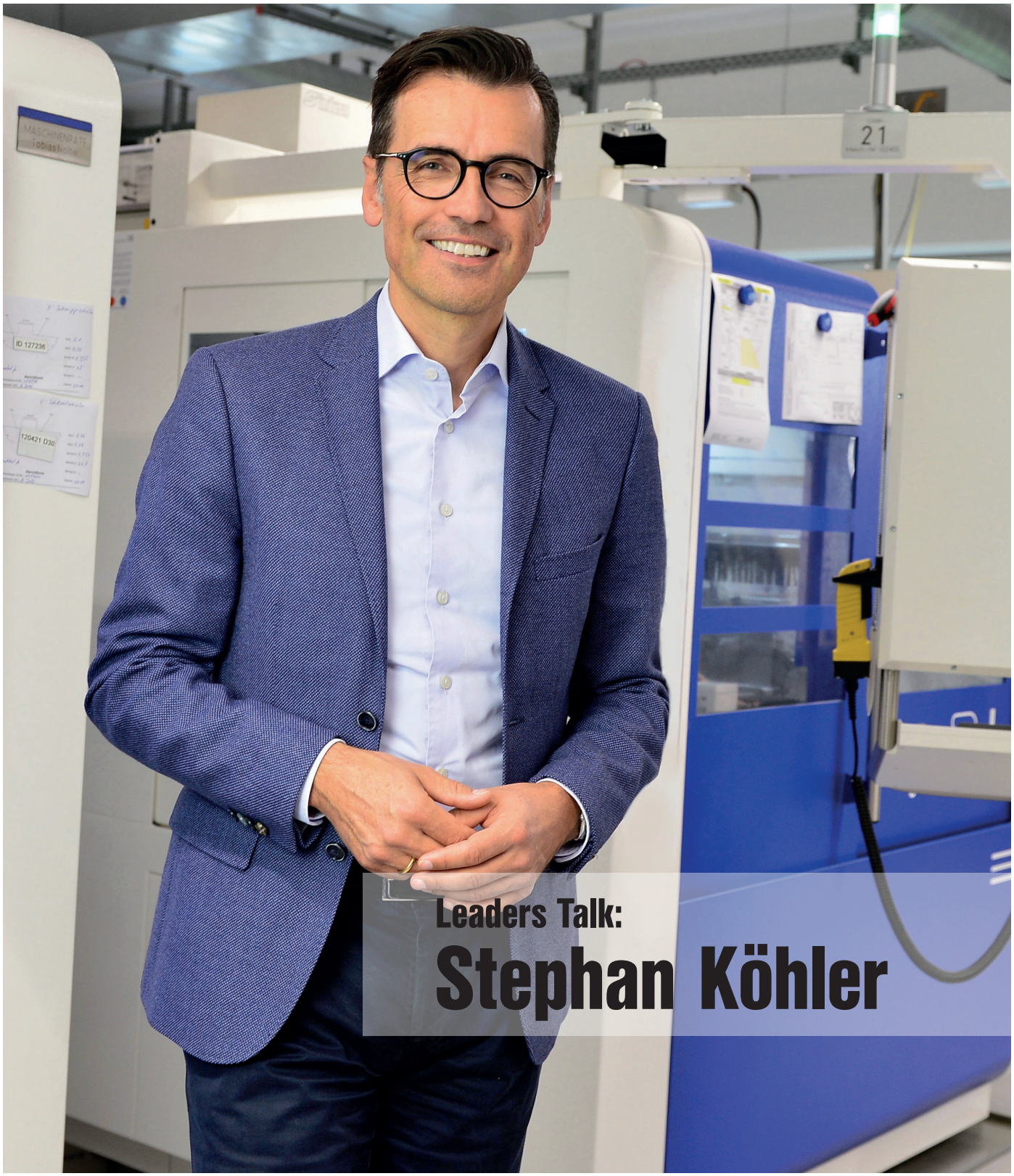
WIR

WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET 12 | 2023 | EUR 8,50 | 44861



Leaders Talk:

Stephan Köhler

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

BRANDI
RECHTSANWÄLTE

WIR WÜNSCHEN IHNEN UND IHRER FAMILIE
EINE BESINNLICHE UND ENTSPANNTE ZEIT,
VIEL FREUDE, GLÜCK UND ERFOLG
IM NEUEN JAHR

www.brandi.net



IRONCLAD
MARKETING
JETZT AUCH IN
DEUTSCHLAND

Willkommen bei
IRONCLAD Europe by FESTGE

Ihre Marketingagentur für den Maschinen- und Anlagenbau.

Als Full-Service Marketing-Spezialist wandeln wir Ihre Unternehmensziele und -strategien in klar strukturierte Marketingpläne um.

IRONCLAD
BY FESTGE
europe

WHERE STRATEGY&CREATIVITY MERGE

02522 59095-32
MARKETING@IRONCLADMKTG.EU
WWW.IRONCLADMKTG.EU

DIGITALGIPFEL

Manufacturing-X von strategischer Bedeutung

Das Teilen von Daten ist entscheidend für den Erfolg der Digitalisierung. Manufacturing-X gibt dazu die Perspektive auf ein föderatives Datenökosystem für Industrie 4.0.

Die Digitalisierung ist von zentraler Bedeutung für die Transformation der Industrie. Völlig neue Chancen in der Wertschöpfung entstehen durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Maschinen- und Anlagenbau. Hinzu kommt, dass die industrielle Datenbasis nicht nur für wirtschaftliche Vorteile sorgt, sondern auch die Nachhaltigkeit begünstigt, weil durch optimierte Prozesse weniger Ressourcen in Form von Energie, Material und Rohstoffen verbraucht werden. Hierfür braucht es die richtigen Rahmenbedingungen seitens der Politik", betont VDMA-Vizepräsident Henrik Schunk anlässlich des Digitalgipfels.

Mit dem durch das EU-Parlament beschlossenen EU Data Act sind Unternehmen auch aus regulatorischer Sicht angehalten, sich mit dem Teilen von Daten zu befassen. Die Initiative Manufacturing-X setzt hierzu auf den Aufbau eines föderativen Datenökosystems für die produzierende Industrie in Deutschland und Europa. Ziel ist es, Daten aus der Industrie vertrauensvoll und ohne Verlust von Datensouveränität zu teilen. Damit kommt Manufacturing-X eine strategisch wichtige Bedeutung zu, wenn es um die Weiterentwicklung von Industrie 4.0 und die Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Kontext geht. Der Maschinen- und Anlagenbau spielt hierbei mit seinen Produktionstechnologien und als größter industrieller Arbeitgeber eine zentrale Rolle für die Umsetzung.



VDMA-Vizepräsident Henrik Schunk

/// **www.vdma.org**



Foto: Bitkom

INHALTSVERZEICHNIS

/// RECHT | STEUERN | FINANZEN

12 Jahresendspurt im Unternehmen: Was gibt's zu tun
14 Nachhaltigkeit in der praktischen Umsetzung für KMU
16 Risikomanagement - Die Top 3-Maßnahmen für Unternehmen
18 Energieerzeugung – Energieeffizienz – E-Mobilität
20 Neue „Volksbank in Ostwestfalen" kommt
22 Lichtblicke für PV-Anlagen – Rechtliche Grundlagen für die Nutzung von Solarenergie

/// MARKETING | EVENT | MESSEN

24 „Veranstaltungstechnik – so viel mehr als nur Licht und Ton!"
26 Statt Tarnen, Täuschen und Tricksen: Ekruth Werbetechnik ist Lotse im Alltagsdschungel
28 FESTGE bildet Partnerschaft mit amerikanischer Agentur IRONCLAD Marketing
30 Wie der industrielle Mittelstand die Krise bewältigt

/// TITELTHEMA

32-37 Leaders Talk: Stephan Köhler

/// IKT | OFFICE

38 Esther Joy Dohmen ist neue Direktorin der vhs Münster
39 WORTMANN AG – Der Zukunft entgegen
42 Colocation, Cloud und Managed-Services: Flexibilität und Kosteneffizienz für Unternehmen
44 Digital-Gipfel als Aufbruchssignal für die digitale Zeitenwende

/// FOCUS

05 Erfolgsprogramm unter neuer Leitung
08 Stadtwerke Detmold investieren 1,3 Mio. in nachhaltige Trinkwasserversorgung
10 Innovationspreis Münsterland 2023/24: Jetzt bewerben!

/// 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
www.wirtschaft-regional.net

Redaktion und Anzeigen

Peer-Michael Preß (verantwortlich)
Tel.: (0 52 31) 98 100-17
m.press@press-medien.de

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@press-medien.de

Melanie Meise
Tel.: (0 52 31) 98 100-19
m.meise@press-medien.de

Anzeigenpreisliste Nr. 31/Januar 2023

Druck

Press Medien GmbH & Co. KG, Detmold
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.

WIRTSCHAFTSJUNIOREN PADERBORN+HÖXTER

Erfolgsprogramm unter neuer Leitung

Anja Schulte verlässt das Mentoringprogramm ShareXperience und übergibt die Leitung an Kerstin Stamm – Siebte Ausgabe gestartet

Nach ShareXperience ist vor ShareXperience. Das erfolgreiche Mentoringprogramm der Wirtschaftsjunioren Paderborn+Höxter ist für fünf Tandems beendet. Sechs Neue sind bereits in die bis November 2024 laufende siebte Auflage gestartet. Aus beruflichen Gründen nicht mehr dabei ist Initiatorin und Programmleiterin Anja Schulte, die den Posten an Kerstin Stamm abgegeben hat.

„Es fällt mir nach sechs Jahren nicht leicht, bei diesem tollen Programm auszusteigen. Gleichzeitig weiß ich, dass es bei meiner Nachfolgerin in guten Händen ist“, so Schulte, die als Beraterin und Coach von Führungskräften mit ihrem Programm „Crossmentoring OWL“ mittlerweile überregional erfolgreich tätig ist. „Wir können uns enorm glücklich schätzen, dass wir von Anjas Know-how profitieren durften“, danken Daniel Beermann und Thomas Sprehe, die weiterhin im Organisationsteam mitwirken. In den letzten sechs Jahren durchliefen 37 Tandems, bestehend aus zehn Wirtschaftsjuniorinnen und 27 Junioren sowie 20 Mentorinnen und Mentoren aus dem Wirtschaftsclub, ShareXperience. Das Konzept ist einfach, aber hocheffektiv. Die Junioren profitieren durch den Austausch mit den erfahrenen Unternehmern und entwickeln sich weiter. Die Unternehmer bekommen einen jungen Blick auf die beruflichen Themen ihres Alltags. Eine klassische Win-Win-Situation, auch für die Wirtschaftsjunioren.



Thomas Sprehe (2.v.l.) und Daniel Beermann aus dem ShareXperience-Organisationsteam bedanken sich bei Anja Schulte (2.v.r.) für ihre sechsjährige Tätigkeit beim Erfolgsprogramm der Wirtschaftsjunioren Paderborn+Höxter. Mit Kerstin Stamm steht die Nachfolgerin bereits fest.

/// **www.wj-pb-hx.de**

Foto: Wirtschaftsjunioren Paderborn+Höxter



Jobs von A bis Z auf der „b.a.m.“



Rund 60 regionale Unternehmen, mehr als 1.000 Jugendliche und unzählige Möglichkeiten, die zum Greifen nah sind – so lässt sich die 12. Bürener Ausbildungsmesse zusammenfassen, die am Wochenende vom 27. und 28. Oktober 2023 in den Räumlichkeiten des Ludwig-Erhard-Berufskollegs (LEBK) stattgefunden hat. In enger und vertrauensvoller Zusammenarbeit zwischen der Wirtschaftsförderung der Stadt Büren und dem LEBK wurde die Messe organisiert. Schirmherr war in diesem Jahr als langjährige Partnerin der Bürener Ausbildungsmesse die MeisterWerke Schulte GmbH aus Rüthen. Mit der Durchführung der Messe wurde – wie bereits in den Vorjahren – das Ziel verfolgt, jungen Menschen die Möglichkeit zu bieten, sich über Ausbildungs- und Studienangebote in der Region zu informieren und praxisnahe Einblicke in die Vielfalt heutiger Berufsbilder zu erhalten.

Die diesjährige Bürener Ausbildungsmesse im Ludwig-Erhard-Berufskolleg lockte wieder viele Besucherinnen und Besucher an, die in die vielfältigen Möglichkeiten der Berufswelt eintauchten. (Foto: CAT marketing GmbH)



Gemeinsam für die Rheiner Innenstadt

Bereits zum sechsten Mal organisierte die EWG – Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Rheine mbH den Dialog „Handel trifft Politik“. Und immer wieder spannend sind die Themen, über die sich die Vereinsvorsitzenden der privaten innerstädtischen Vereine (Handelsverein, Innenstadtverein, ISG Emsquartier, Kulturgemeinschaft Thie) inklusive dem Centermanager der Emsgalerie mit den Fraktionsvorsitzenden der örtlichen Parteien und dem Bürgermeister der Stadt Rheine, Dr. Peter Lüttmann austauschen. Zum Thema Sicherheit und Aufenthaltsqualität war in diesem Jahr auch Stadtkämmerer Mathias Krümpel vor Ort.

Teilnehmer Dialog „Handel trifft Politik“ vor dem Wirtschaftskontor Rheine (Foto: EWG)

Melitta Gruppe gewinnt Sonderpreis für innovative Transformation



Die Melitta Gruppe ist am 14.11.23 für den Schutz und die Förderung der Biodiversität in ihren Lieferketten mit dem Sonderpreispreis für innovative Transformation des Wettbewerbs „Die Lieferkette lebt“ ausgezeichnet worden. Der Preis wird im Rahmen eines bundesweiten Wettbewerbs von der Initiative „Biodiversity in Good Company“ in Partnerschaft mit der DIHK Service GmbH vergeben. Gefördert wird der Wettbewerb vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz sowie vom Bundesamt für Naturschutz.

(vlnr): Tobias Wildner und Christian Dietrich, Co-Founder von kuyua, Sarah Brinkmann, Head of Sustainability Strategy Melitta Gruppe, und (tbd). (Foto: Melitta)

Automobilinnovation dank dynamischer Temperierung

Für die Herstellung eines hochintegrierten LED-Abblendlicht-Moduls inklusive thermoplastischem Kühlkörper setzt der Werkstoffhersteller Covestro auf eine dynamische Temperierlösung aus dem Hause technotrans.



Die Herstellung erfolgt mittels eines hochintegrierten Fertigungsverfahrens, bestehend aus einem Zwei-Komponenten-Spritzguss (2K) und der direkten Integration eines LED-Moduls mittels In-Mold-Electronics (IME). Die Metallisierung der Reflektoroberfläche erfolgt anschließend in einem separaten Schritt. Das neuartige 2K-Abblendlichtmodul ist das Ergebnis einer komplexen Entwicklungskooperation zwischen Covestro und der Lumileds Germany GmbH aus Aachen. Der vollautomatisierte Fertigungsprozess wurde dann gemeinsam mit dem Spritzgießmaschinenhersteller Engel und dem Temperiergerätehersteller technotrans aufgesetzt.

Das neuartige 2K-Abblendlichtmodul ist das Ergebnis eines hochintegrativen Fertigungsverfahrens mit variothermer technotrans-Temperierung. (Foto: Covestro AG)

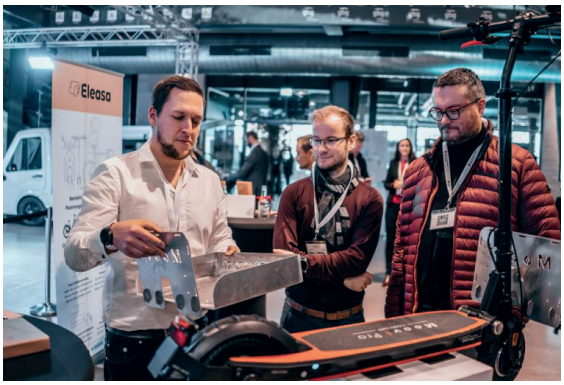


CLAAS erhält begehrte Auszeichnungen auf der Agritechnica

Auf der Agritechnica in Hannover, der weltweit größten Agrartechnikmesse, ist der im CLAAS Stammwerk Harsewinkel produzierte XERION Traktor mit zwei bedeutenden Preisen ausgezeichnet worden. Zugeffizienz, Komfort, Konnektivität und Nachhaltigkeit – mit diesen starken Argumenten überzeugte der neue XERION 12.650 TERRA TRAC von CLAAS die international besetzte Tractor of the Year Jury. In der Hauptkategorie des renommierten Awards setzte sich der Großtraktor gegen drei Konkurrenten durch.

Stärke ist mehr als Kraft: Die XERION 12er Serie steht für mehr Zugeffizienz, mehr Rentabilität und mehr Komfort – aber auch mehr Assistenz dank CEBIS, CEMOS und Konnektivität. (Foto: CLAAS)

Die Zukunft der Mobilität gestalten: Mobility Startup Day geht in die nächste Runde



Am 29. November trafen sich beim Mobility Startup Day 2023 in Osnabrück erneut niedersächsische Akteurinnen und Akteure aus der Mobilitätsbranche, um sich zu innovativen Geschäftsideen und zukunftsweisenden Technologien für die Mobilität von morgen auszutauschen, sich zu vernetzen sowie Kooperationen anzubahnen. In diesem Jahr ging es bei der Veranstaltung der Automotive Agentur Niedersachsen und der Initiative startup.niedersachsen nicht nur um die Vernetzung zwischen Startups und etablierten Unternehmen. Sie steht auch ganz im Zeichen einer branchen-übergreifenden Kooperation von Mobilität und Landtechnik. Olaf Lies, Niedersächsischer Minister für Wirtschaft, Verkehr, Bauen und Digitalisierung, der 2022 beim Mobility Startup Day (MSD) in Hildesheim mit einem modernen Lastenrad vorfuhr, eröffnete auch dieses Mal die Veranstaltung: „Kooperationen zwischen Unternehmen, Startups, Wissenschaft und Forschung sind ein wichtiges Instrument zur Bewältigung der vielen Herausforderungen, unter anderem auch der Transformation in der Automobilindustrie."

