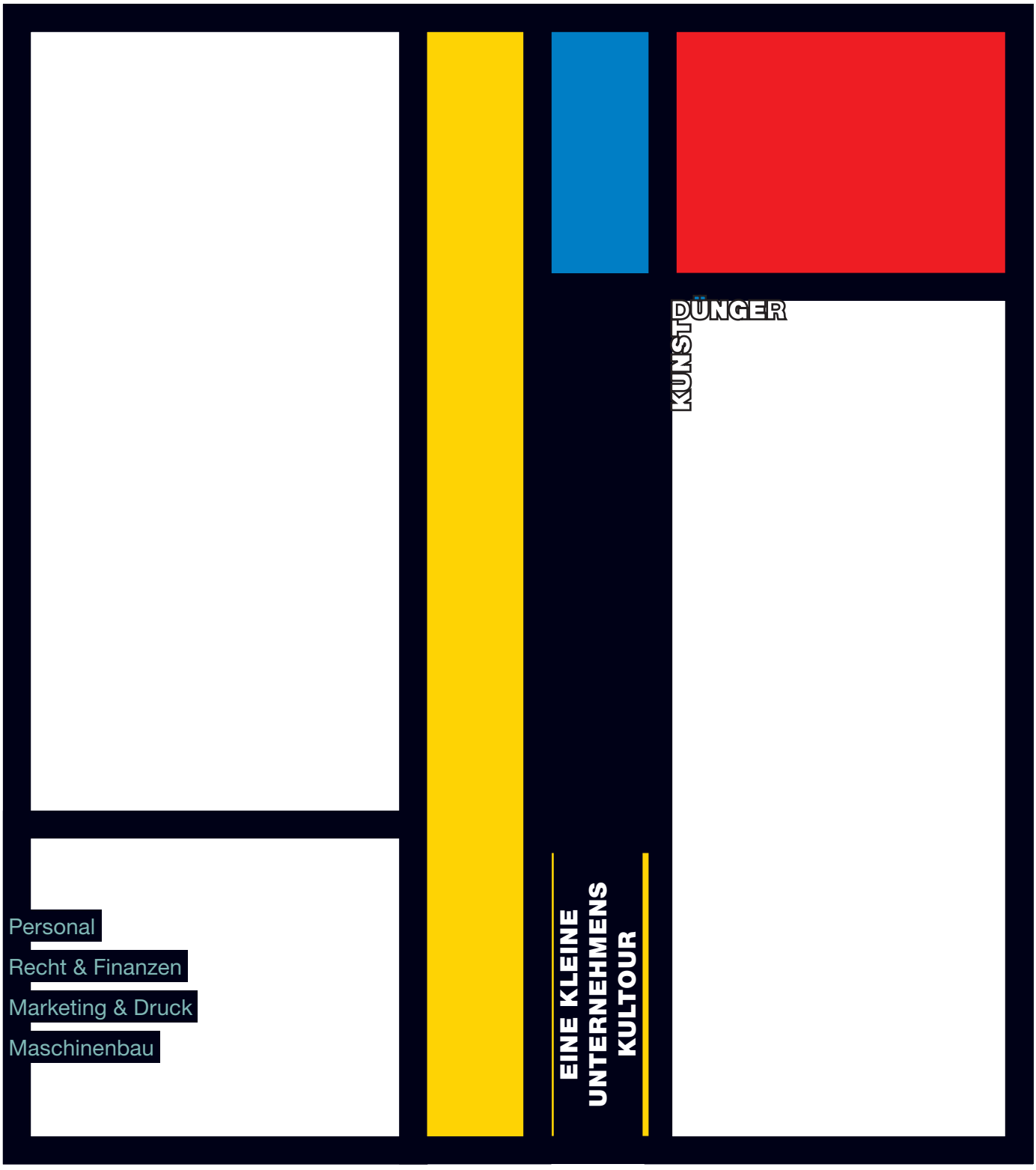
WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

10 | 2011 | EUR 8,50 | 44861



DAS LUSTPRINZIP.

TEAMWANDRES
WERBEAGENTUR

Jeanswerbung? Nein, dies ist ein fiktives Werbemotiv für den metallverarbeitenden Betrieb, der die Gürtelschnalle stanzt. Aus Prinzip machen wir selbst Alltägliches mit überraschender Werbung sexy. Denn wirkungsvolle Werbung reizt.
Die Sinne. Den Verstand. Zum Kaufen.

LUST haben. **LUST** machen. **LUST** wecken.
www.team-wandres.de



Kultur fördern!

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Kulturelles Engagement spielt sich nicht unbedingt im Lichte der Öffentlichkeit ab. Engagement: Ja - aber bitte nicht darüber reden. Diese Maßgabe setzen sich die Unternehmen häufig selbst, um Begehrlichkeiten ihnen gegenüber in Grenzen zu halten. Datenmaterial aber gibt es dennoch. Im vergangenen Jahr veröffentlichte der Kulturkreis der deutschen Wirtschaft im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI) in Kooperation mit der Wirtschaftszeitung Handelsblatt und dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln eine Studie zum Thema „Unternehmerische Kulturförderung in Deutschland“. Sie ist die jüngste, die sich mit diesem Thema befasst. Das Datenmaterial wurde bei 265 Unternehmen verschiedener Größe erhoben. Kernaussage dieser Erhebung: Im Durchschnitt gibt jedes Unternehmen über 600.000 Euro pro Jahr für Kulturförderung aus! Und das ist nicht der einzige Wert, der Staunen hervorruft. Hier Ergebnisauszüge aus dieser Studie:

- 90 Prozent der befragten Unternehmungen haben in den letzten fünf Jahren die Aufwendungen für Kultur entweder gesteigert oder auf dem bestehenden Niveau gehalten.

- 73 Prozent der Unternehmen stützen über mehrere Jahre hinweg kulturelle Einrichtungen. Sie investieren somit langfristig.

- Vorrangiges Fördermotiv ist bei 92 Prozent der befragten Unternehmen die gesellschaftliche Verantwortung für Kunst und Kultur. Diese Verantwortung wird auch als wichtiger Bestandteil der eigenen Unternehmenskultur angesehen. Imagepflege ist mit 79 Prozent der zweithäufig genannte Förderungsgrund. Von untergeordneter Bedeutung sind dagegen Kriterien wie persönliches Interesse (12 Prozent), Werbung und Verkaufsförderung (8 Prozent) oder Kunst als Kapitalanlage (2 Prozent).

- Die beliebtesten Förderformen sind Einzelevents (72 Prozent), Projekthilfen (56 Prozent) sowie institutionelle Unterstützungen (51 Prozent). Dagegen nehmen direkte Kunstförderung (24 Prozent) und Werkankäufe von Nachwuchskünstlern (17 Prozent) nur geringen Raum ein. Weniger in Frage kommen eigene Kulturprogramme.

- Die überwiegende Zahl der Unternehmen lenkt ihre Fördergelder in die Budgets von kulturellen Institutionen (71 Prozent) oder Kunst-/ Kulturvereinen (62 Prozent). Als weitere Förderpartner kommen Einzelkünstler (29 Prozent), Kunst-/ Kulturstiftungen (24 Prozent), Hochschulen (19 Prozent) oder mit weit geringeren Anteilen Archive, Schulen und Kommunen in Betracht.

Mehr über das kulturelle Engagement der Firmen in der Region lesen Sie in unserem Titelthema.

Peer-Michael Press,
Herausgeber und Verleger



PEER-MICHAEL PRESS
HERAUSGEBER DER
WIRTSCHAFT REGIONAL
(FOTO: WIR)

NHALT

Personal
08 Bewerbungscoaching
11 Top-Thema „Einsatzplanung“
16 Übernahme von Zeitarbeitern ist das größte Lob

Titelthema
20 Kunstdünger
22 „Parallele zur Wirtschaft“
24 „Unternehmen für Kultur“
26 Anziehungspunkt für Kultur-Prominenz
28 Mutiger Einsatz für kontrovers diskutiertes Projekt
30 „Cloudbuster“ lässt Besucher regnen
32 Wachstumshilfe für Ideen und Engagement

Recht & Finanzen
36 W & K Controlling
38 Krankheitsbedingte Kündigung
47 Liquidität schaffen

Marketing
48 Pressearbeit ist keine Kür, sondern Pflicht
54 Erweitertes Produktportfolio
57 Messen gestern und heute

Verpacken & Versenden
58 Ein guter Grund zum Feiern
60 Verpackungskatalog 2011 von Licefa

Maschinenbau | Kunststoff & Metall
62 Pilotprojekt in Osnabrück
66 Standard der Zukunft
69 Klugschweißer

RUBRIKEN
04 Impressum
05 Innovator des Monats
06 Firmenportrait
72 Markt & Angebote

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

Büro Bielefeld
Tel.: (05 21) 9 70 44-0

Redaktion und Anzeigen
Peer-Michael Press (verantwortlich)

Mitarbeiter der Redaktion
Andreas Beuke, Matthias Cieslak
Tel.: (0 52 31) 98 100-19
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen
Günter Press
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
g.press@wirtschaft-regional.net

Holger Levermann
Tel.: (0 52 31) 98 100-12
h.levermann@wirtschaft-regional.net

Ulrike Vollmer
Tel.: (0 52 31) 98 100-14 · Fax: -33
u.vollmer@wirtschaft-regional.net
Anzeigenpreisliste Nr. 18/Januar 2011

Abonnementservice
Ulrike Vollmer
Tel.: (0 52 31) 98 100-14

Druck
Polygraph Print · www.polygraph-print.de

Erscheinungsweise
12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 20,00 Euro. 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.

Konzept & Design
www.team-wandres.de



Netbox Point: Innovativ in Design und Funktion



A. & H. MEYER GEWINNT BEIM RED DOT AWARD: PRODUCT DESIGN 2011

Die Netbox Point der Firma A. & H. Meyer hat klar überzeugt: Beim red dot design award, einem der renommiertesten internationalen Produktwettbewerbe, wurde die Elektrifizierungseinheit für Möbel in diesem Jahr von der Jury mit dem Qualitätssiegel „red dot“ für hohe Designqualität geehrt.

Die Netbox Point ist eine kleine intelligente Elektrifizierungseinheit, die direkt in Möbel eingebaut werden kann. Neben einem Stromanschluss bieten verschiedene Kommunikationsmodule komfortable und sichere Verbindungsmöglichkeiten, die sich stimmig und elegant in das Gesamtdesign von Objekten einfügen. „Es war uns besonders wichtig, dass die einzelnen Module problemlos austauschbar sind und sich so flexibel an die jeweiligen Anforderungen anpassen lassen“, erklärt Vertriebsleiter Manfred König. Fünf attraktive Farben und die zurückhaltende Linienführung ermöglichen den Einsatz der Netbox Point in unterschiedlichen Formkonzepten und Farbharmonien. „Gestalterische Qualität hat sich im Jurierungsprozess klar durchgesetzt und echte, neue Kreativlösungen wurden ebenfalls belohnt“, so Professor Dr. Peter Zec, Initiator des red dot design award.

Innovationen mit Geschichte

Seit fast 30 Jahren entwickelt die A. & H. Meyer GmbH innovative Elektrifizierungslösungen – stets mit Blick auf die aktuellen und zukünftigen Bedürfnisse des Marktes. Im September 2011 feierte das Unternehmen sein 50- jähriges Firmenjubiläum. Anfangs bestand das Kerngeschäft noch in der Herstellung von Befestigungskleinteilen für Möbel aus Kunststoff und Metall. Heute ist A. & H. Meyer Marktführer und Trendsetter für intelligente Elektrifizierungs- und Kabelmanagement-Systeme für Möbel im Office-Bereich. Zunehmend werden die sicheren Lösungen auch bei Einrichtungskonzepten für Hotels, öffentliche Gebäude und Stores eingesetzt.

Mit der Gründung seiner Tochtergesellschaft in Malaysia im Jahr 2000 und seinem Netz an Vertriebspartnern in vielen anderen Ländern hat sich das Unternehmen auch als Partner für internationale Einrichtungsprojekte und für die Entwicklung länderspezifischer Lösungen etabliert. Und A. & H. Meyer will weiter wachsen. „Innovation steht dabei an erster Stelle. Sowohl in Punkto Funktion und Design wie auch in Nachhaltigkeit und Sicherheit“, betont Geschäftsführer Horst Meyer.



HORST MEYER
GESCHÄFTSFÜHRER
A. & H. MEYER GMBH
(FOTOS: A. & H. MEYER)

10 Jahre pmdi – Marketing im Mittelstand



PRODUKTDESIGN PMDI, GARTENMÖBEL AUS EDELSTAHL UND HOLZ FÜR LIFESTEEL

pmdi hat sich mittlerweile positiv entwickelt und bedient heute die unterschiedlichsten Branchen. Bauindustrie, Baustoff- und Bauelementeindustrie, sowie weitere Branchen aus der Beschlag- und Möbelindustrie gehören zum Kundenstamm.

Das Portfolio reicht von der Gestaltung eines neuen Firmenerscheinungsbildes über Design-Projekte bis hin zu der komplexen und langfristig angelegten Marketing- und Vertriebsberatungen. Organisationen von Messen, Stand- und Exponatdesign kommen hinzu.

Was bedeutet eigentlich „pmdi“?

Die Buchstaben stehen für die wesentlichen Elemente der angebotenen Dienstleitungen:

„p“ für PR (Public Relations) - ist das geplante und andauernde Bemühen um Verständnis und Vertrauen beim Kunden für die wesentlichen Belange des Unternehmens. Das Thema PR wird in mittelständischen, aber auch in größeren Unternehmen, häufig hinsichtlich seiner Wirkung unterschätzt und hinsichtlich seiner Kosten überschätzt.

„Tue Gutes – aber rede auch darüber!“

Angefangen von einfachsten, kurzen Pressemitteilungen in lokalen Zeitungen, bis hin zu komplexen u.U. mehrteiligen Fachveröffentlichungen, Fachvorträgen und Pressekonferenzen zu den unterschiedlichsten Anlässen, sind dies nur einige herausragende Themen zu dem Komplex Public Relations. Spontane Aktionen, sowie einzelne Meldungen zu bestimmten Anlässen bringen wenig. Kontinuität über einen langen Zeitraum und das stetige Erinnern an alle positiven Facetten und Aktivitäten des Unternehmens sind auf lange Sicht erfolgreich. Erfahrungen aus über 100 Fachvorträgen, Pressekonferenzen, Fachveröffentlichungen der verschiedensten Themen bis hin zum Fachbuch sind Erfolgsfaktoren zum Themenkomplex Public Relations.

„m“ für Marketing - ist der wesentliche Teil einer Unternehmensphilosophie, bei dem im Interesse der Erreichung der Unternehmensziele alle betrieblichen Aktivitäten konsequent auf die gegenwärtigen und zukünftigen Erfordernisse der Märkte ausgerichtet werden.

„Marketing ist sehr viel mehr als Werbung – Marketing ist eine Grundeinstellung!“

Seit Jahren setzt sich pmdi in diesen Zusammenhängen auch mit den neuen Medien auseinander und liefert schlüssige Konzepte für deren Einbindung. Web 2.0 und andere aktuelle Medienstrategien werden zusätzlich angeboten. Internet-Marketing und die damit verbundenen sozialen Netzwerke sind in den letzten Jahren zu einem unverzichtbaren Bestandteil der Marktbearbeitung geworden.

pmdi liefert komplette Konzepte, interne und externe Strategien zur Erreichung Ihrer Unternehmensziele bei Ihren Kunden. Die Beratung in allen Marketingfragen, sowie die vollständige Umsetzung der Aktivitäten, ist ein wesentlicher Bestandteil der pmdi - Firmenphilosophie. „Dicke“ Studien, voll gepackt mit den neusten Theorien und mit den aktuellsten Trends gibt es bei pmdi nicht - praxisbezogene

VOR ETWA ZEHN JAHREN STARTETE DIE AGENTUR PMDI IN GÜTERSLOH. LANGJÄHRIGE ERFAHRUNGEN IN DEN BEREICHEN ENTWICKLUNG, MARKETING, VERTRIEB UND GESCHÄFTSLEITUNG WAREN U.A. DIE (WISSENS-) BASIS. EIN GUTES GESCHÄFTLICHES UMFELD, ZAHLREICHE KONTAKTE IN VERSCHIEDENE BRANCHEN TRUGEN EBENSO ZU ERSTEN ERFOLGEN BEI.

Marketingarbeit und deren Umsetzung ist Trumpf!

„d“ für Design im industriellen, aber auch im handwerklichen Umfeld, ist schon immer ein wesentlicher Faktor im Markt gewesen. Produkte werden teilweise sogar wesentlich durch rein ästhetische Aussagen erfolgreich vermarktet und setzen sich so im Wettbewerb durch. Zielgruppenspezifische Designkonzepte beherrschen heute den Konsumgütermarkt und auch bei Investitionsgütern ist Design unverzichtbar.

„Design ist marktbestimmend – Beispiel Apple“. pmdi setzt sich mit diesem Aufgabenfeld intensiv auseinander und bieten Ihnen umsetzbare, marktorientierte Lösungen an. Jahrelange Erfahrungen im industriellen Umfeld und eine sichere Hand bezogen auf Konstruktion, Funktion, Form und Farbe sind wichtige Elemente auf dem Weg zu marktgerechten Lösungen.

“i“ für Industrieberatung über die anderen Bereiche hinaus bietet Ihnen pmdi Beratungen zu organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Themen an. Schwerpunkte können sich im Vertriebsumfeld aber auch in anderen Unternehmensbereichen befinden.

„Industrieberatung kommt leider häufig zu spät“ Letztendlich sind es konsequente und enge Kundenbetreuungen, langjährige Erfahrungen und manchmal eine notwendige, neue und unkonventionelle Sicht der Dinge die auch pmdi in den nächsten Jahren erfolgreich den Markt bearbeiten lassen.

DIPL.-ING. REINHARD SCHUBERT
(FOTOS: PMDI)



MESSEBETREUUNG „KOMPLETT“, U.A. STAND- UND EXPONATDESIGN PMDI





Bewerbungs-coaching

BUSCHE PERSONALMANAGEMENT MACHT SIE SCHRITT FÜR SCHRITT BEWERBUNGS-FIT

THOMAS BUSCHE
GESCHÄFTSFÜHRER
BUSCHE PERSONALMANAGEMENT GMBH
AUS LEMGO
(FOTO: BUSCHE)

Eigentlich war es ein richtig gutes Vorstellungsgespräch. Vom Anforderungsprofil passte es genau und geldlich waren wir uns auch einig. Den Job hätte ich wirklich gerne gehabt. Aber dann hat es wieder nicht geklappt."

So oder ähnlich beginnen häufig die Gespräche, wenn sich Jobsuchende an die Busche Personalmanagement GmbH wenden und sich nach einem individuellen Bewerbungscoaching erkundigen. Und so passiert es immer wieder. Auf die große Erwartung folgt wenige Tage später per Post ein großer Umschlag mit den eigenen Unterlagen und eine höfliche Absage. In den seltensten Fällen erfährt der Bewerber den wahren Grund, warum es nicht zu einer Einstellung gekommen ist. Dies ist auf Dauer frustrierend und verunsichert für weitere Gespräche. Hier beginnt die Arbeit von Thomas Busche

ARRIBA
Personalmanagement GmbH
...bringt die Sache auf den Punkt!
- Arbeitnehmerüberlassung
- Arbeitnehmervermittlung
- On – Site - Management
- Outsourcing

Zur Königsbrücke 26 Tel. 0 54 85 / 830 666
49549 Ladbergen Fax 0 54 85 / 830 665
www.arriba-personal.de info@arriba-personal.de

Unser Motto: Zuverlässigkeit und Kompetenz
Unser Ziel: Zusammenarbeit und Erfolg
AÜG®
Ihr starker Partner bei Personalbedarf.
Personallogistik GmbH
Rathausstraße 7 · Schloß Holte-Stukenbrock
Tel. 0 52 07 - 92 49 0 · Fax: 0 52 07 - 92 49 10
Besuchen Sie unsere Homepage: www.aueg-gmbh.de

und seinem Team. Zusammen mit dem Ratsuchenden wird der Fahrplan für ein ganz individuelles Bewerbungscoaching erstellt. Nach einem ausführlichen Informationsgespräch werden die Ziele definiert.

In einem simulierten Bewerbungsgespräch unter realistischen Bedingungen kristallisieren sich die Stärken und noch entwicklungsfähige Aspekte einer Vorstellung deutlich heraus.

Eine anschließende Bewerber-Eigenanalyse und Coach-Analyse zeigen schnell die „Knackpunkte“ des Bewerbungsgespräches auf. Die Eigenwahrnehmung differiert hierbei häufig deutlich zur Fremdwahrnehmung. Ziel ist es, eine gute Eigendarstellung mit glaubhafter Authentizität zu erreichen.

Viele Dinge finden in der nonverbalen Kommunikation der Gesprächspartner statt und führen beim Entscheidungsträger, mitunter unbewusst, zu einem Ja oder Nein. Im gemeinsamen Fazit des Coachings werden alle Punkte zusammen getragen und in eine verbesserte Gesprächs- und Präsentationsstrategie umgesetzt. Wertvolle Tipps, das Prüfen der Unterlagen und das gute Gefühl für das nächste Vorstellungsgespräch bestens gerüstet zu sein beenden nach ca. 3 Stunden das individuelle Bewerbungscoaching.

Wir sorgen für das richtige Personal
zur richtigen Zeit am richtigen Ort.



personal wenn sie es brauchen
zeitweise®
Telefon 0521 - 55 76 06 - 0
www.zeitweise-bielefeld.de

Praxisnahe Lösungen



UNTERSTÜTZUNG DANK LANGJÄHRIGER ERFAHRUNG

Aufgrund des demographischen Wandels und der aktuellen Wirtschaftslage wird die Bewältigung des Fachkräftemangels eine wesentliche Voraussetzung und damit eine Schlüsselfunktion für den künftigen Erfolg der Unternehmen haben. Hieraus lässt sich ableiten, dass es immer wichtiger wird, genau an diese knappen Ressourcen zu gelangen, um sie dann auch im Unternehmen zu halten und für sich effizient zu entwickeln. Das überregional bekannte Softwarehaus Hansalog aus dem Osnabrücker Nordkreis, mit seiner langjährigen Erfahrung seit 1973 als Spezialist für personalwirtschaftliche Anwendungen, unterstützt Sie dabei gern mit seinen praxisnahen Lösungen:

Die Hansalog Bewerberverwaltung rationalisiert Ihre Personalbeschaffung. Sie eröffnet Ihnen durch Anbindung an das Internet und soziale Netzwerke neue Quellen. Sie bestimmen, welche Angaben benötigt werden, welche Informationen Sie abrufen. Sie geben das Profil vor und lassen systematisch, schnell und komfortabel durch das Programm den richtigen Mitarbeiter für die freie Stelle suchen. Sie können jederzeit auf die Bestandsdaten der Bewerber zugreifen.

Die Hansalog Personalbewertung und -entwicklung umfasst geeignete Maßnahmen, um die Handlungskompetenz der Mitarbeiter zu entwickeln, zu erhalten und ständig zu erneuern. Mit diesem Instrument schauen Sie zielgerichtet nach vorne: Welche Kompetenzen braucht das Unternehmen? Wer muss welches Fachwissen erwerben und vertiefen? Welche Talente sollen wie gefördert werden? Sie minimieren den Verwaltungsaufwand, indem Sie Ihre Vorgehensweise individuell abbilden!

Mit der Hansalog Stellenverwaltung planen Sie zuverlässig und sicher Ihre personelle Wettbewerbsfähigkeit. Mit diesem Modul hinterlegen Sie alles für Ihre Arbeitsstelle, wie das Profil, die Anforderungen, die Befugnisse, den Status der Besetzung, die vorgesehenen Kandidaten und Kosten. Sie haben die Option, Stellen und ihre Besetzung zu planen und zu verwalten, sowie durch Organigramme zu visualisieren.

Arbeitsschutz-Management-System
2012
Qualität tut gut!
AMZ
Arbeit mit Zukunft
www.amz-personal.de

Wenn Personaldienstleistung etwas bewirken soll ...

- **Personalkonzepte,** die Zeitarbeit mit Personalentwicklung, Weiterbildung und Arbeits- und Gesundheitsschutz verbinden.
- **Wert-Arbeit,** die gebraucht wird.
- **Mitarbeiter-Wertschätzung** ohne soziale Kälte.



Wir wollen Wir-Gefühl für gemeinschaftliches Handeln!

Ahlen · Bad Oeynhausen · Bielefeld
Georgsmarienhütte · Minden

fd Arbeitssicherheit & Weiterbildung

www.amz-personal.de
www.fd-arbeitssicherheit.de

Top-Thema „Einsatzplanung“

FÜR DEN FLEXIBLEN EINSATZ VON PERSONAL IST EIN ZENTRALES PLANUNGSINSTRUMENT UNERLÄSSLICH

Um Mitarbeiter optimal einsetzten zu können, müssen die Rahmenbedingungen bekannt sein. Handelt es sich um Vollzeit- oder Teilzeitarbeitskräfte? Arbeiten diese nur an speziellen Tagen? Über welche Qualifikation verfügen meine Mitarbeiter? Auf der anderen Seite steht der Personalbedarf. Wie viele Mitarbeiter mit welcher Qualifikation werden an welcher Stelle im Unternehmen benötigt?

Die Systemlösung Zeus gibt hierzu detaillierte Antworten. Erhöht sich der Personalbedarf oder fällt ein Mitarbeiter aus, schlägt das System passende, noch nicht verplante Mitarbeiter vor. Auf diese Weise werden Führungskräfte entlastet und deren Planungen exakter. Auch die Gefahr, überqualifizierte Mitarbeiter einzusetzen und somit unnötige Kosten zu erzeugen, wird eliminiert. Die Zeus-Personaleinsatzplanung ist ein Modul der Zeus-Zeitwirtschaft und kann durch weitere Module, wie z. B. Webservices, Betriebsdatenerfassung und Zutrittskontrolle zu einer Gesamtlösung ausgebaut werden. Durch umfangreiche Konfigurationsmöglichkeiten ist diese Lösung zunächst branchenneutral und findet Anwendungen im Mittelstand, der Verwaltung oder im Gesundheitswesen.

Als überregional arbeitende Unternehmensgruppe mit 18 Standorten in Deutschland betreut allein die Niederlassung Osnabrück über 400 Kunden. „Speziell die Personaleinsatzplanung ist aktuell ein Top-Thema bei unseren Kunden“, so Andreas Lange, Leiter der Niederlassung Osnabrück.

ISGUS stellt Ihnen hierbei nicht nur ein Produkt zur Verfügung, sondern unterstützt Sie durch Beratungsleistungen und eine durchgängige Projektbegleitung.



