/ WIRTSCHAFT REGIONAL

WIR

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER*INNEN IN DER REGION

9-10 | 2026

44861 | 8,50 EURO

ALLES MUSS RAUS!

AUSSER DER WETTBEWERBSVORTEIL.

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

Wärme mit Weitblick

Entdecken Sie leistungsstarke Wärmepumpen für Unternehmen

KI-generiert

Genau meine Energie.

WESTFALEN WESER



Wir schaffen Zukunft.

Wir stehen heimischen Unternehmen als verlässlicher Partner zur Seite – mit persönlicher Beratung, fairen Finanzlösungen und regionaler Nähe. Damit aus Ideen Erfolg wird. **Mehr erfahren auf volksbankinostwestfalen.de/mittelstand**

Wir machen den Weg frei.

Volksbank in Ostwestfalen

Rohstoffversorgung sichern – ohne den nächsten Wettlauf um Exportbeschränkungen zu befeuern

Deutschland ist als Industrienation auf offene Rohstoffmärkte und verlässliche Handelspartner angewiesen. Angesichts zunehmender Exportbeschränkungen für kritische Rohstoffe warnt die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) davor, auf internationale Handelsbarrieren mit neuen europäischen Beschränkungen zu reagieren. Weltweit haben sich Exportrestriktionen für kritische Rohstoffe seit 2009 verfünffacht.

Auch mögliche EU-Exportbeschränkungen für Schrott und andere Sekundärrohstoffe bergen Risiken. Fehlen in Europa ausreichende Verarbeitungskapazitäten, können Überangebote und sinkende Preise entstehen und damit insbesondere Recyclingunternehmen belasten. Zudem drohen Gegenmaßnahmen anderer Staaten.

„Wer auf Exportbeschränkungen anderer Länder mit eigenen antwortet, riskiert eine Spirale, bei der am Ende alle schlechter an Rohstoffe kommen“, warnt DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier. Statt Sekundärrohstoffe durch neue Handelsbarrieren in Europa zu halten, müsse ihre Verarbeitung wirtschaftlich attraktiver werden.

Dafür braucht es aus Sicht der DIHK schnellere Genehmigungen für Recycling- und Wiederaufbereitungsanlagen, weniger Bürokratie, einen funktionierenden Binnenmarkt für Sekundärrohstoffe sowie mehr Rechtssicherheit und Forschung.

Gezielte Exportbeschränkungen könnten allenfalls in strategischen Ausnahmefällen vertretbar sein – zeitlich befristet, verhältnismäßig und regelmäßig überprüft. „Exportbeschränkungen ersetzen keine wettbewerbsfähigen Standortbedingungen“, betont Treier. Entscheidend sei, dass es sich für Unternehmen lohnt, Rohstoffe und Schrotte in Europa zu verarbeiten.

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



DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier

Foto: DIHK / Werner Schuering



STRANDKÖRBE | GARTENMÖBEL | SONNENSCHIRME | GRILLS

HERBSTZAUBER
ZEIT FÜR GEMÜTLICHKEIT

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

INHALTSVERZEICHNIS

/// INNOVATION & DIGITALISIERUNG

05 Smartphone wird zum internen Teilnehmer der Telefonanlage
08 Sustaind bietet Leistungsgarantie für KI-gestütztes Compliance-Monitoring

/// PRODUKTION, BAU & LOGISTIK

10 PPWR-konforme Etiketten als Schlüssel zu zukunftsfähigen Verpackungen
12 Nervenstrang für eine agile Intralogistik
15 Vom Funktionsmuster zur fertigen Anlage
19 HARTING Botta-Bau in Minden besteht seit 25 Jahren

/// ENERGIE & NACHHALTIGKEIT

20 Wärme auf Zeit
22 Bis zu 40 % Heizkosten sparen

/// TITELTHEMA

24-31 Alles muss raus!

/// MENSCHEN & ARBEIT

32 Neuer Ausbildungsatlas für Lippe
34 OLB-Wissenschaftspreis

/// STRATEGIE & FINANZEN

36 Die Holding: Mehr als nur ein Steuersparmodell
38 Wie OWL KapitalPartner neue Wege für Unternehmen öffnet
40 Wettbewerbsvorteile durch KI-freundliche Webseiten

/// RUBRIKEN

06 Regionalgeflüster
44 Firmenkontakte
04 Impressum

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

6 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.



Mit Dashboard 2 bindet AGFEO das Smartphone als internen VoIP-Teilnehmer in die Unternehmenskommunikation ein.

AGFEO ERWEITERT DASHBOARD 2 UM MOBILE VOIP-TELEFONIE

Smartphone wird zum internen Teilnehmer der Telefonanlage

Mit der Dashboard 2 App erweitert AGFEO die mobile Nutzung seiner Kommunikationssysteme. Das Smartphone kann künftig als interner VoIP-Teilnehmer einer AGFEO HyperFonie Cloud-Telefonanlage eingesetzt werden.

Gespräche laufen dabei direkt über WLAN oder die mobile Datenverbindung. Damit stehen wichtige Funktionen der Telefonanlage auch unterwegs auf dem Smartphone zur Verfügung.

Anders als beim bisherigen FMC-/OneNumber-Konzept wird das Mobilgerät als eigener Anlagenbenutzer eingebunden. Bei ausgehenden Gesprächen kann beispielsweise die geschäftliche Festnetznummer übertragen werden. Die App zeigt Kontaktnamen aus Anlagen- und Gerätekontakten sowie den Besetzt-Status an und ermöglicht die Umschaltung von Rufprofilen. Durch Push-Technologie bei eingehenden Anrufen soll zugleich der Akkuverbrauch reduziert werden.

Auch weitere Funktionen des Kommunikationssystems lassen sich mobil nutzen. Dazu gehören Anruf- und Verbindungslisten, VoiceBox-Nachrichten, Faxempfang, Kontakte, Kalender und Umleitungen. Ebenso können Bilder angeschlossener Türkameras angezeigt und der Türöffner über die App betätigt werden. Die jeweils verfügbaren Funktionen richten sich nach den im System vergebenen Benutzerrechten. Für iOS unterstützt Dashboard 2 zusätzlich Apples CallKit. Dadurch können Anwender unter anderem aus anderen Apps wählen und Gespräche in die Anrufliste des iPhones integrieren. Auch Sprachbefehle über Siri sowie eine Unterstützung von CarPlay sind vorgesehen. Eine eigenständige CarPlay-App gibt es allerdings nicht.

Neben der Telefonie bündelt Dashboard 2 weitere Kommunikationswege. Videoanrufe und Videokonferenzen können ebenso über die App gestartet werden wie Einzel- und Gruppenchats. Eine Präsenz- und Verfügbarkeitsanzeige informiert über den aktuellen Status anderer Anlagenbenutzer. Für Unternehmen mit lokal betriebenen ES- oder HyperVoice-Systemen ermöglicht der AGFEO RemoteApp-Dienst einen externen Zugriff, ohne dass dafür laut Hersteller eine VPN-Verbindung oder Router-Portfreigaben erforderlich sind.

Die neue VoIP-Funktion befindet sich derzeit noch im Beta-Status und wird weiterentwickelt. Bei der Nutzung über das Mobilfunknetz wird Datenvolumen verbraucht; die erreichbare Sprachqualität hängt zudem von der jeweiligen Netzqualität ab. Mehr Informationen unter:

/// **www.agfeo.de**

Foto: AGFEO

M.O.W. 2026 in Bad Salzuflen startet mit mehr als 600 Ausstellern



Die M.O.W. 2026 findet vom 20. bis 24. September im Messezentrum Bad Salzuflen statt. Mehr als 600 Aussteller aus 50 Nationen präsentieren dort Angebote für den Möbelhandel. Die B2B-Messe richtet sich an Fachbesucher, Einkäufer und Entscheider. Die M.O.W. nutzt 17 Hallen mit 85.000 qm Ausstellungsfläche. Nach Angaben der Messe Ostwestfalen GmbH reicht das Angebot von Polster-, Wohn-, Ess- und Schlafzimmermöbeln über Betten und Matratzen bis zu Küche, Bad, Büro, Accessoires, Outdoor- und Gartenmöbeln sowie Objekt- und Projektmöbeln. Vertreten sind unterschiedliche Preis- und Vertriebssegmente. Die Messe nennt den klassischen Möbelhandel, Fachhandel, Einkaufsverbände, Großfläche, Junges Wohnen, SB und Discount sowie E-Commerce und Onlinehandel. Aussteller umfassen etablierte Anbieter, Spezialisten und Newcomer. Der Zugang zur M.O.W. ist ausschließlich Fachbesuchern vorbehalten. Die Veranstaltung richtet sich an Einkäufer und Entscheider. Für diese Zielgruppen stehen die Sichtung und der Vergleich von Sortimenten, Verhandlungen sowie die Vorbereitung von Order- und Sortimentsentscheidungen im Vordergrund. Die Messe Ostwestfalen GmbH ordnet die M.O.W. als internationale B2B-Plattform ein, auf der Handel und Industrie zusammenkommen. Fachbesucher haben sich nach Angaben des Veranstalters aus mehr als 60 Ländern angemeldet. Die Aussteller kommen aus 50 Nationen. Deutschland, Polen, Dänemark und die Niederlande stellen die stärksten Ausstellernationen.

(Foto: Messe Ostwestfalen GmbH)



Neuberufen: Für die Qualität von Lebensmitteln

Wenn wir ins Supermarktregal greifen, haben wir bestimmte Erwartungen an das gewählte Lebensmittel: So soll es sicher und beispielsweise eine gewisse Zeit haltbar sein. Die komplexen Prozesse, die ein Produkt vorab durchläuft, bleiben uns aber verborgen. „Damit ein Lebensmittel bestimmte Anforderungen erfüllen kann, ist das Qualitätsmanagement unverzichtbar. Ein wirksames Managementsystem schafft Sicherheit, erzeugt Vertrauen und deckt Verbesserungspotenziale auf“, sagt Prof. Dr. Patric Maurer. Der 38-Jährige übernimmt im Wintersemester 2026/2027 am Fachbereich Oecotrophologie · Facility Management (OEF) der FH Münster die Professur für Qualitätsmanagement. In seinem pädagogischen Ansatz verbindet der Professor hohe fachliche Ansprüche mit einer engagierten, praxisnahen Begleitung. „Ich möchte die Studierenden auf den Beruf vorbereiten, indem ich ihnen neben Wissen auch echte Handlungskompetenz vermittle“, sagt der Neuberufene. Ein wichtiges Berufsfeld für Absolvent*innen der Oecotrophologie ist nämlich das Qualitätsmanagement in Betrieben. Erste Gespräche für Projekte mit Partnern aus der Praxis führt Maurer bereits. Eine Hochschule für angewandte Wissenschaften wie die FH Münster sei die ideale Umgebung: „Der Sinn in meiner Arbeit ist immer erkennbar.“

Seit dem Wintersemester 2026/2027 verstärkt Prof. Dr. Patric Maurer das interdisziplinäre Team am Fachbereich Oecotrophologie · Facility Management der FH Münster mit seiner Expertise im Qualitätsmanagement. (Foto: FH Münster/Dzemila Muratovic)

119 Unternehmen wollen „Attraktiver Arbeitgeber 2026“ werden

gfw-Label wird am 11. November nach Entscheidung der Fachjury vergeben. 119 Unternehmen aus dem Kreis haben sich um das Label „Attraktiver Arbeitgeber 2026“ der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf (gfw) beworben. „Sie zeigen, welchen Stellenwert Arbeitgeberattraktivität in den Unternehmen einnimmt“, sagte gfw-Geschäftsführerin Petra Michalczak-Hülsmann vor der Sitzung der Fachjury, die Anfang Oktober über die Labelvergabe entscheidet. Die Vergabe findet am 11. November im Sparkassenforum in Warendorf statt. Anmeldeschluss war Anfang September.

Unternehmen, die mit dem Label ausgezeichnet werden, bietet sich die Chance, ihre Stärken als Arbeitgeber sichtbar zu machen und neue Talente zu gewinnen. Das Label wird in sechs Kategorien nach Unternehmensgröße zwischen einem bis neun Mitarbeitern und bis mehr als 500 vergeben. 36 Fragestellungen in fünf Themenfeldern waren maßgeblich. Im vergangenen Jahr hatten 67 Unternehmen die Anforderungen erfüllt und waren von Landrat Dr. Olaf Gericke ausgezeichnet worden.



Weidmüller begrüßt neue Auszubildende und dual Studierende
Ausbildungsstart für 47 Nachwuchskräfte

37 Auszubildende sind zum 1. September 2026 in ihre Ausbildungszeit beim Elektro- und Verbindungstechnikunternehmen Weidmüller gestartet. Bereits zum 1. Juli durfte das Detmolder Familienunternehmen acht neue dual Studierende willkommen heißen. Zwei weitere Nachwuchskräfte wechselten nach ihrer erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung bei Weidmüller direkt in ein duales Studium. Die Nachwuchskräfte werden in zehn verschiedenen Ausbildungsberufen und sieben dualen Studiengängen an den Standorten Detmold und Paderborn ausgebildet. „Mit der Ausbildung oder dem dualen Studium beginnt für unsere Nachwuchskräfte ein neuer und wichtiger Lebensabschnitt. In unserer Weidmüller Akademie vermitteln wir ihnen das Wissen und die Methoden, um ihre Fähigkeiten zu entfalten und gemeinsam mit uns die Zukunft zu gestalten. Wir heißen alle herzlich willkommen und freuen uns auf ihre Ideen und Perspektiven“, betont Dr. Sebastian Durst, Vorstandsvorsitzender der Weidmüller-Gruppe.

Die neuen Auszubildenden der Weidmüller-Gruppe freuen sich gemeinsam mit ihren Ausbilderinnen und Ausbildern auf die bevorstehende Ausbildungszeit (Foto: Weidmüller)

Milliardenumsatz und Lebensqualität für OWL

Die Bielefeld Marketing GmbH zieht eine aktuelle touristische Bilanz. Anlass ist die Veröffentlichung der Studie „Wirtschaftsfaktor Tourismus“ der dwif-Consulting GmbH (dwif) für das Jahr 2025, die im Auftrag des Teutoburger Wald Tourismus der OstWestfalenLippe GmbH erstellt wurde. Die Studie gibt Einblick in die Entwicklung einzelner touristischer Marktsegmente in Ostwestfalen-Lippe, belegt vor allem jedoch die große Relevanz des Wirtschaftsfaktors Tourismus, der im Jahr 2025 allein in Bielefeld mit einem Gesamtbruttoumsatz von rund 673,9 Millionen Euro zu Buche schlägt. Bezogen auf ganz Ostwestfalen-Lippe, eine der übernachtungsstärksten Regionen Nordrhein-Westfalens, belegt die Studie für das Jahr 2025 einen touristischen Jahresumsatz von 3,3 Milliarden Euro. „Auch wenn wir kein klassisches Reiseziel sind, ist Tourismus ein wichtiger Wirtschaftsfaktor in Bielefeld, der massive Auswirkungen auf andere Branchen hat“, sagt Martin Knabenreich, Geschäftsführer der Bielefeld Marketing GmbH, und weiter: „Die Ergebnisse der aktuellen dwif-Studie liefern uns wichtige Impulse bei der derzeitigen Erstellung einer Tourismusstrategie für die nächsten Jahre.“

Jens Vornholt übernimmt Professur für Baustatik an der TH OWL



Dr. Jens Vornholt ist seit dem 1. September Professor für Baustatik und konstruktiven Ingenieurbau an der TH OWL in Lemgo. Der 34-Jährige verstärkt den Fachbereich Bauen und Umwelt und will seine Arbeit auf anschauliche Lehre sowie Forschung im Stahlbau ausrichten. Jens Vornholt TH OWL war bereits von September 2023 bis Juli 2025 mit einem Lehrauftrag im Stahlbau an der TH OWL tätig. In dieser Zeit unterrichtete er Studierende in Bachelor- und Masterstudiengängen. Zuvor hatte er vier Semester im Fachgebiet Stahlbau gelehrt. In seiner Forschung an der TH OWL möchte Vornholt an Themen seiner Promotion anknüpfen. Geplant ist die Weiterentwicklung von Konstruktions- und Bemessungslösungen für Verbindungen im Stahlbau. Dabei sollen neue Einsatzmöglichkeiten ebenso berücksichtigt werden wie wirtschaftlichere Lösungen. Vornholt sieht im Austausch mit Unternehmen und dem Handwerk eine Grundlage für praxisnahe Forschung und Lehre. Kooperationen können Fragestellungen aus der Praxis in die Hochschule tragen und die Verbindung zwischen Hochschule und regionaler Wirtschaft stärken.

