WIR

WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

11 | 2011 | EUR 8,50 | 44861



WERBEEFFIZIENZ DIE SUMME DER TEILE

Energie & Umwelt

Steuern & Finanzen

Bau

Gewerbegebiete

BRANDI
RECHTSANWÄLTE

www.brandi.net

Mit 63 Anwälten sind wir eine der führenden Sozietäten für den Mittelstand.

Für uns ist ein hohes Maß an Spezialisierung so selbstverständlich wie die persönliche und vertrauensvolle Mandatsbeziehung.

Wissen
Erfahrung
Erfolg!

BIELEFELD | DETMOLD | GÜTERSLOH | PADERBORN | MINDEN | HANNOVER | LEIPZIG | PARIS | PEKING

Manche Banken
agieren kurzsichtig.





Wir setzen
auf Weitblick.

Standort Münster
Schorlemerstraße 26
Tel. 0251 210150-16

Willkommen bei der
HypoVereinsbank
Member of UniCredit

Das Leben ist voller Höhen
und Tiefen. Wir sind für Sie da.

Eine anspruchsvolle Aufgabe



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

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

In dieser Ausgabe befasst sich unsere Redaktion mit einem ureigenem Verlags- und Werbekundenthema, der „Planung und Budgetierung von Werbung“. Unsere Medienberater erleben täglich, dass Entscheidungen in vielen Unternehmen für oder gegen eine Werbemaßnahme kurzfristig getroffen werden. Macht das Sinn und ist dies wirklich nachhaltig gedacht? Wir haben Experten und Unternehmer aus der Praxis in unserem aktuellem Titelthema dazu befragt.

Aus meiner Sicht ist die Definition von Marketing-, Kommunikations- und Mediazielen, sowie die dazuzgehörige Mediaplanung und -budgetierung unentbehrlich für den Erfolg eines Unternehmens. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen haben kein unbegrenztes Kapital zur Verfügung und Fehlentscheidungen sind „schmerzhaft“. Eine gute Vorbereitung hilft, mit vorhandenem Mediabudget Ihre Ziele schrittweise zu erreichen.

Neben der Mediaplanung gibt es aber noch andere wichtige Einflussfaktoren, wie die Anzeigengestaltung, -format, -platzierung, die Konkurrenzsituation und das redaktionelle Umfeld. Und alles kann nicht gesteuert werden. Zum Beispiel wann und wo der Bedarf an einem Produkt oder Dienstleistung beim Leser entsteht. Gerade die B2B-Werbung ist viel sachlicher und nutzenorientierter als vergleichsweise die Konsumerwerbung. Mitentscheidend für den langfristigen Erfolg ist eine Kontinuität in der Schaltung und Wiedererkennungswerte in Gestaltung und Format der Anzeigen.

Durch die Mediaplanung soll dies alles gleichzeitig erreicht werden: Einen möglichst großen Anteil der Entscheider so häufig wie möglich ansprechen, dabei die bevorzugten Medien nutzen und auch noch im gestecktem Budgetrahmen bleiben. Zugegeben eine sehr anspruchsvolle Aufgabe. Agenturen und wir als Verlag sind täglich mit diesen Herausforderungen konfrontiert und helfen Ihnen gerne dabei, eine zu Ihrem Unternehmen passende Strategie zu finden.



Peer-Michael Press,
Herausgeber und Verleger

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



Energie & Umwelt
08 Ein wichtiges Thema
12 Entsorgung mit SCC-Zertifikat
14 Mit den Anforderungen wachsen

Titelthema
16 Werbe... Effizienz/Budget
18 Strukturierte Planung, Definierte Ziele, Messbare Erfolge
20 Pflegedienst – online
22 Der wesentliche Teil vom Konzept
24 „Wenn das Ziel im Fokus des Budgets steht“
26 Die Masse direkt in den heimischen Briefkasten

Recht & Finanzen
28 Kurz erklärt ...
30 „E-Bilanz“ – Fluch oder Segen für das Unternehmen (Teil 1)
35 Förderung von Beratungsleistungen

Bau & Gewerbegebiete
36 Preissicherheit am Bau
38 Ein entscheidender Wettbewerbsfaktor
42 Illumination des Gartens
50 Erfolg durch Erreichbarkeit
53 Bester Logistikstandort

Gebäudereinigung
54 Sauber-Power

RUBRIKEN
04 Impressum
05 Innovator des Monats
06 Firmenportrait
17 Kolumne WIRtuell
62 Markt & Angebote

Bitte beachten Sie die Beilage unseres Kunden Team Wandres Werbeagentur, Münster.

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



Region für junge Menschen attraktiv machen

MIT DER AUSZEICHNUNG WIRD DAS REGIONALE ENGAGEMENT DES KÖRBER MEDIPAK-UNTERNEHMENS MEDISEAL FÜR IHRE PROJEKTE IM BEREICH NACHWUCHSFÖRDERUNG GEWÜRDIGT

STEPHAN PLEWA
GESCHÄFTSFÜHRER
MEDISEAL GMBH

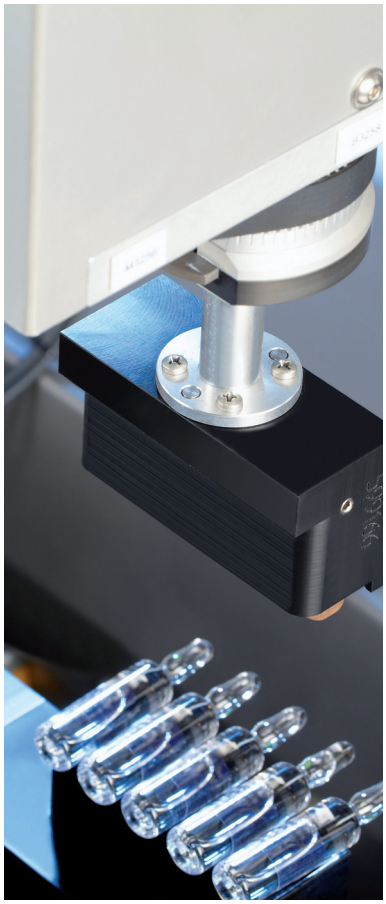
UNTEN:
DETAILAUFNAHME EINER MASCHINE
(FOTOS: MEDISEAL GMBH)

Die MediSeal GmbH ist ein international agierendes Unternehmen und spezialisiert auf die Entwicklung, Konstruktion und Fertigung von Blister-, Sachet- und Stickpackmaschinen sowie Kartonierern für die pharmazeutische Industrie. Dem mittelständischen Unternehmen mit Sitz in Schloß Holte-Stukenbrock liegt die Nachwuchsförderung besonders am Herzen: die Ausbildungsquote lag 2010 bei 12 Prozent.

Mit dem OWL Maschinenbau Award wurden in diesem Jahr zum dritten Mal Mitgliedsunternehmen ausgezeichnet, die in den letzten zwei Jahren gezielte Aktivitäten zur Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterförderung unternommen haben, um so zur Bewältigung des demographischen Wandels beizutragen und die Region für junge Menschen attraktiv zu machen. „Wir setzen dabei auf ein ganzheitliches Konzept, welches sich vom Kindergarten über die Grundschulen, Gymnasien und Hochschulen bis hin zu jungen Mitarbeitern / Professionals erstreckt“, betont Geschäftsführer Stephan Plewa.

„Dieses ganzheitliche Konzept setzt schon bereits vor der Berufsorientierung an, um so den Kindern die Möglichkeit zu geben technische Berufe kennen zu lernen. Häufig fehlt Kindern die Möglichkeit, Erfahrungen in diesen Bereichen zu sammeln. Gerade das Forschen und Experimentieren kann Freude bereiten und so nachhaltig Interesse wecken“, so Stephan Plewa weiter.

Mit tatkräftiger Unterstützung von Auszubildenden und Mitarbeitern trug das Unternehmen unter anderem mit den Projekten BINGO für Kids und Forschen mit Fred sowie verschiedenen MINT-Förderaktivitäten und der KiTec Wissensfabrik dazu bei, Kinder im frühen Alter für Technik zu begeistern.





GESCHÄFTSFÜHRUNG DER SOLARLUX ALUMINIUM SYSTEME GMBH: **HERBERT HOLTGREIFE, STEFAN HOLTGREIFE.** (FOTO: SOLARLUX)



Solarlux: Individuelle Lösungen aus Glas

Seit fast 30 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt das Unternehmen hochwertige Verglasungslösungen und hat sich dabei auf die individuelle Ausführung der Projekte sowie die umfassende Unterstützung der Bauherren spezialisiert. Zahlreiche internationale Objekte, mitunter von renommierten Star-Architekten, zählen zur Referenzliste der familiengeführten Firma.

Mehr Licht und mehr Raum

Seit Beginn der Geschäftstätigkeit im Jahr 1983 lautet der Leitsatz, dem Kunden den Wunsch nach mehr Licht und mehr Raum zu erfüllen. So macht Solarlux mit seinen anspruchsvollen, architektonischen Lösungen aus Glas die Nähe zur Natur unmittelbar erfahrbar. Glasfronten werden maximal aufgefaltet und lösen die Trennung von innen und außen auf. Glas-Anbauten bringen mehr Raum und mehr Licht ins Leben, steigern Wohnqualität und Lebensgefühl. Alle Solarlux-Produkte – Glas-Faltwände, Balkonverglasungen, Wintergärten, Glashäuser und Terrassendächer – bestehen aus hochwertigen Aluminium oder Holz/Alu Profilen, werden vom Unternehmen selbst entwickelt und an den Standorten Bissendorf und Osnabrück produziert. So wird sichergestellt, dass die hoch angesetzten Maßstäbe in Technik, Verarbeitung und Werkstoff-Qualität stets erfüllt werden. Insbesondere beim Einsatz des Naturwerkstoffs Holz wird auf die Einhaltung nachhaltiger Aspekte Wert gelegt. Daher verarbeitet Solarlux ausschließlich FSC- oder PEFC-zertifizierte Hölzer aus kontrolliert bewirtschafteten Forsten.

Das Solarlux-Forum

Mit der im Frühjahr 2011 neugestalteten Ausstellungsfläche am Hauptstandort in Bissendorf informiert das Unternehmen in authentischer Atmosphäre über Design und Technik seiner kompletten Produktpalette. Auf 2.000 Quadratmetern erfahren hier sowohl Privatkunden, Händler, Architekten, Entscheider aus dem Wohnungsbau als auch internationale Kunden mehr über die innovativen Lösungen und Vorzüge von Glas-Faltwänden, Balkonverglasungen, Wintergärten und Glashäusern.

Wichtig sind dem Familienunternehmen auch der exzellente Service sowie die Prä-



DIE SOLARLUX ALUMINIUM SYSTEME GMBH IST EINES DER WELTWEIT FÜHRENDEN SYSTEMANBIETER VON GLAS-FALT-WÄNDEN, BALKONVERGLASUNGEN UND GLAS-ANBAUTEN.

senz vor Ort. Über 70 Solarlux-Ausstellungen allein in Deutschland sorgen dafür, dass sich Bauherren in ihrer Region über die Produkte des Premium-Anbieters informieren können.

Kompetenz aus einer Hand

Das Gespür für den Markt, das Antizipieren von Trends sowie das Entwickeln von anwendergerechten Lösungen sind weitere Erfolgsfaktoren, mit denen Solarlux seine Position als Marktführer seit Jahren behauptet. So gehört es zum Selbstverständnis, dass für jedes Objekt eine individuelle Lösung erarbeitet wird – ob es sich dabei um die Realisierung eines Wintergartens am Privathaus, um ein Bauprojekt mit mehreren hundert Balkonverglasungen oder um die Neugestaltung eines Geschäftseinganges handelt. In allen Fällen können Bauherren und Architekten auf den exzellenten Service des Herstellers vertrauen:

Vom Aufmaß über Planung, Herstellung und Montage bis hin zur Koordination und Bauabwicklung komplexer Objekte werden alle Leistungen aus einer Hand geboten.

Weltweit erfolgreich

Der Erfolg des Unternehmens zeigt sich in der Entwicklung des Umsatzes und der Beschäftigtenzahl. Beides hat sich in den letzten fünf Jahren um ein Drittel gesteigert. Damit gehört Solarlux zu den wichtigen Arbeitgebern und Ausbildungsbetrieben im Landkreis Osnabrück. Mit weltweit rund 600 MitarbeiterInnen (am Stammsitz Bissendorf 500) sowie zahlreichen Lizenznehmern, Verkaufsbüros und Tochtergesellschaften agiert die familiengeführte Firma mit seinen Produkten „made in Germany“ in über 50 Ländern der Welt.

In der ganzen Zeit der Unternehmensentwicklung hat Firmenchef Herbert Holtgreife bewiesen, dass Bodenständigkeit, langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Handelspartnern und MitarbeiterInnen sowie Verbundenheit mit der Region deutlich mehr Erfolg hervorbringt, als kurzfristige Profitorientierung. Hierfür wurde Holtgreife schon mehrfach ausgezeichnet - u.a. mit dem Hansgrohe-Preis 2007 „Mehr Unternehmen wagen“, mit dem „Großen Preis des Mittelstandes 2009“ sowie als Finalist beim „Entrepreneur des Jahres 2011“.

Ein wichtiges Thema

HERBER & PETZEL GESCHÄFTSFÜHRER TOM DREINER IM EXKLUSIVINTERVIEW MIT DER WIRTSCHAFT REGIONAL ÜBER AKTUELLE ENERGIETHEMEN



SCHNELL, FLEXIBEL UND AUFMERKSAM. SO SIEHT SICH DAS HERBER & PETZEL TEAM (VON LINKS):
MARTIN SCHAFFSTEIN
KATHARINA SCHAFFSTEIN
URSULA SCHAFFSTEIN
TOM DREINER
(FOTO: HERBER & PETZEL)

Herr Dreiner, steigende Energiekosten und strengere Umweltauflagen sind aktuelle Themen in der Wirtschaft. Wie sehen Sie als Spezialist und wie sehen Ihre Kunden diese Themen?

Steigende Energiekosten, strengere Umweltauflagen und erhöhter Wettbewerbsdruck, dadurch rückt für uns das Thema Energieeffizienz immer mehr in den Mittelpunkt. Die Auswirkung auf den Markt besteht darin, dass eine unglaublich hohe Flexibilisierung notwendig ist, für unsere Kunden insbesondere, d.h. anpassen an Leistungen je nach Situation der Kunden, nicht nur stur nach Vertrag abarbeiten. Zunehmend sind Preisgarantien gefragt für planbare Kosten auf der Kundenseite.

In diesem Zusammenhang ist auch Energiemanagement zu verstehen. Einspargarantien auf der Verbraucherseite machen die Services zunehmend in Industrie oder auch öffentlicher Hand wichtig. Auf dem Gebiet der Energieeffizienz können wir durch das Management dieser Leistungen, die wir anbieten, eben auch durch die Vernetzung der Lösung, Systemdienstleistungen anbieten. Das ist auch aus der Sicht der Kunden ein ganz wichtiges Thema.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung in ihrem Unternehmen besonders in Hinblick auf Energielösungen und Servicequalität?

Wir sind mit der Entwicklung in diesem Bereich sehr zufrieden. Mit dem Know-how aus dem Elektrotechnikbereich, wo der Ursprung des Unternehmens Herber & Petzel liegt, sowie dem Aufbau der Anlagentechnik in den letzten Jahrzehnten, können wir zunehmend auch im Servicebereich neue Kunden gewinnen. Immer häufiger zeigt sich auch, dass durch Energielösungen als die große Klammer um unsere Geschäftsfelder, unser Portfolio optimal ergänzt wird. Das können Projekte mit nachweisbaren Energieeinsparungen sein, wie auch Anlagensanierung durch energiesparende Technik.

Sie möchten Ihre Kompetenzen im Unternehmen in Zukunft auch weiter vernetzen. Was versprechen sie sich davon?

Also unser Motto: Spezialist für technische Systemdienstleistung prägt eigentlich die tägliche Arbeit bei Herber & Petzel und damit auch die Vernetzung der Geschäftsfelder, die Anlagentechnik, Energiemanagement, Facility Service und Kältetechnik. Das erhöht für uns die Wahrnehmung am Markt, für unsere breite technische Kompetenz, sowie das Service Know-how. Vielen Kunden waren wir ein Begriff in der Elektrotechnik, sowie in den letzten Jahren im Bereich der Anlagentechnik. Auf Basis unserer Kentkompetenz konnten wir schon in der Vergan-



genheit immer mehr Kunden im Bereich Facility Services gewinnen und dadurch erfolgreiche Projekte umsetzen, die eben mehr erfordern als die Einzeldisziplin. Weil auch im Bereich der Energiedienstleistung unterschiedliche Anforderungen mit immer mehr komplexen Zusammenhängen eine Lösung erfordern, stellen wir die Vernetzung unserer Kompetenz in den Vordergrund und versprechen uns dadurch einen erhöhten Marktanteil.

Nachhaltigkeit stellt ja hohe Ansprüche an Schnittstellen wie Energiebewirtschaftung sowie Komfort und damit auch die Effizienz von Prozessen. Wie profitieren ihre Kunden von diesem Nachhaltigkeitskonzept?

Echte Nachhaltigkeit ist nur dann gegeben, wenn bereits in der Planungsphase der gesamte Lebenszyklus und damit auch die Lebenszykluskosten berücksichtigt werden. Diesen Anforderungen müssen wir uns stellen. Bereits jetzt gibt es erste Anforderungen in den Ausschreibungen, die Energie- und Komfortvorgaben in den Vordergrund stellen. Für eine nachhaltige Immobilie bedarf es einer sorgfältigen Planung, die von vornherein die verwendeten Materialien, den Einsatz erneuerbarer Energien oder den Komfortanteil berücksichtigt. Mit unserem technischen Background sowie den vernetzten Komponenten rund um Energie, Anlagentechnik und Service kann Herber & Petzel mehr für eine Nachhaltigkeitsstrategie leisten.

Der Kunde hat dadurch Kostensicherheit, klare und definierte Budgets und garantierte Einsparungen für jedes Jahr, die dann eben auch entsprechend nachgehalten werden können.

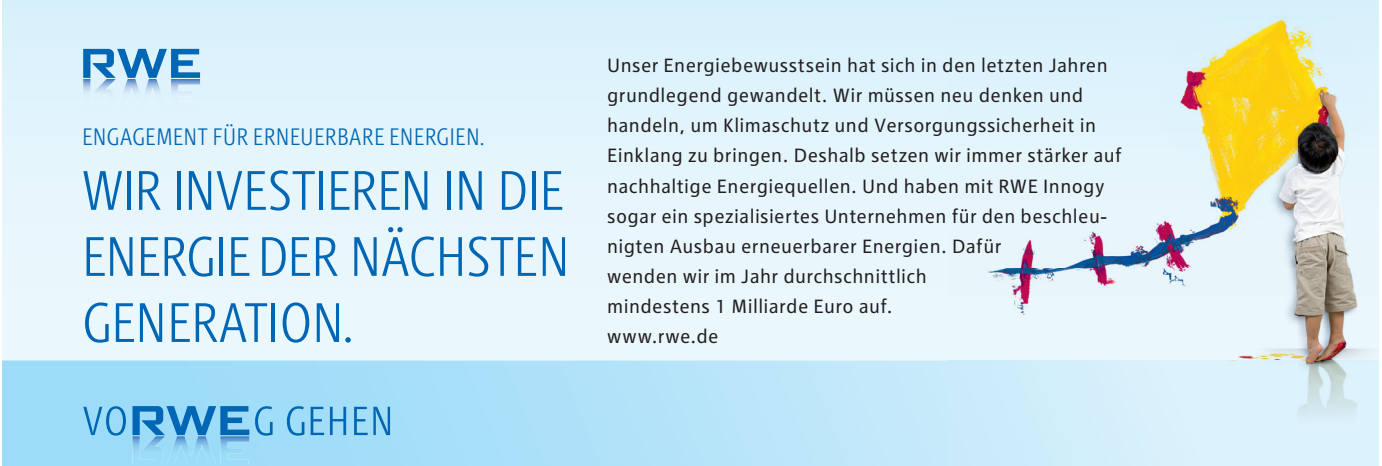


Auf Energieeffizienz gesetzt

DIE HARDYTEC 2011 INFORMIERTE ÜBER NEUSTE TECHNIKEN UND SYSTEME

Energieverschwendung war gestern – heute geht der Trend eindeutig in Richtung Energieeffizienz. Das haben Jan Schmitz und Robert Schmitz, geschäftsführende Gesellschafter des Elektrogroßhandels Hardy Schmitz, längst erkannt. Energieeffizienz und regenerative Energien werden in Zukunft eine noch wichtigere Rolle spielen. „Mit dem Geschäftsfeld HardyECO bieten wir das Know-how und die Techniken für Wind- und Solarenergieanlagen an. Neu dazu gekommen ist unser Bereich CO2NTROL“, erklärt Robert Schmitz. Hier finde die aktive Umsetzung der Klimaoffensive CO2NTROL statt, die vor zwei Jahren von der DEHA (Deutsche Elektro Handelsgesellschaft) ins Leben gerufen wurde. Ziel dieser Offensive sei es, Energieschlupflöcher zu entdecken, und ihnen mit energieeffizienten Konzepten den Garaus zu machen. Dadurch ließe sich zum einen viel Geld einsparen und zum anderen Umwelt und Klima schützen. Denn weniger Energieverbrauch bedeute auch weniger CO2 Belastung für unsere Umwelt, so der Geschäftsführer. Hardy Schmitz verstehe sich dabei als Schnittstelle zwischen der innovativen Technik und den umsetzbaren Lösungsoptionen im industriellen Umfeld. „Unsere Fachberater sind immer up to date. Sie kennen die neuesten Techniken und Möglichkeiten und finden immer eine Lösung“, versichert Robert Schmitz. CO2NTROL war dann auch das Motto der diesjährigen HardyTEC, einer jährlich stattfindenden Veranstaltung der Firma Hardy Schmitz. Ob intelligente Stromnet-







KLAUS SUPPELT (LI.)
VERTRIEBSLEITER
HARDY SCHMITZ
IM GESPRÄCH MIT
JÖRG BUSCHMANN (RE.)
ENERGIEAGENTUR NRW
DER BERATER REFERIERTE AUF DER HARDYTEC 2011 ÜBER WEGE ZUR ENERGIEEFFIZIENZ.
(FOTO: HARDY SCHMITZ GMBH & CO. KG)

ze, kurz Smart Grid genannt, klimaneutrale Gewerbegebäude, die neuesten LED-Lampen oder Fördergeldmöglichkeiten für Effizienzmaßnahmen – die Aussteller und namhaften Referenten versorgten die Besucher mit einer Vielzahl interessanter Informationen aus unterschiedlichen Perspektiven. So ermöglichte Gastredner Dr. Ulf Merbold, ehemaliger Raumfahrer und Physiker, einen Blick aus dem Weltraum auf die Erde. „Ich war fasziniert von der Schönheit dieser Erde und gleichzeitig erschrocken über ihre Zerbrechlichkeit“, erzählt der Physiker. Sein Appell, die Erde, so wie wir sie vorgefunden haben auch an nachfolgende Generationen zu übergeben und deshalb ressourcenschonend und verantwortungsvoll zu handeln, wurde vom Publikum mit Applaus gewürdigt.