ANDREAS LANGE
LEITER NIEDERLASSUNG OSNABRÜCK
ISGUS VERTRIEBS GMBH
(FOTO: ISGUS VERTRIEBS GMBH)

AMADEUS FIRE
ACCOUNTING · OFFICE · BANKING · IT-SERVICES

Wir bringen die Profis ins Spiel!

Sie möchten bei unerwarteten Ausfällen oder Personalengpässen bestens gerüstet sein? Kein Problem! Greifen Sie auf die stärkste Mannschaft zurück, die Ihnen der Markt bietet.

Mit den Dienstleistungen spezialisierte Zeitarbeit, Personalvermittlung und Interim-/Projektmanagement unterstützen wir Sie im kaufmännischen Bereich und im IT-Umfeld.

Sprechen Sie mit uns und lassen auch Sie sich begeistern!

Amadeus FiRe AG Niederlassung Bielefeld
Detmolder Str. 18 · 33604 Bielefeld · Tel. 0521 520174-0 · E-Mail: bielefeld@amadeus-fire.de

Amadeus FiRe Marktführer im Finanz- und Rechnungswesen www.amadeus-fire.de

Effiziente Personallösungen, perfekt auf Ihre Anforderungen zugeschnitten in den Bereichen:

- ACCOUNTING
- OFFICE
- BANKING
- IT-SERVICES



SPEZIALISIERTE ZEITARBEIT · PERSONALVERMITTLUNG · INTERIM-/PROJEKTMANAGEMENT · WEITERBILDUNG
www.amadeus-fire.de

Lindahl.
PERSONALSERVICE

Zur richtigen Zeit
die richtigen
Mitarbeiter/innen



Kaiserstraße 23
33330 Gütersloh
Fon: 05241/21267 0
Fax: 05241/21267 16
e-mail:dispo@lindahl.nl

VITAMIN
FÜR IHRE
BEWERBUNG!

Wir machen Sie Schritt für Schritt bewerbungs-fit!

Unser individuelles Bewerbungs-Coaching beinhaltet:
- Prüfung der Bewerbungsunterlagen
- Komplettes Vorstellungsgespräch unter realistischen Bedingungen
- Gesamtanalyse Auftreten und Outfit
- Eigendarstellung – Authentizität
- Nonverbale Kommunikation
- Wertvolle Bewerbungstipps

Sprechen Sie mit uns!

B. BUSCHE
Personalmanagement
zusammen arbeiten

Lagesche Straße 32 · 32657 Lemgo
Tel. 0 52 61 – 66 90 3-0 · Fax -22
www.busche-personal.de

Talentmanagement

DIE SUCHE NACH DEN BESTEN – SPITZENKRÄFTE ERKENNEN, FÖRDERN UND EINBINDEN

Unternehmen brauchen Talente. Viele Personalverantwortliche und Führungskräfte haben die besten Absichten und tun alles, was sie können, um die Wichtigkeit der Talentförderung herauszustellen. Häufig werden Auswahlverfahren perfektioniert und mühsam Konzepte entwickelt, um passende Talente zu finden. Arbeitgeber setzen Hoffnungen in ihre Nachwuchskräfte, die oft von diesen nicht erfüllt werden. Fast die Hälfte aller internen Beförderungen erweist sich als Fehlgriff, da die Beförderten nicht die gewünschte Leistung erbringen, weiß Volker Meyer von personalmeyer aus seiner Beratung für kleinere und mittelständische Unternehmen zu berichten.

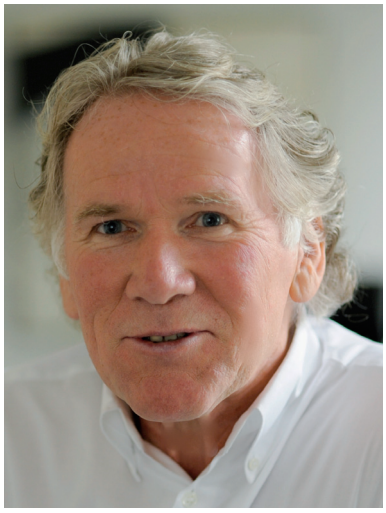
Was ist zu tun? Was müssen Führungskräfte vermeiden, um den langfristigen Erfolg bei der Suche nach Talenten zu sichern? Meyer erklärt: „Um Nachwuchskräfte gezielt aufzubauen, müssen Verantwortliche Talente frühzeitig fördern und im richtigen Moment befördern. Topleute zu halten ist Chefsache!“ Zu beachten ist für ein erfolgreiches Nachwuchsförderungsprogramm - das ist Talentmanagement letztendlich - dass die Unternehmensleitung sich im Vorfeld genau überlegt, was sie erreichen will. Mit einer klaren Zielsetzung fällt es leichter, die passenden Maßnahmen sowie die richtigen Personen auszuwählen, die diesen Prozess begleiten. Die Unternehmensleitung hat für das Gelingen gegebenenfalls den Betriebsrat eingebunden und wird auch von dieser Seite bei der Talentförderung unterstützt. Schwierig gestaltet sich in der Praxis oftmals die Auswahl der Teilnehmer am Nachwuchsförderprogramm. Welche Kriterien legt die Geschäftleitung zugrunde, ist ein gemeinsames Karriereverständnis vorhanden und wird es in der Breite mitgetragen? Welche Erfahrung, welche Fähigkeiten und welche Qualifikation muss ein Mitarbeiter mitbringen, um in einer bestehenden Hierarchie befördert zu werden? Wie zeichnen sich wirkliche High Potentials am Arbeitsplatz aus? Es muss geklärt werden, ob fachbereichsbezogene Spezifizierungen oder Spezifizierungen der Anforderungsprofile für Funktionsgruppen notwendig sind. Wenn mehrere Mitarbeiter überdurchschnittlich eingeschätzt werden, ist zu berücksichtigen, ob sie ausschließlich auf der derzeitigen Position erfolgreich sind. Entscheidend ist es für Vorgesetzte festzustellen: „Wären diese Hoffnungsträger auch auf zukünftigen Positionen, mit komplexeren Aufgaben und erhöhten Anforderungen, ihrer Aufgabe gewachsen?“ Eine sorgfältige Auswahl hilft, und wenn im Unternehmen Verantwortungs- und Entscheidungsspielräume klar zugeordnet sind, werden sich Fehlgriffe weitestgehend ausschließen.

Talentmanagement bedeutet, dass Führungskräfte, Spezialisten und Projektleiter sich parallel in ihren Laufbahnen entwickeln. Karriere bedeutet, zukünftig nicht mehr nur höhere Führungsebenen zu erreichen, sondern eigene soziale Kompetenz im Arbeitsumfeld zu schärfen. Es geht darum, zunehmend vielfältigere aber auch risikoreichere Aufgaben zu lösen und direkten Einfluss auf den Einsatz

von Ressourcen zu nehmen. Methoden und umfangreiches Fachwissen, welche sowohl in die Breite als auch in die Tiefe gehen, sollen vorhanden sein, und dieses Wissen ist weiterzugeben. Eine kontinuierliche Kommunikation über diese Werte trägt zum Gelingen der Nachwuchsförderung wesentlich bei. Es bereitet Leistungsträger auf die Übernahme von Verantwortung für immer komplexere Aufgaben, von der Planung bis zur Erfolgskontrolle, vor.

Wenn der Nachwuchs frühzeitig mit interessanten Aufgaben beauftragt wird, ihm Anerkennung gezollt und Karrieremöglichkeiten oder Beteiligung am Unternehmenserfolg in Aussicht gestellt wird, binden Führungskräfte Topmitarbeiter auch langfristig an das Unternehmen. Talente sind anspruchsvoll, sie arbeiten mehr und länger, härter und besser als der Rest der Mitarbeiter. Doch das Engagement dieser Mitarbeiter hat seinen Preis. Weil sie effizienter arbeiten und optimistischer sind als ihre Kollegen, ist ihr Selbstvertrauen oft stärker ausgeprägt. Neue Herausforderungen suchen sie bewusst, wollen häufig eine bessere Stellung finden und werden von vielen Unternehmen bevorzugt gesucht. Alle Führungskräfte tragen Verantwortung und müssen besonders bei den gesuchten Talenten das Ziel verfolgen, vorhandene Talente in ihrer Entwicklung zu fördern und zu binden.

Meyer's Tipp: „Überprüfen Unternehmen häufig die eigenen Ziele auf Übereinstimmungen mit denen des Nachwuchses, werden sich Nachwuchskräfte realistisch verhalten und ihre Karrieremöglichkeiten im derzeitigen Unternehmen nutzen. Wer High Potentials rechtzeitig in wichtige Entscheidungen einbezieht und ihnen Aufgaben überträgt, die diese lösen können, stellt Verantwortung reizvoll dar und bringt Leistungsträger in höhere Leistungsbereitschaft. Arbeitgeber schaffen dabei eine Atmosphäre, in der Talente sich wohl fühlen und zufrieden sind. Veränderungswünsche entstehen so nicht."



VOLKER MEYER
INHABER
PERSONALMEYER HUMAN RESOURCES MANAGEMENT & CONSULTING
(FOTO: PRIVAT)







Zeit, Geld und Arbeit sparen bei der Führungskräftesuche im Münsterland

„MÜNSTERLANDMANAGER-POOL“ BIETET 300 WECHSELINTERESSIERTE FÜHRUNGSKRÄFTE UND SPEZIALISTEN

SIND SPEZIALISIERT AUF FÜHRUNGSKRÄFTE FÜR UNTERNEHMEN IM MÜNSTERLAND: **REINHARD LEZGUS (LI.)** UND **PAUL-PETER GROTEN** (FOTO: M. SEIDLER)

Die Suche nach neuen Führungskräften und Spezialisten oder einem geeigneten Nachfolger ist für viele Inhaber und Geschäftsführer zugleich „Geld- und Zeitfresser“.

Trotz aufwändiger Anzeigen in Tageszeitungen oder Internet-Portalen ergibt sich häufig keine passende Auswahl guter Kandidaten bei der Besetzung der wichtigsten, Wertschöpfungsentscheidenden Positionen.

Eine mühevolle und lange Suche kann erspart werden, wenn sich ein Unternehmen geeignete Kandidaten „frei Haus“ servieren lässt. Letzteres ermöglicht die Personalberatung „MünsterlandManager.de Groten & Lezgus oHG“ in Münster und Ahaus. Die auf das Münsterland spezialisierten Berater verfügen wohl als Einzige über einen Pool von fast 300 Führungskräften und Spezialisten aus dem Münsterland, die nicht nur ihren Lebenslauf und ihre Zeugnisse vorgelegt haben, sondern sich in intensiven Interviews als empfehlenswerte Kandidaten mit nachweisbaren Erfolgen herauskristallisiert haben.

„Wir benötigen lediglich eine genaue Aufgabenbeschreibung der zu besetzenden Stelle und die wichtigsten Informationen über das Unternehmen, damit wir zielgerichtet Kandidaten vorschlagen können“, erläutert Reinhard Lezgus, einer der beiden Inhaber. Viele Führungskräfte haben mit Hilfe dieses Services inzwischen neue Arbeitsplätze in erreichbarer Entfernung





zu ihrem Wohnort gefunden und jede Woche wendet sich eine ganze Reihe von Führungskräften an die Beratung auf der Suche nach einem neuen Job in der Nähe. „Wir beschäftigen uns intensiver mit dem münsterländischen Arbeitsmarkt für Führungskräfte als auswärtige Beratungen“, ergänzt Paul-Peter Groten, der Gründer der Beratung, „…und wissen daher besser, wo jemand eine passende Stelle finden kann. Aber auch für die Unternehmen gilt: Je größer der Kandidaten-Pool, aus dem geschöpft werden kann, desto wahrscheinlicher finden sich darin passenden Kandidaten.“

Unterm Strich könne ein Unternehmen in der Regel viel Zeit und Geld sparen, wenn es die Experten in der Auswahl von Führungskräften in Anspruch nähme, betonen Groten und Lezgus, zumal in vielen Unternehmen häufig auch nicht genügend Erfahrung bei der Besetzung der Schlüsselpositionen vorläge. Dann bestehe die Gefahr von Fehlbesetzungen, die immer sehr hohe Fluktuationskosten mit sich bringen.

Finden sich im Münsterland keine passenden Kandidaten, sucht die Beratung auftragsbezogen auch im gesamten deutschsprachigen Raum bis die Stelle erfolgreich besetzt ist.

WIR BRAUCHEN SIE.

Netzwerk Lippe gGmbH

FULL SERVICE für den Arbeitsmarkt

Die Netzwerk Lippe gGmbH ist die kommunale Beschäftigungsgesellschaft des Kreises Lippe. Unsere Hauptaufgabe ist die Wiedereingliederung von Arbeitsuchenden in den regionalen Arbeitsmarkt. Mit dem Geschäftbereich Personaldienstleistungen sind wir weiterhin auf Erfolgskurs. Unsere Arbeitnehmerüberlassung beschäftigt momentan 800 Zeitarbeitnehmer und stellt weiterhin ein!

WIR BIETEN EINE BESONDERE FORM DER ZEITARBEIT:

VORTEILE FÜR ARBEITGEBER

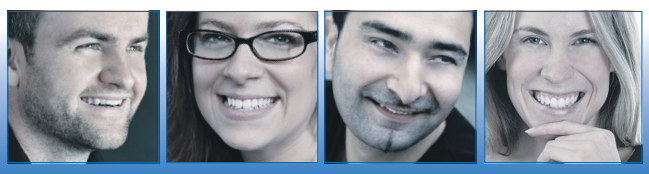
- flexible Personalplanung
- günstiger Verleihsatz mit transparenter Kalkulation
- Übernahme jederzeit möglich

…UND FÜR ARBEITNEHMER

- Berufserfahrung sammeln auch durch Weiterqualifizierung in einsatzfreien Zeiten
- faire Bezahlung nach Equal Pay (betriebsübl. Tarife)
- sehr hohe Übernahmechancen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung oder Personalanfrage!

Netzwerk Lippe gGmbH | Beschäftigungsförderungsgesellschaft
Braunenbrucher Weg 18 | 32758 Detmold | Tel. 0 52 31/64 03-0



www.netzwerk-lippe.de

Übernahme von Zeitarbeitern ist das größte Lob

A.D.U. PERSONAL SERVICE ACHTET AUF GUTE BEWERBERAUSWAHL



Das Jahr 2009 hat die Branche der Zeitarbeitsunternehmen stark belastet. Doch das ist längst überwunden, denn der Kurs der Unternehmensentwicklungen in Deutschland steht seit Monaten bereits wieder auf Wachstum und bester Beschäftigungslage. Für Unternehmen wie der A.D.U. Personal Service aus Paderborn heißt das: ausreichend Mitarbeiter beschaffen und qualifizieren. Wirtschaft Regional sprach mit der Geschäftsführerin Priscylla Fingerhut, von A.D.U. Personal Service über die aktuelle Lage und die Anforderungen, die die Wirtschaft an das Unternehmen stellt.

Welche Auswirkungen hat die derzeit gute Wirtschaftslage für Ihr Unternehmen gebracht?

Durch die gute wirtschaftliche Situation unserer Kunden sind wir gefordert, die notwendigen personellen Ressourcen bereit zu stellen. Das heißt für uns, eine gute Unternehmensentwicklung und steigende Mitarbeiterzahlen. Dies nutzen wir dazu, interne Mitarbeiter aufzustocken und weiterzuentwickeln sowie ein Niederlassungsnetz aufzubauen, um unseren Kunden noch näher zu sein.

Welche Maßstäbe legen Sie bei der Auswahl der zu vermittelnden Mitarbeiter an den Tag?

Wir besprechen zunächst mit unserem Kunden sehr genau die Anforderungen, die er an einen Mitarbeiter hat. Dabei ist die Basis eine detaillierte Stellenbeschreibung, die exakt auf den Arbeitsplatz erstellt wurde. Bereits bei der Bewerberauswahl legen wir hohen Wert auf eine möglichst hohe Qualität in Bezug auf die zu besetzende Stelle. Auch bei Tätigkei-

WIR
„Sandwich – mit a
SO OPTIMIEREN SIE IHRE WIRKUNG.
DIESES UND NOCH VIELE WEITERE UNGEWÖ
Mehr dazu: 05321 98100-20 (Region OWL) I 05231 9810

ten, die angelernt werden, bevorzugen wir Personen, die schon mal mit dem Aufgabengebiet Kontakt hatten.

Wichtig ist für Sie und Ihre Kunden eine hohe Trefferquote bei der Auswahl des richtigen Mitarbeiters. Wie stellen Sie das sicher?

Hilfreich dabei sind Referenzen von früheren Arbeitgebern. Mit Erlaubnis der Bewerber führen wir Gespräche mit ehemaligen Vorgesetzten, um uns ein Bild zu machen. Außerdem führen wir – je nach Aufgabengebiet – Schreib- und Sprachtests durch. Im Metallbereich zeigen unsere Mitarbeiter und Bewerber anhand von Arbeitsproben, dass Sie die Kundenanforderungen erfüllen, zum Beispiel fertigen sie Schweißproben an, programmieren Maschinen etc.

Gute und engagierte Mitarbeiter werden in der Regel vom Kunden übernommen. Damit verlieren Sie einen Auftrag. Wie gehen Sie damit um?

Wenn unsere Kunden Mitarbeiter in eine Festanstellung übernehmen, ist dies für uns das größte Lob. Denn dann haben wir einen guten Job gemacht und den idealen Kandidaten gefunden. Wir sehen das als Kundenbindung. Denn: ein zufriedener Kunde ist ein treuer Kunde. Auch ein zufriedener Mitarbeiter empfiehlt uns. Aktuell haben wir eine Quote von 20 Prozent an Mitarbeiter.

Was macht A.D.U. für Unternehmen und für Bewerber so interessant?

Wir arbeiten transpartent und ehrlich. Wir würden keine Versprechen abgeben, die wir nicht halten können. Außerdem überzeugen wir durch eine schnelle Reaktionszeit, die für Kunden besonders wichtig ist. Dabei hilft uns der Zugriff auf unseren Bewerberpool, in dem wir auf 1.500 potentielle Bewerber zugreifen können. Unsere hohe Mitarbeiterzufriedenheit ist auf einen fairen, vertrauensvollen Umgang zurückzuführen, der unter anderem die tarifliche Bezahlung beinhaltet.

Unternehmen beklagen sich über mangelnde Bewerberauswahl und unzureichende Qualifikationen. Wie sehen Sie den Bewerbermarkt und welche Erfahrungen habe Sie gemacht?

Auch wir haben täglich viele Bewerbungen und Bewerber die nicht 100-prozentig den Kundenwünschen entsprechen. Hier bieten wir Weiterqualifizierungen an, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden. Durch diese Maßnahme konnten wir viele Kunden von unserer hohen Qualität überzeugen.



PRISCYLLA FINGERHUT
GESCHÄFTSFÜHRERIN
A.D.U. PERSONAL SERVICE GMBH
(FOTO: A.D.U.)

allem!“

HNLICHE ANZEIGENFORMATE: IN IHRER „WIRTSCHAFT REGIONAL“.

00-12 (Region Münster / Osnabrück) | **wirtschaft-regional.net | team-wandres.de**

Jugendarbeitslosigkeit und Zeitarbeit im Aufschwung

„IRGENDWO AUF DER WELT GIBT`S EIN KLEINES BISSCHEN GLÜCK …“ (COMEDIAN HARMONISTS)

Eva-Maria Schultz, Geschäftsführerin der AMZ Personal GmbH in Bad Oeynhausen und GM-Hütte über den Wahn von Jugendarbeitslosigkeit und dem Sinn von Zeitarbeit.

Der Wohlstand frisst seine Kinder

Junge Erwachsene bis 25 Jahre (U 25) sind häufiger von Arbeitslosigkeit bedroht als die Gesamtbevölkerung. Derzeit etwa 9 Prozent. Zudem werden sie deutlich öfter befristet bzw. erheblich häufiger in der Zeitarbeit beschäftigt – und das selbst im Aufschwung!?

Pars pro toto – ein Teil steht für das Ganze

Bei vielen U 25 wird beklagt, dass die Anforderungen der Berufswelt quer zu ihren Kompetenzen stehen. Qualifikations- und verhaltensbedingte Eingliederungshemmnisse, gepaart mit einem Mangel an praktischen Erfahrungen, erschweren eine Beschäftigungsaufnahme - zumindest vermeintlich. U 25 werden seit Jahren von öffentlicher Seite besonders gefördert und gefordert. Ohne Förderung keine Perspektive, so scheint es. Wer nicht zur ersten Wahl gehört, muss gefördert werden und/oder geht in die Zeitarbeit. Auf der anderen Seite werden tausende von zusätzlichen Ausbildungsplätzen Jahr für Jahr erst dann angeboten, wenn sie hartnäckig akquiriert werden. Jammern und mäkeln hier – argumentieren und betteln dort.

Junge Erwachsene in der Zeitarbeit

Zeitarbeit setzt flexible und ressourcenstarke Mitarbeiter voraus, um den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden. Wechselnde Kundeneinsätze erfordern ein erhöhtes Maß an Eigenmotivation und an sozialer Gewandtheit. Kurze Einarbeitungszeiten bedingen ein bestimmtes Niveau von Fähigkeiten und Fertigkeiten, um den Anforderungen eher spontan genügen zu können. Ach ja, Methoden und emotionale Kompetenzen dürfen nicht fehlen, um des Öfteren mit Neuem zurecht zu kommen. Nicht eben wenig. Es geht ja „nur“ um Zeitarbeit. Jawohl - junge Erwachsene werden deutlich häufiger in der Zeitarbeit beschäftigt. Und zwar so häufig und erfolgreich, dass sie oft und gern von Kunden in befristete Arbeitsver-



MünsterlandManager.de
Das Führungskräfteportal für das Münsterland

48155 Münster
Fridtjof-Nansen-Weg 7
Tel. 0251 6091948
Ansprechpartner
Reinhard Lezgus

48683 Ahaus
Oldenkottplatz 1
Tel. 02561 8962245
Ansprechpartner
Paul-Peter Groten

Groten & Lezgus oHG

Top-Führungskräfte für das Münsterland
Suche
Vermittlung
Auswahlverfahren

www.muensterlandmanager.de



hältnisse übernommen werden!? Warum nur – sind es nicht die gleichen U 25?

Qualifizierung + Zeitarbeit = Jugend in Arbeit?

Vereinzelt haben Zeitarbeitsunternehmen Verbundausbildungen mit Kunden und Bildungsträgern initiiert. Ob und wie erfolgreich – keiner weiß es verlässlich. Jugendliche mit Vermittlungshemmnissen über eine Kombination von Arbeitseinsatz in der Zeitarbeit und modularer Qualifizierung in Arbeit zu bringen, wurde auch schon probiert. Ergebnis: Es hat nicht funktioniert! Bildungsträger waren überfordert, kurzfristig gehaltvolle Angebote vorzulegen. Auch hatten die jungen Erwachsenen wenig Interesse an dieser Art der Qualifizierung; sie wollten „richtige Arbeit“ – wen wundert`s. Auch wurde deutlich, dass leistungsgehemmte Jugendliche schlicht den Anforderungen der Zeitarbeit nicht genügen. Fazit: Die Logik der Zeitarbeit lässt sich kaum mit einer effektiven Qualifizierung vereinbaren.

Logik von AMZ Personal

Hilfreiche Zeitarbeit erfordert wahre Werte und ein Maß an Selbstlosigkeit. Durch gelebtes Wir-Gefühl und Gemeinschaft – bereits im Zuge des ersten Kontaktes mit Menschen – konnten wir dazu beitragen, dass sich viele Perspektiven für unsere „Jungen“ eröffneten. Einige wurden bewusst in Berufsausbildungen geführt. Andere durch gezielte Anschubqualifizierungen vor Beschäftigungsaufnahme in unbefristete Arbeitsverhältnisse bei Kunden begleitet. In Einzelfällen wurden bestimmte Qualifikationsnachweise während der Zeitarbeit realisiert, so dass langfristige Überlassungen möglich wurden. Auch wird ein Azubi im Verbund mit einem Kunden im kaufmännischen Bereich ausgebildet. Selbst die unentgeltliche Zusammenführung von Jugendlichen und Betrieb im Rahmen einer Einstiegsqualifizierung kann ein bißchen Glück bedeuten. Das ist es, was Zeitarbeit können kann, wenn sie wollte. „Wenn ich wüßt, wo das ist …“



EVA-MARIA SCHULTZ
GESCHÄFTSFÜHRERIN
AMZ PERSONAL GMBH
BAD OEYNHAUSEN UND GM-HÜTTE
(FOTO: AMZ PERSONAL GMBH)





Kunstdünger

KUNST UND WIRTSCHAFT

Kultur und Wirtschaft rücken immer näher zusammen. Unternehmerische Förderungen erfassen inzwischen das gesamte Kulturspektrum: von Literatur über Theater, Museen, Bildende Kunst bis Musik. Das hat einerseits mit knappen Kassen der öffentlichen Hand zu tun. Andererseits aber auch mit einem steigenden Bewusstsein von Unternehmen gegenüber „weichen“ Faktoren an ihrem jeweiligen Standort. Denn: Die Kommunikationswirkung von Kultur ist differenziert. So entstehen Alleinstellungsmerkmale für eine Region und damit für die dort heimischen Unternehmen.

Die WIRTSCHAFT REGIONAL hat sich auf die Spur von „Corporate Cultural Responsibility“ gesetzt. Und ist auf einen beeindruckenden Stand der Dinge gestoßen: Das kulturelle Engagement von Unternehmen ist größer, stabiler und bedeutender als allgemein bekannt. Engagierte Unternehmerinnen und Unternehmer geben erfrischend vielfältige Antworten auf die Frage nach dem Nutzen ihres Mäzentums.

WIRtuell

TOTAL ORIGINELL

Die Wirtschaft, so lehrt uns die soziologische Systemtheorie, folgt dem Prinzip von Zahlungen und Nicht-Zahlungen. Das ist handfest. Entweder gibt es eine Zahlungsbereitschaft für Produkte und Dienstleistungen - oder es gibt sie nicht. Die Kunst folgt, im Prinzip, dem gleichen Prinzip. Nur, dass die Kunst, außerhalb ihres eigenen Systems, auch dem Richtwert „schön“ oder „hässlich“ ausgesetzt ist. Das ist weniger handfest. Aber deshalb keineswegs weniger erfolgreich. Weil nämlich die Kunst den Begriff „Ästhetik“ kennt. Dieser ist immer dann gebräuchlich, wenn Hässliches so geschmackvoll zur Geltung gebracht werden kann, dass Schönes entsteht. Alle Unternehmer horchen jetzt zurecht auf. Denn man stelle sich dies für die eigenen Bilanzzahlen vor… Bankenrating könnte so einfach sein.

