/ WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER*INNEN IN DER REGION

06 | 2026

44861 | 8,50 EURO

MORAL IN FOLIE!

ALLE WOLLEN WENIGER PLASTIK. NIEMAND WENIGER KOMFORT.

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

Natürliche Wohlfühlwärme genießen

Entdecken Sie attraktive Wärmepumpen-Angebote für Mehrfamilienhäuser



Genau meine Energie.

WESTFALEN WESER

IRONCLAD BY FESTGE europe

DIE BESTE TECHNIK VERKAUFT SICH NUR, WENN SIE GESEHEN UND VERSTANDEN WIRD. WIR SORGEN DAFÜR.

- Strategische B2B-Kommunikation
- Effektive digitale Marketing-Maßnahmen
- Innovative Druckprodukte

Sprechen Sie uns an!
info@ironcladmktg.eu

Reinhold Festge GmbH & Co. KG
Am Landhagen 40, 59302 Oelde

WWW.IRONCLADMKTG.EU

DIHK

Deutsche Exporte unter Druck

Das leichte Exportplus reicht nicht für eine Entwarnung. Die wirtschaftlichen Folgen des Kriegs im Nahen Osten sind noch nicht überall absehbar, das konjunkturell dickere Ende kommt noch nach.

Die fragile Erholung der Weltwirtschaft wird abrupt ausgebremst. Das zeigt auch der AHK World Business Outlook. Das Zusammenspiel aus Energiepreisschock, fragiler Logistik und wachsendem geopolitischen Misstrauen setzt exportorientierte Unternehmen unter Druck.

Die Belastungen für Unternehmen werden durch nachgelagerte Preissteigerung und höhere Kosten für Importe noch steigen. Außerdem ist ein Ende des Kriegs im Iran und den Lieferkettenproblemen durch die Sperrung der Straße von Hormus nicht in Sicht. Internationale Störungen der Lieferketten beeinträchtigen nicht nur das deutsche Exportgeschäft, sondern die deutsche Industrie insgesamt. Zum vierten Mal in Folge sinkt die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe. Laut DIHK-Blitzumfrage zu den Auswirkungen der Krise, schränkt jeder zehnte Industriebetrieb deswegen seine Produktion ein, zwei von fünf verschieben Projekte oder Investitionen.

Damit sind die Erwartungen an die Politik klar: Unternehmen brauchen Planbarkeit und Sicherheit, um in einem zunehmend fragmentierten globalen Umfeld bestehen zu können. Energieversorgung, offene Märkte und planbare Außenwirtschaftsbeziehungen sollten aus Sicht der Wirtschaft die politische Agenda bestimmen.

/// **www.dihk.de**



Volker Treier, DIHK-Außenwirtschaftschef



STRANDKÖRBE | GARTENMÖBEL | SONNENSCHIRME | GRILLS

SONNENINSELN
FÜR TERRASSEN UND BALKONE

In unserer großen Ausstellung finden Sie klassische und moderne Strandkörbe, trendige Lounge- und Gartenmöbel, eine riesen Auswahl an Grills, Feuerstellen und vieles mehr für Ihren Garten oder den Balkon. Wir freuen uns auf Sie. Bis bald bei Ihrem **SonnenPartner®.**

Die Schatztruhe
Sommermöbel-Manufaktur

Detmolder Straße 627 | 33699 Bielefeld | Tel 0521 . 92 60 60
Wir sind für Sie da von Mo. – Sa. 10.00 – 18.00 Uhr
www.sonnenpartner.de

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

Foto: DIHK / Werner Schuering

INHALTSVERZEICHNIS

/// RECHT | STEUERN | FINANZEN

12 Sachgrundlose Befristung von Arbeitsverträgen mit Rentnern zulässig?
14 Nachhaltigkeit als Ihr persönlicher Wachstumsmotor
15 Deutsche Unternehmen ziehen Konsequenzen aus US-Zollpolitik
16 Wie VR-Crowd neue Chancen für Unternehmen eröffnet

/// MARKETING | EVENT | MESSEN

18 German Design Award 2026 für apetito catering
20 Strategische Kreativität für den Mittelstand

/// TITELTHEMA

22-27 Moral in Folie!

/// IKT | OFFICE

28 WORTMANN AG veranstaltet erfolgreiches Kickoff 2026

/// FOCUS

08 Flexibilität, Pragmatismus und eine Prise WORTMANN-Vibes machen Westfalia Technologies resilient
10 Wärmelösungen mit Perspektive

/// RUBRIKEN

04 Impressum
06 Regionalgeflüster
30 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) 98 100-0

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

Anzeigenpreisliste Nr. 34/Januar 2026

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.

Beilagenhinweis:

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

trike X press

Bewegung ohne Kompromisse.



Wir fördern die Mobilität und Eigenständigkeit unserer Kunden durch persönliche Beratung und ein individuell passendes Dreirad für Erwachsene.

ZU UNSEREM WEBSHOP

www.trike-x-press.de

www.trike-x-press.de

Damit Kunden die richtige Entscheidung treffen, können sie alle Räder vor Ort testen. Noch Fragen oder Termin vereinbaren?

Telefon: 05231 98100-17 | E-Mail: team@trike-x-press.de
Richthofenstraße 96 | 32756 Detmold

HBZ-Konferenz gibt Impulse für Berufsbildung im Handwerk



Das Bildungszentrum (HBZ) der Handwerkskammer Münster hat 180 Dozenten aus handwerklichen Bildungszentren zur zweitägigen Ausbilderkonferenz „Ganzheitliche Ausbildung im Handwerk“ begrüßt. Teilnehmer aus 29 Städten in ganz Deutschland beschäftigten sich mit aktivierenden Unterrichtsmethoden und zeitgemäßer Kommunikation. Entwickelt wurde das Veranstaltungsformat vom Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk des Heinz-Piest-Instituts für Handwerkstechnik (HPI) an der Leibniz Universität Hannover. Weitere Kooperationspartner waren die Handwerkskammer Koblenz und die Handwerkskammer für Oberfranken. Mit der Konferenz wollten die Partner Ausbilder in der überbetrieblichen Unterweisung bei der Arbeit mit Lerngruppen mit sehr unterschiedlichen Voraussetzungen unterstützen. Es gab Impulse zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz und Digitalisierung in der handwerklichen Aus- und Weiterbildung. Weiteres Schwerpunktthema war der Umgang mit psychischen Einschränkungen bei Lehrgangsteilnehmern. HBZ-Leiterin Katharina Semmler hob bei der Begrüßung die Herausforderungen hervor, vor denen die Bildungszentren des Handwerks stehen. Dazu zählen die Modernisierung bei knapper werdenden öffentlichen Finanzmitteln sowie die Folgen des technologischen Wandels und des Fachkräftemangels für die Bildungsarbeit.

Konnten 180 Dozenten aus ganz Deutschland bei der Ausbilderkonferenz in Münster begrüßen: Anja Gieske-Helmsen (HPI), Katharina Semmler (HBZ), Robert Falkenstein (HWK für Oberfranken), Rosemarie Daniel und Mariele Blang (HBZ). (von rechts) Foto: Thomas Mohn/Handwerkskammer

Top Ausbildung: Systec GmbH & Co. KG punktet erneut mit Verlässlichkeit und kurzen Reaktionszeiten



Die Systec GmbH & Co. KG ist erneut für ihre herausragende Ausbildungsqualität ausgezeichnet worden: Bereits zum dritten Mal erhielt das Unternehmen das IHK-Siegel „Top-Ausbildung“. Bei der Urkundenübergabe am Standort in Osnabrück trafen die IHK-Geschäftsbereichsleiterin Aus- und Weiterbildung, Juliane Hünefeld-Linkermann, sowie Standortleiter Andreas Ihme, der Ausbildungsleiter der Systec GmbH & Co. KG, André Unland, und Carina Vinke, Inhaberin der arbeitslotse – Personalvermittlung zusammen. Die Systec GmbH & Co. KG ist einer der weltweit führenden Hersteller von Autoklaven (Dampfsterilisatoren) und zählt zu den engagierten Ausbildungsbetrieben in der Region Osnabrück. Besonders im Recruiting setzt das Unternehmen Maßstäbe - mit klaren Prozessen, hoher Verbindlichkeit und einem starken Fokus auf Bewerberorientierung. Ein zentrales Beispiel: In Zusammenarbeit mit dem Dienstleister „arbeitslotse - Personalvermittlung“ erhalten Interessenten spätestens innerhalb von 48 Stunden eine Rückmeldung. Dieses konsequent schnelle Feedback ist ein entscheidender Erfolgsfaktor im Wettbewerb um Nachwuchskräfte. „Wir wollen Bewerbern zeigen: Bei uns bekommt ihr schnell Klarheit und echte Wertschätzung – nicht wochenlanges Warten“, sagte Standortleiter Ihme. „Gerade junge Menschen erwarten heute Tempo und Verlässlichkeit. Darauf stellen wir uns bewusst ein.“

Freuen sich über die Auszeichnung (v.l.): Ausbildungsleiter André Unland, Standortleiter Andreas Ihme, Systec GmbH & Co. KG, IHK-Geschäftsbereichsleiterin Juliane Hünefeld-Linkermann und Carina Vinke, Inhaberin der arbeitslotse – Personalvermittlung. Bildquelle: Systec GmbH & Co. KG

Nachhaltig gründen, erfolgreich wirtschaften

Wer sich für nachhaltiges Wirtschaften, neue Ideen und unternehmerische Perspektiven begeistern kann, ist bei einem Event der kommunalen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf (gfw) an der richtigen Adresse.

„Gründungsimpulse Kreis Warendorf - Green Edition“ ist der Titel eines Treffens innovativer Köpfe und nachhaltiger Geschäftsideen. Das kostenfreie Netzwerken zum zukunftsfähigen Firmengründen findet statt am Donnerstag, 18. Juni, von 16.30 bis 20 Uhr im Bistro lytt an der Weststraße 13 in Beckum.

Im Mittelpunkt stehen vier junge Start-ups aus dem Kreis Warendorf, die zeigen, dass unternehmerischer Erfolg und Nachhaltigkeit gut zusammenpassen.

„Offen, praxisnah und persönlich berichten vier Gründerinnen, welche Wege sie gehen und welche Gewinne ihre Unternehmen über reine Rentabilität hinaus erwirtschaften“, so gfw-Geschäftsführerin Petra Michalczak-Hülsmann.



