zugehörigkeit zur Wortmann-Gruppe erkennen.

Volle Auftragsbücher erfordern Kapazitätserweiterung

„Seit 2018 haben wir über die Erweiterung nachgedacht und mit der Planung konkret bereits in 2019 begonnen“, sagt Andreas Gartemann. „Die Nachfrage nach unseren Lagersystemen und Dienstleistungen ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen.“ 2020 erzielte die Westfalia-Gruppe einen Umsatz von rund 50 Millionen Euro. Die Dienstleistungssparte und Neuanlagen-Aufträge für Branchen wie Nahrungsmittel oder Verpackung, die auch in der Corona-Krise einen wichtigen Versorgungsauftrag erfüllen, sorgen für unverändert volle Auftragsbücher. „Wir haben die Firma in den vergangenen Jahren deutlich auf inzwischen etwa 230 Beschäftigte europaweit vergrößert. Uns war klar, dass wir in den Größenordnungen, in denen wir produzieren, mit dem vorhandenen Platz nicht mehr auskommen.“ Der eigentliche Grund für die flächenmäßige deutliche Vergrößerung ist aber, dass die vollautomatischen Regalfahrzeuge als Produktschwerpunkt immer öfter die 40 m überschreiten. Hinzu kommt auch noch die zunehmende Nachfrage durch das Schwesterunternehmen Westfalia USA. Zurzeit müssen bereits Aggregate aus der Fertigung in extern angemieteten Hallen ausgelagert werden.

„Wir bieten eine Heimat für viele Fachkräfte in der Region, und wir bündeln viele Disziplinen, um auf Marktanforderungen zu reagieren“, erklärt der Geschäftsführer. So seien weiterhin Fachkräfte aus den Bereichen Softwareentwicklung, Maschinenbau und Projektmanagement gefragt, um die Wünsche der meist mittelständischen Kunden zu erfüllen: „Von der Kleinst-Lagerlösung bis zu komplexen Hochregallager-Systemen, von der Teil- bis zur Komplettautomatisierung, von der Software bis zur Fördertechnik“, so Gartemann. „Die Kunden sollen zu uns passen. Das erfordert gute Beratung und Vorbereitung, eine vertrauensvolle Kooperation und Top-Personal, das von der Kundenerstberatung über Fertigung und Projektmanagement bis zur Betreuung von Bestandsanlagen unsere Stärken weiter ausbaut.“

Finanzieller und planerischer Spielraum durch Wortmann

Westfalia im kontinuierlichen Wachstumskurs bestärkt hat der Investitionswille von Siegbert Wortmann, der 2010 als Mehrheitseigner den Intralogistik-Spezialisten in die Wortmann-Gruppe und damit aus einer wirtschaftlichen Krise holte. „Ich habe in das Potenzial dieses Unternehmens und insbesondere in den treuen Kundenstamm und die loyalen und engagierten Mitarbeiter vertraut“, sagt Wortmann. Synergiepotenziale hat der erfolgreiche Familienunternehmer

Unternehmensgruppe Schulte-Lindhorst
Die Spezialisten für individuelle Lösungen



Schulte-Lindhorst
Spezial Transporte & Lagerlogistik
Spezial- und Schwertransporte
Maschinen- und Anlagentransporte
Land- und Baumaschinentransporte
Logistikdienstleistungen · Verpackung



Schulte-Lindhorst
Container Self Storage
Für Geschäfts- und Privatkunden
Flexibles Mieten von Lagerplätzen
Sicher und kostengünstig



Schulte-Lindhorst
Truck Service
Reparaturen · Inspektionen
Spezialaufbauten · Umrüstungen
Reifenservice · Reifenmontage
Haupt- und Abgasuntersuchung
4WD-Leistungsprüfstand zur Motoroptimierung

Unternehmensgruppe Schulte-Lindhorst
Hauptstraße 102 · 33397 Rietberg
Tel.: 0 52 44 - 92 69 0 · info@schulte-lindhorst.de

Foto: Westfalia Logistics Solutions Europe

auch schon ausgemacht. Westfalia kann seine Lagersysteme nun inklusive kompletter IT-Infrastruktur anbieten, sogar als Cloud-Lösung im Wortmann-eigenen Rechenzentrum in Hüllhorst. Die Wortmann-Gruppe erschließt sich indes durch den Zuwachs auch vermehrt Industriekunden.



Seit mehr als drei Jahrzehnten kontinuierlich auf Wachstumskurs

Bauprojekte und Expansionen sind Siegbert Wortmann vertraut. Mit der Wortmann AG, einem der größten unabhängigen deutschen IT-Unternehmen, schreibt er seit der Gründung 1986 auf dem elterlichen Hof in Hüllhorst Unternehmensgeschichte. In diesem Jahr erwartet er 2 Milliarden Euro Firmengruppen-Umsatz. Allein 500 Millionen Euro davon erzielte die Wortmann AG im ersten Halbjahr. Über 15.000 Fachhändler und Systemhäuser bedient das Unternehmen mit weit über 700 Beschäftigten europaweit. Beim anstehenden Bauvorhaben mit einem achtstelligen Investitionsvolumen verschafft die Firmengruppe trotz deutlich gestiegener Baukosten Planungssicherheit: Knapp 40 Prozent des Bauumfangs werden innerhalb der Gruppe von Firmen wie zum Beispiel der TERRA Gebäudetechnik GmbH oder TERRA Solar ausgeführt. Gartemann: „Ich bin zuversichtlich, dass wir das Projekt trotz der Preissteigerungen in einem vertretbaren Kostenrahmen meistern – auch durch unser gutes und zielführendes Projektmanagement, das unsere Kunden von uns kennen, und durch das Netzwerk unserer Zulieferer und Geschäftspartner."