(Foto: AANds-Unikut)

Fast 50 Prozent mehr Besucher als im Vorjahr

Deutlich mehr Besucher als im Vorjahr und drei Messetage vollgepackt mit Austausch und Gesprächen: Das Fazit des Veranstalters Easyfairs zum Abschluss der FMB – Fachmesse Maschinenbau fällt rundum positiv aus.

Alexander Petrusch, Head of Events FMB bei Easyfairs: „Die FMB ist nach drei schwierigeren Jahren zurück. Die Ausstelleranzahl blieb im Vergleich zum Vorjahr mit 323 konstant. Die Besucher strömten auf die FMB: Die Aussteller konnten fast 50 Prozent mehr Besucher begrüßen als im Vorjahr. 4.294 waren es in diesem Jahr, 2.914 im Jahr 2022. Das zeigt: Die FMB ist in der Region und in der Branche gesetzt. Sie ist die Nummer Eins unter den regionalen Fachmessen für den Maschinenbau."



Viele Aussteller haben sich noch auf der Messe für eine Standbuchung für die FMB 2024 entschieden. Rund 65 Prozent der Standflächen sind schon gebucht. Für 2024 wird ausstellerseitig mit einem Wachstum geplant. Die Aussteller haben ihre Messeziele erreicht und konnten gute Kontakte knüpfen. Orkan Özer, Geschäftsführer bei hse Steuerungstechnik GmbH & Co. KG (Erstaussteller auf der FMB 2023): „Aufgrund der außergewöhnlich familiären Atmosphäre und den inspirierenden Begegnungen haben wir bereits jetzt entschieden, im nächsten Jahr wieder als Aussteller dabei zu sein. Die positiven Erfahrungen und die freundschaftliche Verbindung mit anderen Teilnehmern haben uns überzeugt, dass diese Messe der ideale Ort ist, um unsere Innovationen aber auch die bewährten Lösungen zu präsentieren und neue Partnerschaften zu knüpfen."

(Foto: Easyfairs)

STADTWERKE DETMOLD

Stadtwerke Detmold investieren 1,3 Mio. in nachhaltige Trinkwasserversorgung und bauen neuen Hochbehälter „Grotenburg“

Täglich fließen im Schnitt rund 10.000 bis 12.000 Kubikmeter Trinkwasser in die Detmolder Haushalte. Ziel der Trinkwasserversorgung ist es, das Lebensmittel Nr. 1 dauerhaft zu sichern. Zu den größten Bauprojekten in 2023 zählt der Ersatzneubau des Trinkwasserhochbehälters „Grotenburg“.

Der Hochbehälter, der die obere Zone des Stadtteils Hiddesen, südlich der Friedrich-Ebert-Straße mit Trinkwasser versorgt, erhält eine neuartige Behälterkonstruktion. Die Bausubstanz des alten Behälters, in direkter Umgebung des Standorts unter dem Hermannsdenkmal, wurde in Voruntersuchungen als wirtschaftlich nicht sanierungsfähig eingestuft und hatte damit den Neubau des Hochbehälters notwendig gemacht.

Das jetzt zum Einsatz kommende neuartige Konzept verfügt über eine besondere Behälterkonstruktion. Es handelt sich dabei um zwei Behälterteile aus doppelwandigen PE-(Polyethylen-Kunststoff) Röhren mit einem Innendurchmesser von etwa 3 Metern. Bei einer Länge von insgesamt 17 Metern ergibt sich somit ein Speichervolumen von 200.000 l Trinkwasser. Vorteile dieses Bautyps sind der hohe Vorfertigungsgrad und die damit verbundene schnelle Bauzeit.

Der gesamte Behälter wurde vorab in 5 Teilen im Werk des Herstellers gefertigt und wird in dieser Woche zur Baustelle transportiert. Hier erfolgt die Endmontage der Bauteile, die zusammengesetzt und vor Ort wasserdicht verschweißt werden.



„Mit unseren Hochbehältern gleichen wir die Differenz zwischen der geförderten und benötigten Wassermenge aus und sorgen für den notwendigen Netzdruck in den Leitungen. Nachts, wenn wenig verbraucht wird, fließt das Trinkwasser zur Befüllung in die Behälter. Besonders morgens, oder während anderer Verbrauchsspitzen, sichert es dann zusätzlich die Trinkwasserversorgung in den Haushalten“, erläutert Dirk Kornhoff, Bereichsleiter Trinkwasserversorgung bei den Stadtwerken Detmold. Der Hochbehälter geht im Frühjahr 2024 in Betrieb.

/// **www.stadtwerke-detmold.de**

Foto: Stadtwerke Detmold

FIM
Filtertechnik in der Metallbearbeitung
✔ stabile Prozesse
✔ bessere Qualität
✔ längere Lebensdauer
www.filterbestellung.de

osnatel business



Jetzt persönlich beraten lassen

Lassen Sie Ihre Firma 24/7 geschlossen. Für Cyber-Attacken.

Als erfolgreiches Unternehmen möchten Sie am liebsten rund um die Uhr für Ihre Kund:innen da sein. Ungebetene Gäste lassen Sie aber besser direkt vor verschlossener Tür stehen. Vertrauen Sie deshalb auf die langjährige Erfahrung und umfassenden IT-Sicherheitslösungen von osnatel.

Schützen Sie Ihr Business.
Mit IT-Sicherheit von osnatel.

business.osnatel.de/sicherheit

MÜNSTERLAND E.V.

Innovationspreis Münsterland 2023/24: Jetzt bewerben!

Die Bewerbungsphase für den Innovationspreis Münsterland 2023/24 hat begonnen. Dessen Ausschreibung stand im Fokus des Innovationsforums Münsterland, zu dem der Münsterland e.V. am 25. Oktober Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter regionaler Unternehmen, Hochschulen und Institutionen eingeladen hatte. Die Veranstaltung mit Austauschrunden, Vorträgen und Workshops fand in der Meranti-Halle des Allwetterzoos in Münster statt.

Seit 1993 wird der Innovationspreis Münsterland alle zwei Jahre an münsterländische Unternehmen, Hochschulen und Institutionen verliehen, die die Region mit zukunftsweisenden Erfindungen, cleveren Visionen oder weitsichtenden Projekten bereichern. Der Münsterland e.V. vergibt den Innovationspreis Münsterland gemeinsam mit den Förderern des Wettbewerbs, den Sparkassen im Münsterland, der Provinzial Versicherung AG, der Westenergie AG und der Stadtwerke Münster GmbH. Es winkt ein Preisgeld über 4000 Euro sowie ein Image- bzw. Produktfilm.

Zum 30-jährigen Bestehen wird die renommierte Auszeichnung um einen Sonderpreis, den „Transformationspreis Nachhaltigkeitswirkung“ erweitert. „Bei der Auswahl der Gewinnerinnen und Gewinner war für die Jury schon in der Vergangenheit nachhaltiges Handeln stets ein entscheidendes Kriterium“, sagte Klaus Ehling, Vorstand des Münsterland e.V. „Angesichts der hohen Bedeutung dieses Themas zeichnen wir nun jene Unternehmen und Institutionen aus, die das Thema Nachhaltigkeit in herausragender Weise zu einem ihrer Grundprinzipien erklärt haben.“

Dr. Therese Kirsch, Beraterin von „Pfadwechsel – Agentur für nachhaltigen Wandel“ und im Bereich Nachhaltigkeitsmanagement an der Fachhochschule Münster tätig, hat an der inhaltlichen Anpassung des Innovationspreises mitgewirkt. „Es ist wichtig, dass Nachhaltigkeit nicht nur als Add-on oder als Kür verstanden wird“, erläuterte Kirsch. „Daher war es uns wichtig, dass nicht nur für den zusätzlichen Transformationspreis, sondern bei allen Bewerbungen ein sogenanntes „Do-no-harm-Kriterium“ eingebunden ist.“

Neben dem neuen „Transformationspreis Nachhaltigkeitswirkung“ wird der Innovationspreis Münsterland in den fünf bewährten Kategorien verliehen: „Wirtschaft“, „Wissenschaft trifft Wirtschaft“, „Start-up“, „Klein und pfiffig“ sowie „Digitale Geschäftsmodelle“.

Vertreterinnen und Vertreter der Förderer des Wettbewerbs beleuchteten beim Innovationsforum im Gespräch mit Moderatorin Jessica Reyes Rodriguez die Gründe für ihr Engagement.

„Der Innovationspreis ist sowohl ein Gewinn für das prämierte Unternehmen als auch für die gesamte Region“, sagte Frank Knura, Vorstandsvertreter und Leiter Firmenkunden Münster der Sparkasse Münsterland Ost, stellvertretend für die fördernden Sparkassen im Münsterland. „Um der Aktualität und der Zukunftsfähigkeit auf Augenhöhe zu begegnen, wurde der Preis feinjustiert. Diese Weiterentwicklung begleiten die hiesigen Sparkassen gerne mit, damit das Leben und die Wirtschaft im Münsterland auch morgen noch genauso attraktiv sind.“

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



Freuen sich auf die Bewerbungen zum Innovationspreis Münsterland: v. l. Klaus Ehling (Vorstand Münsterland e.V.), Brigitte Vogt (Leiterin Marketing & Brand der Westenergie AG), Konrad Bartsch (Leiter Innovation & Digitalisierung bei der Provinzial sowie Geschäftsführer der Provinzial Dienstleistungsgesellschaft), Dr. Therese Kirsch (Pfadwechsel – Agentur für nachhaltigen Wandel), Frank Knura (Vorstandsvertreter und Leiter Firmenkunden Münster der Sparkasse Münsterland Ost), Dr. Ralf Utermöhlen (Geschäftsführer der Firmengruppe AGIMUS und Keynote-Speaker beim Innovationsforum) und Judith Luig (Leiterin Glasfaser bei der Stadtwerke Münster GmbH).

Konrad Bartsch, Leiter Innovation & Digitalisierung bei der Provinzial sowie Geschäftsführer der Provinzial Dienstleistungsgesellschaft: „In der Nachhaltigkeitsstrategie des Provinzial Konzerns werden alle Dimensionen von Nachhaltigkeit adressiert. Das heißt, wir berücksichtigen ökologische, soziale und wirtschaftliche Kriterien. Für den Transformationsprozess stehen vor allem die soziale Verantwortung und die Innovation im Vordergrund. Hierbei spielt es keine Rolle, ob es sich um große Konzerne, Mittelständler oder Start-ups handelt."

Brigitte Vogt, Leiterin Marketing & Brand der Westenergie AG, betonte die vielfältigen Facetten von Nachhaltigkeit. „Wir bei Westenergie haben vor allem die ökologische Nachhaltigkeit zum Beispiel durch technischen Fortschritt wie der Verwendung von Drohnen für die Leitungsbefliegung und die soziale Nachhaltigkeit durch Engagements in den Bereichen Bildung, Kultur, Soziales und Sport im Blick. Herausforderungen begegnen wir immer wieder im Kleinen und Großen. Ein Beispiel sind große Mengen an Verpackungsmaterial, die Dienstleister beim Versand einsetzen. Bei solchen Themen gehen wir sofort in den Dialog. Als Bewerberin oder Bewerber um den Transformationspreis sollte man ein umfassendes Verständnis von Nachhaltigkeit in ihren verschiedenen Dimensionen haben und sich ökonomischen, ökologischen und sozialen Herausforderungen mit gleicher Hingabe stellen."

„Nachhaltigkeit und Innovation gehen Hand in Hand – das erleben wir in unseren Projekten zur Digitalisierung, der Energie- und der Mobilitätswende täglich", sagte Judith Luig, Leiterin Glasfaser bei der Stadtwerke Münster GmbH. „Das gilt aber auch für viele andere Themen im Münsterland und darüber hinaus. Der Transformationspreis, der auf die Nachhaltigkeitswirkung einzahlt, rückt die Bedeutung der Nachhaltigkeit in unserem unternehmerischen Handeln in den Fokus." Bewerbungsschluss für den Innovationspreis 2023/24 ist der 31. Januar 2024. Alle Informationen zum Innovationspreis, zur Bewerbung und den Teilnahmebedingungen gibt es auf

/// **www.innovationspreis-muensterland.de.**

Die Preisverleihung findet im Frühsommer 2024 statt. Zuvor entscheidet eine sechsköpfige Jury mit Vertretern aus Wirtschaft und Wissenschaft über die diesmaligen Preisträgerinnen und Preisträger des Innovationspreises Münsterland.



Foto: Münsterland e.V./Philipp Fölting

HLB SCHUMACHER

Jahresendspurt im Unternehmen: Was gibt's zu tun

Zum Jahresende müssen Unternehmer an kommende Fristen denken / Spielraum zur Gewinnmaximierung nutzen / Neue Gesetze im Blick haben

Mit Beginn des vierten Quartals steht auch das Jahresende vor der Tür. Für Unternehmer und Unternehmerinnen heißt das: einen „Rundumblick" schweifen lassen und sowohl das vergangene als auch das kommende Jahr betrachten. Ob es um Investitionen, Rechnungen, neue Gesetze oder Abgabefristen geht – am Jahresende bündeln sich die Aufgaben. „Insbesondere im Bereich Nachhaltigkeit mit den erweiterten Berichtspflichten und der Reform des Personengesellschaftsrechts wird das neue Jahr herausfordernd", sagt Niels Morgenstern, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater der Münsteraner Gesellschaft HLB Schumacher. Und: „Aus steuerlicher Sicht können Unternehmer gerade zum Jahresende mit kleinen Handgriffen noch einiges bewegen, um ihre Steuerlast zu mindern", weiß Morgenstern. Eine kurze Bestandsaufnahme 2023 eröffne hierbei in der Regel noch Möglichkeiten. Zudem können Unternehmen noch bis zum 10. Dezember 2023 bei nachweislich geringeren Einkünften die nachträgliche Herabsetzung von Steuervorauszahlungen für 2023 beantragen.

Was jetzt wissenswert ist:

Wachstumschancengesetz noch nicht verabschiedet

Das viel diskutierte "Gesetz zur Stärkung von Wachstumschancen, Investitionen und Innovation sowie Steuervereinfachung und Steuerfairness" – kurz "Wachstumschancengesetz" – ist noch im Entwurf und noch nicht verabschiedet. Es sind viele bedeutsame Änderungen in verschiedenen Steuergesetzen enthalten, die Investitionen fördern und damit Wachstumsimpulse für die Wirtschaft setzen sollen. So sollen diverse Freibeträge, Freigrenzen und Schwellenwerte angehoben werden und durch Sonderabschreibungen und Wiedereinführung der degressiven Abschreibung Investitionen schneller steuerlich abzugsfähig geltend gemacht werden können. Die Änderungen werden ab dem Veranlagungszeitraum 2024 wirksam.

Modernisierung des Personengesellschaftsrechts

Die Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) tritt ohne Übergangsregelungen zum 1. Januar 2024 in Kraft. Umfassend reformiert wird das Recht der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). Erstmals gesetzlich normiert wird die Rechtsfähigkeit einer GbR. Eine wesentliche und für die Praxis bedeutsame Neuerung ist zudem die Einführung des sogenannten Gesellschaftsregisters. Insbesondere für die weit verbreiteten Grundstücks-GbRs ist das Register von großer Bedeutung, da ab 2024 sowohl der Erwerb als auch die Veräußerung von Grundstücken die Eintragung der GbR im Gesellschaftsregister („eGbR") voraussetzt. Durch das MoPeG werden die gesetzlichen Regelungen zur Gewinnverteilung bei Personengesellschaften geändert und führen dazu, dass jeder Gesellschafter aufgrund eines festgestellten Jahresabschlusses einen Zahlungsanspruch in Höhe des auf ihn entfallenden Jahresgewinns hat. Es ist zu empfehlen, die Regelungen zur Gewinnverteilung im Gesellschaftsvertrag zu prüfen, um ungewollte Verschiebungen der Stimmrechte und der Anteile am Gewinn und Verlust zu verhindern.

Anhebung Schwellenwerte für Größenklassen

Bereits ab dem 1. Januar 2024 sollen höhere Schwellenwerte u.a. für die Größenklassifizierung von Unternehmen gelten. Die Schwellenwerte für die Einstufung der Größenklasse sollen nach einem Vorschlag der Europäischen Kommission um mindestens 20 Prozent angehoben werden.



Insbesondere für die Nachhaltigkeitsberichterstattung hat dies Auswirkungen: Viele Unternehmen, die bislang als „große Kapitalgesellschaften“ ab 2025 ihren Geschäftsbericht um eine Nachhaltigkeitsberichterstattung ergänzen müssten, werden hiervon als nun mittelgroße Kapitalgesellschaften zumindest für das Geschäftsjahr 2025 wieder befreit. Auch für andere Vorgehen und Vorschriften, die sich nach der Größenklasse des jeweiligen Unternehmens richten, hat diese Änderung Relevanz.

Nachhaltigkeitsberichterstattung nach CSRD

Große kapitalmarktorientierte Unternehmen, die bereits in der Vergangenheit einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen mussten, müssen ab dem 1. Januar 2024 die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) beachten und einen Nachhaltigkeitsbericht nach dem einheitlichen Rahmenwerk der European Reporting Sustainabaility Standards (ESRS) aufstellen. Der Nachhaltigkeitsbericht nach CSRD ist Bestandteil des Geschäfts- bzw. Lageberichts und unterliegt zwingend einer externen Prüfung (limited assurance). Ab dem Berichtsjahr 2025 sind zusätzlich große Unternehmen ohne Kapitalmarktorientierung zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts verpflichtet.

Lieferketten im Fokus

Ab 2024 gilt das „Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in Lieferketten“ (LkSG) auch für Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitenden in Deutschland (bisher: 3.000). Die betroffenen Unternehmen müssen entlang ihrer Lieferketten auf die Einhaltung der Menschenrechte achten, auch im Ausland. Konkret geht es um Kinderarbeit, Arten der Sklaverei, Arbeitsschutz, aber auch um umweltschützende Maßnahmen gegen Boden- und Gewässerverunreinigungen. Unter anderem ist eine Risikoanalyse durchzuführen sowie ein Risikomanagement und ein Beschwerdemechanismus zu installieren.