Lippisches Netzwerk für mehr Teilhabe am Arbeitsmarkt

Wie gelingt inklusive Beschäftigung in der Praxis und wo hakt es noch? Diesen Fragen widmete sich der Unterausschuss Arbeit im Kreis Lippe bei seiner jüngsten Sitzung in der Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold (IHK Lippe). Auf Einladung der Initiatoren vom Landschaftsverbandes Westfalen-Lippe (LWL) Münster und dem Kreis Lippe kamen Vertreterinnen und Vertreter des Arbeitgeberverbandes, aller Werkstätten für Menschen mit Behinderung, der Agentur für Arbeit, des Jobcenters, des Integrationsfachdienstes sowie der Fachstellen für behinderte Menschen im Beruf zusammen. Auch die Einheitlichen Ansprechpartner für Arbeitgeber (EAA) und weitere Beratungsangebote waren eingebunden. Im Mittelpunkt des Austauschs standen aktuelle Herausforderungen bei der Schaffung und Sicherung inklusiver Arbeitsplätze in lippischen Unternehmen sowie konkrete gemeinsame Lösungsansätze. Breiten Raum nahmen zudem die Vorbereitungen für den bundesweiten Aktionstag „Schichtwechsel“ am 24. September 2026 ein. Hierbei tauschen Beschäftigte aus Unternehmen und Werkstätten für Menschen mit Behinderung für einen Tag ihre Arbeitsplätze – ein niedrigschwelliges Format, das Einblicke in unterschiedliche Arbeitswelten ermöglicht, Berührungsängste abbaut und Inklusion unmittelbar erlebbar macht. Abgerundet wurde die Sitzung durch einen Impulsvortrag zu Möglichkeiten der medialen Begleitung in Print und Online. Auch im Kreis Lippe beteiligen sich mehrere Werkstätten an der Aktion und bieten Plätze für den Arbeitsplatztausch an. Interessierte Unternehmen finden teilnehmende Werkstätten und weitere Informationen unter: https://bagwfbm.de/projekte/schichtwechsel/teilnehmende/ . Ansprechpartnerin bei der IHK Lippe: ist Kathrin Fritzen, Tel. 05231 7601-46, fritzen@detmold.ihk.de.

Starkes Netzwerk für Teilhabe am Arbeitsmarkt. Bildquelle: IHK Lippe

Innovationspreis für die Digitalisierung von Privatgebäuden



Weidmüller und PPC sind vom German Design Council mit dem German Innovation Award für den EEBUS Relais Converter ausgezeichnet worden. Das Produkt gewann in den Kategorien „Building & Elements“ und „Transformative Solutions“. Der Converter macht analoge Verbraucher und Erzeuger in Privatgebäuden digital steuerbar und unterstützt damit die Umsetzung von §14a EnWG und §9 EEG. Er übersetzt digitale Steuersignale des Stromnetzes in analoge Schaltimpulse an bestehenden Anlagen. So können auch ältere Energieanlagen auf Anforderungen des Stromnetzes reagieren. Davon profitieren Netzbetreiber und private Haushalte gleichermaßen: In Verbindung mit einem Smart-Meter-Gateway lassen sich regulatorische Vorgaben effizient erfüllen, reduzierte Netzentgelte nutzen und der Energieverbrauch mit einem Energiemanagementsystem optimieren. Zugleich bleiben frühere Investitionen in Anlagen erhalten, ohne dass teure Umbauten notwendig werden.

v.l.n.r. Dr. Joachim Franz Kastner, Program Manager, und Stefan Oermann, Vice President Global Market Management, nehmen den Preis in Berlin entgegen Foto: Grand Visions

PVS Westfalen-Nord beteiligt sich am HealthTech-Fonds Heal Capital II

Die PVS Westfalen-Nord GmbH beteiligt sich am Venture-Capital-Fonds Heal Capital II und setzt damit ein klares Zeichen für die aktive Mitgestaltung der digitalen Transformation im Gesundheitswesen. Heal Capital II investiert europaweit in wachstumsstarke Start-ups im Bereich Digital Health und HealthTech und unterstützt diese neben Kapital auch mit einem starken Netzwerk sowie Zugang zu zentralen Akteuren des Gesundheitssystems. Der Fonds baut auf dem Erfolg sei-



nes Vorgängers auf und verfolgt das Ziel, innovative Lösungen entlang der Gesundheitsversorgung schneller in die Anwendung zu bringen. Mit der Beteiligung stärkt die PVS Westfalen-Nord gezielt ihre strategische Positionierung im zunehmend digital geprägten Gesundheitsmarkt. „Die Zukunft der Gesundheitsversorgung entsteht nicht nur in bestehenden Organisationen, sondern insbesondere in jungen, innovativen Unternehmen. Mit unserer Beteiligung an Heal Capital II wollen wir diese Entwicklung nicht nur beobachten, sondern aktiv mitgestalten“, sagt Jörg Matheis, Geschäftsführer der PVS Westfalen-Nord. „Für uns ist das Investment ein strategischer Hebel: Wir erhalten frühzeitig Einblick in neue Technologien und Geschäftsmodelle und können diese Impulse gezielt für die Weiterentwicklung unserer eigenen Leistungen nutzen.“

Geschäftsführer der PVS Westfalen-Nord GmbH Jörg Matheis und Kai Riesland Foto: PVS Westfalen-Nord GmbH

1.111 TAGE IM IBV BORGHOLZHAUSEN-VERSMOLD:

Flexibilität, Pragmatismus und eine Prise WORTMANN-Vibes machen Westfalia Technologies resilient

Mit 9 Hektar „Am Teuto 1“ im Interkommunalen Gewerbegebiet Borgholzhausen-Versmold sicherte sich Westfalia Technologies im Jahr 2020 mehr Raum und einen Standortvorteil an der A33. Aus Unternehmenssicht sind zum 55-jährigen Bestehen des Intralogistikautomatisierers, 1.111 Tage nach dem Wechsel aus der Industriestraße ins IBV, alle Pläne aufgegangen.

„Wir haben den neuen Standort konsequent durch flexible Räumlichkeiten auf den Projekterfolg ausgerichtet“, sagt der Geschäftsführende Gesellschafter Andreas Gartemann. „Rechtzeitig trotz Corona-Pandemie, Ukraine-Krieg und Unsicherheit auf den Weltmärkten. Auch wir spüren die Auswirkungen: Projektverzögerungen, aufgeschobene Investitionen und signifikante Kostensteigerungen in nahezu allen Bereichen. Das bedeutet Planungsunsicherheit und zwingt uns zu pragmatischen und flexiblen Lösungen.“

Das aber gelinge gut: „Westfalia wächst entgegen dem allgemeinen Trend. So hat sich der Umsatz in den vergangenen 5 Jahren auf rund 75 Mio. Euro nahezu verdoppelt. Fast 70 % davon erwirtschaften wir mit langjährigen Bestandskunden.“

Die Zahl der ausgelieferten Regalbediengeräte (RBG) im Jahr 2025 habe sich im Vergleich zum Vorjahr fast verdoppelt. „Wir liefern bei wachsendem Auftragsvolumen termintreu und sichern durch den erweiterten Teststand die Qualität unserer Lagerkomponenten.“ Das neue Werk ist mit 400 Metern Länge auf die bis zu 50 Meter hohen RBG ausgelegt. Diese werden liegend montiert und über eine Sonderausfahrt zur benachbarten Autobahn transportiert.

Die Modularität der leichten und kompakten Einmast-Regelbediengeräte reduziert Schwertransporte. Diese RBG sind einfach in niedrigere Bestandsgebäude mit geringeren Bodenlasten zu integrieren. „So automatisieren oder modernisieren wir auch kleinere Unternehmen effizient z.B. durch Gerätetausch.“



Am neuen Standort erweiterte Westfalia seine Fertigungsfläche auf 10.000 m², die Fertigungskapazität hat sich in etwa verdoppelt. Foto: Westfalia Technologies GmbH & Co. KG

Neue Möglichkeiten in der Fertigung

„Neue Fertigungsanlagen wie die CMA Rohr- und Profilbearbeitung sowie ein Schweißroboter steigern die Fertigungseffizienz und sichern die Qualität unserer Produkte“, erläutert Sebastian Bursy, Leiter Produktion & Lean Management, den Ausbau der Fertigung.

Der kollaborative Roboter führt zuverlässig hochwertige Schweißarbeiten aus, während Mitarbeiter in der Nähe arbeiten: „Durch die enge Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine entsteht eine moderne, effiziente Fertigungsumgebung“, so Bursy. „Durch die auf Basis des zusätzlichen Platzes strukturierten Fertigungsprozesse erhöhen wir Produktivität und Output.“

Das Lastaufnahmemittel Satellit® ist Dreh- und Angelpunkt automatischer Kompaktlager, ebenso wie umfangreiche Fördertechnik für verschachtelte, smarte Materialflüsse. Foto: Westfalia Technologies GmbH & Co. KG / Marcello Engi



Blick in die neue Fertigungshalle von Westfalia Technologies. Die bis zu 50 Meter hohen Regalbediengeräte werden liegend montiert. Foto: Westfalia Technologies GmbH & Co. KG



Humanoider Roboter Walker S2 von UBtech Robotics. Grafik: UBtech Robotics



Nachhaltig CO_2-Emmissionen reduziert

Nachhaltigkeit ist das zweite Hauptziel des neuen Komplexes, der nach den Richtlinien der „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ (BEG) energiesparend errichtet, mit Luftwärmepumpe-Heizung und 1.400 Photovoltaik-Modulen auf 2.800 m^2 Dachfläche ausgestattet wurde. Auch diese Kalkulation ist Gartemann zufolge aufgegangen: „2025 haben wir 644.410 kWh Strom erzeugt, decken damit ein Drittel des gesamten Verbrauchs unserer Produktion, und konnten rechnerisch ca. 376 Tonnen CO_2 einsparen.“ Die Westfalia-Systeme seien auf höchste Lagerdichte, Lagerkapazität, Zuverlässigkeit und damit ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit ausgelegt. „Unsere Satellitentechnologie ermöglicht es, auf minimaler Fläche Lagerstandorte zu bündeln und Betriebskosten zu reduzieren. Dass wir Schlüsselkomponenten jetzt klimafreundlicher produzieren, verbessert die Nachhaltigkeit zusätzlich.“

Eine Neuerung wartet bald im Foyer: ein Empfangsroboter von TERRA Robotics. Mit der WORTMANN-Tochter bietet Westfalia, als Teil der WORTMANN Gruppe, künftig KI-gestützte Robotik für industrielle Umgebungen. Auch Reinigungs-Roboter in Verwaltung und Produktion drehen seit 2026 ihre Runden. Das erweiterte Produkt- und Dienstleistungs-Portfolio ist die Antwort auf einen wachsenden Bedarf: Künftig sollen AMRs, Quadrupeds und Humanoide logistische Aufgaben wie Kommissionierung übernehmen, mit nahtlosen Schnittstellen zu bestehenden Systemen und datensicher gehostet in Deutschland. Gartemann: „Wir begegnen der Industrie 5.0. Das bietet große Chancen.“

Von Forst-Förder- bis Lagersystemen

Am 18. Februar 1971 gründete der Borgholzhausener Ulrich Upmeyer die WFT Systemtechnik. Anfangs realisierten zwischen 20 und 30 Mitarbeiter Fördersysteme für Land- und Forstwirtschaft. Heute hat Westfalia Technologies europaweit rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie 500 weltweit mit der US-Schwester Westfalia Technologies, Inc. in York, Pennsylvania.