Dass es in der Praxis zurzeit noch ganz anders ist, weiß Dipl.-Ing. Jörg Buschmann von der Energieagentur NRW: „Viele Unternehmen investieren eher in die Produktion anstatt in energieeffiziente Maßnahmen. Sie wollen lieber kurzfristig Erfolg erzielen. Hier muss noch viel stärker ein Umdenken in Richtung Nachhaltigkeit einsetzen.“ Hardy Schmitz leistet bereits etwas für Umwelt und Klima. „Auf unserem Gelände steht eine große Photovoltaikanlage. Damit produzieren wir mehr Strom, als wir für unseren Betrieb benötigen. Und wir haben unsere Lichtanlage optimiert. Die hat sich nach zweieinhalb Jahren amortisiert, und dann fahren wir die Gewinne ein“, freut sich Jan Schmitz. Ergänzend fügt er hinzu: „Wir wollen und müssen die Nachhaltigkeit im Unternehmen in Zukunft aber noch weiter fördern.“

HERBER & PETZEL
Ihr Wohlfühlpartner!
Für energieeffiziente und individuelle
► Kälte- & Klimalösungen
► Wärmepumpen
► Elektroinstallationen & MSR
► Raumluftlösungen
Wir optimieren Ihre Arbeits- und Lebensqualität fachkompetent, innovativ und zuverlässig!
HERBER & PETZEL GmbH & Co. KG
Gildenstraße 2a | 48157 Münster
Tel. 0251.98720-0
www.herber-petzel.de

Sic erhe tslü ken schlie en.
Mit REISSWOLF erleben Sie innovatives Akten- und Datenmanagement.
REISSWOLF OWL GmbH
In der Heide 2 · 33428 Harsewinkel · Telefon +49 2588 520
REISSWOLF®
ARCHIV
www.reisswolf.de



Entsorgung mit SCC-Zertifikat

MANAGEMENTSYSTEM SORGT FÜR MEHR SICHERHEIT BEIM KUNDEN

DURCH DIE AUSWAHL OPTIMALER ARBEITSVERFAHREN, NOTWENDIGER TECHNISCHER SICHERHEITSEINRICHTUNGEN UND WEITERER ORGANISATORISCHER MASSNAHMEN WERDEN DIE PARTNER DER TÖNSMEIER-GRUPPE OPTIMAL VOR UNFÄLLEN, SACH- UND UMWELTSCHÄDEN GESCHÜTZT. (FOTO: TÖNSMEIER)

Die Tönsmeier Entsorgung OWL hat sich im Bereich Sonderabfall als erste Gesellschaft der Unternehmensgruppe nach dem Managementsystem „Safety Certificate Contractors“ – kurz: SCC – zertifizieren lassen. Die SCC-Normen wurden ursprünglich von Unternehmen der Mineralölindustrie entwickelt, die von ihren Lieferanten und Dienstleistern den Nachweis effektiver Standards für Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz (SGU) forderten. Nach umfassenden Schulungen wurden in Prüfungen relevante Bereiche abgefragt, die unter anderem die Themen wie „Gefährdungsermittlung und –bewertung“ oder „Regeln, Vorschriften und Projektsicherheitsplan“ beinhalteten. Eine intensive Ausbildung erfolgte auch im Block „Meldung, Registrierung und Analyse von Unfällen“. Sämtliche Audits wurden von der Sachverständigenorganisation ZER QMS durchgeführt, die sich auf die Zertifizierung von umwelt- und infrastrukturnahen Dienstleistungen spezialisiert hat. Wichtiger Bestandteil des SCC-Managementsystems ist die SGU-Grundsatzerklärung der Geschäftsführung, worin die positive Einstellung, das Engagement und die Verantwortung des obersten

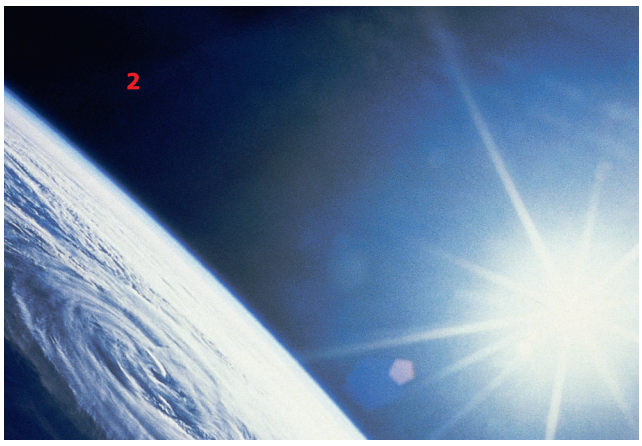




Managements zur Unfallverhütung, zur Vermeidung von Gesundheitsgefahren, Umwelt- und Sachschäden sowie das Bemühen um eine ständige Verbesserung des SGU-Standards ausgedrückt wird. Durch ständige Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeiter, regelmässige Inspektionen durch die Führungskräfte und die Umsetzung eines SGU-Aktionsplanes mit einer Vielzahl von Einzelmassnahmen wird der hohe SGU-Standard permanent optimiert. SCC-zertfiziert sind abfallwirtschaftliche Dienstleistungen aller Art in Industrie und Gewerbe: Sortierung, Verpackung, Verladung, Einsammlung, Beförderung und Entsorgung von Abfällen, Containerdienst, Gefahrguttransporte.

Lars Helmer, Geschäftsführer der Tönsmeier Entsorgung OWL, betonte bei der Übergabe der Urkunde die Bedeutung der SCC-Zertifizierung für die zahlreichen Kunden im Bereich Sonderabfall: „Durch die Auswahl optimaler Arbeitsverfahren, notwendiger technischer Sicherheitseinrichtungen und weiterer organisatorischer Maßnahmen schützen wir uns und unsere Partner bestmöglich vor Unfällen, Sach- und Umweltschäden.“ Dr. Norbert Behrendorf, Projektleiter Sonderabfall der Tönsmeier Entsorgung OWL, verwies zudem auf die hohe interne Akzeptanz: „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schätzen das neue Managementsystem als wertvolle Unterstützung und begrüßen die neuen Standards in den entsprechenden Prozessen.“

Die familiengeführte Tönsmeier-Gruppe ist mit einer breiten Leistungspalette europaweit als Entsorgungsunternehmen tätig. Rund 3.000 Mitarbeiter betreuen mit 900 Fahrzeugen kommunale Auftraggeber, duale Systemträger und Kunden aus Industrie und Gewerbe. Tönsmeier leistet mit über 30 Aufbereitungs-, Sortier- und Recyclinganlagen einen wichtigen Beitrag zur Schonung natürlicher Ressourcen.



HARDY SCHMITZ

Die Energiekosten steigen rapide. Haben Sie schon einmal berechnet, wie viel Geld Sie jährlich mit dem Einsatz von energieeffizienter und regenerativer Energie-Technik einsparen könnten? Gleichzeitig verbessern Sie mit energiesparenden Maßnahmen auch die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens und entlasten die Umwelt und das Klima. Denn weniger Energieverbrauch bedeutet weniger CO_2 für unsere Umwelt.

In Sachen Energieeffizienz alles unter CO_2NTROL®

In deutschen Unternehmen könnte bis zu 30 % an Energie eingespart werden - Stopfen Sie Ihre Energieschlupflöcher.

Ob bei Beleuchtung, Antrieben und Pumpensystemen oder automatisierter Gebäudetechnik – wir zeigen Ihnen, wo Ihre Sparpotentiale liegen, denn HARDY SCHMITZ versteht sich als Schnittstelle zwischen der innovativen Technik und den umsetzbaren Lösungsoptionen im industriellen Umfeld.

HARDY SCHMITZ GMBH & CO. KG
Am Stadtwalde 12 I D - 48432 Rheine
Tel.: +49 (0) 5971/999-0 I info@hardy-schmitz.de
www.hardy-schmitz.de

RHEINE I MEPPEN I STADTLOHN I MÜNSTER I LEER I RHEDA-WIEDENBRÜCK

Zimmermann-Gruppe
SONDERABFALLENTSORGUNG UND LOGISTIK

eANV
elektronisches Abfall Nachweisverfahren

Genießen Sie den **Full-Service** unseres eANV-Portals.

Eberhard Zimmermann GmbH & Co. KG
Gottlieb-Daimler-Straße 3-11, 22 und 31 | 33334 Gütersloh
Tel. +49 (0)5241 - 60 06 - 0 E-Mail: info@zimmermann-gruppe.de
Fax. +49 (0)5241 - 60 06 - 451 Web: www.zimmermann-gruppe.de
Gütersloh | Ladeburg | Bitterfeld

Unser Leistungsspektrum
- Sonderabfallentsorgung
- Sonderabfall-/Gefahrgut-/Schüttguttransporte
- Industriereinigung
- Reinigung von Kanälen, Schächten, Maschinen, etc.
- Tankreinigung
- Konzeption und Bau von Entsorgungsanlagen
- Reinigung und Wartung von Leichtflüssigkeits-/Fettabscheideranlagen

SAUBER I SICHER I ZUVERLÄSSIG

Mit den Anforderungen wachsen

DIESEN GRUNDSATZ HAT SICH DIE FIRMA REISSWOLF OWL GMBH SEIT VIELEN JAHREN AUF DIE FAHNEN GESCHRIEBEN



TORSTEN KRÖNER-JUSSACK
GESCHÄFTSFÜHRER
REISSWOLF OWL GMBH
(FOTOS: REISSWOLF OWL GMBH)

Dass dieses auch in die Tat umgesetzt wird, zeigt das aktuelle Bauprojekt: Ende Oktober wurde die neue Halle zur Vernichtung von Akten- und Datenträgern am Firmensitz in Harsewinkel in Betrieb genommen. Bereits seit 1997 beschäftigt sich die Firma Reisswolf am Standort Harsewinkel mit der Akten- und Datenträgervernichtung im Sinne des Bundesdatenschutzgesetzes. Reisswolf OWL ist hierbei einer von 17 Betrieben, die ein bundesweites Netzwerk für Datensicherheit für ihre Kunden anbieten. Die Gründe für die Erweiterung und somit den Neubau der kompletten Betriebsstätte liegen für Torsten Kröner-Jussack, Geschäftsführer des Unternehmens, auf der Hand: “Wir haben seit unserem Start als Reisswolf Betrieb im Jahr 1997 ein kontinuierliches Wachstum erfahren. Immer mehr Kunden vertrauen uns ihre sensiblen Daten zur sicheren Vernichtung an. Somit müssen wir den wachsenden Mengen und Sicherheitsansprüchen gerecht werden. Ein Neubau war die einzig logische Entscheidung.“ Der Neubau hat ein Investitionsvolumen von ca. 700.000 Euro und wurde nach Bundesimmissionsschutzgesetz genehmigt. Mit der zukünftigen Nutzungsfläche von rund 800 qm wurde die Fläche verdoppelt. Dass der Neubau auf dem Gelände der Grumbach Unternehmensgruppe als „Muttergesellschaft“ errichtet werden sollte war schnell klar. „Ebenso wie die bisherige Betriebshalle können wir hier die vorhandene Infrastruktur wie z.B Fahrzeugwaagen und Vermarktung des geschredderten Papiers nutzen“, so Kröner-Jussack. In der neuen Betriebsstätte können bis zu vier LKW gleichzeitig Materialien zur Datenvernichtung anliefern. Diese können durch moderne und speziell gesicherte Fahrzeugschleusen direkt an die Halle andocken bzw. mittels LKW Schleuse in die Halle einfahren. Dass Sicherheit oberste Priorität hat, war von vorneherein klar. „Da wir für unsere Kunden die größtmögliche Sicherheit auch über die Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes hinaus bie-



Ihr Vertrauen ist unser Job!
Ihr Partner für sichere Aktenvernichtung gemäß dem BDSG, per Abholung oder Selbstanlieferung, mit Garantiererklärung.
STÜCKE
ROHSTOFF-RECYCLING
Stücke Rohstoff-Recycling GmbH · www.stuecke-gmbh.de
Buschortstraße 52 – 54 · 32107 Bad Salzuflen · ✆ 05221 70347
AKTENVERNICHTUNG

125 Jahre
Konrad Stükerjürgen
● Brunnenbau/Gartenbrunnen
● Heizen und Kühlen mit Erdwärme
● Hauswasser-versorgungsanlagen
Nutzen Sie unsere Fachkompetenz!
Beratung · Planung · Ausführung
DVGW anerkanntes Fachunternehmen für Bohr- und Brunnenbau
Konrad Stükerjürgen Wassertechnik GmbH
125 Jahre Meisterbetrieb
www.kst-wassertechnik.de
33397 Rietberg-Varensell
Hemmersweg 80
Telefon 0 52 44/4 07-0
Fax 0 52 44/16 70

ten wollen, haben wir eine große Investition in die Sicherheitstechnik getätigt. Hierzu zählen Alarmanlagen, Kamera- bzw. Videoüberwachung, Zutrittskontrollen, Personen- und Fahrzeugschleusen usw. Dieses stellt neben einem ausgeklügelten Behälter- und Fahrzeugsystem und einer hochmodernen Zerkleinerungstechnik einen wichtigen Baustein unseres Erfolgs dar“, so Kröner-Jussack weiter. In der neuen Anlage können bis zu 2,5 to Akten pro Stunde geschreddert werden. Eine spezielle Zerkleinerungstechnik und die anschließende Verwirbelung sorgen dafür, dass ein erneutes Zusammensetzen der Dokumente unmöglich ist. Aber auch Datenträger aus Kunststoff und sogar Festplatten aus EDV Anlagen können in der modernen Anlage entsprechend den Bestimmungen des Datenschutzes vernichtet werden. Doch nicht alle Akten, die Reisswolf OWL bei den Kunden abholt, finden ihren Weg in die Schredderanlage. Als relativ neue Dienstleistung hat sich die Reisswolf OWL GmbH zusätzlich auf die Aktenlagerung und -archivierung spezialisiert.

Sowohl Großunternehmen wie auch Rechtsanwälte und Insolvenzverwalter nutzen diese Dienstleistung um ihre Archive bei Reisswolf auszulagern. Auch hier sorgt Reisswolf mit speziell gesicherten Hallen und einem ausgeklügelten Archivierungssoftwaresystem dafür, den Kunden einen bestmöglichen Service rund um ihre Akten anzubieten. Und nach Ablauf der Aufbewahrungsfristen können diese nach Freigabe durch den Kunden dann der Vernichtung zugeführt werden.



WIRTSCHAFTLICHE ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

Für ein sauberes Ostwestfalen-Lippe



Entsorgung

Die familiengeführte Tönsmeier-Gruppe bietet in Ostwestfalen-Lippe die gesamte Bandbreite moderner Entsorgungsdienstleistungen an. Mit seinen Aufbereitungs-, Sortier- und Recyclinganlagen leistet das Unternehmen dabei einen wichtigen Beitrag zur Schonung wichtiger natürlicher Ressourcen. Tönsmeier betreut kommunale Auftraggeber, duale Systemträger und Kunden aus Industrie und Gewerbe. Und: Auch für private Haushalte bietet Tönsmeier immer eine "passende Lösung".

Recycling

- Altholz
- Schrott und Metall
- Kunststoffaufbereitung und -verarbeitung
- Alt-/ Druckereipapier
- Elektroaltgeräte
- Kompostierung von Gartenabfall, Grün- und Strauchschnitt
- Behälterglas
- Flach- und Problemglas
- Ersatzbrennstoffherstellung

Dienstleistung

- Kommunale Entsorgung
- Sonderabfallentsorgung
- Gewerbe-/ Industrieentsorgung
- Wertstoffsortierung
- Akten- und Datenträgervernichtung
- Demontagebetrieb nach AltfahrzeugV

Entsorgungsfachbetriebe gemäß § 52 KrW-/AbfG und zertifiziert nach ISO 9001:2000

Noch Fragen? Sie finden uns in Ihrer Nähe:

Westerfeldstraße 20 · 32758 Detmold
Tel. (0 52 31) 60 03-0 · Fax 60 03-16

Normannstr. 10 · 32051 Herford
Tel. (0 52 21) 50 30 3 · Fax 1 51 14

Auf der Plaße 1 · 32469 Petershagen
Tel. (0 57 02) 83 14-0 · Fax 83 14-16

Fritz-Souchon-Str. 4 · 32339 Espelkamp
Tel. (0 57 72) 9 90-15 · Fax 9 90-16

Dahlbreede 1 · 33790 Halle
Tel. (0 52 01) 73 55-0 · Fax -11

An der Pforte 2 · 32457 Porta Westfalica
Tel. (0 57 1) 97 44-165 · Fax 97 44-170

Dieselstraße 100 · 33334 Gütersloh
Tel. (0 52 41) 9 65 02-0 · Fax 9 65 02-26

Am Alten Fluss 8 · 32657 Lemgo
Tel. (0 52 61) 25 80-0 · Fax 25 80-40

Kupferstr. 30 · 33378 Rheda-Wiedenbrück
Tel. (0 52 42) 50 24 · Fax 21 39

TÖNSMEIER Kunststoffe
Diebrocker Str. 274
32051 Herford
Tel. (0 52 21) 34 07-0
Fax 34 07 29

PEITZMANN Schrott- und Metallgroßhandlung
Am Atlaswerk 22
33106 Paderborn
Tel. (0 52 51) 8 79 79 - 0
Fax 7 44 70

www.toensmeier.de · info@toensmeier.de

TÖNSMEIER Entsorgungssysteme



Werbe...

EFFIZIENZ: DIE SUMME DER TEILE

BUDGET: DIE TEILE DER SUMME

Das Budget für Marketingmaßnahmen von Betrieben, Unternehmen und Dienstleistern ist niemals unbegrenzt. Gerade kleinere und mittlere Unternehmen müssen mit den Mitteln, die sie für Werbung einplanen, haushalten. Entsprechend das stetige Streben ihrer Marketingverantwortlichen: Eine möglichst hohe Werbeeffizienz zu erzielen. Es gilt also, das optimale Verhältnis zwischen dem Aufwand für Werbung und deren Wirkung zu finden. Bestenfalls, ohne dass darunter die Reaktionsfähigkeit des Marketings auf Veränderungen bei Kunden, im Markt und bei Wettbewerbern leidet.

Ob die Wege, die zu diesem Ziel führen, nun als „Low-Budget“ oder „Billige Werbung“ bezeichnet werden... Oder ob beide Begriffe an der Realität vorbei gehen: Fragen wie diesen geht die „Wirtschaft regional“ hier im aktuellen Titelthema nach. Aufgezeigt werden dabei Möglichkeiten, wie mit unterschiedlich großen Werbebudgets Wirkungsschwerpunkte gesetzt werden können. Ebenso gibt es einen Blick auf die Seite der Kreativen und ihren Umgang mit Effizienzvorgaben.



WIRtuell

EFFIZIENZ? PAPPERLAPAPP!

Kein Bild, kein Ton, wir kommen schon! So herrlich eingängig warb das Dienstleistungsgewerbe der Radio- und Fernsehtechniker in Wirtschaftswunderzeiten für seine Schnelligkeit und Effizienz. Kein Bild, kein Ton – heute, in 2011: Da werden Wirtschaftswunder anders gemacht. Der Effizienz ist deshalb, mal nur zur Sicherheit, die Effektivität an die Seite gestellt worden. Effiziente Effektivität müsste nunmehr folgerichtig die Herausforderung lauten an alle, die Dinge nicht nur richtig zu tun (Effizienz), sondern zugleich die richtigen Dinge zu tun (Effektivität). Denn Effizienz alleine kann ja Verschwendung sein – dann, wenn die falschen Dinge gemacht werden. Erst recht, wenn diese so richtig falsch gemacht werden.