Plus für Klimaschutz und regionale Wirtschaft

Dass dann doch noch einmal zwischen den ersten Baggern für Erdarbeiten und dem eigentlichen Baubeginn einige Wochen vergingen, lag an einigen Planungsunwägbarkeiten, erläutert Gartemann: „Wir hatten unter anderem für die Planung einer neuen Straßenanbindung für die Schwertransporte unserer rund 40 Meter hohen Regalbediengeräte einen neuen Entwässerungsplan aufzustellen. Dazu gehörte ein Rückhaltebecken. Erst im August konnten der endgültige Liefer- und Leistungsumfang sowie die KfW-Förderung geklärt werden." Gebaut wird nach den Richtlinien der „Bundesförderung für effiziente Gebäude" (BEG) in energiesparender Bauweise. Das Gebäude wird mit Luftwärmepumpe beheizt. Etwa 1.400 Photovoltaik-Module tragen die Dachflächen. Bei einer Leistung von 500 kWp sollen auf ca. 2.800 m² jährlich 465.000 kWh Strom erzeugt und damit pro Jahr etwa 285.000 kg CO_2-Emissionen vermieden werden.

„Bei den Parkplätzen waren wir der neuen Landesbauverordnung, die ab 1. Januar 2022 in Kraft tritt, voraus", betont Siegbert Wortmann. Die besagt, dass ab mehr als 35 Betriebsparkplätzen diese überdacht und mit Photovoltaikanlagen ausgestattet sein müssen. Für über 200 Pkw ist Platz, einige Parkplätze sollen E-Ladesäulen erhalten. Wie viele, wird noch bestimmt. „Wir wollen damit nicht nur mit unserem Kernprodukt, energiesparenden Kompaktlagern, sondern auch mit dem eigenen Firmensitz einen Beitrag zum Klimaschutz leisten", erklärt Gartemann. Wichtig war Wortmann und Gartemann außerdem die Vergabe an ein regionales Architekturbüro und an Handwerksfirmen aus der Region. „Wir verstehen uns auch in dieser Hinsicht als Partner des regionalen Mittelstandes", so der Westfalia-Geschäftsführer.

/// www.westfaliaeurope.com

Foto: Westfalia Logistics Solutions Europe

NEUBAU
LOGISTIK-PARK
PADERBORN
www.hartmann-international.de/logistikpark

HARTMANN
INTERNATIONAL

- 20.000 m² neue Logistikfläche
- 600 m zur A33, 17 km bis PAD
- Verfügbar ab Anfang 2022



Hartmann International GmbH & Co. KG | Halberstädter Str. 77 | 33106 Paderborn

HARTMANN INTERNATIONAL GMBH & CO. KG

Weltweite Logistikketten aus einer Hand

HARTMANN International stellt Weichen für weiteres Wachstum

Der Paderborner Full-Service-Logistikdienstleister HARTMANN International überzeugt durch weltweit individuell zugeschnittene Transport- und Lagerlösungen. Dahinter stecken Lagermöglichkeiten von einem Kubikmeter bis 48.000 Palettenstellplätzen sowie Mitgliedschaften in weltweit agierenden Transportnetzwerken. Durch unterschiedliche Unternehmensbereiche können die Kunden so ihr komplettes Sendungsaufkommen mit einem einzigen Partner abwickeln. Mit eigenem Fuhrpark im Nah- und Fernverkehr werden Sendungen zuverlässig ans Ziel gebracht, bei Bedarf auch europaweit in 24/48 Stunden. Dabei kann die HARTMANN Gruppe auf engmaschige paneuropäische Netzwerke zurückgreifen. Eine eigene Abteilung für europäische Landverkehre verfügt zudem über länderspezifisches Know-how.

Neben dem Transport bietet HARTMANN International auf über 67.700 Quadratmetern bewirtschafteter Lagerfläche auch maßgeschneiderte Logistiklösungen an. Angelieferte Waren können ganz nach Kundenwunsch und individuellen Erfordernissen ausgepackt, auf ihre Qualität hin geprüft, eingelagert, bearbeitet, kommissioniert, umverpackt und schließlich weitertransportiert werden. Derzeit laufen die Vorbereitung für den Start eines Erweiterungsbaus von bis zu 20.000 Quadratmetern, bei dem neben der Erweiterung der Umschlaghalle auch eine hochmoderne Logistikimmobilie errichtet wird.

Müssen Waren einmal importiert oder exportiert werden, kümmert sich die Air & Sea Abteilung von HARTMANN International darum. So sind Logistikketten von der Abholung in beispielsweise Asien über die Luft-, See- oder Bahnfracht,



der Verzollung und Lagerung bis hin zur Kommissionierung und der europaweiten Distribution an der Tagesordnung. Damit gelingt die völlige Verzahnung aus transparenter Lagerhaltung mit einer abrufgesteuerten Distribution auf alle Kontinente.

Ergänzt wird das Leistungsspektrum durch die HARTMANN International Umzug & Projektlogistik. Neben Privatumzügen ist das Team um Sabine Hartmann ein ausgewiesener Experte für Firmen- und Projektumzüge. Neben einzelnen Abteilungen werden auch komplette Unternehmensstandorte umgezogen. Auf Wunsch auch am Wochenende, um die Ausfallzeiten möglichst gering zu halten. Ein Relocation-Service sorgt dabei für einen reibungslosen Start in der neuen Heimat – von innerdeutsch bis Übersee.

/// **www.hartmann-international.de**

Foto: Hartmann International

KIPA

Kompetente Partner für individuelle Lösungen

Verpackung · Verpackungsmittel · Dienstleistungen








KIPA Industrie-Verpackungs GmbH · www.KIPA.de

KIPA Kisten + Paletten GmbH · www.KIPA-PALETTEN.de

SCHULTE-LINDHORST GMBH & CO.

Mit der richtigen Strategie in die Zukunft

Wie die Unternehmensgruppe Schulte-Lindhorst aktuellen Entwicklungen begegnet

Durch eine strategische Neuausrichtung hat die Unternehmensgruppe Schulte-Lindhorst mit wegweisenden Maßnahmen und Erweiterungen des Angebots auf die Marktsituation reagiert.