Mehr als 500 Kunden vertrauen heute auf Westfalia-Lagersysteme. Neben Innovation bleibe die Basis „höchste konstruktive und funktionale Sicherheit; Strukturen und Fertigungskapazitäten für flexible, individuelle Lösungen, kurze Kommunikationswege und interdisziplinäres Teamwork; und eine solide Geschäftspolitik für das Vertrauen in unsere Produkte und Leistungen. Wir sind bereit für die nächsten 55 Jahre.“

/// **www.westfaliaeurope.com**

SO HEIZEN UNTERNEHMEN NACHHALTIG UND ZUKUNFTSSICHER

Wärmelösungen mit Perspektive

Mit dem Gebäudemodernisierungsgesetz stellt die Bundesregierung die Weichen beim Thema Heizen neu. Zukünftig sind wieder moderne Gas- und Ölheizungen erlaubt. Laut Bundesministerium soll der Technologiemix aus Wärmepumpe, Hybridlösungen, Biomasse sowie Gas- und Ölheizungen für mehr Flexibilität und Resilienz sorgen. Ergänzt werden diese Technologien meist innerstädtisch durch Fernwärme und Quartierslösungen mit Blockheizkraftwerken. Doch eine zentrale Frage bleibt, ob die neue Wahlfreiheit auch die Investitionssicherheit bei Unternehmen und Gewerbe stärkt? Denn ab 2029 wird bei Öl und Gas ein verbindlicher Bioanteil beigemischt. Dies dürfte die Kosten zukünftig erheblich beeinflussen, genauso, wie die steigenden Kosten für fossile Brennstoffe. Die Abhängigkeit vom Weltmarkt macht das Gas zu einem volatilen und unberechenbaren Kostenfaktor. Daher bleibt die Wärmepumpe auch für die politischen Entscheider im Hinblick auf eine nachhaltige Versorgungssicherheit ein zentrales Angebot und wird weiterhin zuverlässig gefördert.

Unternehmen sind Teil eines tiefgreifenden Wandels im Umgang mit Energie. Steigende Betriebskosten, der Ruf nach Klimaneutralität und regulatorische Anforderungen führen dazu, dass viele Betriebe ihre Wärmeversorgung grundsätzlich überdenken. Eine Technologie rückt dabei besonders in den Fokus: die Wärmepumpe. Lange vor allem im privaten Bereich genutzt, entwickelt sie sich zunehmend zu einer tragenden Säule der gewerblichen Wärmeversorgung – vom Handwerksbetrieb bis zur Industriehalle. Zumal moderne Wärmepumpen immer leistungsfähiger und effizienter werden. Wärmepumpen bieten eine äußerst effiziente und umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Heizsystemen. Aus 1 kWh Strom entstehen so mehr als 4 kWh Wärme. Moderne Geräte erreichen dabei Effizienzklassen von A++ oder A+++.

Breites Einsatzspektrum – vom Wohnquartier bis zur Produktionshalle

Die Gründe liegen auf der Hand: Moderne Wärmepumpen können unabhängig von fossilen Energieträgern betrieben werden und nutzen Umwelt- oder Abwärme, die ohnehin vorhanden ist. Dadurch sinken Emissionen, und Unternehmen gewinnen langfristige Stabilität in der Kalkulation ihrer Energiekosten.

Typische Einsatzbereiche finden sich heute quer durch alle Branchen. Besonders relevant ist die Technologie für Wohnungsbau- und Immobiliengesellschaften, die ganze Quartiere zukunftsfähig aufstellen wollen, Gewerbeimmobilien wie Büro- und Verwaltungsgebäude, Industriebetriebe, in denen Prozessabwärme nutzbar ist, Hotels, Kliniken und größere Versorgungseinrichtungen, die hohe Warmwassermengen benötigen, sowie Handels- und Logistikgebäude, in denen große Flächen effizient beheizt werden müssen.

Die Bandbreite zeigt: Wärmepumpen können weit mehr sein als nur eine Heizalternative. Sie sind ein zentraler Baustein einer strategischen Wärmeplanung im Unternehmen. Denn diese muss – unabhängig von politischen Entscheidungen – wirtschaftlich, leistungs- und zukunftsfähig sein.

Wärmeplanung mit Weitblick: Warum Projekte im Gewerbe komplexer sind

Während Einfamilienhäuser häufig mit standardisierten Lösungen auskommen, stellen gewerbliche Gebäude andere Anforderungen. Wärmebedarfe schwanken stärker, Gebäudeinfrastrukturen variieren, und die technische Integration muss oft im laufenden Betrieb erfolgen. Hinzu kommen Fördermittel, Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Schnittstellen zur Elektrotechnik – insbesondere dann, wenn Photovoltaik oder Energiemanagementsysteme eine Rolle spielen. Der Umstieg ist also weniger eine reine Anlagenentscheidung als vielmehr ein Infrastrukturprojekt. Deshalb greifen viele Unternehmen auf regionale Spezialisten zurück, die sowohl technische

Fotos: Westfalen Weser



Wärmepumpen an einem Gewerbegebäude: Moderne Systeme ermöglichen Unternehmen eine effiziente, klimafreundliche Wärmeversorgung und stärken die langfristige Planungssicherheit

Auslegung als auch Finanzierung, Bau und langfristige Betriebsführung koordinieren und gewährleisten können.

Regionale Expertise als Win-Win-Situation

In Ostwestfalen-Lippe hat sich über die Jahre ein Netzwerk etabliert, das Gewerbekunden bei dieser Transformation unterstützt. Dazu gehören technische Planungsbüros ebenso wie besondere Energiespezialisten, die Komplettservices anbieten – von der Fachberatung, Installation, 24/7 Service bis zur Abrechnung. Ein Beispiel ist Westfalen Weser, die in der Region als Partner für gewerbliche Wärmepumpenprojekte bekannt sind und neben Planung und Installation auch Contracting-Modelle ermöglichen. Für viele Unternehmen senkt das die Investitionshürde erheblich: Die Wärmeversorgung wird als Dienstleistung bezogen, während Verantwortung für Technik und Betrieb ausgelagert wird. Zudem können beim gleichen Anbieter weitere Wärmelösungen gewählt werden – wie Hybridheizungen, Fernwärme oder Blockheizkraftwerke.

Strategische Vorteile, die über Energie hinausgehen

Für Unternehmen, insbesondere in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft, geht es längst nicht mehr nur um Energieeffizienz. Wärmepumpen verbessern die Nachhaltigkeitsbilanz, steigern die
Attraktivität von Mietobjekten und sichern langfristig die Wertstabilität der Gebäude. Projekte, die heute umgesetzt werden, prägen zudem die Wahrnehmung am Markt: Viele Unternehmen positionieren sich damit bewusst als verantwortungsbewusste Akteure mit einem klaren Nachhaltigkeitsansatz.
Technologieoffenheit gibt Unternehmen die Möglichkeit, die für Sie passende Wärmelösung im Markt nutzen zu können. Mit einem Blick in die Zukunft entwickeln sich dabei Wärmepumpen im gewerblichen Umfeld zu einer leistungsfähigen Schlüsseltechnologie – leise, zuverlässig und wirtschaftlich attraktiv. Ob für Betriebsgebäude oder für größere Immobilienportfolios: Wer rechtzeitig auf moderne Wärmetechnik setzt, stärkt die Zukunftsfähigkeit seines Unternehmens. Und mit erfahrenen Partnern aus der Region wird der Weg dorthin deutlich leichter. Weitere Informationen unter:

/// www.westfalenweser.com/waerme



KLEIN | GREVE | DIETRICH

Sachgrundlose Befristung von Arbeitsverträgen mit Rentnern zulässig?

Zum 01.01.2026 ist das Gesetz zur Stabilisierung des Rentenniveaus und zur vollständigen Gleichstellung der Kindererziehungszeiten in Kraft getreten. Mit diesem Gesetz wurde neu in § 41 Abs. 2 SGB VI eingefügt, dass eine sachgrundlose Befristung von Arbeitsverträgen mit Rentnern möglich ist, und das strenge sogenannte Anschlussverbot deutlich gelockert. Arbeitgebern soll damit ermöglicht werden ihre Arbeitnehmer im Rentenalter in befristeten Arbeitsverhältnissen weiter zu beschäftigen, was früher aufgrund des Anschlussverbotes nicht möglich war.

Die Neuregelung ermöglicht es, mit Arbeitnehmern, welche die Regelaltersgrenze erreicht haben, also Rentnern, ein sachgrundlos befristetes Arbeitsverhältnis einzugehen, auch wenn bereits zuvor ein Arbeitsverhältnis zwischen den Parteien bestanden hat. Dabei kommt es nur darauf an, ob der Arbeitnehmer die Regelaltersgrenze erreicht hat und nicht, ob er tatsächlich eine Rente bezieht oder überhaupt einen Anspruch auf eine Rente hat. Basierend darauf ist es einem Arbeitgeber nun möglich bis zu 12 aufeinanderfolgende befristete Arbeitsverträge mit einem Rentner mit einer Gesamtdauer von acht Jahren abzuschließen. Dabei gilt es jedoch zu beachten, dass ein befristeter Arbeitsvertrag höchstens dreimal auf maximal zwei Jahre Gesamtdauer verlängert werden darf. Danach muss ein neuer befristeter Arbeitsvertrag geschlossen werden. Mit einem einzelnen befristeten Arbeitsvertrag kann die Gesamtdauer von 8 Jahren demnach nicht erreicht werden. Möglich ist aber zum Beispiel ein viermaliger Abschluss eines zweijährigen sachgrundlos befristeten Arbeitsvertrages.

