



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

06 | 2022 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Dietmar Engel

ZUKUNFT
SCHAFFEN

www.brandi.net

FESTGE



Individuell und wandelbar – wir
setzen **Ideen** erfolgreich um.

Marketing | Gestaltung | Umsetzung

E-Mail: marketing@festge.de

Telefon: 02522 59095-30

 @festge-ideen

 Reinhold Festge GmbH & Co. KG



VdK-Präsidentin: „Entlastungspaket ist ein chaotischer Flickenteppich“

- Sozialverband VdK fordert Energiepreispauschale für alle
- Bundesregierung darf Rentnerinnen und Rentner nicht vergessen

Anlässlich der Verabschiedung der Maßnahmen des Entlastungspakets am Donnerstag, 12. Mai, im Bundestag fordert der Sozialverband VdK, die Energiepreispauschale von 300 Euro an alle Menschen aus-zuzahlen. VdK-Präsidentin Verena Bentele:

„Es ist richtig, dass die Bundesregierung die Bürgerinnen und Bürger unterstützen will. Aber mit den Maßnahmen ist ein chaotischer Flickenteppich entstanden. Das Geld wird nicht sozial gerecht verteilt. Während Erwerbstätige 300 Euro erhalten, gehen andere Gruppen komplett leer aus: Rentnerinnen und Rentner ebenso wie die Bezieher von Krankengeld, Übergangsgeld oder Elterngeld erhalten keine Energiepreispauschale. Sie alle sind wütend und fühlen sich von der Ampel-Koalition schmäählich im Stich gelassen. Viele von ihnen müssen sich überlegen, ob sie die Heizkosten oder den Strom bezahlen, ob sie sich Lebensmittel oder Medikamente leisten können.“

Der VdK fordert von der Bundesregierung, hier dringend nachzubessern. Die Energiepreispauschale muss an alle Menschen ausgezahlt werden. Es kann nicht sein, dass Rentnerinnen und Rentner, deren Armutsrisiko seit Jahren rasant steigt und das mittlerweile weit über dem Bevölkerungsdurchschnitt liegt, null Euro erhalten. Auch Menschen im Sozialleistungsbezug werden unterschiedlich behandelt: Während ein Ehepaar, das von Hartz IV lebt, insgesamt 400 Euro bekommt, kann ein Ehepaar in der Grundsicherung im Alter nur 200 Euro erhalten. Diese Ungerechtigkeiten müssen endlich beseitigt werden: Alle, die Grundsicherung beziehen, müssen die gleiche Unterstützung erhalten.“

/// www.vdk.de

/// Immer informiert sein:

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



Verena Bentele
VdK-Präsidentin



STRANDKÖRBE | GARTENMÖBEL | SONNENSCHIRME | GRILLS

FRÜHLINGSGRÜSSE VON IHREM SPEZIALISTEN

In unserer großen Ausstellung finden Sie Neuheiten und Trends klassischer und moderner Strandkörbe, Lounge- und Gartenmöbel, Grills und Feuerstellen und vieles mehr für Ihren Garten. Gerne beraten wir Sie ganz individuell.

Die Schatztruhe

Sommermöbel-Manufaktur & Ihr Grill-Spezialist

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

www.mein-sonnenpartner.de

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

INHALTSVERZEICHNIS

/// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 12 Anteilseigner profitieren vom Erfolg der Volksbank Bielefeld-Gütersloh
- 14 Coronahilfen: Schlussabrechnung wird zum Damoklesschwert
- 18 BGH: Kopplungsangebote gegenüber Kleingewerbetreibenden sind grundsätzlich zulässig

/// TITELTHEMA

- 20-25 Im Gespräch mit Dietmar Engel

/// IKT | OFFICE

- 26 Weniger Kosten bei der Softwareentwicklung
- 28 Unternehmerischen Wandel aktiv gestalten: 3 Aspekte erfolgreicher Transformation
- 30 3CX schafft das Büro ohne Grenzen
- 31 Seit Januar 2022 bietet AGFEO sein neues Partnerprogramm
- 32 Mobile Apps: mit moderner Technologie, intuitiver UI und außergewöhnlicher UX begeistern und Kunden binden
- 34 SoftSelect ERP Software Studie 2022: Anwender werden mobiler

/// MARKETING | DRUCK

- 40 Mission possible: Liebe
- 42 Zwei Welten vereint
- 43 Die Herausforderung – zwei Häuser verschmelzen zu einer Marke

/// FOCUS

- 05 International Teamwork
- 08 Mit Outsourcing Beschaffung sichern und optimieren
- 10 Gemeinsam stark: regionales Projekt zur Stärkung der Wirtschaftsstruktur im Dreiländereck gestartet

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 45 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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. 30/Januar 2022

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.

Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegt eine Vollbeilage der Firma Schultz GmbH & Co. KG bei.
EINRICHTUNGEN unter www.schultz.de

IME INSTITUT FÜR MANAGEMENT-ENTWICKLUNG

International Teamwork

„Egal, ob du im internationalen Projekt mit dem eigenen Team oder mit externen Geschäftspartnern zusammenarbeitest – der meist rein virtuelle Austausch ist immer eine Herausforderung. Interkulturelle Missverständnisse, Sprachbarrieren und nicht zuletzt die unklare Erwartung an mich als „Remote-Leader“ sind fast jeden Tag zu spüren. Ohne Besuch eines Trainings und ohne Hilfe eines erfahrenen Vorgängers war ich oft überfordert.“

Das haben uns immer wieder Projekt- oder Teamleiter berichtet, die plötzlich auch im internationalen Umfeld agieren mussten. So auch Paul, der als Projektleiter in einem bis vor Kurzem traditionell mittelständischen Unternehmen gearbeitet hat. Mit dem Verkauf seiner Produktparte an einen amerikanischen Konzern veränderten sich organisatorische Strukturen, Verantwortlichkeiten und die Zusammensetzung seines Teams. In seiner E-Mail-Signatur steht nun „Division Manager International“.

„Man muss umdenken und Bewährtes hinterfragen“, so Paul, „denn nicht nur der Austausch in der neuen Konzernsprache Englisch, sondern auch unterschiedliche Mentalitäten, Denkweisen und Umgangsformen beeinflussen die Zusammenarbeit im nun internationalen Team ganz erheblich.“

Selbstverständlich ist das zugleich auch bereichernd und im positiven Sinn herausfordernd. Neue Karriereperspektiven tun sich auf und machen bisher unentdeckte Chancen und Optionen sichtbar.

Gerade darum ist es für erfahrene Projektleiter wie Paul wichtig, die bisherige Führungspraxis zu hinterfragen und auf den „internationalen Prüfstand“ zu stellen. Reichen Ausbildung, Fachkompetenz und langjährige Erfahrung noch aus? Braucht es ein „Leadership-Upgrade“ für den neuen Arbeitsalltag?

Das ime - Institut für Management-Entwicklung in Bielefeld hat bei inter-



national agierenden Kunden nachgefragt und wichtige Skills für ein erfolgreiches „International Teamwork“ zusammengefasst:

- Digitale Kompetenz
- Remote Leadership
- Cultural Awareness
- Gute (fremd-)sprachliche Kommunikationskompetenz

Als ime-Berater hören wir genau zu, vor welchen internationalen Team-Herausforderungen unsere Kunden stehen. Gemeinsam entwickeln wir

moderne Lernkonzepte von der individuellen „Leadership Journey“ bis zum umfassenden Weiterbildungs- und Trainingsportfolio. Wer also sein internationales Team remote und in englischer Sprache leitet, findet bei uns das passende Lernformat: englischsprachige Live-Online-Trainings, Team-Support und Leadership-Coaching.

/// www.ime-seminare.de

Autorin: Marion Schopen



service-ehrlich.de

Ihr zuverlässiger Partner bei einem **Mitarbeiterengpass**

im **industriellen Beschichtungsverfahren** mob. 015234501467



technotrans für herausragendes Talentmanagement ausgezeichnet

Beim Wettbewerb „Attraktiver Arbeitgeber im Kreis Warendorf 2022“ hat die technotrans SE in der Sonderkategorie Talentmanagement gewonnen. Die Jury des Preisgebers, die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf GmbH (gfw), würdigte damit den herausragenden Kurs des Sassenberger Technologie- und Dienstleistungsunternehmens im Bereich des transparenten, individuellen und dialogorientierten Talentmanagements. Timo Sterzl, Personalleiter Deutschland und Karin Schwarzenberger, Referentin Personalentwicklung und Employer Branding der technotrans SE, nahmen den Preis von Landrat Dr. Olaf Gericke und gfw-Geschäftsführerin Petra Michalczak-Hülsmann vergangene Woche im Warendorfer Sparkassenforum entgegen. Insgesamt nahmen mehr als 60 Unternehmen am Wettbewerb teil, 13 Unternehmen erhielten eine Auszeichnung.

„Karin Schwarzenberger, Referentin Personalentwicklung und Employer Branding, und Timo Sterzl, Personalleiter Deutschland der technotrans SE, nahmen den Preis im Warendorfer Sparkassenforum entgegen.“ – Foto: technotrans SE



Junges Stadtwerk setzt auf Nachwuchskräfte

Die Stadtwerke Tecklenburger Land erreichen einen weiteren Meilenstein in ihrer noch jungen Unternehmensgeschichte. Die Stadtwerke-Netzgesellschaft, die SWTE Netz, ist nun offiziell anerkannter Ausbildungs-betrieb der Industrie- und Handelskammer (IHK) Münster. IHK-Ausbildungsberaterin Andrea van der Schuur überreichte die entsprechende Urkunde am Stadtwerke-Standort in Ibbenbüren. Damit hat die SWTE Netz Schwarz auf Weiß, was sie schon seit einigen Monaten lebt. Denn die erste Auszubildende durfte bereits zum 1. August 2021 ihre Ausbildung zur Industriekauffrau aufnehmen. Dass die SWTE Netz ausbildet, ist für Geschäftsführer Tobias Koch selbstverständlich. „Als Stadtwerk aus der Region und für die Region wollen wir uns als attraktiver Arbeitgeber positionieren.“



Andrea van der Schuur (l.) überreichte die Urkunde der IHK an Ausbilderin Kristina Dust und SWTE Netz-Geschäftsführer Tobias Koch. – Foto: SWTE Netz

EU-Sicherheitssystem ICS2 sorgt für höheren Kundenschutz

Das europäische Sicherheitssystem zur Risikobewertung/Gefahrenabwehr ICS geht in die zweite Phase. Konkret wird dieses für Luftfrachtsendungen aus Drittländern in die EU zum März 2023. „Das Folgeverfahren ICS2 bringt Verbesserungen für die Teilnehmer, gerade in Bezug auf den Wettbewerbsschutz“, hebt Simon Lembke, Abteilungsleiter Zoll- und Speditionsanwendungen bei DAKOSY hervor. Von Seiten des Hamburger Softwarehauses DAKOSY sind Prozesse und Schnittstellen vorbereitet. In Folge der Terroranschläge 9/11 wurde für die Anmeldung von Waren vor Eintritt in die EU für die Risikobewertung/Gefahrenabwehr das ICS-Verfahren eingeführt. Mit ICS2 zentralisiert die EU mit einem Fracht-Vorabinformationssystem die Anmeldung durch die Beförderer: zum März 2023 für die Fluggesellschaften und zum März 2024 für die Reedereien. Lembke fasst die wesentlichen Neuerungen zusammen: „Die Meldungen werden künftig direkt an das neue EU-System gesendet, dem Shared Trader Interface (STI), und müssen bereits vor der Verladung der Ware vorliegen.“



Luftfrachtsendungen aus Drittländern in die EU unterliegen ab März 2023 dem ICS2-Verfahren. – Foto: Adobe Stock

Zehn Stempel sammeln und Meppen-Gutschein erhalten

MEPPEN PUNKTET
GEHT IN DIE
VERLÄNGERUNG.



SICHER DIR DEINEN MEPPEN GUTSCHEIN.



WEITERE INFOS UNTER WWW.MEPPEN.DE/MEPPENPUNKTET



Die von der Wirtschaftsförderung der Stadt Meppen ins Leben gerufene Aktion „Meppen punktet“ geht in die Verlängerung. Noch bis zum 30. Juni haben Innenstadtbesucher*innen die Möglichkeit, fleißig Stempel zu sammeln und sich einen Meppen-Gutschein zu sichern. Die Stempelkarten sind in allen teilnehmenden Geschäften und Gastronomiebetrieben sowie bei der Tourist Information Meppen erhältlich. Für jeden Einkauf ab 10,00 Euro gibt es einen Stempel. Ist die Karte mit zehn Stempeln voll, kann sie bei der Tourist Information Meppen gegen einen Meppen-Gutschein im Wert von 10,00 Euro eingetauscht werden. „Die Resonanz auf unseren ersten Aufruf war bereits sehr gut“, sagt Bürgermeister Helmut Knurbein und ergänzt: „Wir wollen an diesen Erfolg anknüpfen und freuen uns auf viele Menschen, die mitmachen, eine lebendige Innenstadt und gute Geschäfte für den Einzelhandel und die Gastronomen.“ Das Projekt „Meppen punktet“ wird über das EU-Förderprogramm „Perspektive Innenstadt“ mitfinanziert.

Jowat gewinnt zum dritten Mal in Folge den „Best Managed Company Award“

Auch im Jahr 2022 erhält der Klebstoffhersteller Jowat das begehrte Gütesiegel „Best Managed Company“. Damit werden ihm strategischer Weitblick, Innovationskraft, eine nachhaltige Führungskultur und eine hervorragende Unternehmensführung bescheinigt. Ralf Nitschke, Vorstandsmitglied der Jowat SE, nahm den Preis am vergangenen Donnerstag in Düsseldorf feierlich entgegen: „Die erneute Auszeichnung als Best Managed Company ehrt und bestärkt uns sehr. Wir freuen uns, dass wir dank unserer Triadenstrategie sowie unserer umfangreichen Aktivitäten in den hoch aktuellen Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung auch in diesen bewegten Zeiten ein flexibler und verlässlicher Partner für unsere Geschäftspartner und Mitarbeitenden sein können.“ Jowat ist einer der führenden Klebstoffhersteller weltweit und blickt auf eine mehr als 100jährige erfolgreiche Unternehmensgeschichte als mittelständisches Familienunternehmen zurück. Einen besonderen Fokus legt Jowat schon seit vielen Jahren auf die Bereiche Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Gerade erst hat das Unternehmen seinen aktuellen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Neben der Etablierung zukunftsfähiger Unternehmensprozesse ist auch die Produktentwicklung bei Jowat richtungsweisend: Mit den „Jowat Green Adhesives“ verfügt der Klebstoffexperte schon jetzt über ein besonders umfangreiches Portfolio nachhaltiger Klebstoffe für eine Vielzahl von Anwendungsbereichen.



Susanne Schöne / Moderatorin, Ralf Nitschke / Jowat SE, Holger Lösch / Jurymitglied-BDI

📷 Jowat wird erneut als Best Managed Company ausgezeichnet. – Foto: Jowat SE



Feierliche Verabschiedung der Absolventen von Windmüller & Hölscher

31 Nachwuchskräfte haben ihre Ausbildung oder ihr duales Studium im Sommer 2021 und Winter 2021/2022 in der Windmüller & Hölscher (W&H) Academy abgeschlossen. Die offiziellen Feierlichkeiten fanden am 6. Mai im Ringhotel in Brochterbeck statt. Peter Steinbeck, Vorstandsvorsitzender der W&H Gruppe, fand in seiner Rede gebührende Worte für die Absolventen bevor Olaf Heymann-Riedel, Geschäftsführer der W&H Academy, persönlich gratulierte und jedem eine kleine Aufmerksamkeit überreichte. Fast alle Absolventen setzen ihre Karriere bei W&H fort. 25 der 31 Absolventinnen und Absolventen schlossen ihre Ausbildung als Facharbeiter ab. Im Durchschnitt erreichten sie 87%, was eine Note 2 (Gut) bedeutet. 9 Absolventen konnten sich sogar über die Bestnote 1 (Sehr gut) freuen. Im Rahmen eines dualen Studiums absolvierten 6 Nachwuchskräfte ihren Bachelor. Die Durchschnittsnote des Abschlusses lag hier bei 1,61.

📷 Gruppenbild Absolventenfeier (Foto: WINDMÖLLER & HÖLSCHER KG)

Wichtiger Impuls für den Wirtschaftsstandort



„Flughafen II“ und „Ruhnenpöstchen II“ – unter diesen Namen setzt sich auf einer Gesamtfläche von über 20.000 m² die positive Entwicklung neuer Gewerbegebiete in Büren fort. Schon bald können sich hier Unternehmen ansiedeln, die sich für einen attraktiven Standort in besonderer Lage interessieren. Das Gebiet „Flughafen II“, an dem ausschließlich flughafen-affines Gewerbe angesiedelt werden darf, weist am Paderborn/Lippstadt Airport zwei Flächen von jeweils 3.000 m² auf. Im Bereich „Ruhnenpöstchen II“ an der Haarener Straße stehen rund 14.200 m² städtische Gewerbebaufläche zur Verfügung. Hier haben die Einzelgrundstücke eine Größe zwischen 1.550 m² und 3.200 m². Beide Gebiete sind ausgewiesene Gewerbegebiete, bereits verkehrlich erschlossen und dem Glasfasernetz angeschlossen. Bürgermeister Burkhard Schwuchow zeigt sich stolz und erklärt: „Mit der Ausweisung und jetzt startenden Vermarktung der neuen Gewerbeflächen gelingt es uns, neue Unternehmen in Büren anzusiedeln oder bestehenden Unternehmen eine Erweiterung zu ermöglichen. Das ist ein bedeutendes Signal für unseren Wirtschaftsstandort. Es ist das sehr positive Ergebnis, für das die große Nachfrage interessierter Unternehmen und unsere aktive Wirtschaftsförderung gesorgt haben.“

📷 Bürgermeister Burkhard Schwuchow zeigt sich stolz und erklärt: „Mit der Ausweisung und jetzt startenden Vermarktung der neuen Gewerbeflächen gelingt es uns, neue Unternehmen in Büren anzusiedeln oder bestehenden Unternehmen eine Erweiterung zu ermöglichen. Das ist ein bedeutendes Signal für unseren Wirtschaftsstandort. Es ist das sehr positive Ergebnis, für das die große Nachfrage interessierter Unternehmen und unsere aktive Wirtschaftsförderung gesorgt haben.“ – Foto: Stadt Büren

HARDY SCHMITZ GMBH

Mit Outsourcing Beschaffung sichern und optimieren

- Aufwand und Kosten reduzieren mit zuverlässigem Full-Service-Dienstleister
- Sich auf das Kerngeschäft konzentrieren und eigene Ressourcen schonen
- Von der Planung bis zur Logistik auf passgenaue Konzepte & Lösungen setzen

Während die deutsche Wirtschaft über viele Jahrzehnte von der zunehmenden Globalisierung profitierte, decken die unvorhersehbaren Entwicklungen der letzten Jahre die Schattenseite dieses Trends auf. Deutsche Unternehmen spüren schmerzlich, wie fragil und sensibel die weltweiten Lieferketten tatsächlich sind. Da müssen Lösungen für diese belastenden Situationen gefunden werden. Und wenn vor diesen großen Krisen ein Outsourcing-Partner bereits von Vorteil war, dann zahlt sich heute ein zuverlässiger Full-Service-Dienstleister um vieles mehr aus.