Seit dem 1. September ist Dr. Jens Vornholt (34) neuer Professor am Fachbereich Bauen und Umwelt der TH OWL. Er unterrichtet Baustatik und konstruktiven Ingenieurbau. (Foto: TH OWL)

COMPLIANCE-MONITORING

Sustaind bietet Leistungsgarantie für KI-gestütztes Compliance-Monitoring

Die Bielefelder Sustaind GmbH bietet ihr KI-gestütztes Sustaind Compliance-Monitoring künftig mit einer Leistungsgarantie an. Für vereinbarte Versicherungsbedingungen arbeitet das Unternehmen mit der Great Lakes Insurance SE, einem Unternehmen der Munich Re Gruppe, zusammen.

Damit adressiert Sustaind die Haftungsfrage bei automatisierter Beobachtung von Rechtsänderungen. Darüber hinaus wird das Sustaind Compliance-Monitoring durch diese Garantie zusätzlich gestärkt.

Rechtskataster als laufende Compliance-Aufgabe

Das Sustaind Compliance-Monitoring ist eine innovative Lösung, die Unternehmen hilft, rechtliche Anforderungen effizient zu managen. Durch das Sustaind Compliance-Monitoring wird die Compliance-Überwachung erheblich verbessert.

Ein Rechtskataster erfasst und verfolgt die rechtlichen Anforderungen, die für ein Unternehmen relevant sind. Sustaind setzt dabei auf eine SaaS-Lösung, die nach Angaben des Unternehmens Rechtsänderungen in mehr als 120 Ländern tagesaktuell erkennt. Die Plattform gleicht diese Änderungen mit dem jeweiligen Unternehmensprofil ab und ordnet daraus entstehende Pflichten zu.

Die Aufgabe betrifft nicht allein international tätige Konzerne. Auch Unternehmen mit regionalem Geschäft müssen die für sie geltenden Anforderungen beobachten und umsetzen. Sustaind positioniert seine Technologie für die automatisierte Erfassung und Nachverfolgung solcher Vorgaben im Compliance-Management.

Versicherungsrahmen für übersehene Änderungen

Die Leistungsgarantie soll greifen, wenn eine relevante Rechtsänderung bei der Anwendung der von Sustaind entwickelten KI-basierten Compliance-Technologie übersehen wird. In diesem Fall steht Sustaind nach eigenen Angaben gegenüber dem Kunden ein. Great Lakes Insurance SE sichert Sustaind dabei im Rahmen der vereinbarten Versicherungsbedingungen ab.

Der konkrete Umfang der Garantie, die Voraussetzungen eines Leistungsfalls sowie mögliche Ausschlüsse ergeben sich aus den jeweiligen Vereinbarungen mit den Kunden und den Versicherungsbedingungen. Angaben zu diesen Vertragsdetails liegen nicht vor.

Kooperation mit Great Lakes Insurance SE

Great Lakes Insurance SE ist ein Unternehmen der Munich Re Gruppe. Dr. Peter Bärnreuther, Senior Underwriter für KI-Risiken bei Munich Re, ordnet die Kooperation als Bewertung einer KI-Anwendung für den Versicherungsbereich ein: „Sustaind hat diese Prüfung erfolgreich bestanden. Deshalb stehen wir mit Überzeugung als Versicherer hinter dieser Lösung."

Bärnreuther verweist zugleich auf die Verbindung von KI, Compliance und Risikotransfer. Die Kooperation betrifft damit nicht nur die technische Automatisierung des Monitorings, sondern auch die Absicherung eines möglichen Fehlers bei dessen Anwendung.

Bielefelder SaaS-Anbieter

Sustaind GmbH hat ihren Sitz in Bielefeld und bietet eine KI-gestützte SaaS-Lösung für Rechtskataster- und Compliance-Monitoring an. CEO Louis Schulze beschreibt die Zielsetzung der Automatisierung mit Blick auf den Aufwand in Unternehmen: „Während bisher mühsam die re-



v.l.: Die Geschäftsführer Louis Schulze und Niclas Musies von der Sustaind GmbH in Bielefeld.

levanten Regularien händisch gescannt und umgesetzt wurden, geben wir der Wirtschaft Zeit zurück, um sich wieder stärker auf ihre eigentliche Wertschöpfung zu fokussieren."

Mit der Zusammenarbeit verbindet Sustaind die automatisierte Auswertung regulatorischer Änderungen mit einer vertraglichen Leistungsgarantie. Die praktische Relevanz für Kunden hängt davon ab, welche Rechtsräume, Unternehmensprofile und Pflichten in den jeweiligen Leistungs- und Versicherungsbedingungen abgedeckt sind.

/// **www.sustaind.de**

Foto: Sustaind GmbH



MARSCHALL GMBH & CO. KG

PPWR-konforme Etiketten als Schlüssel zu zukunftsfähigen Verpackungen

Die Packaging and Packaging Waste Regulation (PPWR) verändert die Anforderungen an Verpackungen in Europa grundlegend. Ziel der Verordnung ist es, Verpackungsabfälle zu reduzieren, die Kreislaufwirtschaft zu stärken und Ressourcen effizienter einzusetzen.

Dabei rücken nicht nur Verpackungen selbst in den Fokus, auch Etiketten spielen eine entscheidende Rolle. Als Spezialist für innovative Etikettenlösungen unterstützt die Marschall GmbH & Co. KG Unternehmen dabei, den Wandel frühzeitig und vorausschauend zu gestalten.

Kennzeichnung als wichtiger Bestandteil moderner Verpackungslösungen

Etiketten sind weit mehr als reine Informationsträger. Sie beeinflussen Materialeinsatz, Produktionsprozesse und die Eigenschaften einer Verpackung. Deshalb entwickelt Marschall Lösungen, die technische Anforderungen und

VIRO

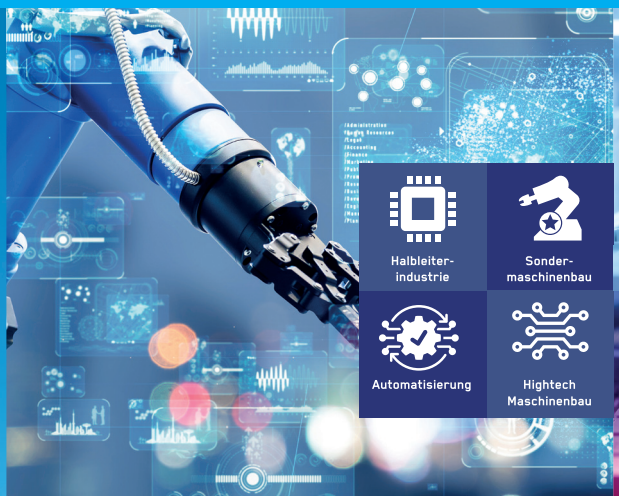
FMB
Halle 20/232
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Der Systemintegrator und Entwicklungspartner für die Industrie

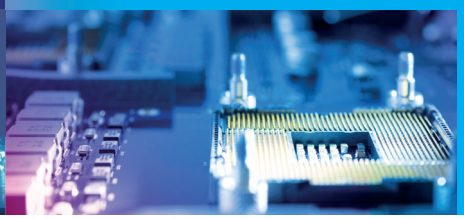
Wir übernehmen Ihr Gesamtprojekt:
Von der Idee bis zur Realisierung



Osnabrücker Straße 59, D-49201 Dissen a. T.W




...wo der Standard endet, beginnt VIRO



Internationale Kunden

> 900 Mitarbeitende

Niederlassungen in Deutschland, den Niederlanden und Belgien

www.viro-group.com

the performance of technology



wirtschaftliche Effizienz miteinander verbinden. Ein Beispiel sind Linerless-Etiketten. Durch den Verzicht auf das Trägermaterial wird weniger Material benötigt und das Transportvolumen optimiert. Gleichzeitig entfällt das Trägermaterial als separater Abfallstrom. Das kann den Materialeinsatz und logistische Prozesse verbessern und Unternehmen dabei unterstützen, die Anforderungen der PPWR umzusetzen.

Jetzt die richtigen Entscheidungen treffen

Die PPWR ist 2025 in Kraft getreten und wird ihre Anforderungen schrittweise bis 2030 und darüber hinaus einführen. Betroffen sind nahezu alle Unternehmen, die Verpackungen herstellen, in Verkehr bringen oder nutzen. Wer sich erst mit den neuen Vorgaben beschäftigt, wenn sie verpflichtend werden, verschenkt wertvolle Zeit und Potenzial.

Die Erfahrung der Marschall GmbH & Co. KG zeigt: Durchdachte Kennzeichnungslösungen können Unternehmen dabei unterstützen, regulatorische Anforderungen umzusetzen, Materialeinsatz zu optimieren und Prozesse effizient zu gestalten.

Gemeinsam die Verpackung von morgen gestalten

Die Weiterentwicklung von Verpackungen basiert auf vielen intelligenten Entscheidungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Mit jahrzehntelanger Erfahrung und einem klaren Fokus auf innovative Etikettenlösungen begleitet die Marschall GmbH & Co. KG ihre Kunden dabei, den steigenden Anforderungen der PPWR erfolgreich zu begegnen. Wer bereits heute in zukunftsfähige Kennzeichnung investiert, schafft die Grundlage für eine langfristig leistungsfähige Verpackungslösung – technisch, wirtschaftlich und regulatorisch.

/// **www.marschall-pw.de**

Fotos: Marschall GmbH & Co. KG

Westfalia
WAREHOUSE SYSTEMS & TECHNOLOGIES



KOMPETENZ LIEGT SO NAH

Stabile Lieferketten beginnen bei Ihrer Intralogistik. Wir sorgen seit 1971 für kurze Wege in den Lagern des Mittelstands, bündeln Logistikpower mit automatisierter Lager- und Fördertechnik, Steuerungsanlagen, Software und Projektmanagement aus einer Hand.

Technologies.
Made in Ostwestfalen.



www.westfaliaeurope.com

WESTFALIA AUTOMATISIERT FÖRDERBRÜCKE FÜR ORTHOMOL LANGENFELD

Nervenstrang für eine agile Intralogistik

Mit hochwertigen Produkten und ernährungsmedizinischen Know-how entwickelt die Orthomol pharmazeutische Vertriebs GmbH mit Hauptsitz in Langenfeld seit mehr als 30 Jahren Mikronährstoff-Kombinationen für verschiedene Anwendungsgebiete. Die Nahrungsergänzungsmittel in geprüfter Premiumqualität unterstützten Menschen bei einem gesunden, aktiven Leben.

Wir haben buchstäblich in der Garage begonnen. Mit einer Besetzung aus Glagau, noch mal Glagau und noch mal Glagau“, sagte Orthomol-Gründer Dr. Kristian Glagau einmal 2009 in einem Interview. 1991 gründete er Orthomol mit zweiköpfigem Team in einem Langenfelder Privathaus. Seine Idee war es, Mikronährstoffkombinationen auf Basis der orthomolekularen Ernährungsmedizin herzustellen. Eine steile Erfolgsgeschichte: Heute beschäftigt das Unternehmen rund 600 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen an drei Standorten, vertreibt Orthomol-Produkte in 39 Ländern. Inhaber Nils Glagau führt das Unternehmen in zweiter Generation in einem inzwischen vierköpfigen Führungsteam.

Höchste technische Ausstattung und ein gutes Qualitätsmanagement ziehen sich wie ein roter Faden durch die Geschichte das Unternehmens, das sich als Gesundheitspartner der Kunden und Kundinnen versteht. Bereit fürs Leben – und bereit für den nächsten Schritt, auch in der Logistik: 2024 half der nordrhein-westfälische Intralogistikautomatisierer Westfalia Technologies GmbH & Co. KG, eine weitere Brücke in die Zukunft zu schlagen. Die neue Förderbrücke ging im September 2024 in Betrieb. Sie verbindet am Stammsitz in Langenfeld nach der Standorterweiterung über die Straße hinweg die Orthomol-Standorte Elisabeth-Selbert-Straße 12 und 21, Bestandsgebäude und neues Produktionsgebäude. Die kombinierte Personal- und Transportbrücke, eine ca. 54 Tonnen schwere Stahlkonstruktion, die im April 2024 per Schwerlastkran eingehängt worden war, hat Westfalia mit Leben gefüllt. Sie mit passgenauen Fördertechnikmodulen für alle spezifischen Ladeeinheiten ausgestattet sowie mit der Fördertechnik-Schnittstelle zur manuellen Übergabe und Abnahme per Stapler zu beiden Seiten der Brücke, darunter mit zwei Vertikalumsetzern.

„Effizient und schnell größere Palettenmengen zwischen EG und OG bewegen“

Auf beiden Seiten der Förderbrücke heben diese 9,7 Meter hohen Vertikalumsetzer die aufgegebenen Ladeeinheiten aus dem Erdgeschoss in Sekunden um 7,5

I lasern I stanzen I kanten I schweißen I pulverbeschichten I montieren I
I Blech vom Feinsten I

Zum Beispiel Bedienstand für die Entsorgungstechnik
Wieneke
Groppendiek 6
33014 Bad Driburg
Fon 05253.98480
Fax 05253.984898
www.wieneke.de
info@wieneke.de



Nachhaltig verbunden: Die neue Förderbrücke verknüpft die Teile des erweiterten Standorts Langefeld optisch und funktional, reduziert das manuelle Palettenhandling und den internen Lkw-Verkehr.

Meter auf ca. 7,9 Meter ins Obergeschoss auf Höhe der Brücke. Die Rollenförderer auf den Hubschlitten übergeben die Ladeeinheiten an eine Rollenfördererstrecke, diese wiederum an den Querverschiebewagen (QVW) auf der Förderbrücke. Umgekehrt nehmen die Kettenheber von den Fördertechnikloops kommende Ladeeinheiten ab und befördern sie zu den insgesamt drei Abnahmestationen der beiden Standorte – mit bis zu 36 Doppelspielen und einem theoretischen Durchsatz von 72 Paletten pro Stunde. „Im neueren Produktionsgebäude Elisabeth-Selbert-Straße 21 gab es vor dem Palettenhebern nur einen Aufzug mit geringer Last und aufwendigen Be- und Entladevorgängen“, blickt der Leiter Technischer Betrieb bei Orthomol, Michael Neeten, zurück. „Besonders dort können wir nun sehr effizient und schnell größere Palettenmengen zwischen EG und OG bewegen.“

Mit rund 38 Doppelspielen transportiert der mit Kettenförderer ausgestattete QVW von Westfalia in rund 8 Metern Höhe auf der 27 Meter langen und sechs Meter breiten Brücke stündlich etwa 76 Ladeeinheiten über eine gut 25 Meter lange Doppelschiene. Die bis zu 1,1 Meter breiten, 1,3 Meter langen und 2,2 Meter hohen Ladeeinheiten wiegen bis zu 1,33 Tonnen, Ladehilfsmittel sind Euro- und Industriepaletten, IBC, Chep Pallecon iCONIC-Paletten und H1 Kunststoffpaletten.

Fabian Spitz:
„Maximale Realisierungssicherheit für den Kunden“

„Wir haben die Anfrage vom Planungsbüro IHB Schepper erhalten“, beschreibt Simon Zeitvogel, Projektmanager bei Westfalia, den Auftrag. „Zum Umfang gehören 53 Antriebe für die Palettenfördertechnik, die Mechanik und Steuerung der bei Westfalia gefertigten und ag-

Fotos: Westfalia Technologies GmbH & Co. KG

Nächste Messe:
16.03.-18.03.2027 LogiMAT



Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ, wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de

HaRo®



Bis zu 76 Ladeeinheiten pro Stunde bewegt der QVW über die neue Förderbrücke, auf der Mensch und Waren Seite an Seite die Elisabeth-Selbert-Straße überqueren.



Die Fördertechnik im EG der Produktionserweiterung überwindet den Höhenunterschied, ermöglicht eine schnellere Aufgabe und Abnahme, hohen Durchsatz und flexiblen Transport zwischen EG und OG und den benachbarten Standorten.

gregierten Rollenförderer, Kettenförderer, Drehtische, Winkelumsetzer und des QVWs, die HvO-Panels, die zugelieferten Senkrechtförderer, Maschinenschutz- und Brandschutztore, die unser QVW durchfährt. Eine besondere Herausforderung war der begrenzte bauliche Raum im Bestand und auf der Brücke. Die Gebäudekubaturen standen bereits fest.“ Die Förderanlage ist an die kundeneigene Materialflusssteuerung angebunden.