Der neu eingefügte § 41 Abs. 2 SGB VI bietet damit die Möglichkeit Rentner, welche mit der Erreichung der Regelaltersgrenze aus ihrem Arbeitsverhältnis ausgeschieden sind, befristet einzustellen und durch die Befristung und Neugestaltung des Arbeitsvertrages auf die Bedürfnisse beider Parteien abstimmen. Die Befugnis bis zu 12 befristete Arbeitsverträge abzuschließen, ermöglicht es ferner den Arbeitsvertrag regelmäßig anzupassen. So können zum Beispiel die zu leistenden Stunden und korrespondierend damit die geschuldete Vergütung angepasst werden. Dies war zuvor bei der sachgrundlosen



Foto: Klein | Greve | Dietrich

Befristung nicht möglich, da § 14 Abs. 2 TzBfG lediglich eine Verlängerung der Befristung auf maximal zwei Jahre zulässt aber nicht den Neuabschluss eines befristeten Vertrages, wenn eine Befristung ausgelaufen ist. Dies wird aber durch die Neureglung ermöglicht.

In der Praxis stehen die Arbeitgeber aber nun vor diversen Herausforderungen, um die neu geschaffenen gesetzlichen Möglichkeiten rechtssicher zu nutzen. Das beginnt mit einer klaren Differenzierung zwischen der Verlängerung einer Befristung und dem Neuabschluss eines befristeten Vertrages, und geht über die Beantwortung der bislang ungeklärten Fragen, ob der Arbeitnehmer auch bei dem ihn befristet einstellenden Arbeitgeber verrentet worden sein muss, und welches Formerfordernis die Befristungsabrede hat, etc.

Zusammenfassend eröffnet die Neuregelung Arbeitgebern weitreichende Flexibilität bei der (Weiter-) Beschäftigung von Rentnern, erfordert jedoch aufgrund der komplexen Regelungen und Unklarheiten eine präzise rechtliche Beratung und Umsetzung. Weitere Informationen finden Sie unter:

/// **www.kgd-anwalt.de**



Florian Brünger, Rechtsanwalt, Tätigkeitsschwerpunkt Arbeitsrecht

eRNa
REGIONAL NACHHALTIG
Sparkasse Bielefeld
Ihr Business-Turbo:
Nachhaltigkeit als Wachstumsmotor.
Gemeinsam machen wir Ihre Chancen von heute zu Ihrem Vorsprung von morgen. Jetzt informieren:
www.s.de/maql9b

IHR BUSINESS-TURBO:

Nachhaltigkeit als Ihr persönlicher Wachstumsmotor

eRNa (Regionale Nachhaltigkeit) ist das neue Portal der Sparkasse Bielefeld, das exklusiv für Unternehmen in unserer Region entwickelt wurde.

Damit Ihr Unternehmen nachhaltig wächst und zukunftssicher bleibt. Hier bündeln sich Wissen, konkrete Lösungsansätze und regionale Expertise – mit dem Ziel, eine klare Orientierung und direkt nutzbare Impulse für regionale Unternehmen zu bieten. Was eRNA für Sie bedeutet:

- **Komplett-Übersicht an einem Ort:** von den Grundlagen bis zu konkreten Lösungsansätzen, alles sofort verfügbar
- **Handfeste Impulse für die Umsetzung:** inkl. Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten, die Ihre Transformation beschleunigen
- **Regionale Stärke:** profitieren Sie von einem Netzwerk erfahrener Partner aus OWL, das Ihre lokalen Gegebenheiten kennt
- **Ein Partner – ein Komplett Paket:** wir begleiten Sie von der ersten Idee bis zur praktischen Umsetzung und sorgen dafür, dass nichts fehlt

Der Anspruch: Eine strukturierte und wirtschaftlich sinnvolle Herangehensweise. Gemeinsam maßgeschneiderte Investitionslösungen gestalten, die Ihr Unternehmen sofort voranbringen. Gerade in Zeiten, in denen Entscheidungen immer komplexer werden.

Mehr Infos finden Sie auf unserem regionalen Nachhaltigkeitsportal eRNa unter

/// **www.s.de/spaaq1**

Jetzt handeln, bevor die Konkurrenz es tut! So lässt sich die Resilienz Ihres Unternehmens stärken, die Profitabilität erhöhen und eine zukunftssichere Basis aufbauen, um den Vorsprung im Markt zu sichern.

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

Foto: Sparkasse Bielefeld

DIHK

Deutsche Unternehmen ziehen Konsequenzen aus US-Zollpolitik

Sonderauswertung AHK World Business Outlook Frühjahr 2026: Firmen investieren weiter in den USA – gleichzeitig wird weltweit nach Alternativen gesucht

Deutsche Unternehmen reagieren auf die US-Zollpolitik mit angepassten Strategien. Nach der Sonderauswertung USA des AHK World Business Outlook Frühjahr 2026 bauen viele Firmen mit Produktionsstandorten in den USA ihre Präsenz nach dem ersten Schock wieder aus. Exporteure suchen dagegen verstärkt nach alternativen Absatzmärkten.

„Die US-Zollpolitik wirkt längst wie ein globales Umlenkungsprogramm für Investitionen und Handelsströme“, sagt DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier. Handelsbarrieren gelten inzwischen als größtes Geschäftsrisiko deutscher Betriebe in den USA. 68 Prozent reagieren auf höhere Importkosten mit Preiserhöhungen, 40 Prozent lokalisieren Lieferketten und Produktion stärker. Weltweit hat mehr als jedes zweite deutsche Unternehmen mit US-Geschäft bereits Maßnahmen ergriffen. Grundlage sind Rückmeldungen von mehr als 4.500 deutschen Mitgliedsunternehmen. Die detaillierte WBO-Sonderauswertung USA finden Sie unter:

/// **www.dihk.de**



VOLKSBANK IN OSTWESTFALEN

Wie VR-Crowd neue Chancen für Unternehmen eröffnet

Bauprojekt „wilhelm eins“ ist das Vorzeigeprojekt der Volksbank in Ostwestfalen



Das Prinzip ist einfach: Viele Menschen investieren gemeinsam in ein Bauprojekt. Unternehmen stellen ihre Vorhaben auf der Plattform VR-Crowd vor, und die sogenannte „Crowd“ stellt das Kapital über viele kleine Beteiligungen bereit. Anleger erhalten dafür in der Regel eine feste Verzinsung bei überschaubaren Laufzeiten.

Die digitale Crowdinvesting-Plattform VR-Crowd ist Marktführer für diese Finanzierungsform in Deutschland. Jedes Projekt wird vorab geprüft und durch eine regionale Volksbank begleitet. Erst nach dieser Prüfung und der Freigabe durch die zuständige Finanzaufsicht wird ein Projekt zur Finanzierung freigegeben. Die Volksbank in Ostwestfalen ist Partnerbank von VR-Crowd und ermöglicht damit, dass Kapital gezielt in regionale und mittelständische Projekte fließt.

Wie das in der Praxis funktioniert, zeigt eindrucksvoll die erste gemeinsame Zusammenarbeit der Volksbank in Ostwestfalen mit VR-Crowd: das Bauprojekt “wilhelm eins” am Bielefelder Jahnplatz. Der Ansatz war dabei bewusst neu: Erstmals konnten Mitglieder und Mitarbeitende direkt in ein regionales Bauprojekt investieren und ihr Geld in ein Vorhaben geben, dessen Entwicklung sie begleiten und konkret nachvollziehen können.

Innerhalb kurzer Zeit war das gesamte Investitionsvolumen vollständig gezeichnet. Mitglieder und Mitarbeitende haben gemeinsam investiert und damit nicht nur Kapital bereitgestellt, sondern auch Vertrauen in das Projekt und seine Umsetzung gezeigt.

Genau darin liegt der Unterschied zu klassischen Finanzierungswegen. VR-Crowd bringt Unternehmen und Investoren direkt zusammen. Viele beteiligen sich mit kleineren Beträgen, aus denen gemeinsam eine tragfähige Finanzierung entsteht. Gleichzeitig werden Projekte früh sichtbar und gewinnen Unterstützer, lange bevor sie abgeschlossen sind.

Für Unternehmen und Projektentwickler eröffnet das neue Möglichkeiten. Sie erweitern ihre Finanzierungsstruktur, erreichen gezielt interessierte Investoren und schaffen frühzeitig Nähe und Vertrauen. Dieses Vertrauen wirkt über die reine Finanzierung hinaus und stärkt die Wahrnehmung eines Projekts deutlich.

“wilhelm eins” zeigt: Investoren sind bereit, neue Wege zu gehen, wenn Projekte transparent, greifbar und nachvollziehbar sind.

Die Volksbank in Ostwestfalen geht diesen Weg weiter. Gemeinsam mit der VR Bank Würzburg setzt sie bereits ein weiteres Vorhaben über VR-Crowd um: eine Bau-

Foto: Christian Schwier



trägermaßnahme in Leipzig. Damit wird deutlich, dass das Modell nicht an einen Standort gebunden ist, sondern sich auf unterschiedliche Projekte und Regionen übertragen lässt.

Wir lernen: Finanzierung geht einfacher, näher und gemeinschaftlicher. Investoren erhalten Einblick und Entscheidungsmöglichkeiten, Unternehmen gewinnen Zugang zu neuen Kapitalquellen und zusätzlicher Sichtbarkeit. Und Projekte werden zu gemeinsamen Vorhaben. Wie bei “wilhelm eins”.

/// **www.volksbankinostwestfalen.de**



Fotos: Volksbank in Ostwestfalen



AUSZEICHNUNG FÜR EXZELLENTE DIGITALE MARKENKOMMUNIKATION

German Design Award 2026 für apetito catering

apetito catering ist mit dem German Design Award 2026 ausgezeichnet worden. Prämiert wurde die Kampagne „Highlightaktionen“ als Winner in der Kategorie „Excellent Communications Design – Web“. Mit den „Highlightaktionen“ setzt apetito catering regelmäßig frische Impulse in der Betriebsgastronomie. Kulinarische Themen wie Superfood, Streetfood oder saisonale Aktionen werden dabei digital und analog so inszeniert, dass sie Gäste schnell erreichen, Interesse wecken und die Marke erlebbar machen.

Die Jury lobt das „überzeugende Zusammenspiel aus inspirierender Bildsprache und differenzierter Typografie“ sowie die Verbindung von „digitaler Inszenierung und redaktioneller Tiefe“.
Das Projekt zeigt, worauf es heute ankommt: gute Online-Kommunikation braucht mehr als Sichtbarkeit. Sie muss Inhalte verständlich machen, zur Marke passen und Menschen im richtigen Moment erreichen. Genau das gelingt apetito catering mit einer Kampagne, die Appetit, Marke und Kommunikation stimmig verbindet.