Um beim Bild und beim Ton zu bleiben: Einen kaputten Fernseher zu reparieren, bringt das notwendige Gleichgewicht zwischen Input und Output, das Verhältnis von Leistung zu Kosten gefährlich ins Wanken. Während es für den Besitzer des zickenden Gerätes also durchaus effizient ist, einen Techniker zu beauftragen, ist dies für selbigen keinesfalls effektiv. Denn so bliebe doch der neue superflache LED-Großmonitor im Schaufenster seines Ladenlokals weiterhin ein Ladenhüter. Aus Sicht des Technikers ist das Urteil damit ein eindeutiges: Effizienz gereicht seinem Umsatz keinesfalls zur Effektivität. Insbesondere dann, wenn er seine Ressourcen tatsächlich zur höchsten Wirtschaftlichkeit einsetzt.

Was dieser Ausflug ins Reparaturgewerbe nun mit Werbeeffizienz zu tun haben soll? Ganz einfach: Es begründet, allzu menschlich, warum von vielen Marketingverantwortlichen, die ja Verkäufe fördern sollen, nach wie vor Effizienz im Gegensatz zur Effektivität vernachlässigt wird. Ihr Fokus liegt somit auf Zielen. Nicht auf dem Weg, diese Ziele zu erreichen. Oder, um es positiv zu formulieren: Sie bewahren sich das Recht auf Optimismus. Kein Bild, kein Ton, ach, das wird schon!



MATTHIAS CIESLAK
TEXT / REDAKTION / PR
TEAM WANDRES WERBEAGENTUR

Strukturierte Planung Definierte Ziele Messbare Erfolge



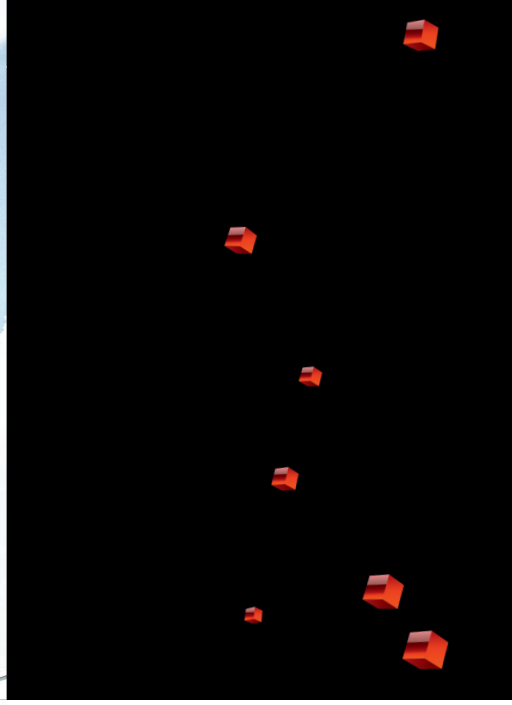
Wer bei Maaß Industriebau anruft, darf sich auf eine Frage am anderen Ende der Leitung einstellen: „Wie sind Sie auf uns gekommen?“ Für Gabriela Maaß, bei dem Gewerbebau-, Hallenbau- und Industriebau-Unternehmen mit Sitz in Detmold fürs Marketing zuständig, ist diese kleine, höfliche Nachfrage ihr wichtigstes „Kontroll-Instrument“, um der Effizienz der eigenen Werbeaktivitäten auf die Spur zu kommen. Ihre Erkenntnisse sind eindeutig: „80 Prozent derjenigen, die uns um Beratung, Referenzen und Angebote bitten, sind im Internet auf uns gestoßen“, weiß Gabriela Maaß zu berichten. Den Werbe-Schwerpunkt des Unternehmens aber deshalb vollends auf Online-Konzepte zu schieben? „Auf keinen Fall“, betont Maaß. Schließlich wäre allein damit ja nicht sichergestellt, dass die Internet-Adresse des Bauunternehmens deutschlandweit bekannt wird. Dafür ist noch deutlich mehr nötig, als die stetige Aktualisierung und regelmäßige Überarbeitung der Unternehmenshomepage.

Seit inzwischen acht Jahren erstellt Maaß Industriebau als Generalunternehmer Stahl- und Betonhallen, Bürogebäude sowie Industriegebäude. Auftraggeber sind entsprechend ausschließlich Gewerbetreibende in ganz Deutschland, zum größten Teil kleine und mittlere Unternehmen aus der Maschinenbau-Branche.

Annähernd 100.000 Euro jährlich wendet das Unternehmen im Bereich B2B-Marketing auf, wie Gabriela Maaß verrät. „Alles, was darüber hinaus geht, erfordert jedes Mal ein zähes Ringen mit meinem Mann“, sagt sie mit einem Schmunzeln im Gesicht über Budget-Gespräche zwischen ihr, der Marketingverantwortlichen, und ihrem Gatten, zugleich Geschäftsführer des Unternehmens. Was mit Blick auf die bisherige Budget-Entwicklung deutlich wird: Der zunehmende Bekanntheitsgrad eines Unternehmens gereift nicht zu der Chance, das Werbebudget herunter zu schrauben. Ganz im Gegenteil. Als Maaß Industriebau vor acht Jahren an den Start ging, mussten 20.000 Euro als Jahresbudget reichen. „Heute könnten wir mit dieser Summe nicht einmal das Nötigste abdecken“, erklärt Gabriela Maaß.

Die beste Möglichkeit, mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln höchstmögliche Effizienz zu erzielen, sieht sie in einer „über den Jahresverlauf klar strukturierten Planung - inklusive einer kleinen Reserve für spontan sich ergebende Sonderaktionen“. Wie beispielsweise demnächst, wenn das Unternehmen innerhalb Detmolds umzieht





und sein eigenes neues Gebäude einweiht. Als Beispiel für die notwendige klar strukturierte Planung nennt sie Werbeanzeigen-Schaltungen in Fachmagazinen in ganz Deutschland. Diese Schaltungen brauchen den größten Teil ihres Budgets auf. „Ich bin kein Fan von Einmal-Schaltungen, sondern buche bis zu zehn Anzeigenschaltungen auf einmal“, sagt Gabriela Maaß. „Daraus ergeben sich interessante Preisvorteile.“

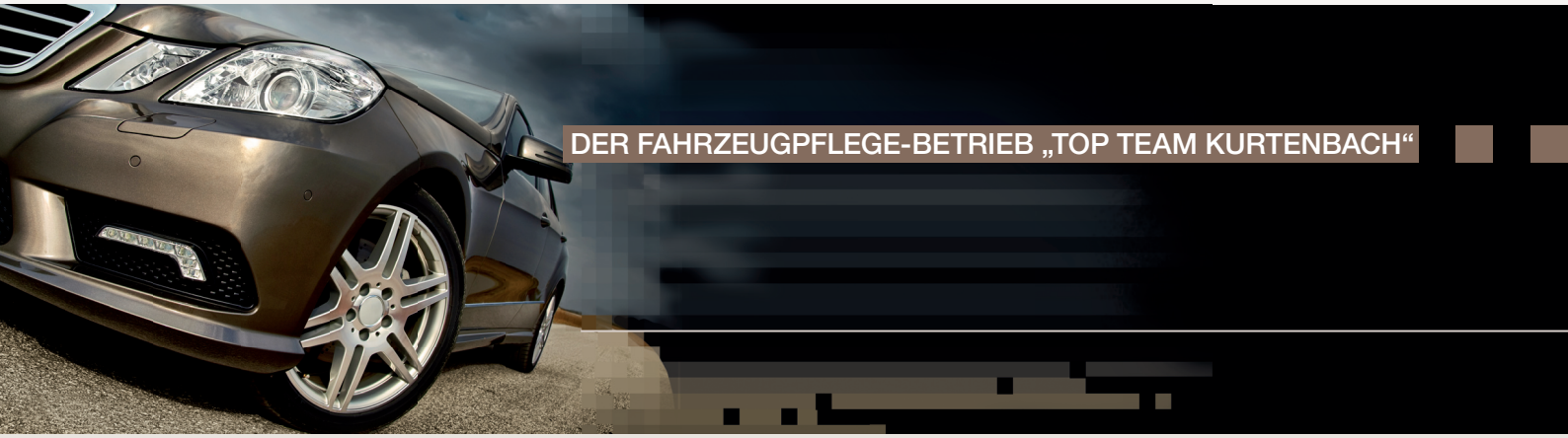
Wenn, dann richtig… Diese „Maaß“gabe verfolgt sie auch, wenn es um den Internet-Auftritt des Industriebauunternehmens geht. „Wir aktualisieren unseren Online-Auftritt ständig, um interessant zu bleiben“, sagt sie: „Das sollte heutzutage selbstverständlich sein.“ Genügt aber gleichwohl nicht, um das Optimum aus den Möglichkeiten des Internets herauszuholen. So fließt jeden Monat ein Honorar an Spezialisten für Suchmaschinen-Optimierung. Und spätestens alle drei Jahre wird die Homepage des Industriebauunternehmens neu gestaltet. Gabriela Maaß: „Die markanten Elemente bleiben. Alles weitere wird neu gemacht.“

Zudem gehören Spenden, Sponsoring und Streuwerbeartikel zum Werbekonzept dieses Unternehmens aus Detmold. „Natürlich ist es gerade in diesen Bereichen schwierig, wenn nicht gar unmöglich, die Effizienz zu messen“, weiß Gabriela Maaß. Aber auch solche, meist ja durch persönliche Kontakte gesteuerte Aktivitäten müssten sein, um Präsenz zu zeigen. „Zur Kundenpflege“, wie sie hinzufügt. So gehört Maaß Industriebau zum Sponsorenpool der Handballbundesligisten TBV Lemgo und HSG Blomberg-Lippe. Bei Heimspielen werden Werbespots des Unternehmens über die Lautsprecheranlage der Hallen eingespielt. Außerdem hat Maaß bisher acht Fußball- und Handballjugendmannschaften mit Trikots und Trainingsanzügen ausgestattet.

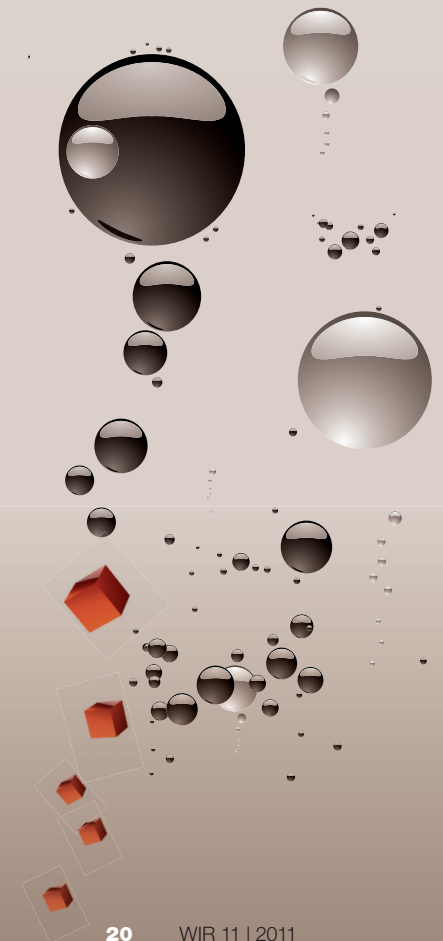
Das aber erfolgreichste „Werbemittel“ dieser Bauunternehmung: Baustellen-Schilder. „Auf deren attraktive Gestaltung legen wir ein besonders großes Augenmerk“, betont Gabriela Maaß. „Denn das ist Werbung, die direkt an unseren Referenzobjekten stattfindet und damit unmittelbar auf unsere Leistungsfähigkeit hinweist – und vergleichsweise wenig kostet“, sagt sie weiter.

Mit einem Lächeln auf den Lippen gibt sie schließlich ihre preisgünstigste und sympathischste „Werbeaktivität“ preis: „Beim Kunden anrufen, sich nach dem Befinden erkundigen und ein Pläuschchen halten. Ganz persönlich, ohne Verkaufshintergrund.“ Und dafür braucht es nicht mal ein Budget.

MAASS INDUSTRIEBAU AUS DETMOLD MUSS DEUTSCHLANDWEIT UM KUNDEN WERBEN. UND HAT KLARE VORSTELLUNGEN ÜBER DAS „WIE“.



DER FAHRZEUGPFLEGE-BETRIEB „TOP TEAM KURTENBACH“



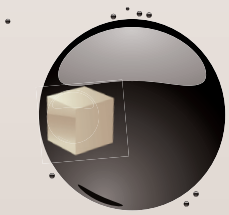
Wenn der legendäre Henry Ford es hören könnte, würde Richard Kurtenbach ihm glatt widersprechen. Dessen wohl berühmtester Ausspruch („Fünfzig Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist.“) hatte bei dem Kleinunternehmer aus dem westfälischen Münster nämlich nur solange Bestand, bis Kurtenbach die Werbung für seinen Fahrzeugpflege-Betrieb professionalisiert hatte. Gut ein Jahr von Gründung an brauchte Kurtenbach, wie er heute einräumt, „um zu erkennen, dass nur keine Werbung einem Betrieb teuer zu stehen kommt“. Heute, so sagt er, hat er für sich und die Werbung ganz eigene Erfahrungen gemacht: „Richtig geplant, und ganz auf die Bedürfnisse des Betriebes abgestimmt, kommen 90 Prozent der Maßnahmen bei den Kunden an“, behauptet er.

Und was über seinen „Werbefall“ die ein oder andere Werbeagentur gar nicht gerne hören möchte: Richard Kurtenbach stellt diese kühne Behauptung mit einem vergleichsweise nur geringen Werbejahresbudget auf. Seinen Aufwand beziffert er auf „etwa 8000 Euro“ im Jahr. Heute, im laufenden und nunmehr erfolgreichen Betrieb, wohlgemerkt. Denn als er vor einigen Monaten eine Werbeagentur beauftragte, sein „Top Team Kurtenbach“, so der Name des Betriebes, endlich auch bei Otto-Normal-Autobesitzern und nicht nur bei Autohäusern bekannt zu machen, musste er natürlich zunächst einmal Konzept und Grunddesign honorieren. „Diese Investition aber kann ich erfolgreich als Zukunftsinvestition verbuchen, denn auf dieser erarbeiteten Grundstruktur baut heute alles einfach auf“, wie er erklärt. „Das war eine effiziente Vorarbeit. Solche festen Standards sind wichtig.“ Was ihn zu „seiner“ Werbeagentur geführt hatte: „Eine Recherche im Internet“, antwortet er. „Ich dachte mir gleich: Wenn Werber es schaffen, dass ich sie im Internet finde, dann schaffen die es auch, dass ich im Internet gefunden werden.“

Fahrzeugpflege- und -aufbereitungsspezialist Richard Kurtenbach hat mit seinen Marketingaktivitäten den Wandel vom reinen gewerblichen Service-Anbieter auch zum Privatkunden-Geschäft vollzogen. Dieser Endkundenbereich hatte zuvor gerade einmal eine Handvoll Interessier-

MUSSTE MIT GERINGEM WERBEBUDGET VIEL ERREICHEN. UND HAT ES GESCHAFFT.

Pflegedienst – online



ter im Jahr (!) das „Top Team“ ansteuern lassen. Heute kommen jeden Tag Privatkunden, um ihren Pkw innen und außen wieder glänzen zu lassen. „Der Hebel, den es dazu umzulegen galt, war ein viel kleinerer als ich bis dahin befürchtet hatte“, erinnert sich Kurtenbach. Seine Werbeagentur erfuhr von ihm seine finanziellen Möglichkeiten, analysierte den Markt und stellte ihm vor, was mit diesen Möglichkeiten alles möglich gemacht werden kann. „Klar, das war nicht allzu viel - reichte aber, um zumindest klare Schwerpunkte zu setzen“, berichtet Kurtenbach. Diese wurden umgesetzt in einem neuen Design für den „Markenauftritt“ und die gestalterische und inhaltliche Umsetzung dieses Designs im Internet-Auftritt des Betriebes. Private Endkunden sollten nicht nur direkt angesprochen werden. Sie fühlten sich fortan auch direkt angesprochen.

Ein gedruckter Flyer ergänzt schließlich diesen Werbeauftritt. Er wird Interessierten gezielt zugeschickt beziehungsweise in die Hand gedrückt. „Die allermeisten, die diesen Flyer bekommen, sehe ich anschließend mit ihrem Fahrzeug anschließend bei mir“, ist Richard Kurtenbach überzeugt. „Streuverluste könnte ich mir schlichtweg nicht leisten“, führt er weiter aus.

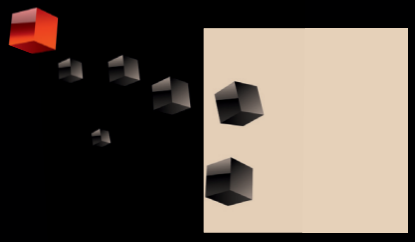
Und was ist mit der Messbarkeit des Erfolges seiner Werbeaktivitäten? „Ganz einfach“, sagt Richard Kurtenbach mit einem Schmunzeln im Gesicht, „diese lese ich an der Zahl meiner Kunden und der Entwicklung meines Betriebes ab.“ Beides darf getrost als positiv bewertet werden. Zu den Aufträgen, die das „Top Team Kurtenbach“ vor gut zwei Jahren noch nahezu ausschließlich von Autohäusern und Unternehmen mit Fahrzeugflotten bekam, hat sich nunmehr nahezu die gleiche Anzahl an Privatkunden hinzugesellt.

Kurtenbach konnte die Zahl seiner Mitarbeiter inzwischen vervierfachen. Voraussichtlich im November diesen Jahres zieht der Betrieb innerhalb Münsters um, weil die bisherige Betriebsfläche schlichtweg nicht mehr ausreicht. Angespornt von den jüngsten Erfolgen, auch der Werbeerfolge, will er die Marketingaktivitäten ausweiten. „Pünktlich zum Start unserer Hauptsaison denke ich für den neuen Standort über ein Frühlingsfest nach“, verrät er. Motto: Nicht nur Fahrzeugpflege, sondern auch Kundenpflege. Jetzt, wo er ja weiß, wie es geht.

Top Team Kurtenbach
Fahrzeugpflege und -aufbereitung

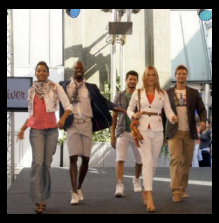
Der wesentliche Teil vom Konzept

DURCH DIE PROMOTION- UND EVENTAGENTUR MOSAIKON AUS MÜNSTER SPRECHEN MENSCHEN MIT DEN KUNDEN – DEUTSCHLANDWEIT – VON ANGESICHT ZU ANGESICHT.











Welches das „Werkzeug“ ist, das im täglichen Umgang von Menschen die größte Überzeugungskraft hat? Klar: Das direkte, das unmittelbare, das persönliche Gespräch. Niemand, eigentlich, würde dies in Frage stellen. Tatsächlich aber stellen sich Betriebe, Dienstleister und Unternehmen bei der Planung ihrer Kommunikationsmaßnahmen sehr wohl diese Frage. Mit der Zielgruppe sprechen? Dabei hat doch der direkte Dialog aufgrund der bewussten Nähe oft eine höhere Wirkung als die klassischen Elemente der Zielgruppen„an“sprache.



SARA SIEWERT



FELICITAS GORNIAK

Bindungen schaffen

„Glaubwürdigkeit und Authentizität von Marken und Produkten“, bestätigt Sara Siewert, Geschäftsführerin der Mosaikon GmbH, „werden in der Tat dann effektiv verstärkt, wenn zur Zielgruppe eine ganz persönliche Bindung geschaffen wird“. „Produkte und Dienstleistungen werden erfahrbar gemacht, wenn es gelingt, Erlebniswelten zu gestalten“, fügt Felicitas Gorniak, ebenfalls Mosaikon-Geschäftsführerin, hinzu. „Livemarketing“, als das Tätigkeitsfeld dieser Promotion- und Eventagentur, setzt genau hier an. Es umfasst alle Marketingmaßnahmen, die Konsumenten beziehungsweise Kunden vor Ort persönlich, direkt und interaktiv ansprechen und einbinden. Durch und bei Messen, Corporate und Public Events, Roadshows, Personal Promotions und POS-Aktionen.

In Deutschland, so urteilen Marketingexperten, werden zwischen einem Fünftel und einem Viertel des Kommunikationsbudgets für derartige Verkaufsförderungsmaßnahmen eingesetzt. Tendenz steigend – weil der hohe Wirkungsgrad des Livemarketings mehr und mehr bekannt wird.

„Bausteine“ anbieten

Produkte und Marken zu inszenieren, Menschen zu emotionalisieren: Mosaikon hält dazu für Promotion-Aktionen, Modenschauen, Messeauftritte und Event-Organisation das gesamte Leistungsspektrum, von der Konzeption bis zur Umsetzung, bereit. „Und zwar in Bausteinen, ganz so, wie es Unternehmen oder Agenturen für ihr jeweiliges Kommunikationsprojekt brauchen“, betont Felicitas Gorniak. „Wir können so, bei Bedarf, auch in jeder Phase eines Projektes ansetzen“, sagt Sara Siewert. Konkret bedeutet das: Mosaikon vermittelt Promoter- und Hostessen sowie Models. Entwickelt aber auch komplette Konzepte und organisiert die Umsetzung – Konzepte die neben der persönlichen Ansprache durch Promotion-Teams auch Auftritte von Künstlern, Artisten, Moderatoren sowie den Einsatz von Gewinnspielen oder anderen Aktionen beinhalten können. Die Maßgabe: Die Botschaft muss klar und unmissverständlich sein – der Weg verblüffend.