„Wir haben die Herausforderungen in den Bereichen Transport und Logistik erkannt und unsere Leistungsvielfalt in den drei Geschäftsbereichen entsprechend erweitert“, sagt Geschäftsführer Thomas Schulte-Lindhorst. Ausgerichtet auf die Kundenbedürfnisse ließen sich auch Synergieeffekte besser entfalten. Zukunftsorientiert werde ganz im Sinne der Industrie-Partner und Kunden gehandelt. Ob Digitalisierung, autonomes Fahren von LKWs oder Nachhaltigkeitsstrategien, man tausche sich aus: mit namhaften Instituten und Forschungseinrichtungen. Ob Fragestellungen zur ganzheitlichen Logistik oder zu künftigen Mobilitäts-Szenarien, wichtige Erkenntnisse würden aufgegriffen und neue Ideen gezielt umgesetzt.



Als konsequente Antwort auf die Zeichen der Zeit startet Schulte-Lindhorst neu mit dem Geschäftskonzept Container Self Storage. Geschäftskunden wie auch Privathaushalte profitieren von den flexiblen Abläufen beim Mieten von Lagerplätzen zu günstigen Konditionen. Auf Wunsch lassen sich kurzfristig oder länger etwa Waren, Möbel, Hausrat, wichtige Dokumente und sogar komplette Messestände einlagern. Perfekt organisiert und ausgestattet mit allen Sicherheitsaspekten. Auch können die Container angeliefert werden.



Im Bereich Transport und Lagerlogistik der Schulte-Lindhorst GmbH & Co. in Rietberg geht es um zahlreiche Dienstleistungen und innovative Transportlösungen. Seit über 75 Jahren ist das Familienunternehmen für innovative Logistiklösungen der verlässliche Partner. Güter werden sicher ans Ziel geliefert oder geschützt eingelagert. Als Experte für Spezial- und Schwertransporte löst Schulte-Lindhorst selbst komplizierte Aufgaben mit modernster Technik. Neben dem Fuhrpark mit über 60 Fahrzeugen vom Megatrailer über den Tieflader bis zum Anhängerzug kommen auch die diversen Krananlagen bis 55 Tonnen zum Einsatz. Zur reinen Lagerung, aber auch zum Bau von Maschinen, stehen Logistik-Leistungen auf über 50.000 qm Hallen- und Freiland-Flächen bereit.



Zu den obligatorischen Aufgaben des SL-Truckservice zählen etwa Reparaturen, Inspektionen und der Reifenservice. Individuelle LKW-Auf- und Umbauten sind ebenso gefragt. Als Spezialist verfügt das Unternehmen über einen „Truck-Service“ der besonderen Art. Mit dem Leistungsprüfstand lassen sich verschiedene Aspekte vorteilhaft testen. Die Resultate führen zu Leistungssteigerungen, wirken sich motorschonend aus und sorgen für deutliche Einsparungen beim Kraftstoffverbrauch.



Der ständige Dialog mit unseren Kunden, macht uns langfristig wettbewerbsfähig und ist die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

/// www.schulte-lindhorst.de

Fotos: Schulte-Lindhorst

GEORG BOLL GMBH & CO. KG

BOLL erweitert erneut seinen Standort am Schüttorfer Kreuz

Emsbürener Logistikanlage wächst weiter

Wie gut, dass wir uns seinerzeit beim Erwerb dieses Grundstücks gleich eine Kaufoption auf zusätzliche Flächen gesichert hatten, die es uns jetzt ermöglichte, die bestehende Halle noch einmal um 10.000 Quadratmeter zu vergrößern“, freut sich Ulrich Boll, Sprecher der Geschäftsführung, über den inzwischen abgeschlossenen neuen Bauabschnitt.

Das Meppener Logistikunternehmen konnte in dieser Woche an seinem Standort im Gewerbegebiet „EmsLand-Park Emsbüren“ den Erweiterungsbau der erst in 2018 eingeweihten Logistikanlage in Betrieb nehmen.

Der Neubau, der direkt an die bestehende Halle anschließt, ist komplett regalisiert. Lediglich der unmittelbare Bereich vor den sechs neuen Ladetoren ist hiervon ausgenommen. Die gesamte Anlage bietet nun auf einer Fläche von 20.000 Quadratmetern insgesamt 29.000 Stellplätze inklusive einer für logistische Sonderdienstleistungen vorgesehenen Fläche im Obergeschoss des bereits bestehenden Hallenteils.

Grund für den kurzfristigen Entschluss der Geschäftsleitung zur Erweiterung war der Großauftrag eines Neukunden, mit dessen Palettenvolumen die Anlage bei Fertigstellung zu 80 % ausgelastet sein wird. „Die Trendwende, weg von auftragsbezogenen Ad-hoc-Sendungen (JiT/JiS) und hin zum Aufbau von Vor-Ort-Lagerbeständen ist deutlich spürbar“, erläutert Boll. „Die Anfragen nach entsprechenden Kapazitäten häufen sich und sind als Reaktion auf die veränderte Marktsituation, die Zunahme von B2C-Geschäften und die Corona-bedingten Lieferengpässe zu Beginn der Pandemie zu verstehen“, erklärt der Meppener Logistikunternehmer.



Laut seiner Aussage überdenken immer mehr Unternehmen ihr Supply-Chain-Management und nutzen Optimierungspotenziale im Hinblick auf das Outsourcing logistischer Prozesse. „Durch die Nutzung externer Kapazitäten sparen die Unternehmen beträchtliche Investitions- und Personalkosten und können bei Bedarf frei werdende Lagerflächen in Produktionsbereiche umwandeln. Diese Synergien wiederum ermöglichen eine deutlich höhere Wertschöpfung“, so Boll weiter, der darüber hinaus noch ergänzt, dass eine gewisse Unabhängigkeit von Lieferanten oder möglichen Konjunkturschwankungen ebenfalls als Positiveffekt zu werten sei.