Fotos: team4media

Jury würdigt Verbindung aus Gestaltung, Inhalt und digitaler Inszenierung

Die Jury des German Design Award hebt insbesondere die Qualität des Zusammenspiels aus visueller Gestaltung und inhaltlicher Tiefe hervor:

„Ein überzeugendes Zusammenspiel aus inspirierender Bildsprache und differenzierter Typografie verleiht ›apetito catering‹ eine kraftvolle, identitätsstiftende Präsenz. Jede Kampagne besticht durch stilsichere Gestaltung und bedeutsame Inhalte, die auf den Punkt kommuniziert werden. Besonders beeindruckend ist die harmonische Verbindung von digitaler Inszenierung und redaktioneller Tiefe. Diese Leistung setzt ein richtungsweisendes Zeichen für exzellente digitale Markenkommunikation."

Gewürdigt wird hier eine Arbeit, die weit über klassische Webgestaltung hinausgeht und digitale Kommunikation als ganzheitliches Markenerlebnis versteht.

Digitale Markenführung in der Unternehmens-Kommunikation

Ausgezeichnete Projekte wie die „Highlightaktionen" für apetito catering zeigen, welche Rolle individuelle Online-Kommunikation heute für Unternehmen einnimmt. Digitale Kampagnen sind nicht nur Ergänzung zur klassischen Markenkommunikation, sondern wirken häufig als Impulsgeber: Sie machen Themen sichtbar, verdichten Botschaften und schaffen Anlässe, mit Zielgruppen in Kontakt zu treten.
Immer mehr Unternehmen legen deshalb Wert auf eine eigene, unverwechselbare Web- und Social-Media-Kommunikation. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Menschen wollen Marken nicht nur sehen, sondern verstehen. Sie möchten wissen, wofür ein Unternehmen steht, welchen Nutzen ein Produkt bietet und welche Haltung hinter einer Leistung steckt. Gute digitale Kommunikation übersetzt genau diese Fragen in Bilder, Texte, Geschichten und Erlebnisse, die nahbar bleiben und dennoch professionell wirken.

Dabei geht es nicht darum, möglichst laut zu senden. Erfolgreiche Online-Kommunikation entsteht dort, wo Inhalt, Gestaltung und Tonalität zur Marke passen und zugleich die Lebenswelt der Zielgruppe treffen. Eine Kampagne muss schnell erfassbar sein, darf aber nicht beliebig wirken. Sie sollte informieren, Aufmerksamkeit erzeugen und im besten Fall auch unterhalten. Entscheidend ist, dass sie eine klare Assoziation transportiert: Was soll mit der Marke verbunden werden? Welche Stimmung soll entstehen? Welcher Sinn steckt hinter dem Produkt, der Leistung oder dem Angebot?
Gerade in der Verbindung von Website, Landingpage und Social Media zeigt sich, wie wirkungsvoll ein durchdachter Kommunikationsansatz sein kann. Die Website schafft Tiefe und Verlässlichkeit, Social Media sorgt für Nähe, Aktualität und Dialog. Kampagnenformate verbinden beides, indem sie ein konkretes Thema emotional zugänglich machen und gleichzeitig in eine größere Markenwelt einordnen. So entsteht Identifikation – nicht durch austauschbare Werbung, sondern durch Kommunikation, die erkennbar aus dem Unternehmen selbst kommt.



v.l.: Julia-Marie Kramer, Projektmanagerin team4media, Franziska Prenzler, Senior-Art-Director team4media

Damit dies gelingt, braucht es eine klare strategische Grundlage. Unternehmen müssen wissen, wen sie erreichen wollen, welche Botschaften wirklich relevant sind und wie ihre Marke wahrgenommen werden soll. Erst daraus entstehen Gestaltung, Sprache und Inhalte, die glaubwürdig wirken. Authentizität bedeutet dabei nicht, auf Qualität zu verzichten. Im Gegenteil: Je natürlicher eine Kommunikation erscheinen soll, desto genauer muss sie entwickelt sein. Erfolgreiche digitale Markenkommunikation ist deshalb immer beides: nah am Menschen und sauber konzipiert.

Sie möchten persönlich über die Möglichkeiten für Ihr Unternehmen sprechen?
team4media freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme:

/// **www.team4media.net**



team4media ist eine etablierte Agentur aus Osnabrück mit den Schwerpunkten Marketing-Strategie, Design, Web, Print, Messe und Film/Video.
team4media macht Marken sichtbarer, stärker und erfolgreicher – mit durchdachter Strategie, klaren Designs und hochwertiger Umsetzung. Ob Website, Corporate Design, Video-Content oder Social Media – Erfahren. Engagiert. Ergebnisorientiert.

IRONCLAD EUROPE BY FESTGE

Strategische Kreativität für den Mittelstand

Der Name „Druckerei Festge“ ist im Oelder Raum seit Jahrzehnten eine Garantie für erstklassige Qualität und Beratung aus einer Hand. Mittlerweile hat das Unternehmen das reine Druckgeschäft erweitert und fokussiert sich neben der Beratung und Umsetzung von Grafik- und Druckaufträgen auch auf strategische Marketingdienstleistungen.

Mit der Marke IRONCLAD europe unterstützt die Firma Festge kleine und mittelständische Maschinenbauunternehmen dabei, ihre Produkte innovativ zu vermarkten, von klarer Bild- und Textsprache bis hin zu digitalen Services und leistungsstarken Websites. Zusammen mit dem US-amerikanischen Hauptbüro IRONCLAD Marketing entwickelt das Team aus vielfältigen Spezialisten gezielte Kommunikationsmaßnahmen für komplexe und erklärungsbedürftige Produkte.

Das Haupthaus IRONCLAD Marketing mit Sitz in Fargo, North Dakota, setzt seit 2009 erfolgreiche Marketingkampagnen für Industrieunternehmen mit dem Schwerpunkt Bauwesen und Landwirtschaft um. Gepaart mit der Expertise des Oelder Teams im deutschen Maschinenbau bietet IRONCLAD europe einen einzigartigen Ansatz für den Mittelstand, sowohl im deutschsprachigen Raum als auch international. Gabriele Buß, stellvertretende Geschäftsführerin und seit mehr als 35 Jahren im Verpackungs- und Logistik-Maschinenbau zuhause, sieht vor allem in dem partnerschaftlichen Umgang mit den Unternehmen einen Vorteil: „Wir verstehen uns nicht als externen Dienstleister, sondern als Erweiterung des Teams. Unser Ansporn ist es, die Produkte unserer Auftraggeber genau zu verstehen und gezielt Mehrwert zu bieten, wo Know-how im Marketing gebraucht wird.“ Die Kombination aus US-amerikanischer Kreativität und deutscher Genauigkeit macht das Team zum idealen Partner für Industrieunternehmen, die mit innovativer Kommunikation auf dem Markt herausstechen wollen.

Komplexe Produkte verständlich vermarkten

Besonders im Maschinenbau ist es wichtig, komplexe Produkte und Dienstleistungen leicht verständlich nach außen zu kommunizieren, damit potenzielle Kunden auf einen Blick den einzigartigen Nutzen der jeweiligen Technologie verstehen. Für das Team von IRONCLAD gehört ein Besuch vor Ort oder ein Interview mit den Fachleuten daher immer zum Prozess dazu. Darauf aufbauend werden die besonderen Merkmale der Technik in ansprechende Grafiken, wirksame Social Media-Beiträge oder gut platzierte Referenzstories verpackt, um die relevanten Zielgruppen auf der richtigen Ebene anzusprechen. Dank der langjährigen Erfahrung in der verarbeitenden Industrie können die Spezialisten schnell auch bei Einzelprojekten unterstützen, wenn beispielsweise in stressigen Zeiten Kapazitäten im Marketing knapp sind.

So entstehen auf unkompliziertem Weg herausragende Lösungen für die strategische Verkaufsförderung. „Unsere Kunden schätzen unseren Einsatz, das merken wir immer wieder. Wenn kurz vor der Messe noch etwas geändert werden muss, bleiben wir dran, bis das Ergebnis stimmt.“, so Gabriele Buß.



Qualitätsprüfung und Bemusterung von Druckprodukten sind zentraler Bestandteil für die Beratung.

Fotos: Festge



Mit strategischer Planung setzt IRONCLAD gezielt Marketingprojekte im Maschinen- und Anlagenbau um.



Das Team am Standort Oelde unterstützt Kunden mit strategischem Content-Marketing, Grafikdesign und Druckberatung inklusive Auslieferung.

Sichtbarkeit in Zeiten von ChatGPT und Co.

Ein Thema steht auch bei IRONCLAD aktuell ganz oben auf der Agenda: Künstliche Intelligenz. Besonders im Sondermaschinenbau ist es extrem wichtig für die Unternehmen, dass ihre komplexen Lösungen von relevanten Zielgruppen gefunden werden. Eine gut strukturierte Website mit klarer Nutzerorientierung hilft dabei, dass die eigenen Produkte und deren Besonderheiten in KI-Suchmaschinen korrekt wiedergegeben werden – und erhöht so die Wahrscheinlichkeit qualifizierter Anfragen. Um seinen Kunden hier fundierte Unterstützung zu bieten, hat IRONCLAD einen Schwerpunkt auf die gezielte Web-Optimierung für KI-Suchmaschinen wie Copilot, Gemini und ChatGPT gelegt. „Für viele Kunden analysieren wir momentan, wo es bei ihrer digitalen Präsenz Potenzial zur Verbesserung gibt, damit wir hier systematisch die Erreichung der Verkaufsziele fördern können.“, erläutert Svenja Schumacher, Kampagnen-Managerin.

Print ist nicht tot

Mit langjährigen Partnerschaften und fundierter Expertise bietet Festge heute nach wie vor erstklassige Printlösungen, vom Textildruck über Werbemittel bis zu veredelten Broschüren und Geschäftsunterlagen zu attraktiven Preisen an. Die persönliche Beratung vor Ort und die schnelle Lieferung rund um Oelde machen für viele langjährige Kunden den Unterschied. Mal eben eine Rückfrage zur Papierstärke mit einem kurzen Anruf klären, ein Muster vom geplanten Arbeitsshirt bekommen oder verschiedene Veredelungsmöglichkeiten vor Ort anschauen – diesen Service bieten Online-Anbieter nicht. Und auch bei Bestellmengen und Preisunterschieden macht sich die jahrelange Expertise in der Branche bezahlt: „Wir vergleichen immer unterschiedliche Anbieter, bei denen wir uns zu 100 % auf die erstklassige Qualität des Ergebnisses verlassen können. Häufig ist die Online-Druckerei nicht günstiger.“, erklärt Ludger Wilke, Druckberater.

/// **www.ironcladmktg.eu**





MORAL IN FOLIE!