Wertzuwachs, das ist entsprechend die Botschaft, entsteht aus Originalität. In Kultur und Wirtschaft gleichermaßen. Aber, Vorsicht: Hat der Künstler dies verinnerlicht, wird er meist reich und berühmt. Der Unternehmer mit selbiger Motivation hingegen findet sich in Untersuchungshaft wieder. Zwar sind beide somit von der Wertschöpfungskette gefesselt - sehen aber unterschiedlich gelassen den Folgen entgegen. Und nur einer von beiden wird verhört.

Was die Kultur also der Wirtschaft voraus hat, ist die Perspektive. Ebenso der Mut, Fragen unbeantwortet zu lassen. Das aber will die Wirtschaft offensichtlich nicht auf sich sitzen lassen. So hat die jüngste Finanzkrise uns vor Augen geführt, dass auch die Ökonomie nicht alle Fragen eindeutig beantworten will. Denn, hässlich war sie ohne Frage, diese Krise - hat aber zugleich doch unser Bewusstsein für die schönen Dinge des Lebens geschärft. Und jetzt gibt’s bekanntlich schon wieder Krise. Euro-Krise. Ist zwar nicht schön. Aber ästhetisch. Das zu glauben, ist nun wiederum die Kunst.



MATTHIAS CIESLAK
TEXT/REDAKTION/PR
TEAM WANDRES WERBEAGENTUR

„Kultur ist immer auf Wachstum angelegt – das ist die Parallele zur Wirtschaft“



AUS SICHT VON KULTURSCHAFFENDEN: ÜBER WERT UND ANTRIEB VON UNTERNEHMERISCHER KULTURFÖRDERUNG

Dr. Friedrich Meschede ist seit 1. Juli dieses Jahres der künstlerische Direktor der Kunsthalle Bielefeld sowie Geschäftsführer deren Gemeinnütziger Betriebsgesellschaft. Der 56-Jährige kommt gebürtig aus Lippstadt, studierte Theologie, Geschichte und Kunstgeschichte in Würzburg und Münster. Bereits Ende der 80-er Jahre wirkte er in Bielefeld, wo er ein knappes Jahr lang die Position des Chefkurators an der Kunsthalle übernahm. 1989 bis 1992 war er Direktor des Westfälischen Kunstvereins, Münster, und übernahm danach für 16 Jahre die Leitung des internationalen Künstlerprogramms des DAAD in Berlin. Von 2008 bis Anfang 2011 war er der Leiter zeitgenössischer Ausstellungen im Museu d’Art Contemporani, Barcelona.

Wie sähe die Kunsthalle Bielefeld ohne Engagement aus der Unternehmerschaft aus?

Dr. Friedrich Meschede: Ganz einfach: So, wie viele kommunale Einrichtungen in Deutschland, die zu einer Verwaltung des Mangels geschrumpft sind. Man muss aber auch deutlich sagen, dass es immer eine Mischung geben muss aus öffentlichen Mitteln und zusätzlichen Drittmitteln. Denn ohne die Garantie ausgewiesener Eigenanteile gibt es keine zusätzliche Förderung. Aus dem Nichts heraus wird es keine Finanzierung von Etwas geben. Leider neigen Kämmerer dazu, Institutionen, die die Einwerbung von unternehmerischen Fördermitteln vorantreiben, zu bestrafen, indem Sie meinen, diese Einnahmequelle für sich umzuleiten, indem man öffentliche Mittel einspart. Vielmehr sollten Drittmittel durch noch mehr öffentliche Gelder belohnt werden. Kultur ist immer auf Wachstum angelegt - das ist die Parallele zur Wirtschaft.

Welche Motivation sollte hinter Kulturförderung durch Unternehmen stecken?

Dr. Friedrich Meschede: Die permanente Auseinandersetzung mit Kunst ist in meinen Augen ein Bildungsauftrag. Warum? Wir leben zunehmen in einer Welt, in der das Bild vor dem Wort wahrgenommen wird, eine Botschaft über das Auge schneller erfasst wird als über den Intellekt, der mit einer gewissen Verzögerung allmählich das inhaltlich begreift, was sich vor seinem Auge als „image“ bereits abgespielt hat. Die Kommunikation von heute wird wesentlich durch die optische Wahrnehmung bestimmt. Wir aber sind dafür noch gar nicht genug ausgebildet. Die Sprache der Bilder ist eine ständige Herausforderung. Diese Grammatik der Bilder aber kann nur durch ein vergleichendes Sehen erlernt werden. So ist der 1953 von dem Maler Oskar Koschoschka für seine Sommerschulen geprägte Begriff der „Schule des Sehens“ die eigentliche Bedeutung des Museums.

Wie kann Kunst wirtschaftliches Handeln beeinflussen?

Dr. Friedrich Meschede: Kunst ist immer nur ein Angebot, das angenommen



werden kann - aber nicht angenommen werden muss. Kunst kann nur auf einer übergeordneten Ebene in die Wirtschaft hinein „funktionieren“. Das meint: Sie kann Strukturen visualisieren. Sie kann Metaphern und Symbole schaffen, die helfen, Prozesse dahinter zu veranschaulichen. Wenn wir nicht über das sehr spezielle Segment des Kunstmarktes sprechen, sondern Kunst noch in seiner Kant’schen Definition als „interesseloses Wohlgefallen“ begreifen, dann kann es aus dieser Position heraus Wirtschaft nicht beeinflussen, weil sie es eigentlich nicht will. Kunst steht immer außerhalb.

Wie baut die Kunst im Vergleich zu anderen Themenbereichen Brücken in der Kommunikation?

Dr. Friedrich Meschede: Indem man über sie spricht. Und indem sie in der Lage ist, Worte, also Gedanken über Kunst, zu stimulieren. Ich sprach eben vom Primat des Sehens, gleichwohl muss Gesehenes durch beschreibende Worte und interpretierende Kommentare vergegenwärtig werden. Reden über Kunst ist – nun frei nach Kant – ein interessevolles Wohlgefallen an der Entdeckung von Bedeutungen durch Worte und Gespräche.

Hat sich das kulturelle Engagement der privaten Wirtschaft in der Region in den zurückliegenden Jahren verstärkt oder ist es rückläufig?

Dr. Friedrich Meschede: Entwicklungen hier mit exakten Zahlen zu belegen, ist kaum möglich. Ich vermute aber, dass es sich „eingebürgert“ hat. Es ist in den vergangenen Jahren zu Bewusstsein gekommen, dass Kultur alleine mit öffentlichen Mitteln nicht mehr finanziert werden kann. Es ist jedoch noch keine Selbstverständlichkeit, dies in die Tat umzusetzen. Es bedarf langer Anläufe und vertrauensbildender Vorleistungen, um von Nutzen der Kulturförderung zu überzeugen. Denn kulturelles Engagement sollte auf Kontinuität setzen und ist im Ergebnis stets nur zeitversetzt im Nachhinein zu erkennen. Um eine Rede-Figur aus der Landwirtschaft zu nehmen: Ernte ist immer nur dann erfolgreich, wenn bei der Einsaat der Boden gut vorbereitet war und danach das Klima gedeihlich bleibt.

Ist Kulturförderung nur ein Anliegen größerer Firmen?

Dr. Friedrich Meschede: Ich meine: Nein. Im Gegenteil. In den großen Konzernen, die Kultur fördern, gibt es langwierige Abstimmungsprozesse, wie was warum mit der Kernkompetenz eines Unternehmens zusammenhängen muss. Kultur ist aber auch Veränderung, Reaktion auf Innovation, und dies kann in kleinen Arbeitseinheiten viel besser umgesetzt werden.

Steht die Kunsthalle Bielefeld Unternehmen beratend zur Seite?

Dr. Friedrich Meschede: Noch nicht.

DR. FRIEDRICH MESCHEDE
KUNSTHALLE BIELEFELD
(FOTO: KUNSTHALLE BIELEFELD)



„Unternehmen für Kultur“ durch Kultur für Unternehmen

Bisher gab es in Deutschland nur wenige Auszeichnungen, die Kulturengagement von Unternehmen zu würdigen wussten. Jetzt kommt ein Förderpreis hinzu. Der erste in Nordrhein-Westfalen. Am 10. Oktober dieses Jahres wird in der Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold der „OWL Kulturförderpreis – Unternehmen für Kultur“ überreicht. Genau genommen, sind es gleich drei Preise. Denn gewürdigt wird Engagement in den Kategorien „kleines Unternehmen“, „mittleres Unternehmen“ und „größeres Unternehmen“.

Ins Leben gerufen hat den undotierten Preis die OstWestfalenLippe Marketing GmbH. „Um vorbildliche Förderer der regionalen Kultur aus der Wirtschaft zu würdigen und weitere Unternehmen zu motivieren, Projekte in OWL zu unterstützen und damit einen Beitrag zur kulturellen Vielfalt zu leisten“, wie Herbert Weber, Geschäftsführer der Gesellschaft, betont. Das Anliegen steht auf prominentem Fundament. Kooperationspartner für diesen Kulturförderpreis sind die Industrie- und Handelskammern Ostwestfalen und Lippe. Das NRW-Kulturministerium unterstützt das Projekt. Die Schirmherrschaft haben Regierungspräsidentin Marianne Thomann-Stahl und der Gütersloher Unternehmer Dr. Reinhard Zinkann übernommen.

Der geschäftsführende Gesellschafter der Miele & Cie. KG war es auch gewesen, der vor drei Jahren den Anstoß dazu gegeben hatte, Kultur und Wirtschaft in der Region Ostwestfalen-Lippe enger miteinander zu verzahnen. Daraus wurde unter anderem das „Kulturforum“ entwickelt, das eine Plattform für den Gedanken- und Erfahrungsaustausch von Kultur- und Wirtschaftsvertretern darstellt.

Im vergangenen Jahr 2010 schließlich trat die Regionalentwicklungs- und Marketing Gesellschaft mit der Idee des OWL-Kulturförderpreises an die Öffentlichkeit. Seit April 2011 ist der Förderpreis konkret in der Umsetzung. Und ganz offensichtlich kommt die Initiative an. Gleich zur Premiere gingen 49 Bewerbungen von Unternehmen und Betrieben aller Größenordnungen bei der Jury an. „Eine beeindruckende Zahl“, lautet das Urteil von Heike Herold vom OWL Kulturbüro zu dieser Resonanz. Neben zahlreichen Dienstleistungs- und Industrieunternehmen sind auch Kultur- und Kreativwirtschaft, Handel, Handwerk und Baugewerbe in der Bewerberliste vertreten. Sie sind in allen Kultursparten aktiv. Vor allem in der Kulturellen Bildung, in Musik- und Musiktheater, Literatur und Theater.

Netter Nebeneffekt dieser Ausschreibungsphase: Noch nie zuvor gab es einen solch reichhaltigen Überblick über das Kulturförder-Engagement in der Region Ostwestfalen-Lippe. Heike Herold ist sich sicher: „Das wird weitere Unternehmen motivieren, sich zu engagieren.“ Der OWL-Kulturförderpreis jedenfalls steht dafür „Gewehr bei Fuß“. Dieser soll zukünftig im Zwei-Jahres-Rhythmus verliehen werden.

Bei den Bewertungskriterien der Förderpreis-Jury geht es übrigens weniger um die Höhe eines Engagements - sondern um das Konzept, die Nachhaltigkeit und die Einbindung in die Strategie und Kommunikation des Unternehmens.

OSTWESTFALENLIPPE MARKETING GMBH EHRT UNTERNEHMEN MIT DEM KULTURFÖRDERPREIS

OWL KULTURFÖRDERPREIS
UNTERNEHMEN FÜR KULTUR



STELLTEN DIE TRÄGER DES OWL KULTURFÖRDERPREISES 2011 VOR (V. L.):
JÜRGEN WANNHOFF
(JURY-SPRECHER)
HEIKE HEROLD
(OWL KULTURBÜRO)
HERBERT WEBER
(OWL MARKETING GMBH)
UND
DR. FLORIAN BÖLLHOFF
(JURY-SPRECHER)
(FOTO: OWL MARKETING GMBH)

Die Jury des OWL Kulturförderpreises

Dr. Florian Böllhoff,
Unternehmerberater, Bielefeld
Angela Braun-Kampschulte,
Ministerium für Familie, Kinder, Jugend, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen, Referat IV B 2 – Regionale Kulturpolitik,
Dr. Joachim Meynert,
Beigeordneter für Bildung, Kultur, Sport und Freizeit, Stadt Minden
Daniel Schwarz,
Geschäftsführender Gesellschafter, J. Schwarz Folienverarbeitung GmbH, Bünde; Vorsitzender der Wirtschaftsjunioren Nordrhein-Westfalen
Prof. Dr. Eva-Maria Seng,
Kunst- und Architekturhistorikerin, Universität Paderborn
Dr. Manfred Strecker, ehemaliger Leiter der Kulturredaktion, Zeitungsverlag Neue Westfälische, Bielefeld
Marianne Thomann-Stahl, Regierungspräsidentin, Bezirksregierung Detmold
Jürgen Wannhoff, Sparkasse Detmold, Vorsitzender des Vorstands
Herbert Weber, Geschäftsführer, OstWestfalenLippe Marketing GmbH, Bielefeld
Prof. Dr. Matthias Wemhoff, Direktor des Museums für Vor- und Frühgeschichte und Landesarchäologe des Landes Berlin
Dr. Reinhard Zinkann, Geschäftsführender Gesellschafter, Miele & Cie. KG, Gütersloh

Anziehungspunkt für Kultur-Prominenz

OWL KULTURFÖRDERPREISTRÄGER 2011 - KATEGORIE „GRÖSSERES UNTERNEHMEN“: HARTING TECHNOLOGIEGRUPPE

Nur das „Wir“ ist dafür der richtige Weg: So überschreibt die Harting Technologiegruppe ihr Kulturförderkonzept. Die Jury des OWL Kulturförderpreises 2011 wertet darüber: Herausragend. Und weist Harting den Preis in der Kategorie „größeres Unternehmen“ zu.

Das Unternehmen produziert und verkauft elektrische und elektronische Steckerverbinder, Geräte-Anschlusstechnik, Netzwerk-Komponenten, konfektionierte Kabel für Netzwerke und Maschinen sowie für Energie- und Datenübertragungen in Fabriken. 3300 Beschäftigte zählt die Unternehmensgruppe weltweit. Allein in der Region Ostwestfalen-Lippe ist das Unternehmen an gleich drei Standorten vertreten. In Minden, in Rahden sowie in Espelkamp. Dort ist Hauptsitz des von Dietmar und Margrit Harting geführten Unternehmens.

Besonders beeindruckt hat die Kulturförderpreis-Jury, auf wie vielfältige Weise sich das Unternehmen für die Kultur in OWL engagiert. Eines der großen von Harting unterstützten Projekte ist das Neue Theater in Espelkamp. Dies musste in den Jahren 2001/2002 einer Generalrenovierung unterzogen werden, ohne die ein weiterer Spielbetrieb nicht möglich gewesen wäre. Harting unterstützte die Sanierung und die künstlerische Ausgestaltung des Gebäudes mit rund einer Million Euro. In jüngster Zeit ermöglichte das Unternehmen eine neue Bestuhlung des Theaterfoyers. Veranstalter der Theaterkultur ist das Volksbildungswerk, das Margrit Harting bis 2003 führte. Sie ist heute Ehrenvorsitzende des Vereins. Durch intensive persönliche Bemühungen des Unternehmerpaares Dietmar und Margrit Harting, und mit ihrer finanziellen Hilfe, gelang sogar die Verpflichtung des renommierten Berliner Ensembles und seines Intendanten Claus Peymann zu inzwischen drei Auftritten und Gastspielen.

Das weitere Engagement: Zweimal war die Unternehmensgruppe in den vergangenen Jahren Gastgeber der sommerlichen Kulturreihe „Wege durch das Land“. Der Schauspieler Bruno Ganz rezitierte 2007 in dem Gebäude der Harting Deutschland GmbH in Minden. 2009 las der Schauspieler Otto Sander in einer Harting-Fertigungshalle in Espelkamp aus Werken Oscar Wildes.

In der Musik haben sich Dietmar und Margrit Harting der Nordwestdeutschen Philharmonie und der Kirchenmusik in Espelkamp angenommen. Maßgeblich finanziert wurde die Renovierung der Orgel einer Espelkamper Kirche. Besondere Förderung



Pushing Performance





erfährt zudem die Arbeit der Kantorei. Margrit Harting engagiert sich seit annähernd 20 Jahren als Vorsitzende des Vorstandes beziehungsweise des Kuratoriums der Philharmonischen Gesellschaft. Im Bereich der bildenden Kunst stifteten Margrit und Dietmar Harting der Espelkamper Thomaskirche eine Skulptur der Bielefelder Bildhauerin Nina Koche. Noch dieses Jahr wurde eine Lichtinstallierung für das Kunstwerk finanziell unterstützt.

Ein weiteres Thema ist die Architektur. Die Pläne für den im Jahr 2001 in Minden eingeweihten Verwaltungssitz der deutschen Vertriebsgesellschaft der Harting Technologiegruppe stellte der international berühmte Schweizer Architekt Mario Botta auf. Bei der Realisierung orientierte sich das Unternehmen an der Umgebungsbebauung des geschichtsträchtigen Platzes mit seinen Baukörpern und -stilen (Kaserne, Pferdelazarett) aus preußischer Zeit. Das bestehende Ensemble ist inzwischen als zukunftsweisendes Beispiel der Unternehmensarchitektur des 21. Jahrhunderts anerkannt. Im Gebäudeinnern zieht ein groß dimensioniertes Farb- und Lichtobjekt („Visionen Wirklichkeit werden lassen – Bewegung erleben“) des Düsseldorfer Künstlers Stefan Hoderlein die Blicke auf sich.

Mutiger Einsatz für kontrovers diskutiertes Projekt

OWL KULTURFÖRDERPREISTRÄGER 2011 - KATEGORIE „MITTLERES UNTERNEHMEN“: WEMHÖNER SURFACE TECHNOLOGIES GMBH & CO. KG



Ein Spätzünder? „Jedenfalls bin ich mit der Kunst nicht groß geworden“, sagt Heiner Wemhöner mit einem Lächeln im Gesicht und verweist auf Urlaubsreisen nach Italien, die letztendlich seine Leidenschaft für zeitgenössische Kunst geprägt hatten. Reisen, die ein Glücksfall für die Kulturlandschaft in Herford, dem Sitz der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, waren. Heiner Wemhöner ist geschäftsführender Gesellschafter dieses Unternehmens, das Holzbearbeitungsmaschinen herstellt. In diesem Marktsegment ist Wemhöner Weltmarktführer. 240 Mitarbeiter produzieren für über 30 Länder. Und Wemhöner ist, sowohl durch persönlichen Einsatz als auch durch finanzielle Beiträge, engagierter Förderer der herausragenden Kunstprojekte in seiner Heimatstadt. Zudem gründete der Unternehmer im Jahr 2000 aus Anlass des 75-Firmenjubiläums die Wemhöner-Stiftung. Diese fördert Kunst und Kultur, insbesondere zeitgenössische Kunst.

Das Museum Marta hat Wemhöner mit auf die Beine gebracht. Ebenso wie die spektakuläre Initiative „Fünf Tore - fünf Orte“, dessen Ziel die Realisierung von Kunstobjekten an den einstigen Standorten der historischen Stadttore von Herford ist. Die Jury des OWL Kulturförderpreises 2011 teilt mit: „Wemhöner hat sich mutig für ein kontrovers diskutiertes Vorhaben eingesetzt und die Umsetzung unterstützt. Zudem verzichtete das Unternehmen darauf, inhaltlich in die Gestaltung einzugreifen. Zahlreiche Mitarbeiter arbeiten ebenfalls aktiv für das Kunstprojekt.“ Das Unternehmen Wemhöner erhält den OWL Kulturförderpreis 2011 in der Kategorie „mittleres Unternehmen“.

„M“ wie Möbel, „Art“ wie Kunst und „A“ wie Ambiente oder Architektur: So setzt sich der Name des Museums Marta in Herford zusammen. Seit 2005 ist es in Betrieb. Heiner Wemhöner ist stellvertretender Vorsitzender der Gesellschafterversammlung des Museums und Vorsitzender des Fördererkreises. Der Unternehmer war von Beginn an dabei. Schon in der Ideenphase. Heiner Wemhöner erinnert sich noch allzu gut an die Initialzündung. Die gab es als im Jahr1996 der Politiker Wolfgang Clement, damals noch nordrhein-westfälischer Wirtschaftsminister, zu Gast in Herford war. Clement kam mit einem Vorschlag: Ein „Haus des Möbels“ soll entstehen; „ein innovatives Projekt, das den Möbelstandort Herford seiner Bedeutung entsprechend überregional in Szene setzen“ solle. Und dafür stellte das Land Fördergelder in Aus-

WEMHÖNER
SURFACE TECHNOLOGIES

sicht. Das „Haus des Möbels“ solle zur Expo 2000 fertig sein. Gemeinsam mit zwei weiteren Unternehmern aus der Region ließ Heiner Wemhöner fortan nicht mehr locker. Zwar ist das „Haus des Möbels“ nie realisiert worden - dafür aber das Museum Marta Herford. Mit einem programmatischen Dreiklang aus Kunst, Design und Architektur. „Die Entwicklungszeit hat mich auch persönlich sehr geprägt“, erinnert sich Heiner Wemhöner, „insbesondere die Zusammenarbeit mit dem charismatischen Gründungsdirektor Jan Hoet“. Zur Museumseröffnung stiftete Wemhöner ein Kunstwerk.

Einen immens großen Beitrag leistete das Unternehmen auch für das Kunst-Projekt „Fünf Tore / Fünf Orte“. Wemhöner sponserte die zweiteilige Skulptur „Safety Cones“ des amerikanischen Künstlers Dennis Oppenheim, die im vergangenen Jahr in Herford installiert wurde. Nach langen Diskussionen, die sogar in einem Bürgerentscheid über die Aufstellung der Doppelskulptur gipfelten, konnte die Stadt Herford dadurch den ersten Schritt zum ambitionierten Kunst-im-öffentlichen Raum-Projekt umsetzen. „Und dieses Projekt tut Herford gut“, ist Heiner Wemhöner überzeugt.



„Cloudbuster“ lässt Besucher regnen

OWL KULTURFÖRDERPREISTRÄGER 2011 - KATEGORIE „KLEINES UNTERNEHMEN“: REDEN GMBH & CO. KG



Das Schloss & Gut Wendlinghausen ist über die Region Ostwestfalen hinaus bekannt. Geführt wird es von Joachim und Elisabeth von Reden. Die Bewirtschaftung des Gutes, Landwirtschaft und Energieerzeugung sind in der Reden GmbH & Co. KG zusammengefasst. Die restaurierten Schloss-Scheunen sowie der Schlossgarten werden für verschiedene Veranstaltungen angeboten. Seit über 20 Jahren wird Gut Wendlinghausen ökologisch bewirtschaftet. Biologischer Gemüse- und Getreideanbau gehören zum Hauptgeschäftsfeld des Unternehmens. „Von Beruf bin ich Bio-Landwirt“, sagt Joachim von Reden. Zu Schloss Wendlinghausen gehören 100 Hektar Wald und 300 Hektar landwirtschaftlich genutzter Fläche. Hilmar von Münchhausen, ein Vorfahre des berühmten Lügenbarons, ließ das Schloss Wendlinghausen vor rund 400 Jahren erbauen. Seit 1731 sind Schloss und Gut in Besitz der Familie von Reden.

Auf Dächern des Gutes Wendlinghausen werden mit Photovoltaik Strom für annähernd 1000 Wohnhäuser erzeugt. Im Rahmen dieses Pilotprojektes „Energiedorf Wendlinghausen“ haben außerdem über 120 Bürger in einen Fond für eine Biogasanlage investiert. Und: Joachim





und Elisabeth von Reden lassen im historischen Umfeld ihres Schlosses sowie im Park zeitgenössische Kunst erlebbar werden. Bereits seit 2000 sind im Schlosspark Wendlinghausen jährlich wechselnde Rauminszenierungen zu sehen. „Langjähriges Engagement, eine konsequente Strategie, künstlerische Kompetenz, eine gelungene Verbindung von Landschaft, Geschichte und Gegenwartskunst“, fasst die Jury des OWL Kulturförderpreises 2011 zusammen. Die Reden GmbH & Co. KG bekommt den OWL Kulturförderpreis 2011 in der Kategorie „kleines Unternehmen“.

Damit würdigt die Jury vor allem den Einsatz für die Rauminszenierungen „Tea House“ von Rirkrit Tiravanija im vergangenen Jahr sowie „Heaven and Sky/Cloudbuster Projekt“ von Christoph Keller in diesem Jahr 2011. Beide Projekte waren jeweils Teil der „Garten_Landschaft OstWestfalenLippe“. Das Schloss und Gut Wendlinghausen war dabei der Schauplatz dieser künstlerischen Projekte.

Mit dem „Cloudbuster Projekt“ des berühmten Berliner Künstlers Christoph Keller haben die von Redens im Jahr 2011 ein höchst spektakuläres Kunstprojekt in die Region geholt. Christoph Keller begann sein „Cloudbuster Project“ im Jahr 2003 im Zuge eines Stipendiums in New York. Seitdem hat Keller die „Experimente“ unter anderem in Argentinien, Marokko und Paris vorgeführt. Seine Idee ist die künstlerische Weiterführung der wissenschaftlichen Experimente Wilhelm Reichs aus den Jahren 1953 bis 54.

Die Installation „Cloudbuster Project: Heaven & Sky” auf Gut Wendlinghausen kann durchaus als „Schönwetterkanone“ bezeichnet werden. Der Künstler versucht in diesem Projekt, die Atmosphäre durch sogenannte Orgon-Energie zu beeinflussen und Regen zu erzeugen. Der „Cloudbuster“, zu deutsch „Wolkenjäger“, ist auf dem Dach der Scheune gegenüber des Parkeingangs des Schloss Wendlinghausen positioniert. Das Experiment wird mit einer Videokamera verfolgt und live im Ausstellungsraum – dem Observatorium – im Innern der Scheune auf eine Satellitenschüssel projiziert. Dort ermöglicht ein Steuerungssystem dem Besucher, die Richtung des „Cloudbusters“ eigenhändig zu kontrollieren.

Ob er selbst an die Regen beeinflussenden Eigenschaften von Kellers „Maschine“ glaubt, lässt Joachim von Reden derweil offen. Klar aber ist: Regen kann ein Bio-Landwirt meist gut gebrauchen.

Wachstumshilfe für Ideen und Engagement

AUS SICHT EINES GROSSEN KULTURFÖRDERERS: IM WETTBEWERB DER REGIONEN SOLLEN KUNST UND KULTUR DAS MÜNSTERLAND UNVERWECHSELBAR MACHEN.