Lagerung und Logistik ergeben sich nicht nur für Großunternehmen und KMU entscheidende Chancen und Mehrwerte. Dabei sind die Ausgliederungsmöglichkeiten von Leistungen breit gefächert. Neben individueller Lagerhaltung, optimierten Bestellprozessen und herstellernerneutraler Beschaffung werden zunehmend auch Leistungen in Planung, System- und Modul-Fertigung sowie Logistik durch kompetente Outsourcing-Partner übernommen. Mit unserem Servicepaket HARDYPRO® bieten wir Unternehmen aus der Elektrotechnik und Industrieelektrik die gesamte Bandbreite an Optimierungsmöglichkeiten für aufwands- und kostensparende Lösungen.

UNSER SERVICE PAKET HARDYPRO®
Innovative Lösungen für Beschaffung, Lager & Logistik

SERVICES	PROZESSE	TECHNIK
Schaltanlagenbau Individuelle Konfektion Baugruppenfertigung Lichtmanagement E-Business	E-Procurement Kanban Kitting Logistik Schnittstellen	Industrieautomation Gebäudetechnik Smart Home E-Mobilität Photovoltaik

Weitere Infos zu HARDYPRO® gib't's hier:

Lösungen für Beschaffung, Lager und Logistik müssen her

Störungen in Lieferketten und Versorgungsengpässe führen zu unerwünschten Verknappungen. Um diese abfedern zu können, setzen daher viele Unternehmen verstärkt auf Synergieeffekte innerhalb der Wertschöpfungskette. Und die Kooperation mit zuverlässigen Partnern ist gefragt denn je. Als erfahrener und innovativer Full-Service-Dienstleister bieten wir unseren Geschäftspartnern genau die zuverlässigen sowie individuell passgenauen Lösungen, die Unternehmen in der Elektrotechnik sowie Industrieelektrik benötigen. Dafür bieten wir ein umfangreiches Portfolio an Services und Leistungen, die branchenunabhängig auch spezielle Anforderungen erfüllen.

Eigene Ressourcen schonen mit Fokus auf das Kerngeschäft

Die Optimierungspotenziale mit dem richtigen Outsourcing-Konzept sind enorm. Mit der Auslagerung von Beschaffung,

Hohe Verfügbarkeit und Flexibilität bei gleichzeitiger Kostenreduzierung

Als kompetenter Full-Service-Dienstleister in der Elektrotechnik und Industrieelektrik stehen wir Unternehmen mit individuell zugeschnittenen Dienstleistungen sowie Beschaffungs- und Logistikkonzepten als erfahrener Partner zur Seite. Damit können sämtliche Arbeitsabläufe sowie Geschäftsprozesse reibungslos und dauerhaft verlässlich erfolgen. Nicht nur die Verfügbarkeit wird durch uns gesichert, sondern auch die Flexibilität bei kurzfristigen Bedarfen sowie Kapazitätsspitzen. Von der Beratung bis zur Realisierung bietet unser Servicepaket HARDYPRO® darüber hinaus weitere Vorteile wie Investitionseinsparungen, Reduzierung der Kapitalbindung und attraktive Einkaufsvorteile.

/// www.hardy-schmitz.de

” Herausforderungen lassen sich gemeinsam am besten meistern. Dabei können Synergieeffekte nicht nur unterstützend wirken, sondern bieten vielmehr eine praktische und zugleich verlässliche Lösung. Als zuverlässiger Partner für Industrie und Handwerk liefern wir nicht nur erstklassige Qualitätsprodukte. Mit unserem Servicepaket HARDYPRO® lassen wir direkt unser Know-how sowie unsere Handlungskompetenz in Wertschöpfungsketten einfließen. Das stellen wir seit rund 100 Jahren erfolgreich unter Beweis. **“**

Bernhard Metting
Vertriebsleiter
HARDY SCHMITZ GmbH

BIELEFELD MARKETING GMBH

Spannendes FameLab-Deutschlandfinale in Bielefeld

Christian Scharun aus Karlsruhe wird Deutschland beim FameLab-Weltfinale vertreten / Bielefelder auf Platz zwei

Acht junge Forschende haben gestern in Bielefeld beim Deutschlandfinale des Wissenschaftswettbewerbs FameLab Germany um das Ticket für das Weltfinale gekämpft. Es war ein spannender Abend vor rund 700 Zuschauenden in der Rudolf-Oetker-Halle. Dr. Christian Scharun vom Karlsruher Institut für Technologie, Fachgebiet Biochemie, landete auf dem ersten Platz und wird für Deutschland beim FameLab-Weltfinale im Herbst antreten. Er überzeugte nicht nur die Jury mit seinem Auftritt rund um die Erforschung von Methan-Emissionen durch Bohrplattformen in der Nordsee, sondern gewann zusätzlich auch den Publikumspreis.

Den zweiten Platz holte sich Niklas Hoffmann von der Universität Bielefeld, Fachgebiet Bioverfahrenstechnik mit Mikroalgen. Als Zweitplatzierte sicherte er sich die Teilnahme an einer nationalen Fachkonferenz für Wissenschaftskommunikation.



Rund 700 Menschen im Publikum verfolgten das Deutschlandfinale des Wissenschaftswettbewerbs in der Rudolf-Oetker-Halle.

Den Abend moderierte, wie bereits den regionalen Vorentscheid vor einigen Wochen, auf unnachahmliche Weise Marvin Meinold von „Die Stereotypen“.

Bielefeld stark vertreten

Den Teilnehmenden auf der FameLab-Bühne gelang es wie bereits in den Vorjahren, komplexe Forschungsthemen sachlich richtig, unterhaltsam und mitreißend für ein Laienpublikum zu erklären – und das in nur drei Minuten! Die Themen reichten diesmal von kommunizierenden Eiern bis zur Krebsbekämpfung mithilfe von Viren. Mit zwei von acht Teilnehmenden, die die Universität Bielefeld ins Rennen schicken konnte, war der Wissenschaftsstandort Bielefeld stark vertreten.

FameLab findet weltweit statt. Seit 2022 ist Bielefeld Marketing als nationaler Partner verantwortlich für FameLab Germany. Alle Informationen und aktuelle Neuigkeiten zu FameLab Germany gibt es auf der FameLab Germany Website:

/// www.famelab-germany.de



Die Preistragenden des diesjährigen FameLab-Deutschlandfinals: Dr. Christian Scharun (rechts) und Niklas Hoffmann

Die Jury war hochkarätig besetzt mit Prof. Dr. Alexandra Kaasch, Prorektorin für Wissenschaft und Gesellschaft der Uni Bielefeld, Prof. Dr. Anant Patel, dem Vizepräsidenten für Forschung und Entwicklung der FH Bielefeld, Rebecca Winkels, der Bereichsleiterin Kommunikation und Strategie bei Wissenschaft im Dialog sowie Timo Fratz, dem Chefredakteur von Radio Bielefeld.

REGION KASSEL-LAND E.V.

Gemeinsam stark: regionales Projekt zur Stärkung der Wirtschaftsstruktur im Dreiländereck gestartet

Ländliche und besonders ländlich-strukturschwache Regionen zu fördern, um gleichwertige Lebensverhältnisse in den Teilregionen Deutschlands zu schaffen, ist das Kernziel des neuen Politikfeldes „Heimat“ im BMI und seines Programms „Region gestalten“. Konkret bedeutet das: In ausgewählten Modellregionen soll die Entwicklung „Strategischer Regionaler Entwicklungskonzepte“ (SREK) und deren Umsetzung unterstützt werden – so auch in der Region zwischen Kassel, Paderborn und Göttingen mit ihren Landkreisen, Kommunen und Verbänden. Um in diesem länderübergreifenden Raum eine erfolgreiche Strategie und Kooperation zur gemeinsamen Bewältigung des Strukturwandels zu schaffen, wurde Ende November 2021 das Projekt „(Wirtschafts-) Region der Mitte: neues Leben und Arbeiten länderübergreifend organisiert“ gestartet..

Warum bedarf es überhaupt eines solchen gemeinsamen strategischen Ansatzes in der „Region der Mitte“? Weil in der dreifachen Randlage an den Grenzen der Bundesländer Hessen, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen vielfältige wirtschaftliche und soziale Verflechtungen bestehen, die bislang weder statistisch noch organisatorisch abgebildet sind, die aber viele neue kooperative Möglichkeiten und Handlungsoptionen für die voneinander abhängigen Entwicklungsfelder Wirtschaftsförderung, Regionalentwicklung und -planung bieten.

Kernziel des Projekts: regionale Kommunikations- und Austauschplattform

So verfolgt das Modellvorhaben, das sich über einen Zeitraum von zweieinhalb Jahren erstreckt und das innerhalb des Förderprogramms „Region gestalten“ des BMI in Zusammenarbeit mit dem Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung mit einem Volumen von rund 700.000 Euro

gefördert wird, vier übergeordnete Ziele beziehungsweise parallel laufende Leuchtturmprojekte:

1. Bundesländerübergreifende Regionalanalyse der Wirtschaftsstrukturen und Mobilitätsbeziehungen
2. Schaffung einer regionalen Kooperationsplattform, die auf die Akteure und die Umsetzung konkreter Maßnahmen ausgerichtet ist (Nachbarschaftsforum)
3. Erstellung eines „Werkzeugkastens“ mit Argumentationshilfen für die Regional- und Fachplanungen in den drei Bundesländern (Fachforen)
4. Umsetzung des Pilotprojektes „Digitales Kompetenzzentrum für New Work und Nachhaltiges Wirtschaften“ (DKZ) im ländlichen Raum (Unternehmensforum)

„Das zentrale Element des Projekts ‚(Wirtschafts-)Region der Mitte‘ ist die Bildung und Verstetigung eines bundesländerübergreifenden Nachbarschaftsforums als Kommunikations- und Austauschplattform. Unser Ziel lautet: Die Wirtschaftsstruktur in dem Dreiländereck gemeinsam mit den Akteuren aus Regionalentwicklung und -planung, Verbänden, Kommunen, Wirtschaftsförderung, Universitäten und Stakeholdern zukunftsfähig und nachhaltig zu gestalten“, erklärt Projektleiterin Lisa Zierenberg von Region Kassel-Land e.V., und sie ergänzt: „Wir möchten den weißen Fleck, den das ländliche Gebiet planerisch noch darstellt, mit den Farben aller Akteure füllen, um die Verflechtungen, aber auch die Bedürfnisse und Potenziale dieses Unternehmensstandortes sichtbar zu machen.“ Gerade dieses Ineinandergreifen von Regionalanalyse, Vernetzung,



DETEKTEI
Rolf Raschke

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



Projektleiterin Lisa Zierenberg von „(Wirtschafts-)Region der Mitte“ bei Region Kassel-Land e.V. in Wolfhagen, freut sich über weitere Netzwerkpartner.

gemeinsamer Strategieentwicklung und Umsetzung sei die Kerncharakteristik und das Alleinstellungsmerkmal des Modellvorhabens, so die Projektleiterin weiter.

Weitere Netzwerkpartner für Nachbarschafts- und Unternehmensforum gesucht

Mit Blick auf die verfügbaren Fördermittel wurden vom Projektmanagement des Vereins Region Kassel-Land e.V. gemeinsam mit den beiden Verbundpartnern Universität Kassel und Regionalmanagement Nordhessen vier Module (Leuchtturmprojekte) entwickelt, die nun nach und nach mit den derzeit knapp 40 Netzwerkpartnern in zum Teil übergreifenden Arbeitsgruppen umgesetzt werden – sowohl bei regelmäßigen Treffen und Abstimmungssitzungen als auch in zahlreichen Workshops und Fachkonferenzen. So erfolgten bereits mehrere digitale Informations- und Auftaktveranstaltungen. Zum Projektende werden dann im ersten Quartal 2024 während einer öffentlichen Abschlussveranstaltung alle Ergebnisse vorgestellt und die Gründung einer institutionalisierten Zusammenarbeit gefeiert.

Projektleiterin Zierenberg fasst das Modellvorhaben „(Wirtschafts-)Region der Mitte“ zusammen: „Wir möchten keine neue Wirtschaftsförderregion aufbauen; wir möchten vielmehr den gesamten Raum ohne Ländergrenzen betrachten, die bestehenden Verflechtungen und Vernetzungen aufspüren und diese Erkenntnisse dann allen Akteuren zur Verfügung stellen, damit sie sich darüber weiter austauschen können, um gemeinsam neue Ideen für eine funktionale Region zu entwickeln.“ So möchte sie auch noch mehr Menschen gewinnen, die die Zukunft des Dreiländerecks mitgestalten wollen – ob im Unternehmens- oder im Nachbarschaftsforum. Zierenberg abschließend: „Interessierte, die sich an unserem Modellvorhaben beteiligen möchten, sind nach wie vor herzlich willkommen!“

Aktuelle Termine und Informationen:

1. Online-Workshop „Bewusstseinsbildung“ für Unternehmer zur Erarbeitung eines Beratungsangebots für New Work am 14.6.2022 (18:30 bis 21 Uhr).

Weitere Informationen zu den bevorstehenden Veranstaltungen sowie zur Anmeldung und Teilnahme an den Foren und Workshops sind direkt bei Projektleiterin Lisa Zierenberg (Region Kassel-Land e.V. – Regionalentwicklung und Kulturgeschichte) erhältlich:

/// www.regiondermitte.de

Infobox:

Ein digitales Kompetenzzentrum für New Work und nachhaltiges Wirtschaften (DKZ) soll entstehen:

Um nachhaltiges Wirtschaften in der Region praktisch erlebbar zu machen, werden Unternehmen des produzierenden Gewerbes über Workshops angesprochen und für die regionale Zielsetzung sensibilisiert. Zusammen mit der Unternehmerschaft soll dann im Rahmen des „Unternehmerforums“ ein Konzept für ein DKZ erarbeitet werden – mit Beratungsangeboten für Unternehmen, Fachkräfte und Interessierte, die die anstehenden Transformationsprozesse sowie die erforderlichen Anpassungen von Organisationsstrukturen („New Work“) thematisieren und sich an den Bedarfen der Unternehmer orientieren. Ziel des Vorhabens ist es, den Unternehmen eine Handreichung zu bieten in Bezug auf Fachkräftegewinnung und -sicherung sowie die Ansprache der jungen Generationen.

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbepark
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel. 05151/953895



www.meisterstueck.de · gewerbepark@meisterstueck.de

VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

Anteilseigner profitieren vom Erfolg der Volksbank Bielefeld-Gütersloh

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh hat im vergangenen Geschäftsjahr neue Maßstäbe gesetzt, ihren innovativen Kurs deutlich ausgebaut sowie ihr nachhaltiges genossenschaftliches Geschäftsmodell digitalisiert und zukunftsorientiert weiterentwickelt.

Das Finanzinstitut investierte in fortschrittliche Unternehmensbereiche und schuf zusätzliche attraktive Angebote für die eigene Kundschaft. Darüber hinaus erreichte die Bank erstmals eine neutrale Klimabilanz. Diese Erfolge und die wirkungsvolle Strategie des regionalen Geldinstituts standen im Mittelpunkt der Vertreterversammlung, die im April erstmals wieder in Präsenz in der Bielefelder Stadthalle stattfand. Aufsichtsrat und Vorstand präsentierten den rund 150 Vertreterinnen und Vertretern Spitzenwerte in allen Bereichen des Bankhauses für das vergangene Jahr. Von dieser positiven Entwicklung profitieren erneut alle Mitglieder, denn die Vertreterversammlung bewilligte für 2021 eine Dividende von zwei Prozent plus VR-Mitgliederbonus. Insgesamt schüttet die Genossenschaft damit rund 1,3 Millionen Euro an ihre Anteilseigner aus.

Vorstandschef Michael Deitert stellte gleich zu Beginn der Versammlung fest: „Das vergangene Jahr war ein weiterer Test der Resilienz des eigenen Unternehmens. Für uns als Bank, aber auch für viele Firmen in der Region.“ Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen sei die heimische Wirtschaft gut aufgestellt. Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh habe dabei erneut von ihrer frühzeitig eingeleiteten Transformation und ihrer Innovationsstärke profitiert. „Wir entwickeln uns laufend digital weiter – im Sprint. Darüber hinaus haben wir mit der Vermögensverwaltung klarwert, dem digitalen Finanzbildungsportal Fynn Academy und der Investmentgesellschaft OWL KapitalPartner attraktive neue Unternehmen gestartet“, zog Deitert eine durchweg positive Bilanz. Für dieses Geschäftsjahr erwartet der Bankchef allerdings noch größere Herausforderungen und sieht diverse Risiken: den Krieg in der Ukraine, die hohe Inflationsrate, gestörte Lieferketten und die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB. „2022 ist mit vielen Unsicherheiten behaftet. Zwar sind wir operativ gut in das Jahr gestartet und weiterhin dynamisch unterwegs. Doch vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wird es deutlich schwieriger werden, unseren Wachstumskurs so dynamisch wie bisher fortzusetzen“, stellte Deitert fest.



Der Volksbank-Vorstand konnte den Vertretern erfolgreiche Zahlen präsentieren: (v. l.) Thomas Mühlhausen, Michael Deitert (Vorsitzender) und Ulrich Scheppan

Exklusives Angebot für Mitglieder

Die Mitglieder der Volksbank Bielefeld-Gütersloh haben in diesem Jahr ein exklusives Angebot bekommen. Sie können ihre Unternehmensanteile von bisher maximal fünf auf bis zu 20 Anteile aufstocken und damit noch mehr Vorteile aus ihrer Mitgliedschaft gewinnen. Das Geldinstitut erfüllt mit dieser Aktion die Wünsche ihrer Anteilseigner nach mehr Geschäftsanteilen. „Gleichzeitig vertiefen wir damit die Bindung zu unserem Unternehmen und stärken unsere Eigenkapitalquote. Das Angebot wird bisher hervorragend angenommen und wir bekommen viel positives Feedback“, betonte Deitert. Im vergangenen Jahr ist die Genossenschaft spürbar größer geworden. 4.633 neue Mitglieder sind dazugekommen. 113.191 Mitglieder zählt die Volksbank Bielefeld-Gütersloh.