ALLE WOLLEN WENIGER PLASTIK. NIEMAND WENIGER KOMFORT.



Bad Salzuflen wird im Juni erneut zum Treffpunkt der Kunststoffindustrie. Mehr als 490 Aussteller, zwei eng verzahnte Messen, kurze Wege, viele Gespräche, viele Lösungen. Das klingt zunächst nach Messebetrieb. Tatsächlich zeigt sich dort jedoch sehr viel grundsätzlicher, worum es in der Branche gerade geht: Kunststoff bleibt für zahlreiche Industrien unverzichtbar, aber die Bedingungen seiner Verarbeitung, Vermarktung und politischen Legitimation haben sich spürbar verändert. Der Werkstoff steht gleichzeitig unter mehreren Druckwellen. Da ist der regulatorische Druck: neue Vorgaben, Dokumentationspflichten, Design-for-Recycling-Anforderungen, Kreislaufwirtschaft als politisches Leitbild. Da ist der Kostendruck: Energie, Personal, Rohstoffe, Investitionen in neue Verfahren. Da ist der Marktdruck: Kunden erwarten Nachhaltigkeit, aber nicht um jeden Preis; sie verlangen Verfügbarkeit, Qualität und oft trotzdem den günstigsten Einkauf. Und da ist ein Reputationsdruck, der sich nicht nur aus Fakten, sondern auch aus Stimmungen speist. Kunststoff ist in vielen Debatten schnell der Problemstoff. In vielen Fabriken bleibt er dagegen der Problemlöser.

Genau aus diesem Spannungsverhältnis lässt sich ein gutes Titelthema machen. Nicht als Verteidigungsrede für Kunststoff und auch nicht als moralischer Abgesang, sondern als nüchterne Frage: Wie bleibt eine Schlüsselindustrie in der Region wettbewerbsfähig, wenn Material, Märkte und politische Erwartungen gleichzeitig in Bewegung geraten?

Die KUTENO selbst liefert dafür eine treffende Überschrift. Für den 10. Juni ist eine Podiumsdiskussion angekündigt mit dem Titel: „Zwischen Zuversicht und Zweifel. Wie die deutsche Kunststoffindustrie trotz Krisen, Kriegen und Konkursen im Jahr 2026 den Kurs halten kann“. Man kann diese Formulierung als Messeankündigung lesen. Man kann sie aber auch als ziemlich präzise Zustandsbeschreibung verstehen. Denn genau so fühlt sich die Lage in vielen Unternehmen derzeit an: nicht panisch, aber unter Spannung; nicht perspektivlos, aber unter Rechtfertigungsdruck; nicht ohne Ideen, aber ohne einfache Antworten.

Kunststoff bleibt – nur die Bedingungen ändern sich

Kunststoff ist kein Auslaufmodell, sondern industrielle Realität. Im Maschinenbau, in der Medizintechnik, in der Elektrotechnik, in Verpackung, Konsumgütern, Bau, Automobilzulieferung oder Logistik geht es längst nicht um ein Entweder-oder. Es geht um Bauteile, die leicht, präzise, chemisch beständig, sicher oder funktional hochintegriert sein müssen. Wer den Werkstoff pau-

Foto: Press Medien

schal moralisiert, blendet aus, wie tief er in die industrielle Praxis hineinreicht. Die eigentliche Frage ist daher nicht, ob Kunststoff verschwindet. Die Frage ist, unter welchen Bedingungen er in Europa und speziell in Nordrhein-Westfalen verarbeitet werden kann – wirtschaftlich tragfähig, regulatorisch belastbar und technologisch anschlussfähig.

Für viele Unternehmen ist das kein theoretisches Zukunftsthema, sondern Gegenwart. Sie müssen ihre Fertigung anpassen, Materialalternativen prüfen, Kunden beraten, Daten erfassen, Zertifikate liefern und Investitionen gegen eine unklare Marktlage abwägen. Der Werkstoff selbst ist dabei oft weniger das Problem als das Umfeld, in dem er stattfindet. Kunststoff steht nicht mehr nur unter Kostendruck, sondern auch unter Erklärungsdruck. Unternehmen müssen immer häufiger begründen, warum sie an bestimmten Anwendungen festhalten, welche Rezyklatstrategien realistisch sind und wie Nachhaltigkeit in ihren Prozessen tatsächlich aussieht.

Gerade in einer Region wie OWL, in der Kunststoffverarbeitung, Maschinenbau, Verpackung und Automatisierung eng miteinander verzahnt sind, ist diese Entwicklung besonders sichtbar. Hier geht es nicht um abstrakte Leitbilder, sondern um Werkzeuge, Formen, Spritzgießprozesse, Materialchargen und Bauteile, die termingerecht und reproduzierbar funktionieren müssen. Wer darüber spricht, spricht immer auch über Wettbewerb, Lieferfähigkeit und industrielle Souveränität.

Kreislaufwirtschaft ist politisch gesetzt – industriell aber noch Arbeit

Gerade Nordrhein-Westfalen versucht, diese Antwort politisch mit der Kreislaufwirtschaft zu verknüpfen. Mona Neubaur formulierte es Anfang 2026 so: „In Nordrhein-Westfalen ist die Circular Economy Realität. Mit der Kreislaufwirtschaftsstrategie stärken wir Wettbewerbsfähigkeit und Klimaschutz, machen uns unabhängiger von teuren Rohstoffimporten und ermöglichen neue Wertschöpfung.“ Der Satz ist politisch gemeint, berührt aber den Kern der industriellen Debatte. Denn wenn Kreislaufwirtschaft nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch tragfähig werden soll, muss sie in den Fabriken funktionieren – nicht in Sonntagsreden.

Genau an dieser Stelle beginnt das eigentliche Problem. Kreislaufwirtschaft ist als Leitbild weitgehend akzeptiert. In der Praxis wird sie allerdings dort schwierig, wo Qualität, Verfügbarkeit und Preis zusammenkommen. Rezyklat ist kein abstraktes Versprechen, sondern ein Material mit Schwankungen, Anforderungen und Grenzen. Wer es im industriellen Maßstab einsetzen will, muss Sicherheiten haben – in der Zusammensetzung, in der Verarbeitung, in der Rückverfolgbarkeit, in der Performance des Endprodukts. Das klingt technisch. Ist es auch. Aber es ist zugleich eine wirtschaftliche Frage. Denn niemand kann dauerhaft Kreisläufe schließen, wenn die Materialqualität unzuverlässig bleibt oder die Kosten nicht in den Markt passen. Das Problem liegt dabei nicht nur im Recyclingprozess selbst. Es beginnt viel früher: beim Produktdesign, bei der Sortierbarkeit, bei Additiven, Verbunden, Farben, Materialkombinationen und der Frage, wie ein Teil am Ende seines Lebenszyklus überhaupt wieder in einen verwertbaren Stoffstrom zurückgeführt werden kann. Die Branche weiß das seit Jahren. Neu ist, dass die politischen und marktwirtschaftlichen Zwänge zunehmen. Die Zeit, in der Kreislauffähigkeit ein Zusatzargument war, geht zu Ende. Sie wird mehr und mehr Teil des industriellen Pflichtprogramms.

Qualität entscheidet über Akzeptanz von Rezyklaten

Dass die Branche genau an diesen Punkten arbeitet, lässt sich in der Region inzwischen klar beobachten. Die Kunststofftechnik Paderborn hat nach ihrem Besuch der Plastics Recycling Show Europe im Mai 2026 sehr präzise benannt, worauf es jetzt ankommt: mechanisches und chemisches Recycling, Sortiertechnik, Rezyklatqualität, Traceability und praxisnahe Strategien zur Umsetzung geschlossener Stoffkreisläufe. Hinter diesen Stichworten steckt weit mehr als Forschungsinteresse. Sie markieren die Baustellen, an denen sich entscheidet, ob Kreislaufwirtschaft ein industrielles Betriebsmodell wird oder ein regulatorischer Dauerauftrag bleibt.

Der vielleicht wichtigste Punkt dabei: Rezyklate müssen nicht nur verfügbar, sondern verlässlich sein. Ein Spritzgießer oder Verarbeiter kann mit grünen Zielen wenig anfangen, wenn Materialchargen nicht sauber spezifiziert sind oder das Prozessfenster zu eng wird. In der Praxis heißt das: Mehr Kreislaufwirtschaft erfordert nicht nur politischen Willen, sondern bessere Sortierung, bessere Daten, bessere Compoundierung und mehr Wissen in der Verarbeitung. Genau deshalb ist das Thema auch kein Nischenthema für Umweltabteilungen. Es gehört ins Qualitätsmanagement, in die Beschaffung, in die Produktionsplanung und ins Engineering.

Hinzu kommt ein weiterer Aspekt, über den seltener gesprochen wird: Rezyklat ist auch ein Vertrauensprodukt. Verarbeiter müssen sich darauf verlassen können, dass Materialeigenschaften nicht bei jeder Charge neu verhandelt werden. Kunden wiederum wollen wissen, ob Produkte aus Rezyklat dieselbe Performance, dieselbe Sicherheit und dieselbe Lebensdauer erreichen. Solange diese Fragen nur mit Einschränkungen beantwortet werden können, bleibt der Einsatz von Rezyklat in vielen Bereichen begrenzt. Das ist kein Zeichen von Verweigerung, sondern von industrieller Vernunft.

Die Messe zeigt, wie breit das Thema inzwischen geworden ist

Auf der KUTENO selbst wird sich dieser Dreiklang aus Technologie, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit im Programm spiegeln. Genannt werden unter anderem Rezyklatverarbeitung im Spritzguss, Ressourceneffizienz durch Biokunststoffe und Rezyklate, PFAS-freie Polymerverarbeitungshilfsmittel der nächsten Generation, KI-gestützte Prozessoptimierung und sogar Energieeinsparungen von über 30 Prozent im Spritzguss- und Extrusionswerkzeug. Das zeigt: Die Branche diskutiert nicht nur über Material, sondern gleichzeitig über Prozessstabilität, Energieverbrauch, Regulierung und digitale Werkzeuge. Genau darin liegt die eigentliche Verdichtung dieses Themas. Kunststoff lässt sich 2026 nicht mehr isoliert denken. Der Werkstoff hängt an Energie, an Daten, an Qualität und an politischen Leitplanken.