Das Ziel war ein hoher Automatisierungsgrad – sichere Materialflüsse, die sich nahtlos in die Unternehmensprozesse einfügen. „Gelöst hat das Westfalia-Team diese Herausforderung mit einer detaillierten Planung und Simulation bereits in der Vertriebsphase“, erklärt Fabian Spitz, Stellvertretender Vertriebsleiter Technologien & Systeme bei Westfalia. „Wir erreichen so maximale Realisierungssicherheit für den Kunden.“

KIPA

IHR PARTNER FÜR

Individuelle Verpackungslösungen aus Holz

Alles aus einer Hand

- Individuelle Industrieverpackungen für Land-, Luft- und Seefracht
- Anfertigung nach Maß
- Beratung & Umsetzung aus einer Hand
- Containerstau & Transportkoordination
- Schnelle & flexible Lieferung

www.kipa.de

Neuralgisch für Produktion und Logistik

Michael Neeten erläutert die neuralgische Bedeutung der Förderbrücke für Produktion und Logistik im Rahmen der Standorterweiterung: „Auf beiden Seiten wird abgefüllt und verpackt. Die Vormaterial-Anlieferung erfolgt an beiden Standorten. Wir erreichen mit der Förderbrücke eine erhebliche höhere Flexibilität, den internen Materialfluss nach den aktuellen Bedürfnissen und Kapazitäten zu steuern. Wir minimieren den Handlingaufwand und reduzieren deutlich den internen LKW-Verkehr. Damit tragen wir wesentlich zu unserer Nachhaltigkeitsstrategie bei.“

„Mit der automatischen Förderbrücke reduzieren wir das manuelle Palettenhandling, versorgen passgenau die Produktion und den Versand. Wir können das neue Produktionsgebäude so optimal in die bestehenden Materiaflüsse integrieren“, erklärt der Leiter des Technischen Betriebs weiter. „Westfalia hat die Anforderung auf höchstem technologischen Niveau gelöst und einen echten Vorsprung unserer Intralogistik termingerecht realisiert – wir sind sehr zufrieden.“

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

Fotos: Westfalia Technologies GmbH & Co. KG



Die Niederlassung VIRO Osnabrück

Vom Funktionsmuster zur fertigen Anlage

Der Systemintegrator und Entwicklungspartner VIRO hat sich als One-Stop-Shop im Engineering etabliert. Seit über 50 Jahren unterstützt das internationale Ingenieurbüro Kunden in der Automobil- und Halbleiterindustrie, im Maschinen- und Anlagenbau, in der Lebensmittelindustrie sowie im Industrie- und Gewerbebau. Auf der FMB 2026 zeigt VIRO an einem eigens gebauten Demonstrator, wie daraus eine funktionierende Maschine wird.

Mit über 900 Mitarbeitenden an 13 Standorten in Deutschland, den Niederlanden und Belgien begleitet VIRO Unternehmen bei komplexen Projekten, von der ersten Idee bis zur Umsetzung. Der deutsche Hauptsitz befindet sich in Dissen a.T.W., wo 2020 ein moderner Neubau mit viel Raum für interdisziplinäre Zusammenarbeit entstand. Die Niederlassung Osnabrück deckt mit 85 Mitarbeitenden an den Standorten Osnabrück und Aalen ein breites Spektrum ab, vom Engineering über den Sondermaschinenbau bis zu Servicethemen wie der Prüfung von Lastaufnahmemitteln.

Co-Development als flexible Entwicklungsleistung

Einen wesentlichen Teil des Geschäfts macht nach wie vor das Co-Development aus. Hier arbeitet VIRO als verlängerte Werkbank seiner Kunden und übernimmt einzelne Arbeitspakete oder ganze Entwicklungsphasen, wahlweise beim Kunden vor Ort oder an einem VIRO-Standort. Konstruktion, Berechnung, Elektrokonstruktion, Automatisierung und Projektmanagement lassen sich einzeln oder im Paket abrufen. Unternehmen mit variierender Auslastung profitieren von einem wirtschaftlichen Modell, das Kapazität und Know-how bedarfsgerecht und



Foto: VIRO



Im „Werk 2“ realisiert VIRO individuelle Sondermaschinen nach Kundenwunsch.



Eine offene und moderne Arbeitsatmosphäre wird bei VIRO großgeschrieben.

projektbezogen verfügbar macht. Wächst der Umfang, geht das Vorhaben ohne Reibungsverlust in den Sondermaschinenbau über, weil dieselben Fachbereiche weiterarbeiten.

Vom Engineering zur fertigen Anlage

Der Schwerpunkt liegt heute zunehmend im Sondermaschinenbau. Dafür betreibt VIRO in der Nähe des Hauptsitzes eine eigene Montagehalle mit rund 600 Quadratmetern, in der komplette Maschinen und Anlagen aufgebaut, erprobt und im Rahmen von Factory Acceptance Tests (FAT) abgenommen werden. Mechanik, Elektronik, Software, Safety und Datenintegration greifen dabei nahtlos ineinander. Statt einzelne Gewerke zu koordinieren, erhalten Kunden eine Lösung, die von Anfang an als Gesamtsystem gedacht und umgesetzt ist: von der Konzeption über die Fertigung bis zur Inbetriebnahme und CE-Konformität. Tim Bolten-Behr, Niederlassungsleiter der VIRO Osnabrück GmbH erklärt: „Wir möchten, dass Kunden bei uns nicht nur ein einzelnes Projekt sehen, sondern einen Partner, der von der ersten Skizze bis zur laufenden Anlage dabeibleibt und auch danach ansprechbar ist.“.

Ein besonderer Fokus liegt weiterhin auf dem Prinzip „Plug & Produce“: Funktionsmodule sind so standardisiert und mit klar definierten Schnittstellen versehen, dass sie sich ohne aufwendige Anpassungen in bestehende Anlagen einfügen lassen. Das verkürzt die Inbetriebnahmezeiten deutlich.

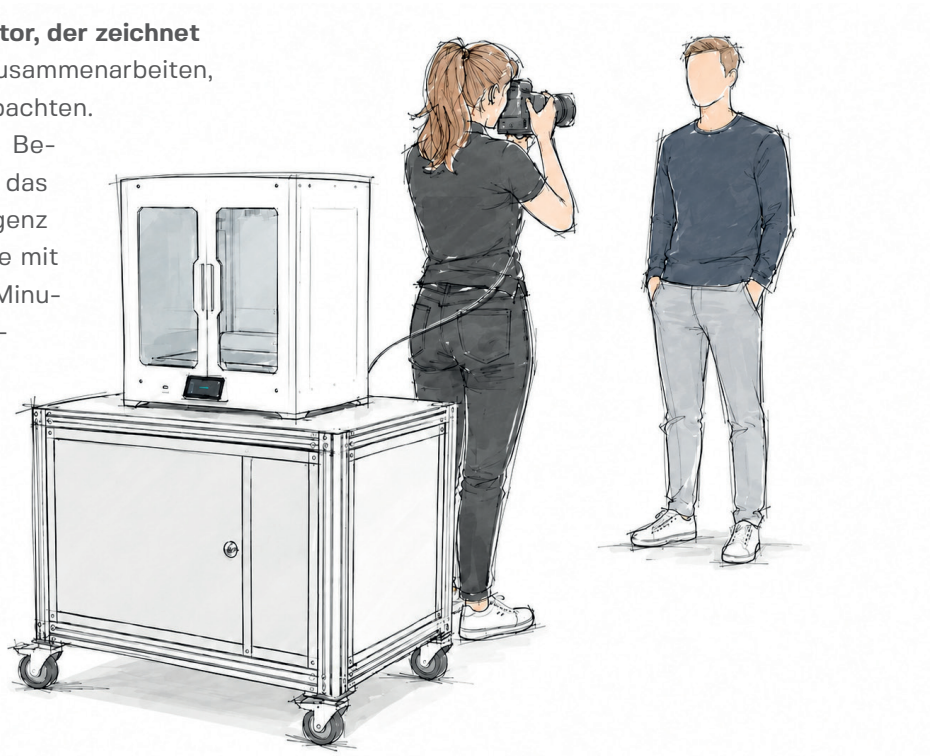




FMB-Messehighlight: Ein Demonstrator, der zeichnet

Wie eng die Fachbereiche bei VIRO zusammenarbeiten, lässt sich auf der FMB direkt beobachten. Der Messedemonstrator fotografiert Besucherinnen und Besucher, wandelt das Bild mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz in eine Karikatur um und zeichnet diese mit einem Stift auf Papier. Nach wenigen Minuten liegt das Porträt vor und darf mitgenommen werden.

Technisch ist der Demonstrator eine vollständige Maschine im Kleinformat. Ein umgebauter 3D-Drucker führt den Stift über das Blatt Papier. Der Stift ist mit einer eigens konstruierten Stiftaufnahme, neuen Motoren und einer Benutzeroberfläche ausgestattet, über die die Maschine bedient werden kann. Angesteuert werden die Antriebe über eine Leiterplatte aus eigener Entwicklung, die zugleich die Kommunikation im Gerät übernimmt. Die Bildverarbeitung läuft vollständig auf einem Rechner im Unterbau: Etablierte KI-Modelle, von VIRO in eine eigene Verarbeitungskette eingebunden, erzeugen die Karikatur, ein Industrie-PC berechnet daraus die Bahnen. Die eigentliche Aufgabe lag dabei weder in der Mechanik noch in der Software, sondern dazwischen. „Eine Karikatur mit vielen Details war schnell erzeugt, aber das Zeichnen dauert dann zu lange. Mit zu wenigen Details erkennt sich am Ende niemand wieder. Diese Balance zu finden, war hier die Ingenieursleistung.“, so Bolten-Behr.



KI-generierte Skizze des Messedemonstrators von VIRO

Vier Disziplinen, ein Ergebnis

Mechanical Engineering, Elektrokonstruktion, Hardware-Entwicklung, Softwareentwicklung: Vier Fachbereiche, die in vielen Unternehmen getrennt voneinander arbeiten, haben den Demonstrator gemeinsam entwickelt. Entstanden ist er als internes Entwicklungsprojekt. Zuerst stand ein Funktionsmuster, an dem sich die Idee technisch bewerten ließ, danach folgte die Ausarbeitung in kurzen Iterationen, bis das Ergebnis reproduzierbar war. „Was am Messestand in wenigen Minuten passiert, ist im Kern derselbe Prozess wie in einem Kundenprojekt. Wir bauen früh etwas, das man anfassen und bewerten kann, und arbeiten es dann Schritt für Schritt zu einer belastbaren Lösung aus.“, erklärt Dr. Florian Winter, Sales- und Business Manager bei VIRO Osnabrück.

Treffen Sie uns auf der FMB 2026

Besuchen Sie uns vom 3. bis 5. November 2026 auf der FMB, der Fachmesse für Maschinenbau in Bad Salzuflen. Sie finden VIRO in Halle 20 am Stand 232. Lassen Sie sich zeichnen und sprechen Sie uns auf Ihr Projekt an. Wir freuen uns auf den Austausch!

/// **www.viro-group.com**

Fotos: VIRO



KAUF, VERMIETUNG UND ERRICHTUNG VON



Flächen von 10 bis 500.000 Quadratmetern

Sie verfügen über ein Industrie- bzw. Gewerbegrundstück und/oder einen Betrieb und möchten verkaufen und evtl. weiterhin als Mieter im Objekt verbleiben?

Setzen Sie Ihren Besitz in Wert um und profitieren Sie von der Erfahrung und der Kompetenz eines leistungsstarken Projektentwicklers.

WESTKÄMPER

Industriehallenvermietung ■ Baubetreuung ■ Gewerbeimmobilien

Ludger Westkämper GmbH
Uthofstraße 40 . 33442 Herzebrock-Clarholz . Telefon 05245 9 29 77-0 . Mobil: 0171-7102428
E-Mail: lw@westkaemper-gmbh.de

HARTING TECHNOLOGIEGRUPPE

HARTING Botta-Bau in Minden besteht seit 25 Jahren

Der HARTING Botta-Bau in Minden besteht seit 25 Jahren. Das von Mario Botta entworfene Vertriebsgebäude ist Sitz von HARTING Deutschland und verweist auf die Wurzeln der Technologiegruppe in der ostwestfälischen Weserstadt.

HARTING eröffnete den Botta-Bau am 14. September 2001. Der Bau entstand für ein neues Vertriebsgebäude, nachdem das Unternehmen Ende der 1990er Jahre eine eigenständige Vertriebsgesellschaft für Deutschland aufgebaut hatte. Heute befindet sich dort weiterhin der Sitz von HARTING Deutschland.

Der Standort am Simeonscarré knüpfte an die Unternehmensgeschichte an: HARTING wurde 1945 in Minden gegründet. Den Hauptsitz verlagerte das Unternehmen später nach Espelkamp. Mit dem Vertriebsgebäude rückte Minden wieder als historisch bedeutsamer Standort in den Fokus.

Bau auf rund 5.000 Quadratmetern Grundstücksfläche
Der Schweizer Architekt Mario Botta entwarf das Gebäude. Nach Angaben von HARTING nimmt der Entwurf den historischen Kontext des Simeonscarrés auf und setzt ihn in einer zeitgenössischen Architektursprache um. Das Grundstück umfasst rund 5.000 Quadratmeter, die Bürofläche beträgt rund 2.700 Quadratmeter.



Der Botta-Bau prägt damit einen Standort, an dem Unternehmensnutzung und Architektur zusammenkommen. HARTING nutzt das Gebäude neben dem Vertriebssitz auch für Kundentermine und Veranstaltungen. Zudem besuchen Architekturinteressierte, Studierende und Fachgruppen den Bau regelmäßig.

/// **www.harting.com**

Foto: HARTING Technologiegruppe



SO LASSEN SICH GEBÄUDE FLEXIBEL BEHEIZEN

Wärme auf Zeit

Ein Heizungsausfall kommt selten gelegen. Ob im Winter in einem Wohnquartier, während einer Heizungsmodernisierung in einem Gewerbebetrieb oder bei einer kurzfristigen Störung in öffentlichen Einrichtungen: Fällt die Wärmeversorgung aus, entsteht schnell Handlungsdruck. Genau für solche Situationen gibt es leistungsstarke HeizMobile - eine flexible Lösung zur temporären Wärme- und Warmwasserversorgung.



„Schnell einsatzbereit: Mobile Heizzentralen überbrücken Versorgungslücken in Wohnquartieren, Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen."

Die mobilen Heizzentralen kommen überall dort zum Einsatz, wo kurzfristig oder für einen begrenzten Zeitraum Heizleistung benötigt wird. Typische Anwendungsfälle sind der Ausfall bestehender Heizungsanlagen, Havarien, Kesseltauschprojekte oder die Überbrückung bis zur Inbetriebnahme einer neuen Wärmeversorgung, beispielsweise eines Fernwärmeanschlusses. Ebenso eignen sich die Anlagen für Bau- und Sanierungsprojekte sowie für Veranstaltungen, bei denen vorübergehend Wärme benötigt wird.

„Versorgungssicherheit ist heute wichtiger denn je", sagt man bei Westfalen Weser. „Gerade bei Modernisierungsmaßnahmen oder ungeplanten Störungen müssen Betreiber schnell reagieren können. Mit unseren HeizMobilen schaffen wir die notwendige Flexibilität", so Christian Kracht von Westfalen Weser.

Die temporäre Wärmelösung richtet sich insbesondere an Kommunen, Wohnungsunternehmen, Gewerbe- und Industriebetriebe, Betreiber von Wärmenetzen sowie

Fotos: Westfalen Weser



Mobile Heizzentralen mit 150 bis 440 Kilowatt Leistung von Westfalen Weser.

öffentliche Einrichtungen wie Schulen, Sporthallen oder Verwaltungsgebäude. Für diese Zielgruppen kann eine schnelle Wärmeversorgung entscheidend sein, um den Betrieb aufrechtzuerhalten und Ausfallzeiten zu vermeiden.

Ein wesentlicher Vorteil der HeizMobile liegt in ihrer zeitnahen Verfügbarkeit. Nach einer Anfrage prüft Westfalen Weser kurzfristig die passende Leistungsklasse und koordiniert Transport, Aufstellung, Anschluss und Inbetriebnahme. Die mobilen Heizzentralen stehen dabei in unterschiedlichen Größen zur Verfügung und decken Leistungsbereiche von 150, 340 und 440 Kilowatt ab. Dadurch können sowohl kleinere Gebäude als auch größere Liegenschaften, Wohnquartiere oder gewerbliche Objekte zuverlässig versorgt werden.

Neben der Wärmeversorgung ist je nach Einsatzszenario auch die Bereitstellung von Warmwasser möglich. Für Anwendungen mit höherem Brennstoffbedarf kann zusätzlich ein externer Tank angemietet werden. Dadurch erhöht sich die Brennstoffreserve und ein zuverlässiger Betrieb wird auch über längere Einsatzzeiträume sichergestellt.

Besonders gefragt sind flexible Mietmodelle. Die HeizMobile können für wenige Tage, mehrere Wochen oder sogar über Monate hinweg eingesetzt werden. Das schafft Planungssicherheit bei umfangreichen Bau- oder Sanierungsvorhaben und ermöglicht gleichzeitig eine wirtschaftliche Lösung für kurzfristige Notfälle.