Vor diesem Hintergrund sieht das Unternehmen Boll die Bereitstellung entsprechender Lagerkapazitäten als zukunftsweisende Entwicklung, der mit der Erweiterung der Emsbürener Logistikanlage Rechnung getragen wird.

/// www.boll-spedition.de

Foto: Georg Boll



KLEIN GREVE DIETRICH RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Scheinselbstständigkeit im Transportgewerbe

Scheinselbstständigkeit ist ein Dauerthema im Transportgewerbe. Vorsicht ist insbesondere immer dann geboten, wenn ein Einzelunternehmer auf ständiger Basis Frachtaufträge für einen Spediteur ausführt.

Der Begriff der Scheinselbstständigkeit bezeichnet das Auftreten einer erwerbstätigen Person als selbstständigen Unternehmer, obwohl unter Zugrundelegung objektiver Kriterien eine abhängige und damit sozialversicherungspflichtige Tätigkeit vorliegt. Die Folgen einer Scheinselbstständigkeit sind gravierend: So sieht sich der Auftraggeber nicht nur Nachzahlungsansprüchen der Sozialversicherungsträger sowie des Finanzamtes nebst Säumniszuschlägen ausgesetzt, sondern die Geschäftsführung muss sich auch wegen der Veruntreuung oder Vorenthaltung von Sozialversicherungsbeiträgen sowie der Steuerhinterziehung strafrechtlich verantworten. Die Abgrenzung zwischen selbstständiger und abhängiger Beschäftigung erfolgt immer aufgrund einer Prüfung der tatsächlich praktizierten Zusammenarbeit. Im Transportgewerbe haben sich dabei in der sozialgerichtlichen Rechtsprechung folgende Merkmale herausgebildet: Die Tätigkeit als selbstständiger Frachtführer setzt voraus, dass der Frachtführer über eine eigene Gemeinschaftslizenz verfügt und ein eigenes Transportfahrzeug einsetzt. Um ein eigenes Fahrzeug handelt es sich nur dann, wenn es auf Kosten des Frachtführers ohne indirekte oder direkte Beteiligung des Auftraggebers angeschafft wurde und vom Frachtführer auf eigene Kosten unterhalten wird. Liegt eine eigene Gemeinschaftslizenz nicht vor oder wird der Einzelunternehmer ausschließlich auf Fahrzeugen des Spediteurs eingesetzt, so ist von einer abhängigen Beschäftigung auszugehen.



Dr. Kai Bachmann-Unkel
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht

Gegen eine selbstständige Tätigkeit spricht auch, wenn der Frachtführer als Einzelunternehmer einem umfassenden Weisungsrecht unterliegt. Im Transportgewerbe ist dabei zu berücksichtigen, dass der Frachtführer nach den gesetzlichen Vorschriften der §§ 407 ff. HGB Weisungen des Absenders unterliegt. Vor diesem Hintergrund muss die Weisungsabhängigkeit des Frachtführers über die frachtrechtlichen Weisungsrechte hinausgehen. Für eine Weisungsabhängigkeit spricht etwa, wenn der Frachtführer weder über Dauer noch Beginn und Ende der Arbeitszeit frei entscheiden und so nicht für andere Kunden tätig werden kann.

Schließlich ist bei der Abgrenzung auch darauf abzustellen, ob der Frachtführer ein eigenes unternehmerisches Risiko trägt. Hier sind zum einen die Betriebskosten des Frachtführers zu berücksichtigen. Zum anderen ist in diesem Zusammenhang auch die sogenannte 5/6-Regelung von Bedeutung. Erzielt der Frachtführer 5/6 seines Umsatzes lediglich mit einem Kunden, spricht dies für eine abhängige Beschäftigung.

Sollte unter Zugrundelegung der vorgenannten Merkmale ein mögliches Risiko identifiziert worden sein, sollte unbedingt eine eingehende rechtliche Prüfung erfolgen.

/// www.kgd-anwalt.de;
Autor: Dr. Kai Bachmann-Unkel

Foto: Klein Greve Dietrich



HEINRICH KOCH INTERNATIONALE SPEDITION GMBH & CO. KG

Ware richtig für den Transport verpacken

Für den Transport von Waren ist eine transportsichere Verpackung unverzichtbar, um Sendungen auf dem Weg zum Kunden vor Beschädigungen und Witterungseinflüssen zu schützen.

Darüber hinaus spart die richtige Verpackung Kosten, indem die Auswahl der Verpackungen reduziert und die Transportkosten durch eine optimale Nutzung des Verpackungsvolumens verringert werden. Doch die Auswahl der Verpackungen ist ebenso vielseitig wie die Produkte, die sie bewahren. Unterstützung bietet der neue Rundum-Service des Osnabrücker Logistikers Koch International für Unternehmen und Kaufleute. Durch eine Kombination aus Beratung und Online-Shop finden Kunden gemeinsam mit dem Logistikexperten die bestmögliche Verpackungslösung für ihre Produkte und können diese direkt online erwerben.



Neues Online-Angebot rund um das Thema Verpackung

Individuelle Verpackungsberatung

Luftpolsterfolie oder Stretchfolie? Wann sind Kantenschutz und Spanngurte ratsam? Und kommen Verpackungschips in Frage? Diese und weitere Fragen beantwortet Koch International im Rahmen einer Verpackungsberatung, die exklusiv auf die Anforderungen der Kunden zugeschnitten wird. Denn bevor Unternehmen ihre Sendungen an einen Logistiker übergeben, ist der Versender für die ordnungsgemäße Verpackung zuständig. Kunden profitieren dabei von jahrzehntelanger Branchenerfahrung. Eine Fachkraft sichtet die Produkte und erarbeitet ein Konzept, das sowohl die äußere Sicherung als auch die Innenverpackung einschließt. Bei der Ausarbeitung können darüber hinaus nachhaltige Aspekte sowie wichtige Versand- und Hinweisetikette berücksichtigt werden. Auf Wunsch kann auch eine Schulung der eigenen Mitarbeiter stattfinden.