Auch das Format der beiden Messen passt dazu. KPA und KUTENO trennen nicht sauber zwischen „Werkstoffthema“ und „Anwenderthema“, sondern führen beide Seiten zusammen. Auf der einen Seite stehen die Zulieferer von Maschinen, Werkzeugen, Automatisierung, Peripherie und Materialien. Auf der anderen Seite stehen Entwickler, Konstrukteure, Einkäufer und Anwender, für die am Ende das Bauteil zählt. Diese Verbindung ist mehr als ein Messekonzept. Sie beschreibt ziemlich genau, wie die Branche inzwischen arbeiten muss: interdisziplinär, schneller, stärker projektbezogen – und mit kürzeren Wegen zwischen Material, Verarbeitung und Anwendung.

Kosten, Energie und Prozesse: Der Druck kommt nicht nur von außen

Hinzu kommt ein weiterer Druck, der im Alltag vieler Unternehmen mindestens so stark wirkt wie die große Regulierungsdebatte: der Preis. Kunststoff ist nie nur Material. In jedem Bauteil stecken Energie, Werkzeugkosten, Prozesszeit, Ausschuss, Dokumentation und zunehmend Nachweise über Herkunft, Recyclingfähigkeit oder Rezyklatanteile. Das macht die Diskussion so unerquicklich. Die Branche soll nachhaltiger werden, aber gleichzeitig billiger bleiben. Sie soll Materialkreisläufe schließen, aber gleichzeitig Lieferfähigkeit und Qualität absichern. Sie soll in neue Prozesse investieren, aber möglichst ohne Investitionsrisiko. Diese Gleichung geht nur auf, wenn Innovation nicht bloß als zusätzliche Last begriffen wird, sondern als Produktivitätsfrage.

Gerade die Energiekosten wirken in der Kunststoffverarbeitung weiterhin besonders direkt. Extrusion, Spritzguss, Trocknung, Temperierung, Aufbereitung – viele Prozesse reagieren empfindlich auf Energiepreise und auf Schwankungen im Lastprofil. Wer heute in Werkzeuge, Maschinen oder Prozessführung investiert, rechnet daher anders als noch vor wenigen Jahren. Energieeffizienz ist kein Nachhaltigkeitsargument am Rand mehr, sondern Teil des Business Case. Das gilt umso mehr, wenn Betriebe international im Wettbewerb stehen und ihre Spielräume über Auslastung und Prozesskosten definieren müssen.

Verpackung wird zum Testfall für Regulierung und Marktrealität

Wer Rezyklate verarbeiten will, braucht saubere Daten und Prozessüberwachung. Wer Verpackungen neu entwickelt, muss Vorgaben zur Recyclingfähigkeit verstehen und digital dokumentieren. Wer Materialströme schließt, muss Logistik und Beschaffung anders organisieren. Und wer Kosten in den Griff bekommen will, wird an Prozessdigitalisierung, Automatisierung und transparenter Qualitätsführung nicht vorbeikommen.

Diese Verbindung wird auch durch die neue Verpackungsregulierung verstärkt. Die EU-Verordnung über Verpackungen und Verpackungsabfälle ist am 11. Februar 2025 in Kraft getreten und gilt im Grundsatz ab dem 12. August 2026. Damit endet die Zeit, in der viele Unternehmen europäische Verpackungsregeln eher als langfristige Kulisse betrachten konnten. Für zahlreiche Verpackungshersteller, Verarbeiter und Markenartikler wird das Thema nun operativ. Recyclingfähigkeit, Rezyklatanteile, Kennzeichnung und Vermeidungsziele sind dann keine Folie mehr für Nachhaltigkeitspräsentationen, sondern Teil des Pflichtprogramms.

Besonders spürbar wird das für Unternehmen, die nicht nur technisch, sondern auch kommunikativ zwischen mehreren Welten stehen. Verpackungen müssen schützen, funktionieren, maschinengängig sein, Kosten im Rahmen halten und zugleich die Sprache der Kreislaufwirtschaft sprechen. Das führt in der Praxis zu Zielkonflikten. Ein Material kann technisch hervorragend sein, aber regulatorisch unhandlich werden. Ein Rezyklat kann politisch erwünscht sein, aber prozesstechnisch zu anspruchsvoll. Ein Design kann recyclingfreundlich sein, aber in der Vermarktung an Grenzen stoßen. Genau hier wird sich zeigen, wie anpassungsfähig die Branche wirklich ist. Hinzu kommt, dass Verpackung häufig der sichtbare Teil des Kunststoffthemas ist. Während technische Bauteile in Maschinen oder Geräten selten öffentlich debattiert werden, steht Verpackung permanent unter Beobachtung. Sie ist deshalb für viele Unternehmen zum Testfall geworden: Lässt sich Regulierung wirtschaftlich übersetzen? Lässt sich Recyclingfähigkeit gestalten, ohne Produktschutz und Effizienz zu opfern? Und wie viel Mehrkosten akzeptiert der Markt tatsächlich? Wer diese Fragen im Verpackungsbereich lösen kann, gewinnt oft auch für andere Anwendungen an Sicherheit.

Foto: Press Medien



Forschung, Industrie und Mittelstand suchen dieselbe Antwort

Trotzdem wäre es naiv, daraus vorschnell eine Aufbruchsgeschichte zu machen. Die Unternehmen investieren nicht in einer Phase der Sorglosigkeit. Nachfrage und Kostenlage bleiben angespannt, internationale Märkte unruhig, politische Anforderungen in Bewegung. Für viele Mittelständler ist gerade nicht die Vision das Problem, sondern die Reihenfolge. Was muss zuerst angepackt werden? Wo lohnt sich Investition wirklich? Und wie viel regulatorische Vorleistung ist wirtschaftlich noch darstellbar, bevor der Markt nachzieht?

Gerade deshalb sind regionale Netzwerke wichtiger, als es in den Sonntagsreden oft klingt. Bad Salzuflen mit KUTENO und KPA ist nicht nur Messestandort, sondern Verdichtungsraum für Gespräche, an denen die Branche derzeit echten Bedarf hat. Forschung, Verarbeiter, Materialanbieter, Maschinenbauer, Recyclingspezialisten, Start-ups und Anwenderindustrien treffen dort nicht deshalb aufeinander, weil das nett ist, sondern weil die Herausforderungen kaum noch isoliert lösbar sind. Kreislaufwirtschaft braucht Sortierung, Materialkompetenz, Prozesswissen und Marktanschluss zugleich. Keine einzelne Disziplin kann diese Übersetzung alleine leisten. Für OWL ist das ein echter Standortvorteil. Mit der Kunststofftechnik Paderborn, mit regionalen Netzwerken, mit Verarbeitern, Maschinenbauern und Messen existiert eine Verdichtung, die andere Standorte erst herstellen müssten. Das heißt nicht, dass die Region automatisch im Vorteil ist. Aber sie hat die Voraussetzungen, schneller zu lernen und Lösungen näher an der industriellen Praxis zu entwickeln. Genau das wird in einer Phase entscheidend, in der viele Unternehmen nicht auf die perfekte Strategie warten können.

Die Branche muss ihre eigene Geschichte präziser erzählen

Das gilt auch für die Kommunikation nach außen. Kunststoff wird gesellschaftlich oft entlang seiner Abfälle diskutiert, nicht entlang seiner Funktionen. Für Unternehmen ist das unerquicklich, aber nicht überraschend. Wer den Werkstoff im Alltag nutzt, argumentiert mit Gewicht, Präzision, Barriereeigenschaften, Hygiene, Designfreiheit oder Kosten. Wer ihn öffentlich bewertet, sieht zuerst Tüten, Verpackungen und Meeresbilder. Dieser Widerspruch wird bleiben. Umso wichtiger wird es für die Industrie, den eigenen Beitrag präziser zu erklären. Nicht defensiv, sondern konkret: Wo spart Kunststoff Ressourcen? Wo ermöglicht er langlebige Produkte? Wo ersetzt er schwerere Materialien? Wo ist Recycling technisch realistisch – und wo noch nicht? Ein Beispiel dafür steckt sogar im KPA-Programm. BARLOG Plastics will zeigen, wie Metallersatz mit hochverstärkten Kunststoffen Kosten senken, Gewicht reduzieren, Ressourcen schonen und die Produktleistung steigern kann. Solche Anwendungen sind keine PR-Rhetorik, sondern der Stoff, aus dem industrielle Legitimation entsteht. Wenn Kunststoff dort Vorteile schafft, wo andere Werkstoffe schwerer, teurer oder energetisch ungünstiger wären, dann muss die Branche genau diese Geschichte erzählen – sachlich, technisch, belastbar. Die Gegenrichtung ist genauso wichtig. Unternehmen werden künftig stärker erklären müssen, wo die Grenzen liegen. Nicht jede Anwendung lässt sich kurzfristig zirkulär machen, nicht jedes Rezyklat ist industriell sinnvoll, nicht jedes politisch wünschenswerte Ziel ist im jetzigen Markt sofort umsetzbar. Ehrlichkeit ist dabei kein Risiko, sondern ein Teil der Glaubwürdigkeit. Wer Zielkonflikte offen benennt, wirkt seriöser als jemand, der den Eindruck erzeugt, Kreislaufwirtschaft sei nur eine Frage des guten Willens.

Ohne Daten, Design und Traceability wird es nicht funktionieren

Gleichzeitig darf die Branche sich dabei nicht in ihre eigene Komfortzone zurückziehen. Denn ein zweiter blinder Fleck besteht darin, Nachhaltigkeit allzu oft als Kommunikationsaufgabe zu behandeln, während die eigentliche Arbeit im Prozess liegen müsste. Wer Kreislaufwirtschaft ernst meint, muss Design, Materialwahl, Sortierbarkeit, Trennbarkeit und Daten von Beginn an mitdenken. Genau deshalb ist Traceability so wichtig. Rückverfolgbarkeit ist nicht nur ein digitaler Luxus, sondern die Voraussetzung dafür, Rezyklate, Materialströme und Qualitätsanforderungen überhaupt sauber zu managen. Was auf dem Recyclingkongress in Amsterdam nach Fachbegriff klingt, wird in den kommenden Jahren zur industriellen Pflichtdisziplin.

Die Zukunft des Werkstoffs entscheidet sich deshalb nicht allein am Extruder oder Spritzgießaggregat. Sie entscheidet sich schon im Design, in der Materialauswahl, in der Frage, wie ein Bauteil später getrennt, sortiert, recycelt oder ersetzt werden kann. Damit rückt Kunststoff näher an das heran, was man bisher eher aus der Softwarewelt kennt: Wer vorne schlecht plant, zahlt hinten doppelt. Die Kunststoffindustrie steht damit vor einer Art industriellem Versionswechsel. Der Werkstoff bleibt, aber die Bedingungen seiner Legitimation verändern sich.