Qualität beanspruchen

„Promotion-Aktionen, Events und Messe-Auftritte sind nur dann effizient, wenn unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter originell sind und mitreißen“, weiß Sara Siewert über die Erfolgsfaktoren von Livemarketing-Projekten zu berichten. „Wir als Dienstleister müssen hundertprozentig verlässlich sowie jederzeit ansprechbar sein, und uns auch als Mittler zwischen Auftraggeber und eingesetztem Personal verstehen.“ Der Faktor Mensch erfordere Erfahrung: „Was tatsächlich alles passieren kann, weiß man doch nur, wenn man es selbst schon mal erlebt hat“, berichtet sie mit einem Schmunzeln im Gesicht. Und weiß deshalb auch: „Es sind motivierte und loyale Promoter, Hostessen und Models, die ein Produkt mit Leidenschaft und Herzblut verkaufen.“ Ihre Auswahl erfolgt durch Mosaikon deshalb nach strengen Vorgaben: Blickfänge müssen sie sein, professionell und multilinguistisch gebildet. Schließlich treten die Mosaikon-Kräfte als Gesicht und Stimme von Produkten und Marken auf. Das verpflichtet. „Keine Besetzung ohne Casting“, erklärt Felicitas Gorniak den Anspruch der beiden Mosaikon-Chefinnen: „Wir prüfen alle Frauen, Männer, Kinder, Künstler und Moderatoren aus ganz Deutschland in unserer Kartei auf Herz und Nieren.“ Und zwar im direkten Gespräch. Weil dies bekanntlich die größte Überzeugungskraft hat.



„MESSEN DIENTEN FRÜHER EHER DER PRODUKTEINFÜHRUNG ODER PRÄSENTATION VON INNOVATIONEN. DIESEN TEIL ÜBERNIMMT DAS INTERNET IMMER MEHR. DAHER RÜCKT BEI MESSEN DIE KOMMUNIKATION IN DEN MITTELPUNKT. DER KONTAKT ZWISCHEN DEN MENSCHEN WIRD MEHR UND MEHR TEIL DES KONZEPTES.“

SARA SIEWERT



EINE WERBEAGENTUR UND IHR VERSTÄNDNIS VON BUDGETHÖHE UND WIRKUNGSEFFIZIENZ: KLARE ZIELE SIND ZU DEFINIEREN.

Welche Maßstäbe Werbeagenturen ansetzen, wenn sie sich mit der Effizienz der von ihnen kreierten Werbung auseinandersetzen sollen: Vorurteile dazu gibt es fraglos viele. Aber wie es ist wirklich mit Blick auf Bedürfnisse und Budgets in den Marketingbereichen B2B (Business to Business = Industrie-/Investionsgüter) und B2C (Business to Customer = Konsumgüter)? Einblicke dazu gibt hier im Interview einer der geschäftsführenden Gesellschafter der Werbeagentur TeamWandres aus Münster. Heiko Golbs (42) berät und betreut seit annähernd 20 Jahren Werbekunden aller Größen aus beiden Bereichen und hat zudem zahllose Start-Ups mit auf die Beine gebracht - kennt also den Umgang mit allen Ausprägungen von Kommunikationsbudgets.



HEIKO GOLBS
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER
TEAM WANDRES WERBEAGENTUR

Werbeeffizienz: Sträuben sich einem Kreativen da die Nackenhaare?
Heiko Golbs: Keinesfalls. Unsere Aufgabe ist ja nicht, kreativ zu sein, um einen Award für die Agentur zu gewinnen, sondern um die Ziele der Kunden zu erreichen. Die Kreativität leidet nicht unter Effizienzmaßgaben.

Gibt es Faustformeln zur Festlegung eines Werbebudgets?
Heiko Golbs: Es gibt keine Faustregel, aber Annäherungswerte. Wir empfehlen: Für B2B-Kommunikationsmaßnahmen sollten mindestens 1 Prozent des Jahresumsatzes eingesetzt werden. Im B2C-Bereich sieht das anders aus. Dort werden, in der Regel, bis zu 7 Prozent, in Einzelfällen noch weit mehr, eingesetzt.

Was ist der Unterschied zwischen effizienter Werbung und Low-Budget-Werbung?
Heiko Golbs: Es gibt da keinen Unterschied. Es kommt immer darauf an, welches Ziel verfolgt wird. Steht nur ein vergleichsweise kleines Budget zur Verfügung, müssen die Ziele umso eindeutiger definiert werden. Natürlich muss dabei gegebenenfalls der Erwartungsgrad heruntergeschraubt und die Erreichung einiger Ziele auf das darauffolgende Jahr geschoben werden. Das Ziel steht immer im Fokus des Budgets.

Was sind aus Ihrer Sicht denn „die“ Werbewirkungskriterien?
Heiko Golbs: Wenn ich eine Dienstleistung vermarkte, setze ich auf Kontinuität. Alles andere ist Strohfeuer. Bei einem Produktangebot kann ich auch auf die Einmalwirkung setzen. Dann aber mit Krawall.

Marketing und Mathematik: Passt das zusammen?

Eine runde Sache... „Wenn das Ziel im Fokus des Budgets steht“

Heiko Golbs: Immer. Das eine geht nicht ohne. Und damit meine ich nicht nur Budgets. Auch das Errechnen des „Lohnt sich das“-Faktors ist von entscheidender Bedeutung.

Marketing-Mix oder Kampagne, Kampagne, Kampagne... Gibt es ihn, den Königsweg?

Heiko Golbs: Auf der Frage nach dem Königsweg gibt es keine Königsantwort. Im Konsumgütermarkt ist in der Regel der Kampagnen-Weg der erfolgreiche Weg. Ob TV, Print oder Online. Im Investitionsgütermarkt setzt man eher auf zeitpunktgenaue Impulse und Zielgruppen-/Kundenbindung.

Im B2B-Bereich sind die Budgets seit einiger Zeit rückläufig. Lassen sich überhaupt mit geringeren Mitteln zumindest gleiche Wirkungen erzielen?

Heiko Golbs: Wenn unsere Kunden Ihre Ziele klar festlegen, ist auch mit kleinen Mitteln viel zu erreichen. Aber niemals mit dem Milchkannenprinzip. Leider ist das im B2B noch oft der Fall.

Print, Online, Mobile Marketing: In welche Richtung schlägt das Trend-Pendel derzeit stärker aus?

Heiko Golbs: Ganz klar: Online in Verbindung mit den Peripheriemöglichkeiten. Dort ist je nach Zielgruppe sehr viel mit weitaus geringeren Mittel zu erreichen. Es ist jedoch niemals als Solitärlösung zu betrachten. „Cross the Line“, ist dazu das Stichwort. Und das bestenfalls, so intelligent wie nur möglich.

Im Internet ist jeder Klick messbar: Ist das tatsächlich ein ausdrucksstarker Faktor?

Heiko Golbs. Absolut. Ja. Im Gegensatz zu Print und TV ist die Reaktion der Betrachter völlig transparent und erschließt somit die Verhaltensmuster der Kunden beziehungsweise Konsumenten. Darauf zu reagieren und den Nutzen zu ziehen: Das ist die Kunst.

Ihre ganz persönliche Empfehlung für Betriebe und Unternehmen, die ihren Weg zum Budget und zur Werbeeffizienz suchen?

Heiko Golbs: Immer das offene Gespräch mit dem Marketingpartner suchen. Das ganz offene Gespräch. Gemeinsam an einem Tisch werden so die besten Lösungen erreicht. Und das bedeutet keineswegs, dass diese besten Lösungen auch immer die teuren sein müssen…

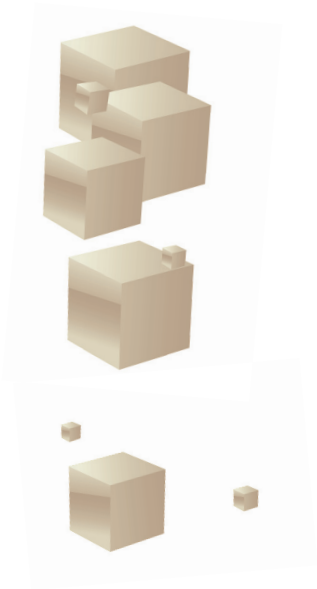
TEAMWANDRES
WERBEAGENTUR

GEGRÜNDET 1997
ANSÄSSIG IM EHEMALIGEN STADTHAFEN VON MÜNSTER
21 MITARBEITER AUS ACHT PROFESSIONEN
AGENTURLEISTUNGEN:
klassische Werbung, Unternehmenskommunikation, Corporate Design, Online Marketing/Webdesign, Eventkonzept/Messekonzept und Messedesign sowie Produktdesign/Verpackungsdesign





Der Einzelhandel hat seine ganz eigenen Mechanismen. Folgerichtig muss dies auch für Handelswerbung gelten. „In der Tat“, bestätigt Reiner Schenke, Betreiber von gleich mehrere Lebensmittel- und Getränkemärkten sowie -geschäften in Bielefeld, Gütersloh und Harsewinkel. Mit Werbekonzepten hat das Unternehmen, das vor über 75 Jahren aus einem von Schenkes Großeltern in Rheda-Wiedenbrück gegründeten Kolonialwarenladen hervorgegangen ist, reichhaltige Erfahrungen gesammelt. „Wir haben so einiges versucht“, erklärt Schenke. Der Werbeweg nunmehr, um auf die Angebote der Delikatessen-Fachgeschäfte, der Getränkemärkte, des E-Centers und des Bio-Marktes aufmerksam zu machen: Direktwerbung. Und zwar ausschließlich, wie Reiner Schenke betont. „Wir sehen hierbei das für uns beste Preis-Leistungsverhältnis“, sagt er weiter. Rund um die eigenen Märkte und Geschäfte lässt sein Unternehmen Woche für Woche Handzettel verteilen. Direkt in die Briefkästen seiner Kunden und jener, die es werden sollen.



Marketing-Experten setzen Werbesendungen, die unaufgefordert in die Briefkästen gelangen, derzeit auf den vierten Platz der Brutto-Werbespendings. Um den Preis dieser Maßnahme ins Verhältnis zur Wirkung zu setzen, werden gerne Erhebungen zugrunde gelegt, die für Prospektbeilagen gleichsam wie für Anzeigen gelten: Demnach soll beides von über 80 Prozent der Konsumenten als positiv wahrgenommen werden. So drückt es beispielsweise eine Studie von TNS Emnid aus dem vergangenen Jahr aus.

Der Aufwand dafür, keine Frage: Hoch. Jede Woche neue Handzettel, um die aktuellen Angebote in die Haushalte zu bringen. In Zahlen heißt das für das Unternehmen Schenke: 200.000 Handzettel werden Woche für Woche erstellt, gedruckt und verteilt - in 120.000 Haushalte in Gütersloh, Harsewinkel und Bielefeld. Mit wie sehr messbarem Erfolg? Reiner Schenke muss mit den Schultern zucken. „Wir können unsere Werbeeffizienz nicht wirklich messen“, räumt er ein. Mit seinem Konzept, das gezielt auf Masse setzt, steht der Gütersloher Unternehmer aber keineswegs alleine dar. Der Einzelhandel gilt nach wie vor als größter Betreiber „klassischer“ gedruckter Massenwerbung in Deutschland.

Im Einzelhandel allerdings verschieben sich die Marketing-Budgets zugunsten moderner Werbeformen. 2013 würde für die klassische Handelswerbung, also für Flyer, Handzettel, Kataloge und Anzeigen, im Durchschnitt nur noch 53 Prozent des Budgets kalkuliert werden, so der Marketingmonitor 2010/2011 des EHI Retail Instituts. 2007 waren es noch rund 70 Prozent. Befragt wurden dazu die Marketing-Experten von 41 deutschen Handelsunternehmen.

Laut dieser Studie verschiebt sich das Gewicht derzeit am stärksten in Richtung Online-Marketing. Dabei fließen über die Hälfte der dort eingesetzten Mittel bislang in die Pflege der eigenen Website, nur knapp zwei Prozent entfallen auf Mobile Marketing und Social Media Marketing. 44 Prozent der Handelsverantwortlichen halten das Thema lediglich für einen aktuellen Hype.

Ein Weg der Zukunft? „Wir beobachten das“, sagt Reiner Schenke. Den eigenen Internet-Auftritt seines Unternehmens sieht er derweil weiterhin als Ergänzung zu den Direktmarketing-Aktivitäten. Wer auf die Startseite (www.schenke.de) geht, stößt direkt auf die aktuellen Wochen-Angebote. Mit Handzettel zum Herunterladen.



Die Masse direkt in den heimischen Briefkasten

DER EINZELHANDEL KANN WERBEEFFIZIENZ NUR SCHWERLICH MESSEN – VERZEICHNET ABER DIE GRÖSSTEN ERFOLGE WEITERHIN ÜBER DIREKTWERBUNG. BESTÄTIGT AUCH LEBENSMITTEL-UNTERNEHMER REINHARD SCHENKE.

Kurz erklärt ...



SIND GRUNDERWERBSTEUERN BEI UMWANDLUNGEN RECHTSWIDRIG?

JOSEF WINKLER
RECHTSANWALT,
WIRTSCHAFTSPRÜFER UND
STEUERBERATER
BEI LTS AUS HERFORD
(FOTO: LTS)

Nach dem geltenden Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) ist Grunderwerbsteuer bei Umwandlungen, insbesondere bei Verschmelzungen von Rechtsträgern festzusetzen, wenn im Vermögen des übertragenden Rechtsträgers Grundbesitz vorhanden ist (§ 8 Abs. 2 GrEStG).

Wegen der Bemessungsgrundlage für die Steuer verweist § 8 Abs. 2 Satz 1 GrEStG auf die Vorschriften in § 138 Abs. 2 bis 4 des Bewertungsgesetzes (BewG). An der Verfassungsmäßigkeit der Heranziehung der Grundbesitzwerte i. S. d. § 138 BewG als Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer bestehen allerdings nach der Beurteilung des Bundesfinanzhofs (BFH) und verschiedener Finanzgerichte ernstliche Zweifel. So beispielsweise zuletzt beim Finanzgericht Schleswig-Holstein: Beschluss vom 02. Dezember 2010 - 3 V 134/10 m. w. N.

Grunderwerbssteuerbescheide als vorläufig kennzeichnen

Die Finanzverwaltung hat durch gleich lautende Erlasse der obersten Finanzbehörde der Länder daher bereits am 01. April 2010 folgendes angeordnet: Grunderwerbsteuerbescheide, welche die Grundbesitzwerte nach § 138 BewG bemessen, sind wegen der Frage der Verfassungsmäßigkeit der Vorschrift nach § 165 Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 u. 4 der Abgabenordnung (AO) als vorläufig zu kennzeichnen.

Die Anwendung der Vorschrift des § 138 BewG zur Grundbesitzbewertung soll deswegen verfassungswidrig sein, weil das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) in seinem Beschluss vom 07. November 2006 zur Erbschafts- und Schenkungsteuer entschieden hat, dass die Grundbesitzbewertung u. a. aufgrund der Vorschrift des § 138 BewG nicht den verfassungsgemäßen Vorgaben entspricht. Nach Auffassung des BFH gelten die Ausführungen des BVerfG in seinem Beschluss aus dem Kalenderjahr 2006 nicht nur bei der Erbschafts- und Schenkungsteuer, sondern auch für die Beurteilung der Rechtmäßigkeit der Bemessung der Grunderwerbsteuer (BFH vom 25. Juli

2009, Az.: II R 64/08). Wann das BVerfG über diese Rechtsfrage entscheiden wird, lässt sich nicht prognostizieren. Allerdings ist nach unserer Beurteilung durchaus damit zu rechnen, dass das oberste deutsche Gericht die Heranziehung der streitigen Bewertungsvorschriften bei Grunderwerbsteuerfestsetzungen tatsächlich für verfassungswidrig erklären wird. Seine Entscheidung aus dem Jahre 2006 bildet ein deutliches Indiz dafür.

Was bedeutet das für die Praxis?

Nach Erlass eines Grunderwerbsteuerbescheides ist in jedem Fall zu prüfen und sicherzustellen, dass ein Vorläufigkeitsvermerk enthalten ist. Ein Rechtsbehelf in Form eines Einspruchs ist dann in den seit dem 01. April 2010 ergehenden Bescheiden nicht mehr nötig. Wenn das BVerfG wie erwartet entscheidet, sind Grunderwerbsteuerbescheide, denen die verfassungswidrige Bewertungsvorschrift zugrunde liegt, rechtswidrig. Das Finanzamt kann sie von Amts wegen oder auf Antrag aufheben oder ändern. Für den Steuerpflichtigen bedeutet dies, dass er die gezahlte Grunderwerbsteuer dann zwar zurückerhält. Zu beachten ist allerdings, dass der Erstattungsanspruch gegen die Finanzverwaltung unverzinslich ist. Um Zinsnachteile zu vermeiden, empfiehlt es sich darüber nachzudenken, ob bei künftigen Grunderwerbsteuerbescheiden, denen nur die beschriebene Rechtsproblematik zugrunde liegt, nicht die Aussetzung der Vollziehung solcher Steuerbescheide beantragt werden sollte. In dem Fall würde die Steuerzahlung, die man anderenfalls erst lange Zeit später unverzinst erstattet erhielte, von vornherein vermieden.

WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE

BPP BECKER PATZELT POLLMANN



Sie fragen sich vielleicht, warum wirbt
ein Unternehmen wie wir mit einem Kaktus?
Ganz bestimmt nicht, weil unser Team im Umgang
mit unseren Mandanten so stachelig ist.
Finden Sie es doch einfach heraus,
unter www.b-p-p.de
Sie werden feststellen, es macht Sinn!

Expertentests beweisen es:

AUSGEZEICHNET TOP Steuerberater FOCUS-MONEY TEST 2011

Marktstraße 7 | 33602 Bielefeld
Tel. (05 21) 9 66 85-0 | Fax (05 21) 9 66 85-55 | info@b-p-p.de | www.b-p-p.de

„E-Bilanz“ – Fluch oder Segen für das Unternehmen (Teil 1)

DIE HERKÖMMLICHE „PAPIERBILANZ“ SOLL KÜNFTIG DURCH EINE ELEKTRONISCHE BILANZ, DIE SOGENANNTE „E BILANZ“, ABGELÖST WERDEN.



THORSTEN HEIDEMANN
STEUERBERATER
PARTNER BEI
BPP BECKER PATZELT POLLMANN
(FOTO: BPP)

Die Umstellung auf die E-Bilanz ist für jedes Unternehmen zwingend und erfordert erhebliche Anpassungen an die laufende Buchführung.

Jeder Unternehmer ist dann verpflichtet, seine Gewinnermittlung elektronisch beim Finanzamt einzureichen. Ursprünglich sollte die Verpflichtung zur Übermittlung erstmals für den Veranlagungszeitraum 2011 bestehen. Die Einführung der E-Bilanz ist aufgrund technischer und organisatorischer Bedenken allerdings um ein Jahr nach hinten verschoben worden, so dass eine elektronische Bilanz erstmals für den Veranlagungszeitraum 2012 abgegeben werden sollte.

Wir werden in den folgenden Ausgaben der Wirtschaft Regional auf die Umsetzung und Auswirkungen dieser Umstellung eingehen und die wichtigsten Fragestellungen aufgreifen.

Die E-Bilanz bedeutet deutlich mehr als „nur“ eine technische Umstellung: Erstmals wird eine steuerliche Gliederung für die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung vorgegeben (Taxonomie). Die Taxonomie ist aufgrund ihres hohen Detailierungsgrades die zentrale Herausforderung der E-Bilanz. Abgesehen von einer Härtefallregelung gibt es dabei keine gesetzlichen Ausnahmen - weder für kleine Unternehmen noch für Unternehmen, die ständig der Betriebsprüfung unterliegen. Für die Finanzverwaltung bieten sich mit der Einführung der E-Bilanz neue Möglichkeiten. Diese reichen von Verprobungen der Bilanz bis hin zu umfassenden Datenauswertungen durch Vergleiche mit Unternehmen der gleichen Branche in Form von Zeitreihen- oder Jahresvergleichen. Dadurch sollen Auffälligkeiten oder Abweichungen vom Durchschnitt bereits im Veranlagungsverfahren erkannt und Betriebsprüfungsressourcen gezielter dort eingesetzt werden, wo die Finanzbehörde steuerliche Mehrergebnisse erwartet. Einer sachgerechten Umsetzung der E-Bilanz im Unternehmen kommt in diesem Zusammenhang besondere Bedeutung zu.

Das heißt weiterhin, dass dem Projekt „Einführung E-Bilanz“ unternehmensintern eine hohe Priorität beizumessen sein wird - auch wenn die erstmalige Übermittlung der E-Bilanz erst für das Wirtschaftsjahr 2013 verpflichtend ist. Um Mehraufwand durch Umbuchungen zu vermeiden, sollte das Projekt bereits frühzeitig umgesetzt sein. Grundsätzlich gilt aber, dass nun schon jetzt überprüft werden sollte, inwieweit die Buchhaltung die technischen Voraussetzungen für die E-Bilanz erfüllt. Näheres dazu erfahren Sie durch uns in der nächsten Ausgabe der Wirtschaft Regional.