Verpackungsshop

Ergänzt wird das Angebot durch einen Online-Shop. Kunden können unter „https://shop.koch-international.de“ schnell und komfortabel Verpackungsartikel bestellen. Mit wenigen Klicks wird der Nutzer zu seinem Wunschartikel geführt und mit allen relevanten Informationen zu dem Produkt versorgt. Dazu zählen Verpackungsmaterial und Ladungssicherungsmittel wie Paletten, Kartons, Spanngurte, Antirutschmatten und Gefahrgutetiketten. Zudem ist Umzugsmaterial – von der Bildschirmverpackung über Bücherkartons bis hin zu Lampenkartons – erhältlich.

/// www.koch-international.de

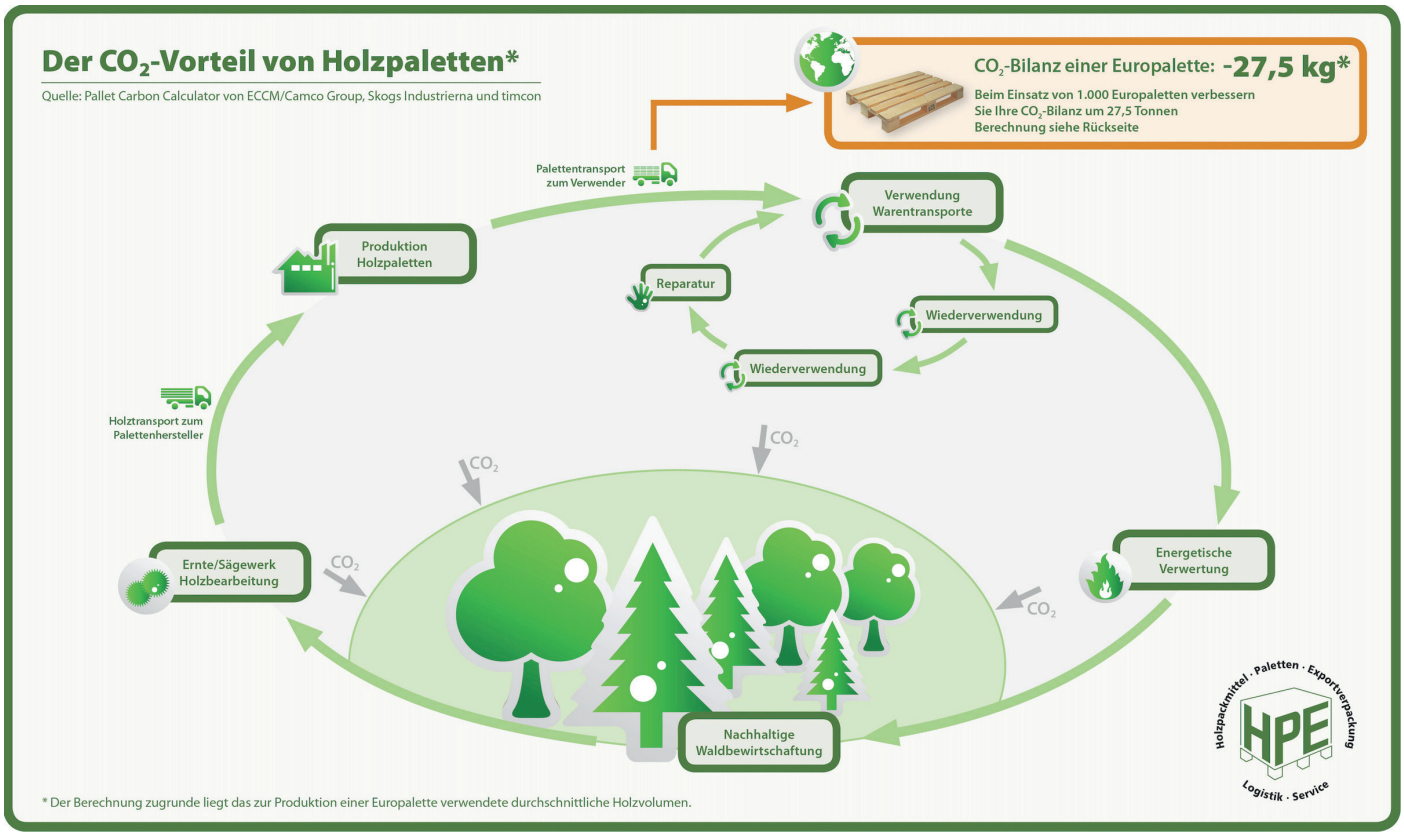


Foto: Koch International

BUNDESVERBAND HOLZPACKMITTEL · PALETTEN · EXPORTVERPACKUNG E. V.

Holzpackmittelindustrie – eine nachhaltige Branche

Der Earth Overshoot Day fiel dieses Jahr auf den 29. Juli. Dann hat die Menschheit alle natürlichen Ressourcen aufgebraucht, welche die Erde innerhalb eines Jahres reproduzieren und nachhaltig zur Verfügung stellen kann. Mit dem Tag soll auf die endlichen Ressourcen des Planeten aufmerksam gemacht werden.