Spitzenwerte in allen Bereichen

Der Aufsichtsrat bescheinigte dem Team der Volksbank Bielefeld-Gütersloh erneut eine starke Leistung. Und das trotz einer dauerhaften pandemischen Lage im vergangenen Jahr. „Alle Geschäftsbereiche entwickelten sich ungeachtet zahlreicher Herausforderungen besser als geplant. Dabei ist unsere Volksbank als Teil der kritischen Infrastruktur ihrer hohen Verantwortung immer gerecht geworden“, erklärte Aufsichtsratsvorsitzender Michael Mersch. Ein Beweis dafür

ist das Wachstum der Bilanzsumme, die um 4,4 Prozent auf 5,56 Milliarden Euro anstieg. Auf hohem Niveau legten die Kundeneinlagen (+2,7 % auf 3,68 Mrd. Euro) und das Kreditgeschäft (+4,3 % auf 3,7 Mrd. Euro) zu. Die Summe der Corona-Hilfen hingegen sank um 82 Prozent auf 21,8 Mio. Euro. Bereinigt um die Corona-Kredite wuchsen die Firmenkundenkredite um 8,9 Prozent auf 692,7 Mio. Euro. Markante zweistellige Wachstumsraten verzeichneten die Wertpapierbestände der Kundendepots (+22,4 % auf 1,6 Mrd. Euro bis Jahresende). Das verwaltete Gesamtvermögen der Volksbank stieg deutlich um 7,9 Prozent auf 5,27 Mrd. Euro.

Nachhaltigkeit wird immer wichtiger

Das Thema Nachhaltigkeit spielt in unserer Gesellschaft eine immer größere Rolle – auch für die Kundschaft einer Bank. „Wir sind bei diesem wichtigen Thema einen wesentlichen Schritt vorangekommen. Erstmals in der Geschichte unseres Finanzinstituts konnten wir unsere Klimabilanz ausgleichen. Wir optimieren unser Energiemanagement laufend weiter, setzen immer mehr nachhaltige Technologien ein und verbessern dadurch unsere Umweltbilanz stetig“, führte Vorstandschef Deitert aus. Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh förderte im Jahr 2021 unter anderem Umweltprojekte durch Ausgleichszertifikate. Zusätzlich treibt ein neues Team, das aktuell aus zwei Mitarbeiterinnen besteht, das Thema Nachhaltigkeit in allen Bereichen der Bank voran. Und seit dem ersten April können Kunden eine eigene „nachhaltige Seite“ auf der Website des Finanzinstituts besuchen, die zahlreiche Informationen über dieses Thema bietet. Auch die Entwicklung des Mischfonds „Nachhaltigkeitsinvest“ zeigt die Bedeutung des Themas für die Kundschaft. 3.000 neue

Anleger (+50 %) investierten im vergangenen Geschäftsjahr in den wachstumsstarken Fonds, der bereits 2009 aufgelegt wurde und seither stark nachgefragt wird.

Kontinuierliche Dividendenstrategie

Zum achten Mal in Folge verbesserte die Volksbank ihre Bilanz und damit ihre Marktposition. Von der positiven Geschäftsentwicklung der Volksbank Bielefeld-Gütersloh profitieren auch die Mitglieder. Einstimmig folgte die Vertreterversammlung dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, den Mitgliedern eine Grunddividende von zwei Prozent auf den Geschäftsanteil zu zahlen. Darüber hinaus erhalten sie den VR-Mitgliederbonus, dessen Höhe sich an der Intensivität der Zusammenarbeit mit der Volksbank orientiert. Die Versammlung, die die Mitglieder der Bank vertritt, honorierte die Erfolgsbilanz der Volksbank und entlastete den Vorstand einstimmig.

Wahlen zum Aufsichtsrat

Die Vertreterinnen und Vertreter wählten Carola Nüßing, Michael Mersch (Aufsichtsratsvorsitzender), Joachim Scholz und Dr. Heiner Wortmann für weitere drei Jahre in den Aufsichtsrat der Volksbank Bielefeld-Gütersloh. Zum Aufsichtsrat der Volksbank Bielefeld-Gütersloh gehören außerdem der stellvertretende Vorsitzende Jürgen Both, Henrike Gieselmann, Markus Hüllmann, Alexander Ihde, Thomas Kahmann, Heiner Kollmeyer, Jürgen Peterburs, Ernst-Dieter Thorwesten sowie die Arbeitnehmer-Vertreter Lena Achtermann, Christina Blankert, Thorsten Flues, Katja Saalfeld, Christian Theiß.

/// www.volksbank-bi-gt.de



Volksbank-Vertreterversammlung 2022: Vorstand und wiedergewählte Aufsichtsratsmitglieder: (v. l.) Michael Deitert (Vorstandsvorsitzender), Thomas Mühlhausen (Vorstand), Joachim Scholz, Carola Nüßing, Michael Mersch (Aufsichtsratsvorsitzender), Jürgen Both (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender) und Ulrich Scheppan (Vorstand).

HLB | DR. KLEIN, DR. MÖNSTERMANN + PARTNER GMBH

Coronahilfen: Schlussabrechnung wird zum Damoklesschwert

Vorwurf Subventionsbetrug! Unternehmer sollten sich jetzt auf die Schlussabrechnung gut vorbereiten und die letzte Chance zur Fehlerkorrektur nutzen

Die Schlussabrechnung für die Coronahilfen wirft ihre Schatten voraus: Bis Ende 2022 muss die Abrechnung der verschiedenen Überbrückungshilfen sowie der November- und Dezemberhilfe getätigt sein; voraussichtlich ab Mitte Mai soll das Online-Portal hierfür zur Verfügung stehen. Unternehmer müssen nun sehr umsichtig vorgehen und keine Fehler riskieren, warnt die Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft HLB Dr. Klein, Dr. Mönstermann + Partner aus Osnabrück, ein Mitglied im bundesweiten Netzwerk HLB Deutschland, denn: „Da die Coronahilfen zum großen Teil auf Basis von Prognosezahlen beantragt und bewilligt wurden, müssen zum finalen Abgleich die tatsächlichen Umsatz- und Fixkostenzahlen im Beihilfezeitraum beziffert und nachgewiesen werden. Andernfalls droht der Vorwurf des Subventionsbetrugs“, erklärt Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Walter Hinken. „Je nachdem, ob die Zahlen im Antrag zu hoch oder auch zu niedrig angesetzt wurden, sind gewährte Hilfen entweder teilweise zurückzuerstatten oder es besteht Anspruch auf eine Nachzahlung.“

Letzte Chance zur Fehlerkorrektur

Wichtig: Die Schlussabrechnung bietet den Unternehmen die letzte Chance, etwaige Fehler im Rahmen der Antragstellung zu korrigieren. „Dies ist vor dem Hintergrund der Strafbarkeit von erheblicher Relevanz. Der Straftatbestand des Subventionsbetruges nach § 264 StGB ist nämlich bereits mit der Antragstellung vollendet“, informiert Hinken.



Walter Hinken
Steuerberater

„Eine wie auch immer geartete Strafbefreiung, beispielsweise durch einen strafbefreienden Rücktritt, ist dann nicht mehr möglich – auch nicht durch eine korrigierende Schlussabrechnung.“ Die Schlussabrechnung könne jedoch sowohl in eindeutigen Fällen als auch in Grenzfällen als eine Art „goldene Brücke in die Legalität“ verstanden werden. Eine sorgsam aufbereitete Schlussabrechnung ist also nicht nur von erheblicher Bedeutung für die Beurteilung der erhaltenen Hilfen, sondern auch in Anbetracht etwaiger strafrechtlicher Risiken.



Sie sind am Zug.

NEHMEN SIE KONTAKT MIT UNS AUF!

KLEIN | GREVE | DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Wir sind Ihre Ansprechpartner für rechtliche und unternehmerische Herausforderungen.

Unsere Fachanwälte beraten Sie persönlich und professionell – dank langjähriger Erfahrung.



Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel. 0521 96468-0 | info@kgd-anwalt.de | www.kgd-anwalt.de

„Selbstverständlich kann niemand Straffreiheit erwarten, der im Rahmen der Anträge ganz bewusst unzutreffende Angaben gemacht hat, um sich dadurch finanzielle Vorteile zu verschaffen“, sagt der Steuerberater. „All jene Antragsteller und prüfende Dritte jedoch, die in dieser herausfordernden Zeit nach bestem Wissen und Gewissen Anträge gestellt haben, dürften letzten Endes aber nicht strafrechtlich zur Verantwortung gezogen werden, zumal es sich teilweise für alle Beteiligten um rechtlich nicht einfach zu beurteilende Grenzfälle handelte.“ So könne kaum jemand den genauen geschäftlichen Verlauf seines Unternehmens im Rahmen der Pandemie, von wenigen Ausnahmen abgesehen, längerfristig voraussehen. Hieraus sollten den Unternehmen keine Nachteile entstehen.

Zeit für finale Prüfung einplanen

Doch gerade vor dem Hintergrund der Rechtslage sollten die Vorbereitungen für die Schlussabrechnungen frühzeitig begonnen werden, da andernfalls vor allem bei komplexen Sachverhalten und Zweifelsfragen mitunter keine finale rechtliche Prüfung mehr möglich sein wird. Diese dient den Antragstellern auch dazu, nochmals eingehend zu prüfen,

ob eventuell ein Wechsel des gewählten Beihilferahmens möglich und sinnvoll ist, um die Hilfen optimal in Anspruch nehmen zu können. Antragsteller, die jetzt eine Schlussabrechnung erstellen müssen, sollten im Vorfeld genau prüfen, ob und in welchem Umfang Korrekturen bezüglich der Angaben im Antrag und der Einhaltung der Beihilfegrenzen ratsam sind, um diese „Fehler“ jetzt noch zu korrigieren. „Wer diese Möglichkeit jetzt nicht ergreift, muss damit rechnen, für unzutreffende Angaben auch strafrechtlich zur Verantwortung gezogen zu werden“, warnt Hinken eindringlich. Die Schlussabrechnung erfolgt grundsätzlich in zwei Paketen: Das Paket eins umfasst die Überbrückungshilfen 1 bis 3 sowie die außerordentliche Wirtschaftshilfe („November-/Dezemberhilfe“). Das Paket zwei enthält die Überbrückungshilfe III plus und die Überbrückungshilfe IV. Wird keine Schlussabrechnung vorgenommen, sind die im Rahmen dieser Programme gewährten Hilfen vollständig zurückzuzahlen. Die Schlussabrechnung erfolgt wie schon die Antragstellung über den sogenannten prüfenden Dritten, zumeist einen Steuerberater.

/// www.kmp-gruppe.de

volksbank-bi-gt.de



**Damit es passt, wenn andere
in Ihre Fußstapfen treten.**

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Unternehmensnachfolge rechtzeitig regeln.

Nutzen Sie unsere **Genossenschaftliche Beratung**: die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät – ehrlich, kompetent und glaubwürdig. Ob familieninterne oder -externe Nachfolge, Bewertung oder Verkauf Ihres Unternehmens, bei uns stehen Ihre Ziele und Wünsche, Pläne und Vorhaben im Mittelpunkt. Jetzt Termin vereinbaren.

HAUSBANK MÜNCHEN EG

Countdown für Grundsteuerreform läuft: Insbesondere Eigentümer von mehreren Immobilien sollten zeitnah tätig werden

Insbesondere auf Zinshausbesitzer und Kapitalanleger kommt in den nächsten Monaten einiges an Arbeit zu. Sie müssen zwischen 1. Juli und 31. Oktober 2022 für jede Wohnimmobilie eine Feststellungserklärung oder auch Grundsteuererklärung bei ihrem Finanzamt einreichen. „Allein für das Ausfüllen eines Steuerformulars sind ein bis zwei Stunden anzusetzen.

Das Zusammentragen der notwendigen Daten wie Bodenrichtwert, Baualtersklasse oder Mietniveaustufe kann je nach Objekt und Dokumentenverfügbarkeit nochmals Tage oder Wochen dauern“, sagt Rudolf Naßl, Mitglied des Vorstands der auf Immobilienbesitzer in der Metropolregion München spezialisierten Hausbank München eG. Für Anleger mit Objekten in mehreren Bundesländern wird es noch aufwändiger.

Obwohl die neue Grundsteuer für Wohnimmobilien erst zum 1. Januar 2025 in ganz Deutschland startet, müssen Eigentümer bereits zwischen 1. Juli und 31. Oktober dieses Jahres aktiv werden. Allein in Bayern müssen rund 6,5 Millionen Häuser, Wohnungen und Grundstücke steuerlich neu bewertet werden. „Wir raten Immobilienbesitzern, möglichst zeitnah mit dem Zusammentragen der für die Erklärung erforderlichen Daten zu beginnen. Insbesondere wer mehrere Immobilien besitzt, möglicherweise auch noch in unterschiedlichen Bundesländern, darf den zeitlichen Aufwand nicht unterschätzen“. Laut Naßl könnte sich das Beschaffen der Daten deswegen aufwändiger als erwartet

gestalten, weil je nach Bundesland unterschiedliche Regelungen gelten und somit unterschiedliche Daten an das Finanzamt übermittelt werden müssen. Besonders bei älteren Immobilien ist Naßl zufolge das Zusammentragen der erforderlichen Daten zeitaufwändig, weil oftmals bestimmte Daten oder Unterlagen nicht oder nicht mehr vorhanden seien. So müssen Eigentümer beispielsweise bei einer unbekanntenen Wohnfläche einen Architekten mit der Vermessung beauftragen oder fehlende Unterlagen bei der zuständigen Behörde anfordern.

Bayerisches Flächenmodell schlanker als Bundesmodell

Als Teil der Grundsteuerreform hat der Gesetzgeber zwar ein sogenanntes Bundesmodell entworfen, das neun Bundesländer übernommen haben. Bayern und sechs weitere Länder – Baden-Württemberg, Hessen, Niedersachsen, das Saarland, Sachsen und Hamburg – haben jedoch eigene Grundsteuergesetze erlassen. Eigentümer von Immobilien in Bayern können laut der Hausbank München zumindest



Foto: Adobe Stock/ Alexander Limbach

etwas aufatmen. Im Freistaat ist die Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer ausschließlich die Grundstücks- und Gebäudefläche sowie die Nutzungsart. Wert und Lage des Grundstücks sowie Alter und Zustand des Gebäudes bleiben unberücksichtigt. Die Fläche des Grundstücks kann der Eigentümer dem Grundbuchauszug entnehmen beziehungsweise bei Eigentumswohnungen anteilig aus der Teilungserklärung errechnen. Alternativ lassen sich die Daten über die Webseite des Bayerischen Landesamts für Digitalisierung, Breitband und Vermessung abrufen (<https://www.ldbv.bayern.de/aktuell/archiv/3098.html>, <https://www.ldbv.bayern.de/produkte/grundsteuer.html>).

In neun Bundesländern erwartet Eigentümer besonders viel Steuerarbeit

Für die Grundsteuerermittlung nach dem Bundesmodell (Berlin, Brandenburg, Bremen, Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen) müssen Eigentümer dagegen umfangreiche Daten beibringen: Bodenrichtwert, Grundstücks- und Wohnfläche, Immobilienart, Baualterklasse und Mietniveaustufe. Von allen Modellen erfordert das Bundesmodell die meisten Daten. „Es will möglichst genau die Werte der Grundstücke und Gebäude abbilden – steigende Bodenpreise können damit ab 2025 vielerorts zu einer höheren Grundsteuer führen“, sagt Naßl. Das Saarland und Sachsen folgen weitgehend dem Bundesmodell, weichen aber bei der Steuermesszahl ab. In Baden-Württemberg gilt ein Bodenwertmodell, in Hamburg ein Wohnlagemodell. Hessen und Niedersachsen rechnen ebenfalls Flächen und Wohnlagen, allerdings etwas anders als Hamburg. Allen Modellen gemeinsam ist das Berechnungsprinzip der Grundsteuer: Grundsteuerwert mal Steuermesszahl mal Hebesatz gleich Grundsteuer. Den Grundsteuerwert ermittelt das Finanzamt anhand der Feststellungserklärung. Die Steuermesszahl ist gesetzlich festgelegt. Den Hebesatz legt jede Stadt beziehungsweise Gemeinde selbst fest.

Eigentümer zum Stichtag 1. Januar 2022

Ebenfalls für alle Modelle gilt: Jeder, der am 1. Januar 2022 Eigentümer einer Immobilie war, muss eine Grundsteuererklärung abgeben. Befindet sich die Immobilie im Eigentum mehrerer Personen, müssen diese gemeinsam eine Erklärung abgeben. Liegt auf dem Grundstück ein Erbbaurecht, muss der Erbbauberechtigte die Erklärung einreichen. Der Erbbaupflichtete, an den der Grund nach dem Ende des Erbbaurechts zurückfällt, ist jedoch zur Mitwirkung bei der Erklärung verpflichtet. Befindet sich ein Gebäude auf einem fremden Grundstück, ist der Grundstückseigentümer verpflichtet, die Erklärung unter Mitwirkung des Eigentümers des Gebäudes abzugeben. Die Feststellungserklärungen müssen zwischen 1. Juli und 31. Oktober 2022

elektronisch über das Online-Portal www.elster.de an die Finanzverwaltung übermittelt werden. Wem eine elektronische Abgabe nicht möglich ist, der kann die Erklärung auf Papier einreichen. Die entsprechenden Vordrucke inklusive Ausfüllanleitungen sind jedoch erst ab Juli 2022 bei den Finanzämtern und den Kommunen erhältlich beziehungsweise in Bayern über die Webseite www.grundsteuer.bayern.de abrufbar. Eigentümer, die ihre Daten nicht bis Ende Oktober 2022 abliefern, müssen mit Sanktionen und Verspätungszuschlägen rechnen – im schlimmsten Fall mit bis zu 25.000 Euro Zwangsgeld. Außerdem kann das Finanzamt die Schätzung der Daten vornehmen, die zu Ungunsten der Eigentümer ausfallen kann.

Hintergrund Grundsteuerreform

Die Grundsteuer ist mit einem jährlichen Aufkommen von fast 15 Milliarden Euro eine der wichtigsten Einnahmequellen für Städte und Gemeinden, die damit einen Teil der kommunalen Infrastruktur finanzieren. Sie ist einmal jährlich fällig. Mit ihr wird das Eigentum oder Erbbaurecht an Grundstücken und deren Bebauung besteuert. Aktuell erfolgt die Berechnung der Grundsteuer auf der Grundlage veralteter Einheitswerte. Diese stammen in Ostdeutschland aus dem Jahr 1935, in Westdeutschland aus dem Jahr 1964. Aufgrund der veralteten Werte wurden vergleichbare Objekte bisher teilweise völlig unterschiedlich bewertet, was zu großen Abweichungen bei der Höhe der Grundsteuer führte. Das Bundesverfassungsgericht hatte deshalb im Jahr 2018 das geltende Grundsteuergesetz wegen Verstoßes gegen das Gleichheitsprinzip für verfassungswidrig erklärt und den Gesetzgeber zur Reform aufgefordert. Um die Aktualität der Werte zu gewährleisten, erfolgt zukünftig alle sieben Jahre eine Neubewertung der Wohnimmobilien. Abgeben müssen die Erklärung alle Eigentümer, die zum Stichtag 1. Januar 2022 eine Immobilie besessen haben – egal ob sie diese jetzt noch besitzen oder danach veräußert haben.