Rolf Raschke
DIE DETEKTEI
www.detektei-raschke.de

Kärcher Scheuersaugmaschine BD 80/120 W
Leistungsstark
Zuverlässig
Robust

Vorführung kostenlos!



KÄRCHER
CENTER *Sielhorst*
Nickelstraße 5
33415 Verl
Tel.: 05246 3604
www.kaercherprofi.de

Wesentliche Änderungen

STEUERVEREINFACHUNGSGESETZ(CHEN) 2011 PASSIERT DAS GESETZGEBUNGSVERFAHREN

Nachdem sich Bund und Länder zunächst nicht über den Inhalt des Steuervereinfachungsgesetzes in allen Punkten einig waren, wurde im Vermittlungsausschuss von Bundestag und Bundesrat zu guter Letzt noch ein Kompromiss gefunden. Die wesentlichsten Änderungen sind die Anhebung des Arbeitnehmerpauschbetrages bereits ab 2011 von 920 Euro auf 1.000 Euro sowie die Erleichterungen für elektronische Rechnungen, die rückwirkend zum 1. Juli 2011 in Kraft treten. Darüber hinaus wird ab 2012 der Abzug von Kinderbetreuungskosten vereinfacht. Außerdem müssen im Antrag auf Kindergeld keine Angaben mehr über das Einkommen der Kinder unter 25 Jahre gemacht werden. Ebenso werden die Berechnungen der Entfernungspauschale und der Spendennachweis in Katastrophenfällen vereinfacht. Nicht Gesetz geworden ist die Möglichkeit für Bürger, künftig wahlweise nur noch alle zwei Jahre eine Steuererklärung abgeben zu müssen. Die neuen Regelungen zur elektronischen Rechnung dürften wohl die bedeutendsten Änderungen zur Absenkung der Bürokratiekosten in den Unternehmen sein. Die Anforderungen des Umsatzsteuergesetzes an die elektronische Übermittlung von Rechnungen werden deutlich reduziert. Nunmehr können auch Rechnungen, die per E-Mail beispielsweise als pdf- oder Text-Dateianhang übermittelt werden, zum Vorsteuerabzug berechtigen, ohne dass es einer Signatur bedarf. Bisher wurden auf elektronischem Weg übermittelte Rechnungen von der Finanzverwaltung nur anerkannt, wenn eine qualifizierte elektronische Signatur oder ein spezielles elektronisches Verfahren verwendet wurde.



MARTIN SCHRAHE
WIRTSCHAFTSPRÜFER
STEUERBERATER
HPS
(FOTO: HPS)

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 | RECHT | 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



SILKE WEHMHÖNER
PRIVATKUNDENBETREUERIN DER
BIELEFELDER VOLKSBANK EG
(FOTO: BIELEFELDER VOLKSBANK EG)

Private Banking

KOMPETENZ FÜR DIE VERMÖGENSANLAGE BEI DER BIELEFELDER VOLKSBANK

Für Vermögenswerte, ob Wohneigentum, Wertpapiere oder Barmittel, sind Weitsicht, Kompetenz, Seriosität und Erfahrung gefordert, um diese Werte zu erhalten und zu vermehren. Kleine wie auch große Vermögen brauchen eine solide Struktur, um langfristig zu wachsen. Für die Bielefelder Volksbank steht dabei die nachhaltige Planung der Anlagestrategie im Mittelpunkt, denn die einzelnen Anlageformen sollen optimal auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sein.

Sich verändernde Märkte, steuerliche Rahmenbedingungen, Finanzinnovationen und die sich wandelnden Wünsche der Kunden erfordern ein ganzheitliches Vermögensmanagement. Mit kontinuierlich weiterentwickelten und neuen attraktiven Produkten, die sich perfekt in die Vermögensstruktur einbetten lassen, liefern die Privatkundenbetreuer und Wertpapierspezialisten der Bielefelder Volksbank konsequente Optimierungsansätze im Zeichen der ganzheitlichen Finanzplanung. Damit schafft das regionale Kreditinstitut für seine Kunden Freiräume bei der persönlichen Zukunftsplanung. Erfolgsfaktoren für kompetentes Private Banking sind für die Bielefelder Volksbank die individuelle Betreuung, Transparenz und Zuverlässigkeit. Gegenseitiges Vertrauen ist die Voraussetzung für die langfristige, erfolgreiche und partnerschaftliche Beziehung, die auch Unruhen an den Kapital- und Finanzmärkten schadlos übersteht.



KLEIN · GREVE · DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Dr. Bernd Dietrich
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Einer von uns für Sie.

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

Liquidität sichern

WIE MAN FORDERUNGSAUSFÄLLEN BEGEGNEN KANN



GÜNTER LAUE
VERKAUFSLEITUNG
CREDITREFORM
HERFORD & MINDEN DORFF KG
(FOTO: CREDITREFORM)

Wer sich mit dem möglichen Ausfall von Forderungen erst dann beschäftigt, wenn die Leistung bereits erbracht wurde oder – schlimmer noch – wenn Forderungen bereits überfällig sind, geht unnötige Risiken ein und gefährdet womöglich die eigene Liquidität.

Schutz vor Zahlungsausfällen bietet ein effizientes Forderungsmanagement. Konkrete Ansatzpunkte dafür sind die laufende Überprüfung der Kundenbonität, die regelmäßige Überwachung der Zahlungseingänge, der Einsatz von Kreditlimiten und ein gut funktionierendes Mahnwesen.

Leider haben gerade kleine und mittlere Unternehmen oftmals weder Zeit noch Geld oder genügend Personal für ein effizientes Forderungsmanagement. Und selbst wenn: Ein konsequentes Rechnungs- und Mahnwesen verhilft nicht immer zum gewünschten Erfolg und Zahlungen bleiben aus. Wichtig ist nun, schnell auf den drohenden Zahlungsausfall zu reagieren, denn die Realisierungsaussichten werden mit fortschreitendem Forderungsalter kontinuierlich geringer. Auswertungen zeigen, dass Gläubiger ab der dritten Mahnung kaum noch Erfolge verzeichnen. Daher sollte frühzeitig ein professionelles Inkasso-Unternehmen zur effizienten und schnellen Bearbeitung der Außenstände eingesetzt werden. Unternehmen profitieren hierbei vom Third-Party-Effekt. Die Einschaltung eines externen Dritten führt auf Seiten des Schuldners zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft, die Außenstandsdauer sinkt.

Full-Service-Dienstleister wie Creditreform begleiten Unternehmen von der Rechnungsstellung über Mahnung und Ergreifung von Inkassomaßnahmen bis zur Durchführung des gerichtlichen Mahnverfahrens. Dieses muss seit der Novellierung des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) nicht mehr über einen Rechtsanwalt abgewickelt werden. Unternehmen, die ihr Forderungsmanagement an einen externen Inkasso-Dienstleister abgegeben haben, können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, gleichzeitig das Risiko von Forderungsausfällen minimieren und ihre Liquidität sichern.

FACTORY
BERATER
Steuerberatung
Wirtschaftsprüfung
Rechtsberatung
Unternehmensberatung
www.hps-consulting.de
Herford | Lage | Löhne | Bad Oeynhausen
Telefon: 0 52 21/10 53-0
info@hps-consulting.de
www.hps-consulting.de
HPS

Verzugsschadensersatz – Irrtümer und Vorkehrungen

VIELE HERSTELLER UND HÄNDLER SCHLIESSEN REGELMÄSSIG VERTRÄGE AB, IN DENEN SIE SICH ZUR BELIEFERUNG VON KUNDEN BIS ZU EINEM BESTIMMTEN DATUM VERPFLICHTEN.



DR. JOSEF HEIMANN, LL.M.,
RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT, FACHANWALT FÜR ERBRECHT,
BRANDI RECHTSANWÄLTE
PADERBORN.
(FOTO: BRANDI)

Mitunter kommt es – insbesondere bei vollen Auftragsbüchern – vor, dass der Liefertermin nicht eingehalten werden kann. Im günstigsten Fall führt dies nur zur Verärgerung des Kunden, im ungünstigsten Fall macht dieser einen Verzugsschaden geltend. Je nach Fallgestaltung kann ein solcher Anspruch recht hoch sein. Bestellt z. B. ein produzierendes Unternehmen eine neue und dringend benötigte Maschine, mit welcher sogleich hätte produziert und Gewinn erwirtschaftet werden können, so kann dieses Unternehmen im Falle des Lieferverzugs den entgangenen Gewinn geltend machen. Dabei spielt keine Rolle, in welchem Verhältnis der Wert des Liefergegenstandes zum Verzugsschaden steht. Auch die verspätete Lieferung eines verhältnismäßig „billigen“ Liefergegenstands kann zu einem hohen Verzugsschaden führen. Im Hinblick auf Vertragsstrafen (Pönalen) für verspätete Lieferungen sind zwei Irrtümer verbreitet:

Verzugsschadensersatz sei nicht geschuldet, wenn keine Vertragsstrafe vereinbart ist oder wenn eine Vertragsstrafe vereinbart ist, drohe darüber hinaus kein Verzugsschadensersatz. Beides ist falsch. Sinn und Zweck einer Vertragsstrafe für Lieferverzug ist es, dem Kunden eine Mindestentschädigung zu sichern: Wenn sein Lieferant in Verzug gerät, erhält der Kunde mindestens die vereinbarte Vertragsstrafe. Er bleibt aber berechtigt, einen darüber hinausgehenden Schaden geltend zu machen.

In der Haftung für Verzugsschäden liegt ein Risiko, das in der Praxis oft übersehen oder unterschätzt wird. Hiervor sollten sich Lieferanten durch vertragliche Vereinbarungen schützen. So kann z. B. individuell (nicht in Allgemeinen Verkaufsbedingungen) mit dem Kunden vereinbart werden, dass eine Haftung für nicht vorsätzlich verursachte Verzugsschäden vollständig ausgeschlossen oder zumindest der Höhe nach begrenzt ist. Dies bietet sich insbesondere dann an, wenn ein denkbarer Verzugsschaden sehr hoch sein kann.

Sinnvoll sind häufig auch Begrenzungen des Verzugsschadensersatzes in Allgemeinen Verkaufsbedingungen. Mitunter finden sich dort Regelungen, wonach der Verzugsschadenersatz auf einen bestimmten Höchstbetrag gedeckelt wird (z. B. 5 Prozent des Lieferwertes). Im Einzelfall ist allerdings Vorsicht geboten: Ob solche Klauseln einer richterlichen Kontrolle standhalten, hängt neben ihrer Formulierung von der Branche ab, in der sie verwendet werden.

Förderung von Beratungsleistungen

MIT EINEM BISHER WEITGEHEND UNBEKANNTEN PROGRAMM FÖRDERT DAS LAND NORDRHEIN-WESTFALEN BERATUNGSLEISTUNGEN AN MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN.



ULRICH STRATMANN
WIRTSCHAFTSPRÜFER
STEUERBERATER
HLB STÜCKMANN
IN BIELEFELD.
(FOTO: HLB STÜCKMANN)

Gefördert werden betriebswirtschaftliche, organisatorische und technische Beratungen in folgenden Bereichen:

- Neuausrichtung der Finanzierungsstruktur
- grundlegende Umstrukturierung
- notwendige Erschließung neuer Absatzmärkte
- Übergabe des Unternehmens an einen Unternehmensnachfolger
- vollständige oder teilweise Übernahme des Unternehmens durch eine Belegschaftsinitiative oder ein anderes Unternehmen
- Vorhaben im Zusammenhang mit der Gewährung von Landesbürgschaften und Bürgschaften der Bürgschaftsbank NRW sowie im Zusammenhang mit stillen Beteiligungen, für die das Land eine Garantie übernimmt.

Die Beratungen müssen sich von den Maßnahmen der laufenden normalen Geschäftstätigkeit deutlich abheben. Es darf sich also nicht um die routinemäßige Steuer- oder Rechtsberatung handeln. Antragsberechtigt sind kleine und mittlere gewerbliche Unternehmen (weniger als 250 Mitarbeiter und Umsatzerlöse von höchstens 50,0 Mio Euro oder Bilanzsumme von höchstens 43,0 Mio Euro) mit Sitz in Nordrhein-Westfalen, die seit mindestens fünf Jahren existieren. Unternehmen in Schwierigkeiten werden nicht gefördert. Die beauftragte Beratungsgesellschaft muss über mindestens zwei Jahre Beratungserfahrung verfügen und der Durchführungszeitraum für jede Beratungsphase (Machbarkeits- und Durchführungsphase) darf jeweils zwei Monate nicht überschreiten. Die Höhe der Förderung beträgt in der Regel 50 Prozent der Beratungskosten; grundsätzlich werden max. acht Beratungstage mit einem Beraterhonorar von 1.250,00 Euro pro Tagewerk gefördert.





GERRIT WERNER
RECHTSANWALT
FACHANWALT FÜR ARBEITSRECHT
FACHANWALT FÜR BAU- UND ARCHITEKTENRECHT
(FOTO: WERNER RECHTSANWÄLTE)

Preissicherheit am Bau

BEI DER ABRECHNUNG VON BAULEISTUNGEN KOMMT ES IN DER PRAXIS ZU STREITIGKEITEN, OB DIE STREITIGE LEISTUNG IN EINEM ANGEBLICH VEREINBARTEN PAUSCHALPREIS ENTHALTEN IST

Häufig wird in der Praxis dabei zu Unrecht von einem „Pauschalpreis“ bzw. „Pauschalpreisvertrag“ ausgegangen.

Von einem echten Pauschalpreisvertrag kann man nur dann ausgehen, wenn die zu erbringende Leistung durch eine funktionale oder durch eine erkennbar unvollständige Baubeschreibung definiert wird. Nur in diesen Fällen gehen beide Vertragsparteien bewusst das Risiko der Unüberschaubarkeit der Einzelleistungen ein. Beim Pauschalpreisvertrag ist im Grundsatz von der Unabänderlichkeit des einmal vereinbarten Pauschalpreises auszugehen. Mit der Vereinbarung einer Preispauschale trägt der Unternehmer u.a. das Risiko (das gilt für BGB- und für VOB-Bauverträge) für Materialpreiszuschläge, Lohnsteigerungen, Erhöhung öffentlicher Lasten, Steuern und Versicherungsbeiträge. Im Einzelfall ist es schwierig, sich vom Pauschalpreis zu lösen. Ob das ge-

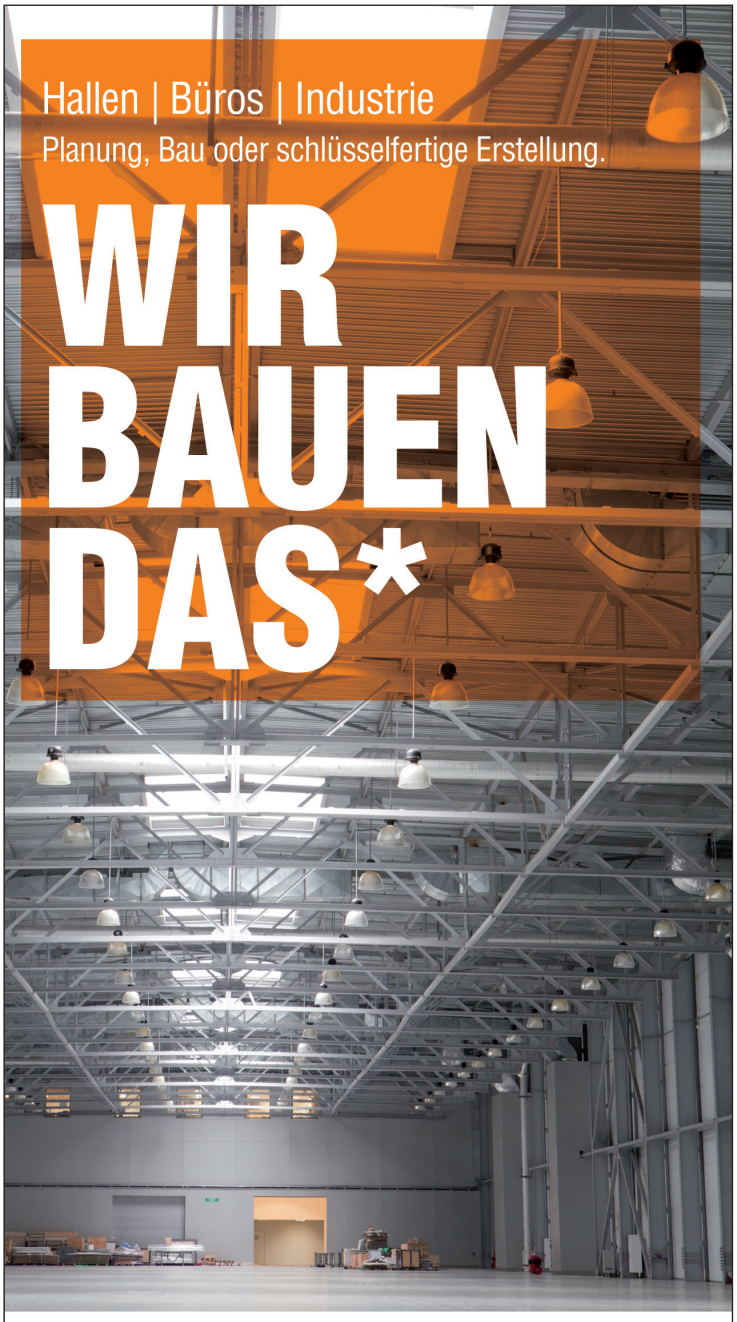




lingt ist abhängig von der Vertragsauslegung durch das Gericht bzw. auch von der Bewertung durch Sachverständige, was Gegenstand des Bauvertrages und damit des Pauschalpreises sein sollte. Häufiger als echte Pauschalpreisverträge sind in der Praxis jedoch sogenannte „Detailpauschalpreisverträge“ anzutreffen. Dabei wird im Rahmen der Vertrags-/Preisverhandlungen der Angebotspreis gerundet. In den Vertrag wird dann aufgenommen, dass die Leistungen zu dem gerundeten „Pauschal“preis zu erbringen sind. Dieses Verhandlungsergebnis führt für die im Einzelnen im Leistungsverzeichnis (LV) definierten Bauleistungen lediglich zu einem prozentualen Nachlass (Verhältnis Summe LV/gerundeter Preis).

Nur die im LV aufgeführten Leistungen sind zum vereinbarten Preis zu erbringen. Für Leistungsänderungen gelten - je nachdem ob es sich um einen BGB- oder VOB-Werkvertrag handelt - die Regeln, die dazu im BGB bzw. in der VOB aufgestellt worden sind. In jedem Fall muss der Auftragnehmer den vereinbarten Nachlass weitergeben. Für die Einheitspreise des LV ist zu beachten, dass bei der Einbeziehung der VOB/B auch automatisch die VOB/C vereinbart wird. Die DIN-Normen der VOB/C enthalten Bestimmungen, welche Nebenleistungen, die stets nicht gesondert vergütet werden, in die Einheitspreise einzukalkulieren ist.

In keinem Detailpauschalvertrag sollten die Begriffe „Pauschalpreis“ oder „Pauschalfestpreis“ auftauchen.



* seit 61 Jahren, kompetent, schnell, wirtschaftlich und energieeffizient.

Hubert Nabbe GmbH
Hoch- und Tiefbau

Hubert Nabbe GmbH Hoch- und Tiefbau | Hünenburg 16 | 48165 Münster
T. 02501.27 900 | nabbe@nabbe.de | **www.nabbe.de**

Ein entscheidender Wettbewerbsfaktor



ENERGIEEFFIZIENTE BÜRO- UND GEWERBEIMMOBILIEN LIEGEN VOLL IM TREND

Klimawandel, steigende Energiepreise und schärfere gesetzliche Bestimmungen haben dazu geführt, dass in Unternehmen und anderen Einrichtungen mit großem Raumbedarf das Thema Energiesparen eine zentrale Bedeutung erlangt hat. Die Betriebskosten eines Gebäudes sollen nicht höher liegen als unbedingt nötig. Und bei den Betriebskosten rangieren die Ausgaben für Energie ganz oben. Energieeffiziente Immobilien liegen daher voll im Trend.

Büro- und Gewerbeimmobilien standen bei Fragen der Energieeffizienz lange Zeit hinten an. Inzwischen ist man sich bewusst, dass auch hier enorme Einsparmöglichkeiten bestehen, die nun im Sinne unserer Umwelt mehr und mehr ausgeschöpft werden sollen. Logische Konsequenz: Auch gewerblich genutzte Gebäude sind in entsprechende gesetzliche Bestimmungen durch die Energieeinsparverordnung (EnEV) einbezogen worden. „Als Teil des Gesamtkonzepts für eine Energie- und Klimapolitik sollen im Gebäudebereich wirtschaftlich nutzbare Potenziale zur Verbesserung der Energieeffizienz erschlossen werden“, nennt die Verordnung noch einmal explizit den Grundgedanken. „Ziel der Änderung der Energieeinsparverordnung ist es, den Energiebedarf im Gebäudebereich nachhaltig zu senken. Als Folge können fossile Brennstoffe eingespart und der

Pünktlich.
Schlüssel.
Fertig.