Gerade die CO_2-Emissionen müssen zukünftig drastisch fallen und Nachhaltigkeit ins Zentrum wirtschaftlichen Handelns rücken. Die Holzpackmittelbranche leistet durch ihren natürlich nachwachsenden Rohstoff bereits seit Jahrzehnten einen großen positiven Beitrag. Neben dem Gebäude- und Energiesektor hat auch der internationale Gütertransport großen Einfluss auf den Klimawandel und die weltweiten CO_2-Emissionen. „Paletten und andere Transportmittel aus Holz sind dabei echte Klimaschützer“, erklärt Marcus Kirschner, Geschäftsführer des Bundesverbandes Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE). „Holz entzieht der Luft beim Wachstum das Treibhausgas Kohlendioxid (CO_2). Der Kohlenstoff aus dem CO_2 wird im Holz gespeichert. Verwendet man nun das Holz, wie beispielsweise für Paletten, bleibt das CO_2 im Holz gebunden.“

Dieser Effekt des Holzes macht Holzpaletten zu echten Klimaschutzgütern. „Schon eine einzige Palette erreicht eine CO_2-Bilanz von -27,5 Kilogramm“, so Kirschner. „Das bedeutet, nutzt ein Unternehmen 1000 Holzpaletten, verbessert sich die eigene CO_2-Bilanz um 27,5 Tonnen, die durch die Nutzung der



Grafik: © HPE



Kohlendioxidbindenden Holzpaletten eingespart werden."

Holz aus der Region

Neben der sehr guten CO_2-Bilanz spricht noch ein weiteres Argument dafür, Packmittel und Paletten aus Holz zu nutzen. „Das verwendete Holz stammt überwiegend aus regionaler nachhaltiger Forstwirtschaft aus unseren Wäldern", berichtet der Experte. „Die Wege vom Wald bis zur regionalen Weiterverarbeitung sind meist sehr kurz, was ebenfalls Energie einspart. Viele der HPE-Unternehmen sind kleine bis mittelständische Betriebe, denen die Regionalität und Nachhaltigkeit ihrer Ressourcen besonders wichtig sind. Mit dieser Philosophie sind die Betriebe teilweise schon seit vielen Jahrzehnten fest verwurzelt in den oftmals ländlichen Heimatregionen." Auch die hohe Flexibilität und Stabilität von Holz sind weitere Vorteile des Naturwerkstoffes, sorgt dieser doch für eine lange Lebensdauer der Transport- und Packmittel. „Geht eine Palette oder Kiste kaputt, lässt sie sich entweder schnell reparieren oder kann unkompliziert als Plattenmaterial weiterverwendet werden etwa für den Bau- oder Möbelbereich. Auf diese Weise bleibt das klimaschädliche CO_2 auch weiterhin im Holz gebunden", berichtet Kirschner abschließend.
„Die Unternehmen sind sich ihrer unternehmerischen Verantwortung bewusst – kein Wunder, dass sie auf das nachwachsende Naturmaterial aus dem Wald setzen."

/// www.hpe.de

Logistik Conzept Klette
Gesellschaft für Logistikplanung mbH

www.Logistikplanung.de

Logistikplanung und Beratung für:

- Produktion
- Lager
- Distribution
- Ersatzteile
- ÖPNV

Masterplanung für Unternehmen und Produktionsstandorte.
Über 300 Projekte in den letzten 25 Jahren in fast allen Branchen.

"Wir begleiten Sie von der ersten Idee bis zur Installation in einen neuen Prozessablauf."

Logistik Conzept Klette
Gesellschaft für Logistikplanung mbH
Haselweg 10
D 32278 Kirchlengern
Telefon-Nr. +49 5223 994000
Klette@Logistikplanung.de



Foto: © HPE

GRÜN UND RAUM

Unter dem Motto NEW Work entsteht Aufbruchstimmung in der Unternehmenskultur

Als Expertin für individuelle Begrünungskonzepte empfiehlt Annette Brinkmann von GRÜN und RAUM aus Detmold echte Mooswände und Pflanzwände. Durch Handarbeit entstehen grüne Arbeitsoasen für kreativere Begegnungen, speziell abgestimmt auf das Unternehmen und Räumlichkeiten.

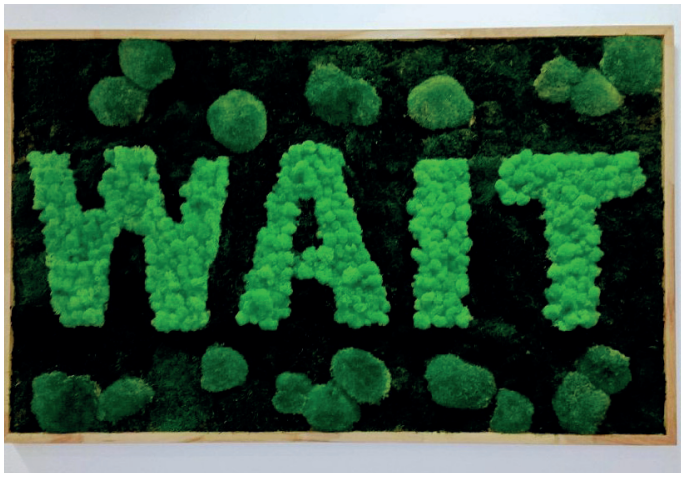
Mit zunehmenden Impfangeboten kehren viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer langsam aus teils semioptimalen Homeoffice-Lösungen zurück in die Büros. Bedingt durch die Herausforderungen der Pandemie wurde das klassische Büro als Arbeitsort immer weniger selbstverständlich. Arbeitsabläufe und Gewohnheiten haben sich verändert. Umso wichtiger ist es gerade jetzt, die Chance nicht zu verpassen, Mitarbeiter an ihrem alten Arbeitsplatz neu zu motivieren.

Dies verstehen auch immer mehr Unternehmen und realisieren für ihre Teams inspirierende Arbeitsumfelder, welche nicht nur flexibel alle gesundheitlichen Anforderungen erfüllen, sondern die begeistern, motivieren, die eine nachhaltige Unternehmenskultur mit Wertschätzung widerspiegeln und das Zusammenarbeiten fördern.