Schlussabrechnung der Coronahilfen

Die Frist zum Einreichen der Coronahilfen-Schlussabrechnung läuft bereits zum 31. Oktober 2023 ab. Nur wer innerhalb dieser Frist einen Antrag auf Verlängerung stellt, kann noch Zeit bis zum 31. März 2024 gewinnen. Da die Anträge für die verschiedenen Hilfen häufig auf Basis von Umsatzprognosen und erwarteten Kosten gestellt wurden, müssen die tatsächlichen Zahlen in der Schlussabrechnung über einen sogenannten prüfenden Dritten (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, etc.) eingereicht werden

Einführung Hinweisgebersystem

Mit dem Hinweisgeberschutzgesetz wird eine gesetzliche Verpflichtung zur Einführung eines Hinweisgeberverfahrens (sogenannte „interne Meldestelle“) für kleinere Arbeitgeber mit mehr als 50 und bis zu 249 Mitarbeitenden ab dem 17. Dezember 2023 Pflicht. Für mittelständische Unternehmen stellt sich die Frage, ob es bei der zu erwartenden geringen Anzahl von Hinweisen sinnvoll ist, eine interne Person mit der Bearbeitung zu beauftragen und diese Person entsprechend zu qualifizieren, oder ob es effizienter wäre, eine erfahrene externe Ombudsperson mit der Bearbeitung von eingehenden Hinweisen zu beauftragen.

Diese im kommenden Jahr anstehenden Fristen sollten Unternehmer:innen frühzeitig im Blick haben, um zum Jahresbeginn gut vorbereitet zu sein, denn zum Teil sind aufwändige Vorbereitungen nötig. „Grundsätzlich lohnt es sich im letzten Quartal des Jahres für die meisten Unternehmen auch, rechtzeitig einen gründlichen Blick auf die aktuelle Finanzsituation und auf die Pläne fürs nächste Jahr zu werfen. In den meisten Fällen findet man gemeinsam mit seinem Berater einige gestalterische Möglichkeiten“, sagt Morgenstern.

/// **www.hlb-schumacher.de**



JOHANNES MÜLLER WIRTSCHAFTSBERATUNG (BDU)

Nachhaltigkeit in der praktischen Umsetzung für KMU

Das Thema der Finanzkommunikation erlebt aktuell eine Wiederauferstehung. Nach Zeiten der staatlichen Unterstützung während der Pandemie und großzügigen Handhabung der Kreditvergabekriterien, sorgen mittlerweile die gestiegenen Zinsen und die aufziehende Rezession für zusätzlichen Kommunikationsbedarf mit Banken und Sparkassen.

Auf dem Weg zur nachhaltigen Transformation der Wirtschaft wird die aktuelle Wirtschaftslage spürbare Auswirkungen auf die Kreditvergabe und zudem steigende Kosten für Kreditnehmer nach sich ziehen.

Die Banken erhöhen gerade die Anforderungen an die Unternehmen. Für den Mittelstand ist dies besonders relevant. Ihnen ist dabei häufig nicht bewusst, dass eine ESG-Berichterstattung auch abseits der gesetzlichen Anforderungen an die Großunternehmen einen immer höheren Stellenwert einnehmen wird.

Aufgrund des in vielen Fällen fehlenden fachlichen Knowhows in den betroffenen Unternehmen beim Thema Nachhaltigkeit, sind KMU aktuell eher benachteiligt. Daher besteht hier das Risiko, den Zeitpunkt des richtigen Handelns zu verpassen, um in eine derartige Infrastruktur zu investieren oder sich Kompetenzen mittels externer Berater zu sichern.
Die Unternehmen sind aber nicht untätig und warten ab, sondern haben schon einiges bewegt:

aktuelle Studien zeigen, dass bereits

- 43 Prozent der Unternehmen ihren Energieverbrauch reduziert haben und
- 40 Prozent der Unternehmen ihre Abfallmenge verringern.
- Weitere 34 Prozent verzichten vermehrt auf Geschäftsreisen und ein genauso hoher Prozentsatz spart mittels Digitalisierung wichtige Ressourcen ein.



Johannes Müller, Geschäftsführender Gesellschafter
Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Diese Werte zeigen uns aber auch, dass viele Unternehmen, obwohl die Debatte um Klimaschutz und Sozialstandards entlang der Lieferketten seit Längerem die Schlagzeilen prägt, das Thema Nachhaltigkeit nach wie vor stiefmütterlich behandeln.

Bisher verfügen nur wenige Mittelständler über eine ausreichende ESG-Berichterstattung. Dabei ist belegbar, dass die Kosten für Fremdkapital bei besserer ESG-Per-

Fotos: Johannes Müller Wirtschaftsberatung

formance und umfangreicherer ESG-Berichterstattung sinken – aber nur dann, wenn sich hinter dem Nachhaltigkeitskonzept keine Mogelpackung verbirgt.

Wichtig ist jetzt, den ersten, aber richtigen Schritt zu machen, sich erreichbare, naheliegende Ziele zu setzen. - Einfach zu beginnen!

Nachdem derzeit in vielen Vorträgen landauf landab das Thema Nachhaltigkeit behandelt wird, indem nur die einzelnen gesetzlichen Bestimmungen erläutert werden, haben wir in unserer letzten Veranstaltung den Teilnehmern unsere Vorstellungen zu einer konkreten Herangehensweise bei KMU erläutert. Unser Kooperationspartner Stephan Müller von
3 Level Consulting GmbH berichtete von seinen Erfahrungen anhand von konkreten Praxisfällen, wie die verschiedenen Nachhaltigkeitsanforderungen auch von kleineren Unternehmen basierend auf deren Wesentlichkeit priorisiert und anschließend pragmatisch in die täglichen Prozessabläufe integriert werden können.
Obwohl die jüngsten Aktualisierungen der Standards für Großunternehmen sich auch mit reduziertem Umfang in KMU anwenden lassen, sollte der Aufwand für die Umsetzung nicht unterschätzt werden. Dies gilt insbesondere im Bereich der Nachhaltigkeitsberichterstattung, wo der Weg zur Transparenz zusätzliche Schritte erfordert, darunter die Entwicklung einer maßgeschneiderten Nachhaltigkeitsstrategie, die Festlegung von Zielen und Maßnahmen sowie die Definition von Leistungskennzahlen zur Unternehmenssteuerung. In der Praxis zeigt sich, dass die Erstellung des ersten Nachhaltigkeitsberichts von der ersten Idee bis zur Veröffentlichung im Durchschnitt 12-18 Monate in Anspruch nimmt. Zwar bestehen Synergien zu oftmals vorhandenen Managementsystemen im Bereich Umwelt oder Energie – im Sinne der Nachhaltigkeit bilden diese beiden Themen jedoch nur zwei von zehn potenziell relevanten Berichtsstandards ab.
Auch für KMU, die derzeit noch nicht mit dem Gedanken spielen, einen Nachhaltigkeitsbericht zu veröffentlichen, ist es daher ratsam, bereits jetzt die ersten Schritte in Richtung "Wesentlichkeitsanalyse" und "Nachhaltigkeitsstrategie" zu unternehmen. Diese Schritte bilden die Grundlage für künftige Managementansätze, Prozesse,



Stephan Müller, Kooperationspartner der
Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Kennzahlen und Ziele. Dadurch erhalten Unternehmen die Möglichkeit, einen Nachhaltigkeitsbericht in absehbarer Zukunft zu erstellen und auf einen besseren Datenbestand zurückzugreifen. Darüber hinaus können sie dem Fachkräftemangel und dem steigenden Bedarf an Nachhaltigkeitsberatung frühzeitig entgegenwirken. Wer die Dringlichkeit der Themen im eigenen Unternehmen zu spät priorisiert, läuft Gefahr, keine fristgerechte Beratung am Markt mehr zu erhalten - die derzeit nur für börsennotierte Großunternehmen geltenden gesetzlichen Anforderungen der EU-Richtlinie für Nachhaltigkeitsberichterstattung werden sukzessive bis 2029 auch auf KMU und nicht-börsennotierte Unternehmen ausgeweitet.

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung wird das Thema Nachhaltigkeit zu einem weiteren Schwerpunkt ihrer Beratungstätigkeit machen. Aus diesem Grund verstärkt Stephan Müller ab sofort als professioneller Kooperationspartner unser Beratungsteam und damit die Beratungskompetenz auf dem Weg zur ganzheitlichen Beratung. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und den Aufbau dieses so wichtigen Beratungssegments.

/// www.mueller-beratung.de

CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF GMBH & CO. KG

Risikomanagement - Die Top 3-Maßnahmen für Unternehmen

Das Risikomanagement ist ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Unternehmensführung.

Es hilft bei der Bewertung, Identifikation und Bewältigung potenzieller Gefahren und Unsicherheiten.

1. Überblick verschaffen: Wer ist ein stabiler Partner?

Viele Unternehmer stellen sich die Frage: Welcher meiner Geschäftspartner ist noch verlässlich?

Daher müssen Sie als Unternehmer Ihr Risikomanagement stetig optimieren und dabei sorgfältig abwägen. Das geht aber nur, wenn Sie gut über die wirtschaftliche Situation Ihrer Geschäftspartner informiert sind - etwa, indem Sie eine Wirtschaftsauskunft einholen. Mithilfe einer solchen Auskunft können Sie Kunden und Geschäftspartner detailliert beurteilen sowie Ausfallrisiken zuverlässig bewerten und erhalten so beispielsweise Entscheidungssicherheit für Zahlungsziele und Kreditlimits.

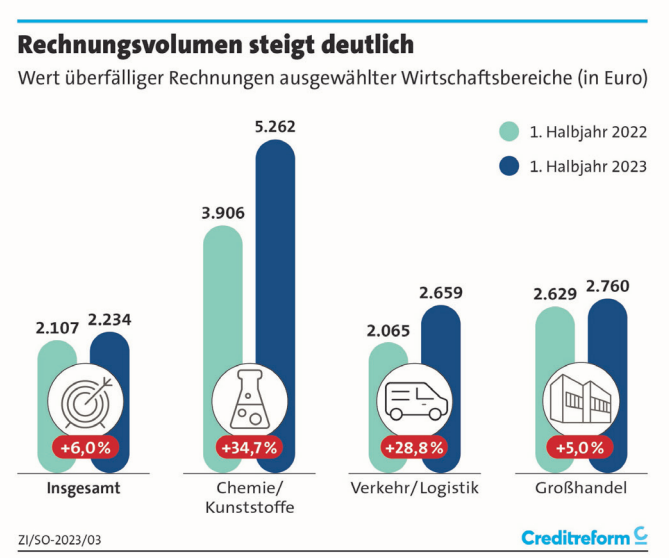
2. Strategisches Risikomanagement: Durchblick mit tagesaktuellen Bonitätsdaten

So wenig angenehm es auch ist, im eigenen Interesse ist eine Neubewertung unverzichtbar: Ist mein vormals guter Kunde immer noch zahlungsfähig? Ist mein langjähriger Lieferant weiter zuverlässig?

Bei der Beantwortung dieser Fragen können unsere Monitoring-Lösungen und Portfolioanalysen eine gute Hilfestellung bieten. Dabei werden etwa Ausfallrisiken ermittelt, risikoreiche Geschäftsbeziehungen identifiziert sowie Bonität und Risiko bezogen auf die Branche analysiert.

Hier haben Sie die Möglichkeit, Ihre Geschäftspartner ständig im Blick zu behalten und sich über Änderungen in der finanziellen und geschäftlichen Situation Ihrer Partner unmittelbar informieren zu lassen.





Anstieg des Zahlungsverzugs

Das Zahlungsverhalten in Deutschland hat sich infolge von Inflation, Konjunkturabschwung und Kostendruck verschlechtert. Im Durchschnitt betrug der Wert einer verspätet bezahlten Rechnung 2.234 Euro, während er im 1. Halbjahr 2022 bei 2.107 Euro lag.

3. Risiken mindern: Konsequentes Mahnwesen und Inkasso

Daher gehört auch ein konsequentes Mahnwesen und Forderungsmanagement zum Risikomanagement:

- Für eine gut organisierte Buchhaltung sorgen – nur so erkennen Sie mögliche Zahlungsunregelmäßigkeiten rechtzeitig.
- Je nach ermittelter Bonität sollten Sie die Zahlungsbedingungen anpassen oder die Zahlungsziele verkürzen.
- Kreditlimits einführen und pflegen.
- Kontakt zu den Kunden suchen und offene Rechnungen direkt ansprechen.
- Zahlt der Kunde nicht, sollten Sie konsequent mahnen und auch nicht zögern, strittige Forderungen an einen Anwalt und unstrittige Forderungen an ein Inkassounternehmen zu übergeben.

Sie möchten Ihre Geschäftspartner besser einschätzen, geschäftliche Risiken erkennen und Chancen nutzen? Mit unseren Informationen zu Bonität & Risikobewertung liefern wir Ihnen die nötige Transparenz.

Dieser Text dient dem unverbindlichen Informationszweck und ersetzt keine spezifische Rechts- oder Fachberatung.

/// **www.creditreform.de/herford**

Grafiken: Creditreform

DEZEMBER 2023

VON A NACH B MIT E. FÖRDERN WIR.

Energieerzeugung, Speicherung, Ladeinfrastruktur oder der Ausbau Ihrer E-Flotte: Wir fördern die Ideen, die Sie auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen voranbringen.

Fragen Sie Ihre Hausbank nach einer NRW.BANK-Förderung.

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

SPARKASSE BIELEFELD

Energieerzeugung – Energieeffizienz – E-Mobilität

Wandeln Sie Ihre Bedürfnisse in Erfolg um und sichern Sie sich Zinsvorteile.

Neue Produkte, neue Kundschaft, neue Technik. Die Welt verändert sich. Sie transformiert, genau wie Ihr Unternehmen. Und das rasant. Den Wandel zu mehr ökologischer, sozialer und unternehmerischer Nachhaltigkeit konsequent anzugehen, ist wichtig – und unternehmerisch klug.

Die Erfahrung der Sparkasse Bielefeld zeigt: Antworten für morgen rücken dabei immer stärker in den Fokus der Unternehmen. Denn der Wandel zu mehr ökologischer, sozialer und unternehmerischer Nachhaltigkeit wirft viele Fragen auf:

- Wie erreiche ich Unabhängigkeit von Energiepreisschwankungen und Energieengpässen?
- Wie werden Lieferketten sauberer und CO2-Fußabdrücke kleiner?
- Wie gelingt die Umstellung des Fuhrparks auf E-Mobilität?
- Welche Strategie verhindert oder vermindert negative Auswirkungen auf die Umwelt?

Kurz gesagt: Wie mache ich aus großen Aufgaben noch größere Chancen? Oder: Wie werde ich erfolgreich nachhaltig und nachhaltig erfolgreich?



Den Wandel zu mehr ökologischer, sozialer und unternehmerischer Nachhaltigkeit konsequent anzugehen, ist wichtig – und unternehmerisch klug.

Hier setzen wir als Sparkasse an, um die Bielefelder Unternehmen bei der Transformation tatkräftig zu unterstützen. Mit individuellen Investitionslösungen werden die Unternehmen auf nachhaltigen Erfolgskurs gebracht. Hochproduktiv, voll digital, richtig innovativ. Verbunden mit einem Zinsvorteil für nachhaltige Investitionen.

Denn: Nachhaltigkeit ist der Erfolgsmotor der Zukunft.

/// **www.sparkasse-bielefeld.de**

Foto: Sparkasse Bielefeld | Darius Ramazani

BV
BAST & VOLK
STEUERBERATER

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

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

Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
Tel.: 05202 /91540
kontakt@bv-stb.de

Besuchen Sie uns unter www.bv-stb.de für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

FIEGE

Projekt „Geld und Finanzen“ der Schülerinnen und Schüler des Augustinianums

Schülerinnen und Schüler des Augustinianums besuchen im Zuge des Projektkurses „Geld und Finanzen“ den Fiege-Standort in Greven-Reckenfeld – und erhalten wertvolle Einblicke in die Welt eines international tätigen Logistikdienstleisters.

Wie im vergangenen Schuljahr gibt es am Augustinianum auch dieses Jahr wieder einen Projektkurs rund um das Thema ‚Geld und Finanzen‘, in dem es beispielsweise um unternehmerische Finanzierungsfragen geht“, sagt Michael Helming, Executive Director Finance bei Fiege. „Im Zuge dieses Projektes haben wir die Kurs-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer zu uns an den Standort nach Reckenfeld eingeladen, um den Schülerinnen und Schülern vor Ort einen Einblick zu geben, wie vielschichtig Logistik ist, wie groß die Dimensionen in unseren Lagern sind und was wir als Logistikdienstleister eigentlich überhaupt alles für unsere Kunden anbieten.“ Der Austausch sei auch in diesem eine „klassische Win-win-Situation“ gewesen, sagt Helming. „Denn für die Schülerinnen und Schüler wird so greifbar, was wir als Fiege eigentlich machen. Das hilft auch für den weiteren Projektverlauf. Und wir haben den großen Vorteil, dass wir früh mit den Talenten und Fachkräften von morgen in Kontakt treten und uns als Unternehmen bei ihnen vorstellen dürfen.“

Die Schülerinnen und Schüler des Augustinianums durchliefen bei ihrem Besuch in Reckenfeld einmal den gesamten Prozess im rund 90.000 Quadratmeter großen Fiege-Lager – vom Wareneingang über die Lagerung und Kommissionierung bis hin zum Warenausgang. Insgesamt habe der Ausflug den Schülerinnen und Schülern super gefallen, sagt Lehrer Jan Kassens, „weil kein Schulbuch und keine Theoriestunde einen so konkreten Einblick in die Praxis eines Unternehmens geben können wie ein Besuch vor Ort.“

/// **www.fiege.com**



Wirtschaftlich oder nachhaltig? Hauptsache beides!