Wir **planen** und **bauen** für Sie!
Ob Bürogebäude, Produktions- oder Lagerhalle – **schlüsselfertig**, zum **Festpreis**, bei **garantierter Bauzeit!**

OBERBREMER
Baubetriebe BÜNDE

Rilkestraße 29-33 I 32257 Bünde
T 05223 6882-0
www.oberbremer-baubetriebe.de

NOVUM.
OBJEKT- UND BÜROEINRICHTUNG
Bürotrennwände und Betriebstrennwände im Internet:
www.novum-objekteinrichtung.de

Smit Systemhallen
smit-vreden@t-online.de Karl-Benz-Str. 1 • 48691 Vreden
www.smit-systemhallen.de Tel. 0 25 64 - 8 01 • Fax 3 42 12

EITING Stahlbau GmbH
www.eiting-stahlbau.de



Ideen aus Stahl
Ihr Partner für Stahl- und Hallenbau
Edewechter Str. 15 | 26160 Bad Zwischenahn | Tel. (04403) 97970 | Fax 97947

Ausstoß klimaschädlicher Treibhausgase erheblich verringert werden.“ Mit der EnEV 2012 wurde bereits eine weitere Verschärfung der energetischen Anforderungen angekündigt.

Angesichts des immer stärkeren Bewusstseins für die Umweltverantwortung tragen Elemente ökologischen Bauens heutzutage wesentlich zur Akzeptanz von Gebäuden bei. Die Tatsache, dass man verantwortungsvoll mit den natürlichen Ressourcen umgeht und dies auch nach außen hin deutlich macht, schafft große Sympathie. Intelligente Konzepte sind gefragt, die den Einklang von Arbeitsstätte und unternehmerischem Selbstverständnis zeigen. Nicht zuletzt ist das energieeffiziente, innovative Gebäude ein wesentlicher Identifikationsfaktor mit dem Arbeitsplatz, denn erst der richtige Umgang mit der Energie schafft das richtige Arbeitsklima – im wörtlichen, aber auch im übertragenen Sinne.

„Es ist eminent wichtig, dass bei Büro- und Gewerbeimmobilien die Betriebskosten von Anfang an eine zentrale Bedeutung bekommen. Die Herstellungskosten sind nur das eine, die Nebenkosten über die gesamte Nutzungsdauer sind aber genauso entscheidend. Sie machen bis zu 50 Prozent der Gesamtkosten aus“, weiß Siegfried Apenbrink von der Goldbeck GmbH. Dach- und Fassadendämmung, Fenster, Heizungs- und Lüftungsanlagen, Gebäudetechnik – Ansatzpunkte für eine verbesserte Energieeffizienz gibt es viele. Es wird geschätzt, dass bis zu 50 Prozent des Energieverbrauchs auf diese Weise beeinflussbar sind. Es geht also letztlich um eine betriebswirtschaftliche Entscheidung, denn energiebewusstes Bauen spart sehr viel Geld. Einen wichtigen Beitrag zu mehr Effizienz können regenerative Energien liefern – zum Beispiel die Solarenergie. Dächer und Fassaden von Büro- und Gewerbeimmobilien sind häufig geradezu prädestiniert für diese Technologie, weil große Flächen zur Installation zur Verfügung stehen.

· TRAGWERKSPLANUNG
· STAHL- UND MASSIVBAU
· INDUSTRIEBAU
· BRANDSCHUTZ
· ARBEITSSICHERHEIT
(KOORDINATION NACH BAUSTELLENVERORDNUNG)
· ENERGIEBERATUNG

INGENIEURBÜRO
JOHANN SCHLATTNER

Weißenburger Straße 9 · 49076 OSNABRÜCK
Tel.: 0541-4 60 07 · Fax 0541-43 05 20

Stedinger Weg 21 · 10407 BERLIN
Tel.: 030-42 80 33 84 · Fax 030-42 80 33 85

www.schlattner.de · info@schlattner.de





Gebäude- und Immobilienmanagement: aber wie?

DIE HEUTIGEN ANFORDERUNGEN DES MARKTES

ANSELM SCHUHMANN
GESCHÄFTSFÜHRER
DEPENBROCK GEBÄUDEMANAGEMENT GMBH & CO. KG
(FOTO: DEPENBROCK BAU GMBH & CO. KG)

Sie sind Immobilieneigentümer und nutzen Ihre Immobilie selber, haben diese vermietet bzw. sind Mieter und für die Bewirtschaftung der Immobilie verantwortlich. Um die Bewirtschaftung kümmern sich heute ein oder mehrere Mitarbeiter, Wartungsfirmen kommen regelmäßig ins Haus, führen Arbeiten aus – werden dabei die vorgeschriebenen Intervalle eingehalten, werden die Arbeiten zu marktgerechten Preisen erbracht? Ist etwas augenscheinlich defekt, wer ruft wen, wer beurteilt die vorgeschlagene Instandsetzung? Und dann die infrastrukturellen Dienstleister von Unterhalts-, Glasreinigung bis zu Winterdienst und Außenanlagenpflege. Wer kontrolliert diese, sind die Leistungen klar festgelegt, wann sind diese zuletzt ausgeschrieben worden?

Hand aufs Herz: Wissen Sie heute genau wer für die Bewirtschaftung Ihrer Immo-

Ihr kompetenter Partner in Sachen Stahlbau.
BISCHOF
STAHL-PROJEKT-BAU
Industrie- und Gewerbehallen in jeder Art, Form und Größe — wirtschaftlich in Stahlbauweise
BISCHOF Stahl-Projekt-Bau GmbH
Industriestraße 36
D-26188 Edewecht
Telefon: 0 44 05 92 86-0
Telefax: 0 44 05 92 86 90
www.bischof-stahlbau.de
info@bischof-stahlbau.de

Ihr Partner für Industrieverglasungen
GLAS SIEPE
● Isolierglas ● Gussglas
● Spiegel ● Ganzglastüren- und Anlagen
● Glasbau
● Schleiferei ● Kunststoffe
Glas Siepe Inh. Ralf Wissing
Anton-Schlecker-Str. 19
49324 Melle
Tel.: 0 54 22 / 95 81 13
Fax: 0 54 22 / 95 81 14
Internet www.glas-siepe.de
E-Mail info@glas-siepe.de

Vermietung/ Verkauf - gewerblicher Flächen
Region Ostwestfalen - Schaumburg
Schaumburg (BAB 2): bis 8.900 m², 10/20 t Kranbahn, Teilflächen möglich, KM: 3,85/ 2,50/ 6,00 /m²
Porta Westfalica (BAB 2): 1.000 m² - 4.000 m², Rampen, Rolltore, an der B 482, Teilflächen möglich, KM: € 3,30/m²
Löhne (BAB 2): Moderne und repräsentative Halle/Büro, ca. 1377 m² KP € 720.000,00
05 71 - 8 28 28 - 90
Rose Immobilien KG
Uferstraße 5 | 32423 Minden | Fax 8 28 28 - 66
Provision: Vermietung ab 2,0 MM, Verkauf 3,5 %. Angegebene Preise je zzgl. 19 % MwSt.

Hallen aller Art mit Holzleim-Binder F30*
Typ Donald Rex
Nach Standard oder angepasst, mit Statik + farbiger Bedachung, mit und ohne Montage – bundesweit – alle Größen
z.B. Typ Lombard Standard (Lastzone II, 250m ü. NN.) Br. 15,00 m, Lg. 24,00 m, Tr. 4,50 m DN 10° – ab Werk 19.250,- € + MwSt.
Reithallentypen 20/40 + 20/60 m besonders preiswert!
*1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B
Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

bilie verantwortlich ist? Wie hoch sind die Kosten der Bewirtschaftung? Werden diese zu marktgerechten Preisen ausgeführt? Welche Instandsetzungen erwarten Sie in den nächsten Monaten? Sind alle vorgeschriebenen Prüfungen im Sinne der Betreiberverantwortung, zum Beispiel die monatlichen Funktionsprüfungen der Brandschutztüren mit Feststelleinrichtungen zur Erfüllung der brandschutzrechtlichen Auflagen, durchgeführt und lückenlos nachvollziehbar dokumentiert?

Können Sie diese Fragen alle mit „JA“ beantworten? Dann haben Sie wesentliche Voraussetzungen für ein professionelles Immobilienmanagement realisiert.

Aber was ist heute ein professionelles Immobilienmanagement? Die Anforderungen daran haben sich im nationalen, insbesondere im internationalen Markt gerade in den letzten Jahren in der Dienstleistungsbreite und –tiefe deutlich weiterentwickelt. Da sind die klassischen Aufgaben des technischen Gebäudemanagement mit Wartung, Inspektion, Instandsetzung, Sachverständigenprüfungen und Funktionsprüfungen bzw. Bedienungen. Die des infrastrukturellen Gebäudemanagement mit allen ergänzenden nicht technischen Dienstleistungen wie Reinigung, Winterdienst, Außenanlagenpflege etc. und die des kaufmännischen Gebäudemanagement. Diese Aufgaben müssen heute in sehr stringent geführten Abwicklungsprozessen mit umfangreichen Dokumentationen realisiert werden, in der Regel mit Hilfe von stark workflow-orientierten CAFM Systemen (Computer Aided Facility Management). Damit werden die in großer Anzahl anfallenden Kleinstvorgänge erfasst, bearbeitet und dokumentiert. Ein erheblicher Datenbestand entsteht, notwendige Informationen sind schnell auswertbar zugänglich wie zum Beispiel die Anschaffungskosten, die bisher angefallenen Störungen, die Instandsetzungen, die aufgelaufenen Kosten sowie der derzeitige Restwert. Nur mit diesen Detailinformationen ist auf Dauer die Wirtschaftlichkeit einzelner technischer Anlagen steuerbar. So fängt im Kleinen das Management im klassischen Sinne an, die Planung, Organisation, Führung und Kontrolle, hier zielgerichtet einer Immobilie. Ausdruck findet dieses heute in der Leistung des Property Management, die Immobilie wird noch klarer als Wirtschaftsgut, nicht nur im steuerlichen, sondern auch im betriebswirtschaftlichen, strategischen Sinne gesehen. Mechanismen bzw. Instrumentarien wie im Bereich der Unternehmensführung kommen zum Einsatz so Business-, Wirtschafts-, Liquiditätspläne. In Mietobjekten werden natürlich auch die Einnahmen, ansonsten vorrangig die Ausgaben, die laufenden Kosten geplant. Kostenvorausschauen für Instandsetzungen erfolgen genauso wie kontinuierliche Soll-Ist Abgleiche. Entscheidungen zu Instandsetzungen bzw. Austausch von technischen Anlagen erfolgen untermauert durch betriebswirtschaftliche Detailinformationen.

Professionelles Immobilienmanagement bietet heute Sicherheit in der Einhaltung der Vorschriften und Gesetze, Wirtschaftlichkeit und Werthaltigkeit, eine hohe Verfügbarkeit sowie ein professionelles Management des Wirtschaftsgutes, des Vermögensgegenstandes Immobilie.

Wir sind die richtige Adresse für Ihren Erfolg!

- Bauunternehmung
- Betonwerk
- Generalübernehmer
- Generalunternehmer
- Bauträger
- Projektentwicklung
- Projektmanagement



Wir bauen seit über
97 Jahren
schnell, kompetent, wirtschaftlich und energieeffizient!





PROBST seit 1914

F. Probst GmbH
Ennigerloher Str. 86
59302 Oelde
Tel. 02522 – 8322-0
www.probst-bau.de



Illumination des Gartens

GLÜCKLICH KANN SICH DERJENIGE SCHÄTZEN, DER EINE LICHTINSTALLATION AUF SEINEM GRUNDSTÜCK HAT

MICHAEL SCHRAEDER
FÜHRT DAS UNTERNEHMEN
AQUA-TECHNIK
IN NEUENKIRCHEN.

RECHTS:
DAS FARBENSPIEL WIRFT EINEN SUBTILEN ZAUBER AUF DIE BAUMGRUPPE.
(FOTO: AQUA-TECHNIK)

Gerade in den Übergangsjahreszeiten wie Frühling und Herbst wird es am Abend relativ früh dunkel und doch erlauben es die Temperaturen, dass man sich noch für eine Weile im Garten aufhält. Glücklich kann sich dann derjenige schätzen, der eine Lichtinstallation auf seinem Grundstück hat. Durch fachgerechte Illumination mit hochwertigen Lampen, Strahlern und Leuchtmitteln entstehen faszinierende Gartenbilder, deren Spannung durch wechselnde Lichtszenarien mit einem Steuerungscomputer sogar noch gesteigert werden kann.

Dem Gartenfreund sind beim Einsatz von künstlichem Licht im Garten kaum Grenzen gesetzt. Beleuchtet werden können Bereiche, die besonders spannend sind, wie Skulpturen, Kunstwerke oder Solitärpflanzen. Aber auch zur unterstützenden Wegeführung eignet sich Licht, indem Stufen, Treppen und Sitzflächen in Szene gesetzt werden. Wichtiger Bereich ist zudem die Beleuchtung von Wasserläufen, Wasserspielen sowie Wasserflächen.

Die schnelle technische Entwicklung hat es ermöglicht, dass heute sehr viele verschiedene Möglichkeiten für die professionelle Beleuchtung von Gartenflächen zur Verfügung stehen. Dazu gehören die Punktbeleuchtung, die lineare Lichtführung, Wandleuchten und Standleuchten sowie die indirekte Beleuchtung, bei der

Stahlharte Probleme leicht gelöst. WURST STAHLBAU



Wurst-Stahlbau GmbH Sandstraße 41 49593 Bersenbrück
Tel. 05439/9494-0 Fax 05439/949490 www.wurst-stahlbau.de





der Leuchtkörper nicht in den Vordergrund tritt. In der Farbauswahl sind dem Anwender keine Grenzen gesetzt. „Mobile Beleuchtungselemente bieten dem Gartenliebhaber sogar die Möglichkeit, seinen neu gewonnenen Außenraum zu individuellen Anlässen neu zu inszenieren“, sagt Michael Schraeder. Der studierte Landschaftsarchitekt ist Geschäftsführer des Unternehmens Aqua-Technik, welches neben Bewässerungszubehör auch hochwertige Gartenbeleuchtungsanlagen vertreibt. „Denn im qualifizierten Fachhandel werden Leuchtmittel angeboten, die auf Spieße montiert sind und sich überall in den Grünflächen verteilen lassen.“ Besonders beliebt bei den Kunden von Aqua-Technik ist es, vor dem endgültigen Kauf eine Muster-Illumination anzufordern. „So können die Interessenten direkt im eigenen Garten erleben, wie die Installation wirkt,“ erklärt Schraeder weiter. Selbstverständlich ist diese Musterbeleuchtung kostenfrei.



Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell, energieeffizient

konzipieren bauen betreuen. **www.goldbeck.de**

GOLDBECK

GOLDBECK West GmbH, Ummelner Straße 4–6
33649 Bielefeld, Tel. 0521/9488-9488

GOLDBECK West GmbH, Gustav-Stresemann-Weg 10
48155 Münster, Tel. 0251/26553-0

deteringdesign.de

Bedarfsplanung

„…STRUKTUREN SIND DURCH EXPANSION VÖLLIG ZERFASERT, NICHTS PASST MEHR…“



NEUBAU EINER VERZINKEREI IN HERZLAKE, SCHLÜSSELFERTIG-BAU VON **WURST STAHLBAU GMBH.** (FOTO: WURST STAHLBAU GMBH)

Dies ist meist das Erste das wir in Gesprächen mit mittelständischen Unternehmern hören. Hier wird schnell klar, dass gehandelt werden muss. Weiteres Wachstum braucht mehr Platz. Mit „schnell und billig“ werden aber Chancen verspielt, die dem Unternehmen eine neue Zukunftsperspektive eröffnen könnten,“ erläutert Matthias Igel, Leiter Schlüsselfertig-Bau der Wurst Stahlbau GmbH.

Für welche Zukunft bauen wir?

Um Erweiterungen, Anbauten oder Neubauten planen und realisieren zu können, müssen wir verstehen, wie das Unternehmen funktioniert. Wie ist der Prozessablauf? Wie die Lagerhaltung? Welche Maschinen werden eingesetzt und wie werden sie bedient? Wie viele Mitarbeiter arbeiten heute in diesem Unternehmen? Wie wird sich dies zukünftig alles verändern? Und wie kann ich Energie sparen und neue sinnvoll einsetzen? Neben vielen Punkten spielt die Akzeptanz für einen Neubau bei den Mitarbeitern eine wichtige Rolle. Vorteile verschafft sich der Bauherr, wenn er zu einem frühen Zeitpunkt neben den Führungskräften auch die einzelnen Mitarbeiter in das Projekt einbezieht. Erfahrungsgemäß kommen gerade von den Mitarbeitern sehr praktische Hinweise zur Verbesserung der Arbeitsabläufe.

In einem Workshop, den die Wurst Stahlbau GmbH plant und durchführt, werden mit allen Beteiligten gemeinsam Antworten erarbeitet. Aus Visionen werden Raumbücher, Pflichtenhefte und Aufgaben, die als Grundlagen für eine maßgeschneiderte Planung dienen. Nur wer den tatsächlichen Bedarf kennt, kann auch eine Kosten- und Terminsicherheit garantieren, ein Garantieanspruch, an dem sich jeder Schlüsselfertig-Anbieter messen lassen muss. Ein Unternehmer sollte von seinem Baupartner genau das verlangen, was er selber tagtäglich leisten muss: ganzheitliche Beratung, Kosten- und Terminsicherheit, Qualität und ein glaubwürdiges Preis-/ Leistungsverhältnis.

WILHELM KELLE
GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU
JETZT IST PFLANZZEIT!
Gartengestaltung · Pflasterungen · Teichanlagen
Gartenpflege · Natursteinmauern · Zaunbau
www.kelle-galabau.de Porta Westfalica Tel. 0571/50510

TEPE SYSTEMHALLEN
NEU! Qualitäts Stahl-Trapezblech als Standard
Satteldachhalle Typ SD15
15,04m Breite, 21,00m Länge
· Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
· mit Trapezblech, Farbe: AluZink
· incl. Schiebetor 4,20m x 4,00m
· feuerverzinkte Stahlkonstruktion
· incl. prüffähiger Baustatik
Aktionspreis € 26.500,-
ab Werk Buldern; zzgl. MwSt.

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 02590-600 · Infos kostenlos
Ausstellung · Fertigung · Verkauf in 48249 Dülmen-Buldern

Standort mit starkem Wachstum



MIT IHRER MITTELSTÄNDISCHEN STRUKTUR UND DER GROSSEN BRANCHENVIELFALT VERFÜGT DIE STADT MELLE ÜBER EINE STABILE WIRTSCHAFTSKRAFT.

Vor Beginn der Weltwirtschaftskrise lag die Arbeitslosenquote in Melle bei einem richtungsweisenden Niedrigstwert von 3,7 Prozent. Der Höchststand im April 2009 inmitten der ungewissen Wirtschaftslage war ein immer noch moderater Wert von 5,6 Prozent. Aktuell hat sich das Stimmungsbild in den Meller Wirtschaftsbetrieben deutlich aufgehellt.

Derzeit liegt die Arbeitslosenquote bei sinkender Tendenz bereits wieder bei 3,4 Prozent. Der Standort Melle hat die schwierige Situation gut verkraftet. Viele Meller Unternehmen haben sich zum Wirtschaftsstandort Melle bekannt, erheblich in die Vergrößerung von Hallen und die Erneuerung von Produktionsanlagen investiert. Zurzeit stehen in Melle rund 38 ha freie Fläche zur Verfügung. Mit ihren rund 48.000 Einwohnern gehört Melle im Osnabrücker Land zu den niedersächsischen Wirtschaftsstandorten mit einem erfreulich starken Wachstum. Die Wirtschaftsförderung unterstützt sowohl Neuansiedlungen von Firmen als auch die Bestandserweiterung und leistet dadurch einen Beitrag zur Schaffung neuer bzw. Sicherung vorhandener Arbeitsplätze. So wurden in den vergangenen Jahren ca. 1.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Dabei bilden nicht zuletzt die gute Verkehrsanbindung unmittelbar an der Autobahn A 30 Osnabrück – Hannover und die sofortige Verfügbarkeit erschlossener Gewerbeflächen zu fairen Preisen die Grundlage für zahlreiche Ansiedlungserfolge in der Stadt Melle.



Anerkennung fürs Engagement



DIE GESCHÄFTSFÜHRER
WILHELM KELLE (L.)
JOCHEN KELLE (R.)
NAHMEN DIE GLÜCKWÜNSCHE NEBST SIGNUM VON HANS CHRISTIAN LEONHARDS (MITTE) PRÄSIDENT DES GALABAU NRW ENTGEGEN.
(FOTO: PCW)

SEIT 50 JAHREN IM VERBAND GARTEN-, LANDSCHAFTS- UND SPORTPLATZBAU NRW

Für eine inzwischen 50 Jahre währende Mitgliedschaft im Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Nordrhein-Westfalen ist das GaLaBau-Fachunternehmen Wilhelm Kelle GmbH & Co. KG in Porta Westfalica-Barkhausen ausgezeichnet worden. Der Firmengründer Wilhelm Kelle und sein Sohn Jochen Kelle konnten kürzlich die Ehrenurkunde nebst dekorativer Sandsteinplatte, in die das Signum der Landschaftsgärtner eingearbeitet ist, aus den Händen vom Verbandspräsidenten Hans Christian Leonhards entgegen nehmen. Gegründet wurde das Fachunternehmen am 1. Januar 1956 von Gartenarchitekt und Gärtner Wilhelm Kelle. 1989 ist sein Sohn Jochen Kelle als Diplomingenieur für Landschaftsplanung als weiterer Geschäftsführer in das Familienunternehmen eingestiegen. Das Fachunternehmen, das unter anderen zu den Gründungsmitgliedern des GaLaBau NRW zählt, ist seit 1965 ein beständiger Ausbildungsbetrieb. Mehr als 120 Schul-



absolventen begannen bei Fa. Kelle eine Berufslaufbahn als Landschaftsgärtnerinnen und -gärtner, die einzelne von ihnen in leitende Positionen in anderen Betrieben wie auch Behörden führte oder gar selbst zu Unternehmern werden ließ. Die Arbeitsschwerpunkte der derzeit 30 Mitarbeiter liegen im Bereich der Gestaltung und Pflege von privaten und öffentlichen Grünflächen. Zu den besonderen Stärken des Fachunternehmens gehören ferner Natursteinarbeiten für Pflasterungen und Trockenmauern sowie der Teichbau vom Quellstein-Brunnen bis zum Schwimmteich. Auch für eine Spielplatzgestaltung, Dachbegrünung oder effektvolle Gartenbeleuchtung sind die Barkhauser Experten für Garten- und Landschaft kompetente Ansprechpartner.