Die mobilen Heizzentralen werden als Komplettpaket angeboten. Im Leistungsumfang enthalten sind dabei die Anlieferung, Aufstellung, Inbetriebnahme, technische Einweisung sowie die spätere Abholung. Während der gesamten Mietdauer stehen Fachkräfte für Support und einen 24-Stunden-Entstörungsdienst zur Verfügung. Eigenes Fachpersonal ist für den Betrieb in der Regel nicht erforderlich.

Fazit: die HeizMobile sind auch in Ostwestfalen eine praktische Lösung für alle, die im Ernstfall schnell handeln müssen oder während geplanter Umbauten eine sichere Wärmeversorgung benötigen. Sie schließen Versorgungslücken, minimieren Ausfallrisiken und sorgen dafür, dass Gebäude, Betriebe und öffentliche Einrichtungen auch dann zuverlässig beheizt bleiben, wenn die eigentliche Heizungsanlage gerade nicht zur Verfügung steht.

Mehr Informationen gibt es dazu unter:
/// **www.westfalenweser.com/heizmobile**





ENERGIESPARLÖSUNGEN FÜR GEBÄUDEBESITZER

Bis zu 40 % Heizkosten sparen

Die Reduktion des Energieverbrauchs in bestehenden Nichtwohngebäude ist eine zentrale Aufgabe. Pragmatische Lösungen der DEOS AG aus Rheine zeigen: Substanzielle Einsparungen sind einfach, schnell und wirtschaftlich umsetzbar. Durch intelligente Regelung von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlagen (HLK) lassen sich bis zu 40 % Energie sparen – mit deutlich geringeren Betriebskosten und einem wirksamen Beitrag zum Klimaschutz.

Marcel Schütte, DEOS Vertrieb, betont: „HLK-Anlagen verursachen rund 70 % des Energieverbrauchs eines Gebäudes. Genau hier liegt das größte Einsparpotenzial. Der Austausch von Leuchtmitteln ist sinnvoll – deutlich mehr Wirkung entsteht jedoch durch die Optimierung der HLK-Regelung."

Wie im Smart Home ermöglicht moderne Gebäudeautomation von DEOS eine bedarfsgerechte Regelung von Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Frischluft – auch in Nichtwohngebäuden. Entscheidend ist das Push-Pull-Prinzip: Energie wird nicht pauschal verteilt, sondern nur gezielt bereitgestellt, wenn Räume oder Etagen diese tatsächlich benötigen – etwa durch Buchung, Kalender-/Zeitprogramme oder Wetterdaten. So werden Räume außerhalb ihrer Nutzung nicht unnötig versorgt. Die DEOS Lösung vermeidet daher einen ineffizienten Dauerbetrieb, senkt Energieverbräuche und erhöht zugleich den Komfort für Gebäudenutzer.

Die Investition rechnet sich schnell: Durch die Einsparungen amortisiert sich die Gebäudeautomation meist

Fotos: DEOS

innerhalb von 2 bis 3 Jahren. Zusätzlich profitieren Betreiber von mehr Nutzerkomfort, geringeren Wartungskosten und einer längeren Lebensdauer der HLK-Anlagen. Diese Vorteile nutzen bereits Firmen und Kommunen in Teilen von NRW wie Rheine, Bocholt, Emsdetten und in ganz Deutschland – unter anderem auch in Schulen und Büros. Hier überzeugt besonders die DEOS Raumlösung mit dem Funk-Heizkörperthermostat DEOS TEO: Der Einbau gelingt mit wenigen Handgriffen, etwa in den Schulpausen, und senkt sofort die Heizkosten. „Kabellos, geräuschlos und schmutzfrei – im laufenden Gebäudebetrieb“, so Schütte.

Auch die Spedition Lohmöller (Rheine) senkte mit DEOS TEO ihren Heizenergieverbrauch deutlich. „Nach einer anstrengenden Woche vergaßen viele Mitarbeitende, die Heizkörper herunterzudrehen – das Gebäude wurde unnötig übers Wochenende beheizt“, berichtet Lukas Lohmöller, Mitglied der Geschäftsführung. „Mit DEOS TEO senken wir jetzt die Temperaturen automatisch und konnten so nachweislich 25 % Heizkosten einsparen.“ Die wartungsfreien Funk-Heizkörperthermostate benötigen keine Batterien – so wird Abfall reduziert und zugleich die Umwelt geschont.

Auch die gesetzlichen Anforderungen nehmen zu: Mit dem Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG, ehemals GEG) werden seit August 2026 Energieüberwachung und Gebäudeautomation für viele Bestandsgebäude verpflichtend. Betroffen sind Nichtwohngebäude mit HLK-Anlagen ab 70 kW Nennleistung – entspricht etwa >1.000 qm Nutzfläche. Bis spätestens 31. Dezember 2029 müssen diese mit Energiemonitoring und automatisierter Betriebsoptimierung ausgestattet sein. Im Fokus steht der nachweislich energieeffiziente Betrieb durch kontinuierliche Überwachung, Analyse und Optimierung, z. B. mit DEOS Energiemonitoring.



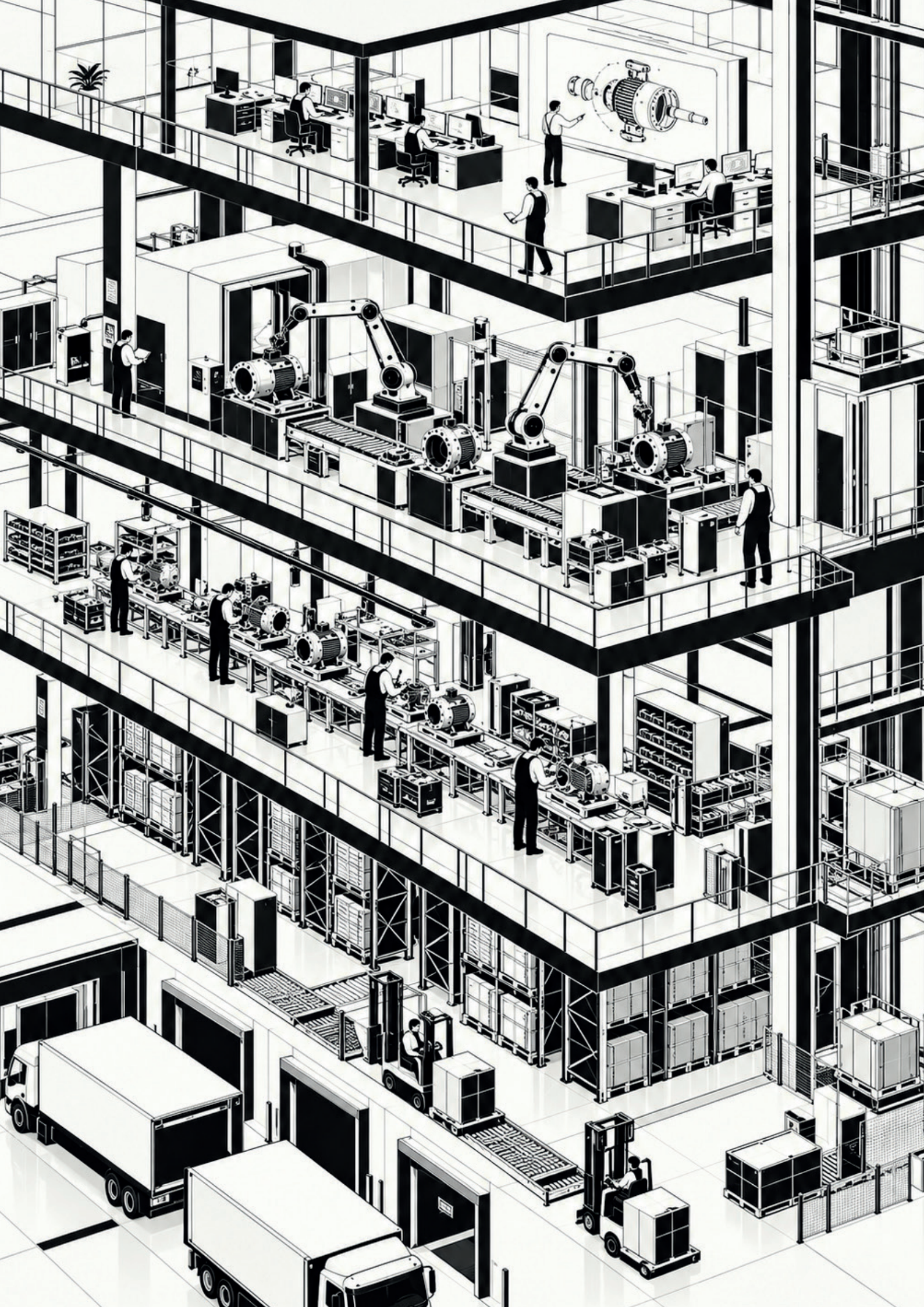
Seit 1967 entwickelt DEOS eigene Lösungen für effizientes Gebäudemanagement und Gebäudeautomation. In der Region Steinfurt und darüber hinaus wurden zahlreiche Projekte umgesetzt, darunter das Kreishaus Steinfurt, das Rathaus Rheine, das St. Franziskus-Hospital (Münster), das nh hotel (Essen) oder das Pharmaunternehmen BergApotheke (Ibbenbüren).

Moderne Gebäudeautomation von DEOS senkt Energiekosten in Nichtwohngebäuden nachhaltig, erhöht den Komfort für Mitarbeitende und Nutzer und unterstützt Betreiber dabei, gesetzliche Vorgaben clever zu erfüllen. Jedes Gebäude ist individuell – deshalb lohnt sich der Blick auf das konkrete Potenzial. Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie viel Einsparung auch in Ihrem Gebäude steckt. Sprechen Sie uns gerne an: info@deos-ag.com.

/// **www.deos-ag.com**

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

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



ALLES MUSS RAUS!

AUSSER DER WETTBEWERBSVORTEIL.

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau steckt in einer widersprüchlichen Lage. Die Produktion schwächelt, Investitionen werden genauer geprüft, Kosten und internationaler Wettbewerbsdruck bleiben hoch. Gleichzeitig verändert sich die Technologie schneller, als Unternehmen auf bessere konjunkturelle Rahmenbedingungen warten können.

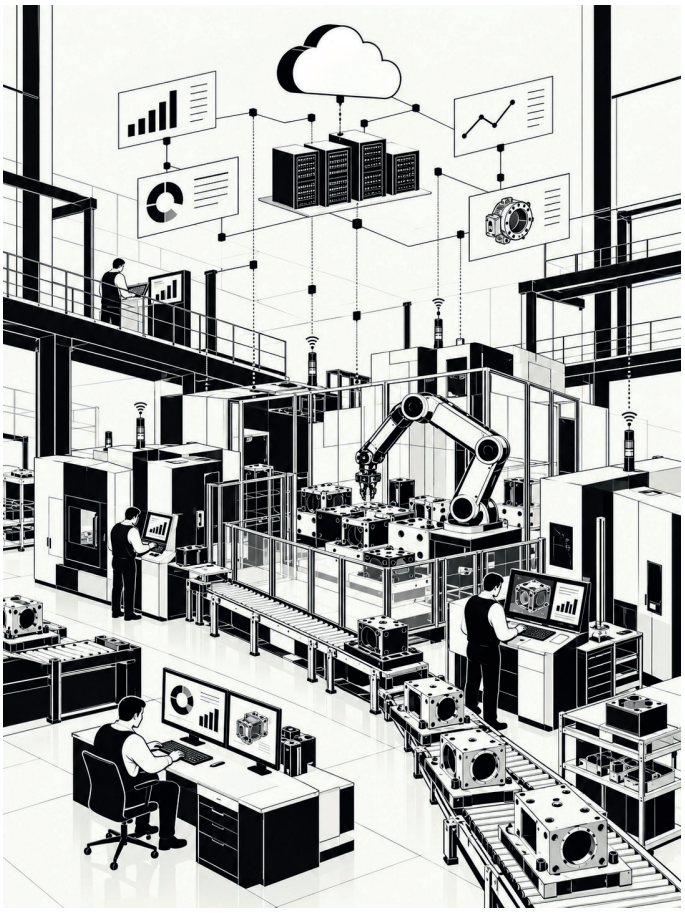
Der VDMA hat seine Prognose für 2026 am 17. September nach unten korrigiert. Statt der zuvor erwarteten Stagnation rechnet der Verband inzwischen mit einem realen Produktionsrückgang von zwei Prozent. Es wäre das vierte Minusjahr in Folge. In den ersten sieben Monaten 2026 lag die Produktion sogar 4,1 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Zugleich gibt es erste Signale einer möglichen Stabilisierung: Die preisbereinigten Auftragseingänge lagen im selben Zeitraum fünf Prozent über dem Vorjahr, die Bestellungen aus Nicht-Euro-Ländern sogar 14 Prozent darüber. Für 2027 erwartet der VDMA derzeit wieder ein reales Produktionsplus von drei Prozent. VDMA-Chefvolkswirt Johannes Gernandt sieht darin noch keinen Selbstläufer: Ein nachhaltiger Aufschwung setze bessere Investitionsbedingungen und eine höhere Wettbewerbsfähigkeit des Standorts voraus. Diese Einschätzung beschreibt das Spannungsfeld, in dem viele mittelständische Unternehmen stehen: Kosten senken, Investitionen begründen – und zugleich genügend Ressourcen für Innovation freihalten.

„Alles muss raus“ bekommt vor diesem Hintergrund eine andere Bedeutung als beim Räumungsverkauf. Nicht die Substanz eines Unternehmens steht zur Disposition. Heraus müssen jene Dinge, die keinen ausreichenden Wert schaffen: unnötige Prozessschritte, Wartezeiten, Doppelarbeit, Energie- und Materialverluste oder Informationen, die irgendwo vorhanden sind, aber nicht dort ankommen, wo sie gebraucht werden. Der Wettbewerbsvorteil dagegen muss bleiben – und möglichst wachsen.

Produktivität wird wieder zur strategischen Frage

Jahrzehntelang konnten deutsche Maschinenbauer hohe Kosten durch technologische Kompetenz, Qualität, kundenspezifische Lösungen und eine starke internationale Marktposition ausgleichen. Diese Kombination funktioniert weiterhin, gerät aber zunehmend unter Druck.

Illustration: Press Medien | KI-generiert



Während der VDMA für den deutschen Maschinenbau 2026 mit einem Produktionsminus rechnet, erwartet er für den Maschinenbau weltweit ein reales Wachstum von rund zwei Prozent; vor allem in Asien geht der Verband von einer dynamischeren Entwicklung aus. Für deutsche Unternehmen geht es deshalb nicht nur darum, wann der Heimatmarkt wieder anzieht, sondern darum, wie konkurrenzfähig die eigene Wertschöpfung im internationalen Vergleich ist.

Produktivität rückt damit wieder in den Vordergrund – nicht zwangsläufig in Form größerer Fabriken und höherer Stückzahlen. Gerade im mittelständisch geprägten Maschinenbau steckt das Potenzial häufig in kleineren Hebeln: kürzeren Engineeringzeiten, automatisierter Dokumentation, weniger Stillständen, besseren Prognosen, schnelleren Rüstvorgängen, höherer Anlagenverfügbarkeit oder einer effizienteren Nutzung von Material und Energie. In Summe können solche Verbesserungen erheblich dazu beitragen, ob ein Auftrag wirtschaftlich erfolgreich abgewickelt wird.

Der Maßstab ist dabei nicht, wie viel Technologie ein Unternehmen einsetzt, sondern welchen wirtschaftlichen Nutzen sie stiftet.

Das verändert auch den Blick auf die Digitalisierung. Über Jahre wurde über Industrie 4.0, Cloudplattformen und digitale Zwillinge diskutiert. Heute lautet die Frage nüchterner: Was davon macht Konstruktion, Produktion oder Service tatsächlich schneller, günstiger oder besser?

KI muss aus dem Chatfenster heraus

Kaum eine Technologie wird dabei so intensiv diskutiert wie künstliche Intelligenz. Doch auch hier ändert sich die Betrachtung. Für Industrieunternehmen greift es zu kurz, generative KI nur für Texte oder allgemeine Büroaufgaben zu nutzen. Interessant wird sie dort, wo sie in Engineering, Automatisierung und reale Produktionsprozesse hineinreicht.