/// www.hausbank.de

	Partner:
	Claudia Bast-Roggendorf Steuerberaterin
	Nils Patrik Volk Steuerberater, M.Sc.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Umfassende Steuerberatung ■ Betriebswirtschaftliche Beratung ■ Existenzgründungsberatung ■ Jahresabschlüsse & Steuererklärungen 	
<p>Eichenstraße 2 33813 Oerlinghausen Tel.: 05202 /91540 kontakt@bv-stb.de</p>	
<p>Besuchen Sie uns unter www.bv-stb.de für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.</p>	

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

BGH: Kopplungsangebote gegenüber Kleingewerbetreibenden sind grundsätzlich zulässig

Die maßgeblichen Urteile des BGH dazu, ob Gesamtpreis- oder Koppelungsangebote wettbewerbsrechtlich zulässig, also ob sie lauter oder unlauter sind, stammen noch aus der Zeit vor der ersten größeren UWG-Reform zur Liberalisierung des Lauterkeitsrechts von 2004. Wegen der zahlreichen Veränderungen war es ebenso notwendig wie zu erwarten, dass der BGH seine früheren Entscheidungen in den geänderten gesetzlichen Rahmen einsortiert und für Klarheit sorgt, was die heute geltenden, weit weniger strengen Vorschriften erlauben.

Gelegenheit dazu gab ihm ein Rechtsstreit zwischen zwei Wettbewerbern, die jeweils Wasserspender an gewerbliche Kunden vermieten. Diese Geräte müssen regelmäßig gewartet werden. Das beklagte Unternehmen vermietet die Wasserspender nicht nur, sondern erbringt auch solche Wartungsleistungen. Als Vergütung für die Wartung ließ sie in einem auf fünf Jahre geschlossenen Mietvertrag zunächst 0,00 Euro, später 1,00 Euro eintragen. Die klagende Mitbewerberin hielt das für irreführend. Im Fall der 1,00-Euro-Verträge sei die Quersubventionierung besonders intransparent, weil die angesprochenen potentiellen Kunden eine besonders preiswerte Leistung vermuten könnten. Landgericht und Oberlandesgericht sahen dies genauso. Anders der BGH. Er hält diese Beurteilung für fehlerhaft, hob die Entscheidung des Oberlandesgerichts auf und wies die Klage in seinem mit „Koppelungsangebote III“ bezeichneten Urteil v. 25.11.2021 - I ZR 148/20 ab.

Koppelungsangebote, hier Vermietung und Wartung, wurden bis 2002 grundsätzlich ebenso wie Geschenke, Rabatte und Zugaben als „übertriebenes



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

Anlocken“ oder als „Wertreklame“ eingeordnet. Durch deren Verbot sollte verhindert werden, dass Kunden von einer sachlichen Prüfung der Preiswürdigkeit abgelenkt oder abgehalten werden. Diese Gefahr sah man über lange Zeit insbesondere bei verdeckten Koppelungen, also wenn die einzelnen Preise nicht separat genannt

werden. Diese Sichtweise musste sich zwangsläufig als Folge der Aufhebung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung ändern. In dem Verbot solcher Koppelungsangebote wurde auch ein Wettbewerbshindernis für deutsche Unternehmen im zunehmend grenzüberschreitenden elektronischen Geschäftsverkehr gesehen.

Der BGH hat schon vor der UWG-Reform 2004 die Anforderungen an ein unlauteres Anlocken in kurz aufeinander folgenden Schritten angehoben. Ein Lockangebot sollte nur noch unlauter sein, wenn die Anlockwirkung so hoch ist, dass die Rationalität der Nachfrageentscheidung völlig in den Hintergrund tritt, also geradezu ausgeschaltet wird („Koppelungsangebot I“ - BGH, Urte. v. 13.06. 2002 - I ZR 173/01). Schon in seiner Entscheidung vom 27.02.2003 (I ZR 253/00 - „Gesamtpreisangebot“) sprach der BGH von der grundsätzlichen Freiheit zur Bildung von Gesamtpreisangeboten, sofern nicht die Grenze der Täuschung oder Intransparenz übertreten wurde (Urteil v. 13.06.2002 - I ZR 71/01 - „Koppelungsangebot II“). Diese weitgehende Zulässigkeit hat der BGH nun bestätigt: Gesamtpreise und Koppelungsangebote sind grund-

sätzlich zulässig, solange sie nicht täuschend oder intransparent sind. Eine unzulässige aggressive Praktik nach § 4a UWG liegt noch nicht vor, wenn ein Angebot besonders verlockend ist.

Besonders wichtig ist, dass der Unternehmer auch im Rahmen von Transparenzpflichten gemäß § 5a Abs. 1 UWG a. F. (ab dem 28.05.2022: § 5a Abs. 2 UWG) nicht verpflichtet ist, seine Kalkulation offenzulegen. Diejenigen, die sich für das Angebot interessieren, müssen selbst Preisvergleiche anstellen und sich danach erkundigen, welche Teilleistungen von welchen Anbietern zu welchen Preisen angeboten werden. Insbesondere ist damit klargestellt, dass der Anbieter von gekoppelten Leistungen keine separaten Preise nennen oder gar auszeichnen muss. Der BGH geht davon aus, dass die Adressaten der Werbung in der Lage sind, sich selbst um Transparenz zu bemühen, und verlangt es daher auch von ihnen. Die Entscheidung ist eine Ausnahme von der starken Tendenz, unter der Überschrift „Verbraucherschutz“ ein immer höheres Schutzniveau und eine immer weitergehende, geradezu bevormundende, Regulierung zu praktizieren.

Der BGH hat die Auffassung des Oberlandesgerichts, dass das Angebot noch verboten hatte, abgelehnt, wonach möglicherweise große Unternehmen, nicht aber Kleingewerbetreibende ohne Weiteres wüssten, dass die Servicegebühr in den Mietpreis einbezogen sei. Ein solch gespaltenes Verkehrsverständnis komme nur in Betracht, wenn die Verkehrskreise nach objektiven Kriterien (z. B. Angehörige eines bestimmten Sprachkreises) eingeteilt werden können. Daran fehle es, wenn es nur um das Maß individueller geschäftlicher Erfahrung in einem einheitlichen Adressatenkreis geht. Ob das immer gilt, könnte deshalb fraglich sein, weil – so das Oberlandesgericht – Kleingewerbetreibende durch Sicherungsnetze fallen können, weil sie stets als kundige Unternehmer gelten, obwohl manche von ihnen Verbraucher sind, die sich kleinunternehmerisch betätigen oder als Start-ups eher einem Verbraucher vergleichbar einzuordnen sind. Aber der BGH mutet auch Verbrauchern zu, Preisvergleiche selbst anzustellen. Dann kann das auch von Kleingewerbetreibenden verlangt werden. Die am 28.05.2022 in Kraft tretende nächste UWG-Reform (Gesetz zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Wettbewerbs- und Gewerberecht v. 10.08.2021 (BGBl I, 3504)) ändert u. a. in Umsetzung unionsrechtlicher Vorgaben § 5a UWG. Dann ist darauf abzustellen, welche Informationen für eine rationale Marktentscheidung nicht nur von Verbrauchern, sondern auch unternehmerischen Kunden wesentlich sind. Für die hier behandelte Fragestellung sollte dies zu keiner Änderung führen.

/// www.brandi.net;
Autor: Dr. Jörg König



Wir machen
NRW
NACHHALTIGER

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

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

Die ganze Geschichte unter:
nrwbank.de/baum



NRW.BANK
Wir fördern Ideen



IM GESPRÄCH MIT
Dietmar Engel

Staubtrocken wie der Sand in der Sahara. Genau das sagt man so manchen Fachgebieten nach. Zum Beispiel, wenn es um das Thema Steuerrecht geht. Das Finanzamt meldet sich? Wer schiebt da nicht gerne alles weit, weit nach hinten? Geht natürlich auch anders: Man wendet sich einfach sofort und vertrauensvoll an einen Fachmann. Ein ausgewiesener Experte in Sachen Steuerrecht und Wirtschaftsprüfung ist Dietmar Engel, geschäftsführender Gesellschafter der Kanzlei HLB Stückmann in Bielefeld. Mitten in der Stadt, in der Elsa-Brändström-Straße 7, findet man den Stammsitz des Unternehmens. Mittendrin und ganz nah an so manchen Mandanten. Im Unternehmen, den Standorten Bielefeld, Hamburg und München, arbeiten insgesamt inzwischen fast 200 Mitarbeiter. Die haben sich Zahlenwerke und alles, was damit zusammenhängt, auf die Fahne geschrieben. Eine breite Expertise, klare Strukturen, offene innerbetriebliche Kommunikation, flache Hierarchien einerseits, vertrauensvolle Nähe zu den Mandanten andererseits: Das ist HLB Stückmann. Eine Firma, die im Kern immer ein Familienunternehmen geblieben ist.

Geschäftsführung. Ein Teil des Ganzen.

Dietmar Engel ist seit 2004 dabei. Seit 2007 Partner mit Geschäftsanteilen. Seit Januar 2014 ist er erneut demokratisch im Vier-jahresturnus gewählter Geschäftsführer unter 21 Partnern. Sanft lächelnd und mit leichter Selbstironie: „Die Kollegen haben offensichtlich noch genug Vertrauen in mich.“ Mit Co-Geschäftsführer Alexander Kirchner steht er an der Spitze. Paritätisch. Dennoch: „Wir sind aber immer noch voll in der Facharbeit. Geschäftsführer ist ein Teil der Arbeit. [...] Wir betreuen die Mandanten noch hauptberuflich.“ Der Verwaltungsapparat hält ihnen den Rücken frei. Kontinuität, Zielstrebigkeit und der Wille zum Erfolg zeichnen ihn aus – Qualität und Expertise sowieso. Sein eigenes Portfolio auf Xing liest sich, sagen wir mal, strandsandtrocken: Beratung von mittleren und großen Kapital- und Personengesellschaften in nationalen und internationalen Steuerfragen. Umstrukturierungen, steuerliche Gestaltungsberatung, Wirtschaftsprüfung und Verrechnungspreise. Uff. Beim Nachfragen, was er denn ganz konkret so mache, was sich hinter den Begriffen verberge, wird klar, Dietmar Engel lebt sein Metier mit eloquenter Leidenschaft. Er weiß, wovon er redet, und der Zuhörer hinterher auch. Gründlichkeit, den Dingen auf den Grund gehen, gehört bei ihm dazu. Am Ball bleiben und die neuesten Entwicklungen samt Gesetzesänderungen im Blick haben. Glück für seine Mandantschaft. Dietmar Engels favorisierter Sport: Langstreckenlauf. Wen wundert's? Langfristiges Vorausdenken gehört zu seiner Berufung und zu seinen Kernkompetenzen. Genauso ist ihm Loyalität in der Geschäftswelt wichtig. „Das schätze ich auch bei meinen Mandanten.“ Dazu gehöre das Sich-Eingestehen von Fehlern oder auch mal durch eine

gemeinsame Krise zu gehen. Privat wie beruflich. 26 Jahre ist er inzwischen mit Ehefrau Angelika verheiratet, fast 40 Jahre sind sie zusammen. Selbst seiner Friseurin blieb er genauso lange loyal verbunden – beinahe 40 Jahre. Bis sie in Rente ging. So sein augenzwinkerndes Geständnis, noch bevor das eigentliche Interview startet. Frisch gestylt für den Termin von dem neuen Friseur. Eine Empfehlung seiner Assistentin. Empfehlungen nach innen und außen: Die Empfehlungsakquise ist das Markenzeichen des Unternehmens und seit jeher das stärkste Marketinginstrument.

Die Geschichte von HLB Stückmann. Klarheit und Struktur.

Zeit, Kontinuität, lange, vertrauensvolle Mandantschaften – all das gilt für das Unternehmen HLB Stückmann insgesamt. Lang, lang ist es her, als alles anfang – in einem kleinen Büro in Bielefeld. In diesem Jahr feiert die Bielefelder Kanzlei ihr 90. Jubiläum – vom Ursprung her. Leicht verschämt und mit viel Understatement: „90 Jahre – sind streng genommen kein wirkliches Jubiläum. Und damit auch kein Grund für eine große, öffentlichkeitswirksame Feier.“ So heißt es im nagelneuen Firmenmagazin auf Seite fünf. Na ja, in OWL herrscht in der Geschäftswelt tatsächlich eine eher zurückhaltende Bescheidenheit. Dennoch – neun Jahrzehnte ist die Kanzlei de facto am Markt und es ist noch lange nicht Schluss. Sich zu zeigen, nach außen gehen, dafür ist die Marketingabteilung zuständig: Die oben erwähnte, herausragende Firmenpublikation „Bilanz - Das Magazin“ – als Print und online als PDF – wurde neu aufgelegt und soll von nun an jährlich erscheinen. „Bis zum 100. Jubiläum sollte es klappen“, verkündet der optimistische, zukunftsgewandte Geschäftsführer. Zum 75. Jubiläum hatte es den sogenannten Bilanzroman gegeben, der die Historie des Unternehmens beschrieb. Dietmar Engel betont dabei genauso die Kommunikation nach innen in Richtung Mitarbeiter. Denen soll ein gutes Gefühl gegeben werden. Deshalb wertschätzende Beiträge in der Publikation. Im Juni steht ein großes Sommerfest an. Alle glauben fest daran. Mal sehen, wie groß es wird. Corona lauert ja noch im Hintergrund.

Zurück zu den Anfängen der Kanzlei. Der Startschuss fiel 1932 und das kam so: In diesem Jahr wurde der Wirtschaftsprüfer-Beruf ins Leben gerufen. Dietmar Engel erzählt: „Mit unserem Beruf hat man damals Strukturen geschaffen – mit der Einführung von Prüfungspflichten.“ Die Idee dahinter war, es müsse jemanden geben, der die Bilanz von Wirtschaftsunternehmen, von Aktiengesellschaften testiert. Im November 1932 wurde Dr. Bernhard Stückmann, der 1930 mit nur einem Mitarbeiter gestartet war, öffentlich zum Wirtschaftsprüfer bestellt. Vom preußischen Minister für Handel und Gewerbe. Damit war die Wirtschaftsprüfungspraxis Dr. Bernhard Stückmann gegründet. Für diesen Schritt gab es



auch eine gewisse Notwendigkeit. Im Hintergrund stand die erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem wichtigsten Mandanten – dem Familienunternehmen Benteler in Paderborn. Um die dortige Wirtschaftsprüfung abschließen zu können, ließ sich Dr. Stückmann als Wirtschaftsprüfer nieder. Was schon an dieser Stelle deutlich wird: Die Zielrichtung der Akquise ging in Richtung Familienunternehmen. „Das ist auch die Kernkompetenz des Hauses von Anfang an“, erläutert Dietmar Engel. Sie hätten Familienunternehmen stets als Zielgruppe gesehen. Wie viel Beratungskreativität ausgelebt werden könne, das hätte ganz viel mit der Unternehmerfamilie selbst zu tun. Hier, im Familien- bzw. Gesellschaftsverband beratend mitzuwirken, das mache ihm am meisten Spaß. „Wir nennen das dann eine ganzheitliche Rundumbetreuung.“ Und bei Benteler sind sie tatsächlich seit 1932 „der Kümmerer“. 1945 kam Robert Feldmann in die Kanzlei und der kümmerte sich, indem er den zu dieser Zeit internierten Dr. Bernhard Stückmann nach Kräften vertrat. In der schwierigen Nachkriegszeit stieß auch der zweitälteste Sohn Rudolf zur Kanzlei. Beide wurden 1962 Sozios. Apropos lange Mandantschaft: Im Foyer von HLB Stückmann hängt die Urkunde von 2007 für 75 Jahre Kundenschaftstreue von Benteler. Heute eine AG, aber immer noch familiengeführt. Mit diesem Unternehmen ist Stückmann quasi organisch mitgewachsen. Die Idee des Organischen spiegelt sich bis heute in der Betriebsstruktur wider: zwei Geschäftsführer, die gleichzeitig Partner innerhalb des Kreises der 21 sind. Denen untergeordnet die jeweiligen Teams in der Beratungsstruktur. Die Partner sind eigenständig oder angestellt. Wobei die Position des angestellten Partners einen großen Karriereschritt darstellt. Daraus kann, wenn die Voraussetzungen gegeben sind, eine Eigentümerstellung werden. Dietmar Engel hat diese Karriereschritte durchlaufen und ist inzwischen seit 18 Jahren dabei. Für ihn sei es immer wichtig gewesen, eigenverantwortlich zu handeln. Mit der Geschäftsführung hätte er noch mal die Möglichkeit bekommen, anders gestaltend einzugreifen. Dabei schwebt über allem der Kerngedanke: „Streben nach

einem Maximum an Professionalität, ohne die Wurzeln, die Region, das Familiäre außer Acht zu lassen.“

Die Idee der Partnerschaften und HLB.

Genau hier läge das Besondere der Kanzlei: „Wir haben es immer geschafft, eine organische Weiterentwicklung zu machen.“ Und: „Wir konnten eine sehr stabile Mandatsbeziehung aufbauen: Benteler, Claas – das sind alles Mandate, die wir sehr lange betreuen.“ Genauso wie DMG Mori. In die andere Richtung dann die Partnerschaften. Die Mitarbeiter:innen hätten immer auch Anteile erhalten, hätten immer Mandatsbeziehungen bekommen, die sie eigenständig weiterentwickeln konnten. Das Thema hier: Abgeben können – also nicht zu horten. Genau so seien sie immer organisch gewachsen, hätten immer Kollegen gefunden, die gerne mitarbeiten. Teilweise seien Kanzleien eben daran gescheitert, weil der Inhaber eben nicht abgeben konnte. Nebenbei bemerkt: die Frauenquote bei den Partnerschaften sei noch ausbaufähig. Im Gesamtunternehmen läge sie aber immerhin bei ca. 56 %. Sich für neue Entwicklungen zu öffnen und flexibel zu bleiben, gehöre zur Unternehmenskultur bei HLB Stückmann.