Geben Sie Ihrem Betrieb neue Energie für nachhaltigen Unternehmenserfolg. Mit VR Smart express Eco finanzieren Sie schnell und unkompliziert Vorhaben wie regenerative Energiegewinnung, E-Mobilität oder CO_2-Reduktion durch Mietkauf. Wir beraten Sie gerne:

www.volksbank-bi-gt.de/eco

- Objektfinanzierung bis 250.000 Euro brutto
- Entscheidung und Auszahlung i. d. R. in 24 Stunden
- Rückwirkende Finanzierung bis 6 Monate nach Objektkauf möglich
- Für neue und gebrauchte nachhaltige Objekte
- Flexible Laufzeiten bis zu 120 Monaten möglich
- Ohne Eigenkapitaleinsatz

Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG

In Kooperation mit: VR Smart Finanz

VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

Neue „Volksbank in Ostwestfalen“ kommt

Mitglieder stimmen für die Fusion der Volksbanken Herford-Mindener Land und Bielefeld-Gütersloh

Der Weg ist frei für die neue „Volksbank in Ostwestfalen eG“. Am 23. Oktober hat die außerordentlich einberufene Mitgliedervertreterversammlung der Volksbank Herford-Mindener Land im Saal des GOP-Varieté-Theaters Bad Oeynhausen mit überwältigender Mehrheit der geplanten Fusion mit der Volksbank Bielefeld-Gütersloh zugestimmt. Am 24. Oktober folgte dann das positive Votum der Mitgliedervertreter der Volksbank Bielefeld-Gütersloh im Rahmen ihrer außerordentlichen Versammlung in der Bielefelder Stadthalle. Damit ist der Zusammenschluss der beiden genossenschaftlichen Finanzinstitute zum 1. Januar 2024 beschlossene Sache.

Die neue „Volksbank in Ostwestfalen eG“ wird eine Bilanzsumme von mehr als zehn Milliarden Euro ausweisen und sich mit ihren mehr als 1.200 Beschäftigten um die finanziellen Belange von rund 290.000 Kundinnen, Kunden und Unternehmen kümmern. Die historische Entscheidung zum Zusammenschluss markiert einen Meilenstein in der ostwestfälischen Bankenbranche und schafft ein starkes und zukunftsorientiert aufgestelltes genossenschaftliches Finanzinstitut im Herzen Ostwestfalens mit einem Geschäftsgebiet, in dem rund 75 Prozent der Einwohner Ostwestfalens wohnen.

Die Aufsichtsratsvorsitzenden der Volksbank Herford-Mindener Land, Heinrich Meier, und der Volksbank Bielefeld-Gütersloh, Michael Mersch, zeigten sich äußerst zufrieden mit dem Ergebnis der Abstimmungen: „Die Verschmelzung beider Volksbanken steht auf einer soliden, gemeinsamen Basis zweier Häuser mit gleichen strategischen Herausforderungen und Unternehmenskulturen. Die Fusion stellt eine strategische Chance dar, unsere Kräfte in der Region und insbesondere für die Region zu bündeln. Wir sind davon überzeugt, dass die zukünftige ‚Volksbank in Ostwestfalen‘ ein attraktiver Arbeitgeber mit hoher Innovationskraft für die Region sein wird.“

Auch Andreas Kämmerling, Vorstandssprecher der Volksbank Herford-Mindener Land, der das künftige Institut als Co-Vorsitzender gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden Michael Deitert von der Volksbank Bielefeld-Gütersloh leiten wird, freute sich sichtlich über das eindeutige Votum der Mitglieder: „Durch die jetzt beschlossene Fusion mit der Volksbank Bielefeld-Gütersloh schaffen wir ein zukunftsweisendes Bündnis für die Wirtschaftsräume Altkreis Minden, Kreis Herford, Bielefeld und Gütersloh in Ostwestfalen. Dafür soll auch der Name ‚Volksbank in Ostwestfalen‘ stehen.“

Michael Deitert freute sich ebenfalls über das eindeutige Votum zugunsten der Fusion: „Der Zusammenschluss mit der Volksbank Herford-Mindener Land wird zum einen unsere Wettbewerbsfähigkeit spürbar verbessern und uns zum anderen in die Lage versetzen, die Servicequalität erheblich auszubauen. Wir werden die Nähe sowohl zu unseren Mitgliedern als auch zu unseren Kundinnen und Kunden, die uns vertrauen und uns zugewandt sind, nochmals vertiefen und weiter verbessern. Die Kombination der Ressourcen und Expertise unserer beiden starken Volksbanken wird uns neue Chancen für Wachstum und Innovationen eröffnen, die wir im Sinne unserer Kundinnen und Kunden, Mitglieder und Beschäftigten nutzen werden.

Durch die Fusion könnten Herausforderungen wie die zunehmende Regulatorik und der Fachkräftemangel deutlich besser bewältigt und Innovationen vorangetrieben werden. Die Kombination von gemeinsamen Ressourcen und fachlicher Expertise aus beiden Häusern eröffne auch große Chancen auf weiteres Wachstum: „So können wir künftig die individuelle Versorgung von Privatkunden und Unternehmen mit unseren zahlreichen Finanzdienstleistungen noch weiter ausbauen und aufgrund unseres höheren Eigenkapitals ein noch stärkerer Partner der ebenso starken ostwestfälischen Wirtschaft sein“, sind sich die künftigen Co-Vorstandsvorsitzenden einig.

Den Vorsitz des neuen Aufsichtsrates, der zunächst aus 30 paritätisch besetzten Mitgliedern bestehen wird, soll der aktuelle Aufsichtsrats-Chef der Volksbank Bielefeld-Gütersloh, Michael Mersch, übernehmen. Zum fünfköpfigen Vorstandsteam werden neben Andreas Kämmerling und Michael Deitert auch die bisherigen Vorstände Thomas Mühlhausen (Volksbank Bielefeld-Gütersloh)

Foto: Volksbank



Die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsvorsitzenden der Volksbanken Herford-Mindener Land und Bielefeld-Gütersloh freuen sich über das klare Mitgliedervertreter-Votum für die Fusion zur „Volksbank in Ostwestfalen eG“ (von links): Michael Mersch, Heinrich Meier, Oliver Ohm, Michael Deitert, Andreas Kämmerling, Thomas Mühlhausen, Peter Scherf und Ulrich Scheppan.

sowie Oliver Ohm und Peter Scherf (beide Volksbank Herford-Mindener Land) gehören. Das Vorstandsmitglied Ulrich Scheppan (Volksbank Bielefeld-Gütersloh) übernimmt im kommenden Jahr den Vorstandsvorsitz bei der Investitionsbank des Landes Brandenburg.

In den kommenden Wochen wird die Zusammenarbeit beider Banken nun weiter intensiviert. „Wir werden jetzt gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die zukünftige ‚Volksbank in Ostwestfalen‘ gestalten“, so Andreas Kämmerling. Bis die Fusion komplett vollzogen ist, sind aber sind noch einige Hausaufgaben zu erledigen. Nach den Vertreterversammlungen beider fusionierender Häuser im Mai 2024 erfolgt der Antrag auf die Eintragung im Genossenschaftsregister – erst danach kann der neue Name auch offiziell verwendet werden. Die technische Zusammenführung der Systeme beider Häuser soll im August 2024 stattfinden.

Weitere Infos rund um den Zusammenschluss der Volksbanken Herford-Mindener Land und Bielefeld-Gütersloh zur „Volksbank in Ostwestfalen eG“ gibt es unter

/// **www.meinevolksbank.de/fusion**
/// **www.volksbank-bi-gt.de/fusion**



BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Lichtblicke für PV-Anlagen – Rechtliche Grundlagen für die Nutzung von Solarenergie

Die im Bundesklimaschutzgesetz niedergelegten Klimaschutzziele sind ambitioniert: Nach einer stufenweisen Verringerung der Treibhausgas-Emissionen soll Deutschland bis zum Jahr 2045 klimaneutral sein. Der Weg dorthin führt u. a. über eine flächendeckende Energieversorgung mittels erneuerbarer Energien, deren Ausbau jedoch erheblich beschleunigt und intensiviert werden muss, um die gesetzgeberischen Vorgaben fristgerecht erfüllen zu können.

Nachdem die Windenergie und ihre Nutzung in der jüngeren Vergangenheit sowohl rechtlich als auch tatsächlich eine rasante Entwicklung erfahren hat, rückt nun die Solarenergie als weiterer wichtiger Stromerzeuger verstärkt in den Fokus des Gesetzgebers. Auch in diesem Zusammenhang werden ehrgeizige Zielsetzungen formuliert: Nach dem EEG 2023 ist eine sukzessive Steigerung der installierten Leistung von Solaranlagen vorgesehen. Um die dort genannten Ziele zu realisieren, soll der jährliche Ausbau von PV-Anlagen schrittweise von 13 Gigawatt im Jahr 2024 auf 22 Gigawatt im Jahr 2026 erhöht werden. Dabei wird eine hälftige Aufteilung auf Dach- und Freiflächenanlagen angestrebt (vgl. zum Vorstehenden BMWK, Photovoltaik-Strategie, Stand: Mai 2023, S. 5).

Zur Umsetzung dieser Strategie sind bereits auf verschiedenen Ebenen gesetzgeberische Maßnahmen getroffen worden.

Eine zentrale Regelung in diesem Zusammenhang findet sich zunächst in § 2 EEG. In dessen Satz 1 wird bestimmt, dass die Errichtung und der Betrieb von Anlagen sowie den dazugehörigen Nebenanlagen im überragenden öffentlichen Interesse liegen und der öffentlichen Sicherheit dienen. Hierdurch erlangen die erneuerbaren Energien den Stellenwert eines vorrangigen Belangs, der im Rahmen von Abwägungsentscheidungen nur ausnahmsweise und zugunsten ebensolcher überragenden Schutzgüter überwunden werden kann (BT-Drs, 20/1630, S. 159).

Mit der BauGB Novelle zum 01.01.2023 (Gesetz zur sofortigen Verbesserung der Rahmenbedingungen für die erneuerbaren Energien im Städtebaurecht vom 04.01.2023, BGBl. 2023 I Nr. 6 vom 11.01.2023) ist den Vorhabenträgern und Genehmigungsbehörden jedenfalls in Bezug auf die Errichtung von Freiflächenanlagen ein wichtiges bauplanungsrechtliches Instrument an die Hand gegeben



worden, indem der Privilegierungstatbestand des § 35 Abs. 1 Nr. 8 BauGB erweitert worden ist.
Danach ist ein Vorhaben, welches der Nutzung solarer Strahlungsenergie dient, nicht nur in, an und auf Dach- und Außenwandflächen von zulässigerweise genutzten Gebäuden, sondern auch auf einer Fläche längs von Autobahnen oder Schienenwegen und in einer Entfernung zu diesen von bis zu 200 Metern, gemessen vom äußeren Rand der Fahrbahn, zulässig.
Begründet wird dies damit, dass „die Flächen entlang von Autobahnen und Schienenwegen […] ohnehin durch optische und akustische Belastungen vorgeprägt [sind], sodass eine Belegung mit PV-Anlagen auch ohne vorherige Durchführung eines Planverfahrens ermöglicht werden soll“ (BT-Drs. 20/4704, S. 17).
Durch die erweiterte Zulässigkeit derartiger Vorhaben im Außenbereich werden in nicht unerheblichem Umfang neue Potentiale für Freiflächenanlagen aktiviert.
Auch auf der Ebene des Bauordnungsrechts wird der Ausbau der Solarenergie zum Teil weiter vorangetrieben. So enthalten einige Bauordnungen bereits eine Pflicht zur Installation von PV-Anlagen bei dem Neubau eines Parkplatzes. Auf diese Weise können Flächen, die ohnehin versiegelt werden, einer doppelten Nutzung zugeführt werden und dabei dem Klimaschutz dienen. Die Vorschrift wird in den entsprechenden Bundesländern in Planungs- und Genehmigungsverfahren zu berücksichtigen sein. Da sie in ihren Einzelheiten verschiedene Anwendungs- und Auslegungsfragen aufwirft, wird sich eine rechtssichere Handhabung erst nach und nach, insbesondere mit der Entwicklung einschlägiger Rechtsprechung zu dieser Thematik, einstellen.
Auch die nächsten Schritte zur Zielerreichung sind bereits in Vorbereitung. So besteht durchaus weiterer gesetzlicher Anpassungsbedarf, der in zwei aufeinanderfolgenden Gesetzespaketen – Solarpaket I und II – umgesetzt werden soll.
Das Solarpaket I ist bereits am 16.08.2023 im Bundeskabinett beschlossen worden. Es weist ein umfassendes Maßnahmenpaket mit Änderungen des EEG, des EnWG, der Marktstammdatenregisterverordnung (MaStRV), des Messstellenbetriebsgesetzes (MsbG), der KWK-Ausschreibungsverordnung (KWKAusV) und des Energiefinanzierungsgesetzes (EnFG) aus. Die wesentlichen Inhalte zählt der Gesetzesentwurf selbst auf: So soll die Förderung für besondere Solaranlagen einer Neuregelung zugeführt werden. Zudem ist eine Erleichterung des PV-Zubaus auf Dachflächen und die Nutzung von Stecksolargeräten beabsichtigt. Auch der Mieterstrom soll vereinfacht und eine gemeinschaftliche Gebäudeversorgung ermöglicht werden. Schließlich wird angestrebt, die Netzanschlüsse zu beschleunigen und die bisherigen



Felicia Deppe-Hietel, Rechtsanwältin

Rechtsgrundlagen zu Systemstabilitätsfragen an die neuen technischen Rahmenbedingungen, die mit dem Umbau des Stromsystems verbunden sind, anzupassen (vgl. zum Vorstehenden BR-Drs. 383/23, S. 1 ff., S. 49 ff. ; s. a. BT-Drs. 20/8657, S. 1 ff., S. 47 ff.). Durch die neuen Bestimmungen soll die Energiewende im Bereich Photovoltaik weiter forciert und diesbezügliche – insbesondere bürokratische – Hürden abgebaut werden.
Das Solarpaket II soll nach Abschluss des Gesetzgebungsverfahrens zum Solarpaket I in kurzem zeitlichen Abstand folgen und u. a. die Optimierung baulicher und technischer Anforderungen an Photovoltaik-Anlagen auf Dächern, die Vereinfachung von Genehmigungsverfahren und des Zugangs zur Direktvermarktung sowie ggfs. Anpassungen in dem Spannungsverhältnis zwischen Denkmalschutz und PV-Anlagen zum Gegenstand haben. Auch das Solarpaket II ist daher auf weitere Erleichterungen im Zusammenhang mit der Nutzung von Solarenergie ausgerichtet.
Mit Blick hierauf kündigt sich demnach – parallel zum Ausbau der Windenergie – ein schneller und inhaltlich durchaus tiefgreifender Wandel mit sowohl materiellrechtlichen als auch verfahrensrechtlichen Ansätzen an, welcher die Errichtung von PV-Anlagen und eine effiziente Inanspruchnahme dieser regenerativen Energiequelle auf verschiedenen Ebenen weiter begünstigen wird. Es ist zu erwarten, dass die zahlreichen Neuerungen in ihrer Handhabung mit einigen rechtlichen Herausforderungen verbunden sein werden, aber insgesamt einen wichtigen Beitrag zu einer erfolgreichen Energiewende leisten können.

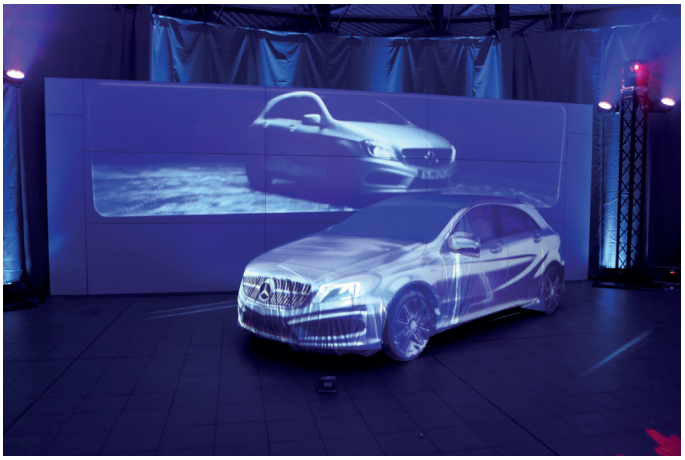
/// **www.brandi.net**

Foto: BRANDI

STUCKMANN GMBH

„Veranstaltungstechnik – so viel mehr als nur Licht und Ton!“

Im Grunde genommen ein nüchternes Wort, doch egal ob Messe, Kongress, Firmenjubiläum oder Produktpräsentation – erst mit der richtigen Technik werden diese Veranstaltungen zu Events.



Inszenierte Autopräsentation mit 3D Projection Mapping. (Partner: ZWOEINS Marketing GmbH)



Audiotechnik für das Hybrid-Event „Shopware Community Day 2022“. (Partner: audiokonzept support & sales)

Bei STUCKMANN Raum und Event wird Technik ganz großgeschrieben. Seit über 35 Jahren ist das Unternehmen nun in der Veranstaltungsbranche tätig und hat sich auf die technische Umsetzung verschiedenster Eventformate spezialisiert.

„Veranstaltungstechnik umfasst so viel mehr als nur Licht und Ton. Jedes Event ist anders und hat bestimmte Anforderungen, die erfüllt werden müssen. Da greifen diverse Gewerke ineinander. Eine perfekte Umsetzung und der reibungslose Ablauf erfordern bereits im Vorfeld eine ausführliche Planung und ein gutes Projektmanagement“, so Markus Stuckmann, Inhaber und Geschäftsführer der Stuckmann GmbH.