MARKUS SCHABEL, VORSTANDSVORSITZENDER SPARKASSE MÜNSTERLAND OST

Die Rechnung ist keine Kunst: „Kulturförderung ist Standortförderung“, behauptet der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Münsterland Ost, Markus Schabel: „Eine Investition in den Lebens- und Arbeitsraum, eine Investition in Lebensqualität.“ Die von ihm geführte Sparkasse gehört zu den ganz großen Kulturunterstützern im Münsterland - wenn sie nicht gar die großzügigste Geberin in den regionalen Kulturtopf ist. Diese Sparkasse, deren Geschäftsgebiet Münster und den Großteil des Kreises Warendorf umfasst, sieht dabei allerdings noch einen bedeutsameren Aspekt für die Region als ihr Spenden- und Sponsoringaufkommen: „Was wäre Kulturförderung ohne die Menschen, die sich für ihre Region engagieren und dabei kreativ sind? Diese Menschen als Partner für Ideen zu unterstützen, darauf kommt es an“ betont er. Den finanziellen Einsatz der Sparkasse Münsterland Ost bezeichnet er daher als „Wachstumshilfe für Ideen und Engagement“.

Dass Kulturförderung eine fortlaufende Unterstützung benötigt, liegt für ihn auf der Hand. „Eine Region muss immer wieder starke Signale senden, dass ständig Neues wächst“, erklärt Markus Schabel. „Diese Herausforderung endet nie. Regionale Attraktivität braucht immer wieder neue Belege, erfordert ein ständiges Strecken nach der Decke.“ Denn nach seiner Einschätzung entwickeln gerade auch Vielfalt und Lebendigkeit für eine Region wichtige Anziehungskräfte: Innerhalb der Region, wenn Menschen sich in ihrer Heimatregion wohl fühlen, weil sie viel zu bieten hat - und deshalb unbedingt in der Region bleiben wollen. Ebenso außerhalb der Region, wenn es um Standortsuche und damit Investitionsentscheidungen geht. Schabel: „Im Wettbewerb der Regionen zählt der richtige Mix aus guten Eigenschaften. Gerade die sogenannten weichen Standortfaktoren machen dabei ein gutes Stück regionaler Unverwechselbarkeit aus.“

Über 1300 Projekte unterstützt die Sparkasse Münsterland Ost inzwischen Jahr für Jahr in ihrem Geschäftsgebiet. Das sind über 3,4 Millionen für kulturelle, sportliche und soziale Projekte.

Für Kunst und Kultur gilt: Vom Karneval, über die musikalische Früherziehung sowie Konzert- und Ausstellungssponsoring bis hin zu den großen kulturellen Leuchtturmprojekten des Münsterlandes möchte der Kulturbegriff im Sinne des Sparkassen-Engagements ein möglichst weit gefasster sein. „Breitbandig sind wir aufgestellt“, heißt es dazu von seiten dieser Sparkasse. „Das passt zu uns und das passt zur Region hier.“

Beispiele dafür: Durch die finanzielle Unterstützung des „Jugend-Theater-Förderpreises“ werden in Münster und im Kreis Warendorf Theatergruppen, in denen Jugendliche schauspielern, animiert, ihre Theaterträume tatsächlich umzusetzen. Die Nachwuchsdarsteller werden unter anderem in Workshops von Profis trainiert und zu höherer darstellerischer Qualität geführt. Ebenso engagiert sich die Sparkasse für das „Museum für Westfälische

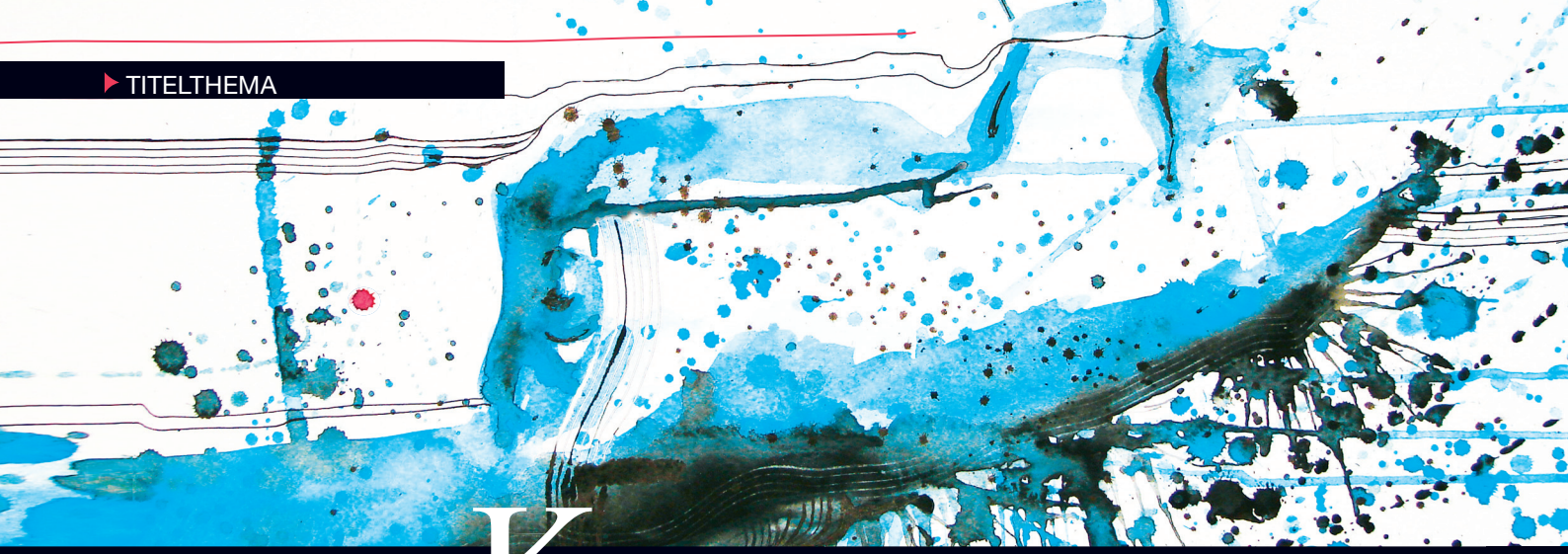
Literatur“, das vor zehn Jahren aus einem Rittergut in Oelde entstanden ist. Spenden gibt es für den Förderverein einer Stadtteilbücherei in Münster, für den Chor „Westfälische Nachtigallen“ in Ahlen, oder als Starthilfe für einen jüngst im Wallfahrtsort Telgte gegründeten Seniorenchor. Das ist nur ein kleiner Ausschnitt aus einer langen Liste. „Kultur in ihrer ganzen Breite erreicht zwangsläufig alle Menschen hier in der Region. Sie profitieren von ihr entweder direkt als Kulturliebhaber oder indirekt als Einwohner eines attraktiven Raumes. Im Idealfall kommt beides zusammen“, lächelt Markus Schabel. Dort, wo Kunst und Kultur derart prominent ist, dass sie weit über die Grenzen hinaus strahlt, ist die Sparkasse Münsterland Ost folgerichtig ebenso zur Stelle. Das Kunstmuseum Pablo Picasso Münster, im elften Jahr das kulturelle Aushängeschild von Münster und dem Münsterland, konnte erst durch das Engagement der Sparkasse überhaupt realisiert werden. Die Ausstellungsräume befinden sich in den historischen Gebäuden des einstigen „Druffel‘schen Hofes“, die von der Sparkasse zur Verfügung gestellt wurden. Das Kunstmuseum ist eine Stiftung unter anderem der Sparkassen in Westfalen-Lippe. Zudem hat die Sparkasse Münsterland Ost zwei Sammlungen, jeweils von George Braque und Marc Chagall, dem Museum als Dauerleihgabe zur Verfügung gestellt. „Hand-in-Hand-Initiativen wie diese gestalten Zukunft für die Region“, ist Vorstandsvorsitzender Markus Schabel überzeugt: „Und da ist jeder Euro gut investiert.“

GLÜCKLICHE GEWINNER DES THEATERFÖRDERPREISES DER SPARKASSE: DIE GRUPPE „THEATERPLUS“ DER FRITZ-WINTER-GESAMTSCHULE AHLEN



SPARKASSE ERMÖGLICHTE EIN GROSSES BÜRGERFEST ANLÄSSLICH DES 10-JÄHRIGEN JUBILÄUMS DES KUNSTMUSEUMS PABLO PICASSO IM SEPTEMBER 2010





„Der Region ein Gesicht geben…“

AUS SICHT VON UNTERNEHMERN UND FÖRDERPREIS-JURYMITGLIEDERN: DAS IST DER WERT VON KULTURFÖRDERUNG FÜR EINE REGION

Kultur kostet Geld. Entsprechend muss die Frage gestellt werden: Kann Kultur eine Region auch reicher machen? Antworten darauf geben hier Unternehmer aus der Region sowie Mitglieder der Jury des ersten „OWL Kulturförderpreises – Unternehmen für Kultur“:

„Kunst und Kultur geben der Region ein Gesicht und den Menschen ein Gefühl für Heimat“, sagt Dr. Reinhard Zinkann, geschäftsführende Gesellschafter der Miele & Cie. KG, Schirmherr des OWL-Kulturförderpreises. „Kunst und Kultur können faszinieren und begeistern. Sie ziehen Menschen in ihren Bann und eröffnen neue Sichtweisen.“

„Wenn eine Region kulturell nichts zu bieten hat, wird sie im Wettlauf um die besten Köpfe und ihre Familien nicht gewinnen können“, verdeutlicht Ortwin Goldbeck, Präsident der IHK Ostwestfalen. Er sieht Kulturförderung als „gewinnbringende Investition in Identität und Image“ und als „wichtigen Baustein für Bildung und Tourismus“.

„Um die regionale Kulturszene lebendig zu halten und auszubauen, werden Partnerschaften zwischen Kultur und Wirtschaft immer wichtiger“, betont die Detmolder Regierungspräsidentin Marianne Thomann-Stahl. Sie sieht im OWL Kulturförderpreis ein hervorragendes Instrument, um unternehmerisches Engagement zu honorieren.

„Der Kulturförderpreis ist ein sehr gutes Instrument, um den Einsatz von Unternehmen für die Kultur in der Region zu würdigen und andere Firmen zu motivieren, sich ebenfalls zu engagieren“, befindet Jury-Sprecher Jürgen Wannhoff, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Detmold und Vize-Präsident der Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold.

„Hier in der Region ist der Bogen zwischen Bielefeld, Detmold und Herford noch nicht gespannt. Es liegen aber eindeutig Potenziale in dieser Verbindung. Die Kultur kann sie herstellen. Davon bin ich überzeugt“, beschreibt Heiner Wemhöner, geschäftsführender Gesellschafter der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, die Herausforderung der Region. Sein Unternehmen gehört zu den drei Preisträgern des OWL-Kulturförderpreises. Der von ihm favorisierte Weg zum Ziel: „Herausragende Kulturprojekte lassen die Menschen über unsere Region nachdenken und über sie reden. Das ist es, was wir brauchen.“

Kulturelle Vielfalt in der Region OWL: So sieht sie aus

DIE SICHT AUF EINIGE FÖRDERUNGSWÜRDIGE KULTURPROJEKTE: DAS IST ENGAGEMENT

Profilbildende Maßnahmen: Um die geht es im Förderprogramm „Regionale Kulturpolitik“ des Bundeslandes Nordrhein-Westfalen. Jahr für Jahr können Kulturprojekte öffentliche Mittel beantragen, Nach entsprechender Prüfung wird dann Unterstützungsgeld freigegeben. 72 Projekte aus der Region hatten sich beworben in diesem Jahr. 35 Jahr werden diesmal gefördert. Der Blick auf einige dieser Projekte kann Unternehmen aus der Region die ein oder andere Anregung geben: Dieser Überblick zeigt, wie vielfältig das Kulturleben in OWL sich darstellt:

„Tanz OWL“

…verbindet Projekte aus den Bereichen Community Dance, qualifizierten Tanz- und Choreographieunterricht sowie Aufführungen moderner Tanzensembles. Programmelemente werden zwischen den Städten.

Create.Music.OWL

…vernetzt junge Pop-Musiker in Ostwestfalen-Lippe und stärkt die Kooperation untereinander. Die Akteure sollen für die Musikwirtschaft professionalisiert werden.

Das Netzwerk der Klosterlandschaft OWL

…fördert das spirituelle, kulturelle und geschichtsträchtige Potenzial der bestehenden und ehemaligen Klöster in OWL.

Für die OWL-Biennale »land.schafft.kultur«

…haben sich die fünf führenden Kulturinstitutionen der Region - das Theater Bielefeld, die Hochschule für Musik Detmold, die Kammerspiele Paderborn, die Nordwestdeutsche Philharmonie Herford und das Landestheater Detmold - zusammengetan.

Im Projekt „Marktplatz der Geschichte“

…bringt das Theaterlabor Bielefeld Geschichten und Geschichte der Region Ostwestfalen-Lippe zusammen. In einer großen Abschlussveranstaltung werden die gesammelten Ergebnisse präsentiert.

Bei „Suchet und findet der Region Schönstes“

…begeben sich Renate Dyck und Christine Ruis mit Publikum auf Literaturwanderungen in die Region. Interessierten wird eine Wieder- oder Neuerschließung regionaler Schätze geboten.

Die Ausstellung „Westfälisches Panoptikum“

…von Peter Menne setzt sich mit den Menschen aus OWL auseinander. Sie wird in Paderborn, Warendorf, Schwalenberg, Lemgo, Minden und Oelde gezeigt. Lesungen mit westfälischen Autoren wie Fritz Eckenga setzen sich auf kritisch-satirische Art mit dem Menschenschlag „Westfale“ auseinander.

Das Projekt „Kunst to go“

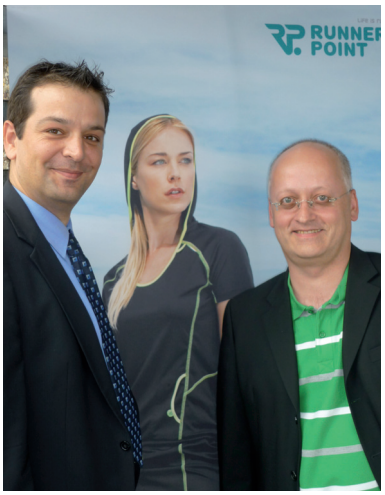
…will der Beschäftigung mit zeitgenössischer Kunst in den Lehrplänen der Schulen mehr Raum geben. Ziel vom Bielefelder Kunstverein ist es, Jugendlichen, insbesondere auch aus bildungsfernen Schichten, einen neuen Zugang zur zeitgenössischen Kunst zu ermöglichen.

Durch „Poetry Slam“

… als lebendige Vermittlungsform gelingt es schon seit Jahren, Literatur an Schulen zu bringen. Mit Hilfe von Lehrerfortbildungen und Workshops sowie Intensivtrainings unterstützt Carsten Strack die Profilierung der hiesigen Poetry-Slam-Szene im Gefüge der überregionalen Szene und Talentförderung.

Der Wettbewerb „Battle of the Schools“

…von Daniel Schneider will Schulen der Region zum Thema „Wir sind Stadt und Land - Wir sind OWL!“ zusammenbringen und fruchtbare Vernetzungen und Kooperationen hervorbringen.



LÄUFT GUT:
STEPHAN EICH (RECHTS)
VOM BEKANNTEN SPORTSCHUH-SPEZIALIST „RUNNERS POINT“ SETZT BEIM CONTROLLING SEIT JAHREN AUF DEN CORPORATE PLANNER UND
W & K CONTROLLING,
HIER VERTRETEN DURCH
MICHAEL SPRENGER (LINKS)
(FOTO: W & K CONTROLLING)

W & K Controlling

RUNNERS POINT: MIT DEM CORPORATE PLANNER LÄUFT DAS CONTROLLING RUND

Wie viele andere Firmen ließ auch Runners Point das Controlling lange Zeit über ein Tabellenkalkulationsprogramm laufen. Die Dateneingabe war jedoch aufwendig, den Entscheidern standen die aktuellen Zahlen nicht zeitnah zur Verfügung und Fehler konnten sich leicht einschleichen. Seit viereinhalb Jahren setzt der Laufsport-Spezialist jetzt auf den Corporate Planner (CP). Das Resultat: Controlling in Top-Form!

„Mit dem Corporate Planner haben wir nach der Loslösung vom Großkonzern Karstadt-Quelle unsere Leistung im Berichtswesen deutlich verbessert“, erklärt Stephan Eich von Runners Point. „Die Daten für die Unternehmenssteuerung liegen uns nun zeitnah und transparent vor. Außerdem sparen wir viel Zeit bei der Planung, insbesondere auf der Filialplanungsebene. Durch das automatische Einspielen der Daten aus unserem Buchhaltungsprogramm haben wir mehr Sicherheit bei der Erstellung der Berichte, dass die Daten korrekt sind.

Wir haben damit unser Ziel erreicht, die Filialstruktur abzubilden, planbar zu machen und monatlich die Ist-Werte auf Knopfdruck mit unserer Planung abgleichen zu können. Nun sind wir in der Lage, Reporting und Analyse kurzfristig durchzuführen und können den Filialen postwendend Feedback geben. Durch den CP ist es auch jeder Zeit möglich, unsere Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung zu planen. Dass der CP bei der Software-Auswahl das Rennen

Lassen Sie sich durch bürokratische Hürden und Formalien nicht bremsen. Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie beherrschen – Ihr Geschäft. Wir verstehen unser Fach und begleiten Ihr Unternehmen in allen steuerlichen und rechtlichen Fragen. Effizient, zuverlässig und kompetent.

Lauscher Schürmann
STEUER I RECHT I PRÜFUNG



www.lauscher-schuermann.de

Kardinal-von-Galen-Str. 5
48268 Greven
Telefon: 02571 86-0

Hüfferstr. 73-79
48149 Münster
Telefon: 0251 38 49 98-0

machte, lag am guten Preis-Leistungs-Verhältnis und an der Tatsache, dass das Programm flexibel nutzbar und intuitiv zu bedienen ist. Wir wollten schließlich eine Arbeitserleichterung und keine komplizierte Software! Seit uns Michael Sprenger von W & K Controlling im Umgang mit der Software einmal fit gemacht hat, läuft alles rund. Auch bei der Einführung des Franchise-Systems in 2009 musste er nur einmal bei uns auflaufen. Und bei Fragen ist er jederzeit ansprechbar und hilft mit guten Anregungen weiter. Wir würden sowohl den Corporate Planner als auch W & K Controlling jederzeit weiter empfehlen."

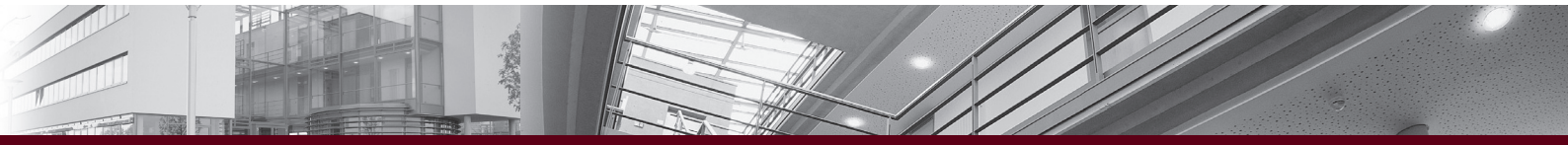
W & K Controlling –
Controlling kann so einfach sein!

W & K Controlling aus Paderborn ist Spezialist für ganzheitliche Controllinglösungen. Als zertifizierter Partner der CP Corporate Planning AG steht neben dem Vertrieb führender Controlling-Software die qualifizierte Beratung im Vordergrund. Auch externe Controllingdienstleistungen gehören zum Angebot von W & K Controlling.

Der Corporate Planner (CP)

Der Corporate Planner ist eine der führenden Softwarelösungen für Planung, Analyse, Reporting und Konsolidierung. Seine Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit machen ihn zum idealen Controlling-Werkzeug für alle Branchen und Anforderungen.

Über 3.600 Unternehmen mit 25.000 Anwendern haben sich bereits im täglichen Einsatz von der Effektivität der Software überzeugt.



Strategisch | Objektiv | Erfolgsorientiert

Interdisziplinär und
ganzheitlich für Ihren Erfolg.

LTS
RECHTSANWÄLTE
WIRTSCHAFTSPRÜFER
STEUERBERATER

LTS
Rechtsanwälte • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Bunsenstraße 3
D-32052 Herford

Tel.: +49 (0) 52 21. 69 30-600
Fax: +49 (0) 52 21. 69 30-690

Mail: info@lts-rechtsanwaelte.com

20 Anwälte und Steuerberater an einem Ort!
Die Stärken der LTS!

Dr. jur. Hans Joachim Besche Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater (of Counsel)
Dr. jur. Stefan Hoischen Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Gerhard Gätjen Rechtsanwalt • Fachanwalt für Arbeitsrecht • Fachanwalt für Steuerrecht
Josef Winkler Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Hans-Peter Burghardt Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Hans-Achim Ernst Rechtsanwalt • Steuerberater
Dr. jur. Rolf Weber Rechtsanwalt • Steuerberater
Ulrich Schäfermeier Rechtsanwalt • Steuerberater • Wirtschaftsmediator (IHK)
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Thomas Bagh Rechtsanwalt • Steuerberater
Holger Peterk Rechtsanwalt • Fachanwalt für Arbeitsrecht
Dr. jur. Arnd Kögel Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Christian Hörster Rechtsanwalt • Steuerberater
Dr. jur. Andrea Müller Rechtsanwältin • Dipl.-Finanzwirtin
Rüdiger Kober Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Anja Schmolke Rechtsanwältin • Steuerberaterin
Jens Pohlmann Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Christian Sudbrack Rechtsanwalt
Carmen Niggemann Rechtsanwältin
Stefan Horst Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Regina Freitag Steuerberaterin

Krankheitsbedingte Kündigung

KRANKHEITSBEDINGTE KÜNDIGUNG – BETRIEBLICHES EINGLIEDERUNGSMANAGEMENT



GERHARD GÄTJEN
FACHANWALT FÜR STEUERECHT
UND ARBEITSRECHT
BEI LTS AUS HERFORD
(FOTO. LTS)

Eine krankheitsbedingte Kündigung ist nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichtes (BAG) sozial gerechtfertigt, wenn

1. eine negative Prognose hinsichtlich der voraussichtlichen Dauer der Arbeitsunfähigkeit vorliegt,
2. eine darauf beruhende erhebliche Beeinträchtigung betrieblicher Interessen festzustellen ist
3. eine Interessenabwägung egibt, dass die betrieblichen Beeinträchtigungen zu einer billigerweise nicht mehr hinzunehmenden Belastung des Arbeitgebers führen.

Eine Kündung steht zudem unter dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz, der das gesamte Kündigungsrecht beherrscht. Dabei kommt nicht nur eine Weiterbeschäftigung auf einem anderen, freien Arbeitsplatz in Betracht. Der Arbeitgeber hat vielmehr alle gleichwertigen, leidensgerechten Arbeitsplätze, auf denen der betroffene Arbeitnehmer unter Wahrnehmung des Direktionsrechts einsetzbar wäre, in Betracht zu ziehen und ggf. „freizumachen".

BEM soll krankheitsbedingte Kündigungen verhindern

Das auch BEM genannte betriebliche Eingliederungsmanagement ist in § 84 Abs. 2 SGB IX definiert: „Sind Beschäftigte innerhalb eines Jahres länger als sechs Wochen ununterbrochen oder wiederholt arbeitsunfähig, klärt der Arbeitgeber mit der zuständigen Interessenvertretung i. S. d. § 93 (z.B. dem Betriebsrat; Anm. des Verfassers), bei schwerbehinderten Menschen außerdem mit der Schwerbehindertenvertretung, mit Zustimmung und Beteiligung der betroffenen Person die Möglichkeiten, wie die Arbeitsunfähigkeit möglichst überwunden werden und mit welchen Leistungen oder Hilfen erneuter Arbeitsunfähigkeit vorgebeugt und der Arbeitsplatz erhalten werden kann."



KLEIN · GREVE · DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Ulf Stuckenberg
Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
Fachanwalt für Verkehrsrecht
Einer von uns für Sie.

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel. (0521) 964 68-0 | www.kgd-anwalt.de

Nach der Begründung des Regierungsentwurfs gilt es, krankheitsbedingte Kündigungen von Arbeitnehmern möglichst zu verhindern: Das BEM soll das Arbeitsverhältnis durch geeignete Gesundheitsprävention möglichst dauerhaft sichern. Durch die dem Arbeitgeber auferlegten Verhaltenspflichten soll frühzeitig einer Gefährdung des Arbeitsverhältnisses eines kranken Menschen begegnet und die dauerhafte Fortsetzung der Beschäftigung erreicht werden.

Wenngleich sich diese Regelung im SGB IX befindet, das die Rehabilitation und Teilhabe behinderter Menschen regelt, besteht nach ständiger Rechtsprechung des BAG das Erfordernis eines BEM nach § 84 Abs. 2 SGB IX für alle Arbeitnehmer und nicht nur für behinderte Menschen.

BEM auch bei Fehlen einer Interessenvertretung?

In einer Entscheidung vom 30. September 2010 hatte sich das BAG u.a. mit der Frage zu befassen, ob ein BEM auch durchzuführen ist, wenn keine betriebliche Interessenvertretung i. S. v. § 93 SGB IX gebildet ist. Es kam zu dem Ergebnis, dass ein BEM nicht entbehrlich sei, da es eine Konkretisierung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes darstelle. Hieraus zog das BAG aber nicht den Schluss, dass jede krankheitsbedingte Kündigung bei Fehlen des BEM unwirksam wäre.

Wenn auch das BEM kein positives Ergebnis hätte erbringen können, solle dem Arbeitgeber aus dem Unterlassen kein Nachteil entstehen. Prozessrechtlich bewegt sich der Arbeitgeber allerdings auf dünnem Eis, weil die Darlegungs- und Beweislast bei ihm liegt.

Im konkreten Fall sah sich das BAG zu einer abschließenden Entscheidung nicht in der Lage, sondern verwies den Rechtsstreit an das zuständige Landesarbeitsgericht zurück.



Mehr Bedeutung



DIE BEDEUTUNG VON UNTERNEHMENSBEWERTUNG NIMMT ZU

BENEDIKT KASTRUP
WIRTSCHAFTSPRÜFER,
STEUERBERATER UND CVA
PARTNER BEI
HLB STÜCKMANN
(FOTO: HLB STÜCKMANN)

Die Bewertung von Unternehmen, Unternehmensanteilen, Beteiligungen und immateriellen Vermögensgegenständen mittels finanzmathematisch basierter Gesamtbewertungen (sog. Zukunftserfolgswerte) bekommt im Handels- und zunehmend auch im Steuerrecht eine immer größere Bedeutung.