Der nächste große Schritt für die Kanzlei kam 1994 mit dem Beitritt von Stückmann & Partner zu HLB, dem internationalen Netzwerk. Gegründet 1969 von (Harris) Hodgson, (Judd) Landau und Brands (& Wolff). Heute hat das Netzwerk 32.000 Mitarbeiter in 159 Ländern und steht auch für „Helping Local Business Internationally“. Sie wurden also Mitglied in diesem Verband, „dem großen internationalen Räderwerk“, ohne die Selbstständigkeit aufzugeben. Seitdem gelingt der Spagat zwischen Internationalität und Bodenständigkeit. „Und in der Folge [der HLB-Mitgliedschaft] wurde noch verstärkt auf das Teilen gesetzt.“ Der ehemalige Seniorpartner, Dr. Ulrich Hüttemann, hätte dann angefangen, die Teile, die vorher nur von drei oder vier gehalten wurden, weiter zu stückeln, um noch mehr Partner aufzunehmen. Fast 40 Jahre selbst als Partner und seit 1968 im Unternehmen, sollte Dr. Hüttemann maßgeblich an der Entwicklung des Unternehmens beteiligt sein. Als Dietmar Engel 2004 dazustieß, hat es elf Partner gegeben. Er selbst hätte gedacht: „Mensch, das sind schon viele, denn normalerweise hat man ein Partner-Mitarbeiter-Verhältnis von 1:10.“ Damals waren sie aber nur 75 Leute. Die Expansion ging weiter. 2007 erfolgte die Gründung der „BKS Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfung“ mit Sitz im eigenen Haus. Warum? Damit haben sie ihre eigenen Anwälte greifbar, verfügbar in Rechtsfragen, Haftungsrecht, bei gesellschaftlichen Themen. Schließlich dürften Steuerberater bestimmte Dinge nicht machen. „Das ist dann verbotene Rechtsberatung.“ Die Kollegen vor Ort hätten zudem „denselben Stallgeruch“, seien schnell dran und verfügbar. Praktisch denken – na klar. Auch das be-

deutet Kompetenz. Weitere Erfolgskomponenten: Zwischen 2010 und 2022 wuchs das Unternehmen von 130 auf knapp 200 Mitarbeiter. 2017 erfolgte die Gründung der Niederlassungen in Hamburg und München. Noch übersichtlich, was die Mitarbeiterzahl angeht. Aber auch hier will man Schritt für Schritt, eben organisch wachsen.

Der eigene Weg. Bielefeld, London, Hamburg und zurück.

Dietmar Engel ist ein veritabler Ostwestfale. Geboren am 06.11.1967 in Bielefeld. Hier aufgewachsen mit dem zwei Jahre jüngeren Bruder, zur Schule gegangen, Abitur gemacht. So weit, so gut, so normal. Bundeswehr? Jein – die Marine sollte es werden. Er verpflichtete sich für zwei Jahre, schließlich konnte er schon immer rechnen. Augenzwinkern. Warum sich mit monatlich 300 DM Sold begnügen, wenn es bei Verpflichtung 2000 DM gab? Das sei ja auch gut für die Finanzierung des Studiums gewesen. Hinzu kam sein Drang, die Welt zu sehen. Auch das gab den Ausschlag. Da wurde er nicht enttäuscht. Zwischen 1987 und 1989 absolvierte er seinen Dienst und schon die erste längere Fahrt nach der Grundausbildung ging in die Karibik. Stationiert auf Puerto Rico. Zwischendurch ging es nach St. Thomas (Virgin Islands) und nach Bermuda. Seine Position auf dem Zerstörer war auf der Brücke. Signaltechnik, also die Kommunikation mit anderen Schiffen. Flaggensetzen, Lichtmorsen – das fand er spannend. Im Jahr darauf dann eine große Mittelmeerfahrt, gefolgt von einer Schottlandtour. Er hätte einiges von der Welt gesehen, was er sonst nicht gesehen hätte. Seine junge Frau, die er ja schon sehr früh – mit 16 – kennengelernt hatte, war sozusagen Seemannsbraut. Das Bedürfnis, immer mal wieder hinaus in die Welt zu gehen, ist genauso geblieben wie seine Sympathie für Schottland. Denn, als er ab 1989 in Bamberg Volkswirtschaft studierte, bekam er die Möglichkeit, für ein Auslandssemester an die Partneruni nach Edinburgh zu gehen. Zufällig wären da noch zwei Plätze frei gewesen. Sein Freund und er waren begeistert. Mutig war es auch – mit dem normalen Schulenglisch an die Herriot Watt University. Einmal die Woche gab es eine Vorlesung über die „Scottish History“. „Das war der Hochschule sehr, sehr wichtig.“ Dietmar Engel kommt ins Schwärmen: „Das war hervorragend. Das waren neun super Monate.“ Seitdem mag er Malt Whisky und trinkt ihn wie ein Schotte: nur mit ein bisschen Wasser. Zu Silvester 1992 waren sie noch einmal dort, zu Hogmanay, dem dreitägigen Festival vom 30.12. bis zum 01.01. Das sei die größte Straßenparty Europas. Spektakulär.

Zurück in Bamberg, schrieb er seine Abschlussarbeit zum Diplom-Volkswirt „Über die verrentete Unternehmensnachfolge“. Über 100 Seiten. Der Prof sei sehr anspruchsvoll gewesen und klar, er wollte auch glänzen, bekam eine gute Note. Aber umgesetzt hätte er dieses Wissen nur einmal

in seiner Praxis. Die Rechtsprechung bezüglich des Steuerrechts hat sich seitdem geändert. Die Unter-

nehmensnachfolge werde heute anders gestaltet. Aber er hätte es unbedingt gewollt, die Diplomarbeit gerade im Steuerbereich zu schreiben. Danach folgte die dreijährige Ausbildung zum Steuerberater. Das sei quasi die Eintrittskarte in die Praxis gewesen. Seine Idee des „raus in die Welt“ führte ihn im Anschluss 1996 zu KPMG nach Hamburg. Das sei eine der vier größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften weltweit. Er wollte unbedingt einen Arbeitgeber, bei dem die Wahrscheinlichkeit hoch war, auch mal ins Ausland zu gehen. So kam es auch in 2000/2001., „Zwei hervorragende Jahre in London und UK.“ Seine Augen strahlen. Mit ihren zwei kleinen Töchtern, Sophie war drei, Caro gerade ein halbes Jahr alt, zogen sie nach East Finchley, einem international durchmischten Stadtteil. Die „Große“ sei dort in die Vorschule gegangen, sprach nach einem halben Jahr fließend Englisch. Das hätte die Tochter geprägt, studiert hat sie später in Oslo und sei bis heute international offen. Das britische Wesen, vom geordneten Schlangestehen bis zum britischen Humor, etwas schräg, etwas schwarz, gefällt Dietmar Engel. Den Film „Notting Hill“ könne er sich immer wieder ansehen. Und – im Ausland hätte man auch einen anderen Blick auf sein eigenes Land, das Deutschsein. Er sinniert: In manchen Dingen sei er einfach deutsch, möge zum Beispiel Pünktlichkeit. Aber es gäbe in jeder Kultur Dinge, die gut sind. Conclusio: „Ich habe immer versucht, Dinge zusammenzufügen – in meinem Wesen. Ich fühle mich eher europäisch als deutsch.“ Starker Nationalismus jeder Couleur sei ihm fremd.

Prägende Momente. Kritischer Kopf und Marathon.

Da ist erst mal das Verwurzelte, das Ostwestfälische. Der Vater war als Jurist Finanzamtsvorsteher. Zuletzt in Detmold. Der Vater hat ihn mehr geprägt als seine Mutter. Mit ihm führte er sehr intensive, kritische Gespräche. Es wurde viel ausdiskutiert. Er hätte eine große Weitsicht gehabt. Von ihm, leider früh mit 62 schon verstorben, hat er auch sein Lebensmotto: „Manchmal ist ein Tag ein ganzes Leben.“ Dementsprechend mache er keine Pläne nach hinten raus, lieber im Jetzt leben. Auch sein Engagement in Richtung soziale Verantwortung hat etwas mit seinem Vater zu tun. Da der im Rollstuhl saß, hieß das für die Kinder – ganz selbstverständlich – mitanpacken: Verantwortung tragen, helfen. Der Vater und der Opa waren beide Juristen, so kam es, dass auch er erst mal als Schüler in diese Richtung dachte. So mit 16/17 kristallisierte sich sein Berufswunsch heraus.



Er schwenkte um in Richtung Wirtschaft, Industrie, Produktion und – Steuern. Das hätte ihn interessiert. Bei Jura fehlten ihm die Zahlen. Mathe hingegen war in der Schule seine Stärke. Leistungskurs – versteht sich. Auch strategisch denken, liegt ihm. Wie bei Brettspielen. Zum Beispiel Risiko. Von mütterlicher Seite hätte er das sportliche Gen mitbekommen. Tennis oder Golf, in diesen Bereichen hat sie ihre Jungen begleitet. Heute versucht Dietmar Engel, wie schon erwähnt, sich vor allem mit Laufen fit zu halten. Damit hat er schon in der Zeit beim Bund angefangen. Unter einer Stunde ginge da nichts. „Ich muss schon an meine Grenzen kommen – beim Sport.“ Das gilt auch für sein Faible fürs Skifahren oder Bergwandern. Der Leistungsaspekt sei einfach da. Beeindruckend folgt eine Aufzählung: 2 x Berlin-Marathon, 1 x Hamburg-Marathon, 13 x Hermannslauf.



Es müsse immer ein Kreis sein, wenn er läuft, mit Anfang und Ende. Auch wenn er auf Reisen die Lafschuhe auspackt. Es folgt schmunzelnd eine nette Anekdote: Als sie ihre Tochter in Oslo besucht haben, sei er einfach losgelaufen. Könne ja nicht so schwierig sein, sich zu orientieren. Durch einen Skulpturen-Park, den Fjord entlang und nach ca. 15 km wollte er zurück. Kein Geld, kein Handy dabei. Ihm kamen Zweifel. Zu recht. Denn als er eine Norwegerin fragte, wo er denn sei, wurde klar, das Hotel war noch rund 10 km entfernt. Er hatte sich völlig verlaufen. Die Dame lieh ihm Geld für den Bus. Über so viel Freundlichkeit kann sich Dietmar Engel immer noch freuen.

Back to the roots. Bielefeld. Hidden Champion HLB Stückmann.

2002 wurde Sohn Noah geboren. Das Reihenhaus in Hamburg wurde zu klein. Genau in dieser Situation stieß Dietmar Engel bei einem Heimatbesuch auf eine Anzeige von HLB Stückmann. Das Angebot wollte er sich mal ansehen. Es hätte nicht schlecht geklungen. Und dazu das Ganze in einem Umfeld, wo er sich besser vernetzt fühlte. Dann der alte Freundeskreis in Bielefeld und die beiden Omas vor

Ort. Verlockend. Die Entscheidung fiel für HLB und Bielefeld. Er startete hier neu und durch. Gleich zu Anfang betrieb er zwei große Unternehmen, konnte seine Stärken ausspielen, wurde gut aufgenommen. Sein Wunsch nach mehr Eigenverantwortlichkeit erfüllte sich, wie schon erwähnt, mit der Partnerschaft 2007. Eigene Ideen einbringen, Entscheidungsbefugnisse und Gestaltungsmöglichkeiten. „Wir müssen am Puls der Zeit bleiben. Wir müssen modern bleiben, [...] müssen ein attraktiver Arbeitgeber bleiben. Das ist mir wichtig.“ Trends erkennen und nicht im provinziellen Winterschlaf verfallen, wie so manche. Aber bei ihm genauso wichtig: die starke regionale Verbundenheit, sein Sinn für Heimat, für OWL. Kombiniert mit der Arbeit auch auf internationaler Ebene. Das, diese Kombination, ist genau sein Ding. Obendrauf die Größenordnung gerade der international arbeitenden Mandanten. Zwar werden auch kleinere Unternehmen nicht ausgeschlossen, aber in der Regel fängt eine Mandantschaft ab 10 Mille. Euro Umsatz jährlich an. „Ab da werden wir richtig gut.“ Die Mandantschaft kreativ begleiten in Prozessen und Entwicklungen, sich kümmern – darum geht es im Kern immer. Nicht in Zahlen und Tabellen gefangen bleiben. Der Lösungsansatz zählt. Und auf gar keinen Fall so etwas wie „Lücken“ zu finden. Das klinge verdächtig nach Cum-Ex. Großes Lachen auf der anderen Seite des Tisches.

Wie gut sie als Kanzlei sind, zeigt sich an den Preisen und Auszeichnungen des Unternehmens HLB, das Dietmar Engel seit fast zwei Jahrzehnten mitgestaltet. Wo anfangen? Am besten bei der Belegschaft. „Wie geht man mit Mitarbeitern um? Was sind da für Erwartungen?“ Auch bezogen auf Bürogestaltung oder Architektur. Wie präsentiere man sich als Dienstleiter auch nach innen? Stichwort Homeoffice. Da waren sie schon vor Corona gut aufgestellt. Laptops haben natürlich alle. Die Digitalisierung startete schon früh. Die klassische Akte verschwand schnell. Seit 2009 gibt es das Dokumentenmanagement. Dietmar Engel geht davon aus, dass sich das Homeoffice auf 50 % einpendelt. In der Spitze lag der Prozentsatz bei 80 %. Corona sei ja noch nicht vorbei. Dennoch: Der persönliche Kontakt bleibe wichtig – gerade bei den kreativen Teams, gerade auch bei der Mentoren- und Tutorenbetreuung. Bei HLB gebe es das Online-Kaffeetrinken in vielen Teams als festen Termin. Eine Woche mit den Kollegen nicht gesprochen – geht nicht. Die Basiswerte in Richtung Employer Branding kommen hier zum Zuge. An den Unternehmenswerten hat der Geschäftsführer tatkräftig mitgewirkt. Sie bilden den Ethik-Rahmen von HLB Stückmann insgesamt und werden mit folgenden Adjektiven auf ihrer Internetseite markant zusammengefasst:

- hochwertig / professionell / strukturiert
- bodenständig / modern / vertrauensvoll
- wertschätzend / verlässlich / vertrauensvoll
- offen / kreativ / einzigartig



Die Mitarbeiter erleben, so Dietmar Engel, eine Unternehmenskultur, die von einer familiären Atmosphäre geprägt ist. Ihnen soll eine gewisse Sicherheit in puncto Arbeitsplatz, Karrieremöglichkeit und Nähe zu den handelnden Personen vermittelt werden. Ein gutes Betriebsklima, Wertschätzung und Benefits, wie kostenfreie Parkplätze unter Dutzenden anderen, bilden ein attraktives Triple. Das Ergebnis: Top Arbeitgeber Mittelstand 2020 (Focus-Business in Kooperation mit kununu), Exzellenter Arbeitgeber 20/22 (Steuerberaterverband Westfalen-Lippe e. V.). Als Kanzlei, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer auf der Mandantenseite wiederum stehen kraftvolle Auszeichnungen von Focus-Money (Top Steuerberater 2021) oder vom Handelsblatt (Beste Wirtschaftsprüfer, Steuerberater 2021). Diesen Awards misst Dietmar Engel besondere Bedeutung bei, denn da fände sich ihre Zielgruppe. Gelebte Klarheit, Kompetenz, Veränderungsbereitschaft nach innen und außen. Das Komplizierte runterzubrechen, das fällt dem 54-jährigen, kommunikativen Geschäftsführer fast in den Schoss. Hier kurz und knapp seine

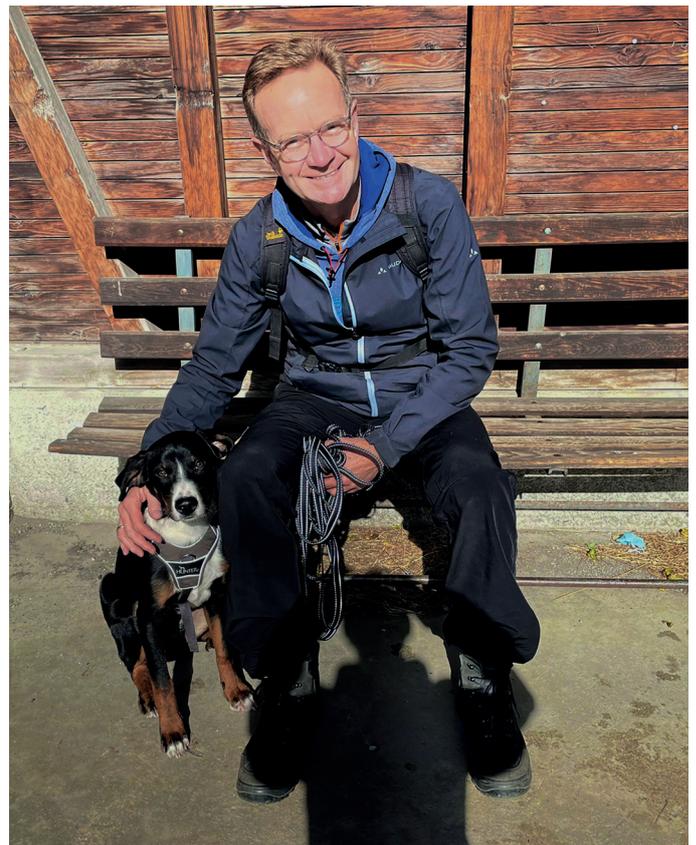
3 Tipps für Unternehmer

- Auf dem Boden bleiben.
- Die Liquidität zusammenhalten.
- Kreativ sein.

Was noch fehlt.

Netzwerken – natürlich. Dietmar Engel ist im Wirtschaftsrat der Bielefelder Turngemeinde (BTG), dem ältesten Bielefelder Sportverein von 1848. Der hat über 3000 Mitglieder. „Ansonsten pflege ich noch ein paar Netzwerke, wie die Mitgliedschaft im Industrie- und Handelsclub.“ Der sei häufig im Unternehmen zu Gast – mit interessanten Vortragsrednern. Beispielsweise Simone Bagel-Trah vom Henkel-Konzern (Aufsichtsratsvorsitzende) oder F.-W. Steinmeier,

P. Lindner oder S. Wagenknecht. Bisweilen sei er selbst der Gastgeber. Nur steuerliche Fachliteratur sei ihm zu langweilig. „Ich muss auch Impulse kriegen – da hilft das.“ Das Unternehmen HLB Stückmann selbst engagiert sich mit der eigenen Stiftung, 2007 gegründet von Dr. Hüttemann anlässlich des 75. Jubiläums. Unterstützt wird vor allem im universitären Bereich. Aber nicht nur den Sport hat sich der schlanke Geschäftsführer auf die Fahne geschrieben – auch die Musik hat ihren Platz. Früher hat er mal Trompete gespielt, sei sehr an Jazz und Soul interessiert oder Funk-Musik, wie Le Chic aus den 80-ern oder Cool and the Gang. Das ist so der Soundtrack seines Lebens. Außerdem gehe er gerne in die Oper, auf der anderen Seite höre er aber auch 1Life oder WDR 4. Er mag es zu genießen: „Essen, Trinken – alles. [...] Ich koche sehr gerne. Crossover.“ Es müsse schon beim Einkaufen Spaß machen. Beim Kochen immer auch ein bisschen ausprobieren. Wie beim Reisen: ob in die Berge, nach Südafrika oder einfach an die See. Offen sein in alle Richtungen.



Und seit einem Jahr ist Hund Lucky dabei, ein Appenzeller Sennenhund. Ein Hütehund, der auch mit ins Büro darf. „Er hat auch meine Assistentin ins Rudel aufgenommen.“ Dann toppt der sympathisch lachende Geschäftsführer das Ganze noch: „Das letzte Kind hat Fell.“

/// Text: Jutta Jelinski



SOLUNAR GMBH

Weniger Kosten bei der Softwareentwicklung

Plattformübergreifende Anwendungen mit Flutter.