„Grundsätzlich kommt es immer darauf an, um welche Art von Veranstaltung es sich handelt. Ein Technikkonzept für z. B. einen Kongress mit dem Fokus auf Informationsaustausch unterscheidet sich stark zu dem einer abendlichen Galaveranstaltung.“

In der Veranstaltungsbranche hat sich über die Jahre viel verändert. Technik und Digitalisierung bieten heute viel mehr Möglichkeiten, sind aber auch extrem komplex geworden. So sind auch die Anforderungen und Kundenwünsche für Events gewachsen. „Unser Ansporn bei jedem Projekt ist es, kreative Ideen mithilfe technischer Lösungen perfekt umzusetzen. Und das gilt gleichermaßen für Live-Events als auch für Hybrid- oder rein virtuelle Veranstaltungen. Ganz gezielt eingesetzte Technik ermöglicht es, bestimmte Welten zu schaffen und Emotionen und Begeisterung mit WOW-Effekten und Gänsehautmomenten zu erzeugen. Und dafür brennen wir: Botschaften durch ein technisches Konzept zu transportieren und zu inszenieren, mit audio- und visuellen Präsentationen, durch Licht-, Ton- und Medientechnik, zu überzeugen. Somit sind wir nicht nur rein technischer Dienstleister für Veranstaltungen, wir übernehmen auch Konzeption, Planung, Organisation und Durchführung für unsere Kunden.“

Mit den Geschäftsbereichen Eventtechnik, Raumdesign und Eventmanagement bietet STUCKMANN Raum und Event das gesamte Leistungsspektrum, generalisiert aus einer Hand. Zu den Kunden gehören Unternehmer, Industriebetriebe, aber auch Privatkunden - aus allen Branchen. „Das macht alles so spannend und ... die Mischung macht´s. Es ist immer wieder etwas Besonderes,

Fotos links: STUCKMANN GmbH | Fotos rechts: Martin Maly





Professionelle Audiotechnik und Frequenzmanagement für das Fujitsu FEPB One Team Event 2023 (Concept & Production: HEAD OF EVENT GmbH/ Partner BCS GmbH Beverungen)

z. B. ein Firmenjubiläum zu einem unvergesslichen Erlebnis zu machen, oder einen Messestand wachsen zu sehen. Die Zusammenarbeit mit tollen Menschen, sei es mit Kunden, Geschäftspartnern, oder Lieferanten und Dienstleistern, ist eine bereichernde Erfahrung und führt oft zu erfolgreichen Beziehungen bis hin zu Freundschaften, die bis heute andauern. Es ist wichtig, Vertrauen und Respekt in Beziehungen zu pflegen, um langfristige und positive Verbindungen aufzubauen. Nicht zu vergessen sind vor allem unsere Mitarbeiter. Ein motiviertes Team, das von Leidenschaft getrieben wird, trägt dazu bei, Projekte erfolgreich durchzuführen. Die Flexibilität, die Bereitschaft an den Wochenenden zu arbeiten, die Kreativität, mit der sich jeder einbringt, das begeistert uns immer wieder."

STUCKMANN - RAUM UND EVENT
Alles – außer gewöhnliche Veranstaltungen
Weitere Infos und Projekte unter:
/// **www.stuckmann.tv**



weitkamp.

B2B-Werbung vom Experten.
Maßgeschneidert für den industriellen Mittelstand.

Markenbildung und Corporate Design

Websites und Online-Marketing

Kommunikations- und Marketing-Kampagnen

Die Werbeagentur aus Osnabrück: Von A wie Automotive bis Z wie Zerspanung: Uns vertrauen führende Industrieunternehmen.

Ihr Vorteil: unsere Leidenschaft für B2B. Wir machen Werbung mit Herz und Verstand für den Mittelstand und Großkonzerne.

www.weitkamp-marketing.de



EKRUTH WERBETECHNIK

Statt Tarnen, Täuschen und Tricksen: Ekruth Werbetechnik ist Lotse im Alltagsdschungel

Vorschriften, Verbote, Hinweise, Gefahrenschilder und Verbotstafeln: Laut ADAC sind rund 33 Prozent der bundesweit eingesetzten Verkehrsschilder schlicht überflüssig. Täglich sind Passanten diesem Schilderdschungel ausgesetzt – wie soll da Werbung noch auffallen? Björn Ekruth vom gleichnamigen Werbetechnik-Fachbetrieb aus Dissen gibt mit seinem Team kreative Impulse, um mit tierisch guter Werbung auch im Werbedschungel zu überzeugen.

Tierisch gute Werbung, das bedeutet für Björn Ekruth, einfache, authentische Lösungen zu finden, die nicht von der Stange kommen. Zum Auffallen lässt er sich mit seinem Team etwas einfallen. Dazu gehört auch, das passende Umfeld zum Angebot des Kunden zu finden. Denn zwischen der Schilderflut im Straßenverkehr wird die Wahrnehmung von Werbung zur Momentaufnahme. Also gilt es, in diesem Dschungel einen sicheren Ort für das Angebot des Kunden zu finden. Dort wird er zwischen Straßenschildern, Shopping-zone und Werbetafelflut gekonnt inszeniert. Mit durchdachten, frechen Konzepten, die zum Nachdenken anregen oder überraschen!

Dabei nutzt das Team der Meisterwerkstatt mittlerweile seit fast 20 Jahren die gesamte Bandbreite an Möglich-

Fotos: Ekruth Werbetechnik





Auch individuelle Fahrzeugbeschriftungen und -folierungen gehören zum Portfolio von Ekruth Werbetechnik.

keiten: innovative Technologien und Materialien, auffällige Farben und außergewöhnliche Formen – mal laut, groß und reflektierend wie der Dschungel, mal leise und unaufdringlich wie bei Wege- und Gebäudeleitsystemen. Diese dienen der allgemeinen Orientierung, kennzeichnen Rettungswege und sorgen für Sicherheit auch bei verschlungenen Dschungelwegen.

Ob Folie, Forex, Dibond, Stahl, Textilien oder Acrylglas – dank ausgesuchten Materialien ist das Team bei der Gestaltung und Umsetzung nicht eingeschränkt. So wird das Firmenlogo zum individuellen Aushängeschild und ansprechenden Erscheinungsbild, das nachhaltig beeindruckt. Das Team um Bjorn Ekruth hört dem Kunden zu, erkennt in den vielen Branchen, Produkten und Dienstleistungen das Besondere. Neben der Beratung erfolgen die Produktion und Montage aus einer Hand. Auf Wunsch werden auch Bauanträge gestellt: Schließlich soll die Werbung bei Wind und Wetter dem Alltagsdschungel standhalten.

Werbetechnik mit nachhaltigen Materialien

Für Björn Ekruth ist es selbstverständlich, bei der Materialwahl einen messbaren Beitrag zum Umweltschutz zu leisten. Ob Banner, Schilder, Aufsteller oder Lichtreklame: Längst sind alternative Materialien im Angebot, die den hohen Anspruch der Werbebranche an Ästhetik und Qualität ebenso wie strenge Umweltauflagen erfüllen. Zum Einsatz kommen beispielsweise recycelte Kunststoffe oder nachhaltige Werkstoffe regionaler Lieferanten aus energieeffizienter Produktion oder LED-Leuchten. Selbstverständlich werden ausgediente Werbematerialien vom Kunden zurückgenommen und durch das Ekruth-Team fachkompetent dem Recyclingkreislauf wieder zugeführt. Ziel sind die Minimierung des Energieeinsatzes und das Senken der CO2-Emissionen. Damit im Werbedschungel auch in Zukunft die Natur das Sagen hat.

5 be(ein-)druckende Produkte der Werbetechnik

Damit sich Unternehmen, Einzelhandel und Dienstleister im Dschungel positiv abheben, gibt Björn Ekruth Tipps zur optimalen Sichtbarkeit. Beginnend bei der Beratung über die handwerkliche Produktion inklusive Druck bis zur professionellen Montage.

1. Erstellen Sie gemeinsam mit uns eine Werbe-Gesamtstrategie der Indoor- und Außenwerbung!
2. Erzählen Sie Ihre Erfolgsgeschichte – und lassen Sie Mitarbeitende auf PR-Anzeigen-, Plakaten und der Messegestaltung zu Wort kommen!
3. Binden Sie in die Werbe-Gesamtstrategie auch die eigene Fahrzeugflotte als mobiler Werbeträger ein.
4. Individuell und repräsentativ: Folien sind mit vielen Möglichkeiten zur Veredelung wahre Alleskönner. So sollte sich auch die Schaufenstergestaltung oder das Firmenschild im Werbedschungel deutlich abheben. Unterstützen Sie ihre Nachbarn mit regionalem Sponsoring – beispielsweise über Bandenwerbung.
5. Spot an: Denken Sie über Lichtreklame nach! Wir fertigen und installieren hochwertige Lichtwerbeanlagen mit optimalem Preis-Leistungs-Verhältnis.

/// **www.ekruth.de**



REINHOLD FESTGE GMBH & CO. KG

FESTGE bildet Partnerschaft mit amerikanischer Agentur IRONCLAD Marketing

Die Reinhold Festge GmbH & CO. KG aus Oelde, Marketingspezialist mit Wurzeln als Buchdruckerei, ist im September 2023 eine Partnerschaft mit der amerikanischen Full-Service-Agentur IRONCLAD Marketing aus Fargo, North Dakota, eingegangen.

Hintergrund für die Zusammenarbeit ist die gemeinsame Ausrichtung auf den Maschinen- und Anlagenbau als Alleinstellungsmerkmal sowie der von beiden Unternehmen gelebte Marketingansatz, der auf einem gründlichen Verständnis der Unternehmen, Branchen und Märkte ihrer Kunden basiert. Angeboten werden alle erforderlichen Dienstleistungen von der Entwicklung von Marketingplänen über Kommunikationspläne bis hin zur Umsetzung konkreter Kampagnen.

Unter der Marke IRONCLAD Europe by FESTGE ist der Marketingbereich nunmehr sowohl Ansprechpartner für Maschinenbaukunden aus der Region als auch für inländische und internationale Kunden des amerikanischen Partnerunternehmens IRONCLAD Marketing, die ihre Marktpräsenz nach Europa erweitern wollen. „Ein in Deutschland ansässiges Unternehmen, das den Markt und die Mentalität seiner Kunden kennt, kann unseren internationalen Kunden ein noch höheres Maß an Service und Unterstützung bieten“, freut sich Denise Stoppleworth, Inhaberin von IRONCLAD Marketing, über die strategische Partnerschaft. Die Agentur betreut bereits seit 2009 Maschinenhersteller aus den Bereichen Landwirtschaft, Bergbau, Bauwesen, Straßen- und Landschaftsbau und mehr.

„Wir sehen uns beide als verlängerte Werkbank des Marketingteams unserer Kunden und teilen mit ihnen die Leidenschaft für die Maschinenbaubranche“, erläutert Dr. Fabian Festge, der gemeinsam mit seinem Bruder Florian Festge Gesellschafter von FESTGE ist. In der Partnerschaft sehen sie eine ideale Verknüpfung von deutscher Liebe zur Gründlichkeit und Technik mit der amerikanischen Leidenschaft für das Kundenerlebnis. „In politisch herausfordernden Zeiten, in denen Nordamerika und Europa enger zusammenarbeiten sollten, schlägt unsere Partnerschaft eine Brücke zu Maschinenherstellern, die an Geschäftswachstum auf beiden Kontinenten interessiert sind“, erläutert Florian Festge. Unter der neuen Marke IRCONCLAD Europe by FESTGE erweitert sich das Dienstleistungsangebot der Firma Festge. Die Marke FESTGE für den Bereich Gestaltung und Druck bleibt für alle Kunden aller Branchen bestehen.



Die Reinhold Festge GmbH & Co. KG Marketingspezialist mit Wurzeln als Buchdruckerei, ist im September 2023 eine Partnerschaft mit der amerikanischen Full-Service-Agentur IRONCLAD Marketing aus Fargo, North Dakota, eingegangen. Darüber freuen sich (v. l.) Florian Festge, Ashley Stoppleworth, Denise Stoppleworth und Dr. Fabian Festge.

Neben der gemeinsamen Ausrichtung und der Leidenschaft für den Maschinenbau zeichnen sich die beiden Unternehmen durch einen ausgeprägten Familien- und Kundenservicegedanken aus.

/// www.festge.de

Foto: Reinhold Festge GmbH & Co. KG

BIELEFELD MARKETING GMBH

Seit 25 Jahren für die Stadt und die Menschen

Trotz gestiegener Kosten: Bielefelder Stadtmarketing blickt auf ein aktives und erfolgreiches Jubiläumsjahr zurück.

Für die Bielefeld Marketing GmbH geht das 25. Jahr ihres Bestehens als eine besonders arbeitsreiche Zeit zu Ende, deren Ergebnisse sich sehen lassen können. Sieben Großveranstaltungen, darunter Nachtansichten, Sparrenburgfest, vielHarmonie und Leineweber-Markt, lockten nach Medienschätzungen seit Jahresbeginn über 600.000 Besucherinnen und Besucher aus der Region ins Bielefelder Zentrum.
Nicht berücksichtigt sind dabei zahlreiche kleinere Events sowie der Bielefelder Weihnachtsmarkt, der in den letzten Wochen des Jahres noch einmal mehrere Hunderttausend Menschen anziehen wird. Vorsichtig geschätzt: Im Jahr 2023 werden die Veranstaltungen der Bielefeld Marketing GmbH insgesamt deutlich mehr als eine Million Besuche verzeichnen. Auch fremde Veranstalter konnte das Bielefelder Stadtmarketing von den Vorzügen der Stadt als Standort für ihre Events überzeugen. So werden die Verleihung der 1LIVE Krone, der Deutsche Tourismustag und das Forum Wissenschaftskommunikation allein im November für voraussichtlich rund 2.000 zusätzliche Hotel-, Restaurant- und Shopping-Gäste in Bielefeld sorgen.

„In einem Jahr explodierender Kosten im Veranstaltungsbereich ist es uns gelungen, alle bekannten und beliebten Events zu realisieren, darunter auch solche, die naturgemäß nicht rentabel oder auch nur kostendeckend sein können, wie etwa der Leineweber-Markt“, sagt Martin Knabenreich, Geschäftsführer der Bielefeld Marketing GmbH, und weiter: „Wir sorgen für sechs Bühnen in der City und Auftritte international bekannter Popstars, ohne dass auch nur ein Cent Eintrittsgeld genommen wird. Auf diese finanzielle und personelle Kraftleistung sind wir zu Recht stolz.“ Nicht nur etablierte Veranstaltungen konnte Bielefeld Marketing aus eigener Kraft stemmen. Es gelang dem Stadtmarketing zudem, rund 20 neue Angebote zu entwickeln und umzusetzen.

Auch die gerade entstehende Wissenswerkstadt zwischen Herforder Straße und Wilhelmstraße sieht die Bielefeld Marketing GmbH als Beitrag zur Steigerung der Attraktivität und Vitalität der City. Im Herzen der Innenstadt wird ein historischer Gebäudekomplex zum modernen Begegnungszentrum rund um Themen aus der Wissenschaft umgebaut – mit Ausstellungen, Experimentierflächen, Maker-Spaces und Seminarräumen. „Hier entsteht ein angesagter Ort der Wissenschaftskommunikation, der nicht nur in unserer Region, sondern NRW-weit Anziehungskraft entfalten wird“, ist Knabenreich sicher.

/// **www.bielefeld.jetzt**



WEITKAMP MARKETING GMBH

Wie der industrielle Mittelstand die Krise bewältigt

Steigende Energiepreise, Lieferengpässe, Fachkräftemangel, Inflation - die letzten Jahre haben deutliche Spuren in der deutschen Wirtschaft hinterlassen.



Wir sprachen mit Volker Weitkamp, Experte für Industriemarken und Geschäftsführer von weitkamp marketing, wie ein starkes Markenprofil Mittelständlern dabei helfen kann, gestärkt aus der Krise hervorzugehen.

WIR: Herr Weitkamp, wie schätzen Sie die derzeitige Lage für den industriellen Mittelstand ein?
Volker Weitkamp: In Gesprächen mit Mittelständlern merke ich eines immer wieder: Der Blick in die Zukunft ist getrübt durch die Vielzahl an Herausforderungen, mit denen sie sich aktuell konfrontiert sehen. Neben den Dauertrends Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind es vor allem die steigenden Energiepreise und hohen Rohstoffkosten aber auch die fehlende staatliche Förderung für Technologie und Engineering, die es ihnen erschweren, im wachsenden globalen Wettbewerb mitzuhalten. Und gerade weil bisher nicht absehbar ist, wann sich diese Lage wieder bessern wird, ist es heute umso wichtiger im Markt sichtbar zu sein.

WIR: Heißt das, dem Mittelstand fehlt es an Sichtbarkeit?
Weitkamp: Meiner Erfahrung nach gehen viele deutsche Mittelständler heute immer noch davon aus, dass allein ihre Reputation und ihre Unternehmensgeschichte sicherstellen, dass sie am Markt wahrgenommen werden. Wir befinden uns aber gerade in einer Situation, in der sich die Karten am Markt neu mischen und diejenigen, die aktiv auf sich aufmerksam machen, das Spiel am Ende gewinnen werden. Ein guter Zeitpunkt also, um den bisherigen Unternehmenskurs auf den Prüfstand zu

Foto: weitkamp marketing.

stellen – nicht nur strukturell, sondern auch visuell. Denn besonders in Zeiten von Veränderung kann eine starke Marke Kunden Orientierung und Sicherheit geben und so positiv zur Resilienz des Unternehmens beitragen.