Wie Hans Christian Leonhards verdeutlichte, haben die langjährigen Mitgliedsunternehmen durch ihr kontinuierliches Verbandsengagement dazu beigetragen, dass der GaLaBau NRW heute eine politisch wirksame Interessenvertretung darstellt. Seinen Worten zufolge liefern die vergangenen Jahre zahlreiche Beispiele für eine erfolgreiche Verbandsarbeit. Dazu gehört, dass es weiterhin Landesgartenschauen in NRW gibt – wie im vorigen Jahr in Hemer im Sauerland und 2014 in Zülpich im südwestlichen Rheinland. Ebenfalls auf die Verbandsarbeit der Landschaftsgärtner zurückzuführen ist, dass Privatleute auch ihre Kosten für Gartenpflege gegenüber dem Finanzamt steuermindernd ansetzen können – und damit ebenso wie Aufwendungen für Handwerkerleistungen für die Hausinstandhaltung.









(V.L.): **STEFAN SÄNDKER**
GESCHÄFTSFÜHRER DER HAFEN SPELLE-VENHAUS GMBH
GEORG HOLTKÖTTER
BÜRGERMEISTER UND STELLV. AUFSICHTSRATSVORSITZENDER DER HAFEN SPELLE-VENHAUS GMBH
DR. GERHARD HERBERS
GESCHÄFTSFÜHRER HEBAU LOGISTIK GMBH
BERNHARD HUMMELDORF
SAMTGEMEINDEBÜRGERMEISTER UND AUFSICHTSRATSVORSITZENDER DER HAFEN SPELLE-VENHAUS GMBH
ANDRÉ MÖLLERING
FIRMA HERBERS GMBH
(FOTO: SAMTGEMEINDE SPELLE)

Investition in Speller Hafen

DIE GERHARD HERBERS GMBH GRÜNDET DIE HEBAU LOGISTIK GMBH UND ERWIRBT EINE GEWERBEFLÄCHE VON RD. 2,5 HEKTAR IM HAFEN SPELLE-VENHAUS.

Der Grund: den steigenden Anforderungen im Bereich der Umschlagtätigkeiten, besonders im Bereich Logistik und Vertrieb der Produkte, nachzukommen. Die 1959 gegründete Gerhard Herbers GmbH feierte im Jahr 2009 das 50-jährige Firmenjubiläum. Seitdem hat das Unternehmen seinen Sitz im Hafen Spelle-Venhaus und war gleichzeitig der erste dort niedergelassene Betrieb. Kerngeschäft ist das Angebot von ausgereiften Straßensanierungsprodukten, die Produktion von Kaltmischgut und der Bau von Transportbetonanlagen im Bereich Seefahrt. Mit Beteiligungsunternehmen und Verarbeitungspartnern ist Herbers in allen Bundesländern sowie in Dänemark, den Niederlanden und in Österreich präsent und leistungsfähig. Die Herbers GmbH hat in den letzten Jahren durchschnittlich 60.000 Tonnen pro Jahr an Steinen, Sand und weiteren Schüttgütern im Hafen umgeschlagen. Samtgemeindebürgermeister und Aufsichtsratsvorsitzender der Hafen Spelle-Venhaus GmbH, Bernhard Hummeldorf, und Bürgermeister Georg Holtkötter sind stolz auf die Firma Herbers GmbH mit Stammsitz in Spelle und loben deren internationale Wettbewerbsfähigkeit. Umso erfreuter waren beide, als die ersten Gespräche zur Gründung der HeBau Logistik GmbH geführt wurden. Die HeBau Logistik GmbH vereint die Bereiche Baustofftransport, Baustoffumschlag und Baustoffhandel und kommt den ausländischen Aktivitäten, insbesondere in Osteuropa, zu Gute. Sieben neue Mitarbeiter wurden bereits eingestellt. Erst durch die Hafenerweiterung besteht die Möglichkeit zur Lagerung entsprechender Produkte. „Das Unternehmen Herbers GmbH zeigt mit der Gründung der HeBau Logistik GmbH zum wiederholten Male, dass es als Motor der prosperierenden Hafenwirtschaft die angebotenen Entwicklungsmöglichkeiten im Hafen Spelle-Venhaus in die Realität umsetzt“, umriss Hummeldorf den unternehmerischen Weitblick.



Nachhaltige Betriebs-Erfolge fordern neue Strategien

NACHHALTIGKEIT IST BESONDERS IN DER WIRTSCHAFT ZU EINEM BEGRIFF GEWORDEN

Auch wenn die Realität, insbesondere bei den Großbetrieben, häufig noch anders praktiziert wird, so ist der Wandel zunehmend festzustellen. Weg von Investitionen mit kürzesten Amortisationszeiten – hin zu Investitionen im Rahmen einer ganzheitlichen und nachhaltigen Strategieplanung. Nach einer Studie von PricewaterhouseCoopers gaben 82 Prozent der befragten deutschen Manager an, dass langfristige Investitionen zur Steigerung des Betriebswertes getätigt werden müssten. Trotz dieser Erkenntnis wurden aber bislang 76 Prozent der Investitionen in kurzfristige Sparmaßnahmen gebunden. Mit dieser Politik, so die Studie von PricewaterhouseCoopers, riskieren die Unternehmen mittel- und langfristig ihren wirtschaftlichen Erfolg. Dass auch in den Aktiengesellschaften hier ein Umdenken erfolgt, zeigt unter anderem, dass für die Strategieverantwortlichen Gewinnausschüttungen erst nach langfristigen Erfolgen freigegeben werden. Demgegenüber haben privat geführte Unternehmen einen Vorsprung, ihr Handeln basiert auf langfristigen Strategien und Erfolgen. Ganzheitliche Konzepte sind auch für das Büro Pohlkamp aus Telgte der Schlüssel für nachhaltige und wettbewerbsgerichtete Strategien der Unternehmen. Als integrales Planungsbüro für Architektur und Energieberatung werden nicht nur die Energieeinsparpotenziale bei der Gebäudehülle oder der –technik aufgezeigt, sondern auch Ressourcenpotenzial aus den betrieblichen Prozessen. Mit der Status-quo-Analyse der einzelnen Vorgänge werden deren Verknüpfung und damit oft die Abhängigkeiten dargelegt. Insbesondere bei Bestandsimmobilien und den darin oft punktuell gewachsenen Betriebsabläufen verhilft ein umfassendes Grobkonzept zu erheblichen Vorteilen. Es dient der Betriebsleitung als Führungsinstrument, Fehlinvestitionen werden minimiert und Stückgutkosten gesengt. Um im Wettbewerb langfristigen Erfolg zu haben, müssen alle kostenrelevanten Faktoren einbezogen werden. Neben den ohnehin zu erwartenden Vorteilen besteht für so genannte KMUs die Möglichkeit einer Bezuschussung für Unternehmensberatung.



HERBERT POHLKAMP
INHABER
POHLKAMP ARCHITEKTUR UND ENERGIE
(FOTO: HERBERT POHLKAMP)

Werner Rechtsanwälte

Rechtsanwälte – Fachanwälte für
- Arbeitsrecht,
- Bau- und Architektenrecht,
- Strafrecht
- Transport- und Speditionsrecht

in		
Spenge	Poststr. 36	0 52 25 / 87 83 - 0
Melle-Bruchmühlen	Spenger Str. 2	0 52 26 / 9 94 42 - 0
Zweigstelle Enger	Bahnhofstr. 12	0 52 24 / 9 10 04 - 0



Erfolg durch Erreichbarkeit

EIN LEISTUNGSFÄHIGES MITTELZENTRUM IM STÄDTISCHEN VERDICHTUNGSRAUM OSNABRÜCK

Einwohnerzahl
33.179

Arbeitsplätze
11.466

Arbeitslosenquote
3,8 Prozent

Einzelhandelszentralität
128,9 Prozent

Die Stadt Georgsmarienhütte ist ein leistungsfähiges Mittelzentrum im städtischen Verdichtungsraum Osnabrück. Die beiden Stadtzentren liegen etwa 7 km auseinander. Es ist eine Besonderheit, dass sich angesichts dieser geografischen Nähe ein Mittelzentrum durchsetzen kann. Und dies gelingt Georgsmarienhütte sehr gut.

Ein Indiz für die Attraktivität von Städten ist ihre Einzelhandelszentralität. Denn die tägliche Abstimmung der Einzelhandelskunden mit ihren Füßen – der Ort, den sie zum Einkaufen wählen – ist an Authentizität nicht zu überbieten. An den Kassen des georgsmarienhütter Einzelhandels wird 30 Prozent mehr umgesetzt, als es der Kaufkraft der einheimischen Bevölkerung entspricht. Dies ist mit der Attraktivität der Geschäfte und ihrem Mix von ansprechenden inhabergeführten Läden und bekannten Filialisten zu erklären, aber auch mit ihrer Erreichbarkeit.

Die sehr gute überregionale Erreichbarkeit aus dem Osten, Südosten und Süden, führt zu einem erheblichen Einzugsgebiet - aber auch die innerstädtische Erreichbarkeit ist entscheidend! Weitgehend ohne Ampel erreicht man auf kurzem Wege ohne Stau das Zentrum mit seinem großzügigen Parkplatzangebot. Unentgeltliches Parken ist eine Selbstverständlichkeit. Kostenpflichtige öffentliche Parkplätze gibt es in der Stadt nicht!

Stahl Industrie bau
MÖLLER
Schlüsselfertige Hallen
Dacheindeckungen
Wandverkleidungen
Tore und Türen
Möller Glasmetall
GmbH & Co. KG
Breite Straße 25
D-32257 Bünde
Tel. (0 52 23) 4 80 90
Fax 48 09-77
moeller-glasmetall@t-online.de

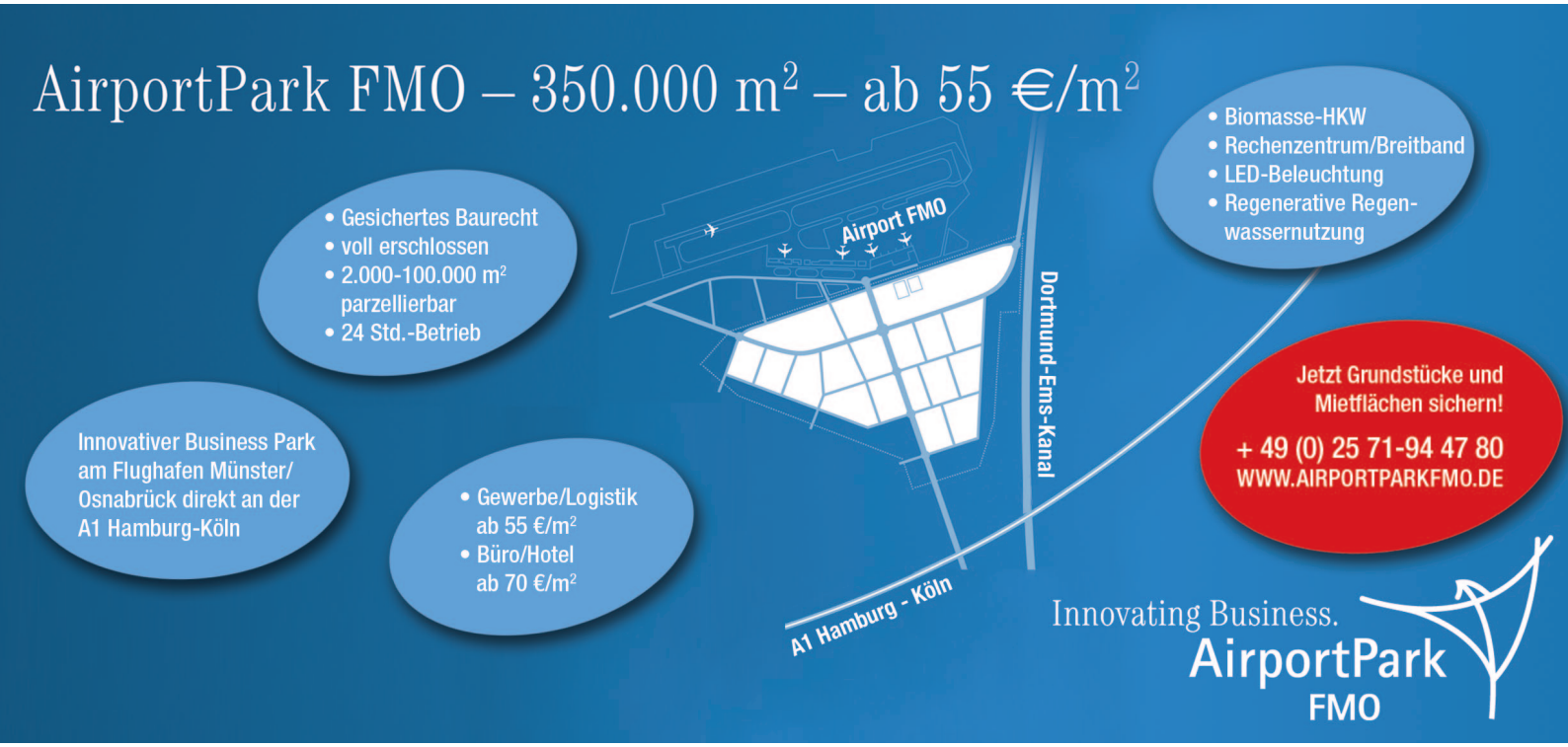






Auch der Weg von den Parkplätzen zu den Geschäften ist kurz. Erfolg durch Erreichbarkeit ist also vorprogrammiert.

In ähnlicher Weise gilt dies auch für die Gewerbegebiete. In unmittelbarer Nähe der Autobahnabfahrten der A 30 und A 33 liegen sie zwischen den Stadtzentren von Osnabrück und Georgsmarienhütte. Die Werthaltigkeit dieser Lagen liegt auf der Hand. Manches Unternehmen aus dem ostwestfälischen Raum, das sich in Richtung Osnabrück orientiert, nutzt diese Lage für eine Niederlassung. Man ist im Raum Osnabrück präsent und hat die kurze Anbindung an den Hauptsitz. Das Bonbon obendrauf: zwei zusätzliche Arbeitstage im Jahr.



Hagebaumarkt in Verbundbauweise gebaut



MODERNER HAGEBAUMARKT IN NORDDEUTSCHLAND

IN VERBUNDBAUWEISE MIT HOLZ UND BETON ERRICHTETE **HUSEN STAHLBAU** DEN HAGEBAUMARKT IN OSTRHAUDERFEHN. (FOTO: HUSEN GMBH & CO. KG)

Im Gewerbegebiet der 10.700-Einwohner-Stadt steht heute einer der modernsten Hagebaumärkte Norddeutschlands. Bauherr ist die Kaufmannsfamilie Wreesmann, Betreiber ist die Hagebaumarkt Ostrhauderfehn GmbH & Co. KG,

Anzeige



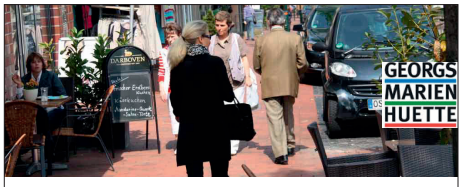
www.gewerbeimmobilien-georgsmarienhuette.de

Miete und Kauf

eine 100-prozentige Beteiligung des Hagebau Gesellschafters BZN Baustoff Zentrale Nord GmbH & Co. KG in Aurich. Auf der Suche nach einem kompetenten Unternehmen für die Errichtung des neuen Marktes entschied sich der Bauherr für die Husen GmbH & Co. KG aus dem emsländischen Surwold bei Papenburg.

Bekannt geworden ist Husen durch seine Stahlhallen und Stahlkonstruktionen, die weit über die Grenzen Deutschlands hinaus errichtet wurden. In den vergangenen Jahren haben sich die Stahlbauspezialisten aber auch mit der Errichtung von Gewerbeobjekten in der Verbundbauweise mit Holz und Beton einen sehr guten Namen erarbeitet. „Die Verbundbauweise mit Holz und Beton bietet in Bezug auf die Brandschutzklasse Vorteile für Bauherren. Bei Gebäuden mit Kundenverkehr ist das häufig ein wichtiger Aspekt“, so Husen-Geschäftsführer Wolfgang Husen. Auf der Husen-Referenzliste stehen viele namhafte Kunden. Die kurze Bauzeit, eine faire Kalkulation und nicht zuletzt der gute Ruf und die erstklassigen Referenzen sorgten dafür, dass Husen den Zuschlag bekam. Auf 5.300 Quadratmetern Verkaufsfläche umfasst das Sortiment des Baumarkts und Gartencenters rund 40.000 Artikel. Circa drei Millionen Euro investierte die Familie Wreesmann in den Gebäudeneubau. Und 21 Mitarbeiter wurden zu Beginn eingestellt. Ein echter Wirtschaftsfaktor für die Region.

Anzeige



www.gewerbeimmobilien-georgsmarienhuette.de

Miete und Kauf



Bester Logistikstandort

MIT ZUSÄTZLICHEM ANGEBOT DES AIRPORTPARK FMO GEWINNT DIE LOGISTIKINITIATIVE GREVEN/RHEINE DEN 1. PREIS IN NRW

Auf der internationalen Immobilienmesse Expo Real vom 04. bis 06.10.2011 in München ist die Logistikinitiative Greven/Rheine vom Innenminister Ralf Jäger zum besten Logistikstandort in NRW gekürt worden. Unter dem Motto ‚Vorsprung durch Verbindung' verfügen Greven und Rheine als einzige Logistikregion über Anschlüsse an alle vier Verkehrsträger: Autobahn, Schiene, Wasserstraße und nunmehr mit dem AirportPark FMO auch direkt an den Flughafen. Der AirportPark FMO bietet für Logistiker zudem entscheidende Vorzüge hinsichtlich zusammenhängender Grundstücke bis zu 100.000 m² Größe, der 7 Tage-/24 Stunden-Betriebsmöglichkeit, des neuen Autobahnanschlusses an die A1 Hamburg-Ruhrgebiet-Köln sowie eines auch in den Nachtstunden aktiven Cargo-Umschlags am Flughafen Münster-Osnabrück.

Im 1. Bauabschnitt des AirportPark FMO sind 48 Hektar Grundstücksfläche für Büro-, Hotel-, Dienstleistungs- und Gewerbe-/ Logistiknutzungen bereits baurechtlich gesichert und voll erschlossen. Die Grundstücksgrößen und -zuschnitte können variabel nach den Anforderungen des Unternehmens angepasst werden. Optionale Expansionsflächen werden ebenfalls mit angeboten. Mit der Verleihung des Logistikpreises auf der größten europäischen Gewerbeimmobilienmesse mit rund 37.000 Fachbesuchern ist das Interesse für Logistikflächen im AirportPark FMO schon während der Messe nochmals gestiegen. Die Interessenten schätzen neben den optimal zugeschnittenen und großzügigen Arealen vor allem den 24-Stunden-Betrieb, keine störende Wohnbebauung und den kurzen und direkten Weg zur Autobahn. Dazu bietet der AirportPark FMO kostenreduzierende und nachhaltige Mehrwerte, wie z.B. modernste Breitbandtechnologie und die Möglichkeit des Anschlusses an die Fernwärmeleitung eines Biomasse-Heizkraftwerkes und damit verbunden eine rund 15prozentige Heizkostenersparnis.

Anzeige



www.gewerbeimmobilien-georgsmarienhuette.de

Miete und Kauf

BEI DER PREISÜBERGABE (V.L.):
PETER VENNEMEYER
(BÜRGERMEISTER STADT GREVEN),
UDO SCHRÖER
(GESCHÄFTSFÜHRER AIRPORTPARK FMO),
STEFAN DEIMANN
(GESCHÄFTSFÜHRER GFW GREVEN),
RALF JÄGER
(INNENMINISTER NRW),
DR. MANFRED JANSSEN
(GESCHÄFTSFÜHRER EWG RHEINE),
ANNA HEUCK (EWG),
KAI KRÖGER (EWG),
PETER ABELMANN (LOGISTIK.NRW).
(FOTO: AIRPORTPARK FMO GMBH)

Sauber-Power



(FOTO: RAY FACILITY MANAGEMENT GROUP)

RENIGUNG VON PV-ANLAGEN BRINGT MEHR EFFIZIENZ

Solarstrom hat Zukunft, das ist spätestens seit Fukushima deutlicher denn je. Als saubere und sichere Energie leistet er bereits jetzt einen relevanten Beitrag zur bundesdeutschen Energieversorgung. Mehr als zehn Gigawatt Nennleistung haben die in Deutschland installierten Photovoltaikanlagen im Jahr 2010 erbracht – ein beachtliches Ergebnis, das nur mit einigen Tausend Quadratmetern Modulfläche zu erreichen ist. Doch jede Oberfläche, die der Witterung ausgesetzt ist, setzt im Laufe der Zeit Verschmutzungen an. Ob Blätter oder Pollen, Ruß oder Staub, Algen oder Vogelkot – sämtliche Ablagerungen wirken wie Verschattungen und reduzieren die Leistungsfähigkeit der Anlage.