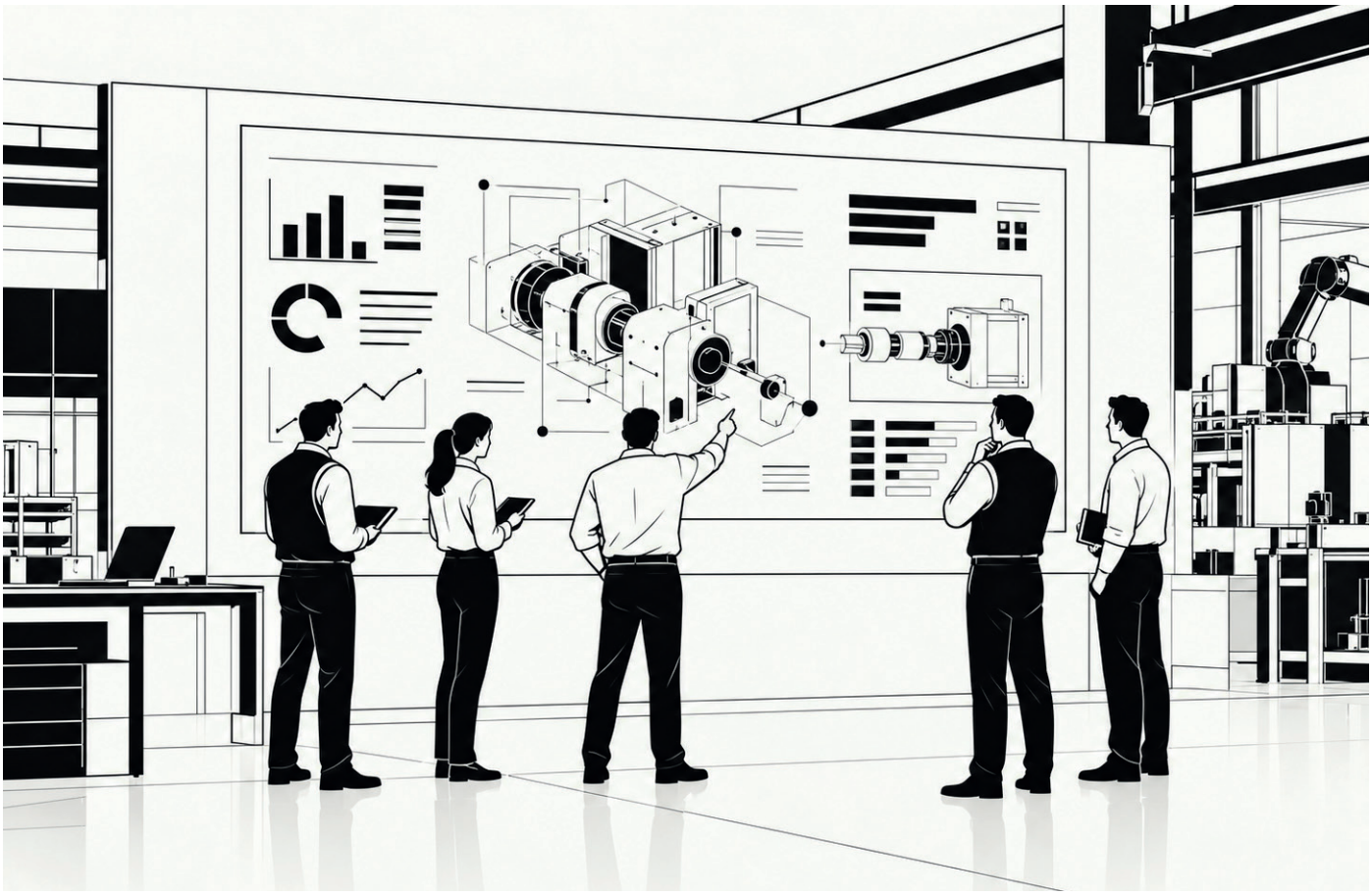
Das Bundeswirtschaftsministerium hat die Plattform Industrie 4.0 Anfang Juli gemeinsam mit Industrie, Verbänden und Forschung stärker auf industrielle KI ausgerichtet. Bis 2030 sollen datengetriebene und KI-basierte Anwendungen stärker als bisher zum industriellen Standard werden. Bundeswirtschaftsministerin Katherina Reiche bezeichnet industrielle KI als Voraussetzung für langfristige Wettbewerbsfähigkeit. Das ist eine politische Zielsetzung, kein Befund – sie zeigt aber, welche strategische Bedeutung dem Thema inzwischen beigemessen wird.

Wie Unternehmen aus Ostwestfalen-Lippe das Thema angehen, zeigen drei Beispiele.

Beckhoff Automation aus Verl verbindet große Sprachmodelle, wie sie hinter Chat-Anwendungen stehen, mit klassischer Maschinensteuerung. Das Unternehmen spricht von „Physical AI“: KI-Systeme sollen nicht nur Informationen erzeugen, sondern Maschinenfunktionen unterstützen, Diagnoseaufgaben übernehmen und über standardisierte Schnittstellen auf reale Automatisierungsprozesse zugreifen. Hans Beckhoff, geschäftsführender Inhaber von Beckhoff, fasst den Ansatz so zusammen: „Wir bringen die KI aus den Chat-Fenstern direkt in die Maschine.“

Phoenix Contact aus Blomberg hat am 15. September die Integration generativer KI in seine Engineering-Umgebung PLCnext Engineer vorgestellt. Sie soll unter anderem vorhandene Anwendungen erklären, Informationen im jeweiligen Arbeitskontext bereitstellen und Entwickler beim Erstellen und Optimieren von Projekten unterstützen. Vorschläge werden nach Angaben des Unternehmens erst übernommen, wenn der Anwender sie bestätigt. Phoenix Contact verspricht sich davon kürzere Einarbeitungszeiten, weniger Routinearbeit und eine schnellere Markteinführung.

Parallel dazu löst das Unternehmen mit Virtual PLCnext Control Steuerungsfunktionen von eigener Steuerungshardware: Automatisierungsanwendungen können damit auf Industrie-PCs, auf Rechnern in unmittelbarer Anlagennähe oder auf Servern laufen. Software und Daten



gewinnen innerhalb der klassischen Automatisierung weiter an Gewicht.

HARTING aus Espelkamp verweist auf weniger spektakuläre Anwendungsfelder. Das Unternehmen sieht Potenzial für KI im Engineering, in der Simulation, in der Bildverarbeitung und vor allem in der Analyse industrieller Zeitreihen, also fortlaufend erfasster Betriebsdaten. Damit ließen sich nach Einschätzung von HARTING Wartungen besser planen, Qualitätsabweichungen früher erkennen und Energieverbräuche optimieren.

Die Beispiele zeigen, welche Anwendungen die Unternehmen derzeit entwickeln oder einsetzen. Angaben zu den erwarteten Effekten stammen jeweils von den Unternehmen. Zugleich wird deutlich, warum „KI“ als Überschrift allein zu kurz greift. Der Wettbewerbsvorteil entsteht nicht durch den Besitz eines Sprachmodells, sondern erst dann, wenn Daten, Prozesswissen, Maschinenkompetenz und Software sinnvoll zusammengeführt werden.

Raus aus den Datensilos

Damit wird das Engineering zu einem der wichtigsten Schauplätze der Veränderung.

Bei vielen Maschinenbauern entstehen heute große Datenmengen entlang des gesamten Lebenszyklus einer Maschine: in Konstruktion und Simulation, im ERP-System, in Stücklisten und Produktdatenbanken, während der Inbetriebnahme, in Steuerungen und Sensoren sowie später im Service. Die technische Herausforderung besteht zunehmend darin, diese Informationen nicht isoliert zu betrachten. Wer eine Konstruktionsänderung nicht bis in den Service weiterreicht, schickt seinen Techniker mit veralteten Unterlagen zum Kunden – ein alltägliches Beispiel dafür, was Datensilos kosten.

Ein KI-System kann nur mit Informationen arbeiten, auf die es zugreifen kann. Vorausschauende Wartung benötigt verlässliche Maschinendaten. Ein digitaler Zwilling, das virtuelle Abbild einer Maschine, braucht konsistente Produkt- und Prozessinformationen. Automatisiertes Engineering setzt strukturierte Daten und Schnittstellen voraus. Der Wettbewerb um die bessere Maschine wird deshalb teilweise zum Wettbewerb um die bessere Datenstruktur.

Der VDMA beschreibt industrielle KI entsprechend nicht als isolierte Anwendung. Ihr Nutzen entstehe erst durch die Integration in industrielle Prozesse, bestehende Architekturen und Wertschöpfungsketten; Standards, digitale Zwillinge und industrielle Datenräume sollen dafür die Basis schaffen.

Für mittelständische Unternehmen ist das eine hilfreiche Einordnung. Nicht jedes Unternehmen benötigt sofort eine umfassende KI-Strategie. Häufig beginnt der sinn-

Illustrationen: Press Medien | KI-generiert



vollere Weg unspektakulär: Stammdaten bereinigen, Schnittstellen schaffen, Prozessinformationen verfügbar machen und festlegen, welche Daten für welche Aufgabe gebraucht werden. Erst wenn diese Grundlagen funktionieren, kann aus künstlicher Intelligenz produktive industrielle Intelligenz werden.

Auch Komplexität hat einen Preis

Der deutsche Maschinenbau lebt traditionell von kundenspezifischen Lösungen. Genau darin liegt ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil vieler mittelständischer Anbieter – und zugleich eine Quelle von Komplexität: Variantenvielfalt, Sonderkonstruktionen, aufwendige Stücklisten, zusätzliche Softwarestände und langfristige Serviceverpflichtungen.

Digitale Engineeringmethoden und modulare Maschinenkonzepte eröffnen die Möglichkeit, Individualisierung und Standardisierung besser miteinander zu verbinden. Die Trennung von Steuerungssoftware und Hardware, wie sie Phoenix Contact mit Virtual PLCnext Control vorantreibt, steht für diesen Ansatz, der in der Branche als Software-defined Automation bezeichnet wird: Offene Schnittstellen erlauben es, Funktionen modular aufzubauen und Systeme leichter weiterzuentwickeln. Digitale Zwillinge bilden Veränderungen virtuell ab, bevor an der Hardware etwas geändert wird. Für den Hersteller heißt das: Eine Sonderfunktion muss nicht jedes Mal neu konstruiert werden, sondern lässt sich aus geprüften Bausteinen zusammensetzen.

Damit verschiebt sich auch das Geschäftsmodell. Die Maschine bleibt das physische Produkt, ein wachsender Teil ihrer Differenzierung entsteht jedoch aus Software, Daten, Integration und Services. Für Hersteller können daraus neue Erlösquellen entstehen: Zustandsüberwachung, Optimierungsdienste, Fernwartung oder datenbasierte Wartungsangebote ergänzen das klassische Ersatzteil- und Servicegeschäft.

Der VDMA behandelt diese Entwicklung inzwischen ausdrücklich als Frage der Wettbewerbsfähigkeit. Auf dem Maschinenbau-Gipfel am 10. und 11. November in Berlin gehören die Nutzung industrieller Daten für skalierbare digitale Services ebenso zu den Schwerpunkten wie KI, Robotik und technologische Souveränität.

Weniger Ressourcenverbrauch, mehr Wertschöpfung

„Alles muss raus“ betrifft aber nicht nur Informationen und Prozesse. Material, Energie und Rohstoffe gehören für Produktionsunternehmen zu den großen Kostenblöcken. Was nicht benötigt wird, sollte im Idealfall gar nicht erst eingesetzt werden. Damit verändert sich auch die Diskussion über Nachhaltigkeit: Ressourceneffizienz ist unmittelbar eine wirtschaftliche Größe.

Der VDI-Landesverband Nordrhein-Westfalen versteht die Circular Economy, die Kreislaufwirtschaft, ausdrücklich nicht nur als ökologische Aufgabe. VDI-Landesvorsitzender Prof. Volker Stich plädiert dafür, sie stärker als wirtschaftliches Instrument zu betrachten – für neue Wertschöpfung, geringere Rohstoffabhängigkeit und mehr Wettbewerbsfähigkeit. Der Verband verweist auf mehr als 240.000 Beschäftigte, die in Nordrhein-Westfalen bereits in Bereichen der Kreislaufwirtschaft arbeiten, und nennt als Handlungsfelder unter anderem Circular Engineering, Circular Manufacturing, Rohstoffsouveränität, industrielle Symbiose sowie Digitalisierung und KI.

Für Maschinenbauer beginnt die Kreislaufwirtschaft nach dieser Vorstellung bereits bei Konstruktion und Engineering. Produkte müssen so ausgelegt werden, dass Lebensdauer, Reparatur, Wiederverwendung und spätere stoffliche Verwertung von Anfang an mitgedacht sind. Wirtschaftlich attraktiv ist der Ansatz, weil er mehrere Ziele verbindet: weniger Primärmaterial, geringere Abhängigkeit von einzelnen Rohstoffquellen, längere Produktlebenszyklen und neue Service- oder Rücknahmemodelle.

Digitale Technologien können dabei die Verbindung herstellen. Produktinformationen, digitale Produktpässe und Datenräume sollen nachvollziehbar machen, welche

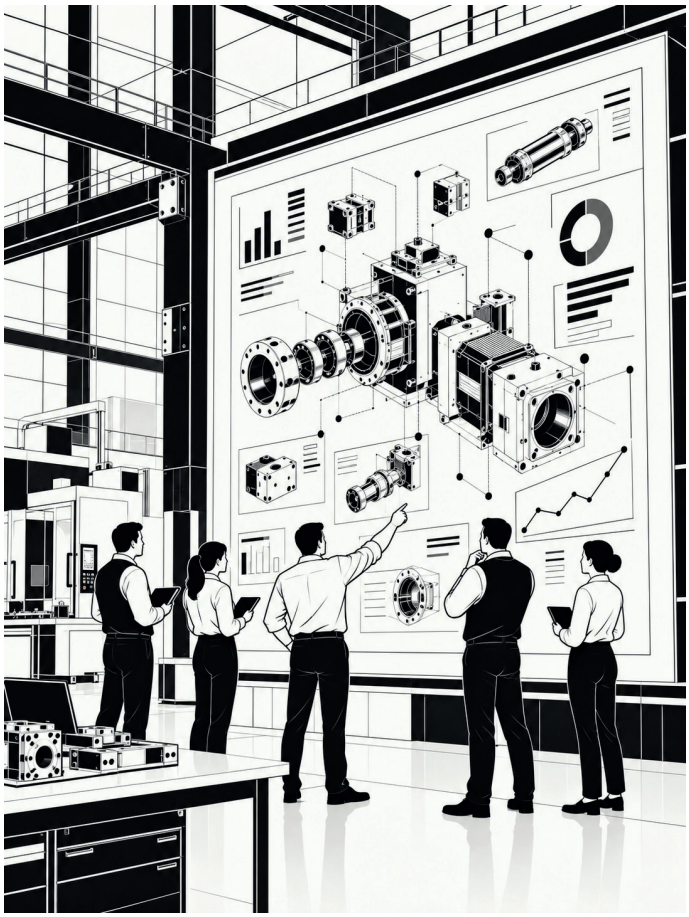
Materialien eingesetzt wurden, wie Komponenten genutzt werden und welche Möglichkeiten der Wiederverwendung bestehen. Der VDI fasst das zugespitzt zusammen: „Ohne Daten keine Kreisläufe."
Nicht jedes Produkt muss dafür sofort vollständig zirkulär werden. Aber die bislang getrennt behandelten Themen Digitalisierung, Ressourceneffizienz und Produktentwicklung wachsen zusammen.

Was nicht raus darf: das Know-how

Eine Aufgabe erledigen Automatisierung und künstliche Intelligenz nicht von selbst: die Qualifikation der Beschäftigten. Im Gegenteil – je schneller sich Technologien verändern, desto wichtiger wird die Fähigkeit der Mitarbeiter, neue Werkzeuge sinnvoll einzusetzen.
Eine im März veröffentlichte VDI-Studie unter mehr als 1.350 Ingenieurinnen und Ingenieuren zeigt, wie deutlich dieser Wandel bereits wahrgenommen wird. Rund 80 Prozent der Befragten gehen davon aus, ihre Kompetenzen innerhalb der kommenden drei Jahre erweitern zu müssen. Knapp zwei Drittel sehen in ihrer Branche einen hohen oder sehr hohen Bedarf an Re-Skilling, also an grundlegender Weiterqualifizierung. Als wesentliche Treiber nennt der VDI vor allem KI und Automatisierung.
Der am 17. September veröffentlichte VDI/IW-Ingenieurmonitor liefert dazu ein scheinbar widersprüchliches Bild. Im vierten Quartal 2025 waren demnach 96.760 Stellen in Ingenieur- und Informatikberufen offen, während die Zahl der Arbeitslosen in diesen Berufsfeldern auf 58.392 gestiegen war. Der VDI wertet dies als Zusammentreffen von Konjunkturschwäche und Strukturwandel; langfristig bleibe der strukturelle Fachkräftebedarf bestehen.
Die Frage lautet deshalb zunehmend nicht nur: Wo finden Unternehmen neue Fachkräfte? Mindestens ebenso wichtig wird: Wie entwickeln sie die vorhandenen weiter?
Gerade im Engineering verändert sich das Berufsbild. KI kann Programmcode vorschlagen, Dokumentationen durchsuchen oder Varianten vorbereiten. Die Verantwortung für Konstruktion, Plausibilitätsprüfung, Sicherheit und technische Entscheidungen bleibt bei qualifizierten Fachleuten – nicht zufällig lässt auch Phoenix Contact die Vorschläge seines KI-Assistenten erst nach Bestätigung durch den Anwender gelten. Automatisierung ersetzt Kompetenz also nicht zwangsläufig. Sie verschiebt deren Schwerpunkt.
Routine kann heraus. Erfahrung nicht.