WIR: Wie definiert sich eine starke Marke denn im B2B-Bereich?
Weitkamp: Eine erfolgreiche B2B-Marke basiert auf Argumenten und Emotionen, die zusammen eine identitätsstiftende Marken-Story ergeben. Ein starkes Markenprofil muss dabei nicht nur einzigartig, zeitgemäß und zielgruppengerecht sein, es sollte sich auch stets im Einklang mit der Unternehmensstrategie befinden, was die Markenpflege zu einer wichtigen Aufgabe macht. Denn eine gut gepflegte Marke kann Experten zufolge im Durchschnitt bis zu 40% zum Unternehmenswert beitragen. Grundsätzlich gilt, die Marke ist der Kern der Kommunikation. Denn mit ihrer Qualität steht und fällt auch der Erfolg aller anderen Maßnahmen zur Sichtbarkeit am Markt. Fehlt es der Marke z.B. an Einzigartigkeit, wird man von Kunden nicht wiedererkannt und damit austauschbar. Wirkt die Marke altmodisch und verstaubt, strahlt dies auch negativ auf das Leistungsportfolio ab. Zu wenig Authentizität lässt wiederum Glaubwürdigkeit und Vertrauen schwinden. Unterm Strich: Ist die Marke nicht stimmig, besteht immer die Gefahr, Kunden und Mitarbeiter an die Konkurrenz zu verlieren. Es lohnt sich somit, einen kritischen Blick auf die eigene Marke zu werfen und zu prüfen, ob sie die gewünschten Attribute noch optimal vermittelt oder ob es Verbesserungspotenzial gibt.

WIR: Wann ist es Zeit für Unternehmen, ihre Marke aufzufrischen?
Weitkamp: Wenn sich die Darstellung der Marke nicht mehr stimmig anfühlt, die Schwerpunkte sich verlagert haben oder aber der Unternehmensauftritt profan gesagt in die Jahre gekommen ist, dann ist es Zeit für einen neuen Anstrich. Egal was die internen Gründe für eine Neuaufstellung auch sein mögen, ein zusätzlicher kritischer Blick von außen kann immer einen unvergleichlichen Mehrwert bieten – insbesondere im B2B-Bereich, wo es um erklärungsbedürftige Angebote, anspruchsvolle Zielgruppen und eine sehr spezialisierte Kommunikation geht.

WIR: Und wie genau können Sie hierbei unterstützen?
Weitkamp: Wir bieten Kunden das komplette Leistungsspektrum für einen ganzheitlichen Marken-Auftritt, sprich alles vom Aufbau und der Optimierung eines Markenprofils über die visuelle Überführung in ein Corporate Design bis hin zur Konzeption und Umsetzung des Unternehmensauftritts sowie weiterer Kommunikationsmaßnahmen. Mit 25 Jahren Erfahrung im B2B-Markt sind wir dabei nicht nur im Bereich der Technik-Themen zuhause, sondern geradezu spezialisiert auf B2B-Kunden mit erklärungsbedürftigen Produkten und Prozessen. Unser Fokus liegt immer auf der Entwicklung pragmatischer Lösungen, denn es muss nicht immer gleich der große Wurf in Sachen Marken-Neupositionierung sein. Oft lassen sich auch schon durch ein Finetuning an z.B. Tonalität, Corporate Design und Außenauftritt bereits nachhaltig positive Effekte für die Sichtbarkeit erzielen. Egal wie groß oder klein die notwendigen Maßnahmen auch sind, wir unterstützen von der Analyse bis hin zum fertigen Produkt – immer zugeschnitten auf den individuellen Bedarf. Bis heute haben wir so bereits zahlreiche maßgeschneiderte Konzepte für führende Mittelständler u.a. aus der Automotive- und Chemie-Branche, dem Maschinen- und Anlagenbau sowie dem Baugewerbe entwickelt und umgesetzt.

/// **www.weitkamp-marketing.de**





Im Gespräch mit
Stephan Köhler

Das Geräusch eines Zahnarztbohrers hat jeder sofort im Ohr, genauso vielleicht noch den Satz aus der populären Reklame von 1970: „Mutti, Mutti er hat gar nicht gebohrt." Seitdem hat sich sehr, sehr viel getan und vieles zum Besseren verändert - für Patienten genauso wie für Zahnärzte. Maßgeblichen Anteil daran hat ein erstaunlicher Hidden Champion der Medizintechnik aus OWL – die Gebr. Brasseler GmbH & Co.KG mit Hauptsitz in Lemgo. Ihre Marke „Komet" ist bei Zahnärzten bekannt wie der sprichwörtliche bunte Hund. Wenn irgendeinem Zahnarzt die Frage gestellt würde, sag mir mal einen Hersteller, der Zahnarztinstrumente produziert wie Bohrer usw. „Dann sagen 99 von 100 oder gar hundert von hundert: Komet." Davon ist Stephan Köhler, der Sprecher der Geschäftsführung absolut überzeugt. Inzwischen hat sich das unternehmerische Betätigungsfeld allerdings deutlich erweitert. Vier Geschäftsbereiche fallen darunter: **Komet Dental** - als Kern des Familienunternehmens - **Komet Medical** - seit 1988 mit chirurgischen Präzisionswerkzeugen – **Komet Custom Made** – die seit 2013 für die Entwicklung, Fertigung und Vermarktung von Produkten für die dentale Implantologie steht und **Komet Jewellery** – seit 2001 mit rotierenden Instrumenten zur Herstellung von Schmuckstücken.

Die Geschichte des Unternehmens.

Angefangen hat alles genau vor 100 Jahren in Düsseldorf, als die drei Brüder Brasseler ihr Unternehmen gründeten. Peter, Leonhard und Adolf schlossen am 1. Januar 1923 gemeinsam einen Vertrag. Sie gründeten eine kleine Zahnbohrerfabrik. Peter Brasseler war der Kaufmann, einer der Brüder, Leonhard, war der Techniker, der dritte, Adolf, kümmerte sich um die Lohnabrechnungen. Im Laufe der Zeit sind Leonhard und Adolf ausgeschieden. Das war Ende der 40-iger, Anfang der 50-iger Jahre. Unter Beibehaltung des Namens lenkte Peter Brasseler die Geschicke der Firma weiter. „Hundert Jahre, das ist einfach eine unglaubliche Zeit." Das klingt tatsächlich ein bisschen ehrfürchtig von Seiten Stephan Köhlers. Aber





1923 war eben der markante Beginn und der Startschuss zu einem Unternehmen, das heute vor Ort 1200 und weitere 200 Mitarbeiter an den 4 Standorten beschäftigt: in Frankreich, Italien, Österreich und den USA. In rund 100 Ländern der Welt bekommt man Komet-Produkte. Das erstaunt, ist aber das Ergebnis langfristiger und solider Firmenpolitik. Hinter all dem steckt eine „außergewöhnliche Firmengeschichte", so betonten es Kirsten und Anke Niehus in ihrer Festrede zum 100. Jubiläum am 12. Mai 2023. Sie stehen an der Spitze des Unternehmens - zusammen mit ihrer Mutter Klara, der 95-jährigen Senior-Chefin. Die drei Damen sind als Inhaberinnen Mitglieder des Beirates und an der Führung des Unternehmens beteiligt. Geschäftsführer sind Klaus Rübesamen, Markus Trachternach und Stephan Köhler. Letzter vertritt als Sprecher das Unternehmen nach außen. Ein bisschen die Speerspitze? – Na ja, das höre sich doch ein wenig martialisch an, meint er etwas selbstkritisch, aber ein bisschen Vorhut, besser noch Fackelträger oder Leuchtturm schon. Denn: „Mir obliegt das Thema Strategie, übergreifende Strategie."

Wieso ist der Markenname überhaupt Komet? Wie kam es zu dem Namen? Gründer Peter Brasseler erfand diesen während seiner Tüfteleien an neuen Bohrern. Die rotierenden Instrumente ergaben durch den Abrieb des Materials bei Licht gesehen einen Schweif, ähnlich dem Schweif eines Kometen am Himmel. Daraus ergab sich dann der Produktname Komet. Und der wurde schon relativ früh angemeldet. Inzwischen weltweit bekannt, längst etabliert und ein Begriff: „In der Nische der Zahnärzte sind wir wie Tempotaschentücher," lacht Stephan Köhler sein gewinnendes Lachen. Produkte dieses Hauses prägen einfach die Zahnmedizin. Selbst interne Produktbezeichnungen, wie H1SM, haben sich durchgesetzt: Die ganze Branche hat Bezeichnungen von Komet übernommen, auch international. Dennoch - als Lipper bleibt man zurückhaltend, lässt sich den Erfolg nicht zu Kopf steigen. „Auch, wenn man manchmal zu bescheiden ist, gerade wenn man sich im US-Markt bewegt," so der

Fotos: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de | Foto oben rechts: Gebr. Brasseler GmbH & Co.KG



Firmensprecher. „Aber ein bisschen mehr Marketing steht uns – allen Deutschen – gut zu Gesicht. Wir sind zu bescheiden, was das angeht."

Zurück zum Gründer: Diese Persönlichkeit hat die DNA des Unternehmens geprägt. Aus der Not, mit seinen Instrumenten bei den Zwischenhändlern nicht auf Interesse zu stoßen, machte er eine Tugend und führte den Direktvertrieb ein. Er sei zu den Ärzten persönlich gefahren. „Dadurch ist der direkte Draht zu den Zahnärzten erst entstanden." Direkter Kontakt zu den Kunden – das mache etwas mit einem Unternehmen. Bis heute ein vertrieblich wichtiger Ansatz.

Genau deshalb gibt es inzwischen eine sehr umfangreiche Auswahl von Instrumenten. „...einfach, weil wir den Kunden da zugehört haben." Kundenanregungen und –wünsche fanden immer Berücksichtigung. Die Arbeitserleichterung der Zahnärzte immer im Blick, so entstand 2021 auch „Dentything", ein intelligentes Warenwirtschaftssystem: Ein mit Sensoren ausgerüsteter Schrank merkt, wenn ein bestimmtes Produkt zur Neige geht, und bestellt automatisch nach. „Das eigentliche Geheimnis ist die digitale Infrastrukturund das gesamte Projekt wurde mit eigenem Know-how entwickelt" so der Geschäftsführer nicht ohne Stolz. Zur Frage des Stammsitzes in Lemgo – wie es dazu kam: 1943 wurde die Firma in Düsseldorf bombardiert. Durch familiäre Verbindungen wich man nach Lemgo-Brake aus, möglichst außerhalb der Reichweite der britischen Bomber. Die Senior-Chefin erzählt noch heute: „Zum Glück sind wir dann [nach der Bombardierung] nicht nach Thüringen gegangen." Warum – das kann man sich leicht denken. Im Westen zu bleiben, erwies sich letztlich als ratsamer. Das Unternehmen wuchs weiter. Der Standort in Brake wurde zu klein und man zog in das Stadtgebiet Lemgo. 1958 enstand das erste Gebäude am heutigen Standort. Und blieb. Stephan Köhler musste den Gesellschafterinnen versprechen, nicht auf die Idee zu kommen, die Produktion ins Ausland zu verlegen, nur um Kosten zu sparen. Die Wurzeln gründen tief. Regionalität hat einen sehr hohen Stellenwert im Unternehmen.

Die aktuelle Situation.

Ganz aktuell laufen weitere Investitionen vor Ort: Ein neues Produktionsgebäude mit rund 6.000 qm. Die Grundsteinlegung war eine Woche vor der 100-Jahrfeier. Das war einfach Glück und passte. Ziel sei es, die Erfolgsgeschichte fortzusetzen. Die Herausforderung sind in Deutschland die hohen Lohn- und Energiekosten. Die Kostensteigerungen können nicht einfach an die Kunden weitergegeben werden. Wenn dann die Produktivität stagniere, dann „wird es schwierig". Aber: „Die Produkte müssen preiswürdig sein. Genau hier kommt die Digitalisierung ins Spiel. Das sei die Chance, die Produktivität erheblich zu steigern. Stichwort: Industrie 4.0. Dass die Produktion bei Brasseler nicht so energieintensiv ist, sei obendrein Glück. Ziel sei es also, aufgrund der Produktivität am Weltmarkt zu bestehen, wettbewerbsfähig zu sein. Der Dreiklang des Erfolgs heißt: Innovation – Markenname – Preiswürdigkeit. In diesem Zuge wird das neue Produktionsgebäude ein großer Meilenstein sein. „Wir wollen eine Produktion und Logistik schaffen, die weltweit keinen Vergleich scheuen muss. Das ist eine Kraftanstrengung, ein Marathon, den wir absolvieren – seit 5 bis 6 Jahren." Unter laufender Produktion. Das nenne man „Brownfield Approach" Mit dem neuen Gebäude umfasst die Produktionsfläche dann 22.100 qm. „Wir machen keinen Lift & Shift." Zeitgleich werden auch die Produktionsbereiche verändert: neues Maschinen-Konzept, neue Fertigungssteuerung für eine Vielzahl von Produkten. Es gilt, Synergien im Produktionsprozess zu finden: An welcher Stelle überschneiden sich Produktionsaspekte, wo könne gebündelt werden? Dazu müssen eine Vielzahl von Arbeitsplänen angepasst werden. Eine enorme Kraftanstrengung. „Die Teams machen einen fantastischen Job". Also - sich Industrie 4.0 anzunähern, das sei ein komplexes Unterfangen. All das geht nicht mit einem Fingerschnipp. Strategie ist gefragt, brauche Zeit – sei auf fünf bis sechs Jahren ausgelegt. Hier passt der neue Slogan im Jubiläumsjahr des Unternehmens: **100 years – of preparation for tomorrow.** Denn im Hintergrund steht die übergeordnete Frage: „Was sind wir, was macht uns aus, und welche Ambitionen haben wir?" – Stephan Köhler gibt den Ausblick: „100 Jahre sind ein wichtiger Meilenstein, aber wir reden über das Morgen."

Stephan Köhler. Mensch und Manager.

Geboren 1967 in Gütersloh, aber aufgewachsen in Bremen. Ein bisschen beschaulicher als Hamburg, aber eine schöne Stadt. Aufgewachsen mit einer älteren Schwester und werteorientiert geprägt vom Elternhaus. Die Eltern hätten den Krieg bewusst miterlebt. Das hätte emotional etwas mit ihnen gemacht – in der Nachkriegsgesell-

Foto: Gebr. Brasseler GmbH & Co.KG

schaft mit der Leistungsorientierung. „Ich finde, meine Eltern haben ihre Werte sehr gut weitergegeben. Und – sie haben mich machen lassen." Was ihm alles damals erlaubt wurde, das hätte er erst im Nachhinein gemerkt. Und mit einem Lächeln: „Würde ich meinen Kindern nicht erlauben." Er ist Vater dreier Söhne im Alter von 8, 16 und 18 Jahren. 1986 machte er Abi. Die Zeit bis zur Bundeswehr überbrückte er mit Ingenieurspraktika. Dann ab 1988 Studium des Wirtschaftsingenieurswesens in Hamburg. Als Zwischenschritt ging er als Stipendiat für ein Jahr nach Paris und machte dort seinen Master in Economics. Das Masterstudium war auf nur 12 Monate angelegt – heftig. „Eines der schwierigsten Jahre, die ich akademisch je gemacht habe." Die Franzosen hätten zudem eine völlig andere Auffassung von Bildung: „Das kommt dem Sadismus relativ nah. Das ist ganz hartes Brot", ist seine scherzhafte Aussage im Rückblick. Aber am Ende hat alles gepasst. Paris – da gab es neben dem Studium viele prägende, schöne Seiten: Wohnen in der internationalen Studentenstadt, im amerikanischen Haus mit seinen großzügigen Räumlichkeiten, dem tollen Ambiente und dem genauso tollen Ruf. Nach dem 1. Weltkrieg hatte man zur Völkerverständigung diese Studentenstadt errichtet. Die Deutschen durften erst in den fünfziger Jahren ein Haus bauen. Paris – das hieß auch Genuss. Einerseits das kulturelle Leben, andererseits auch die kulinarische Lebensart. Aber schon während der Schulzeit ist er für ein halbes Jahr in Frankreich zur Schule gegangen, hat das Savoir-vivre schon damals intensiv mitbekommen: „Ich bin schon lange mit Frankreich verbandelt."

Was Stephan Köhler auszeichnet, ist, dass er Theorie und Praxis verknüpft. Das zeigt sich schon bei seinen Hochschularbeiten. Die Kombination aus einer dreimonatigen Studienarbeit: „Erfolg und Misserfolg von Finanzderivaten an europäischen Börsen" auf der theoretischen Seite, im Kontrast zu „Optimierung einer innerbetrieblichen Logistik eines Instandhaltungswerks" als praktischer Teil seiner Diplomarbeit. 1994 wurde ihm das Diplom an der TU Hamburg-Harburg verliehen. Seine Kernkompetenzen beschreibt er so: „Ich denke mal, das ist eine gute Kombination aus analytischer und emotionaler Intelligenz." Vom Background her sei er Ingenieur. Heißt: analytisches und praktisches Denken in Verbindung mit dem Verständnis für Menschen und deren unterschiedlichen Bedürfnissen. Diese Kombination mache seine Kompetenz aus. Klar, es hat sich inzwischen der berufliche Erfolg eingestellt. Aber dennoch: „Ich bin ´down to earth`." Außerdem erden ihn seine Familie und seine Freunde. Genauso wie das Kochen zusammen am heimischen Herd. Das mag er mittlerweile fast lieber als Restaurantbesuche. Entscheidend sei: „Sich selbst nicht so wichtig zu nehmen." Und schelmisch: „Am besten über sich selbst lachen".



Berufliche Schritte. Der Münchner Kreis.

Sofort nach dem erfolgreich abgeschlossenen Studium ging Stephan Köhler in die Praxis zu einem kleinen Hamburger Beratungsunternehmen, der Lischke Consulting. Hier blieb er 16 Jahre, davon 10 Jahre als geschäftsführender Gesellschafter. Der Gesellschafterkreis dividierte sich letztlich auseinander. „Dann bin ich raus in die Welt und hab´ […] bei einer der Top-Adressen angeheuert." Gemeint ist Roland Berger Strategy Consultants - als Partner. Das sei eine ganz andere Spielklasse gewesen. Mit Roland Berger sei er viel unterwegs in der Welt gewesen. Es seien sehr intensive Jahre gewesen mit tollen Kollegen und herausfordernden Projekten. Eine lehrreiche Zeit. Auch die Erfahrung, noch einmal bei null anzufangen. Von Hamburg nach München war er schon gegangen, als er dort für seine erste Firma ein Büro aufgemacht und geleitet hatte. München sei vor allem international. Dass er hier seine Frau, eine Britin, kennen gelernt hat, passt dazu. Britischer Humor im Alltag – wunderbar.