Seit über 10 Jahren realisiert das SOLUNAR-Team die Wünsche seiner Kunden. Das Unternehmen aus Gütersloh ist mit professionell ausgebildeten Informatikern rund um die Programmierung und Entwicklung von individueller Software, insbesondere mit Applikationen für Mobile, Web und Desktop, am Markt erfolgreich. Mit seinem breiten technologischen Wissen rund um die Softwareentwicklung unterstützt es bundesweit national und international tätige Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Dabei spielen mobile Apps sowohl in kleinen als auch in großen Unternehmen eine immer wichtigere Rolle.

„Apps sorgen dafür, dass viele Arbeitsabläufe auch von unterwegs durchgeführt werden können. Und wenn die Apps ordentlich umgesetzt sind, entsteht auch im geschäftlichen Umfeld Begeisterung und Spaß bei

den Nutzern“, ist sich Dr. Robert Wagner, Gründer und Geschäftsführer der SOLUNAR, sicher. Häufig wird eine App sowohl für Android als auch für

iOS benötigt. Native Apps für iOS werden mit der Programmiersprache Objective-C oder Swift programmiert. Apps für Android hingegen mit den



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

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

Jutta Jelinski

Programmiersprachen Java oder Kotlin. Möchte man seine App sowohl für Android als auch für iOS anbieten, musste die App bisher zweimal in der entsprechenden Programmiersprache entwickelt werden. Mit doppeltem Aufwand steigen auch die Entwicklungszeit und die Entwicklungskosten.

Um Zeit und Geld bei der Entwicklung zu sparen, sind verschiedene Ansätze und Frameworks entstanden, mit denen eine plattformübergreifende Lösung erstellt werden kann. Hierbei wird die App nur einmal programmiert, welche anschließend auf den beiden Betriebssystemen (Android/iOS) ausgeführt werden kann. Bekannte Frameworks dieser Art sind React Native von Facebook, Xamarin von Microsoft und



Dr. Robert Wagner
Gründer und Geschäftsführer der
SOLUNAR GmbH
Diplom-Informatiker

das Flutter-Framework von Google. Flutter ist ein Open-Source-Framework, das auf der Programmiersprache Dart basiert, welche in die gewünschte Umgebung cross-kompiliert wird. Die so entstandenen Anwendungen sind dadurch deutlich performanter als z. B. webbasierte Apps. Mit einer großen Anzahl von Bibliotheken und mit der Unterstützung für Web- und Desktop-Anwendungen hat sich Flutter zu einer praktikablen Option für Unternehmen entwickelt, um Software in kurzer Zeit zu erstellen. Und da Zeit bekanntermaßen Geld ist, sind Apps auf Grundlage von Flutter in der Regel deutlich günstiger als native Apps.

/// www.solunar.de



Nachhaltiges Büro:

mit R&M wird der
Arbeitsplatz

„grüner“

“Wir machen nachhaltige
Büroeinrichtungen bezahlbar.”
So schön kann nachhaltig sein.



BÜRO- UND DESIGNMÖBEL

Benzstraße 9
48488 Emsbüren
Tel. 0152 02354312

info@rm-bueromoebel.de
www.rm-bueromoebel.de

NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS AG

Unternehmerischen Wandel aktiv gestalten: 3 Aspekte erfolgreicher Transformation

Dynamische Marktumfelder, technologischer Fortschritt, veränderte Bedürfnisse der Anspruchsgruppen – Wandel begegnet Unternehmen in vielen Facetten. Doch wieso können manche Unternehmen diese Herausforderungen besser als Chance nutzen als andere? Und wie schaffen es Marktführer, sich immer wieder an die wechselnden Bedingungen anzupassen? Es sind drei Kernkomponenten für Unternehmensstrategie und -kultur, die maßgeblich dabei helfen, auf Veränderungen nicht nur zu reagieren, sondern diese aktiv zu gestalten und Wachstumspotenziale auszuschöpfen.

Resiliente Prozesse durch intelligente Technologien

Beim Umgang mit Neuerungen und Veränderungen ist zunächst entscheidend, wie resilient sich Unternehmen diesen gegenüber aufstellen. Insbesondere der strategische Einsatz von intelligenter Technologie wie KI oder Methoden wie Data Thinking hilft dabei, eine solche Widerstandsfähigkeit zu entwickeln und auszu-

bauen. Der Einsatz von Daten ist dabei vielfältig – universell und gleichzeitig höchst individualisierbar. Wie Daten zu mehr Stabilität in Prozessen führen können, zeigen Miele, NTT DATA Business Solutions, die Fraunhofer IEM, die IG Metall und die Universität Bielefeld in einem gemeinsamen Konsortium. Die Partner setzen derzeit eine KI-Anwendung um, die die Personaleinsatzplanung in der Produktion

datengetrieben optimiert. Das Tool ermöglicht eine objektive, systematische und nachvollziehbare Einsatzplanung und kann diese auch bei kurzfristigen Änderungen automatisiert anpassen. Technologien wie diese helfen dabei, Mitarbeitende zu entlasten und Prozesse datenbasiert zu steuern. Erfolgreiche Use Cases wie diese können Sie im Detail auf der Transformation NOW! erleben. Beim größ-



2021 präsentierten Adrian Kostrz (r.) und Harald Rodler (l.) den Avatar „it.human“

ten SAP® Partner-Event am 23. Juni stellen Ihnen Top-Referent:innen aus erster Hand vor, welche Prozesse und Strategien den Unternehmenswandel entscheidend voranbringen. Finden Sie heraus, wie Marktführer mit Veränderungen umgehen, und lassen Sie sich inspirieren!

Gemeinsam Innovationen wagen

Seither sind auch Innovationen ein zentrales Schlüsselement für Unternehmensentwicklung. Große Ideen erfordern allerdings nicht nur handfeste Expertise, sondern auch ausreichende Kapazitäten, diese umzusetzen. Dabei kommt es jedoch mitunter zu Situationen, in denen ein einzelnes Unternehmen diese in Tiefe und Breite kaum noch bedienen kann. Das Stichwort lautet Co-Innovation, denn gemeinsam mit geeigneten Partnern lassen sich auch komplexe Projekte realisieren. Hier stehen verschiedene Formen der Zusammenarbeit zur Auswahl – neben Co-Innovation auch Co-Creation oder Open Innovation. Allen gemein ist die große Chance, die sich ergibt, wenn Unternehmen verschiedener Branchen ihre Kräfte bündeln und gemeinsam Projekte umsetzen. Ein Best-Practice-Beispiel ist die Indoor-Logistik-Lösung „loopa“ – ein Gemeinschaftsprojekt des Systemhauses Scheidt & Bachmann IoT und NTT DATA Business Solutions. Die beiden IT-Experten schlossen sich zusammen, um eine Systemlösung für smarte Logistik zu entwickeln, die erlaubt, Prozesse in der Logistik zu systematisieren, zu beurteilen und zu optimieren.

Nachhaltig wachsen

Zentrale Treiber für Innovationen sind auch Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Das tut nicht nur dem Planeten gut, sondern rentiert sich auch wirtschaftlich auf verschiedenen Ebenen: Während ressourcenschonende, energiesparende und sozial verantwortungsvolle Prozesse die Effizienz von Unternehmen optimieren,

zeugen sie gleichzeitig von Haltung und werden den hohen Anforderungen von Kund:innen, Partner:innen, Shareholder :innen und Mitarbeitenden gerecht.

Neben prominenten „grünen Maßnahmen“ ist auch soziales Engagement Teil von gesellschaftlicher Verantwortung. Hier fliegt wortwörtlich ein deutsches Start-up voran: Wingcopter entwickelt Drohnen für die Optimierung von Lieferketten, über die vor allem Hilfsgüter, Medizin und Lebensmittel in schwer erreichbare Regionen geliefert werden. Für diese innovative und humanitär höchst relevante Lösung wurde das Unternehmen aus Weiterstadt 2020 mit dem SDG (Sustainable Development Goals) Spotlight Winner Award ausgezeichnet.

Sie sehen: Veränderungsdruck begegnet Unternehmen sämtlicher Branchen – entscheidend ist, wie diese damit umgehen. Mit der richtigen Herangehensweise kann Wandel nicht nur bewältigt, sondern als enorme Chance genutzt werden. Best-Practice-Beispiele und damit Inspiration für Ihre eigenen Prozesse liefert NTT DATA Business Solutions bei der Transformation NOW! am 23. Juni. Top-Manager:innen aus marktführenden Unternehmen, Thought Leader und weitere Expert:innen gewähren Einblicke u. a. in die genannten Cases und beleuchten jeweils die Themenschwerpunkte Trends, Strategien und Business-Modelle. Erfahren Sie auf der Online-Konferenz, wie sich Prozesse auch in Ihrem Unternehmen neu denken und gestalten lassen – resilient, innovativ und nachhaltig.

Sie finden spannend, was die NTT DATA Business Solutions darüber hinaus anbietet, und können sich vorstellen, Teil des Teams zu werden? Aktuelle Stellenangebote finden Sie hier: www.nttdata-solutions.com/de/karriere

Zur kostenfreien Event-Anmeldung:
/// de.transformation-now.events

Transformation NOW!

resilient · innovativ · nachhaltig

23. DAS Event für die
 JUNI 2022 SAP-Community

NTT DATA Business Solutions

Die Transformation NOW! ist Europas größte Partner-getriebene SAP-Konferenz.

Mit dem Blick über den Tellerrand und entlang der Themen **Trends, Strategie** und **Geschäftsmodelle** geben wir Antworten auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen. Mehr noch, wir zeigen Ihnen die Chancen dieses Wandels anhand herausragender Beispiele aus der Praxis und entfachen Lust, die eigene Zukunft proaktiv zu gestalten.

Seien Sie gewiss: Wir werden Sie inspirieren!

Melden Sie sich kostenlos an zur virtuellen Transformation NOW! 2022:
de.transformation-now.events



Jetzt
kostenfrei
anmelden!



INVO-IT GMBH & CO. KG

3CX schafft das Büro ohne Grenzen

3CX ist eine softwaregestützte VoIP-Anlage, welche proprietäre Telefonanlagen ersetzt und ein sicheres und flexibles Arbeiten von überall aus ermöglicht.

Die VoIP-basierte Telefonie-Lösung von 3CX ersetzt herkömmliche Telefonanlagen und unterstützt SIP-basierte Softphones oder Deskphones für die neue mobile Arbeitswelt.

Dabei ist 3CX weitaus kostengünstiger als vergleichbare Telefonsysteme und ermöglicht darüber hinaus zusätzlich die Reduzierung von Telefonkosten durch die Nutzung vorteilhafter Service-Angebote von VoIP-Anbietern. Dank der webbasierten Verwaltungskonsole lässt sich die Telefonanlage zudem sehr leicht steuern und kontrollieren. Die Skalierung, Anrufsteuerung und Verwaltung beliebig vieler Nebenstellen und Telefonleitungen stellen weitere positive Leistungsmerkmale der IP-Telefonie mit 3CX dar.

Das Erlebnis Ihrer Kunden lässt sich durch den Wechsel vom Chat mit Webbesuchern oder Videoanrufen weiter optimieren. Auch ist das Teilen von Dokumenten, Chats und Umfragen reibungslos über Videokonferenzen für eine unbestimmte Anzahl an Nut-



Rüsten Sie jetzt Ihre Telefonanlage auf On-Premise oder in der Cloud - reduzieren Sie Kosten!

zern ohne App möglich. Des Weiteren entfällt eine umständliche, zeitaufwendige Verkabelung von Geräten am Arbeitsplatz. Mitarbeiter können so ihre Endgeräte ganz einfach außerhalb des Büros für eine effektive Kommunikation und Zusammenarbeit nutzen, dies wiederum erleichtert in Zeiten von Homeoffice einen Arbeitsplatzwechsel sehr. Die Konfiguration wird dabei individuell an die Bedürfnisse des

Unternehmens angepasst, sodass der größtmögliche Nutzen aus der neuen Telefonanlage gezogen werden kann. Dies sind nur einige wenige Vorteile der 3CX-Telefonie! Wir haben Ihr Interesse geweckt, Ihre Kommunikation auf eine neue Ebene mit der 3CX-Telefonanlage zu bringen? Melden Sie sich gern bei uns! Wir beraten Sie gern kostenlos und unverbindlich.

/// <http://invo.it>

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen

Mit Maaß wird's gut!



Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 05231-91025-0 • www.maass-industriebau.de

AGFEO GMBH & CO. KG

Seit Januar 2022 bietet AGFEO sein neues Partnerprogramm

Um auch weiterhin das Optimum für seine Partner bieten zu können, hat sich AGFEO dazu entschieden, sein bisheriges Partnerprogramm zu optimieren und zukunftsorientiert anzupassen. Durch die Überarbeitung ist es transparenter, übersichtlicher und interessanter.



Mit dem Partnerprogramm profitieren AGFEO-Partner unter anderem von Vorteilen, wie zum Beispiel interessanten Marketing-Paketen, Eintrag in die Fachhändlersuche mit dem jeweiligen AGFEO-Partner-Logo, Lizenz-Rabatten und kostenlosen Schulungen. Weiterhin soll es dazu dienen, dass den Partnern eine faire und angemessene Bewertung zukommt und ihnen für ihr Engagement und die gute Zusammenarbeit die entsprechenden Vorteile gewährt werden. Die Fachhändler mehr zu unterstützen und ihre Leistungen und ihr Engagement noch mehr zu belohnen – das sind die Hauptziele des AGFEO-Partnerprogramms.

„Mithilfe der vielen attraktiven Vorteile, möchte AGFEO ebendiese Ziele erreichen. Das Partnerprogramm soll dazu dienen, dass den Partnern eine faire und angemessene Bewertung zukommt und ihnen für ihr Engagement und die gute Zusammenarbeit die entsprechenden Vorteile gewährt werden. Eine Partnerschaft bei AGFEO zeichnet sich durch eine persönliche Beziehung, starke Zusammenarbeit und Unterstützung aus“, erklärt Gerald Berchtenbreiter, Leiter Gesamtvertrieb und Handelsmarketing.

Nachdem das Partnerprogramm seit Start zum 01. Januar 2022 allerdings nur gelisteten AGFEO-Fachhändlern gegenüber kommuniziert und dar-

gestellt wurde, ändert sich nun auch zum 1. April die öffentliche Darstellung auf der AGFEO-Website. Das AGFEO-Partnerprogramm ist somit offiziell freigeschaltet. Für AGFEO-Fachhandelspartner bedeutet dies, dass u. a. die Fachhändlersuche angepasst wurde und ab sofort auch die neuen Statusstufen angezeigt werden.

Der AGFEO-Status

Der Status eines AGFEO-Partners setzt sich zusammen aus den Seminaren der Person, welche im Betrieb die höchsten in Reihenfolge abgeschlossenen und gültigen Seminare vorweist, und der Anzahl an Anlagen, Endgeräten und Lizenzen des Betriebes. Fachhändler, welche sich bei AGFEO registriert haben, sind zuallererst AGFEO-Starter. Mit dem Besuch

des ersten Seminars, kann bereits der erste Stern verdient werden. Mit Teilnahme weiterer Seminare setzt sich der steigende AGFEO-Status fort. Ab dem 3. Stern müssen zusätzliche Praxis-Aspekte erfüllt werden. Der Fachhändler benötigt eine gewisse Anzahl an Anlagen, Endgeräten und Lizenzen, welche in den letzten 24 Monaten registriert wurden.

Mit dem Partnerprogramm honoriert AGFEO bereits bestehende Partner. Doch auch Neukunden möchte das Unternehmen mit dem überarbeiteten Programm überzeugen und gewinnen und dabei mit Motivation und Unterstützung zur Seite stehen.

/// www.agfeo.de



SLASHWHY GMBH & CO. KG

Mobile Apps: mit moderner Technologie, intuitiver UI und außergewöhnlicher UX begeistern und Kunden binden

Ob B2B, B2C oder für den internen Einsatz: Das Spektrum für die Nutzung mobiler Applikationen wird immer breiter und längst nehmen individuelle Mobile Apps einen festen Platz in der Digitalisierungs- und Produktstrategie vieler Unternehmen ein. Dabei steigen die Erwartungen hinsichtlich Funktionalität, Nutzerzentrierung und Design jedoch kontinuierlich und längst nicht jede App wird ein Erfolg. Worauf kommt es im modernen Mobile App Development also wirklich an, welches sind die Erfolgsfaktoren und wie kann die perfekte Mischung aus Technologie und User Experience gelingen?

Mobile Applikationen spielen längst eine Schlüsselrolle bei der Digitalisierung. Die wesentlichen Zielsetzungen für Unternehmen bestehen vor allem darin, Prozesse effizienter zu unterstützen, eine direktere Kundenkommunikation zu ermöglichen, Produkte mithilfe von Mobile Apps „smart“ zu machen sowie Apps als eigene digitale Produkte zu vermarkten und damit neuen Geschäftsmodellen den Weg zu ebnet. Doch zeigt sich in der Praxis noch recht häufig, wie groß die Herausforderung sein kann, neueste Technologien derart in nutzerzentrierte Software zu übertragen, dass sie intuitiv bedienbar ist und den Anforderungen der Zielgruppe wirklich gerecht wird. Nicht selten werden Apps entwickelt, die technologisch zwar State of the Art sind, mit Blick auf die UX jedoch Wünsche offenlassen.

Häufig hat der Vertrieb andere Vorstellungen als der Service, das Marketing hat ebenfalls eine eigene Idee und die Vision der Unternehmensführung geht wiederum in eine andere Richtung. Gleichzeitig gilt es noch im Hinblick auf Skalierbarkeit, Sicherheit



Dr.-Ing. Joachim Wilharm,
Managing Director slashwhy GmbH & Co. KG.

sowie Zukunftsfähigkeit eine Technologieentscheidung zu treffen. An die Nutzer:innen wird zuletzt gedacht.

Eine gemeinsame Produktvision schaffen

Was ist also zu tun? Alle an der App-Entwicklung beteiligten Parteien – Stakeholder wie Developer – müssen sich auf die Bedürfnisse der Nut-

zer:innen fokussieren und eine gemeinsame Produktvision entwickeln. Hierfür ist es einerseits erforderlich, dass der Development-Anbieter beides mitbringt: sowohl tiefgreifendes Technologie-Know-how als auch eine hohe UX/UI-Kompetenz. Andererseits gehören zur Entwicklung erfolgreicher Apps auch geeignete Methoden, die es ermöglichen, initial eine gemeinsame Produktvision zu schaffen und diese auf Basis eines ausgereiften Vorgehensmodells Wirklichkeit werden zu lassen.