Nicht jede Innovation muss selbst erfunden werden

Und nicht jedes Wissen muss im eigenen Haus entstehen. Eigene Forschung und Entwicklung bleibt für den Maschinenbau unverzichtbar. Zugleich wächst die



Zahl der Technologien, die für eine moderne Maschine relevant sind: Automation, KI, Cybersicherheit, Sensorik, Cloudtechnologien, Datenräume und Softwarearchitekturen lassen sich kaum noch in jedem Unternehmen vollständig selbst entwickeln.
Damit gewinnen Netzwerke und Kooperationen an Bedeutung. Start-ups können hoch spezialisierte Technologien liefern, Forschungseinrichtungen den Zugang zu neuen Verfahren erleichtern, Automatisierungsanbieter Plattformen bereitstellen, auf denen Maschinenbauer eigene Lösungen entwickeln. Der Wettbewerbsvorteil entsteht dann nicht zwingend daraus, jede Technologie selbst zu besitzen, sondern daraus, die richtigen Technologien schneller und besser zu kombinieren als andere.

Die FMB als regionales Schaufenster

Genau an diesem Punkt schließt sich der Kreis nach Bad Salzuflen. Die FMB wurde 2005 als Präsentationsplattform für Zulieferer des Maschinenbaus in Ostwestfalen-Lippe gegründet. Heute bringt sie Komponentenhersteller, Automatisierer, Softwareanbieter, Sondermaschinenbauer, Dienstleister und internationale Technologiekonzerne zusammen. Der Veranstalter spricht für die 21. Ausgabe von mehr als 360 Ausstellern. Die aktuelle Online-Ausstellerliste weist zum Redaktionsschluss am 23. September 358 Unternehmen aus, darunter 13 Start-

Illustrationen: Press Medien | KI-generiert



ups. Rund 100 Anbieter sind dem Bereich Automation zugeordnet, 33 der Robotik und rund 60 der Antriebstechnik.

Auch das für 2026 neu strukturierte Rahmen- und Vortragsprogramm greift die Fragen auf, die die Branche derzeit beschäftigen. Der Innovation Day bündelt KI, Robotik und Digitalisierung. Beim Efficiency Day geht es um effiziente und nachhaltige Produktion sowie Instandhaltung. Der Engineering Day widmet sich dem Maschinenbau und der Zukunftsfähigkeit der Maschinen. Die Themenbereiche Digital HUB, Connector PARK und SoMa CLUB werden erstmals durch eine eigene Start-up AREA ergänzt – auch die Messe rückt die Zusammenarbeit von Mittelstand und jungen Technologieunternehmen damit sichtbarer ins Programm.

Neben zahlreichen spezialisierten mittelständischen Zulieferern haben Unternehmen wie Eaton Electric, HARTING, Hiwin, igus, Jumo, NTN, Phoenix Contact, SEW-Eurodrive, Wago oder Yaskawa ihre Teilnahme angekündigt – darunter mit HARTING und Phoenix Contact zwei der Unternehmen, deren KI-Ansätze oben beschrieben sind.

Damit wird die FMB vom 3. bis 5. November weniger zur Bühne einer einzelnen Technologie als zu einem Querschnitt dessen, woran der Maschinenbau gerade arbeitet: schnellere Entwicklung, intelligentere Automation, weniger Stillstand, effizienterer Materialeinsatz, bessere Daten, flexiblere Maschinen und neue Formen der Zusammenarbeit. Vieles davon lässt sich auf eine einfache Frage bringen: Was kann raus, ohne dass Wert verloren geht – und was muss besser werden, damit neuer Wert entsteht?

Der Wettbewerbsvorteil ist kein Besitzstand

Vielleicht liegt darin die eigentliche Herausforderung für den Maschinenbau. Ein Wettbewerbsvorteil, der gestern funktioniert hat, muss morgen keiner mehr sein.

Fertigungsqualität, Engineering-Kompetenz, persönliche Kundenbeziehungen und die Fähigkeit zu individuellen Lösungen bleiben Stärken des mittelständischen Maschinenbaus. Aber sie werden zunehmend ergänzt durch Geschwindigkeit, Softwarekompetenz, Datenqualität, Ressourceneffizienz und die Fähigkeit, neue Technologien schneller in marktfähige Lösungen zu übertragen.

Das heißt nicht, jedem technologischen Trend zu folgen. Gerade wenn Investitionsbudgets begrenzt sind, kommt es auf die Auswahl an. Unternehmen müssen unterscheiden zwischen Technologie, die lediglich neu ist, und Technologie, die einen Engpass beseitigt, Kosten senkt, Qualität verbessert oder beim Kunden zusätzlichen Nutzen schafft.

Alles muss raus? Natürlich nicht. Aber vieles, was Unternehmen über Jahre mitgeschleppt haben, gehört auf den Prüfstand: Prozesse ohne Mehrwert, Daten ohne Verbindung, Energie- und Materialverluste, unnötige Komplexität, Wartezeiten und Routinen, die nur deshalb existieren, weil es immer schon so organisiert war.

Was bleiben sollte, ist das, was der Titel ausdrücklich ausnimmt: der Wettbewerbsvorteil. Und möglicherweise entsteht er gerade dadurch neu, dass ein Unternehmen konsequent entscheidet, was es künftig nicht mehr braucht.

/// Text: Peer-Michael Preß

Illustration: Press Medien | KI-generiert

ES IST EURE ZUKUNFT!

Und wir unterstützen euch dabei!

1. Mit eurer klar definierten Marke
2. Mit eurer neuen Markenbotschaft
3. Mit eurem neuen, zur Marke passenden Design
4. Mit eurer Kommunikationsstrategie
5. Mit neuer Website und Suchmaschinen- bzw. Onlinemarketing
6. Mit zielgerichtetem Social-Media-Marketing

Freundeskreis

Werbeagentur für Marke, Design und Kampagne: freundeskreis.ms

IHK LIPPE

Neuer Ausbildungsatlas für Lippe

Die IHK Lippe hat den neuen Ausbildungsatlas Lippe vorgestellt und das erste Exemplar am Felix-Fechenbach-Berufskolleg übergeben. Auf 252 Seiten bündelt das kostenlose Angebot Informationen zu Ausbildungsberufen, dualen Studiengängen, Ausbildungsbetrieben und Praktika in Lippe und Ostwestfalen.



Volker Steinbach, Martin Raithel, Mario Westerholt, Annette Lehmköster, Kai Schwabe, Luca Botschinski (KEB), Nico Vieregge, Tom Hanske (Phoenix Contact) (v.l.)

IHK-Präsident Volker Steinbach übergab das erste Exemplar an Annette Lehmköster, Schulleiterin des Felix-Fechenbach-Berufskollegs. Die Wahl des Berufskollegs als Ort der Übergabe begründet die IHK Lippe mit dessen Rolle in der dualen Ausbildung und in der Berufsvorbereitung.

Berufskollegs übernehmen als Berufsschulen gemeinsam mit Ausbildungsbetrieben Verantwortung für die Ausbildung junger Menschen. Mit unterschiedlichen Bildungsgängen unterstützen sie zudem die Berufsorientierung vor Beginn einer Ausbildung. Lehmköster ordnet den Atlas als Ergänzung dieser Aufgabe ein: „Berufliche Orientierung und berufliche Bildung gehören für uns eng zusammen."

Informationen zu Berufen, Betrieben und Bewerbungen
Der Ausbildungsatlas Lippe umfasst 252 Seiten. Er enthält Informationen zu Ausbildungsberufen und dualen Studiengängen sowie eine Übersicht zahlreicher Ausbildungsbetriebe aus der Region. Hinzu kommen Hinweise zu Bewerbung, Lebenslauf und Vorstellungsgespräch.

Das Angebot richtet sich nicht ausschließlich an Jugendliche mit einem bereits feststehenden Berufswunsch. Es soll auch Berufe und berufliche Möglichkeiten sicht-

Foto: IHK Lippe

bar machen, die den Nutzern bislang nicht bekannt sind. Steinbach sagt: „Viele Jugendliche kennen nur einen kleinen Teil der Berufe, die ihnen tatsächlich offenstehen. Genau da setzt unser Ausbildungsatlas an."

Freie Ausbildungsplätze auch nach Ausbildungsstart

Die IHK Lippe verweist darauf, dass Unternehmen in Lippe weiterhin Nachwuchs suchen. Zugleich bleibe es eine Herausforderung, Jugendliche und Betriebe zusammenzubringen. Mit dem Lehrstellenendspurt habe die IHK zusätzliche freie Ausbildungsplätze sichtbar gemacht.

Ein Einstieg in eine Ausbildung sei auch nach dem offiziellen Ausbildungsstart weiterhin möglich, erklärt Martin Raithel, Abteilungsleiter Aus- und Weiterbildung/Fachkräftesicherung der IHK Lippe. Neben dem Lehrstellenendspurt setzt die IHK mit dem Ausbildungsatlas und der Ausbildungsmesse ‚Berufe live' auf verschiedene Formate, um Unternehmen und potenzielle Auszubildende zusammenzubringen.

Berufe live bringt Unternehmen und Nachwuchs zusammen

Mit mehr als 90 Ausstellern ist die Ausbildungsmesse „Berufe live 2026" der IHK Lippe am 19. September nach drei Messetagen zu Ende gegangen. Unternehmen und Institutionen aus der Region präsentierten auf dem IHK-Gelände in Detmold ihre Ausbildungsberufe, dualen Studiengänge, Praktikumsplätze und Weiterbildungsmöglichkeiten. Jugendliche konnten dabei direkt mit Auszubildenden, Ausbildern und Personalverantwortlichen ins Gespräch kommen und zahlreiche Berufsbilder praktisch kennenlernen. Ergänzt wurde die Messe unter anderem durch eine Last-Minute-Vermittlungsbörse für noch offene Ausbildungsplätze, ein Lehrercafé, eine Eltern-Lounge sowie Informationsangebote zu Teilzeitausbildung und beruflicher Weiterbildung. Die hohe Beteiligung der regionalen Wirtschaft unterstreicht die Bedeutung der Messe für die Berufsorientierung und die Fachkräftesicherung in Lippe.

Ausbildungsatlas und Messe ergänzen sich dabei: Während der Atlas einen Überblick über Berufe und Ausbildungsbetriebe bietet, ermöglichte „Berufe live" den persönlichen Kontakt zu Unternehmen und potenziellen künftigen Arbeitgebern.

Kostenlose Verteilung an Schulen in Lippe

Die IHK Lippe verteilt den Ausbildungsatlas kostenlos an die Schulen in Lippe. Darüber hinaus ist er online abrufbar und kann direkt bei der IHK Lippe bezogen werden. Eine konkrete Internetadresse für den Online-Abruf des Atlas ist nicht angegeben.

Für Ausbildungsbetriebe stellt das Angebot eine zusätzliche Möglichkeit dar, ihre Ausbildungsangebote im regionalen Umfeld sichtbar zu machen. Für Schulen ergänzt es die Berufsorientierung durch Informationen zu betrieblichen Ausbildungswegen und dualen Studiengängen in Lippe und Ostwestfalen.

/// www.ihk.de/lippe-detmold

Ihr Arbeitgeber-Service vor Ort

Investition Zukunft.

Investieren Sie in die Weiterbildung Ihres Teams. Wir beraten Sie zu Qualifizierungsangeboten und Förderleistungen, mit denen Sie Ihre Mitarbeiter und Auszubildende passgenau aus- und weiterbilden können. Melden Sie sich unter 0800 4 5555 20.
Mehr unter: **www.arbeitsagentur.de/unternehmen/arbeitgerber-service**



Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit Nordhorn
bringt weiter.



BEWERBUNGEN BIS 16. DEZEMBER 2026 MÖGLICH

OLB-Wissenschaftspreis

Die OLB-Stiftung nimmt bis zum 16. Dezember 2026 Bewerbungen für den OLB-Wissenschaftspreis entgegen. Für den mit insgesamt 22.000 Euro dotierten Preis können sich auch Absolventinnen und Absolventen der Universität Osnabrück und der Hochschule Osnabrück bewerben.

Zugelassen sind wissenschaftliche Abschlussarbeiten und Dissertationen aus allen Fachrichtungen staatlich anerkannter Universitäten und Hochschulen im Nordwesten Deutschlands. Die Arbeit muss seit dem 17. Dezember 2024 vorgelegt worden sein; zudem muss das Prüfungsverfahren bereits abgeschlossen sein.

Die Ausschreibung benennt als antragsberechtigte Einrichtungen die Carl von Ossietzky Universität Oldenburg, die Constructor University Bremen, die Universität Bremen, die Universität Osnabrück, die Universität Vechta, die Jade Hochschule Wilhelmshaven/Oldenburg/Elsfleth, die Hochschule Bremen, die Hochschule Bremerhaven, die Hochschule für Künste Bremen, die Hochschule Emden/Leer und die Hochschule Osnabrück. Doppelverfasserschaft ist ausgeschlossen.

Preisgeld für Dissertationen und Abschlussarbeiten

Der OLB-Wissenschaftspreis ist mit insgesamt 22.000 Euro dotiert. Jeweils drei Preise werden für Dissertationen und für Studienabschlussarbeiten vergeben. In beiden Gruppen entfallen 5.000 Euro auf den ersten Preis, 3.500 Euro auf den zweiten Preis und 2.500 Euro auf den dritten Preis.

Als Studienabschlussarbeiten gelten Bachelor-, Master-, Staatsexamens- oder Doktorarbeiten. Die OLB-Stiftung vergibt den Preis zum 14. Mal. Seit der Einführung im Jahr 2000 wurden nach Angaben der Stiftung 78 Nachwuchs-

Foto: OLB-Stiftung

wissenschaftlerinnen und Nachwuchswissenschaftler ausgezeichnet; die Summe der bislang vergebenen Preisgelder beziffert die Stiftung auf rund 300.000 Euro.

Jury bewertet Qualität und Praxisrelevanz

Über die Auszeichnungen entscheidet eine unabhängige Jury. Ihr gehören Prof. Dr. Bernadette Malinowski von der Technischen Universität Chemnitz, Prof. Dr. Günther Meschke von der Ruhr-Universität Bochum, Prof. Dr. Axel Meyer von der Universität Konstanz, Prof. Dr. Anne Paschke von der Technischen Universität Braunschweig, Univ.-Prof. Dr. Dres. h.c. Michael Quante von der Universität Münster sowie Prof. em. Dr. Joachim Treusch aus Bremen an.

Bei der Beurteilung berücksichtigt die Jury unter anderem Innovationsgrad, Theorie- und Grundlagenforschung, Praxisrelevanz, Nutzen für Umwelt und Gesellschaft, Wirtschaftlichkeit, Form der Darstellung und Themenbezug. Darüber hinaus sollen das wissenschaftliche Niveau, die gesellschaftliche Bedeutung, der Ansatz bei der Themenwahl und die Darstellung komplexer Inhalte einfließen.

Unterlagen digital einreichen

Bewerbungen sind per E-Mail an stiftung@olb.de einzureichen. Sämtliche Anlagen sollen in einem PDF-Dokument unter dem Namen der Bewerberin oder des Bewerbers gespeichert werden. Der Einsendeschluss ist Mittwoch, 16. Dezember 2026.

Gefordert werden das Bewerbungsformular, eine maximal drei DIN-A4-Seiten lange Zusammenfassung der Zielsetzung, Ergebnisse und wissenschaftlichen Relevanz, das Inhaltsverzeichnis der Abschlussarbeit, ein Gutachten sowie eine formlose Empfehlung durch die betreuende Universität oder Hochschule. Hinzu kommt ein Lebenslauf. Das Bewerbungsformular stellt die OLB-Stiftung über ihre Internetseite bereit.

Stiftung mit Schwerpunkt im Nordwesten

Die OLB-Stiftung wurde 1994 anlässlich des 125-jährigen Bestehens der Oldenburgische Landesbank AG gegründet. Sie fördert nach eigenen Angaben Kultur, Wissenschaft und Umweltschutz. Im Mittelpunkt stehen dabei Projekte, die Stärken der Weser-Ems-Region hervorheben und der Entwicklung des Nordwestens neue Impulse geben sollen.

Mit der Ausschreibung verbindet die Stiftung die Förderung wissenschaftlicher Arbeiten aus dem Kreis der beteiligten Hochschulen. Für Hochschulabsolventinnen und Hochschulabsolventen aus Osnabrück eröffnet der Wettbewerb damit eine Einreichungsmöglichkeit neben den Einrichtungen in Niedersachsen und Bremen.