Für viele Mittelständler ist das eine Zumutung und eine Chance zugleich. Es zwingt zu neuen Kompetenzen, zu engerer Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Einkauf und Produktion und zu mehr Datendisziplin. Gleichzeitig eröffnet es den Unternehmen, die sich früh darauf einstellen, neue Differenzierungsmöglichkeiten. Wer Recyclingfähigkeit, Materialwissen und Prozessstabilität glaubwürdig verbinden kann, verkauft künftig nicht nur Bauteile oder Granulate, sondern Verlässlichkeit.

Was die Region jetzt daraus machen muss

Und damit zurück zur Wirtschaftlichkeit. Gerade in OWL, wo viele Unternehmen technologieoffen, aber zugleich vorsichtig investieren, wird sich zeigen, wie tragfähig die Branche tatsächlich ist. KUTENO und KPA sind in dieser Hinsicht fast ein Seismograf. Wenn dort die Wertschöpfungskette komplett aufläuft, wenn Start-ups mit neuen Materialien, digitale Lösungen für Prozesse, Rezyklatstrategien, Maschinen und Anwenderbranchen zusammenkommen, dann sieht man sehr schnell, wie viele Baustellen gleichzeitig offen sind – und wie viele Antworten bereits in Arbeit sind.

Dass die Messe über 490 Aussteller zusammenbringt, ist deshalb keine bloße Zahl für die Pressearbeit. Es ist ein Indikator dafür, dass die Branche trotz aller Spannungen investiert, sich zeigt und nach Lösungen sucht. Zugleich verrät die thematische Breite, dass einfache Erzählungen nicht mehr reichen. Wer heute Kunststoff sagt, meint eben nicht nur Granulat und Werkzeug. Er meint auch Regulierung, KI, Energie, Recycling, Sortierung, Design, Daten und neue Geschäftsmodelle. Der Werkstoff hat ein System um sich herum bekommen, das komplexer geworden ist – und genau darin liegt seine wirtschaftliche Herausforderung.

Für Entscheider in der Region lässt sich das auf eine einfache Formel bringen: Kunststoff bleibt ein Wachstums- und Innovationsfeld, aber nicht mehr nach den alten Regeln. Wettbewerbsfähig wird künftig, wer nicht nur effizient verarbeitet, sondern Materialströme versteht, Qualität absichert, Kreislaufanforderungen mitdenkt und regulatorische Dynamik antizipiert. Das klingt nach viel. Ist es auch. Aber gerade darin liegt die Chance für eine Region wie OWL. Hier sitzen nicht nur Verarbeiter, sondern auch Maschinenbauer, Automatisierer, Entwickler, Netzwerke und wissenschaftliche Partner. Wenn daraus ein Standortvorteil entstehen soll, braucht es allerdings mehr als gute Stimmung auf der Messe. Es braucht die Bereitschaft, technische Lösungen schneller in industrielle Routinen zu übersetzen.

Am Ende ist „Kunststoff unter Druck“ deshalb kein Abgesang, sondern eine Richtungsfrage. Die Branche hat längst verstanden, dass es kein Zurück in eine Zeit ohne Kreislaufdebatte, ohne Materialkritik und ohne Regulierungsdruck gibt. Die entscheidende Frage ist nun, ob sie aus diesem Druck eine produktive Bewegung machen kann. Nordrhein-Westfalen setzt politisch auf Circular Economy als Innovationsmotor. Die Forschung in Paderborn zeigt, wo die technischen Hebel liegen. Die Messe in Bad Salzuflen bringt die Wertschöpfungskette zusammen. Fehlt also nur noch die ökonomische Übersetzung im Betrieb. Sie wird darüber entscheiden, ob Kunststoff als Problemstoff diskutiert oder als Zukunftswerkstoff behauptet wird.

/// Text: Peer-Michael Preß



Keine falsche Moral.

„Good Vibes Only“ klingt schnell wie ein netter Spruch an der Wand. Für uns ist es täglicher Anspruch. Denn natürlich läuft nicht jeder Tag gleich. Menschen bringen unterschiedliche Stimmungen mit, Projekte Tempo und der Alltag genug Herausforderungen. Genau deshalb tragen Unternehmen Verantwortung: für ein Umfeld, in dem man sich trotzdem gerne begegnet. Ehrlich, wertschätzend und auf Augenhöhe. Nicht perfekt, aber menschlich. Denn Mitarbeitende bleiben nicht wegen Buzzwords oder Benefits - Sie bleiben wegen Haltung. Und genau dann werden sie zu den glaubwürdigsten Botschaftern eures Unternehmens.

Freundeskreis

Werbeagentur für Marke, Design und Kampagne: freundeskreis.ms
Marketing | Corporate Design | Webdesign | Onlinemarketing | Social Media | Werbung

WORTMANN

WORTMANN AG veranstaltet erfolgreiches Kickoff 2026

Bereits zum 20. Mal lud die WORTMANN AG Kunden und Partner zum traditionellen TERRA Kickoff in ihr Schulungszentrum nach Hüllhorst ein. Die Veranstaltung, die ursprünglich als CeBIT-Kickoff ins Leben gerufen wurde, hat sich über die Jahre zu einem festen Treffpunkt für Fachhandelspartner und Hersteller entwickelt.



Neuste TERRA Produkte wurden beim TERRA Kickoff vorgestellt.

Auch in diesem Jahr nutzten rund 650 Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Gelegenheit, sich über aktuelle Entwicklungen, Produkte und Trends rund um das TERRA Portfolio bei den über 30 Austellerfirmen zu informieren.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen zahlreiche Fachvorträge und Präsentationen aus den Bereichen TERRA Hardware, Cloud und Services. So wurden unter anderem Neuigkeiten rund um TERRA PCs, Server, Mobile- und LCD-Produkte sowie die neue TERRA SERVER 7000 G6 Plattform vorgestellt. Darüber hinaus präsentierten die Experten der TERRA CLOUD aktuelle Lösungen wie Veeam Data Protection für Microsoft-365-Backups, automatisierte Cloud-Backup-Services sowie souveräne Cloud-Services „made in Ostwestfalen“. Auch Themen wie IT-Flatrates, Managed-Services-Modelle, NIS2-konforme Sicherheitslösungen mit dem TERRAXALER sowie industrielle Anwendungen mit TERRA INDUSTRY und TERRA ROBOTICS standen auf der Agenda.

Neben den Vorträgen bot das Event eine umfangreiche Ausstellung mit zahlreichen Herstellerpartnern wie unter anderem Microsoft, Intel, AMD, QNAP, Securepoint,

Fotos: Wortmann

Gigabyte oder Kioxia. Die Besucher nutzten die Gelegenheit, sich in persönlichen Gesprächen mit Herstellern und WORTMANN-Experten über neue Technologien, KI-gestützte Systeme, moderne Sicherheitslösungen und profitable Geschäftsmodelle für Systemhäuser auszutauschen.
Ein besonderes Highlight waren auch in diesem Jahr die geführten Touren durch das WORTMANN-Hauptgebäude und das TERRA CLOUD Center, bei denen die Teilnehmer einen Blick hinter die Kulissen des Herstellers werfen konnten. Ergänzt wurde das Tagesprogramm durch Networking-Möglichkeiten, eine große Partnerausstellung sowie die traditionelle Abendveranstaltung im Leander in Bad Oeynhausen.

„Das TERRA Kickoff bietet unseren Partnern jedes Jahr eine ideale Plattform, um sich über neue Technologien, Produkte und Geschäftsmöglichkeiten zu informieren und gleichzeitig persönliche Kontakte zu pflegen“, erklärt Svenja Wortmann, Mitglied des Vorstands der WORTMANN AG. „Gerade in diesem Jahr ist der Austausch besonders wichtig, denn wir feiern im Oktober unser 40-jähriges Firmenjubiläum – ein Meilenstein, den wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern erreicht haben.“



Siegbert Wortmann im Gespräch mit Torsten Kahrmann Sales Director der Firma Intel.

Mit dem erfolgreichen Kickoff startet die WORTMANN AG gemeinsam mit ihren Fachhandelspartnern in ein weiteres spannendes Geschäftsjahr und blickt zugleich auf vier Jahrzehnte Unternehmensgeschichte zurück. Mehr Information unter

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



BANKEN

Volksbank in Ostwestfalen eG
Kesselbrink 1 33602 Bielefeld
+49 521 544 -0 +49 5242 417 -200
info@volksbankinostwestfalen.de
www.volksbankinostwestfalen.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- 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

Jetzt Firmenkontakte ab 72,- EUR buchen!

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

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

INFRASTRUKTURDIENSTLEISTUNGEN

Westfalen Weser Energie GmbH & Co. KG
Tegelweg 25 33102 Paderborn
+49 5251 525 -0 +49 5251 5034 -367
info@ww-energie.com
www.westfalenweser.com

IT DIENSTLEISTUNGEN

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

RECHTSANWÄLTE

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

STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

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

WERBEAGENTUR

team4media GmbH & Co. KG
Lengericher Landstraße 7 49078 Osnabrück
+49 541 33579 -0
info@team4media.net
www.team4media.net

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

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

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

WORTMANN AG - IT Made in Germany

Eine Erfolgsgeschichte aus Ostwestfalen



Unsere Philosophie: IT. Made in Germany

Wir stehen für höchste Qualität und Innovation in der IT. Mit unserer Marke TERRA bieten wir Produkte, die in Deutschland entwickelt und gefertigt werden. Unsere Philosophie basiert auf einer starken Verbindung von Qualität, Nachhaltigkeit und Verantwortung – alles **Made in Germany.** Dies garantiert unseren Kunden zuverlässige, langlebige und leistungsstarke Lösungen.

Nachhaltigkeit und Verantwortung

Wir betonen unsere Verantwortung gegenüber der deutschen Wirtschaft und Gesellschaft. Durch unsere lokale Produktion sichern wir Arbeitsplätze, leisten unseren Beitrag zur Steuerkraft Deutschlands und setzen auf umweltfreundliche Logistikwege. Wir verstehen uns als Best-Practice-Beispiel für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland und zeigen, dass sich **Made in Germany** auch in der IT-Branche auszahlt.

Umfassender Service und Partnernetzwerk

TERRA bietet ein eigenes Servicecenter am Produktionsstandort sowie ein Netzwerk von über 1.000 Servicepartnern in Deutschland. Kunden profitieren von schnellen Reparaturen, Wartungsservices und einer hohen Verfügbarkeit von Ersatzteilen. Diese Infrastruktur unterstützt die Marke TERRA besonders im B2B-Bereich, wo Zuverlässigkeit und langfristige Partnerschaften entscheidend sind.



Händler finden!

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.
Wortmann AG | Bredenhop 20 | 32609 Hüllhorst | www.wortmann.de