Ein häufiger Fehler besteht darin, dass der Auftraggeber davon ausgeht zu wissen, welche Anforderungen die verschiedenen Stakeholder und vor allem die User haben. Unsere Erfahrung zeigt, dass Workshops eine gute Möglichkeit bieten, eine Produktvision zu Beginn gemeinsam auf den Prüfstand zu stellen. Wenn sich dabei herausstellt, dass die Bedürfnisse der Zielgruppe doch noch nicht so klar sind, muss User Research betrieben werden, um anschließend eine wirklich nutzerzentrierte Software-Lösung realisieren zu können. Der agile Entwicklungsprozess beinhaltet zudem



punktet, begeistert und wird gern genutzt.

Fazit: Wie die Entwicklung erfolgreicher Mobile Apps gelingt

Die Entwicklung einer Mobilen App ist komplex. Wer hierbei erfolgreich sein will, darf nicht davor zurückschrecken, ausreichend Zeit, Budget und Ressourcen in den Entwicklungsprozess einzubringen. Ebenfalls entscheidend: das Zusammenspiel aus technologischem Know-how und einer hohen Expertise in UI/UX-Fragen. Zentrale Voraussetzung für eine zielführende Produktvision und – nach erfolgreicher Umsetzung – eine hohe Akzeptanz der Nutzer:innen und den Erfolg einer Mobile App ist es, die potenziellen Zielgruppen und ihre Bedürfnisse genau zu kennen. Der Fokus auf die Anforderungen der späteren User muss die Entwicklung einer App durchgängig leiten.

/// www.slashwhy.de
 Autor: Dr.-Ing. Joachim Wilharm

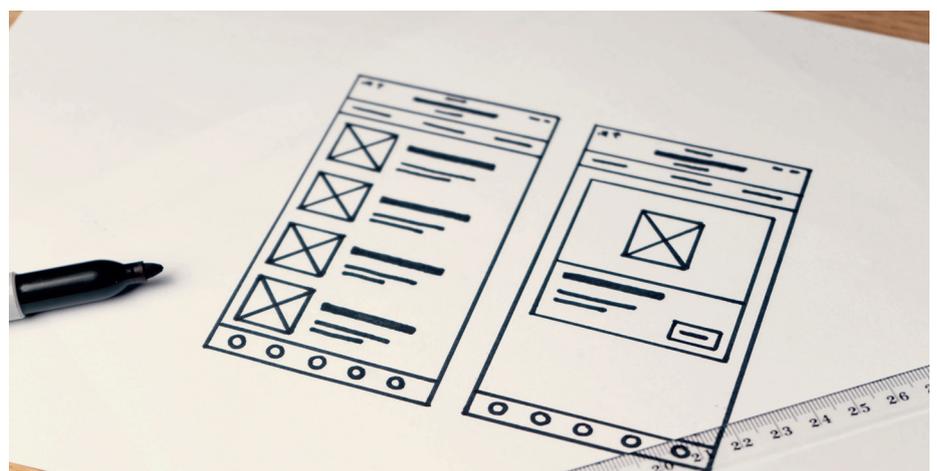
eine regelmäßige und intensive Kommunikation mit den Stakeholdern und ein frühzeitiges User-Feedback.

Native, hybrid oder Cross-Platform

Die Frage nach der richtigen Technologie für eine geplante Mobile App muss ergebnisoffen gestellt werden. Das setzt aber weitreichendes Know-how über die verfügbaren Technologien voraus und auch darüber, welche spezifischen Vor- und Nachteile etwa native Apps gegenüber hybriden oder Cross-Platform-Apps haben, jeweils bezogen auf den vorgesehenen Einsatzbereich. Ebenso entscheidend ist die Verwendung moderner Entwicklungssprachen und -frameworks. Das macht nicht nur eine plattformunabhängige Bereitstellung möglich, sondern führt zugleich zu einer höheren Effizienz, Kostenvorteilen und einer kürzeren Bereitstellungszeit.

Gute User Experience sicherstellen: Kenne deine Nutzer:innen!

Damit eine Mobile App in der Praxis erfolgreich wird, muss sie liefern, was die Zielgruppe erwartet. Dies betrifft nicht nur die enthaltenen Funktionen oder die Stabilität, sondern vor allem eine gute User Experience. Eine App, die auf ein schlüssiges Nutzerkonzept baut und gleichzeitig mit einer guten Performance und Bedienfreundlichkeit



SOFTSELECT GMBH

SoftSelect ERP Software Studie 2022: Anwender werden mobiler

Die technologischen und konzeptionellen Entwicklungen im ERP-Segment waren in den vergangenen Jahren vor allem von der Weiterentwicklung der Schlüsseltechnologien rund um Cloud-Computing, Datenanalytik, IoT, IT-Sicherheit, E-Commerce Integration und KI getrieben.

Aber während die digitalen Pioniere und große Marktforschungshäuser wie Gartner jährlich neue Trends ausrufen, haben viele mittelständische Unternehmen in Deutschland noch mit den Technologietrends von gestern und vorgestern zu kämpfen. Welche Innovationen bereits verstärkt Einzug gehalten haben und welche eher im Backlog des 3-Jahres-Plans zu finden sind, hat das Hamburger IT-Beratungs- und Marktforschungshaus SoftSelect GmbH anhand einer Auswertung der von SoftSelect begleiteten ERP-Einführungsprojekten der letzten 12 Monate und seiner ab sofort erhältlichen SoftTrend Studie ERP-Software 2022 untersucht, an der sich 158 Anbieter

mit 196 ERP-Lösungen beteiligt haben. Nach den durch Kontaktbeschränkungen und Remote-Arbeit geprägten Jahren 2020 und 2021 kehren 2022 immer mehr Unternehmen zum Büro-Alltag zurück und reduzieren die Heimarbeitsanteile auf ein Unternehmensziel- und Mitarbeiterverträgliches Minimum. Während einerseits die Weichen bereits wieder auf Wachstum und Innovation gestellt sind, steht vielerorts auch ein organisatorischer Konsolidierungsprozess an. Viele Veränderungen, die im Zuge der Pandemie zur Verbesserung der Vernetzung, Produktivität und Mitarbeiterführung umgesetzt wurden, haben die Arbeitskultur bereits nachhaltig beeinflusst. Welche beibehalten, welche in einem anderen Kontext fortgeführt und auf welche verzichtet werden sollen, muss sich zunächst unter anderen Rahmenbedingungen noch erweisen. Eines dürfte jedoch auch in Zukunft zur Basisanforderung gehören: mobiles und hybrides Arbeiten mit ERP- und anderen für die Ausübung der Tätigkeiten notwendigen Kernsystemen gehört vielerorts bereits zum Standard – auch über das Ende der pandemischen Entwicklungen hinaus.

Mobilitätsanforderungen wachsen schneller als Angebot

Für mehr Mobilität sind Unternehmen in den letzten zwei Jahren dazu übergegangen, ihren Beschäftigten vermehrt Laptops und Smartphones zur Verfügung zu stellen. Laut dem Branchenverband Bitkom e.V. greifen mittlerweile rund drei Drittel aller Anwender auch über das Notebook auf ERP-Systeme zu, rund die Hälfte über das Smartphone und ein gutes Viertel auch über das Tablet.

Mit der Ausweitung der mobilen Nutzung von ERP-Systemen geht jedoch auch ein verändertes Nutzungs- und Bedienkonzept einher. Denn der Einsatz auf Mobilgeräten mit ihren limitierten Bildschirmgrößen erfordert sehr einfache und intuitive Bedienroutinen. Kontextsensitive Funktionen, Bedienung per Touchscreen und einfache Bedienkonzepte sind Parameter, an denen sich die mobilen ERP-Lösungen heute messen lassen müssen. Demgegenüber steht aber eine noch schleppende App-Entwicklung der ERP-Anbieter.



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

Alles | was Du liebst | brauchst | von AGFEO



AGFEO
einfach | perfekt | kommunizieren

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

Die Aufspaltung der hochintegrierten ERP-Anwendung in mehrere native, rollen- und bereichsbezogene Apps ist bislang nur in kleinen Teilbereichen vollzogen. Insbesondere die Anforderungen an die Daten- und Informationssicherheit sowie die Offline-Fähigkeit machen die App-Entwicklung zu einer komplexen und ressourcenintensiven Herausforderung. Während viele der nicht Cloud-nativen ERP-Hersteller zunächst das Lösungsportfolio um zusätzliche Web-Anwendungen erweitert haben, um zumindest einen Teil der Anwendungslandschaft „mobil zu machen“, haben andere bereits ihre ERP-Lösung durchgängig auf Web-Technologien umgestellt und durch native Mobilanwendungen ergänzt. Nicht zuletzt weil immer mehr Zugriffe über Mobilgeräte erfolgen, dürfte das Angebot an nativen Apps für spezifische Anwendungsbereiche breitflächig noch weiter ausgebaut werden.

Daten mit den kaufmännischen und Stamm-Daten aus dem ERP erzielen Unternehmen nicht nur eine Verbesserung der Datenqualität im Informationsnetzwerk, sondern schaffen auch ein wichtiges Fundament für die Steuerung und Automatisierung von Workflows über den ERP-Kern hinaus. Flexible Workflow-Engines der ERP-Systeme verhelfen Unternehmen schließlich dazu, die Ablauforganisation – etwa mit Hilfe einer Mikroservice-Architektur – flexibler an neue Rahmenparameter anzupassen.

Wenngleich für datenschutzkritische Prozesse und sensible Daten Private-Clouds zur Anwendung kommen, werden für unkritische Daten vermehrt Public-Clouds genutzt. Als Grundsatz gilt: je näher eine Anwendung an den Kernprozessen der Organisation liegt (z.B. Finanzbuchhaltung, Personalwesen, Produktion etc.), desto sensibler und stör anfälliger ist deren Einsatz in der Cloud. Indem ein Teil der Inhalte lokal und ein anderer Teil in der Cloud gespeichert



Leistungsumfang der untersuchten ERP-Lösungen. Immer mehr Zugriffe erfolgen heute von Mobilgeräten aus (Notebooks, Tablets und Smartphones).

Schnelleres Wachstum im Cloud-Segment

70 Prozent der von SoftSelect untersuchten ERP-Lösungen können bereits in einem Cloud-/SaaS-Modell bereitgestellt werden. Auf der Anbieterseite wächst vor allem das Angebot im Cloud-Segment. Durch die Möglichkeit der Verknüpfung von Transaktions-, Verhaltens- oder etwa technischen IoT-



**WO IDEEN
ZU APPS WERDEN**

Sie brauchen eine App?

Wir entwickeln für Sie

- bedarfsorientiert
- partnerschaftlich
- schnell



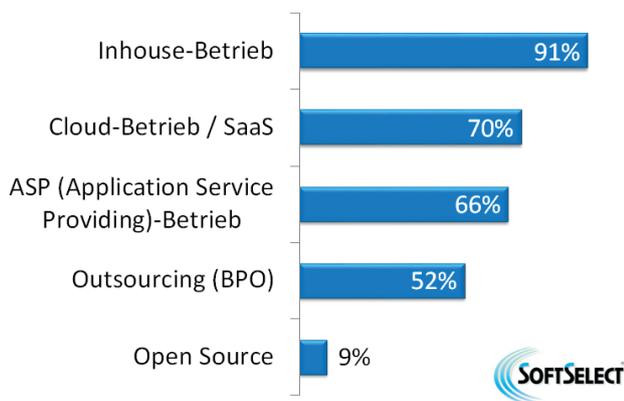
Sprechen Sie uns an!

☎ 05241 400 479 ✉ hello@solunar.de

Solunar GmbH • Verler Str. 302 • 33334 Gütersloh

und synchronisiert wird, wollen Unternehmen die Kontrolle über kritische Daten bewahren, aber gleichzeitig Anwendern und Partnern mehr Flexibilität beim Zugriff bieten. Mit hybriden Clouds können Prozesse und Daten bedarfsgerechter, ressourcenschonender und skalierbar abgebildet werden, ohne dass neue Infrastruktur-Investitionen oder die Vorkhaltung von IT-Ressourcen für die immer komplexeren Betriebs-Services notwendig werden.

Vertriebs-/Bezugsmodell (n=195)



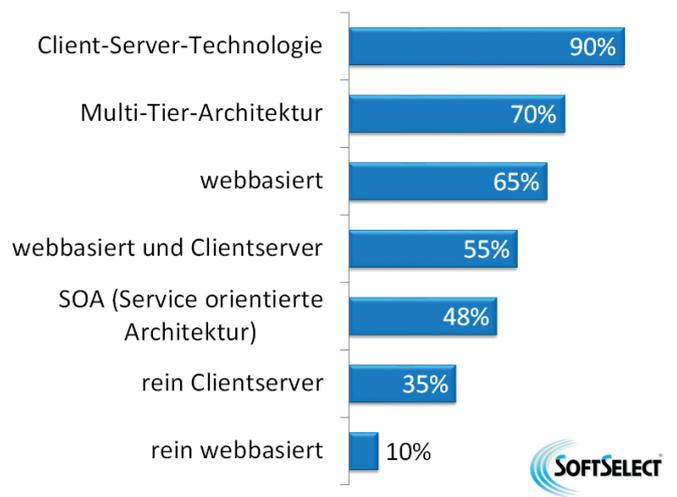
Im ERP-Bereich bieten 70 % der 2022 von SoftSelect untersuchten 196 ERP-Lösungsanbieter den SaaS-Betrieb aus der Cloud an

Schnellere Digitalisierung durch Cloud-Integration

Um eine Interoperabilität von Systemen sowohl auf technischer als auch auf semantischer Ebene zu ermöglichen, kommen vor allem Web-Services, GraphQL- und Web-APIs wie REST zur Anwendung. Der Aufwand für die Integration von Cloud-Systemen variiert vor allem in Abhängigkeit der zugrundeliegenden ERP-Architektur. Für Web- (65 Prozent aller von SoftSelect untersuchten ERP-Systeme) und SOA-basierte (48 Prozent) ERP-Systeme gelingt die Cloud-An-

bindung mit deutlich weniger Aufwand als bei ERP-Lösungen auf Basis von Client-Server-Technologien.

Architektur (n=195)



Zugrundeliegende Architektur der untersuchten ERP-Systeme

ERP-Software Studie und kostenfreies Management Summary anfordern

Die SoftTrend Studie 297 – ERP-Software 2022 enthält einen umfassenden Überblick zu den einzelnen Lösungsanbietern im ERP-Bereich. Unter <http://www.softselect.de/erp-studien> können Unternehmen die Vollversion (inkl. vollständiger Lösungsprofile) für 150€ (zzgl. MwSt. und Bereitstellungspauschale) oder die kostenfreie Management Summary der SoftSelect ERP-Software Studie 2022 anfordern.

/// www.softselect.de

ELA CONTAINER GMBH

Kommunikationsdienstleister KiKxxl mit neuem Standort in Bottrop

ELA Raumsystem als kreative Lösung zum Schnellstart

Der Kommunikationsdienstleister KiKxxl wächst stetig. So war es Zeit für einen weiteren Standort. Aufgrund weniger Wettbewerber sowie guter Rekrutierungsmöglichkeiten vor Ort fiel die Wahl auf Bottrop. Um schnell einsatzbereit zu sein, startete KiKxxl dort mit einer mobilen Raumlösung von ELA Container. „Unsere festen Bürogebäude im neuen Bauknecht Quartier werden erst im Frühjahr 2022 bezugsfähig sein. Um schon deutlich früher ans Netz gehen zu können, haben wir uns eine kreative Übergangslösung einfallen lassen. Nach Prüfung der Optionen haben wir uns dazu entschieden, Bürocontainer von ELA aufzustellen“, sagt Ralf Timmer, Leiter Gebäudemanagement bei KiKxxl.

ELA habe die Planungsvorgaben in kürzester Zeit umgesetzt. So habe das bauliche Antragsverfahren schnell abgeschlossen werden können. „Auch der Aufbau der Bürocontaineranlage hat dank eines professionellen Montageteams hervorragend funktioniert. Somit konnten wir in einem absolut akzeptablen Zeitraum unseren Betrieb aufnehmen“, so Timmer. Die Rückmeldung des dort beschäftigten Personals sei durchweg zufriedenstellend. „Auch bei dieser temporären Raumlösung haben wir die Wünsche unseres Kunden mit den technischen Möglichkeiten und unseren Erfahrungen aus unzähligen Projekten in Einklang bringen können“, sagt ELA Area Sales Manager Simon Harenkamp. Die zweistöckige ELA Büroanlage umfasst insgesamt 520 Quadratmeter. Sie stellt mehrere Großraum- und Einzelbüros, Schulungs-



Die zweigeschossige Anlage umfasst insgesamt 520 Quadratmeter.

räume, einen Technik- und Lagerraum, Sanitäre Einrichtungen und Küchenräume zur Verfügung. Die Etagen sind

durch ein innenliegendes Treppenhaus verbunden und eine außenliegende Fluchttreppe sorgt für Sicherheit im Falle eines Brandes.

Die technische Ausstattung umfasst Klimageräte zum Kühlen und Heizen, Rauchwarnmelder mit Funkmodul, großzügige Fensterflächen und LED Deckenleuchten für einen hellen Innenraum sowie einen Unterkriechschutz. Kabelkanäle ermöglichen die Vernetzung der Arbeitsplätze und die Einrichtung des notwendigen Rechenzentrums. „Dieses wurde so konfiguriert, dass es an den endgültigen Standort mitgenommen werden kann“, sagt Timmer.

/// www.container.de



3CX IP-Telefonanlage

**Ihre kostenfreie, volllizenzierte
Cloud-Telefonanlage**

- ▶ **Sparen Sie Kosten, steigern Sie Gewinne**
- ▶ **Unkompliziert, vollumfänglich und sicher**
- ▶ **Eine Nebenstelle, unendliche Möglichkeiten**
- ▶ **Alle Ihre Apps arbeiten zusammen**
- ▶ **Videokonferenzen und Handy APP**



Wir machen das!
www.invo.it



WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG MÜNSTER GMBH

wuddi GmbH unterstützt Münsters ersten Digital Guide als Mobilitätspartner

Seit wenigen Wochen ist Münsters erster Digital Guide Fabian Kowalski in Diensten der Wirtschaftsförderung Münster GmbH (WFM) nun unterwegs. „Das Feedback auf erste Beratungskontakte mit Händlern und Gastronomen sowie Dienstleistern und Handwerksbetrieben, die Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung haben, ist durchweg positiv“, resümiert WFM-Geschäftsführer Enno Fuchs.