/// **www.olb.de/wissenschaftspreis**



PKF WMS GMBH WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT, OSNABRÜCK

Die Holding: Mehr als nur ein Steuersparmodell

Wer erfolgreich unternehmerisch tätig ist, kennt die Herausforderung: Mit den Jahren entstehen Gewinne, Rücklagen und oft erhebliche Unternehmenswerte. Gleichzeitig stellen sich Fragen zu Investitionen, Vermögensaufbau, Wachstum und Nachfolge. In diesem Zusammenhang fällt immer häufiger ein Begriff: Holdingstruktur.



Dominik Lockhorn, Partner, Geschäftsführer, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater PKF WMS, E-Mail: Dominik.Lockhorn@pkf-wms.de



Matthias Conrad, Steuerberater PKF WMS, E-Mail: Matthias.Conrad@pkf-wms.de

Viele verbinden eine Holding mit großen Konzernen. Tatsächlich kann eine solche Struktur auch für mittelständische Unternehmen interessante Möglichkeiten bieten.

Kapital für die Zukunft sichern

Der größte Vorteil einer Holding: Gewinne können unter bestimmten Voraussetzungen innerhalb der Unternehmensgruppe steuerlich begünstigt weitergegeben werden.

So bleibt mehr Kapital in der Holding – für neue Investitionen, Zukäufe oder den weiteren Ausbau des Unternehmensverbunds. Auch die Reinvestition beispielsweise in Aktien und Aktienfonds ist auf Ebene der Holding in vielen Fällen deutlich steuergünstiger als im Privatvermögen. Durch diese Effekte kann der Vermögensaufbau außerhalb des operativen Unternehmens mittel- bis langfristig deutlich optimiert werden.
Ein weiterer Pluspunkt: Trennen Sie Ihr operatives Geschäft von der Holding, schützen Sie Ihr Vermögen wirksam. Risiken aus dem Tagesgeschäft greifen in der Regel nicht auf das Vermögen in der Holding über. Auch für die Nachfolgeplanung eröffnet eine Holding wertvolle Gestaltungsmöglichkeiten.

Wann sich der Aufwand lohnt

Eine Holding bringt jedoch auch zusätzlichen Aufwand mit sich: separate Buchführung, eigene Jahresabschlüsse, mehr Verwaltung. Der steuerliche Vorteil wirkt vor allem, wenn Gewinne für längere Zeit auf Ebene der Holding verbleiben und reinvestiert werden. Wer Gewinne kurzfristig privat entnehmen möchte, profitiert kaum von den positiven Effekten. Im Veräußerungsfall oder bei zur Verfügung stehenden Gewinnen im höheren sechsstelligen Bereich zahlt sich die Struktur jedoch häufig aus – die steuerlichen und strategischen Vorteile überwiegen dann meist die laufenden Kosten.

Eine strategische Entscheidung

Ob eine Holding für Sie die richtige Wahl ist, hängt von Ihren Zielen, Ihrer Unternehmensstruktur und Ihrem Zeithorizont ab. Pauschale Antworten gibt es hier nicht.
Gerne analysieren wir gemeinsam mit Ihnen Ihre aktuelle Situation und zeigen die Chancen und Grenzen einer Holdingstruktur auf. Vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch und erhalten Sie eine fundierte Einschätzung, ob eine Holding für Ihr Unternehmen einen echten Mehrwert bieten kann.

/// **www.pkf-wms.de**

Fotos: PKF WMS



Die Märkte ändern sich. Ihr Unternehmen bleibt stark.

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für kommende Herausforderungen bestens aufgestellt: jederzeit und überall.
sparkasse.de/unternehmen

Weil’s um mehr als Geld geht.

PARTNERSCHAFT FÜR WACHSTUM UND NACHFOLGE:

Wie OWL KapitalPartner neue Wege für Unternehmen öffnet

Die OWL KapitalPartner Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH ist eine Tochtergesellschaft der Volksbank in Ostwestfalen. Sie beteiligt sich an Unternehmen und stärkt so deren finanzielle Basis. Doch was bedeutet das genau?



Die Geschäftsführer von OWL KapitalPartner sind Simon Köckerling und Ingo Schneeweis (v.l.). Sie bringen viel Erfahrung aus dem gewerblichen Kreditgeschäft der Volksbank in Ostwestfalen mit.

Die Geschäftsführer Simon Köckerling und Ingo Schneeweis geben Einblicke.

Wozu braucht die Volksbank in Ostwestfalen eine Tochtergesellschaft wie OWL KapitalPartner?
Ingo Schneeweis: Die Volksbank in Ostwestfalen hat OWL KapitalPartner gegründet, um mittelständische Unternehmen gezielt mit Eigenkapital zu unterstützen. Als Beteiligungsgesellschaft arbeiten wir eigenständig und können dadurch flexibler handeln. Eigenkapitalbeteiligungen erfordern ein anderes Know-how und eine andere Risikobewertung als klassische Kreditgeschäfte. In der Bank stehen Kreditvergabe und Sicherheiten im Mittelpunkt, bei uns ist es die unternehmerische Partnerschaft. Wir stärken die Eigenkapitalbasis von Unternehmen und schaffen so mehr Spielraum für Wachstum, Veränderung und Nachfolge.

Was macht OWL KapitalPartner genau?
Simon Köckerling: Wir investieren in Unternehmen, indem wir Eigenkapital oder Mezzanine-Kapital bereitstellen, zum Beispiel als Minderheitsgesellschafter. Damit helfen wir, die nächsten Schritte zu gehen: zu wachsen, neue Technologien einzuführen, weitere Märkte zu erschließen oder die Nachfolge zu sichern. Dabei denken wir langfristig. Anders als viele reine Finanzinvestoren stehen wir mittelständischen Unternehmen partnerschaftlich zur Seite. Wir bringen unser Netzwerk und unsere Erfahrung ein, ohne uns ins Tagesgeschäft einzumischen. In der Regel begleiten wir Unternehmen über mehrere Jahre und helfen dabei, gemeinsam vereinbarte Ziele zu erreichen.

Wann kann das für mich als Unternehmerin oder Unternehmer nützlich sein?
Ingo Schneeweis: Wenn Sie zum Beispiel vor einer Unternehmensnachfolge stehen oder Wachstumsinvestitionen planen, ist eine gestärkte Eigenkapitalbasis entscheidend. Mit uns können Sie größere Vorhaben wie Expansions- oder Nachfolgeprojekte umsetzen, ohne Ihre Kreditlinie zu stark zu belasten. In die Vorhaben oder Projekte können Sie so mit einem soliden Mix aus Eigen- und Fremdkapital

Foto: Christian Schwier



Starke Partnerschaft für Wachstum und Zukunftsfähigkeit: (v.li.) Ingo Schneeweis (OWL KapitalPartner), Dr. Dieter Brechmann und Christian Brechmann (beide Guss-Ring)

investieren. Das verbessert Ihr Unternehmensrating und gibt Ihnen mehr Handlungsspielraum für strategische Entscheidungen. Wir unterstützen außerdem bei Gesellschafterwechseln oder Erweiterungsinvestitionen.

Können Sie ein konkretes Beispiel aus Ihrem Alltag nennen?

Simon Köckerling: Ein gutes Beispiel ist unsere Beteiligung an der GUSS-RING GmbH & Co. Vertriebs-KG aus Gütersloh. Das Unternehmen ist ein etablierter technischer Lieferant für Guss- und Schmiedeteile.

Im Mittelpunkt der Partnerschaft standen zwei Ziele: die Unternehmensnachfolge zu sichern und neue Wachstumschancen zu schaffen. OWL KapitalPartner hat sich als Minderheitsgesellschafter beteiligt und begleitet die Gesellschafterfamilie Brechmann bei der strategischen Weiterentwicklung. Die bisherige Geschäftsführung bleibt dabei bestehen und wird durch einen neu zusammengestellten Beirat, z.B. in Bezug auf Digitalisierungsthemen, unterstützt. So behält das Management die unternehmerische Freiheit und den Fokus auf das Tagesgeschäft und kann sich zugleich neuen Märkten und Innovationen öffnen.

Muss ich Entscheidungsfreiheit abgeben?

Ingo Schneeweis: Nein. Die unternehmerische Freiheit bleibt erhalten. Sie führen Ihr Unternehmen weiterhin eigenständig. Wir verstehen uns als Partner auf Zeit und greifen nicht ins operative Geschäft ein. Uns geht es darum, gemeinsam eine stabile Basis für Ihre Zukunftspläne zu schaffen.

Wie läuft die Begleitung meines Unternehmens ab?

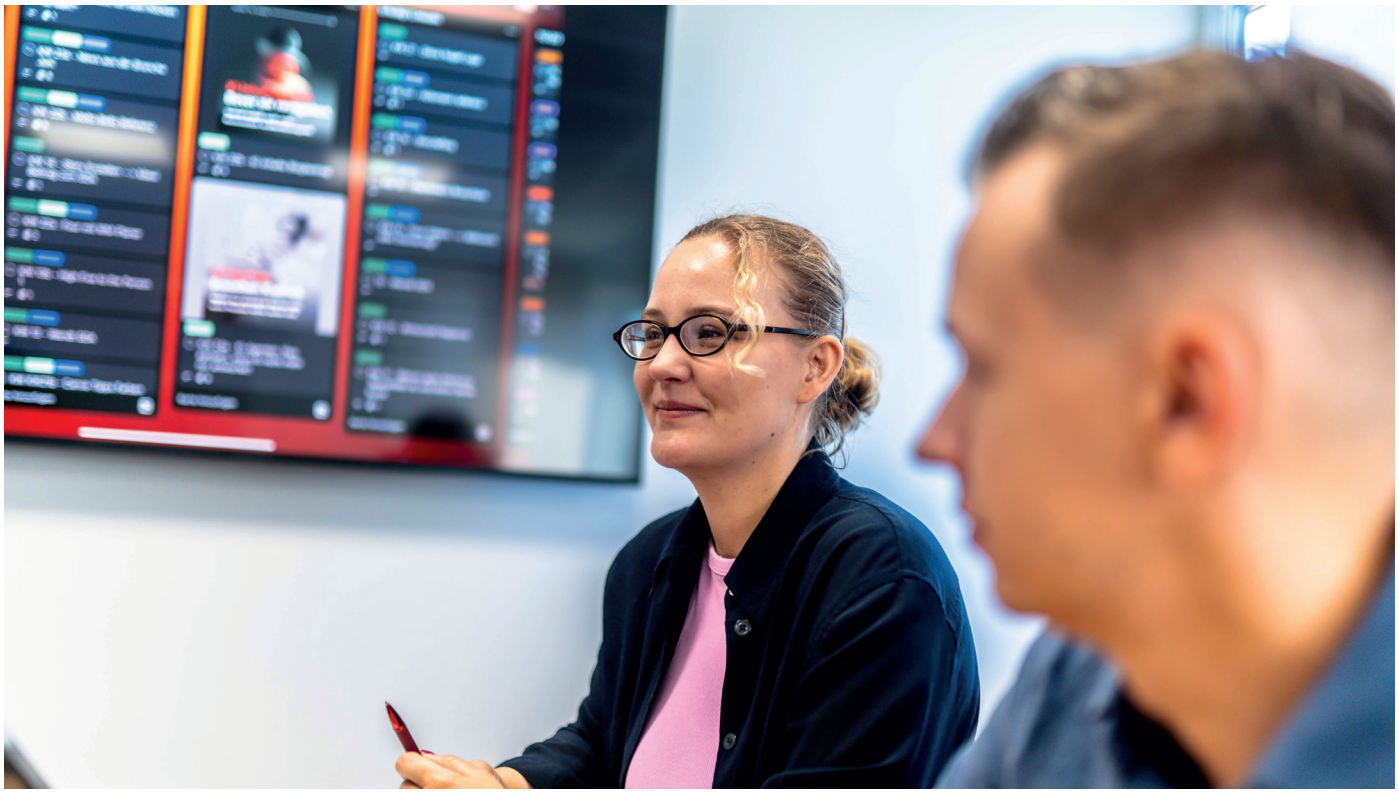
Simon Köckerling: Wir wollen Unternehmen in Ostwestfalen stark machen. Deshalb hören wir zuerst genau zu. Wir möchten verstehen, wo ein Unternehmen steht, was es antreibt und welche Herausforderungen anstehen. Auf dieser Grundlage entwickeln wir gemeinsam einen Weg, der zum Unternehmen, zu den Menschen dahinter und zum relevanten Markt passt. Dabei setzen wir auf klare Absprachen und ein faires Miteinander. Der gesamte Transaktionsprozess bleibt transparent, partnerschaftlich und auf die jeweilige Situation zugeschnitten. Wenn wir uns einig sind, setzen wir die vereinbarte Lösung vertrauensvoll und diskret um.

Wir sind überzeugt: In Ostwestfalen steckt viel Kraft. Diese Kraft möchten wir gemeinsam mit den Unternehmen entfalten.

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

Foto: Volksbank

Ein starkes Team an Ihrer Seite!
Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Rechtsberatung
Corporate Finance
Consulting
PKF WMS
PKF WMS GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
www.pkf-wms.de | Werte Menschen Strategien



WIE KLEINE OPTIMIERUNGEN DIE DIGITALE SICHTBARKEIT VON UNTERNEHMEN STÄRKEN

Wettbewerbsvorteile durch KI-freundliche Webseiten

Enger werdende Märkte, wachsender Wettbewerbsdruck und ein schwierigeres Umfeld für die Auftragsgewinnung stellen viele Unternehmen vor dieselbe Frage: Wie lassen sich neue Kunden erreichen, wenn Angebote vergleichbarer werden und klassische Vertriebswege allein nicht mehr ausreichen?

Eine zentrale Antwort liegt in mehr digitaler Sichtbarkeit. Unternehmen, die online früher und überzeugender wahrgenommen werden als ihre Wettbewerber, erhöhen ihre Chancen, bereits zu Beginn eines Entscheidungsprozesses berücksichtigt zu werden. Dabei verändert sich nicht nur die klassische Google-Suche. Auch KI-gestützte Such- und Antwortsysteme werden zunehmend genutzt, um Anbieter zu recherchieren, Leistungen zu vergleichen und Empfehlungen einzuholen. Die Unternehmenswebsite muss deshalb nicht nur gut aussehen. Sie sollte auch so aufgebaut sein, dass Suchmaschinen und KI-Systeme ihre Inhalte eindeutig verstehen und fachlich einordnen können. Ein vollständiger Relaunch ist dafür nicht immer erforderlich. Oft lassen sich bereits mit gezielten Anpassungen an Inhalt, Struktur und Nutzerführung deutliche Verbesserungen erzielen.

Warum wird digitale Sichtbarkeit für den Vertrieb wichtiger?

Potenzielle Kunden informieren sich meist lange vor dem ersten persönlichen Kontakt. Sie vergleichen Leistungen, prüfen Referenzen und suchen nach Anbietern, die ihre konkrete Herausforderung verstehen. Unternehmen, die

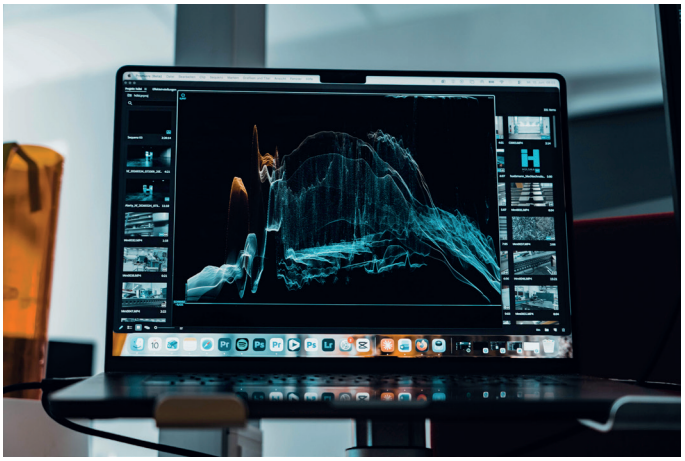
Fotos: team4media

in dieser Phase nicht sichtbar sind oder ihre Kompetenzen zu unklar darstellen, werden häufig gar nicht erst in die engere Auswahl aufgenommen.

„Gerade in einem anspruchsvolleren Marktumfeld kann eine klar positionierte Website einen entscheidenden Unterschied machen“, sagt Axel Voss, Marketing-Experte der Osnabrücker Werbeagentur team4media. „Wer seine Leistungen verständlich beschreibt und relevante Kundenfragen beantwortet, verbessert nicht nur die Google-Sichtbarkeit, sondern auch die Chancen, in KI-generierten Antworten berücksichtigt zu werden.“
Mehr Sichtbarkeit bedeutet dabei nicht einfach mehr Reichweite. Entscheidend ist, bei den richtigen Themen und Zielgruppen präsent zu sein und Besucher anschließend gezielt zu einer Anfrage zu führen.