Als die Planungen eines Kunden für die Neugestaltung verschiedener Arbeitsbereiche und Büroräume begannen, wurden Mitarbeiter bei der Entwicklung der Gebäudegestaltung und Begrünung einbezogen. Teams setzten



sich mit den individuellen Bedürfnissen der Belegschaft auseinander. Basierend auf den Erkenntnissen, was „New Work“ für sie ausmacht, gestalteten sie selbstorganisiert, mit voller Budgetverantwortung und Mitsprache zukunftsfähige Orte der Begegnung für 350 Mitarbeitende. Ziel war es, die Bereiche auch gesundheitsfördernd zu gestalten. Eine Vielzahl von Pflanzen durchziehen die Räume und sorgen für eine ausgewogene Luftfeuchtigkeit und Akustik.



Sie werten optisch die offenen, flexibel einsetzbaren Arbeitszonen für kreative Zusammenarbeit auf. Die schallabsorbierende Eigenschaft von Moos und begrünten Wänden unterstützt das Bedürfnis nach konzentrierter, störungsfreier Arbeit in dafür vorgesehenen Ruhezonen. Für Kundenbereiche ist das Logobranding mittels Mooswand-Installationen eine kreative Idee, das Unternehmenslogo in Szene zu setzen.

Für die Versorgung der Pflanzenwände hat sich der Kunde für ein ,,Rundum-sorglos-Paket“ zur regelmäßigen Pflege und Wasserversorgung entschieden. Bei den Mooswänden handelt es sich um echtes Moos welches mumifiziert wird in dem die Feuchtigkeit durch eine umweltfreundliche und abbaubare Präparier-Flüssigkeit ersetzt wird. Dadurch behält das Moos seine Flexibilität und seine ursprüngliche Farbe. Das Moos wird in Nord- und Osteuropa nachhaltig von anerkannten Betrieben mit entsprechender Genehmigung angebaut und geerntet. Mooswände und -bilder sind die ideale Wahl, denn sie benötigen nur einen sehr geringen Pflegeaufwand.

/// www.gruenundraum.com

Foto links: Freund GmbH, Foto rechts: Grün und Raum



CALL TO ACTION!

Gestaltung und Programmierung von professionellen Webseiten mit zielgerichteter Kundenansprache.

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

05223 68686-16

WAN
marketing
kommunikation

32257 Bünde · info@wan-online.de · www.wan-online.de

ABBRUCHUNTERNEHMEN

Hagedorn Unternehmensgruppe
Werner-von-Siemens-Str. 18 33334 Gütersloh
+49 5241 50051-0 +49 5241 50051-115
info@ug-hagedorn.de
www.ug-hagedorn.de

ANLAGENBAU

Wieneke-Anlagenbau und Verfahrenstechnik GmbH
Groppendiek 6 33014 Bad Driburg
+49 5253 9848-0 +49 5253 9848-98
info@wieneke.de
www.wieneke.de

BLECHVERARBEITUNG

Dreyer GmbH Blechverarbeitung, Apparatebau, Laserschneider
Carl-Bosch Str. 7 49525 Lengerich
+49 5481 9432-0 +49 5481 9432-29
info@dreyer-lengerich.de
www.dreyer-lengerich.de

DIGISCOUTS®

RKW Kompetenzzentrum

RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Str. 40A 65760 Eschborn
+49 6196 495-0 +49 6196 495-4801
kommunikation@rkw.de
www.rkw-kompetenzzentrum.de
www.digiscouts.de

DRUCKEREI

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

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

EDELSTAHLVERARBEITUNG

Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG
Industriestr. 23 32139 Spenge
+49 5225 8799-0 +49 5225 8799-97
info@modersohn.de
www.modersohn.de

ELEKTROGROSSHANDEL

Hardy Schmitz GmbH
Am Stadtwalde 12 48432 Rheine
+49 5971 999-0 +49 5971 999-259
info@hardy-schmitz.de
www.hardy-schmitz.de

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME

MARSCHALL Seit 1924 Etiketten + Drucksysteme

MARSCHALL GmbH & Co. KG
Hebbelstr. 2-4 32457 Porta Westfalica
+49 5731 7644-0 +49 5731 7644-111
info@marschall-pw.de
www.marschall-pw.de

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS

KULTUR RÄUME GÜTERSLOH

Kultur Räume Gütersloh
-Stadthalle und Theater-
Friedrichstr. 10 33330 Gütersloh
+49 5241 864-244 +49 5241 864-220
info@kultur-räume-gt.de
www.kultur-räume-gt.de

FÖRDERTECHNIK

HaRo Anlagen- und Fördertechnik GmbH
Industriestraße 30 59602 Rüthen
+49 2952 817-0 +49 2952 817-30
info@haro-gruppe.de
www.haro-gruppe.de

HOCHSCHULE

Private Hochschule
für Wirtschaft und Technik gGmbH
Rombergstr. 40 49377 Vechta
+49 4441 915-0 +49 4441 915-109
info@phwt.de
www.phwt.de

INDUSTRIEBAU

HMS Industriebau GmbH
Wülferheide 10 32107 Bad Salzuflen
+49 5222 94499-0 +49 5222 94499-22
info@hms-industriebau.de
www.hms-industriebau.de

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

RRR Stahl- und Gewerbebau GmbH
Im Seelenkamp 15 32791 Lage
+49 5232 97989-0 +49 5232 97989-70
info@rrr-bau.de
www.rrr-bau.de

INDUSTRIEVERPACKUNGEN

Becker Verpackungen GmbH
Am Stadion 50 45659 Recklinghausen
+49 2361 9230-0 +49 2361 9230-20
info@becker-verpackungen.com
www.becker-verpackungen.com

IT SYSTEMHAUS

MODUS Consult GmbH
James-Watt-Str. 6 33334 Gütersloh
+49 5241 92171-0 +49 5241 9217-400
contact@modusconsult.de
www.modusconsult.de