In der Mergers & Acquisition-Praxis werden Unternehmensbewertungen auf Basis finanzmathematischer Kalküle und unter Verwendung von kapitalmarktgestützten Diskontierungszinssätzen schon seit längerem bei der Ermittlung von Unternehmenswerten als Ausgangspunkt für Kaufpreisverhandlungen eingesetzt. Zunehmend lassen sich Unternehmensleitung und Gesellschafter ausgehandelte Preise durch sog. Fairness Opinions bestätigen. Dabei bescheinigt der Wirtschaftsprüfer die finanzielle Angemessenheit einer Transaktion; wobei er seine Beurteilung auf kapitalwert- oder marktpreisorientierte Verfahren stützt. Bei gerichtlichen Auseinandersetzungen oder in Schiedsgerichtsverfahren – bspw. bei der Beurteilung von Abfindungen im Zusammenhang mit gesellschafts-, familien- oder erbrechtlich veranlassten Anteilsübertragungen – sind finanzmathematisch basierte Gesamtbewertungsverfahren die Regel. Unternehmensbewertungen spielen auch in der Praxis des handelsrechtlichen Jahresabschlusses eine wichtige Rolle, muss doch der beizulegende Wert einer bilanzierten Beteiligungen zwingend durch eine kapitalwertortientierte Unternehmensbewertung nachgewiesen werden. Entsprechende Bewertungsverfahren dominieren auch die Wertermittlung sog. immaterieller Vermögensgegenstände bzw. –werte (patentierte bzw. unpatentierte Technologien, Knowhow, Marken . . .).

Aber auch im Steuerrecht hat in den letzten Jahren die Bedeutung anerkannter Unternehmensbewertungskalküle stetig zugenommen: Das gilt für Beteiligungen in der Steuerbilanz insbesondere dann, wenn Wertberichtigungen auf die Beteiligung steuerlich geltend gemacht werden können. Recht neu ist eine Vorschrift, wonach der Verlustuntergang infolge von Beteiligungstransaktionen bei Kapitalgesellschaften vermindert oder gar vermieden werden kann, soweit stille Reserven in den übertragenen Anteilen nachgewie-

sen werden können. Können die nicht aus Verkäufen zwischen Fremden abgeleitet werden, müssen die stillen Reserven nach dem Willen des Gesetzgebers anhand einer Unternehmensbewertung belegt werden. Vor allem aber die Bewertung von Anteilen an Unternehmen für erbschaft- oder schenkungsteuerliche Zwecke darf seit 2009 nur noch „unter Berücksichtigung der [künftigen] Ertragsaussichten . . . oder einer anderen anerkannten . . . üblichen Methode“ ermittelt werden. Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass – sofern nicht das vereinfachte Ertragswertverfahren zur Anwendung kommt – in der Regel ein Discounted-Cashflow- oder das Ertragswertverfahren verwendet werden. Im Bereich des internationalen Steuerrechts schreibt die Finanzverwaltung explizit bei der Bewertung von ins Ausland verlagerten Funktionen (Transferpakete) die Wertermittlung anhand eines ertragsorientieren Verfahrens unter Verwendung risikoadäquater Kapitalisierungszinssätze vor. Die zunehmende Bedeutung der Unternehmensbewertung spiegelt sich in einer wahren Flut von Veröffentlichungen und berufsständischen Reglementierungen wieder, die zu einer immer stärkeren Ausdifferenzierung auch dieses Fachgebietes führen. Um der wachsenden Bedeutung einerseits und den ständig steigenden Anforderungen andererseits zu entsprechen, hat HLB Stückmann unter der Leitung unseres Partners Herrn Kastrup begonnen, ein Expertenteam aufzubauen. Damit ist HLB Stückmann in der Lage, die vorstehend skizzierten Bewertungsleistungen auf hohem Fachniveau anzubieten. Durch die Mitgliedschaft und dem Engagement von Herrn Kastrup im IACVA, dem einzigen Berufsverband in Deutschland für Unternehmensbewerter, hat HLB Stückmann den direkten Zugang zu einem weltweiten Netzwerk von Unternehmensbewertungs-Spezialisten und ist auf diese Weise ganz eng in die fachliche Weiterentwicklung dieses Bereiches eingebunden.





EIN STARKES NETZWERK FÜR DIE UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Der VUN e.V. ist ein Verband, der Unternehmen schützen will: Vor den Folgen einer ungesicherten Nachfolgeregelung. Dass Nachfolgen geregelt werden müssen, da im Notfall das Unternehmen sonst führerlos würde, ist klar und in der Presse täglich nachzulesen. Doch diese Aufgabe verschieben die meisten Unternehmer im Alltag gerne auf später. Das ist auch klar: Die Aufgabe ist nicht ganz trivial. Eben wichtig, aber meist nicht dringlich.

Was ist das besondere am VUN e. V.?

„Am besten ist, dass ich meiner Frau sagen kann: Wenn mir was zustößt, dann ruf einfach die Nummer 040 84 87 64 an“, fast es ein Mitglied zusammen.

Bald wird es eine bundesweite 0800er Nummer sein. Der VUN ist ein starkes, interdisziplinär aufgestelltes Netz von Experten und Unternehmern, die sich intensiv mit Nachfolgeregelungen beschäftigen. Er ist zur Zeit in 11 Regionen in Deutschland und Österreich (Wien) vertreten. Jeder Unternehmer, der möchte, dass sein Unternehmen auch nach seiner aktiven Zeit weitergeführt wird, muss sich rechtzeitig mit dem Thema der Unternehmensnachfolge beschäftigen. Dies bedeutet jedoch auch, dass sich jeder Unternehmer frühzeitig mit den Themen Ende der eigenen Karriere und Tod auseinander setzten muss.

Bereits hieran scheitern viele Nachfolgeregelungen in der Praxis, da diese meistens viel zu spät und so meistens fehlerhaft konzipiert werden. In jedem vierten Fall (26 Prozent) ist erst eine plötzlich auftretende Krankheit oder der Tod des Unternehmers der Auslöser für die Unternehmensnachfolge. 66 Prozent der Unternehmensnachfolgen erfolgen aus Altersgründen, 8 Prozent aus sonstigen Gründen, so die amtliche Statistik. Derzeit betreuen die beiden regionalen Ansprechpartner und langjährigen Experten auf dem Gebiet der Nachfolge, Uwe Werther und Detlef Gieske, insgesamt acht Unternehmensnachfolgen im Raum Bielefeld-Osnabrück. Eine aufgrund aku-

Rolf Raschke
DIE DETEKTEI
www.detektei-raschke.de

IHR SCHLÜSSEL ZU MEHR LIQUIDITÄT

Factoring für den Mittelstand

Was Sie heute fakturieren, wird schon morgen Ihrem Bankkonto gutgeschrieben. Da wir:

- Ihre Forderungen sofort bezahlen
- Die Debitorenbuchhaltung führen, inkl. Übernahme des Mahn- und Inkassowesens
- Das Ausfallrisiko zu 100% übernehmen auch bei Umsätzen unter 500.000 €

crefo/factoring

Crefo Factoring Nordwest GmbH
Neuenstr. 76 - 80 • 28195 Bremen
Tel.: 0421 - 168780 • Fax: 0421 - 1687819
Email: info@nordwest.crefo-factoring.de
www. factoring-nordwest.de

Crefo Factoring Westfalen GmbH
Martin-Luther-King-Weg 26 • 48155 Münster
Tel.: 0251 - 16286250 • Fax 0251-16286253
Email: info@westfalen.crefo-factoring.de
www.westfalen.crefo-factoring.de

Unternehmen der Creditreform-Gruppe



UWE WERTHER
PROJEKTPLAN VENTURE CONSULT GMBH
(FOTO: PROJEKTPLAN VENTURE CONSULT GMBH)



DETLEF GIESKE
TRAINING, COACHING, WEITERBILDUNG
AUS MELLE-NEUENKIRCHEN
(FOTO: PRIVAT)

ter schwerer Erkrankung, drei aufgrund von Burnouts der Unternehmer, zwei aus Altersgründen und zwei aus sonstigen Gründen.

Der VUN e.V. in der Region versucht daher auch vor Ort das Problembewusstsein der Unternehmer auf eine frühzeitige Unternehmensnachfolge-Planung zu lenken und verdeutlicht dabei, dass eine gute Vorbereitung durchaus auch mal 3-5 Jahre in Anspruch nehmen kann, insbesondere wenn es darum geht, einen geeigneten Nachfolger zu finden und diesen auf seine künftigen Aufgaben vorzubereiten. Der Verband stellt zudem Vorsorge, Hilfe und Unterstützung sicher, um Familienangehörige und Mitarbeiter im Falle einer ungeplanten Unternehmensnachfolge zu stärken, das Unternehmen leistungsfähig zu halten und die Fortführung ohne Unterbrechung sicherzustellen. Darüber hinaus bietet der Verband eine Absicherung für den Fall eines plötzlich eintretenden Nachfolgenotfalls. Kernpunkt ist hier vor allem die Hinterlegung der nachfolgerelevanten Dokumente bzw. Kopien wie z.B. Testament oder Vollmachten außerhalb des Unternehmens. Um eine dauerhafte Erreichbarkeit im Notfall zu gewährleisten, bietet der Verband eine kostenfreie 24h Rufnummer an, die auf einer Checkkarte vermerkt ist und einen telefonischen Kontakt zu den Experten in der Region sicherstellt (dieser Dienst befindet sich derzeit noch im Aufbau).

Das Ziel ist klar

Jeder Unternehmer sollte das Ende seiner unternehmerischen Laufbahn nicht als Schlusspunkt sehen, sondern als Krönung seines Lebenswerkes. Und für sein eigenes Lebenswerk sollte er den Fortbestand rechtzeitig sichern und es zu seinem persönlichen Meisterstück unternehmerischen Handelns machen.

Am 12. Oktober bietet der VUN von 14:30 bis 18:00 Uhr im advena Hotel Hohenzollern in Osnabrück einen Workshop zum Thema: „Familiencoaching bei Unternehmensnachfolge“ an.

AUSSENSTÄNDE REALISIEREN - LIQUIDITÄT SICHERN

MIT DEM CREDITREFORM INKASSO

www.creditreform.de
Wirtschaftsauskünfte
Risikomanagement
Forderungsmanagement/Inkasso
Marketing-Services
Factoring

Creditreform Bielefeld
Sunderweg 3, 33649 Bielefeld
Tel: 05 21 9 32 40-0
Fax: 05 21 9 32 40-111

Creditreform Gütersloh
Moltkestr. 3-7, 33330 Gütersloh
Tel: 0 52 41 22 07-0
Fax: 0 52 41 22 07-2 22

Creditreform Herford & Minden
Krellstraße 68
32584 Löhne
Tel: 0 57 32 90 25-0
Fax: 0 57 32 90 25-1 90

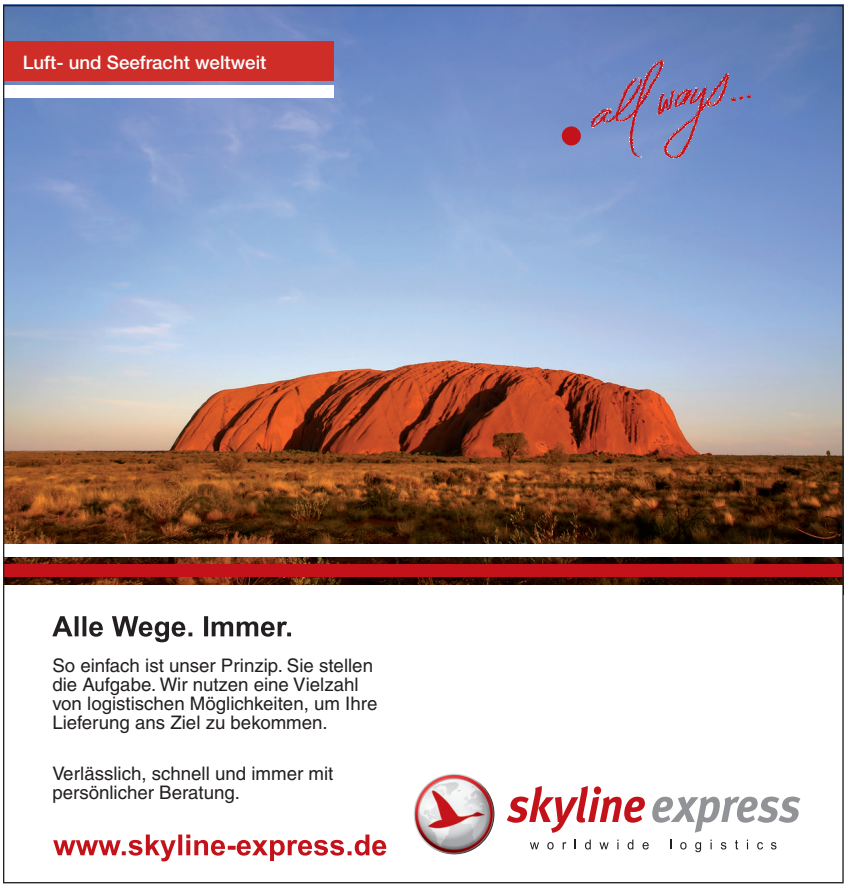
Creditreform Münster
Scharnhorststr. 46, 48151 Münster
Tel: 02 51 53 53-53
Fax: 02 51 53 53-2 99

Creditreform Osnabrück
Parkstr. 32, 49080 Osnabrück
Tel: 05 41 6 92 55-10
Fax: 05 41 6 92 55-44

Creditreform Paderborn
Am Hoppenhof 30, 33104 Paderborn
Tel: 0 52 51 1 37 06-0
Fax: 0 52 51 1 37 06-24

CREDITREFORM
Creditreform
UNTERNEHMEN SIE NICHTS OHNE UNS.





Nachfolger gesucht

DURCH FRÜHZEITIGE PLANUNG DIE ZUKUNFT DES EIGENEN UNTERNEHMENS SICHERN

In über 70.000 Unternehmen in Deutschland steht jährlich die Regelung über die Unternehmensnachfolge an, so eine Schätzung des IfM (Institut für Mittelstand) Bonn. Bedauerlicherweise wird gerade über eine solch existenzielle Frage für das Unternehmen nicht oder zu spät nachgedacht. Denn nur rund 65 Prozent der Unternehmensübergaben erfolgen altersbedingt. Längere Krankheit, Unfall oder Todesfall erfordern oft eine plötzliche Entscheidung darüber, wie es weitergeht und wer das Ruder in die Hand nimmt.

Dabei stehen in Folge einer solchen Entscheidung die Zukunft des Unternehmens, der damit verbundenen Arbeitsplätze, aber auch die Altersvorsorge des Unternehmers auf dem Spiel. Oft fällt es Unternehmern schwer, die über Jahre ihr ganzes Herzblut ins Unternehmen eingebracht haben, loszulassen und über die Nachfolge nachzudenken. Hier geht es nicht um Arbeit, sondern um das Lebenswerk. Aber genau deshalb droht selbst erfolgreichen Unternehmen die Schließung. Das betrifft rund neun Prozent. Die wenigsten Unternehmer, die in der Regel



JÖRG KRÜGER
STELLVERTRETENDER
ABTEILUNGSDIREKTOR UND
FIRMENKUNDENBETREUER
HYPO-VEREINSBANK MÜNSTER
(FOTO: PRIVAT)

selbst die Nachfolge bestimmen können, beschäftigen sich aktiv mit dieser Thematik, selbst wenn feststeht, dass es in der Familie keinen Nachfolger gibt. Sie unterschätzen die Komplexität und den Zeitbedarf eines Verkaufs. Laut dem Institut für Mittelstand (IfM) wird in Zukunft nicht einmal mehr jedes zweite Unternehmen in der Familie übergeben werden. Das ist eine Folge des demographischen Wandels. Es fehlen die Kinder, die übernehmen können oder wollen.

Das zeigt, wie wichtig es ist, sich rechtzeitig mit der Planung über die Zukunft des eigenen Unternehmens zu beschäftigen. Dabei sollten Banken, Rechtsanwälte und Steuerberater mit einbezogen werden. Ein erster wichtiger Schritt ist es, eine „Notfallmappe“ bei einem Steuerberater oder Rechtsanwalt zu hinterlegen mit Vollmachten, Geschäftsunterlagen, Namen und Adressen der Vertreter für den Notfall sowie Passwörter und Schlüssel für den Fall der Fälle. Die Vorbereitungszeit ist ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung über den richtigen Nachfolger, die richtige Übergabeform, die Ermittlung des Unternehmenswertes und die Maßnahmen, die im Notfall zu treffen sind.

Auf keinen Fall darf das Thema „Erben und Vererben“ außer Acht gelassen werden. Es wird so viel geerbt wie noch nie - auch eine Folge des demographischen Wandels. Dennoch scheuen sich viele – die Vererber und die Erben –, sich in der angebrachten Sorgfalt und Systematik mit der Frage rechtzeitig auseinanderzusetzen und klare Regeln zu treffen. Über 70 Prozent der Volljährigen in Deutschland haben keine letztwillige Verfügung getroffen.

Das Thema ist vielen unangenehm und wird oft auf die lange Bank geschoben. Die vergangenen Generationen haben große Vermögen erarbeitet, die durch eine erbliche Regelung für die zukünftigen Generationen gesichert werden sollten. Wer mit Tatkraft ein Vermögen aufgebaut hat, sollte sich auch bei der weiteren Planung das Heft des Handelns nicht aus der Hand nehmen lassen.



Controlling
kann so
einfach sein!

Für die ergebnisorientierte Planung und Steuerung Ihres Unternehmens benötigen Sie entscheidungsrelevante Informationen. Diese erhalten Sie aber nur durch ein effektives und systematisches Controlling, mit dem Sie alle relevanten Daten zusammenführen und auswerten können. Wir bieten Ihnen die für Ihr Unternehmen passende Lösung:

Externes Controlling
Rechnet sich

Sie haben keine Zeit, sich neben dem Tagesgeschäft um das Controlling zu kümmern? Ein eigener Controller rechnet sich nicht?

Unser Expertenteam bietet Ihnen Sicherheit und Transparenz für Ihre Finanzplanung und alle relevanten Controlling-Bereiche, wie z. B. im Vertrieb und der Produktion, sowie die bestmögliche Vorbereitung für das nächste Bankgespräch.

Controlling-Software
Für jeden die
richtige Lösung

Sie möchten Ihr Controlling selbst in die Hand nehmen? Sie suchen nach ebenso professionellen wie einfach zu bedienenden Software-Lösungen?

Weit über 3.500 Unternehmen haben sich bereits im täglichen Einsatz von der Effektivität und intuitiven Bedienerführung unserer Software-Lösungen überzeugt.

W&K CONTROLLING®
Walther & Kollegen GmbH
Heidturmweg 76
33100 Paderborn
Tel. 05251 870708-0
www.wk-controlling.de

Bonitätsindex 2.0

AUCH WENN DER AUFSCHWUNG DER LETZTEN MONATE AN FAHRT ZU VERLIEREN SCHEINT – DIE AUFTRAGSLAGE DER MEISTEN UNTERNEHMEN IST GUT



UDO ROGGENBUCK
PROKURIST
CREDITREFORM
RIEGEL & UNGER KG
(FOTO: CREDITREFORM)

Dennoch ist es gerade in diesen Zeiten entscheidend, seine Geschäftspartner genau zu kennen. Das hilft, Zahlungsausfälle zu vermeiden und die eigene Finanzkraft zu schützen. Ein verlässlicher Partner bei der Beurteilung potenzieller Geschäftspartner ist seit jeher Creditreform. Seit Februar 2011 bietet die Wirtschaftsauskunftei zudem mit dem Bonitätsindex 2.0 ein noch trennschärferes Instrument zur Bonitätsbeurteilung. Mit der weiterentwickelten Bonitätsbewertung werden Veränderungen in der Struktur der deutschen Wirtschaft ebenso berücksichtigt wie Änderungen der Ausfallwahrscheinlichkeiten in einigen Branchen oder Rechtsformen. Darüber hinaus hat sich die Datenbasis für die Berechnung des Bonitätsindex 2.0 erweitert. Inzwischen stehen Informationsquellen wie Jahresabschlüsse, Zahlungserfahrungen und Branchenkennzahlen in weit größerem Umfang für die Bewertung zur Verfügung. Für die Berechnung des Index wird darüber hinaus eine Vielzahl weiterer Informationen analysiert. Dazu gehören Merkmale wie Unternehmensentwicklung, Umsatz, Rechtsform, Auftragslage und Kapital. Alle öffentlich verfügbaren sowie exklusiv recherchierten Bonitätsinformationen zu Unternehmen werden von Creditreform in Datenbanken erfasst. Sämtliche bonitätsrelevanten Informationen werden im Rahmen einer qualitativen und quantitativen Analyse einzeln bewertet und zu einer Gesamtnote verdichtet. Die Gewichtung der einzelnen Informationen ist dabei unterschiedlich. Der Einsatz neuester statistischer Verfahren und Modelle bei der Berechnung sowie umfangreiche Qualitätsprüfungen garantieren die Genauigkeit der Bewertung. Der Bonitätsindex 2.0 kann Werte zwischen 100 und 500 sowie den Wert 600 annehmen. Das entspricht dem Spektrum zwischen einer ausgezeichneten Bonität und der Zahlungseinstellung. Bei neu gegründeten Unternehmen und beim Vorliegen unklarer Sachverhalte wird kein Bonitätsindex 2.0 vergeben.



Liquidität schaffen

WAS HABE ICH ALS UNTERNEHMER VON FACTORING?

Wie Unternehmen mit Factoring den Weg aus der Liquiditätskrise finden und welche Vorteile das Finanzierungsinstrument noch hat, können Jürgen Gutsche und Thomas Klinge erklären.

Was habe ich als Unternehmer davon, mit Ihnen Factoring zu machen, Herr Gutsche?

Factoring ist eine einfache Finanzierungsalternative neben der klassischen Bankfinanzierung, die Ihnen als Unternehmen Liquidität bringt. Gleichzeitig setzen wir Factoring zur Optimierung der kaufmännischen Prozesse ein und entlasten Sie nachhaltig durch unsere breite ergänzende Dienstleistungspalette.

Was bedeutet die Auslagerung der kaufmännischen Leistungen meines Unternehmens?

Wir übernehmen komplett Ihr Forderungsmanagement und führen das Nebenbuch Ihrer Kundenforderungen. Auf diese Weise können Sie diese Positionen abschließend bearbeitet an Ihren Steuerberater weitergeben. Die nötige Transparenz erhalten Sie zusätzlich durch unseren Online-Zugang, in dem Sie ständig alle wichtigen Daten einsehen können: Kundenzahlungen, offene Posten, Höhe der Kreditlimite usw.. Das Ganze bedeutet für Sie keine Mehrarbeit, Ihre Arbeitsprozesse können bleiben, wie sie sind.

Herr Klinge, liegt es am Preis, dass noch längst nicht alle mittelständischen Unternehmen Factoring als Finanzierungsalternative sehen?

Nein, denn unsere Factoring-Gebühr rentiert sich schnell angesichts unserer vielfältigen Leistungen.

Wie sorgen Sie dafür, dass ich als Unternehmer einen gesunden Kundenstamm aufbaue?

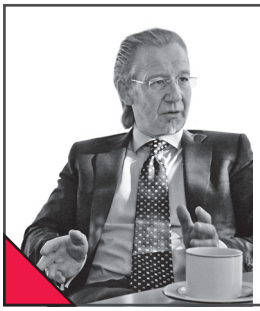
Generell sollten Sie sich wie jeder andere Unternehmer noch vor Beginn einer Geschäftsbeziehung fragen, ob der neue Kunde Ihr Engagement wert ist. Das tun wir natürlich auch und prüfen zunächst einmal die Bonität Ihrer einzelnen Kundenbeziehungen. Jeder Ihrer Kunden bekommt ein eigenes Kreditlimit. Fehlen bei einem Kunden ausreichende Bonitätsmerkmale, empfehlen wir, das Geschäft nicht abzuschließen. Schon unsere Begründung dafür gibt klare Hinweise auf Beziehungen, die auf den Prüfstand gestellt werden sollten, um Ressourcen nicht an der falschen Stelle einzusetzen. Während der Zusammenarbeit haben wir als Risikomanager alle Beziehungen und ihre Parameter ständig im Blick.





OBEN:
JÜRGEN GUTSCHE
GESCHÄFTSFÜHRER
CREFO-FACTORING NORD-WEST GMBH

UNTEN:
THOMAS KLINGE
GESCHÄFTSFÜHRER
CREFO FACTORING WESTFALEN GMBH
(FOTOS: CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF KG)



Sparringspartner, Impulsgeber und vertrauter Berater

Mit ganzheitlichen Lösungsansätzen und umfassender Prozessoptimierung beraten wir kleine und mittelständische Betriebe konsequent und erfolgreich. Ob Sanierung, Restrukturierung oder externes Controlling - wir kümmern uns intensiv um die Verbesserung der Ausgangssituation von Unternehmen und Unternehmern. Als Unternehmensberatung schaffen wir so gemeinsam mit Ihnen die Gradwanderung zwischen der Neuausrichtung des Unternehmens und seiner Leistung bei gleichzeitiger Kostenoptimierung.

PLOSS Concept®

Ploss Unternehmensberatung KG | Heinrichstraße 2 | 32545 Bad Oeynhausen |Fon: 0 57 31 - 2 53 50 | Fax: 0 57 31 - 2 53 52 | info@ploss-concept.de | www.ploss-concept.de

Pressearbeit ist keine Kür, sondern Pflicht

„PR KOMMT FÜR UNS NICHT FRAGE. WIR MÜSSEN UNS UM DAS KERNGESCHÄFT KÜMMERN!“



KLAUS BAUMANN
GESCHÄFTSFÜHRER
PR-AGENTUR SPUTNIK
(FOTOS: SPUTNIK)

Diese Aussage stammt von einem Geschäftsführer eines mittelständischen Maschinenherstellers aus dem Münsterland und könnte ebenso für viele andere Firmen stehen. Mit dieser Einstellung verlieren diese Unternehmen jedoch nicht nur wichtigen Boden gegenüber der Konkurrenz. In Krisensituationen laufen sie zudem Gefahr die Deutungshoheit zu verlieren.