Entscheidender für seine weitere berufliche Karriere war, dass er schon früh Erfahrungen in der Medizintechnik sammelte. Jeder Berater spezialisiere sich im Laufe der Zeit. Bei ihm selbst war es tatsächlich der Bereich Medizintechnik auf der einen und Medien- und Telekommunikation auf der anderen Seite. Mit beiden Spezialisierungen begann er sehr früh, und beides zeigte im Nachhinein, wie sinnvoll es war. Ersteres war von großem Vorteil mit Blick auf seinen jetzigen Aufgabenbereich,

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



und im zweiten Fall war es definitiv der Fakt, dass diese Branche früh von der Digitalisierung, seinem Lieblingsthema, erfasst worden ist. Wie konkret Digitalisierung stattfinden soll, war und ist Thema einer Forschungsgesellschaft, wo er über Jahre ehrenamtlich tätig war – der Münchner Kreis [Überregionale Vereinigung für Kommunikationsforschung e. v.]. Wissenschaftler, Industrievertreter und Politiker denken darüber sehr befruchtend nach. 1974 war der eingetragene Kreis gegründet worden und war der „Think Tank", zeitgleich mit der Liberalisierung des deutschen Telekommunikation-Marktes. Er arbeitete sieben Jahre im Forschungsausschuss, solange bis er nach OWL ging.

Inzwischen – seit 2019 – ist er Mitglied eines Beirates bei Microsoft, genauer: Industry Advisory Board Member at Microsoft Germany. Wie es zu der Beratungstätigkeit in dem Gremium kam, ist schlichtweg witzig: Auf dem Oktoberfest lernte er zufällig einen Microsoft-Manager kennen. Sie kamen ins Plaudern und Stephan Köhler zeigte ihm begeistert auf seinem Handy, dass er dank Microsoft im Moment sehen könne, wie die Maschinen in Lemgo laufen. Der Microsoft-Mitarbeiter war begeistert und lud ihn ein, sich im Gremium einzubringen. Immer elementar für Stephan Köhler: Es ginge um die Transparenz – Stichwort Demokratisierung von Daten. Das hätte auch etwas mit dem veränderten Führungsbild zu tun. Es brauche Mitarbeiter und Fachleute, die möglichst eigenständige Entscheidungen treffen können. Aber wie? Das ist die Frage, die eine Führungskraft stellen müsse oder anders ausgedrückt: „Meine Aufgabe ist es, zu fragen: Was brauchst Du, um erfolgreich zu sein? […] Dann kann ich den Rahmen schaffen." Dies entspricht der Lean-Philosophie, die Brasseler mit der größten internen Schulungsoffensive in der Firmengeschichte fördert. Daneben greife die Digitalisierung und hat umwälzende Auswirkungen. Was seine „wahnsinnig spannende" Mitarbeit im Berater–Gremium bei Microsoft anbelangt, da geht es konkret um Fall-Betrachtungen: „Wir bewerten Use-cases, wo Unternehmen innovative Anwendungen für digitale Technik [einsetzen…], wo Unternehmen Neues, Mutiges geleistet haben." Und da sei er so manches Mal einfach baff. „Man geht dann demütig nach Hause."

Innovationskraft. Die Brasseler-DNA.

Mehr als 80 Patente registriert Brasseler, ein schöner Beleg für die Innovationskraft – aber nur ein Gradmesser, so der Geschäftsführer fast vehement. Es ginge darum, sich nicht darauf auszuruhen. Wichtig sei es in Zusammenarbeit mit den Universitäten, Entwicklungsprojekte voranzutreiben, zu entwickeln. „Ich sehe das als ein Handlungsfeld, wo wir nicht nachlassen dürfen. Das wird auch einer der Schwerpunkte in den nächsten Jahren sein. „Wie gelingt es uns, die Zukunftsfähigkeit von Brasseler fortzusetzen?" Ein lapidares ´läuft doch` reiche nicht. Eine wichtige Antriebsfeder sei, Dinge kontinuierlich zu hinterfragen und damit Neues zu schaffen. Aus Sicht des Managers gehöre das in jede Arbeitsplatzbeschreibung einer Führungskraft. „Das ist die DNA des Unternehmens, wie vieler deutscher Unternehmen, wie vieler Hidden Champions." 2017 hätte er erstmal sein Verständnis für das Unternehmen aufbauen müssen. 2018 galt es dann die Strategien zu entwickeln, alles noch einmal zu überarbeiten und natürlich in Zusammenarbeit mit den Führungskräften, Experten und der Eigentümerfamilie festzuzurren. Durchhaltewillen und -vermögen, gepaart mit Hartnäckigkeit sei dann gefragt gewesen. Es sei eine Herausforderung, eine erfolgsverwöhnte Organisation auf neue Wege zu bringen und weiter kontinuierlich daran zu arbeiten. Als agiles Management mag Stephan Köhler es aber nicht bezeichnen, eher als „der gute alte Regelkreis" aus dem Ingenieurswesen. Bodenständigkeit sei ja eine Tugend dieser Region. Erstmal die Frage, was bringt mir das, dann ein gewisses Abwarten – erstmal gucken. Dann aber nach hinten heraus sich mit einer ungebremsten Beständigkeit einzusetzen. „Das schätze ich ungeheuer hier in dieser Region – insbesondere bei Brasseler." Eine Kampagne wie „It´s OWL" sei da: „Super gemacht."

Das Jubiläum. Die Werte.

Dann kam das große Jubiläum. Wie war das für ihn? Kurz und bündig: „Toll!" Der Hintergrund war klar: „Was wollen wir für eine Botschaft senden?" Party mit allem drum herum, na klar. Aber anderseits auch: Was passt zu uns? Wie sehen wir uns selber? Und welchen Anspruch haben wir an uns? In der Phoenix-Contact-Arena wurde gefeiert. Event und Catering. Begeisterung: „Die haben die Halle verzaubert." In Italien, Frankreich und den USA hat es drei tolle Feiern für die dortigen Kollegen gegeben. Dann kam das Lippe Open Air. Vor Ort. Einfach weil sie sich als Akteur in der Region verstehen. Dafür wurde der Auftritt von Nico Santos gesponsert. Der kam im August

Foto: compamedia GmbH

nach Lemgo-Lieme. Der Überschuss, des traditionell von einer Gruppe Ehrenamtlicher organisierten Festivals, kommt der Aufforstung des Lemgoer Stadtwaldes zugute. Die Brasseler Ruheständler bekamen ihr eigenes Event. Man wollte sich bedanken für deren tatkräftige, langjährige Aufbauarbeit am Unternehmen. Da hätte es so manche rührende Momente gegeben. Die ganze Zeit wäre die Eigentümerfamilie vertreten gewesen. Eine Festschrift wird noch erstellt. All das ist eben auch ein Aspekt von Familienunternehmen, ohne den Begriff verkitschen zu wollen.

Und schon kommt man zu den Werten von Brasseler, zur Unternehmens-Philosophie, zur DNA. „Wir sind sehr konsensorientiert. Und auch bereit, einen Kompromiss einzugehen." Eher das Ringen um die beste Lösung und nicht zu früh aufgeben. „Das haben wir übersetzt in: mutig, langfristig." Dazu kommt selbstredend: kundenorientiert, leidenschaftlich, verbunden und eben weitblickend. So findet man es auf der Internetseite als Werte-Eckpunkte. Dazu käme eine positive Leistungskultur. Für Stephan Köhler durch die Prägung seines Elternhauses selbstverständlich: Man übernimmt Verantwortung, weil man einen Beitrag zum langfristigen Erfolg der Gruppe leisten kann. Der Gründer, Peter Brasseler, wäre nicht so weit gekommen, wenn er nicht auch ein Verständnis von Leistung gehabt hätte. Der Manager ist sich völlig bewusst, dass man Geschäftsführer nur auf Zeit sei mit der Aufgabe, die Wettbewerbsfähigkeit insgesamt zu steigern. Das sei ein Entwicklungsweg und der sei nie fertig. Zeit sei der größte Feind im Wettbewerb mit anderen Unternehmen, auch aus den USA und Asien. Dazu brauche man mehr Mut zum Risiko. Es sei ein Privileg, nach so vielen Jahren in der Beratung auf „der anderen Seite" Verantwortung zu übernehmen. 2017 hat er sich ganz bewusst für Bielefeld als Familienwohnsitz entschieden – etwas abseits vom Job. Jetzt dort zu leben, sieht er durchweg positiv. Er mag den Menschenschlag hier einfach gerne. In München würde oft gegrantelt. Seine Frau stammt aus London: „Das ist schon eine Strecke, wenn man so will: von London nach München, nach Bielefeld." Lachen. „Aber es passt schon." Es geht Stephan Köhler mehr um Heimatgefühle, denn um Heimat an sich. Denn Heimat: „Ist da, wo mein Haus ist, wo meine Familie lebt." In OWL fühlt er sich wohl. „Hier bin ich zuhause." Das passt ganz wunderbar zum regional stark ausgerichteten Unternehmen. Sei es mit der Klara Niehus-Stiftung für soziale Projekte in der Region, sei es im Sponsoring des TBV Lemgo, der Stadtteilförderung oder der Freiwilligen Feuerwehr. Das Unternehmen trägt Verantwortung, will das schützen, was man liebt. Dazu gehört natürlich auch Nachhaltigkeit: mit Gründach, Wasserrückgewinnung und Regenwassernutzung, Sonnenenergie, Fernwärme und Wärmerückgewinnung. Zusätzlich spendete die Eignerfamilie überregional für die Ukraine und die Erdbebenopfer in der Türkei spontan jeweils 100.000 €. Auf der anderen Seite sollen auch die unternehmerischen Leistungen nicht vergessen werden. In diesem Jahr wurde Brasseler bereits zum zweiten Mal mit dem Innovations-Siegel TOP 100 ausgezeichnet – in der Kategorie „Innovative Prozesse und Organisation." Zur Freude von Stephan Köhler moderierte Wissenschaftsjournalist Ranga Yogeshwar in Augsburg am 23. Juni. „Ganz toller Typ – sehr sympathisch." Die Anerkennung gebührt aber vor allem dem Engagement aller Mitarbeitenden. „Das ist für mich eine Frage der Wertschätzung."

Und wenn man ihn nach den üblichen drei Tipps für Unternehmer, besser Managern fragt, dann kommt wie aus der Pistole geschossen:

„Digitalisierung, Digitalisierung, Digitalisierung."

„Wie webe ich diese Umwälzung in mein Geschäftsmodell ein?" Eben nicht als digitale Insel im Unternehmen.

Ein kurzer Blick ins Nähkistchen.

Stephan Köhler überrascht in vielerlei Hinsicht. Erst vor Kurzem ist er mit einem Freund auf den Watzmann [2713 m] gestiegen. „Das war beeindruckend." Aber es sei schon für ihn ein bisschen grenzwertig gewesen. „Als ich da oben kletterte, dachte ich, ´was machst du hier eigentlich? `." Bloß immer nur die nächsten Meter im Blick behalten! . Ein bisschen verrückt sein gehört zu ihm. Wie damals als junger Soldat, als er von Bremen nach Brindisi getrampt ist. „Italien ist kein Anhalterland." Grinsend. Seinen Söhnen würde er auf jeden Fall dringend davon abraten. Heute geht es stattdessen so alle zwei Jahre auf eine „Exotenreise". Zuletzt, zum Jahreswechsel nach Costa Rica. Im Hinterkopf: Tansania oder Kenia würden die Familie als nächstes reizen.

Sport? Ja klar. Mountainbike im Teuto direkt vor der Haustür mache großen Spaß. Gerne zusammen mit den Söhnen. Früher, in Münchener Zeiten: Skifahren und vor allem Segeln. Stark geprägt vom Vater: „Ich habe meine Jugend auf dem Segelboot verbracht." Aber: „Das ist in Bielefeld der denkbar schlechteste Standort." Lachen und ein bisschen selbstironisch. Er hatte am Gardasee ein Segelboot – verkauft. Literatur – sehr gerne. Vor allem die russischen Schriftsteller hätten es ihm da angetan, mit ihrem Sinn für die Absurditäten des Lebens. Er läse für sein Leben gerne. Und dann kommt etwas besonders Überraschendes: Musik – Jazz und: Stephan Köhler spielt – nach 25 Jahren wieder - Saxophon. Zweite Stimme in der Bigband des Unternehmens. Mit einem schöneren Klang als dem Brummen des Zahnarztbohrers.

/// Text: Jutta Jelinski

VOLKSHOCHSCHULE MÜNSTER

Esther Joy Dohmen ist neue Direktorin der vhs Münster

Zu ihrem Antritt als neue vhs-Direktorin hießen Thomas Paal, Beigeordneter für Bildung, Jugend, Familie und Sport der Stadt Münster (li. im Bild), und Klaus Ehling, Leiter des Amtes für Schule und Weiterbildung, Esther Joy Dohmen an ihrem ersten Arbeitstag mit einem Blumenstrauß in der vhs Münster willkommen.



An ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gerichtet sagte sie am Vormittag im vhs-Forum: „Sicher werde ich einige Dinge anders machen, wir werden zusammen Lösungen finden und Demokratie und Kompromissbereitschaft als Grundregeln des gesellschaftlichen Zusammenlebens miteinander leben." "Die vhs ist eine gute und wichtige Einrichtung“, so die politische Weiterbildnerin mit Bezug auf die gute strukturelle Verankerung der Volkshochschulen in Deutschland. Esther Joy Dohmen arbeitet bereits seit vielen Jahren erfolgreich in der Weiterbildung und war fast sechs Jahre vhs-Leiterin in Dülmen.

/// **www.stadt-muenster.de/vhs**

Foto: VHS Münster

IT – MADE IN GERMANY

WORTMANN AG – Der Zukunft entgegen

Seit nunmehr 37 Jahren steht die WORTMANN AG für qualitativ hochwertige IT aus Ostwestfalen. Das Unternehmen ist mit rund 1 Milliarde € Umsatz in 2022 eines der erfolgreichsten unabhängigen deutschen IT Unternehmen.

Als Hersteller, Distributor und Cloud Service Anbieter bedient die WORTMANN AG mit ungefähr 750 Mitarbeitern über 15.000 Fachhändler und Systemhäuser in ganz Europa. Die Eigenmarke TERRA, mit ihren Tablets, Notebooks, PCs, Workstations, Servern, Storages, ThinClients und LCDs, wird in Deutschland assembliert und verfügt über ein eigenes Partnerservicenetz sowie ein zentrales Servicecenter am Produktionsstandort Hüllhorst.

Als Distributor für namhafte Hersteller kann die WORTMANN AG zudem ein breites Sortiment an Komponenten, Peripheriegeräten und Softwareprodukten mit einer hohen Verfügbarkeit und einfacher Serviceabwicklung bereitstellen. Die WORTMANN AG bietet ein umfangreiches Angebot an Serviceleistungen und sichert somit eine langfristig produktive Nutzung. Als Finanzierungspartner im Bereich Leasing, Miete und Mietkauf bietet sie zudem eine einfache Bereitstellung der benötigten Pro-

STANDORTVORTEIL
GLASFASER.

Jetzt für
Glasfaser
entscheiden!

Glasfaser für Ihr Unternehmen.
Wir bieten Geschäftskunden symmetrische Internetprodukte
auf Basis von reinen Glasfaser-Leitungen – gemeinsam Großes gestalten.

deutsche-glasfaser.de/business

Deutsche
Glasfaser



dukte. Neben der Zentrale in Deutschland, über die Partner in ganz Europa betreut werden, verfügt die WORTMANN AG über Niederlassungen und Vertriebsbüros in der Schweiz, Österreich, Spanien, Frankreich, Holland, England und Polen. Die gewerbliche Nutzfläche für Produktion, Lager, Rechenzentrum, Schulungszentrum, Büro und weitere Bereiche beträgt über 50.000 m², auf einem Areal von über 120.000 m².

Vorstandsvorsitzender und Firmengründer Siegbert Wortmann hat aber schon immer offene Augen und Ohren für zukünftige Themen gehabt. Mittlerweile gehören weit über 30 Unternehmen zur WORTMANN Gruppe und decken ein breites Spektrum wirtschaftlicher Bereiche ab. Zwei dieser Bereiche werden hier vorgestellt.

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

Die TERRA CLOUD –
Ein großes Rechenzentrum mitten auf dem Land

Das Geschäftsmodell der Zukunft ist die Cloud! Virtuelle Maschinen, gehostete Server oder das einfache Backup gehören mittlerweile zum Standardangebot im Rechenzentrum der WORTMANN AG.

Seit nunmehr sieben Jahren steht die TERRA CLOUD mit ihrem Portfolio tausenden Partnern und Kunden zur Verfügung. Die Anforderung von hochkomplexen und verschiedensten IT Szenarien stellt uns nicht nur jeden Tag vor neue, spannende Herausforderungen, sondern spiegelt auch den Erfolg und die Flexibilität der TERRA CLOUD und unseren Produkten wider.

Durch aktuellste Technologien, neue Plattformen und verbesserten Automatisierungsprozessen wollen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihren Kunden den Weg in die Cloud so unkompliziert und effizient wie möglich gestalten.

Für die Umsetzung der theoretischen Ansätze in die Praxis hilft dabei zum Beispiel ein 2-tägiges TERRA CLOUD Bootcamp in unternehmenseigenen Schulungszentrum in Hüllhorst. Gleichzeitig ist diese Schulung auch Voraussetzung, um auf das gesamte Portfolio der TERRA CLOUD zuzugreifen. Auf Wunsch sind an solch einem Tag auch ausführliche Firmenführungen möglich.

Next Generation terraXaler –
die Zukunft des Managed Service Providers

Die rasante Veränderung der Welt im digitalen Zeitalter revolutioniert unser Leben in vielerlei Hinsicht. Doch mit den zahlreichen Möglichkeiten, die die digitale Welt bietet, kommen auch neue Herausforderungen auf uns zu. Wie schützen wir unsere Informationen und gewährleisten gleichzeitig die Stabilität unserer digitalen Infrastrukturen?