KUNSTSTOFF

DK Kunststoff-Service GmbH
Am Lenkwerk 9 33609 Bielefeld
+49 521 520445-0 +49 521 520445-33
dk@dk-kunststoffe.de
www.dk-kunststoffe.de

LINDE-GABELSTAPLER

NEOTECHNIK Fördersysteme GmbH & Co. KG
Hauptsitz Bielefeld
Piderits Bleiche 8 33689 Bielefeld
+49 5205 9980-0
info@neotechnik.de
www.neotechnik.de

MANAGEMENTBERATUNG

argenus GmbH
Marktstr. 7 33602 Bielefeld
+49 521 557715-0 +49 521 96685-55
info@argenus.de
www.argenus.de

MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

Horstkemper Maschinenbau GmbH
Löfkenfeld 65 33397 Rietberg
+49 2944 9702-0 +49 2944 9702-33
info@horstkemper.de
www.horstkemper.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

MESSESPEDITIONEN

FAIREXPRESS GmbH Messespedition
Grafenheider Str. 103 33729 Bielefeld
+49 521 91144-0 +49 521 91144-11
info@fairexpress.de
www.fairexpress.de

METALLBEARBEITUNG

Döpke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH
Blankensteinstraße 34-36 32257 Bünde
+49 5223 18357-0 +49 5223 5723
info@doepke-metallwaren.de
www.doepke-metallwaren.de

OBERFLÄCHENBESCHICHTUNG

Industrie und Lack Scholz e.K.
Daldruper Str. 25 48249 Dülmen
+49 2590 53-2 +49 2590 4544
info@scholz-duelmen.de
www.scholz-duelmen.de

QUALITÄTSSICHERUNG

BOBE Industrie-Elektronik
Sylbacher Str. 3 32791 Lage
+49 5232 95108-0 +49 5232 64494
info@bobe-i-e.de
www.bobe-i-e.de

RECHTSANWÄLTE

Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte
Detmolder Str. 10 33604 Bielefeld
+49 521 96468-0 +49 521 96468-60
info@kgd-anwalt.de
www.kgd-anwalt.de

SOFTWAREENTWICKLUNG

Solunar GmbH
Verler Str. 302 33334 Gütersloh
+49 5241 400-479 +49 5241 400-446
info@solunar.de
www.solunar.de

SPEDITIONEN

Hartmann International GmbH & Co. KG
Halberstädter Str. 77 33106 Paderborn
+49 5251 7207-0 +49 5251 7207-41
info@hartmann-international.de
www.hartmann-international.de

Raben Trans European Germany GmbH
Lupinenweg 11 33334 Gütersloh
+49 5241 9400 -0
verkauf.guetersloh@raben-group.com
www.raben-group.com

Koch International
Heinrich Koch Internationale Spedition GmbH & Co. KG
Fürstenauer Weg 68 49090 Osnabrück
+49 541 12168-0 +49 541 1216-8801
info@koch-international.de
www.koch-international.de

Georg Boll GmbH & Co. KG
Schützenhof 40-56 49716 Meppen
+49 5931 402-0 +49 5931 402-92
info@bolll-spedition.de
www.boll-spedition.de

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN

JABRO GmbH & Co. KG |
Technischer Übersetzungsservice
Johann-Kuhlo-Str. 10 33330 Gütersloh
+49 5241 9020-0 +49 5241 9020-41
post@jabro.org
www.jabro.org

TECHNISCHER GROSSHANDEL

Kahmann & Ellerbrock GmbH & Co KG
Am Niedermeyers Feld 3 33719 Bielefeld
+49 521 309 -100 +49 521 309-200
info@ke.de
www.kahmann-ellerbrock.de

UNTERNEHMENSLOGISTIK

NEOTECHNIK Fördersysteme GmbH & Co. KG
Hauptsitz Bielefeld
Piderits Bleiche 8 33689 Bielefeld
+49 5205 9980 -0
info@neotechnik.de
www.neotechnik.de

Schulte-Lindhorst GmbH & Co.
Hauptstr. 102 33397 Rietberg
+49 5244 9269-0 +49 5244 1248
info@schulte-lindhorst.de
www.schulte-lindhorst.de

UNTERNEHMENSSOFTWARE

M•SOFT Organisationsberatung GmbH
Große Str. 10 49201 Dissen
+49 5421 959-0 +49 5421 959-500
info@msoft.de
www.msoft.de

VERPACKUNG

KIPA Industrie-Verpackungs GmbH
Zentrale Bielefeld
Friedrich-Hagemann-Str. 7 33719 Bielefeld
+49 521 92858-0 +49 521 92858-50
bielefeld@kipa.de
www.kipa.de

VIDEOPRODUKTIONEN

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

WEITERBILDUNG

Hochschule Osnabrück – Campus Lingen
Fakultät Management, Kultur und Technik
Institut für Duale Studiengänge
Kaiserstr. 10b 49809 Lingen
+49 591 800987-0 +49 591 800987-97
j.biedendieck@hs-osnabrueck.de
www.ids.hs-osnabrueck.de

WELTWEITE LUFT- UND SEEFRACHT

Skyline Express International GmbH
Im Seelenkamp 23-25 32791 Lage
+49 5232 9997-00 +49 5232 9997-159
info@skyline-express.de
www.skyline-express.de

WERBEAGENTUREN

WAN Gesellschaft für Werbung mbH
Büssingstr. 52-54 32257 Bünde
+49 5223 68686-0 +49 5223 68686-10
info@wan-online.de
www.wan-online.de

Jetzt Firmenkontakte ab 72,- EUR buchen!

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

LUFTFRACHT, LANDVERKEHR, SEEFRACHT

UND SONSTIGE LOGISTIKLÖSUNGEN

Noch Fragen? Rufen Sie uns an!



skyline express
worldwide logistics

Skyline Express International GmbH

Im Seelenkamp 23-25
D-32791 Lage

Telefon: +49 5232 9997 00
www.skyline-express.de