Public Relations (PR) oder auch Öffentlichkeitsarbeit scheint für eine Reihe von Unternehmen völlig unbekanntes Terrain zu sein. Insbesondere kleine und mittelgroße Gesellschaften wagen dieses Feld häufig nicht zu betreten. So zeigen regelmäßige Befragungen, dass über 50 Prozent der Unternehmen überhaupt keine Presseaktivitäten entfalten. Die verantwortlichen Unternehmenslenker nennen hier vor allem zwei Gründe, warum sie PR links liegen lassen. Zum einen sei PR zu teuer, zum anderen sei PR zu zeitaufwändig. Die Praxis zeigt jedoch, dass die Kosten für PR im Vergleich zur Werbung eher gering ausfallen. Zudem trägt das Kommunikationsinstrument PR dazu bei, elementare Unternehmensziele zu erreichen, ohne zeitliche Ressourcen überzustrapazieren.

Wirkung von klassischer Werbung verpufft

PR ist nicht zwangsläufig an große Etats gebunden und besitzt somit gegenüber dem Kommunikationsinstrument Werbung ein deutlich besseres Kosten-Nutzen-Verhältnis. Ein entscheidender Vorteil von PR gegenüber der Werbung ist der Aspekt der Glaubwürdigkeit. Im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit werden die Botschaften des Absenders im redaktionellen Teil des Mediums platziert. Im Gegensatz zur gekauften Anzeigenwerbung spiegelt ein redaktioneller Beitrag die Meinung eines unabhängigen Journalisten wieder und nicht die Meinung des Unternehmens selbst. Diese unabhängige Form der Berichterstattung entfaltet bei den Lesern in der Regel einen hohen Aufmerksamkeitsgrad und besitzt eine hohe Authentizität. Darüber hinaus hat das Instrument Werbung noch mit einer anderen fundamentalen Problematik zu kämpfen: dem so genannten „information overload“. Demnach werden Konsumenten tagtäglich über diverse Kommunikationskanäle insbesondere mit Werbebotschaften penetriert, so dass die Grenze der Aufnahmefähigkeit der Menschen überschritten wird. Viele Informationsempfänger reagieren auf eine derartige

JABRO
TECHNICAL TRANSLATION SERVICE
TÜV SÜD
zertifiziert nach
DIN EN15038:2006

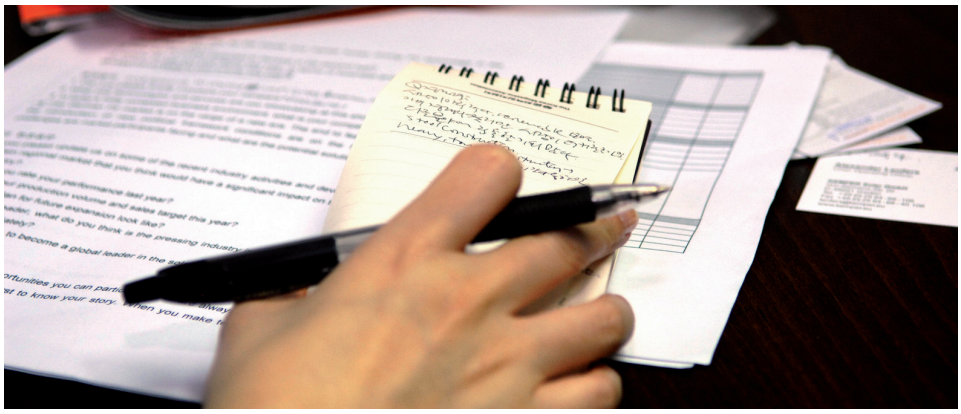
Erfolg hat, wer verstanden wird!

Erstklassige Übersetzungen bringen Ihre Produkte weltweit ins Gespräch.
Nutzen Sie die globalen Märkte für grenzenlose Absatzchancen!

Wir haben den Schlüssel zu Ihrem Erfolg mit
perfekten Übersetzungen – in mehr als 30 Sprachen

JABRO öffnet Ihnen das Tor zur Welt. Machen Sie den ersten Schritt: 05241 - 90200!

JABRO GmbH & Co. KG • 33330 Gütersloh • Johann Kuhlo-Str.10
Fax 05241/9020-41, e-Mail: post@jabro.de, Internet: www.jabro.org



Reizüberflutung mittlerweile frustriert und ablehnend. Werbung entfaltet somit teilweise kontraproduktive Wirkungen mit der Folge, dass Werbebudgets verpuffen. Nur noch in Ausnahmefällen erreicht das Marketinginstrument seine Kernziele, Kaufimpulse auszulösen oder zur positiven Imagebildung beizutragen.

Mittels PR die Wettbewerbsfähigkeit steigern

Infolge des enormen Kostendrucks in den Unternehmen steigt die Arbeitsbelastung in den Führungsetagen. Gleichzeitig gewinnt jedoch die Kommunikation mit der Öffentlichkeit zunehmend an Bedeutung. Der Konsument ist kaum noch in der Lage, die Vielzahl der Produkte und Dienstleistungen hinsichtlich des Nutzens objektiv zu unterscheiden. Somit treten die so genannten „soft facts“ wie Image oder Reputation immer mehr in den Vordergrund. Mittels Presse- und Öffentlichkeitsarbeit können sich Unternehmen gegenüber dem Wettbewerb deutlich differenzieren und die relevanten Botschaften über die Medien zu ihren Zielgruppen tragen. Wer vor diesem Hintergrund immer noch Zeit einsparen und auf PR verzichten will, handelt äußerst fahrlässig.

Produktneuheiten publik machen

Bei PR-Maßnahmen steht aber nicht nur das Image eines Unternehmens im Mittelpunkt. Ebenso geht es um eine aktive Unterstützung des Vertriebs. Startet ein Unternehmen beispielsweise den Verkauf eines neuen Produktes, ist PR im Rahmen einer konzertierten Vermarktungsstrategie unabdingbar. Es ist geradezu leichtfertig, den Zielmedien und damit potenziellen Lesern und Käufern den Verkaufsstart vorzuenthalten und auf die Erstellung sowie Versendung von journalistisch aufbereiteten Pressemitteilungen zu verzichten. Auch bei Messeteilnahmen zählt Presse- und Öffentlichkeitsarbeit mittlerweile zum Pflichtprogramm. Um möglichst viele Bestandkunden und potentielle Neukunden auf eine Messepräsenz hinzuweisen, sollten vor allem Fachmedien frühzeitig darüber informiert werden. Ziel ist es, in den relevanten Vorberichten zur Messe prominent vertreten zu sein, die Besucherfrequenz am Messestand zu erhöhen und somit den Messeauftritt erfolgreich zu gestalten.

Mit der Salamitaktik das Image gefährden

Eine Reihe von Unternehmen ist dennoch davon überzeugt, auf eine Kommunikation mit den Medien und der Öffentlichkeit verzichten zu können. Doch es gibt noch andere Argumente für eine aktive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: So verdeutlich beispielsweise der PR-Gau von Lidl, welche Folgen eine „Augen-zu-und-durch-Stategie“ haben kann. Der Handelskonzern sah sich im vergange-





nen Jahr mit den Vorwürfen der Bespitzelung von Mitarbeitern konfrontiert, war auf kommunikative Krisenfälle jedoch nicht vorbereitet. Anfragen von Journalisten wurden vollständig ignoriert oder nur scheibchenweise beantwortet. Aufgrund dieser Salamitaktik gab Lidl den Medien Raum für Spekulationen und mithin die Deutungshoheit aus der Hand. Es folgte eine massive Negativ-Berichterstattung, unter der das Image des Unternehmens bis heute leidet. Auffällig ist, dass Lidl anschließend zum unglaubwürdigen Instrument der Anzeigenwerbung griff, um das Image in der Öffentlichkeit wieder gerade zu biegen. Eine offene Kommunikationspolitik wäre glaubwürdiger gewesen, um Vertrauen zurückzugewinnen.

Finanzkrise produziert kommunikative Krisenfälle

Aber nicht nur bei Großunternehmen sondern auch bei mittelständischen Unternehmen sind Krisenfälle programmiert. Die Finanzkrise zieht weite Kreise. Immer mehr Betriebe sehen sich gezwungen, Kurzarbeit anzumelden oder Arbeitsplätze abzubauen. Vielen Geschäftsführern fehlt jedoch der Mut, mit derartig negativen Ereignissen intern und extern offen umzugehen. Stattdessen wird versucht den Sachverhalt zu vertuschen und gehofft, die Krise werde sich irgendwann in Luft auflösen. Die böse Überraschung folgt dann meist auf dem Fuße: Frustrierte betroffene Mitarbeiter tragen Interna direkt an regionale Tageszeitungen weiter. Lokalredakteure werden hellhörig, starten ihre Recherche und treffen auf eine unvorbereitete Unternehmensführung. Dementsprechend katastrophal und Image schädigend fällt dann die Berichterstattung aus. Redaktionen lassen in diesem Zusammenhang vor allem enttäuschte entlassene Mitarbeiter und den Betriebsrat zu Wort kommen, die allesamt kein gutes Haar an der Unternehmensführung lassen. Mit einer ehrlichen internen und externen Pressearbeit wären hingegen solche Folgen vermeidbar gewesen: Es wäre ein internes Memo an alle Mitarbeiter sowie eine Pressemitteilung an die lokalen Medien verschickt worden. Ein solches Vorgehen gehört zu den zwingend erforderlichen Maßnahmen, um am Standort das Image und die Reputation des Unternehmens nicht leichtfertig aufs Spiel zu setzen.

Unterstützung durch professionelle PR-Agenturen

Die Verantwortung für PR liegt grundsätzlich bei der Geschäftsführung. Das bedeutet jedoch nicht, dass alle PR-Aktivitäten auch von dieser geplant und durchgeführt werden müssen. Häufig ist



Zaun- und Torsysteme
• Gitterzäune
• Exklusivzäune
• Sichtschutzzäune
• Schiebetore
• Schranken
• Drehkreuze
Besuchen Sie unsere Muster-Ausstellung!
Öffnungszeiten Mo. - Fr. 8.00 bis 18.00 Uhr | Sa. 8.00 bis 12.00 Uhr
Wortstraße 34-36 | 33397 Rietberg-Varensell | Tel. +49 5244 9301-70 | info@growi.de | www.growi.de
Großewinkelmann GmbH & Co. KG

zu beobachten, dass PR der Marketingabteilung eines Unternehmens untergeordnet wird. Fragwürdig ist jedoch, ob eine solche organisatorische Entscheidung Früchte trägt. Zum einen sind Mitarbeiter aus dem Bereich Marketing in der Regel bereits mit den klassischen Marketingaufgaben wie Mediaplanung oder der Organisation von Events und Messen gut ausgelastet. PR wird somit nur nebenher erledigt oder sogar vollständig vernachlässigt. Darüber hinaus fehlt den Marketingfachkräften häufig das notwendige Know-how wie die journalistische Schreibe. Zudem hängt der Erfolg von PR nicht selten von der Qualität der Redaktionskontakte ab, die in den Marketingabteilungen nur bedingt vorhanden sind. Für den Mittelstand ist hier die professionelle Unterstützung durch PR-Agenturen wesentlich effizienter und wirtschaftlicher. Diese verfügen in der Regel über das notwendige journalistische Handwerkszeug sowie über entsprechende Redaktionskontakte. Bei Unternehmen, die sich dauerhaft bei der internen und externen Pressearbeit unterstützen lassen, ist sogar eine höhere Gewichtung der PR im Vergleich zur Werbung zu beobachten. Die ablehnende Haltung, dass PR nicht in Frage komme, wird aufgegeben und als fester Bestandteil des Kerngeschäftes verstanden.





Multichanneling für Marken – Chancen und Risiken

IM ZUSAMMENHANG MIT DEM ECOMMERCE IST IN JÜNGSTER ZEIT IMMER HÄUFIGER VON MULTI-CHANNELING ODER NOLINE COMMERCE DIE REDE



MARCUS DIEKMANN
GESCHÄFTSFÜHRER
SHOPMACHER ECOMMERCE GMBH & CO. KG
(FOTO: SHOPMACHER)

Gemeint ist damit das Bedienen des Kunden über alle verfügbaren Vertriebskanäle – ob stationär, online oder mobil. Marcus Diekmann, Geschäftsführer der Shopmacher aus Gescher, über die damit verbundenen Herausforderungen.

Herr Diekmann, die Shopmacher sind spezialisiert auf den Aufbau und Betrieb von Online-Filialen für Marken. Was muss ein Markenanbieter beachten, der heute in allen Kanälen überzeugend vertreten sein will?

In Sachen Markenführung sollte er sich an einem klassischen stationären Flagshipstore orientieren. Ein Flagshipstore spiegelt den Markenkern und die Markenphilosophie wider und dient der Imagebildung. Das heißt, keine preisaggressiven Angebote, viel Präsentations- und vergleichsweise wenig Abverkaufsflächen, große Bild- und Image-Elemente. Dies lässt sich eins zu eins ins Internet adaptieren. Die Online-Filiale muss also die Marke spielen, immer aktuelle Kampagnenbilder enthalten und Offline-Kampagnen überzeugend einbinden. Kurz: Der Kunde muss auch beim Online-Kauf immer das Markenerlebnis haben. Dazu gehört auch, dass etwa Gewinnspiele über alle Kanäle laufen. Wer eine Gewinnspielkarte in einem stationären Shop mitnimmt, muss damit auch online am Spiel teilnehmen können. Wer online teilnimmt, sollte seinen eventuellen Gewinn auch offline einlösen können. Ebenso gehört ein Filialfinder zur Markenführung und zur Verzahnung von On- und Offline.

Viele Online-Shops bedienen weitere Online-Kanäle wie Internet-Marktplätze. Dabei wird die Markenbotschaft ja zwangsweise verwässert...

Es ist richtig: Das Markenbild wird mit jedem weiteren Anbieter, der die Markenprodukte anbietet, unschärfer. Dennoch kann die Marke profitieren. Wenn zum Beispiel ein Bekleidungshersteller wie Engbers, der in Norddeutschland sehr stark ist, im Süden dagegen weniger, und der seine Produkte stationär nur in eigenen Filialen anbietet, online auch bei otto.de zu finden ist, dann erreicht er über die Plattform des Versandhändlers Zielgruppen, die er mit den eigenen Filialen nicht erreicht.

Wie muss sich der Vertrieb auf Multi-Channeling und NoLine Commerce einstellen?

Die damit verbundenen Prozesse müssen möglichst reibungslos und kostengünstig laufen – und sie sollten die Kanäle über eine Plattform bedienen. Da ist die Zusammenarbeit mit einem leistungsstarken und flexiblen Fulfillment-Partner



wichtig. Im Idealfall bedient der alle Kanäle aus einem Warenwirtschaftssystem heraus. Richtiges Multi-Channeling birgt große Chancen. Hat man Markenführung und Prozesse im Griff, kann man auch Shopping-Plattformen bedienen und verbreitert so seine Marktpräsenz. Und wenn ich eine gute Online-Filiale habe, kann ich mein Verkaufspersonal in den stationären Shops so schulen, dass jede Offline-Filiale zum Vollsortimenter wird. Gefällt einem Kunden etwa ein bestimmtes Produkt, es passt aber nicht ganz zu seinen Vorstellungen, dann kann die Verkäuferin oder der Verkäufer über die Online-Filiale ein passendes Produkt anbieten und entweder zum Kunden nach Hause oder in den stationären Shop schicken lassen.

Das Thema Retouren ist vor allem im Distanzhandel, also auch im Online-Geschäft nicht zu unterschätzen. Wenn der Vertrieb dann auch noch über viele Kanäle läuft, dürfte das noch komplexer werden…

In der Tat. Ich muss heute einem Kunden die Wahl lassen, wann und wo er einkauft – Hauptsache er tut es bei mir. Der Kunde erwartet dann aber auch genau so selbstverständlich, dass er unkompliziert retournieren kann, wenn ihm ein Produkt nicht zusagt. Ideal ist es, wenn er eine Retoure ganz nach Wahl zurück schicken oder abholen lassen kann oder – noch besser – in jede Filiale oder jeden stationären Shop bringen kann. Erstens ist das Imagebildung für die Marke, weil der Kunde immer die für ihn bequemste Lösung wählen kann. Zweitens, und das ist nicht zu unterschätzen, kann man aus jeder Retoure ein Zusatzgeschäft machen. Es gibt Anbieter, die erzielen im Durchschnitt aus jeder Retoure einen Warenumsatz, der um den Faktor 1,3 über dem Wert der retournierten Ware liegt.

Die Shopmacher beraten namhafte Unternehmen in der Region und entwickeln für sie eCommerce-Strategien und Online-Filialen. Unter anderem haben sie die Online-Shops des Herrenausstatters Engbers, Gronau, und dessen Tochtermarke emilio adani entwickelt.



Erweitertes Produktportfolio

KLASSISCHE FORMATE VON DIN A3 BIS DIN A0 IM ANGEBOT



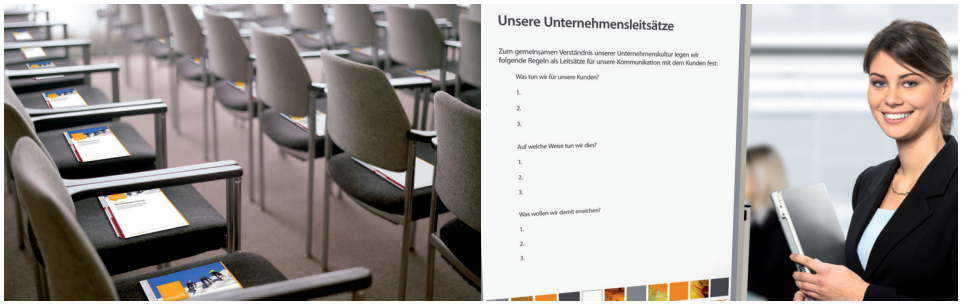
DR. MICHAEL FRIES
GESCHÄFTSFÜHRER
VIAPRINTO
(FOTOS: VIAPRINTO)

Neue Möglichkeiten für Trainer, Office- und Event-Manager, Makler und viele andere Anwendergruppen: Ab sofort bietet der Online-Druckservice viaprinto Plakate in den klassischen Formaten DIN A3 bis DIN A0. Speziell für Schulungen und Präsentationen nimmt das Unternehmen der CEWE COLOR-Gruppe das attraktive Metaplan-Format ins Angebot auf, das vor allem für den Einsatz auf Moderationswänden vorgesehen ist. Besonderes Highlight: Die Plakate sowie die Metaplan-Bögen können wie alle viaprinto Produkte ohne Mindestbestellmenge ab einem Exemplar geliefert werden - auf Wunsch innerhalb von 36 Stunden. Als Papiersorten stehen sowohl Standardplakatpapier als auch das witterungsbeständige Affichenpapier zur Auswahl.

„Mit unseren Broschüren, Flyern, Büchern, Spiralbindungen und Ordnern verfügen wir bereits über ein breites und zugleich hochwertiges Produktportfolio. Nun erweitern wir unsere Services um ein weiteres attraktives Produkt“, sagt Dr. Michael Fries, Geschäftsführer von viaprinto. Der Online-Druckservice von CEWE COLOR bietet die Plakate in den Formaten von DIN A3 bis DIN A0 an. Der Druck erfolgt in vier Farben und einseitig. Ein besonderes Angebot sind die Plakate im Metaplan-Format mit den Maßen 111,8 x 141,8 cm, das beispielsweise bei Schulungen und Präsentationen auf Moderationswänden zum Einsatz kommt. Speziell für Konferenzen, Workshops und Seminare sieht Fries einen deutlichen Mehrwert: „Hiermit bieten wir beispielsweise Trainern, Moderatoren und Veranstaltern ein weiteres, vielseitig verwendbares Instrument für einen professionellen Auftritt mit hochwertigen Druckerzeugnissen.“ Aufgrund der unterschiedlichen Papierausprägungen sind die Plakate universell einsetzbar. „Wir liefern auch hier für jeden Anlass das richtige Produkt, beispielswei-

Die Full- Service Messespezialisten.
formdrei
MESSEDESIGN UND MEHR... GMBH
Besuchen Sie uns auf: *www.formdrei.de*





se für den hochwertigen Indoor-Einsatz als Aushang oder in Aufstellern sowie für Spot-Light-Präsentationen in Leuchtkästen“, erläutert Fries. Über das Standardplakatpapier mit einer Stärke von 120 g/qm hinaus bietet viaprinto das witterungsbeständige Affichenpapier mit einer Stärke von 130 g/qm, das über eine deckende Rückseite verfügt und auch für Nass- und Outdoorplakatierungen ideal geeignet ist. viaprinto liefert die Plakate ebenso wie die anderen Produkte auf Wunsch innerhalb von 36 Stunden – und das bereits ab einer Bestellmenge von einem Exemplar. Der Versand der hochwertig produzierten Materialien kann dabei an einen oder beliebig viele Adressaten innerhalb von Europa erfolgen. Mit dem Dokumenten-Manager können sämtliche Druck-Dokumente für den späteren Zugriff in einem persönlichen Ordner hinterlegt werden. Die Einrichtung von Freigabe-Regeln erlaubt auch Mitnutzern den Zugriff auf einzelne Daten und sichert so eine bedarfsgerechte Nachbestellung unter Einhaltung des Corporate Designs. Der eigentliche Bestellvorgang auf www.viaprinto.de ist einfach und intuitiv zu handhaben: Neben PDF-Formaten können auch Dateien aus Office-Formaten wie Word oder PowerPoint hochgeladen werden. Eine detaillierte Online-Vorschau des konfigurierten Produktes gibt dem Benutzer bereits vor Produktionsbeginn Sicherheit über sämtliche Ausführungsdetails seiner Dokumente. Die CEWE COLOR Gruppe, Muttergesellschaft von viaprinto sowie Technologie- und Marktführer für digitale Foto-Dienstleistungen in Europa, sorgt für eine gleichbleibend hohe Produktqualität.







CCC goes online

DAS COPY CENTER COERDESTRASSE, KURZ CCC MÜNSTER, IST IMMER SCHON KONSTANT INNOVATIVE WEGE UND MIT DER ZEIT GEGANGEN

ARNOLD THÖNE
GESCHÄFTSFÜHRER
COPY-CENTER CCC GMBH
AUS MÜNSTER
(FOTO: COPY-CENTER CCC GMBH)

Jetzt kommen die CCC-Kunden in den Genuss des digitalen Einkaufs: „www.münsterdruckt.de“ heißt der neue Webshop des Unternehmens im Kreuzviertel. „Auf die Idee sind wir im letzten Jahr gekommen“, verrät CCC-Inhaber Arnold Thöne. „Wir hatten erkannt, dass sich der Markt stark wandelt und sich die automatisierte Druckanfrage über das Internet weiter zum Standard entwickeln wird.“ Auf der Suche nach einem universellen System, das Flexibilität im Umgang mit den bei CCC vorhandenen Strukturen und Systemen vereint, stieß Thönes Team auf das Münsteraner Unternehmen PrintshopCreator GmbH. Gemeinsam entwickelte man den ersten Online-Printshop für Münster. In diesem frei zugänglichen Portal haben Kunden die Auswahl zwischen verschiedenen Standard-Printprodukten. Angefangen bei der Visitenkarte, über den Briefbogen und den Flyer, bis hin zum Poster. “Unsere Kunden machen einfach einen Datei-Upload, beispielsweise ihrer Visitenkarte, dann erfolgt ein automatischer Check auf Datenkorrektheit und die Visitenkarte kann bestellt werden”, erläutert Willy Neuhaus, Projektleiter bei CCC, die einfache und intuitive Bedienung des Portals. Die Vorteile für CCC-Kunden liegen auf der Hand: Die Kostenreduzierung in der Druckdatenaufbereitung, die Beschleunigung der Auftragsabwicklung, die Einsparung bei Produktionszeiten, eine 24-Stunden-Verfügbarkeit und die extreme Benutzerfreundlichkeit, bei der keinerlei Fachwissen notwendig ist machen www.münsterdruckt.de für die Anwender zu einem Gewinn. Eine weitere Besonderheit: münsterdruckt.de taucht nicht in der Anonymität des Internets ab, sondern hat ein Gesicht. Mit Mitarbeitern, die jederzeit über Telefon oder persönlich im Ladenlokal an der Coerdestraße erreichbar sind. Für Kurzentschlossene hält das CCC auch ein kleines Bonbon bereit: Bei der ersten Bestellung erhalten die Kunden einen Kennenlern-Bonus von satten 15 Prozent.





Messen gestern und heute

MESSEN HABEN SICH GRUNDLEGEND GEÄNDERT.

Die Formdrei Messedesign und mehr GmbH ist seit über 25 Jahren erfolgreich im Messegeschehen etabliert. Rein optisch wird man auf Fotos kaum Unterschiede bemerken – schon früher gab es Stände, die mit hohem Anspruch an Architektur und Material gebaut wurden. Im Gegensatz zu heute wurde jedoch noch per Hand am Reißbrett 2D gezeichnet und die 3D Visualisierung per Hand skizziert und coloriert. Heute ist eine fotorealistische Zeichnung bis hin zu bewegten Animationen Standard. Dafür waren damals allerdings die Standübergaben bei neu konzipierten Ständen immer ein Erlebnis, da der Kunde seinen Stand erst im Original bildlich vor Augen hatte. Durch die neuen Kommunikationsmöglichkeiten – selbst Faxgeräte waren in den frühen 1980er Jahren noch selten – ist das Geschäft jedoch schneller und hektischer geworden. Farbgestaltungen und Materialien sind immer ein Trend der Zeit und haben sich oftmals in den letzten 25 Jahren wiederholt. Folienbeschriftungen waren noch selten; Digitaldrucke, Flachbildschirme und Beamerpräsentationen sowie LED Lichttechnik mit farbigen Effektbeleuchtungen gab es noch gar nicht. Dadurch sind Messestände heute plakativer und lebendiger. Mit Einführung des Internet wurden Messen als führende Informationsplattform abgelöst. Dadurch bedingt wurde mehr Wert auf Kommunikation und Unternehmensphilosophie gelegt. Aussteller müssen sich heute um ihre Besucher bemühen und sich vom Wettbewerb immer besser abgrenzen. Neugier wecken, Innovationen in den Vordergrund stellen und dem Besucher das Gefühl geben, dass er ein willkommener Gast ist. Kreativität ist somit nicht nur in der Gestaltung, sondern auch im Umgang mit den Besuchern gefragt. Auch die Messelandschaft hat sich einem tiefgreifenden Umbruch unterzogen. Wer vor 25 Jahren die Hannover Messe besuchte, der fand eine komplette Leistungsschau der deutschen Wirtschaft vor. Und heute…CeBIT, Orgatech, Light&Building, CeMAT, Automation und viele weitere Fachmessen haben sich als führende Fachmessen abgekoppelt. Durch die Globalisierung und heutigen Kommunikationsmöglichkeiten werden Messethemen auch weltweit exportiert. Noch sind etliche internationale Leitmessen in Deutschland beheimatet, wer jedoch internationale Geschäfte betreibt, kommt nicht herum, seine Messeaktivitäten noch mehr ins Ausland zu verlagern.