Verschmutzungen reduzieren die Leistung

Entgegen der landläufigen Meinung, dass PV- und Solarthermiemodule durch Regenfälle ausreichend gereinigt werden, ist mittlerweile in Studien nachgewiesen, dass vor allem Verschmutzungen durch Landwirtschaft, Tiere und Industrie die Leistung einer Photovoltaikanlage um bis zu 30 Prozent reduzieren können. Da jede Kilowattstunde bares Geld bringt, kosten solche Leistungsverluste schnell eine nicht unerhebliche Summe; Amortisierungszeiten verlängern sich, der Wert der Anlage fällt, die Lebensdauer sinkt. Darum rechnet sich die regelmäßige und sachgerechte Reinigung auch großflächiger Anlagen schnell. Ein Beispiel: Eine Anlage von 30 kWp erbringt eine durchschnittliche Jahresleistung von 26.500



kWh. Bei einer Einspeisevergütung von 0,4301 Euro/kWh (Vergütungshöhe für Anlagen bis 30 kWp, 2009 installiert) beträgt die Jahresvergütung 11.397,65 Euro. Reduziert sich die Leistung durch Verschmutzungen nur um zehn Prozent, beträgt der Verlust 1.139,76 Euro. Liegt also die Notwendigkeit, eine PV-Anlage in regelmäßigen Abständen reinigen zu lassen, mittlerweile auf der Hand, sind viele Anlagenbesitzer bei der Frage nach der richtigen Art uneins. Glaubt der Privatnutzer noch, selbst mit Wischmopp und Wassereimer auf das Dach seines Einfamilienhauses steigen zu können, wird diese Aktion für großflächige, gewerblich genutzte Anlagen schnell problematisch. Denn neben der Frage der korrekten Reinigungstechnik sind auch Sicherheitsvorgaben zu beachten. Die Reinigung sollte also dem Profi vorbehalten bleiben, der mit richtiger Ausrüstung besonders sicher und effizient arbeiten kann. Weitere Vorteile des professionellen Dienstleisters sind die Einpassung des Reinigungsauftrags in den Betriebsablauf des Auftraggebers und natürlich ökologische Faktoren, die bei professionell erbrachten Leistungen selbstverständlich berücksichtigt werden.

Umkehrosmose – sauber, sicher, effizient

Die empfindlichen Oberflächen von Photovoltaikanlagen sollten besonders sanft gereinigt werden. Leitungswasser und Reinigungsmittel sind übrigens völlig ungeeignet, da sie mineralische Rückstände und Tensidreste auf den empfindlichen Flächen hinterlassen und auf diese Weise ebenfalls die Leistung reduzieren. Stattdessen werden die Module am besten mit demineralisiertem Wasser gereinigt. Die qualifizierten Fachkräfte von ray setzen für ein perfektes Ergebnis auf das besonders schonende und umweltfreundliche Verfahren der Umkehrosmose. Das natürliche Prinzip der Umkehrosmose macht aus Leitungswasser demineralisiertes Wasser, das frei von Magnesium und Kalzium ist. Es hinterlässt beim Trocknen keine Flecken und verfügt über eine besonders hohe Reinigungskraft, so dass chemische Zusätze überflüssig sind. Außerdem können mit demineralisiertem Wasser gereinigte Oberflächen nach dem Spülen einfach an der Luft trocknen. Manuelles Trocknen und Polieren entfallen, was eine professionelle Reinigung deutlich kostengünstiger macht, als viele Betreiber glauben. Dank dieser Eigenschaften ist das Osmoseverfahren perfekt geeignet, um die empfindlichen PV-Module schnell, ökologisch und rückstandsfrei zu reinigen. Selbstverständlich ohne Beeinträchtigung der Oberfläche und unter Wahrung der Garantiebedingungen. So wird eine PV-Anlage mit professionellem Einsatz wieder maximal leistungsfähig – und damit wieder maximal wirtschaftlich.

Ein kleiner Tipp: PV-Anlagen lässt man am besten unmittelbar vor den ertragsstarken Sommermonaten reinigen.





Abgrenzung von den Wettbewerbern

MIT EINEM HOHEN MASS AN ARBEITSSCHUTZ

Die Kunden von Meteor, zu denen mittelständische als auch internationale Großunternehmen zählen, schätzen die hohe Zuverlässigkeit, Termintreue sowie die Qualität der Meteor-Dienstleistungen und vor allem das hohe Maß an Arbeitsschutz, mit dem man sich von vielen Wettbewerbern abgrenzt. „Wir leben eine Unternehmensphilosophie, in der Mensch und Umwelt im Mittelpunkt stehen“, sagt Joachim Herrmann, Niederlassungsleiter in Bielefeld.

Für die umfassenden Bemühungen auf diesem Gebiet wurde Meteor 2011 von der VBG mit dem Zertifikat „AMS-Arbeitsschutz mit System“ ausgezeichnet. Dabei wurde das Arbeitsschutz-Managementsystem nach nationalen und internationalen Standards geprüft; Meteor erfüllt somit die Arbeitsschutzkriterien der VBG. Darüber hinaus ist Meteor seit 1999, als eines der ersten Zeitarbeitsunternehmen, in der Arbeitssicherheit nach den Chemie-Grundsätzen SCC/SCP zertifiziert.

Herr Herrmann erklärt die Verfahrensweise bei Meteor wie folgt: „Die konsequente Umsetzung der Standards unseres Arbeitsschutz-Managementsystems erfolgt vor Ort durch mehrere gewerblich ausgebildete Disponenten. Eigene Fachkräfte für Arbeitssicherheit besprechen mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die individuellen Gefahren am jeweiligen Arbeitsplatz und trainieren mit ihnen ein entsprechendes Schutzverhalten. Selbstverständlich erhält jeder Mitarbeiter seine persönliche Schutzausrüstung, sowie die notwendigen Vorsorgeuntersuchungen für den jeweiligen Einsatz. Unsere Mitarbeiter sind unser wertvollstes Gut, weswegen ihre Sicherheit für uns an oberster Stelle steht.“

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



Netzwerk GMA präsentiert Klugschweisser



PLATTFORM FÜR GRENZÜBERSCHREITENDE KONTAKTE

Dass das Netzwerk Grenzenloser Maschinen- und Anlagenbau (GMA) eine ideale Plattform für grenzüberschreitende Kontakte zwischen deutschen und niederländischen Betrieben ist, hat sich in der Region bereits herumgesprochen. Schließlich profitieren schon viele teilnehmende Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau vom ganz auf Klein- und Mittelständische Unternehmen der Euregio-Region ausgerichteten Angebot des Netzwerk GMA. So werden mit diversen Veranstaltungen, regelmäßigen Unternehmertreffen, gemeinsamen Messeauftritten auf regionalen Fachmessen wie dem Forum Maschinenbau (FMB) in Bad Salzuflen, der Technischen Industrielen Vakbeurs (TIV) im niederländischen Hardenberg sowie der internationalen Branchenleitmesse Industrial Supply im Rahmen der Hannover Messe Kontaktmöglichkeiten auf verschiedenen Ebenen angeboten.

Dass im Rahmen des INTERREG IVa – Projektes Netzwerk GMA auch technologisches Know-How vermittelt wird, sollte hierbei ebenfalls erwähnt werden. So werden Maschinen- und Anlagenbauern der Region Informationen, Entscheidungshilfen und praktische Hilfen in den Bereichen Zerspanung, Blechverarbeitung und automatisiertes Schweißen vermittelt. Während hierzu beim niederländischen Netzwerkpartner STODT in Hengelo mit einem Multitasking-Zentrum und Maschinen zur Blechbearbeitung die automatisierte Zerspanung und das The-

Mit viel *Energie* in den Winter



Effizienz steigern?
Prozesse optimieren?
Innovationen beschleunigen?

Profitieren Sie von der SALT AND PEPPER Technologieberatung:
- Operative Managementberatung
- Interim Management
- Ingenieurdienstleistungen

www.salt-and-pepper.eu



SALTANDPEPPER
committed to technological progress

ma Blech angeboten werden, werden im Handwerker Bildungszentrum in Münster eine Schweißroboterzelle betrieben und hierzu Schulungsangebote bereitgestellt.

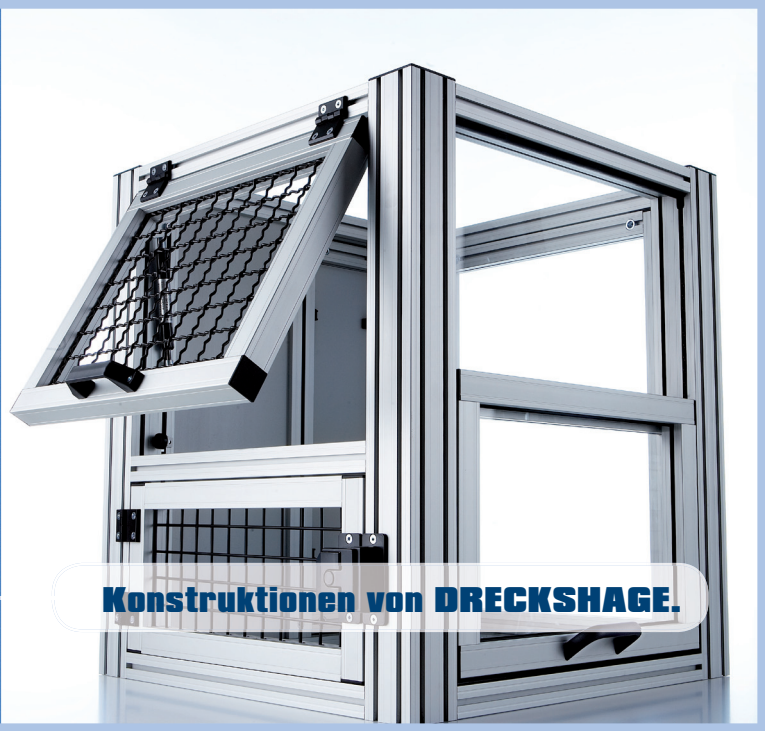
Auf der Fachmesse Forum Maschinenbau (FMB) vom 09. bis 11. November 2011 in Bad Salzuflen stellt das Netzwerk GMA das Thema Roboterschweißen in den Focus der eigenen Präsentation. Unter dem Begriff „Klugschweisser“ wird auf dem GMA-Stand in Halle 20 der gesamte Fertigungsprozess von der 3D-Zeichnung über die Offline-Programmierung und Roboter-Simulation bis hin zum Roboter im Live-Betrieb gezeigt. Ob Interessent, Einsteiger oder Experte - besonderes Augenmerk legt das Netzwerk GMA dabei auf die Bedürfnisse und Möglichkeiten von Klein- und Mittelständischen Unternehmen, die nicht zuletzt als Zulieferer der Industrie immer stärker in die Anforderungen des Marktes eingebunden werden.

ROBOTERZELLE IM HANDWERKER BILDUNGSZENTRUM MÜNSTER. (FOTO: HANDWERKSKAMMER MÜNSTER)

Forum Maschinenbau
09.-11.11.2011 in Bad Salzuflen
Halle 20, Stand C16

DRECKSHAGE
DER PARTNER DES MASCHINENBAUS





STÄHLE | NE-METALLE | KUNSTSTOFFE | LINEARFÜHRUNGEN | ANTRIEBSELEMENTE | PROFILE | SYSTEME
www.dreckshage.de | Telefon: 0521 / 92 59-0

Mit Konstruktionskompetenz

DIE AUGUST DRECKSHAGE GMBH & CO. KG HAT SICH IN DEN VERGANGENEN JAHRZEHNTEN VOM LIEFERANTEN FÜR LINEARTECHNIK, WERKSTOFFE UND PROFILE ZUM MODERNEN VERTRIEBS- UND DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN ETABLIERT

Das Unternehmen stellt die optimale Umsetzung kundenspezifischer Anforderungen in den Mittelpunkt seiner täglichen Arbeit. In diesem Zuge hat sich das Geschäftsfeld „Profile + Systeme“ in den letzten 25 Jahren konsequent vom reinen Profillieferanten zum Lösungslieferanten für komplexe Systeme aus Aluminium-Konstruktionsprofilen entwickelt.

Im Geschäftsfeld „Profile + Systeme“ projektiert, konstruiert, fertigt und montiert Dreckshage komplexe kundenspezifische Systeme aus Aluminium-Konstruktionsprofilen für Maschinenverkleidungen, Lärmschutzkabinen, Betriebsmitteleinrichtungen, Test- und Prüfstände sowie für viele andere Anwendungsfälle.In diesem Zusammenhang ergeben sich täglich neue Aufgabenstellungen, die einfach, schnell und kostengünstig gelöst werden müssen. Dazu bietet das Aluminium-Konstruktionsprofil hervorragende Möglichkeiten. Die vielfältigen Konstruktionsmöglichkeiten des Baukastenprinzips der Aluminium-Konstruktionsprofile erfüllen dabei höchste Ansprüche im Hinblick auf Design und Modularität und ermöglichen fast unbegrenzte Konstruktionsmöglichkeiten.

Der Service von Dreckshage umfasst in diesem Geschäftsfeld auf Wunsch die Maßaufnahme vor Ort, die komplette Projektierung, Konstruktion und Fertigung eines Systems. Aber auch für die Eigenfertigung durch den Kunden stehen bei Dreckshage 100 unterschiedliche Profile und 1.000 Zubehörartikel für die einfache und schnelle Selbstmontage bereit. Diese Umsetzungskompetenz macht sich



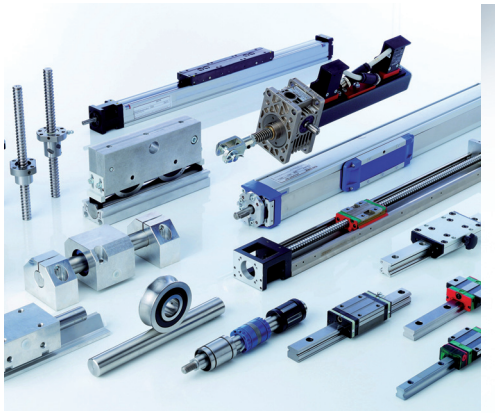
Wir sorgen für Ihr Personal auf Zeit

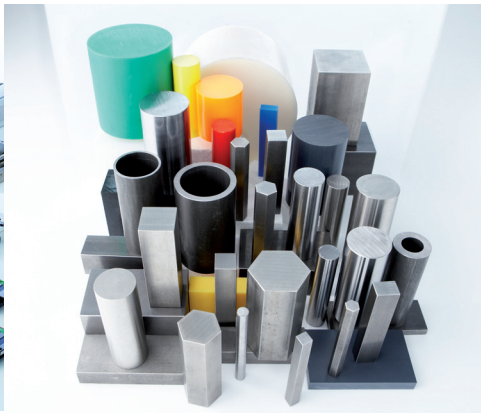
METEOR® Personaldienste

Wenn Sie qualifizierte und kompetente Mitarbeiter suchen, bietet Ihnen **METEOR** ein breites Spektrum an qualifiziertem Personal. Ob Facharbeiter, Angelernte oder Hilfskräfte: wir bieten kompetentes Personal rund um das Thema Maschinenbau.

- Mechatroniker – Industriemechaniker
- Dreher – Fräser – Werkzeugmacher
- Elektroninstallateure für Industrie- und
- Schaltschrankbau – Gebäudeinstallation
- Maler – Industrielackierer
- Technische Hilfskräfte
- Lagerarbeiter – Staplerfahrer
- Schweißer (alle Fachrichtungen)
- Kaufmännisches Personal
- Ing.-techn. Personal

Telefon: 05 21 – 9 42 53-0, Fax: 05 21 – 9 42 53-26, Sunderweg 4, 33649 Bielefeld
E-Mail: bielefeld@meteor-ag.de, Internet: www.meteor-ag.de, METEOR Personaldienste AG & Co. KGaA





die Firma Mahr aus Göttingen seit nunmehr 5 Jahren zu Nutze. Die global operierende Mahr-Gruppe ist weltweit der drittgrößte Hersteller mit einem kompletten Angebot an Fertigungsmesstechnik. Mahr-Messgeräte – vom Messschieber bis hin zum optisch-taktilen Formmessgerät im Nanobereich – werden in der Automobilindustrie, im Maschinenbau, in feinwerktechnischen und optischen Betrieben, sowie in Wissenschaft und Forschung eingesetzt. Auf Anforderung von Mahr konstruiert Dreckshage spezifische Einhausungen für vollautomatische Messplätze für die Oberflächenmessung. Die Besonderheit der Dreckshage-Lösung für diese Anwendungsfälle liegt in der Beseitigung von Störeinflüssen wie Schall, Verschmutzung, Luftströme und „Falschtemperierungen“. Damit realisiert Dreckshage mit Mahr einen vollautomatischen Messplatz als eigenständiges und abgeschlossenes System, das beim Endkunden perfekt in die Fließfertigung eingebunden werden kann. „Diese und vergleichbare Spezialanforderungen zu realisieren ist unsere Stärke, die wir in Zukunft noch weiter gezielt ausbauen wollen“, so Frank Schmidt, Produktmanager Profile + Systeme.

Mit jahrzehntelanger Erfahrung ist Dreckshage außerdem kompetenter Ansprechpartner für hochwertige Werkstoffe und Lineartechnik sowie für die Fertigung komplexer Kunststoffteile.



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

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

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

WERBEAGENTUR

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



Kompetenz von der Planung bis zur Wartung

Druckluft-Service vom Fachbetrieb

- Planung und Projektierung
- Wartung und Instandsetzung
- Montage von Druckluft-Systemen
- Vorbereitungen für TÜV-Abnahme von Behältern
- Verbrauchs-, Leckage- und Taupunktmessungen
- Zertifizierter Fachbetrieb nach WHG
- 24 Stunden Notfallservice
- Leihgeräte

FLACO

FLACO-Geräte GmbH
Isselhorster Str. 377 - 379
33334 Gütersloh
Tel. 0 52 41 603-0
Fax 0 52 41 603-29
Info@flaco.de
WWW.FLACO.DE






WIR WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

www.wirtschaft-regional.net

Abonnieren zum Vorzugspreis!

☐ **ÜBERZEUGEN SIE MICH!**
Ich möchte WIRTSCHAFT REGIONAL
2 Monate kostenlos zur Probe.

☐ **OK!**
Ich bestelle ein WIRTSCHAFT REGIONAL Abonnement.

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement € 20,00. Das Abonnement läuft ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens drei Monate vor Ablauf des Abonnements gekündigt wird.

Versandadresse:

Name

Adresse

PLZ/Ort

Widerrufsrecht:
Innerhalb von 10 Tagen kann ich von meinem Auftrag zurücktreten. Ich werde meine Absicht dem Verlag schriftlich mitteilen.

Datum Unterschrift

WIRTSCHAFT REGIONAL – ABONNEMENT SERVICE – Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold oder per Fax: 05231-98 100 33

KOSTENGÜNSTIGE RAUMLÖSUNGEN

Von der Interims - bis zur Dauerlösung, vom Seecontainer - bis zur kompletten Werkstruktur











sofort lieferbar - TOP MIETkonditionen vom

Grossflächen - **MIET** - Profi!









Basel II Tipp:
Erst chartern – später kaufen!
Top AfA oder Direktabzug

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU
LIPPSTADT · GESEKE

Am Siek 24 - 26 / 59557 Lippstadt
Fon +49 (0) 2941/9765 - 0
Fax +49 (0) 2941/9765 - 111
www.deu-bau.de / info@deu-bau.de

Jetzt auch in Münster

Steuerkanzlei am Aegidiitor

Für eine optimale Betreuung unserer Mandanten in der Region.

D-48143 Münster · Aegidiistraße 42
Telefon (0 251) 4 18 49-0
Telefax (0 251) 4 18 49-20

Bürogemeinschaft Münster:
Kanzlei am Aegidiitor
Rechtsanwälte und Notare

Zertifizierte Steuerberater-Kanzlei
nach DIN EN ISO 9001:2008
Steuerberaterverband Westfalen-Lippe e.V.

WPW GmbH

- Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Steuerberatungsgesellschaft

Geschäftsführer: WP/StB Dipl-Kfm. Rainer Witte

- Sachverständiger für Unternehmensbewertung
- Fachberater für Internationales Steuerrecht

D-59302 Oelde · Obere Bredenstiege 7
Telefon (0 25 22) 93 49-0
Telefax (0 25 22) 93 49-10

E-Mail: rw@wpwitte.de · www.wpwitte.de

www.wpwitte.de



Solution Partner Automation SIEMENS

www.willingundable.de

Automation von der besten Seite:
Mit Erfahrung, Know-how, Service.
Willkommen bei HMR RAUTEC!

HMR RAUTEC
Die Zuverlässigkeit in Automation.