Was verändert sich durch KI-gestützte Suchsysteme?
Während klassische Suchmaschinen vor allem Trefferlisten ausspielen, formulieren KI-Systeme zunehmend direkte Antworten. Nutzer suchen nicht mehr nur nach einzelnen Begriffen, sondern beschreiben konkrete Probleme und Anforderungen.
Damit ein Unternehmen in solchen Antworten auftauchen kann, muss seine Website verständlich vermitteln, welche Leistungen es anbietet, für wen diese geeignet sind und wodurch es sich vom Wettbewerb unterscheidet.
Allgemeine Aussagen wie „Ihr zuverlässiger Partner“ oder „maßgeschneiderte Lösungen“ reichen dafür kaum aus. Eine KI-freundliche Website beschreibt stattdessen konkret, welche Aufgaben gelöst werden, wie die Zusammenarbeit abläuft und welchen Nutzen Kunden erwarten können.

Was macht eine Website KI-freundlich?
Eine KI-freundliche Website benötigt weder ein futuristisches Design noch besonders viele Texte über künstliche Intelligenz. Entscheidend sind klare Inhalte, eine nachvollziehbare Struktur und eine technisch saubere Umsetzung.

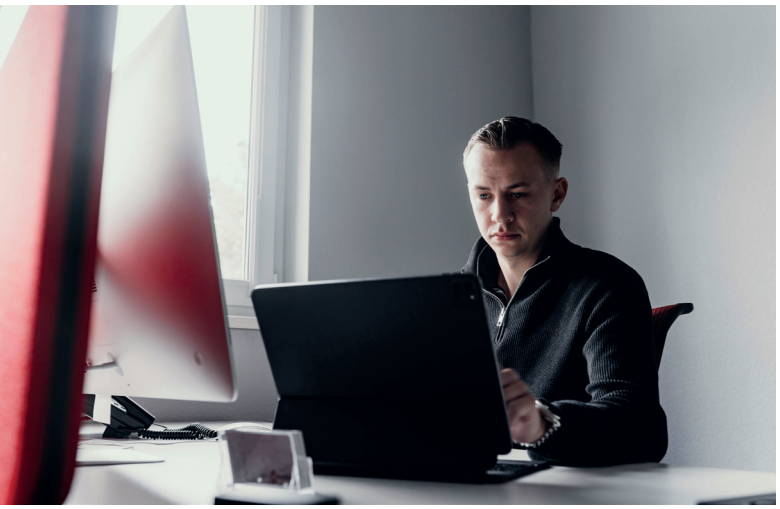




Axel Voss, Marketing-Experte bei Werbeagentur team4media

Bereits auf der Startseite sollte erkennbar sein, wofür das Unternehmen steht. Wichtige Leistungen benötigen eigene, verständlich aufgebaute Seiten. Dort sollten typische Kundenfragen, Einsatzbereiche, Abläufe und Vorteile erklärt werden.
Auch die technische Grundlage muss stimmen. Zentrale Inhalte müssen für Suchmaschinen erreichbar, mobil gut nutzbar und logisch miteinander verknüpft sein. Veraltete Seiten, fehlerhafte Weiterleitungen, doppelte Inhalte und lange Ladezeiten erschweren dagegen die Auffindbarkeit.
„KI-Freundlichkeit ist kein einzelnes technisches Feature“, erklärt Lasse ter Veen, Projektmanager bei team4media. „Sie entsteht aus dem Zusammenspiel von verständlichen Inhalten, sauberer Technik und einer klaren Nutzerführung. Genau hier lassen sich häufig schon mit überschaubarem Aufwand spürbare Fortschritte erzielen.“

Wo liegen die größten Potenziale bestehender Websites?
Viele Unternehmenswebsites verfügen grundsätzlich über relevante Inhalte. Diese sind jedoch häufig zu allgemein formuliert, unübersichtlich verteilt oder nicht ausreichend miteinander verknüpft.



Lasse ter Veen, Projektmanager team4media

Ein typisches Beispiel ist eine Startseite, die viel über das Unternehmen erzählt, aber wenig darüber, welche konkreten Probleme es löst. Auch Leistungsseiten bleiben oft zu oberflächlich. Eine Überschrift, ein kurzer Absatz und ein Kontaktbutton reichen bei erklärungsbedürftigen Angeboten selten aus.
Gleichzeitig bleibt wertvolles Fachwissen häufig ungenutzt. Projektbeispiele, typische Kundenfragen, nachvollziehbare Arbeitsprozesse und Branchenkenntnisse können die Kompetenz eines Unternehmens deutlich besser belegen als allgemeine Werbeaussagen.

Welche Quick-Wins können schnell Wirkung zeigen?

Der Einstieg muss nicht mit einem großen Relaunch beginnen. Häufig lohnt es sich, zunächst die Startseite und die wichtigsten Leistungsseiten zu überarbeiten.
Eine präzisere Hauptüberschrift kann bereits dafür sorgen, dass Besucher und Suchsysteme das Angebot schneller verstehen. Leistungsseiten sollten nicht nur beschreiben, was angeboten wird, sondern auch erläutern, für wen die Leistung geeignet ist, welche Probleme sie löst und wie die Zusammenarbeit abläuft.
Auch individuelle Seitentitel und Kurzbeschreibungen für Google lassen sich mit überschaubarem Aufwand verbessern. Gleiches gilt für die interne Verlinkung. Leistungsseiten sollten auf passende Referenzen, Fachartikel und Ansprechpartner verweisen.
Darüber hinaus sollten Firmenname, Adresse, Kontaktdaten und Öffnungszeiten auf der Website, im Google-Unternehmensprofil und in relevanten Verzeichnissen übereinstimmen.
„Die wirkungsvollsten Maßnahmen sind nicht zwangsläufig die teuersten“, sagt Axel Voss. „Schon eine klarere Positionierung, aussagekräftigere Leistungsseiten und bessere Kontaktwege können dazu beitragen, dass ein Unternehmen schneller verstanden und häufiger angefragt wird. team4media setzt deshalb zunächst dort an, wo Aufwand und Wirkung in einem sinnvollen Verhältnis stehen.“

Wie sollte die Modernisierung gestartet werden?

Am Anfang steht eine Analyse der bestehenden Website. Dabei werden Technik, Inhalte, Google-Sichtbarkeit und Nutzerwege gemeinsam betrachtet. Anschließend werden die Seiten priorisiert, die für Vertrieb, Anfragen oder strategisch wichtige Leistungen besonders relevant sind.

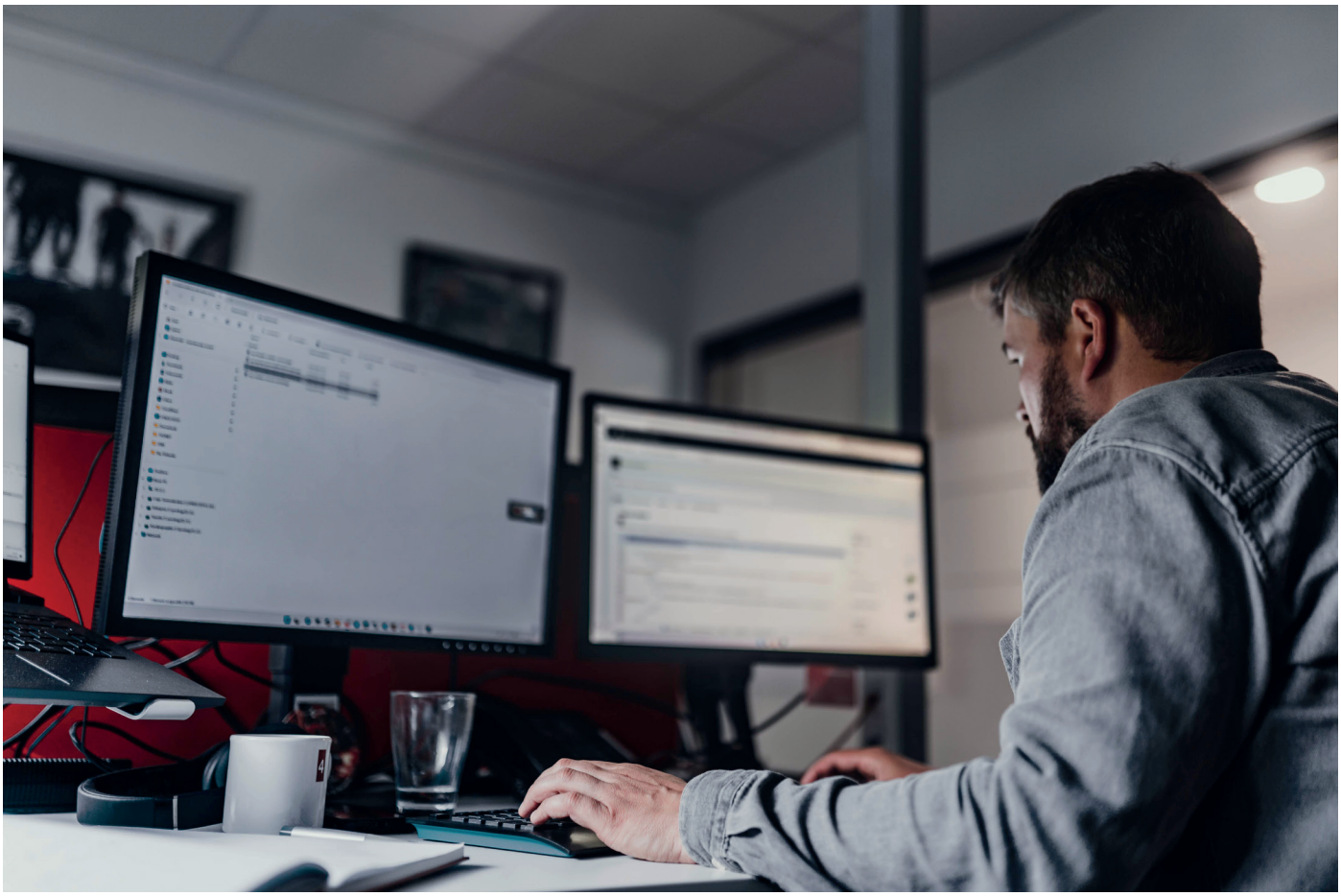
Auf dieser Grundlage entsteht ein Maßnahmenplan. Je nach Ausgangslage kann er die Überarbeitung der Startseite, die Optimierung zentraler Leistungsseiten, technische SEO-Anpassungen oder eine verbesserte Navigation umfassen.
„Als Werbeagentur prüft team4media zunächst, welche Seiten für Sichtbarkeit und Vertrieb wirklich entscheidend sind“, sagt Lasse ter Veen. „So entsteht kein wahlloser Maßnahmenkatalog, sondern ein klarer Plan, der von schnellen Optimierungen bis zu einer schrittweisen Modernisierung reichen kann.“
Erst wenn Technik und Seitenstruktur grundsätzlich nicht mehr tragfähig sind, ist ein vollständiger Relaunch notwendig. Ist die Basis noch solide, lässt sich die Website häufig innerhalb des bestehenden Systems gezielt weiterentwickeln.

Warum sollten Unternehmen jetzt beginnen?

Der Wandel der Suche ist bereits im Gange. Unternehmen müssen deshalb nicht warten, bis alle Fragen rund um KI vollständig geklärt sind. Schon die Überarbeitung weni-



Fotos: team4media



ger wichtiger Seiten kann dazu beitragen, dass ein Unternehmen besser gefunden, schneller verstanden und häufiger kontaktiert wird. Gleichzeitig entstehen wertvolle Erkenntnisse darüber, welche Inhalte funktionieren und welche Fragen potenzielle Kunden tatsächlich stellen. Gerade in enger werdenden Märkten kann diese zusätzliche Präsenz entscheidend sein. Unternehmen, die ihre Leistungen klarer darstellen und digital besser auffindbar sind als ihre Wettbewerber, erhöhen ihre Chancen, früher wahrgenommen und häufiger in Entscheidungsprozesse einbezogen zu werden.

KI-freundliche Webseiten sind kein kurzfristiger Trend, sondern ein wichtiger Bestandteil moderner Unternehmenskommunikation und digitaler Vertriebsunterstützung.
Dabei muss nicht immer alles auf einmal verändert werden. Eine präzisere Startseite, verständlichere Leistungsseiten, bessere interne Verlinkungen und einfachere Kontaktwege können bereits spürbare Wirkung entfalten. Der Wettbewerbsvorteil beginnt deshalb nicht erst mit einem vollständigen Relaunch. Er entsteht dort, wo Unternehmen ihre Website gezielt verbessern, erste Erfahrungen sammeln und ihre digitale Sichtbarkeit Schritt für Schritt ausbauen.
team4media unterstützt Unternehmen dabei als strategische und umsetzende Werbeagentur – von der Analyse über die Auswahl geeigneter Quick-Wins bis zur inhaltlichen, gestalterischen und technischen Umsetzung.

Lust auf ein Gespräch, um Ihre Fragen zu stellen? team4media freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme:

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



team4media ist eine etablierte Agentur mit den Marketing-Schwerpunkten Strategie, Design, Webseiten, Print, Social Media und Bewegtbild Videos. team4media macht Unternehmen sichtbarer, stärker und erfolgreicher – mit klaren Designs und hochwertiger Umsetzung. Ob Webseite, Corporate Design, Video-Content oder Social Media – Erfahren. Engagiert. Ergebnisorientiert.

ANLAGENBAU

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

BANKEN

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

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME

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

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS

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

FINANZINSTITUTE

Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Regina-Protmann-Str. 1 48159 Münster
+49 251 2104 -0 +49 251 2104 -209
info@svwl.eu
www.sparkassen-mittelstand.de

FÖRDERTECHNIK

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

GEWERBEBAU

Ludger Westkämper GmbH
Uthofstraße 40 33442 Herzebrock-Clarholz
+49 5245 92977 -0
lw@westkaemper-gmbh.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

INDUSTRIEBAU

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

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

INTRALOGISTIK

Westfalia Technologies GmbH & Co. KG
Am Teuto 1 33829 Borgholzhausen
+49 5425 808 -0 +49 5425 808 -209
info@westfaliaeurope.com
www.westfaliaeurope.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

SONDERMASCHINENBAU

VIRO Osnabrück GmbH
Osnabrücker Straße 59 49201 Dissen a. T.W.
+49 5424 221 -440
info-de@viro-group.com
www.viro-group.com/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

TELEFONANLAGEN

AGFEO GmbH & Co. KG
Gaswerkstr. 8 33647 Bielefeld
+49 521 44709 -0 +49 521 44709-50
info@agfeo.de
www.AGFEO.de

VERPACKUNG

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

WEITERBILDUNG

Bundesagentur für Arbeit
Agentur für Arbeit Nordhorn

Agentur für Arbeit Nordhorn
Stadtring 9-15 48527 Nordhorn
+49 8004 5555 -20
www.arbeitsagentur.de

WERBEAGENTUR

Freundeskreis GmbH
Werbeagentur für Marke, Design und Performance-Kampagnen
Hammer Straße 70 48153 Münster
+49 251 9782410
hello@freundeskreis.ms
www.freundeskreis.ms

team4media

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

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

PKF WMS GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Martinsburg 15 49078 Osnabrück
+49 541 94422 -0 +49 541 94422 -44
info@pkf-wms.de
www.pkf-wms.de

Jetzt Firmenkontakte ab 72,- EUR buchen!

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

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

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

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 98100-50 | E-Mail: team@trike-x-press.de
Richthofenstraße 96 | 32756 Detmold

terra
IT. MADE IN GERMANY.

CHANNEL CLOUD
AUS OSTWESTFALEN



DATENHOHEIT | SICHERHEIT | DSGVO-KONFORM

terra CLOUD

97% der Unternehmen geben an, dass das Herkunftsland für sie bei der Auswahl des Cloud-Anbieters eine Rolle spielt. *Quelle: Bitkom Research 2025*

DATENHOHEIT & RECHTLICHE KONTROLLE

- Rechenzentren in Deutschland und der Schweiz
- Eigenfinanziert, keine ausländischen Hoheitsrechte
- DSGVO- und EU Data Act-konforme Plattform

Jetzt TERRA Händler finden!

BETRIEB & TRANSPARENZ

- Ansprechpartner in Deutschland
- Verwaltung und Datenhaltung aller Services ausschließlich in eigenen Rechenzentren
- ISO/IEC 27001 und regelmäßige DSGVO-Audits

SICHERHEIT & VERBINDLICHKEIT

- Deutsches Recht als Basis für Betrieb und Verträge
- Klare Exit-Strategie anstatt Bindung über Technik und Verträge
- Transparente Kosten, keine Laufzeitverträge, Herstellerunabhängig (verringert Vendor Lock-in Effekte)

Mehr Informationen zur TERRA CLOUD

Unseren TERRA CLOUD Vertrieb erreichen Sie unter:
Telefon: +49 5744.944 188 | E-Mail: cloud@wortmann.de
www.wortmann.de | www.terracloud.de

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.