Fazit: Messen werden auch in Zukunft ihren Stellenwert behalten. Aussteller müssen sich jedoch davon frei machen, dass nur die reine Teilnahme schon Erfolg verspricht. Besucher erwarten heute einen professionellen, ganzheitlichen Auftritt um sich ein reelles Bild zukünftiger Geschäftspartner machen zu können.


RRR-Referenzobjekt: Feuerwehrausbildungszentrum, Lemgo

- Ihr Partner für den Industrie- und Gewerbebau
- Generalunternehmer mit eigener Stahlproduktion
- Stahlhochbau und Stahlsonderkonstruktionen
- Brandschutz-Fachplanungen
- Logistik und Produktionsabläufe
- Anträge nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz
- Stahlbetonskelettbau
- Dach- und Wandverkleidung

RRR Stahlbau GmbH
Im Seelenkamp 15
D-32791 Lage/Lippe
Tel. +49 (0)52 32.9 79 89-0
Fax +49 (0)52 32.9 79 89-70
info@rrr-bau.de
www.rrr-bau.de

RRR STAHLBAU

Bauen ist unsere Leidenschaft.
Schlüsselfertige Industrie- und Gewerbebauten

Ein guter Grund zum Feiern



50 JAHRE ENGAGEMENT RUND UM DAS NATURPRODUKT HOLZ. **UNTERNEHMER PETER MENSE** (4. V.R.) HIER IM KREISE SEINER FAMILIE. (FOTO: MENSE DIENSTLEISTUNG GMBH)

VOM KLEINEN ZIMMERREIBETRIEB ZUM SPEZIALISTEN FÜR VERPACKUNGSMANAGEMENT

Die Mense Dienstleistung Industrieverpackung und Export & Logistik ist mit etwa 90 Mitarbeitern am Standort Hamm der führende Anbieter von Verpackungsmanagement in der Region und hat einen guten Grund zu feiern.

In diesem Jahr blickt das Unternehmen stolz zurück auf ein halbes Jahrhundert Engagement rund um das Naturprodukt Holz. Begonnen hat die Mense Erfolgsgeschichte am 01. Juli 1961 im westfälischen Ennigerloh. In einer wirtschaftlich florierenden Zeit gründete Paul Mense einen Zimmereibetrieb, den sein Sohn und heutiger Inhaber der Mense Dienstleistung später übernehmen und zur heutigen Größe führen würde. Doch bis dahin sollte es noch eine lange und ereignisreiche Reise werden.

Bereits als Schüler mit dreizehn Jahren sammelte Peter Mense während der Ferien erste berufliche Erfahrungen in der Zimmerei und erlernte nach seinem Schulabschluss 1976 dieses Handwerk von der Pieke auf. Schon sehr früh wurde

Verpackungskonzepte aus Wellpappe

Produktion

- Bearbeitung Ihrer Aufträge unter einem durchgängigen **Netzwerkmanagement**
- Prozessoptimierung nach Beschaffung, Produktion und Transport garantieren **Qualität und Verfügbarkeit** Ihrer Verpackung
- Liefersicherheit im **Just-in-time** Modus
- das **Vlieskonzept** von Schulte für die Möbelbranche garantiert besten Schutz
- **intensive Beratung des vielfältigen Angebots** an Verpackungen, von der Möbelindustrie über Sanitärprodukte bis hin zu Schwergutverpackungen der Kfz-Industrie

Entwicklung





Sicherheit

- Wellpappe wird zu 75 % aus Altpapier hergestellt und ist selbst zu **100 % recyclingfähig**
- **sparsamer Umgang mit Rohstoffen,** damit sie auch noch künftigen Generationen zur Verfügung stehen
- **zeitfenstergenaue Logistik**
- **Euro-Logistik mit kurzen Reaktionszeiten** durch effiziente Dienstleistung im Logistikbereich mit modernen, Euro-2-Norm gerechtem Fuhrpark, schnelle Schnittstellen zu Kunden und zu den Produktionsstätten
- auch nach Holland, Dänemark, Litauen, Polen
- mehr Wertschöpfung durch **Onlineabwicklung**

Wellpappe ist Zukunft – sowohl in ihrer Funktion als auch im Hinblick auf die Umwelt

Industriestraße 13, 33129 Delbrück
Tel. 0 52 50/97 75-17 Fax 0 52 50/97 75-24

www.schulte-kartonagen.de
Dietmar Schulte@t-online.de

JOSEF SCHULTE GMBH
VERPACKUNGEN AUS WELLPAPPE

er an die zukünftigen Führungsaufgaben herangeführt und entdeckte dabei sein „Herzblut“ für den Beruf, die Arbeit mit Menschen und das Unternehmertum. Seine Vision einer blühenden und wirtschaftlich starken Firma Mense immer vor Augen, steuerte er das Unternehmen nach erfolgreicher Meisterprüfung gemeinsam mit seinem Vater in Richtung Expansion. 1990 erfolgte der „Generationswechsel“ und Peter Mense übernahm als alleiniger Geschäftsführer das Unternehmen des Seniors.

In den folgenden Jahren konzentrierte sich der Jungunternehmer auf zwei Bereiche. Erstens auf das Zimmereigeschäft und den Holzbau und zweitens auf das mittlerweile recht umsatzstarke Segment der Industrieverpackungen. Während Peter Mense nebenberuflich noch ein Studium der Betriebswirtschaft absolvierte erblühte das Zimmereigeschäft. Mit dem Bau von fast 100 Niedrigenergie-Häusern zeigte das Unternehmen eindrucksvoll seine Leistungsfähigkeit.

Unter Berücksichtigung der damaligen Marktentwicklung und der Prognosen entschied sich Mense, den Schwerpunkt seiner Dienstleistung mehr und mehr auf den wirtschaftlich sichereren Bereich der Industrie und damit die Industrieverpackung zu legen. Er betraute einen Mitarbeiter mit der Leitung des Zimmereigeschäfts und konzentrierte sich fortan auf das weite Feld der Verpackungslösungen – vornehmlich für Industrieunternehmen. Seine Einschätzung der Marktentwicklung sollte sich als richtig erweisen. Als Alleinlieferant von Holzverpackungen für einen renomierten Kunden aus der Industrie erfolgte 1999/2000 der gewünschte Entwicklungssprung in der Unternehmensgeschichte von Mense. Aus der bis dahin immer noch Paul Mense GMBH wurde, im Rahmen einer sehr aufwendigen Umfirmierung, die neue Mense Dienstleistung GmbH. Langfristige Verträge mit zufriedenen Industriekunden und der damit einhergehende wirtschaftliche Erfolg von Mense mündete in der Entscheidung, am Standort Hamm ein hochmodernes, neues Firmengebäude zu errichten. 2007 kam eine weitere „Unternehmenssäule“ dazu. Die Mense Dienstleistung Export & Logistik wurde gegründet und konnte sich bereits nach kurzer Zeit am Markt behaupten. Es folgten weitere kapazitätsbedingte bauliche Erweiterungen auf dem Firmengelände, und das bisherige Rekordjahr der Mense Dienstleistung mit einem Umsatz von annähernd 10 Millionen Euro Umsatz in 2008. 2009, die umfangreichen Baumaßnahmen waren abgeschlossen und alles stand bereit für den nächsten Entwicklungsschritt, wurde das Unternehmen empfindlich von der Wirtschaftskrise getroffen. Dank dem Einsatz aller Mitarbeiter und der, nicht immer populären, aber unumgänglichen unternehmerischen Entscheidungen des Inhabers, konnte die Mense Dienstleistung bereits ein Jahr später gestärkt aus dieser Krise hervorgehen. Da wundert es nicht, wenn die Freude aller Mitarbeiter über das Erreichen des 50. Jubiläums besonders groß ist. Dennoch hat sich Mense – in Abstimmung mit der gesamten Belegschaft – entschieden, dieses Ehrenjahr in aller Stille zu feiern. An Stelle einer großen Party wurden alle Beschäftigten mit einer Lohnerhöhung für ihren Einsatz und ihre Treue belohnt. Und jetzt ist die Zeit für ein wenig Besinnung, Rückblick auf das Erreichte und volle Konzentration auf die nächsten 50 Jahre Verpackungsmanagement der Mense Dienstleistung.



Verpackungskatalog 2011 von Licefa

LICEFA, SPEZIALIST FÜR KUNSTSTOFFVERPACKUNGEN, MÖCHTE MIT SEINEM VERPACKUNGSKATALOG 2011 PROJEKTE EFFEKTIV UNTERSTÜTZEN



DER VERPACKUNGSKATALOG 2011 VON LICEFA BIETET VIELE IDEEN UND LÖSUNGEN, UM VERPACKUNGSPROJEKTE EFFEKTIV UMZUSETZEN (FOTO: LICEFA KUNSTSTOFFVERARBEITUNG GMBH & CO. KG, 2011)

In diesem Sinne profitieren die Kunden von einem Projektservice-Paket, bestehend zum Beispiel aus gezielten Branchenlösungen wie leitfähige Verpackungen für die Elektronikbranche, Versandboxen für Modellarbeiten, für den Dentalbereich oder Transportboxen mit Einlagen für Drehteile für die Zulieferindustrie. Außerdem setzt Licefa auf Verpackungslösungen aus einer Hand – Beispiel Kunststoffkoffer mit kundenspezifischer Einlage und Siebdruck – und auf neue Produktfeatures, wie die Laserbeschriftung auf Schaumeinlagen. Zudem hat Licefa seinen Außendienst erweitert, um Kapazitäten und Kompetenzen für die Beratung zu erhöhen.

Auch in Sachen Innovation hat der Verpackungskatalog 2011 einiges zu bieten. Beispiele sind die neue Generation von Ladungsträgern in variabler Höhe mit integrierter eingezogener Einlage, die neuen Zahnmembrandosen in drei Größen für Versand und Labor, sowie die Kunststoffkoffer mit Zwischenplatte oder mit Kammstegraster zur individuellen Aufteilung.

In seiner mittlerweile über einhundertjährigen Unternehmensgeschichte hat sich Licefa in der Branche der Kunststoffverpackungen einen renommierten Namen gemacht. Mit dem Standard-Programm an unterschiedlichen Größen und kundenspezifischer Fertigungstiefe sowie Sonderfarben, Siebdruck, Einlagen aus Schaumstoff oder Tiefzieheinlagen und einem breiten Sortiment mit beispielsweise Runddosen, Rechteckdosen, Sortimentskästen, Koffern, Aufbauschränken, leitfähigen Verpackungen, SMD-Boxen und Dental-Boxen bietet Licefa praktische, sichere und präsentationsstarke Verpackungslösungen für Dental, Promotion, Optik, Akustik, Elektronik und Medizin.

Der Verpackungskatalog 2011 kann kostenlos unter www.licefa.de bestellt werden.

Sagen Sie Ihren Kunden doch wieder einmal **persönlich**, was Sie zu verkaufen haben!

Mailings sind nicht nur etwas für die Großen. Schon bei kleinen Auflagen können wir Ihren Werbebrief realisieren. Das ist besonders effektiv, preiswert, persönlich und zuverlässig.

So ein Brief geht eben nicht unter in einer Flut von elektronischen Informationen. Seit 40 Jahren sind wir der richtige Partner für Mailings und Industriedienstleistungen.

IDL
Zuverlässig seit 40 Jahren.

IDL Distribution GmbH
Klauspeter Hankel
33335 Gütersloh
www.idl-distribution.de

Stabil und stapelbar

UMWELTFREUNDLICHE ALTERNATIVE ZU PLASTIKBOXEN

Eine Innovation produziert der Wellpappenhersteller und Weiterverarbeiter wellteam für einen deutschen Kunden: modulartig aufgebaute Stapelkisten aus Wellpappe. Die unterschiedlich großen Kartons mit Deckel sind so konzipiert, dass zwei Kleine auf einen Großen passen, um den Platz auf einer Europalette optimal auszufüllen. Alle Kisten sind aufeinander stapelbar, ohne dass sie verrutschen können. Jede einzelne Kiste kann bis zu 200 kg tragen, denn wenn sie unten steht ergeben sich durch die einzelnen Gewichte der über ihr stehenden Kisten solch hohe Belastungen.

Verschiedene Dienstleister, die den Kunden beliefern, bekommen die Pappboxen zum Verpacken der gewünschten Ware zur Verfügung gestellt. Die gefüllten Boxen werden dann weltweit verschickt. Der Auftraggeber hat mit dieser Konstruktion eine perfekte Lösung für sein Unternehmen gefunden: Die Boxen sind voll recyclebar und tragen damit zum Schutz der Umwelt und Erhaltung von Rohstoffen bei. Einen wirtschaftlichen Nutzen hat das Projekt auch: es spart Geld ein, da der Rücktransport der Boxen, die früher aus Kunststoff waren, entfällt. Sie werden vor Ort dem Recyclingkreislauf zugeführt. Eine Einwegbox aus Wellpappe bietet Umweltschutz, Kostenersparnis und Stabilität zugleich.

„Unser Produkt ist eine hervorragende Alternative zu Stapelkisten aus Plastik. Modulkisten aus Wellpappe genügen nicht nur den höchsten Leistungsanforderungen, sondern sie sind auch noch kosteneffizienter“, erläutert Sieghard Schöneberg, Pressesprecher und Geschäftsführer im wellteam.

Das wellteam aus Herford und Löhne verfügt über einen modernen Maschinenpark, so dass die vom Kunden geforderten Produktionsmengen sichergestellt sind. Zwei Wellpappeanlagen produzieren die Wellpappe, die dann mit einem speziell angefertigten Stanzwerkzeug verarbeitet und gleichzeitig mit einem 1-farbigen Flexodruck gekennzeichnet wird. Eine Bedruckung der Kartons mit einfachen Logos oder mehrfarbigen Bildern ist ebenfalls kostengünstig möglich. Damit verwandeln sich einfache Kartons in Marketinginstrumente und transportieren sichtbar Marke. Modulkisten aus Wellpappe sind flexibel und könnten langfristig die Plastikboxen in vielen Bereichen vollständig ersetzen und damit einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz liefern. Untersuchungen haben belegt, dass Verpackungen aus Wellpappe das Klima schonen. Die britische Studie der spanischen IESE Business School der Universität Navarra kam 2008 zu folgendem Ergebnis: Ein vollständiger Austausch von Kunststoff-Mehrwegkisten durch Wellpappenkartonagen würde die jährliche CO_2-Emmissionen, die bei der Produktion, Verarbeitung, Distribution, Einsatz und Entsorgung bzw. Wiederverwertung der Verpackungen in Spanien anfallen, um 133.480 Tonnen reduzieren. Dies entspricht dem Kohlendioxid-Ausstoß von 78.518 Autos pro Jahr (Vgl. vdw Verband der Wellpappenindustrie e. V. Wellpappe Report 2/2010).



QUALITÄT FÜR DIE REGION.

Qualität für die Region. Seit 1988.

Wir sind der führende Direktwerber im Münsterland und Mailing-Partner mittelständischer Unternehmen, Verlage und Druckereien. Unser Leistungsportfolio:

- Datenmanagement, Portooptimierung
- Personalisierung, Adressierung
- Digitaldruck, Rechnungsdruck
- Kuvertierung, Folierung, Frankierung
- Lagerung, Konfektionierung
- Paketversand

Westermann's Lettershop ist Ihr kompetenter Ansprechpartner vor Ort!

Westermann's Lettershop GmbH
Fuggerstraße 3 | 48165 Münster
Tel. + 49 (0) 2501 / 9876 - 0
www.westermann-lettershop.de

Pilotprojekt in Osnabrück

TECHNOLOGIEBERATUNG SALT AND PEPPER ERPROBT WISSENSTRANSFER IN FACHGRUPPEN

Salt and Pepper mit Hauptsitz in Bremen zählt seit Gründung 2008 zu den ambitioniertesten Anbietern für on- und offsite Technologieberatung. Mit einem flächendeckenden Standortnetz und deutschlandweit 260 Mitarbeitern bietet das Unternehmen operative Managementberatung, Interim Management und hochwertige Ingenieurdienstleistungen. Der Standort Osnabrück, der unter anderem Geschäftspartner wie Miele, Balda Medical und EWE unterstützt hat, führt derzeit ein Teilstück eines umfangreichen Pilotprojekts im Bereich Personalentwicklung durch: die Salt and Pepper Fachgruppen. Dipl.-Phys. Florian Kirstein, einer der vier Unternehmensgründer und verantwortlich für Training & Development berichtet über den bisherigen Verlauf und seine langfristigen Erwartungen an das Pilotprojekt Fachgruppen.

Herr Kirstein, bitte beschreiben Sie das Pilotprojekt Fachgruppen, das Sie in der Osnabrücker Niederlassung durchführen. Was kann man sich darunter vorstellen?

In den Fachgruppen finden sich alle Osnabrücker Mitarbeiter einmal im Monat im Niederlassungsbüro ein. Die Gruppen bestehen aus Kollegen derselben Fachbereiche. Über einen Zeitraum von fünf Monaten erfasst jede Gruppe eigenständig ihre Kompetenzen, und benennt die für ihren Bereich relevanten Trends am Markt und die sich daraus ergebenden Weiterentwicklungsbedürfnisse für jeden einzelnen. Zusammengefasst: Wenn ich weiß, was ich kann und in welche Richtung sich der Markt bewegt, dann eröffnet sich mir dadurch der Bedarf für die jeweiligen Fachbereiche. Besonders wichtig ist uns, dass diese Inhalte in den Fachgruppen erarbeitet und nicht von der Geschäftsführung vorgegeben werden.

Warum haben Sie von Ihren sieben Niederlassungen ausgerechnet den Standort Osnabrück für dieses Pilotprojekt gewählt?



WIAS - Profi-Software für den Maschinen-, Anlagen- und Metallbau

- Einzel-, Varianten- und Lohnfertigung
- Vor- und Nachkalkulation
- Service
- ZDE / BDE
- umfangreiches Controlling
- Produktionsplanung

WEDDERHOFF InformationsTechnologie
Software. WIAS makes IT different.

Wir sind dabei:
FMB (09.-11.11.2011), Halle 20, Stand H1

Fon 05452 / 50562-0 | info@wias.de | www.wias.de

WIAS professional
WIAS basic



FLORIAN KIRSTEIN,
EINER DER VIER UNTERNEHMENSGRÜNDER UND VERANTWORTLICH FÜR TRAINING & DEVELOPMENT.
(FOTO: SALT AND PEPPER)

In Osnabrück ist das industrielle Spektrum sehr vielfältig. Der Niederlassungsleiter Timo Seggelmann hat in den letzten dreieinhalb Jahren nicht nur interessante Kunden gewonnen, sondern auch eine kompetente Mannschaft verschiedener Fachbereiche aufgestellt. Der repräsentative Querschnitt ist daher ein besonders guter Nährboden, um die Fachgruppen standortübergreifend einzuführen und neue „Geschmacksrichtungen" auszuprobieren.

Wie haben Ihre Mitarbeiter auf das Pilotprojekt reagiert?

Sehr positiv! Wir sehen an der Intensität, mit der sich die Kollegen in den Fachgruppen engagieren, dass sie stolz darauf sind, sich an der Weiterentwicklung von Salt and Pepper zu beteiligen. Die familiäre Atmosphäre bei uns trägt sicherlich zum Erfolg der Fachgruppenarbeit bei.

Was bedeuten die Fachgruppen für die Salt and Pepper Geschäftspartner?

Durch die gute Vernetzung unserer verschiedenen Fachleute hat jeder Kunde nicht nur das Wissen des jeweiligen Kollegen vor Ort zur Verfügung, sondern das gesamte Wissensnetzwerk und Know-how von Salt and Pepper. Unter Technologieberatung verstehen wir, dass wir dem Kunden unsere gebündelte Kompetenz als „Produkt" anbieten, um die optimale Lösung zu erarbeiten. Zunächst erörtert ein erfahrener Kollege gemeinsam mit dem Kunden die individuelle Problemstellung. Salt and Pepper entscheidet dann, wer von unseren Technologieberatern am besten für die Umsetzung infrage kommt.

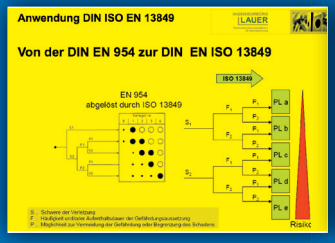
Wie lauten Ihre Erwartungen an das Pilotprojekt Fachgruppen für die nächsten Jahre?

Das Modell „Fachgruppen" soll in allen Niederlassungen etabliert werden. Durch unsere Kollegen, die in den Fachgruppen arbeiten, sind wir direkt am Puls der Zeit. Wir kennen die industriellen Trends und können durch gezielte Weiterbildungsmaßnahmen unsere Kollegen entsprechend vorbereiten und fördern.

Das geht Hand in Hand mit unserem Anspruch: „Dem technologischen Fortschritt verpflichtet."

Sind Sie bereit?

Ab dem 31.12.2011 löst die DIN EN ISO 13849 die DIN EN 954-1 ab – **höchste Zeit, sich mit dieser Norm auseinanderzusetzen!**



Betroffen sind
- **elektrische**
- **pneumatische**
- **hydraulische**

Sicherheitsfunktionen!!

Wie wir Ihnen dabei helfen können?

- **zweitägige Praxisseminare** mit SISTEMA
- **Inhouse-Schulungen** – auf Anfrage
- **individuelle Sicherheitskonzepte**

MEHR INFORMATIONEN: www.inglauer.de

15 Jahre INGENIEURBÜRO LAUER
Technische Dokumentation / CE-Kennzeichnung

Ingenieurbüro Lauer
Liekstegge 3 – 5
48734 Reken
Fon: 02864 – 88 555 90
Fax: 02864 – 88 555 99
E-Mail: info@inglauer.de



Professionelle Branchenlösung

RAWIE – SEIT MEHR ALS 100 JAHREN ENTWICKELT, PRODUZIERT UND INSTALLIERT RAWIE PRELLBÖCKE FÜR GLEISANLAGEN



Das Produktprogramm umfasst dynamische Gleissicherungssysteme auf höchstem technischen Niveau und komplexe bahntechnische Einrichtungen – individuell abgestimmt auf die jeweiligen Anforderungen.

Seit 85 Jahren hat RAWIE sich zusätzlich einen Namen für qualitativ hochwertige Schranken und durchdachte Zugangskontrollsysteme erarbeitet – ein „junger" Produktbereich bei RAWIE, der kontinuierlich durch innovative Neuentwicklungen systematisch ausgebaut wird.

Heute entwickelt, konstruiert und produziert RAWIE mit ca. 60 Mitarbeitern in ihrem modernen Werk in Osnabrück. Aufgrund der mittlerweile mehr als 35 Auslandsvertriebsstandorte spricht man – nicht ohne Stolz – von einer weltweiten Marktpräsenz.

Die Herausforderung

Die Zielsetzung für dieses Projekt lautete, eine größtmögliche Transparenz und Effizienz in den Bereichen Ein- und Verkauf, Materialwirtschaft und Produktion zu erzielen. Zum damaligen Zeitpunkt wurde kaufmännisch mit einer Navision-Lösung gearbeitet, für die technische Bearbeitung, z.B. für Materialbuchungen, gab es keine elektronische Unterstützung. Dieses verursachte einen hohen Arbeits- und Zeitaufwand, zusätzlich kamen regelmäßig hohe Kosten für Individualprogrammierungen der Navision-Lösung hinzu. Da RAWIE als technisch ausgerichtetes Unternehmen keine transparente Projektkontrolle hatte, war dieses die primäre Aufgabe an Wedderhoff IT.

Die Auswahl

In Kenntnis der großen Bedeutung der Softwareeinführung für die künftige Performance der einzelnen Abteilungen investierte das Projektteam viel Aufmerksamkeit. Ausschlaggebend für WIAS professional, eine Profi-Software für den Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbau, war die enge Zusammenarbeit der beiden Unternehmen und das Branchen Know-How der Wedderhoff IT GmbH, welches aus der großen Anzahl an erfolgreich

WERKBANK ZU KURZ?!

Als erfahrenes Zulieferunternehmen in der individuellen Stahl- und Blechbearbeitung sind wir Ihre „verlängerte Werkbank". Lagern Sie einzelne Arbeitsgänge aus, lassen Sie Einzelteile bei uns herstellen oder vertrauen Sie uns die **Fertigung und/oder Montage kompletter Baugruppen** gemäß Ihrer Zeichnungen, Richtlinien und Anforderungen an.

ISB
Individuelle Stahl- und Blechbearbeitung
Ein Unternehmen der KITZMANN-GRUPPE

Kontaktieren Sie uns für eine individuelle Beratung.

ISB Individuelle Stahl- und Blechbearbeitung GmbH
Gutenbergstraße 29, 49525 Lengerich
Tel.: (0 54 81) 93 45-0 - www.isb-lengerich.de

umgesetzten WIAS-Lösungen resultiert. „Wir haben uns mehrere Lösungen angesehen, letztendlich hat uns neben WIAS auch die professionelle Vorgehensweise, die Fachkompetenz, die bedarfsgerechte Betreuung und die transparente Preispolitik der Firma Wedderhoff überzeugt“ so der RAWIE Projektleiter. Ein weiterer wichtiger Pluspunkt, welcher für WIAS gesprochen hat, ist der abgestimmte modulare Leistungsumfang für Fertigungsunternehmen, so dass nur minimale Anpassungen für RAWIE notwendig waren.

Die Umsetzung

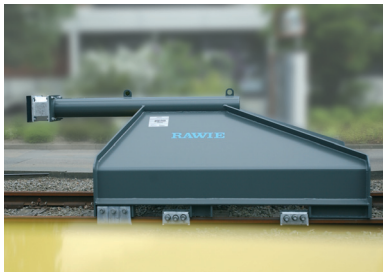
Die Installation und Einführung von WIAS und der BDE/ZDE (Betriebs- / Zeitdatenerfassung) fand unter erschwerten Bedingungen statt, da diese wegen der großen Auslastung bei RAWIE zum Teil während des laufenden Betriebes durchgeführt werden musste. Nach der Migration und Eingabe der Stammdaten zu den Fertigungsprozessen wurde mit der vor Ort Schulung der einzelnen Abteilungen begonnen. Die Schulung wurde zum Teil durch den zuständigen Wedderhoff-Projekteur bzw. intern durch die RAWIE Projektleitung in Mitarbeiterschulungen durchgeführt. Hierbei überzeugte bei den Anwendern die Funktionalität von WIAS, welche sich durch die klare und logische Benutzeroberfläche im Stil von Windows Look & Feel schnell einarbeiten konnten.