Hier tritt die NIS-2 Richtlinie entscheidend in den Fokus. Wir rüsten mit unseren Lösungen aus dem terraXaler Öko-System Unternehmen mit den aktuellsten Sicherheitsmechanismen gegen Ransomware und Cyberangriffe aus und erfüllen bereits heute die NIS-2 Konformität.

Seit 2018 liefert die Wortmann AG in Zusammenarbeit mit dem terraXaler Kompetenzteam die flexible und skalierbare terraXaler-Plattform. Diese ermöglicht jedem die einfache und risikolose Transformation zu einem NIS2-konformen Managed Service Provider – sowohl onPrem als auch aus der Cloud.

2023 und ein Ausblick auf 2024

Highlight 2023 waren die 30. TERRA WORTMANN OPEN in Halle/Westfalen. Ein hochkarätiges Teilnehmerfeld mit mehreren Top10-Spielern und rund 100.000

Fotos: Wortmann AG







Zuschauerinnen und Zuschauer machten das Jubiläums-Turnier zu einem tollen siebentägigen Event. Viele Unternehmen der Wortmann-Gruppe hatten dazu zahlreiche Kunden und Partner eingeladen. Auch im nächsten Jahr wird der Namensgeber des wohl größten und bedeutendsten Rasentennisturnier Deutschlands wieder die Wortmann AG sein. „Für die Wortmann AG ist Halle eines der wichtigsten Kundenevents im Jahr und daran arbeiten wir mit dem Team hart. Wir haben während des Turniers täglich zwischen 150 und 200 Kunden vor Ort. Für die nehmen wir uns Zeit und bekommen ein überragendes Feedback. Das Event ist für uns die ideale Plattform mit gleichermaßen regionaler Verwurzelung und großer nationaler wie internationaler Strahlkraft“, erklärt Sven Wortmann.

/// **www.wortmann.de**



DEUTSCHE GLASFASER

Colocation, Cloud und Managed-Services: Flexibilität und Kosteneffizienz für Unternehmen

Neue Geschäftsmodelle erschließen und Umsätze steigern, das ist ein Ziel für jedes Unternehmen. Um es zu erreichen, muss es sich die Chancen der Digitalisierung zunutze machen und gleichzeitig mit neuen Entwicklungen Schritt halten. Doch mit modernen Kommunikationsprozessen, innovativen IT-Lösungen und intelligenten Geräten steigt der Bedarf nach hohen Datenübertragungsraten.

Ein Glasfaser-Anschluss ist dafür ideal, denn dieser kann hohe Datenraten im Down- und Upload stabil und hochverfügbar sicherstellen und ist wenig störanfällig. Im Vergleich zu den kupferbasierten Alternativen schneidet Glasfaser zudem deutlich besser beim Stromverbrauch ab und ermöglicht eine energieeffizientere Datenübertragung. Einige Optionen, die Flexibilität und Innovation bieten und gleichzeitig Energiekosten gering halten, sind Colocation, Cloud- und Managed-Services. Eine eigene Serverarchitektur sorgt für zusätzliche Betriebs- und Wartungskosten. Mit Colocation verlagern Unternehmen ihre IT-Systeme in die Cloud, sparen Kosten und entlasten die eigene IT-Abteilung.

Hybride Outsourcing-Ansätze wählen

Bei der Auswahl des passenden Dienstleisters kommt es darauf an, einen Anbieter zu finden, der einen hybriden Ansatz ermöglicht. Damit steht einerseits eine virtuelle Plattform zur Verfügung, die den gesamten Cloud-Stack abbildet von Infrastructure as a Service (IaaS), über Platform as a Service (PaaS) und Software as a Service (SaaS) bis zu Desktop as a Service (DaaS). Server zum Beispiel können dann virtualisiert werden. Dazu kommt andererseits ein Colocation-Angebot, über das Spezialanwendungen gehostet werden. Im Hinblick auf Software werden Roll-outs neuer Lösungen und Versionen, allgemeine Aktualisierungen und sicherheitsrelevante Updates erleichtert. Einen Anbieter zu wählen, der Netzwerkdienste und Rechenzentrumsleistungen aus einer Hand zur Verfügung stellen kann, ist für Unternehmen aus administrativer Sicht von Vorteil, denn das bedeutet idealerweise einen Ansprechpartner und eine Rechnung.

Hilfe für mehr Sicherheit

IT-Sicherheit spielt eine immer größere Rolle. Die Bedrohungen werden komplexer, da die Täter immer professioneller agieren. Dementsprechend ist viel Know-how nötig, dass Unternehmen oft nicht allein zur Verfügung haben. Hier hilft die Auslagerung der Leistungen an einen Managed Service Provider. Bei der Auswahl der IT-Dienstleister insgesamt sollten Unternehmen darauf achten, dass in den Lösungen und Services „security by design“ mitgedacht und sie bei den Schutzaufgaben unterstützt werden. Über das Domain-Name-System (DNS) können Netzwerkanbieter beispielsweise cloudbasierte Sicherheitslösungen zur Verfügung stellen, die vor Botnet-Attacken, Phishing, Trojanern, Spyware und einer Vielzahl anderer Cyberrisiken schützen, bevor diese das Firmen-Netzwerk erreichen. Um eine Webseite auf einem Endgerät aufzurufen, wird die URL durch einen sogenannten DNS-Resolver in eine IP-Adresse umgewandelt. Eine solche Sicherheitslösung prüft die URL bereits während der Umwandlung mithilfe von Dynamic Threat Intelligence. Grundlage für diese Prüfung ist eine umfassende Datenbank über akute Web-Bedrohungen, die kontinuierlich und mit Unterstützung künstlicher Intelligenz aktualisiert wird. Nur bei einer vertrauenswürdigen IP-Adresse wird zu der gewünschten Webseite weitergeleitet. Dadurch wird ein Höchstmaß an Sicherheit erreicht. Um eine solche Lösung zu implementieren, benötigt ein Unternehmen weder Expertenkenntnisse noch neue Hardware-Komponenten oder manuelle Software-Updates. Alle mit dem Netzwerkanschluss verbundenen Geräte sind automatisch geschützt. Es ist keine Lizenzierung pro Endgerät notwendig, was Kosten spart.

Foto: Deutsche Glasfaser



Die Cloud entlastet

Eine Anwendung, für die eine Cloud-Lösung besonders geeignet ist, ist die Telefonie. Durch die netzbasierte Bereitstellung sparen sich Unternehmen die Kosten für Anschaffung und Wartung einer stationären Telefonanlage. Telefonie aus der Cloud ist eine skalierbare, effiziente und moderne Lösung, die für jede Unternehmensgröße geeignet ist. Solche Anlagen verfügen über eine Vielzahl von Telefonie-Funktionen wie Weiterleitungen, Statusanzeigen, Mobile- und Softphone-Integration und Fax2Mail. Damit bieten sie ein hohes Maß an Flexibilität für die Arbeit über Unternehmensstandorte hinweg und im Homeoffice. Beschäftigte sind dann immer unter der gleichen Telefonnummer erreichbar, unabhängig davon, wo sie ihren Aufgaben nachgehen.

Wettbewerb um IT-Fachkräfte umgehen

Gerade mittelständischen Unternehmen erlaubt die Auslagerung von IT in die Cloud darüber hinaus, sich in Zeiten des Fachkräftemangels auf die herausfordernde Anwerbung und Bindung von Personal im Kerngeschäft zu fokussieren. Sind bereits IT-Fachkräfte im Unternehmen vorhanden, können diese sich dank der Entlastung darauf konzentrieren, die Digitalisierung des Unternehmens in seinen Geschäftsprozessen voranzutreiben.

/// **www.deutsche-glasfaser.de/business/referenzen**



BITKOM

Digital-Gipfel als Aufbruchssignal für die digitale Zeitenwende

Je digitaler, desto krisenfester – und je digitaler, desto besser kann Deutschland die vielen aktuellen Herausforderungen bewältigen.

Der diesjährige Digital-Gipfel der Bundesregierung kann nach Ansicht des Digitalverbands Bitkom ein Aufbruchssignal für eine beschleunigte und nachhaltige Digitalisierung Deutschlands senden. „Der Begriff der Zeitenwende steht für den Anbruch einer neuen Ära. Der Digital-Gipfel kann Klarheit schaffen, was Zeitenwende im Digitalen bedeutet“, sagte Bitkom-Präsident Dr. Ralf Wintergerst zum Gipfel-Auftakt. „So wurden beim Ausbau der Breitband- und Mobilfunknetze oder bei der Digitalisierung des Gesundheitswesens zuletzt schnell große Fortschritte erzielt. Auch bei der Ansiedelung von Chip-Fabriken legt die Bundesregierung Tempo vor. Nachholbedarf gibt es hingegen bei der Digitalisierung von Schulen oder der Verwaltung. Wir brauchen Digitalisierung konsequent und wir brauchen sie schnell.“ Laut Bitkom-Digitalmonitor sind von insgesamt 334 digitalpolitischen Vorhaben aus Koalitionsvertrag und Digitalstrategie bislang erst 13 Prozent umgesetzt, 87 Prozent müssen in der zweiten Hälfte der Legislatur noch ins Ziel gebracht werden.

DREKOPF
ENTSORGUNG · RECYCLING
DIN 66399 geprüft
DREKOPF TEL. 05223/1771-0 ENTSORGUNG · RECYCLING www.drekopf.de
Sicherheits-Lkw zur Abholung Ihrer vertraulichen Unterlagen
Akten- und Datenträgervernichtung
- Gestellung von zugriffssicheren Sammelbehältern
- Alternativ Selbstanlieferung nach Terminabsprache
- Modernste Anlagentechnik bis Schutzklasse 3 und Sicherheitsstufe 4
- Vernichtung nach DIN 66399 gem. BDSG und DSGVO
- Mit Übernahme und Vernichtungszertifikat für Sie
- Nachhaltiges Wertstoffrecycling
DREKOPF RECYCLINGZENTRUM BÜNDE GMBH
Tiesloh 1 • 33739 Bielefeld / Jöllenbeck
Tel. 05223 1771-0 • Fax 05223 1771-17 • buende@drekopf.de
www.drekopf-aktenvernichtung.de

Der Digital-Gipfel fand am 20. und 21. November unter dem Motto „Digitale Transformation in der Zeitenwende. Nachhaltig. Resilient. Zukunftsorientiert.“ statt. „Wir leben in einer Zeit multipler Krisen und riesiger Chancen. Die Bundesregierung hat es in kürzester Zeit geschafft, sich auf die neuen Herausforderungen einzustellen“, betont Wintergerst. „Wichtig ist jetzt, dass die Kernprojekte der bundesdeutschen Digitalpolitik auch abgeschlossen werden.“ Insbesondere die geplanten Investitionen in die Chip-Fabriken in Dresden, Magdeburg oder Ensdorf dürften angesichts des jüngsten Urteils des Bundesverfassungsgerichts zur Schuldenbremse nicht zur Disposition stehen. Wintergerst: „Mit einem eigenen Halbleiter-Ökosystem in Europa können wir Abhängigkeiten reduzieren und sind im Fall der Fälle weniger erpressbar.“ Die digitale Wirtschaft, insbesondere Unternehmen in den Bereichen Telekommunikation und Cloud Computing, seien ebenso auf Chips angewiesen wie klassische Industriezweige wie der Automobil- oder Maschinenbau.

„Die Digital-Gipfel der vergangenen Jahre haben beeindruckende Digitalisierungsprojekte vorangebracht und entscheidende Impulse für Deutschlands digitale Zukunft gegeben“, betonte Wintergerst. Zu den bisherigen Erfolgsprojekten des Digital-Gipfels gehört die Smart-School-Initiative, aus der heraus wiederum der Digitalpakt für Schulen entstanden ist. Auch das bundesweite Netzwerk von Schwerpunktzentren zur Digitalisierung der deutschen Leitindustrien, so genannte German Digital Hubs, wurde auf dem Gipfel verabschiedet. Zudem entstanden hier die Initiativen für die einheitliche Behördenrufnummer 115, die Institution eines CIOs des Bundes, die Breitbandstrategie, das Anti-Bot-Netz und die Initiative Deutschland sicher im Netz. Auch das Projekt Gaia-X für eine europäische Cloud- und Dateninfrastruktur wurde im Rahmen des Digital-Gipfels entwickelt. 2022 wurde erstmals ein Konzept für das Dateninstitut vorgestellt. Der Digital-Gipfel findet seit 2006, damals noch als Nationaler IT-Gipfel, jährlich statt.

/// **www.bitkom.org**

B2B-WERBEAGENTUR

weitkamp marketing GmbH
Domhof 7 49074 Osnabrück
+49 541 915311 -0
info@weitkamp-marketing.de
www.weitkamp-marketing.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

Reinhold Festge GmbH & Co. KG
Am Landhagen 40 59302 Oelde
+49 2522 59095 -30 +49 2522 59095 -59
info@festge.de
www.festge.de

EVENT & MESSE

Stuckmann GmbH
Neubeckumer Str. 32 59269 Beckum
+49 2521 29947 -0 +49 2521 29947 -50
info@stuckmann.tv
www.stuckmann.tv

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

FINANZDIENSTLEISTER

Sparkasse Bielefeld
Schweriner Str. 5 33605 Bielefeld
+49 521 294 -0 +49 521 294 -4000
service@sparkasse-bielefeld.de
www.sparkasse-bielefeld.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

Bührer + Wehling Projekt GmbH
Im Erlengrund 14 46149 Oberhausen
+49 208 45674 -0 +49 208 45674 -20
projekt@buehrer-wehling.de
www.buehrer-wehling.de

IT DIENSTLEISTUNGEN

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

WORTMANN AG
Bredenhop 20 32609 Hüllhorst
+49 5744 944 -0 +49 5744 944 -430
info@wortmann.de
www.wortmann.de

LEITERN

Leitern-Kesting GmbH
Horstweg 59 32657 Lemgo
+49 5261 88092 +49 5261 88591
info@leitern-kesting.de
www.leitern-kesting.de

MESSEN & KONGRESSE

A2 Forum Management GmbH
Gütersloher Str. 100 33378 Rheda-Wiedenbrück
+49 5242 969 -0 +49 5242 969 -102
info@a2-forum.de
www.a2-forum.de

QUALITÄTSSICHERUNG

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

RECHTSANWÄLTE

Brandi Bielefeld GbR
Adenauerplatz 1 33602 Bielefeld
+49 521 96535 -0 +49 521 96535 -99
bielefeld@brandi.net
www.brandi.net

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

RECYCLING

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH
Engerstr. 259 32257 Bünde
+49 5223 1771 -0 +49 5223 1771 -21
info@drekopf.de
www.drekopf.de

STEUERBERATUNG

HESSE & ADVISA GmbH ETL Steuerberatungsgesellschaft
Am Stadtholz 24-26 33609 Bielefeld
+49 521 98607 -0 +49 521 98607 -99
hesse-advisa@etl.de
www.hesse-advisa-de

Jetzt Firmenkontakte ab 72,- EUR buchen!

Kontakt: 05231/98100-0 oder info@wirtschaft-regional.net

TELEKOMMUNIKATION

Deutsche Glasfaser Business
Am Kuhm 31 46325 Borken
+49 800 281281 -2
business@deutsche-glasfaser.de
www.deutsche-glasfaser.de/business

osnatel - eine Marke der EWE TEL GmbH
Luisenstraße 16 49074 Osnabrück
+49 800 4334331
business@osnatel.de
www.osnatel.de/business

UNTERNEHMENSBERATUNG

Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)
Holtkampstr. 8 32257 Bünde
+49 5223 131 -44 +49 5223 131 -88
kontakt@mueller-beratung.de
www.mueller-beratung.de

WEITERBILDUNG

Volkshochschule Osnabrücker Land gGmbH
Am Schölerberg 1 49082 Osnabrück
+49 541 50127 -08 +49 541 50144 -23
britta.burgard@vhs-osland.de
www.vhs-osland.de

WERBETECHNIK

Björn Ekruth Werbetechnik
Industriestraße 8 49201 Dissen aTW
+49 5423 951146 -0 +49 5423 951146 -99
info@ekruth.de
www.ekruth.de

WIRTSCHAFTSAUSKUNFTEIEN

Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG
Krellstr. 68 32584 Löhne
+49 5732 9025 -0 +49 5732 9025 -190
info@herford.creditreform.de
www.creditreform-herford.de



terra
QUALITÄT AUS DEUTSCHLAND



+ ALLES AUS EINER HAND

+ VERANTWORTUNG

+ QUALITÄT

IHR PARTNER FÜR DIE ZUKUNFT

Die WORTMANN AG bietet IT Infrastruktur für den Mittelstand. Wir verstehen Produkte und Leistungen als Services und bieten alles aus einer Hand. Die Kombination eines Herstellers, Distributors, Cloud Anbieters, Service- und Finanzierungspartners zusammen mit einem starken Partnernetzwerk ist einzigartig.

Wie auch immer eine für Sie optimale IT-Lösung aussieht, die WORTMANN AG kann mit ihren Parntern diese sinnvoll und einfach bereitstellen, damit Sie sich auf Ihr eigentliches Geschäft konzentrieren können.

Wir bieten alle Bausteine für die IT Infrastruktur jedes Unternehmen.

T **TERRA Produkte**
Tablets, Notebooks, PCs, Workstations, Server, Storage, LCDs, Thinclients

C **TERRA CLOUD**
Hosting, Housing, IaaS, SaaS, PaaS, Backup

CA **TERRA Campus**
KnowHow, Schulungen

D **Distribution**
Software wie OPEN, SPLA, FPP, Systembuilder, Peripherie, Komponenten

S **Service**
Trainings, Workshops, Pre-Sales, Vor-Ort-Service

F **Finanzierung**
Leasing, Miete, Mietkauf

Und vieles mehr!
Sprechen Sie uns an: 05744 - 944 199

www.wortmann.de

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.