Die nächste gute Nachricht schiebt er gleich hinterher: Mit dem Carsharing-Anbieter wuddi, den die WFM als „starken

Mobilitätspartner gewonnen hat, wird der Digital Guide noch weitere Kreise ziehen können“, begrüßt Fuchs den Einstieg des Startups aus der Bere-

sa-Gruppe. Manuel Schlottbom, Geschäftsführer der wuddi GmbH, bestätigt: „Das Geschäft kleinerer und mittlerer Händler hat in der Corona-



Mit dem neuen Mobilitätspartner wuddi kann Digital Guide Fabian Kowalski (2.v.r.) von der Wirtschaftsförderung Münster GmbH noch weitere Kreise ziehen. Beresa-Geschäftsführer Sebastian Knapp (l.) und wuddi-Geschäftsführer Manuel Schlottbom (r.) freuen sich mit WFM-Geschäftsführer Enno Fuchs (2.v.l.) auf ein gutes Zusammenwirken

Foto: WFM Münster/Martin Rühle

Krise enorm gelitten. Wir engagieren uns, damit der Digital Guide schneller von A nach B kommt und noch mehr Unternehmen in puncto Internet-präsenz Hilfestellung bietet.“

Die starke Präsentation von Produkten und Leistungen im Internet haben sich zu einem wesentlichen Umsatztreiber entwickelt, betonen Fuchs und Schlottbom unisono. Kowalski ergänzt: „Die Digitalisierung stärkt das wirtschaftliche Rückgrat der Betriebe und beugt herben Verlusten, finanziellen Schieflagen und Existenzängsten vor“, sagt der Digital Guide, der die so genannte Transformation nicht nur in Münster vorantreiben will. In Kooperation mit den Kreiswirtschafts-

förderungen Borken (WFG) und Coesfeld (WFC) und der 2019 gegründeten wuddi GmbH geht der 30-Jährige auch an ausgewählten Standorten im Umland auf die Bedarfe der Akteure ein. Die Wege legt er mit einem klimafreundlichen Elektrofahrzeug zurück, dessen Prozesse vollständig digitalisiert sind. Das hat auch einen gewissen Vorbildcharakter.

„Selbstverständlich engagieren wir uns nicht ganz uneigennützig“, erklärt Schlottbom. „Wir sind Vorreiter in Sachen smarter, nachhaltiger Mobilität und wollen unser Konzept in der Region noch bekannter machen.“ Klimaschädliche Emissionen, gesundheitsgefährdender Lärm und Straßen

an der Kapazitätsgrenze: Die Anforderungen an intelligente Mobilitätskonzepte steigen sprunghaft, damit die Stadt und die Region als lebenswerte Orte erhalten bleiben. „Von unserem Wachstum profitieren letztlich die Umwelt und die Menschen“, untermauert wuddi-Geschäftsführer den Nutzen für alle Münsterländer. „Wir fördern den Trend zur Reduzierung des Individualverkehrs und zur verbesserten Ressourcennutzung. Für uns als Start-up ist die Veränderung der Mobilität im regionalen geschäftlichen Umfeld die Zukunftsaufgabe mit großer nachhaltiger Wirkungskraft.“

/// www.wfm-muenster.de

BUSINESS REDESIGN

adeve
Gutes Marketing

Mehr auf www.adeve.de/business-design

KLETTERGREIF



Ihr Partner für Hörensicherheit

www.klettergreif.com



ADEVE GMBH & CO. KG

Mission possible: Liebe

Lassen Sie uns über Liebe sprechen. Entschuldigen Sie bitte, dass ich so direkt frage: Lieben Sie, was Sie tun? Können Sie in Ihrem Unternehmen, Ihr individuelles Potential entdecken, entwickeln und entfalten – als Unternehmer oder Mitarbeiter?

Der Liebes-Begriff ist im Marketing und den Slogans von Unternehmen ein beliebtes Stilmittel. Da heißt es beispielsweise „We love to entertain you“ bei ProSieben oder „Wir lieben Lebensmittel“ bei Edeka. Beide suggerieren, dass dort Menschen arbeiten, die ihr Produkt bzw. ihre Kunden lieben. Gehen wir mal optimistisch davon aus, dass es bei diesen Unternehmen so ist. Doch nicht selten, denken sich Werbeagenturen wohlklingende Werbebotschaften aus, die sich zwar gut anhören, aber von den Menschen im Unternehmen als unauthentisch empfunden werden.

Eine Herzenssache?

Eine Frage, auf die jeder im Unternehmen eine Antwort haben sollte: Warum gibt es unser Unternehmen? Was gibt unserem Handeln Sinn? Dienen wir einer größeren Sache? Viele Unternehmen beginnen mit einem hohen Ideal, das im Laufe der Zeit verblasst oder nicht durch eine zeitgemäße Vision ersetzt wird. Wenn finanzielles Wachstum als vorrangiger Erfolgsfaktor anstelle von einer gemeinsamen Mission tritt, geht mit dem Sinn auch die Perspektive verloren und die Lebenskraft der Menschen im Unternehmen wird aufgebraucht. Daraus resultieren eine geringe Ein-

satzbereitschaft, Machtkämpfe, negativer Stress bis hin zu gesundheitlichen Problemen. Ohne den Abgleich mit einem höheren Ziel können auch Entscheidungen nicht mit Klarheit getroffen werden.

Wenn man liebt, was man tut, stellt sich Begeisterung, Initiative und damit eine freudige Schaffenskraft auf natürliche Weise ein.

Gute Geschäfte

Bei aller Liebe: wir wollen natürlich gute Geschäfte – auch im finanziellen Sinne – machen. Diese entstehen durch Verbindlichkeit, Beziehungen, das Teilen von Ressourcen und einem Sinn, der Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner vereint. Wie im privaten Bereich, gelten im Geschäftsleben die gleichen Prinzipien: Vertrauen, Fairness, Integrität, Respekt und Transparenz, damit gute Beziehungen gelingen. Doch die größte Gefahr sind gleichgültiges sowie dominantes Verhalten mit einem fehlgeleiteten Machtanspruch.

Erfolgsfaktor Mensch

Zurück zur Eingangsfrage: Können Sie in Ihrem Unternehmen, Ihr individuelles Potential entdecken, entwickeln

und entfalten? Aus gutem Grund ändern Unternehmen die Namen ihrer Personalabteilung von Human Resources in Human Potential. Bei Mitarbeitern geht es nicht um eine Resource, die man benutzt oder verbraucht, sondern um das gelebte und zukünftige Potential eines Menschen. Vor allem bei den jüngeren Generationen stehen Sinnsuche, die Übereinstimmung von eigenen Werten mit seinem Arbeitgeber sowie freie Entfaltung und Selbstverwirklichung hoch im Kurs. Gleichzeitig sind ältere Mitarbeiter für jedes Unternehmen wichtig, um die komplexen Herausforderungen – gerade in den aktuellen Krisenzeiten – zu meistern und ihre Erfahrung ist von großem Wert. Der richtige Mix aus ‚jung und dynamisch‘ und ‚alt und weise‘ wird so zum Erfolgsfaktor. Challenge accepted?



Regina Höflich
Geschäftsführerin der adeve Werbeagentur

zum Dienstleister des Teams, der nicht als Superheld agiert, sondern seine Führungskräfte und Mitarbeiter zu Superstars macht und den passenden Rahmen bereitstellt. Führungskräfte werden zu Coaches auf Basis ihrer Fähigkeit die Energie von Menschen zu lenken und ihr Potential zu entfalten. Sie bringen die „Stars“ an die richtige Position. Das Chef-Mitarbeiter-Verhältnis wird zum Mentor-Mentee-Zusammenspiel. Der Informations- und Aktionsfluss läuft in beide Richtungen und wird aktiv gefördert. In jedem steckt ein Genie – machen Sie sich mit Neugier auf die Suche – bei sich selbst und anderen. Schulen bzw. lernen Sie Selbstführung und Selbstverantwortung. Love yourself and your team!

Oben, unten – egal!

Eine zukunftsgerichtete Organisation versteht sich eher als lebendiger Organismus, der auf Selbstorganisation statt auf Hierarchien aufgebaut ist. Auch eine umgedrehte Hierarchie-Pyramide eröffnet neue Perspektiven. Der Chef wird

Glücksfaktor Liebe

Zu guter Letzt: Wer bewusst Liebe in möglichst viele Lebensbereiche fließen lässt, wird mit großer Wahrscheinlichkeit auch ein glückliches und erfolgreiches (Arbeits-)Leben führen. Auf ein gutes Gelingen!

/// www.adeve.de

International Teamwork

Remote, hybrid und interkulturell

Die besten Tools und Techniken für erfolgreiche Zusammenarbeit!

Live-Online-Training | Coaching | PE-Consulting | Inhouse-Workshops | Blended Learning



Neugierig geworden? 0521 94206-0 info@ime-seminare.de www.ime-seminare.de



REINHOLD FESTGE GMBH & CO. KG

Zwei Welten vereint

Zukünftig fokussiert sich FESTGE auf alle Themen rund um Marketing und Druckberatung. Neben der Erstellung von Konzepten und Inhalten bleibt auch die Gestaltung ein Schwerpunkt. Ein besonderer Service ist die Druckberatung, die von jahrzehntelangen Erfahrungen in diesem Bereich geprägt ist. Denn trotz der stetig wachsenden Bedeutung von digitalen Medien darf der Printbereich nicht vernachlässigt werden.

Online werden unzählige Möglichkeiten geboten, den Endkunden gezielt anzusprechen. Die hohen Reichweiten sprechen für sich. Gerade Videos ziehen die Aufmerksamkeit auf sich und können Botschaften schnell und kompakt übermitteln. Der Erfolg einer digitalen Werbekampagne kann durch konkrete Kennzahlen unmittelbar gemessen werden. Im Gegensatz dazu sind Printmedien greifbar, haben den Vorteil, den Endkunden über alle Sinne anzusprechen und eine gewisse Exklusivität gegenüber dem Online-Dschungel zu bieten. Zudem werden gedruckte Inhalte oft intensiver wahrgenommen und bleiben somit lange im Gedächtnis. Die größtmögliche Aufmerksamkeit erhält ein Unternehmen wohl damit, die Vorteile beider Welten zu nutzen und sich omnipräsent aufzustellen. Während ein Flyer mittels QR-Codes auf eine Social-Media-Sei-



te verweisen kann, bietet die Unternehmenswebseite beispielsweise die Option, einen Katalog nach Hause liefern zu lassen.

Ob digital oder physisch: Wichtig ist der Gesamteindruck eines Unternehmens. Und dieser wird geprägt durch eine zielgerichtete und einheitliche Markenkommunikation. Jedes Unternehmen hat seine eigene Geschichte und Besonderheit, die erzählt werden möchte. Endkunden begeistern sich mehr und mehr für Inhalte rund um die Produkte oder die Dienstleistungen, wie den Blick hinter die Kulissen, How-to-Tutorials und die Menschen hinter dem Unternehmen. Daher ist Authentizität wichtiger denn je. Mit einer ganzheitlichen Markenkommunikation wird den Endkunden dieser Mehrwert geboten. Das benötigt Zeit und Hingabe sowie ein ausgeklügeltes Konzept mit stimmigen Inhalten, um langfristig erfolg-

reich zu sein. Denn jedes Unternehmen ist individuell und somit auch seine Zielgruppe. Dort, wo dem Kunden die Ressourcen fehlen, unterstützt FESTGE seine Kunden bei der Erarbeitung eines ganz persönlichen Markenauftritts über einzelne Maßnahmen, wie Werbemittel, Webseiten oder Social Media bis hin zur klassischen Printgestaltung, dem Druck, Versand oder der Einlagerung. Damit wird den Kunden ein Rundum-Paket geboten, das vielfältige Möglichkeiten für eine passgenaue Vermarktung ermöglicht. FESTGE ist überzeugt – die Kombination aus physischem und digitalem Marketing ist eine vielversprechende Möglichkeit, um den Endkunden in beiden Welten zu begeistern. Verknüpft man diese geschickt, profitieren sie voneinander.

/// www.festge.de

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

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

**BOBE
INDUSTRIE-ELEKTRONIK**

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

KULTUR RÄUME GÜTERSLOH

Die Herausforderung – zwei Häuser verschmelzen zu einer Marke

Kultur Räume Gütersloh ist die Dachmarke von Stadthalle Gütersloh und dem angrenzenden Theater Gütersloh. Das Kultur- und Kongresszentrum, bestehend aus diesen beiden Häusern, steht für eine große kulturelle Vielfalt und bietet Raum für diverse Veranstaltungskonzepte wie Messen, Tagungen, Kongresse und Feiern. Mit der Einführung der Dachmarke Kultur Räume Gütersloh wurde die Basis gelegt, um die Bandbreite der kulturellen und räumlichen Möglichkeiten noch erfolgreicher nach außen zu kommunizieren und Synergieeffekte zu nutzen. Dieser Schritt eröffnete neue Chancen und Potenziale, stellte aber ebenso eine große Herausforderung an das Marketing dar.

Vor der Entwicklung der Dachmarke waren Stadthalle Gütersloh und Theater Gütersloh in der Außenkommunikation eigenständig. Beide Häuser hatten ein eigenes Logo. Hinzu kamen eigene Webseiten und Facebook-Accounts, worüber die entsprechenden Zielgruppen erreicht wurden. Andere Bereiche und Teile der Öffentlichkeitsarbeit waren ebenso hausspezifisch, wie zum Beispiel Newsletter, E-Mail-Signaturen und Geschäftspapier. Marketing-Konzepte wurden individuell für jedes Haus entwickelt.

Die Herausforderung bestand nun darin, die beiden etablierten Häuser Stadthalle und Theater unter einer Marke zu verbinden und diese erfolgreich nach außen zu vermarkten. Dazu wurde ein gemeinsames Dachmarken-Logo entwickelt, die einzelnen Logos von Stadthalle und Theater fielen weg. Marketing-strategisch ein wegweisender Schritt, der die Außenkommunikation wesentlich vereinfachte.

Neben der Entwicklung des Markennamens und des prägnanten neuen Logos bedurfte es einer konsequenten Umstellung in der internen und externen Kommunikation. Werbeflyer, Programmhefte, Dokumente, On- und Off-line-Auftritte sowie Ausschielderungen mussten angepasst werden. Aus ehemals zwei Newslettern wurde einer, um den Kulturbesiegerten die ganze Bandbreite an Veranstaltungen zu offerieren. Darüber hinaus entstanden neue Accounts auf den Social-Media-Kanälen Facebook und Instagram unter dem Namen Kultur Räume Gütersloh. Die alten Profile der Stadthalle und des Theaters sowie die bereits bestehenden Follower wurden auf die neuen Accounts übertragen. Anfang 2021 gesellten sich auch LinkedIn und XING dazu, um insbesondere die Zielgruppe der Kongress- und Tagungsplaner anzusprechen. Abgerundet



wird der Social-Media-Auftritt durch einen eigenen YouTube-Kanal. Im Sommer 2022 geht dann auch, als letzter konsequenter Schritt des Brandings, die gemeinsame Homepage von Theater und Stadthalle unter Kultur Räume Gütersloh online. Über die Dachmarke wird das gesamte Potenzial der Zielgruppen angesprochen, in dem man sie miteinander verbindet und Synergieeffekte bildet. Kulturinteressierte werden darauf aufmerksam, dass es bei Kultur Räume Gütersloh die Möglichkeit gibt, Räume zu mieten, und Unternehmen, die ihre Veranstaltungen planen, erfahren gleichzeitig von dem Angebot an Kunst und Kultur in Theater und Stadthalle Gütersloh. Diese große Vielfalt an kulturellen und räumlichen Möglichkeiten an einem Ort, ist in der Region OWL einzigartig und spiegelt sich unter der Dachmarke Kultur Räume Gütersloh wider.

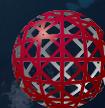
/// www.kultur-raeume-gt.de

Ihr echtes Potenzial liegt unter der Oberfläche?

Dann stellen Sie Ihren Eisberg
doch einfach auf den Kopf.

So müssen Ihre Kunden nicht erst tief
tauchen, um Ihr Unternehmen richtig
kennenzulernen. Werden Sie sichtbar.

Wir bieten individuelle, lösungs- und zielorientierte Werbekonzepte mit handfesten Empfehlungen. Corporate-Design, Broschüren, Mailing, Messe-Kommunikation, E-Mail-Marketing, Homepage, SEO und 3-D-Visualisierung sind Beispiele unserer Leistungskompetenz.
aufdenkopf@wan-online.de



WAN

marketing
kommunikation

www.wan-online.de

BANKEN



NRW.Bank Anstalt des Öffentlichen Rechts

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



Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG

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

DRUCKDIENSTLEISTUNGEN



Druckerei Reinhold Festge GmbH & Co. KG

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

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 GmbH & Co. KG

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

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

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

INDUSTRIEBAU

Maaß Industriebau GmbH

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

Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH

☒ Otto-Körting-Str. 3 31789 Hameln
 ☎ +49 5151 9538-0 ☎ +49 5151 3951
 ✉ info@meisterstueck.de
 🌐 www.meisterstueck.de

IT-DIENSTLEISTER

invo-IT GmbH & Co. KG

☒ Blomestraße 24 33609 Bielefeld
 ☎ +49 521 800655-55 ☎ +49 521 800655-59
 ✉ info@invo.it
 🌐 www.invo.it

MARKETING

adeve GmbH & Co. KG Werbeagentur

☒ Leopoldstraße 2-8 32051 Herford
 ☎ +49 5221 85489-92
 ✉ hallo@adeve.de
 🌐 www.m2-merchandising.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

NACHHALTIGE BÜROEINRICHTUNG



BÜRO- UND DESIGNMÖBEL

R & M Büro- und Designmöbel

☒ Benzstr. 9 48488 Emsbüren
✉ info@rm-bueromoebel.de
🌐 www.rm-bueromoebel.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

RECHTSANWÄLTE

BRANDI

RECHTSANWÄLTE

Brandi Bielefeld GbR

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

SAP DIENSTLEISTER

NTT DATA Business Solutions AG

☒ Königsbreite 1 33605 Bielefeld
☎ +49 521 91448-0 ☎ +49 521 91445-100
✉ dialog@itelligence.de
🌐 https://nttdata-solutions.com/

SOFTWAREENTWICKLUNG

Solunar GmbH

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

STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

>> DIE SCHATZTRUHE << Heim & Garten

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

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

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



JABRO GmbH & Co. KG |

Technischer Übersetzungsservice

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

TELEFONANLAGEN

AGFEO GmbH & Co. KG Telekommunikation

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

TELEKOMMUNIKATION

EWE

EWE TEL GmbH

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

TEXT & CONTENT

Marketing
Konzeption
Text

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

MaKoTé - Büro für Marketing, Konzeption, Text

Bültestraße 41 32545 Bad Oeynhausen
 +49 5731 9812400
 info@makote.de
 www.makote.de

WEITERBILDUNG

ime - Institut für Management-Entwicklung

Sunderweg 4 33649 Bielefeld
 +49 521 94206-0 +49 521 94206-20
 info@ime-seminare.de
 www.ime-seminare.de

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

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

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

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

**Fordern Sie jetzt Ihr
persönliches Druckangebot an**
 ...
05231 98100-16

osnatel

business

Keine Öffnungszeiten für h@cK3R

Cyberschutz
von osnatel business



osnatel.de/business