Das Fazit

Die Antwort von Jochen Budke auf die Frage nach einem Feedback über das gemeinsame Projekt fällt sehr positiv aus. „WIAS ist das Beste was uns passieren konnte! In Sachen Effizienzsteigerung haben wir unsere Ziele klar erreicht und sind durch die Zeitersparnis in der Lage, mehr Kundenaufträge zu bearbeiten. Eine solche Softwareumstellung soll Anwender nicht überfrachten, sondern entlasten und unsere Abläufe kundenfreundlicher machen, dieses haben wir gemeinsam erreicht“.

Die hohe Akzeptanz und die Praktikabilität haben dazu geführt, dass bereits weitere gemeinsame Schritte geplant sind. Mittelfristig soll die Umsetzung von Online-Scannern realisiert werden, an einem speziellen Produktgenerator wird derzeit unter Hochdruck von beiden Unternehmen gearbeitet.

FOTOS: WEDDERHOFF INFORMATIONSTECHNOLOGIE GMBH





Standard der Zukunft

T-PUR DAS NEUE HERZ DER ROTEX



T-PUR

T-PUR:
DER NEUE WERKSTOFF T-PUR BIETET EINE HOHE DAUERFESTIGKEIT UND TEMPERATURBESTÄNDIGKEIT GEGENÜBER STANDARD-ELASTOMEREN – UND DIES UNTER BEIBEHALTUNG ALLER ANDEREN POSITIVEN TECHNISCHEN EIGENSCHAFTEN WIE DÄMPFUNG UND ABRIEBFESTIGKEIT.

ROTEX:
DIE BEWÄHRTEN ROTEX-KUPPLUNGEN BIETEN MIT DEM NEUEN ZAHNKRANZMATERIAL T-PUR ENTSCHEIDENDE VERBESSERUNGEN.

ROTEX MIT DZ ELEMENTE:
ROTEX-KUPPLUNG MIT DOPPELZAHNELEMTEN AUS T-PUR.
(FOTO: KTR KUPPLUNGSTECHNIK GMBH)

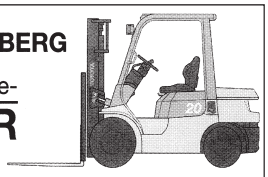
Drehelastische Kupplungen sind seit langem bewährte Maschinenelemente, die in den unterschiedlichsten Anwendungen zum Einsatz kommen. Durch das breite Anwendungsfeld sind jedoch im Laufe der Zeit die Anforderungen an die Kupplungen stetig gestiegen. Die Folge ist, dass die standardmäßig eingesetzten Zahnkranzmischungen häufig an ihre Grenzen stoßen und somit auf kostspielige Sondermischungen zurückgegriffen werden muss. KTR hat daher für die Klauenkupplungen ROTEX das neue Zahnkranzmaterial T-PUR entwickelt, das durch sein breites Einsatzfeld zukünftig zum Standard bei KTR Klauenkupplungen wird. Schon seit 1967 bietet das Traditionsunternehmen KTR Kupplungstechnik GmbH Klauenkupplungen des Typs ROTEX an – heute die weltweit am häufigsten eingesetzte Klauenkupplung für den unteren und mittleren Leistungsbereich. Die Kupplungen zeichnen sich durch kleine Baumaße, geringe Gewichte und niedrige Schwungmomente bei hoher Drehmomentübertragung aus. Durch die präzise, allseitige Bearbeitung wird die Laufeigenschaft positiv beeinflusst und die Lebensdauer der Kupplung erheblich erhöht. ROTEX-Kupplungen geben Gewähr für eine drehschwingungsdämpfende Kraftübertragung bei Stößen im Antriebsstrang, die von ungleichmäßig arbeitenden Kraftmaschinen ausgehen.

Warum ein neues Material?

Oftmals ist im Vorfeld nicht bekannt, in welchen Umgebungen Getriebe, Pumpen usw. zum Einsatz kommen. Die bewährten Zahnkranz-Mischungen stoßen daher immer wieder an ihre Grenzen. In harten Umgebungsbedingungen müssen aus diesem Grund immer häufiger Zahnkränze aus PEEK oder anderen Sondermischungen eingesetzt werden. Diese sind nicht nur teurer als die Standardelemente, sondern sie bieten auch Nachteile bezüglich Dämpfung, Verlagerung usw. Daher wünschen sich Antriebstechnikhersteller für das „Herz“ der Klauenkupplung einen Allround-Zahnkranzwerkstoff. Mit T-PUR bietet KTR seinen Kunden nun eine solche Lösung – und das zum gleichen Preis wie für die bisherigen Standard-Werkstoffe! Der innovative Zahnkranzwerkstoff ist dabei insbesondere für Antriebe prädestiniert, die mit variablen Drehzahlen, im Reversierbetrieb oder bei hohen Umgebungstemperaturen betrieben werden.

Herausragende Eigenschaften

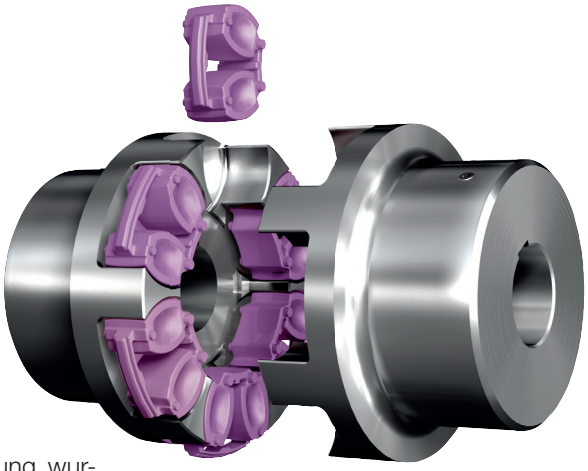
Bei dem neuen Werkstoff wurden insbesondere bei der Dauerfestigkeit und der Temperaturbeständigkeit große Verbesserungen gegenüber Standard-Elastomeren erreicht – und dies unter Beibehaltung aller positiven technischen Eigenschaften wie Dämpfung und Ab-

FÖRDERTECHNIK RIETBERG
Front-, Seiten-, Vierwege-
GABELSTAPLER
● Kauf ● Miete ● Leasing ● Kundendienst

Inselweg 25 • 33397 Rietberg • Tel. 0 52 44/97 20 40 • Fax 0 52 44/97 20 49
www.foerdertechnik-rietberg.de • info@foerdertechnik-rietberg.de

Stemper GmbH
www.stemper-foerderbandtechnik.de
Förderbandtechnik
+49 (0) 2904 - 1258
SERVICE RUND UM'S FÖRDERBAND
Gummi- und PVC-Transportbänder · Trichter- und Sandstrahlerauskleidungen · Spezialanfertigungen · Gummi, PVC, Endlosverbindungen
Auskleidung von Pferdeboxen u. -transportern · Montagen
Wiemecker Feld · 59909 Bestwig · 02904/1258 · www.stemper-foerderbandtechnik.de



ROTEX



ROTEX mit DZ Elemente

riebfestigkeit. So kann der neue Werkstoff bei Temperaturen von -50 °C bis +120 °C eingesetzt werden. Andere Standard-Zahnkranzmaterialien bieten dagegen eine Temperaturbeständigkeit von nur -30 °C bis +90 °C. Durch die erhöhte Lebensdauer können die Wartungsintervalle und somit Kosten reduziert werden.

Das neue T-PUR-Material wird verwendet in ROTEX-Klauenkupplungen von Größe 14 bis Größe 90 als Standardzahnkranz. Ab Größe 100 liefert KTR Doppelzahnelemente, die auch in dem neuen Material hergestellt werden. Hierdurch können die Doppelzahnelemente jetzt auch in 64 Sh angeboten werden. Den neuen Werkstoff gibt es somit in unterschiedlicher Elastizität in allen Härten von 92 Sh-A bis 64 Sh-D.

Neue Produkte nur durch umfangreiches Know-how

Wo Licht ist, ist auch Schatten: So laufen marktführende Produkte häufig Gefahr, kopiert zu werden. Für KTR ist dies aber ein zusätzlicher Ansporn, dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus zu sein. Eine fortwährende Weiterentwicklung der Produkte sowie kundenspezifische Lösungen bedingen eine eigene starke Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Von den 850 Mitarbeitern in der KTR-Gruppe sind allein 60 Ingenieure und Techniker für die Entwicklung neuer Produkte und kundenspezifischer Lösungen zuständig. Dem Werkstoff vorausgegangen ist eine langjährige Zusammenarbeit zwischen den Experten der KTR und den Fachleuten aus der Kunststofftechnik. Die Ergebnisse dieser Entwicklung wurden dann über mehrere Monate hinweg optimiert, bis der gewünschte Elastomerwerkstoff ermittelt wurde: T-PUR. Der Zahnkranzwerkstoff wurde danach unter realen Betriebsbedingungen überall dort getestet, wo Standard-Elastomere nicht die erforderliche Dauerfestigkeit bzw. Temperaturbeständigkeit erreichten. Mit dem neuen Elastomer wurde in der Praxis die gewünschte Lebensdauer dann ohne Probleme erreicht. Mitentscheidend für den Erfolg dieser Entwicklung waren neben einer engen Zusammenarbeit mit den Kunststoffexperten vor allem umfassende Prüfungen auf diversen Prüfständen im F+E-Prüfzentrum der KTR. Mit elf verschiedenen, größtenteils servohydraulischen Prüfständen mit einem Prüfdrehmoment von bis zu 100.000 Nm, wird der gesamte Drehmomentbereich abgedeckt. Somit konnten realistische Prüfungen aller relevanten Kupplungsdaten bezüglich Funktion, Bauteilfestigkeit, Verschleiß und Lebensdauer bei unterschiedlichsten Temperaturen bis zu 120 °C durchgeführt werden.





Neue Einblicke



NEUSTE ENTWICKLUNG FÜR DEN MASCHINEN- UND ANLAGENBAU!

MARTIN SCHLAMANN
PRODUKTMANAGER
MODUS CONSULT GMBH
(FOTO: MODUS CONSULT AG)

Auf dem Branchenmeeting für den Maschinen- und Anlagenbau des IT-Systemhauses Modus Consult aus Gütersloh stellte Produktmanager Martin Schlamann die bisher weltweit einmalige WORD-Integration in die ERP-Software Modus Engineering auf Basis von Microsoft Dynamics NAV vor. Chefentwickler Mike Korves präsentierte die neue Microsoft Dynamics App „Dynamics GO“ für das iPhone und iPad. Geschäftsführer, IT-Leiter und Mitarbeiter aus dem Bereich Maschinenbau kamen zusammen, um sich über neue Software-Entwicklungen am Markt zu informieren.

Viele Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau stehen täglich vor der Aufgabe, umfassende Angebote und Auftragsbestätigungen zu erstellen. Nicht selten sind solche Dokumente mehrere hundert Seiten lang. ERP-Systeme können da oft nur begrenzt unterstützen, da ihnen die Funktionalität eines ausgewachsenen Textverarbeitungsprogrammes fehlt. Der ERP-Anbieter Modus Consult hat sich dieser Anforderung gestellt und seine Branchenlösung Modus Engineering für den Maschinen- und Anlagenbau mit Microsoft Word bidirektional verbunden! Es ist egal, auf welcher Seite Sie arbeiten: Microsoft Word und das ERP-System haben immer den gleichen Stand. Selbst Grafiken und Formatierungen bleiben erhalten, Angebote und Auftragsbestätigungen können direkt aus dem ERP-System in Microsoft Word erstellt werden. Microsoft Word kann in vollem Umfang genutzt werden. Der Vortrag zum Thema Mobilität von Chefentwickler Maik Korves stieß bei den Zuhörern auf große Resonanz. Die mobile Datenabfrage der ERP-Software über Smartphone, iPhone und iPad ermöglicht einen Informationsaustausch überall im Unternehmen. Ob im Lager, der Produktionsstätte oder beim Kunden, die mobile ERP-Software erleichtert die Kommunikation und das flexible Handeln im Unternehmen. Auftragserfassungen und -bearbeitung, die Anbindung weiterer Geräte und viele weitere Möglichkeiten stehen mit der neuen App jetzt überall zur Verfügung.

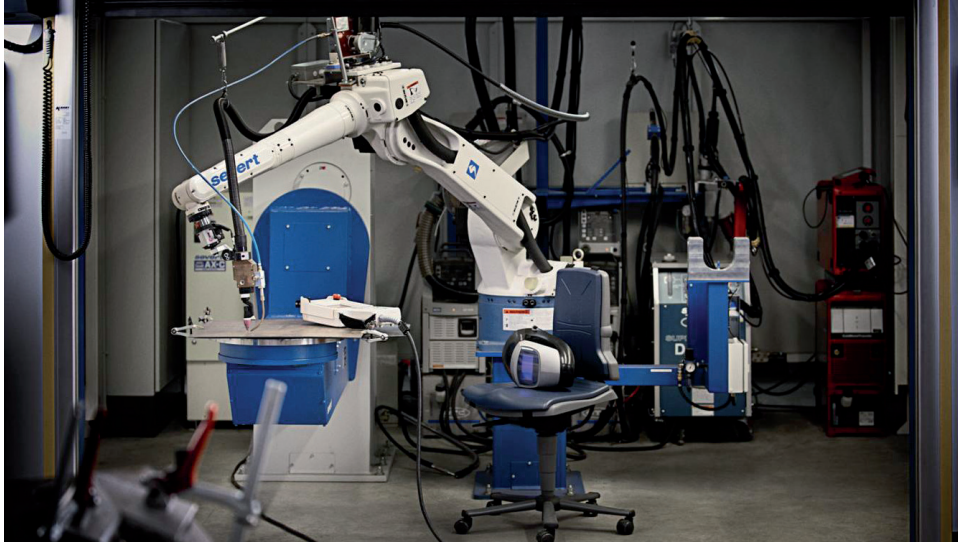
Hörstkamp Trenntechnik GmbH
CNC - Brennschneiden
Metallbau • Schweißfachbetrieb
Waterort 5 • 48336 Füchtorf • Tel. 0 54 26 - 93 06 06
Fax 0 54 26 - 37 03 • info@hoerstkamp.de • www.hoerstkamp.de

Industrielacke nach Maß

Dreisol COATINGS
Industriestraße 4
32361 Pr. Oldendorf-Bad Holzhausen
Telefon 0 57 42/93 00-0
Telefax 0 57 42/93 00-49
e-Mail: mail@dreisol.de · www.dreisol.de

Klug-schweißer

GRENZENLOSES KNOW-HOW IM NETZWERK



ROBOTERZELLE IM HANDWERKER BILDUNGSZENTRUM MÜNSTER (FOTO: HANDWERKSKAMMER MÜNSTER)

Netzwerk Grenzenloser Maschinen- und Anlagenbau (GMA) ist Namensgeber und Leitmotiv eines Projektes im Rahmen des INTERREG IVa Programms. Maßgeblich von der EU und regionalen Förderern finanziert, wird das Netzwerk GMA von deutschen und niederländischen Partnern in der Grenzregion getragen.

Ziel des Netzwerk GMA ist es, klein- und mittelständischen Betrieben in der Euregio-Region in einem grenzüberschreitenden Netzwerk aus handwerklich orientierten Betrieben, Branchenverbänden, Wirtschaftsförderern, Kammern und Hochschulen eine gemeinsame Plattform und Unterstützung zu bieten. In sämtlichen Bereichen der betrieblichen Darstellung, Produktion und Weiterbildung werden Kontakte, Technologien und Kooperationen zur Stärkung unterstützt und beraten. Dabei steht die grenzüberschreitende Zusammenarbeit unter dem Motto „Grenzregionen gestalten Europa“ im Focus aller Aktivitäten.

Im Rahmen der Messe Forum Maschinenbau vom 09.-11.11.2011 in Bad Salzuflen organisiert das Netzwerk GMA zusammen mit dem Projekt Wachstumsregion Hansalinie erneut einen Gemeinschaftsstand, auf welchem über 40 deutsche und niederländische Betriebe aus der Grenzregion vertreten sind. Das Netzwerk GMA nutzt diese Plattform auch, um zum Thema Roboterschweißen für Klein- und Mittelständische Unternehmen zu informieren und mögliche Potentiale im Hinblick auf Kooperationen in der automatisierten Fertigung aufzuzeigen.

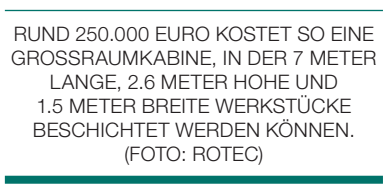
Mit dem Begriff „Klugschweisser“ werden Interessierte, Einsteiger und Experten rund um das Thema Roboterschweißen angesprochen. Während die automatisierte Schweißtechnik in der Großserienfertigung schon längst selbstverständlich ist, wird dies angesichts immer höherer Qualitäts- und Terminanforderungen bei gleichzeitig begrenzten Kosten und Personalkapazitäten auch für klein- und mittelständische Zulieferbetriebe im Sinne tragfähiger Kooperationen immer wichtiger.

Um diese Technik den Betrieben des Netzwerk GMA auch praktisch erlebbar zu machen, wird im Rahmen des Netzwerk GMA im Handwerkskammer Bildungszentrum Münster eine komplett automatisierte Schweißroboterzelle betrieben. Hierdurch erhalten interessierte Betriebe die Möglichkeit, sich unabhängig zu informieren, Entscheidungshilfen zu erlangen und ein umfangreiches Schulungsangebot zu nutzen.



Fertigung erweitert

DIE INVESTITIONEN IN EINE GROSSRAUMKABINE DER FERTIGUNGSSTRASSE HABEN SICH GELOHNT



RUND 250.000 EURO KOSTET SO EINE GROSSRAUMKABINE, IN DER 7 METER LANGE, 2.6 METER HOHE UND 1.5 METER BREITE WERKSTÜCKE BESCHICHTET WERDEN KÖNNEN. (FOTO: ROTEC)

Jetzt können wir auch große und schwere Bauteile pulverbeschichten“, sagt Geschäftsführer Andreas Gehling. Rund 250.000 Euro kostet so eine moderne Beschichtungskabine. Sieben Meter lang, 1,50 Meter breit, 2,60 Meter hoch und zwei Tonnen schwer – Maschinenteile mit solchen Ausmaßen können nun in Hörstel beschichtet werden. Der Maisvorsatz eines bekannten Landmaschinenherstellers, dem die ROTEC-Mitarbeiterin Katharina Stenske in der großen Kabine von Angesicht zu Angesicht gegenüber steht, ist nicht ganz so mächtig. Trotzdem brauchte es einen großen Gabelstapler, um das Werkstück in das Schienensystem der Fertigungsstraße einzuhängen. Der Vorsatz ist so groß und komplex, dass er nicht in die automatische Beschichtung nebenan passt, in der ebenfalls elektrostatisch geladenes Kunststoffpulver auf die Werkteile aufgetragen wird. Bevor das bereits mit KTL-Ersatz beschichtete Bauteil von Katharina Stenske mit dem grünen Pulver beschichtet wird, hat es eine fast 1,5 Kilometer lange Strecke hinter sich gebracht. Mit einem Computer gesteuerten Power-und-Free Fördersystem, welches an der Hallendecke angebracht ist, gelangen die angelieferten Teile unterschiedlichen Materials wie von Geisterhand von Station zu Station. Eine davon ist eine riesige Vorbehandlungsanlage, in der der Stahl mit 500 Spritzdüsen gereinigt wird. Nach der Bearbeitung in der Großraumkabine geht es in den überdimensional großen Backofen, in dem das Pulver bei bis zu 220 Grad eingebrannt wird. „Bei dem gesamten Vorbehandlungsprozess produzieren wir kein Abwasser und nutzen gegenüber Altanlagen relativ wenig Energie“, erklärt Geschäftsführer Andreas Gehling. Auch das Beschichtungspulver werde nahezu komplett wiederverwertet. Hier wird großer Wert auf umweltverträgliche Arbeitsprozesse gelegt.

4,3 Millionen Euro für neuen Standort

In der Beratung der Kunden setzt Andreas Gehling neue Serviceakzente. „Wir sind beispielsweise eines von wenigen Pulverbeschichtungsunternehmen, das eine Duplexbeschichtung als gleichwertigen und kostengünstigeren KTL-Ersatz anbietet und hinsichtlich dessen berät“, erklärt er. Heißt, dass die KTL-Beschichtung, bei dem das Werkstück in einem Tauchbad beschichtet wird und einen hohen Korrosionsschutz bekommt, bei ROTEC durch eine hochwertige EP-Grundbeschichtung vollwertig ersetzt wird – das spare Kosten, aber keine Qualität. Um den hohen Qualitätsstandard anzubieten, erweiterte Andreas Gehling vor zwei Jahren sein Unternehmen. Von Rheine-Kanalhafen führte der Weg in das Industriegebiet an der Gutenbergstraße in Hörstel. „Wir sind von 2.800 auf 5.000 Quadratmeter Produktionsfläche und Montagefläche angewachsen“, erklärt der Geschäftsfüh-

ÜBERZEUGEND !







Beratung
Konzeption
Abwicklung
Preis/Leistung

Beispielhaft:
Büroaufstockung
WS-Holzfertigung
Augustdorf

Industriebauten
Bürogebäude
Produktionsgebäude
Lagerhallen
Funktionshallen
Gewerbebau
Sonderlösungen

Kreativität
von Anfang an!

HMS INDUSTRIEBAU
HMS Industriebau GmbH
Wülferheide 10
32107 Bad Salzuflen
Tel. 0 52 22/9 44 99-0
Fax 0 52 22/9 44 99-22
www.hms-industriebau.de



rer– 15.000 Quadratmeter fasst heute das gesamte Betriebsgelände. Grund für den Standortwechsel: Die neue und modernere Anlage brauchte deutlich mehr Platz. „Wir wollten aber hier in der Region bleiben“, betont Gehling. Rund 4,3 Millionen Euro hat ROTEC in den neuen Firmensitz investiert und somit auch in die Arbeitsplätze in der Region.

Arbeitgeber für die Region

35 neue Mitarbeiter stellte das Unternehmen in den letzten zwei Jahren zusätzlich ein. Damit wuchs das Team auf heute 65 Kollegen an. „Aber der Fachkräftemangel macht sich deutlich bemerkbar“, räumt Gehling ein. Gesucht werden Verfahrensmechaniker für Beschichtungstechnik, eine Fachkraft, die auf dem Markt fehle. Um sich für die Zukunft aufzustellen, bildet ROTEC seine eigenen Fachkräfte in diesem Beruf aus. Gerne sei er ein Arbeitgeber für die und in der Region, betont Gehling – und Dienstleister für die metallverarbeitenden Unternehmen.



IMMOBILIEN

Lagerhalle
400 m² PB-Mönkeloh (Nähe Autohof) ab sofort zu vermieten. Neubau, ca. 24 x 16,6 m.

Tel.: 0171/6861617

Produktionshalle
in Paderborn (Nähe Frankfurter Weg), Höhe ca. 3 m, ca. 900 qm + Büro u. Sozialräume, langfristig zu vermieten.

Zuschriften erbeten unter
Chiffre-Nr. 125/11
an Press Medien GmbH & Co. KG, Richthofenstr. 96, 32756 Detmold.

Tischlerei
in OWL Stadt ab 01.01.2012 zu vermieten/verpachten. Großer Kundenstamm vorhanden. Material- und Maschinenübernahme verhandelbar.

Zuschriften erbeten unter
Chiffre-Nr. 126/11
an Press Medien GmbH & Co. KG, Richthofenstr. 96, 32756 Detmold.

BODENBELÄGE

wiedey
Parkett
Linoleum
PVC-Belag
Teppichboden

Wir liefern und verlegen im Privat- und Objektbereich

R. Wiedey GmbH + Co. KG · Schillerstraße 46-48 · 33609 Bielefeld
Tel. 0521/971770 · Fax 0521/9717718
www.wiedey.net · Info@wiedey.net

DIGITALDRUCK & WERBETECHNIK

NEU SCHILDER • XXL - DIGITALDRUCK NEU
www.foliacut.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

DISPLAYSYSTEME & MESSEBAU

NEU DISPLAYSYSTEME NEU
www.lippedisplay.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

DRUCK

SCHREIBBLÖCKE · BROSCHÜREN · FLYER
PLAKATE · VISITENKARTEN · PLANODRUCKBOGEN
ONLINE-SHOP DER STEIN.DRUCK GMBH
stein-digitaldruck.de
QUALITÄT KONSEQUENT GÜNSTIG

SCHELPMILSER WEG 6 · 33609 BIELEFELD
TEL. 0521/333310 · FAX: 0521/331106
E-MAIL: INFO@STEIN-DIGITALDRUCK.DE

FAHNEN & STOFFDRUCKE

NEU FAHNEN • BEACHFLAG • STOFFBANNER NEU
www.lippeflaggen.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

HALLENBAU

Stahlhallen
Janneck
GmbH
www.stahlhallen-janneck.de

Kompetent in Service und Beratung

Zum Gewerbegebiet 23 • 49696 Molbergen
Tel.: 0 44 75 / 92 93 0-0 • Fax: 0 44 75 / 92 93 0-99
info@stahlhallen-janneck.de

LAGERTECHNIK

pietig
Komponenten
für die Fördertechnik

Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.de

Besuchen Sie uns auf der
Forum Maschinenbau
am 9.11.-11.11.2011 in Bad Salzuflen
Halle 20 Stand B 7

MOBILE RÄUME

Moderne Vielzweckräume

Einfach mieten:
Büro-, Wohn-, Sanitär-, Lager-Container



ELA®
Mobile Räume mieten
www.container.de

Zeppelinstraße 19-21 · 49733 Haren (Ems)
Tel.: 05932 506-0 · Fax: 05932 506-10

QUALITÄTSSICHERUNG

MIT UNSEREN INTERFACE-LÖSUNGEN WERDEN MESSWERTE ZU ERGEBNISSEN.

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

BOBE
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

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

KOMPRESSOREN

KAESER KOMPRESSOREN
Kolben- + Schraubenkompressoren, neu und gebraucht, Druckluftbehälter, Planung, Beratung, Reparaturen

GNIZIA KOMPRESSOREN
32007 Herford
Postfach 1727
Am Zubringer 24
32107 Bad Salzuflen
Telefon (0 52 21) 7 11 33, Fax 7 11 23

REINIGUNGSTECHNIK

Einfacher gehts nicht! Probieren Sie selbst!

MERSCH REINIGUNGSTECHNIK
einfach sauber!

Nilfisk ALTO Why Compromise **Servicecenter**



Kehrmaschinen in allen Größen...

Zeit und Arbeitsersparnis durch verbesserte Effizienz, leichte Wartung und Handhabung!

33415 Verl • Westfalenweg 99
Tel: 0 52 46 / 24 43 • Fax: 56 48
www.mersch-reinigungstechnik.de

WERBEAGENTUR

immer aktuell, unser...
WEBBLOG
www.TwoTypes2.de