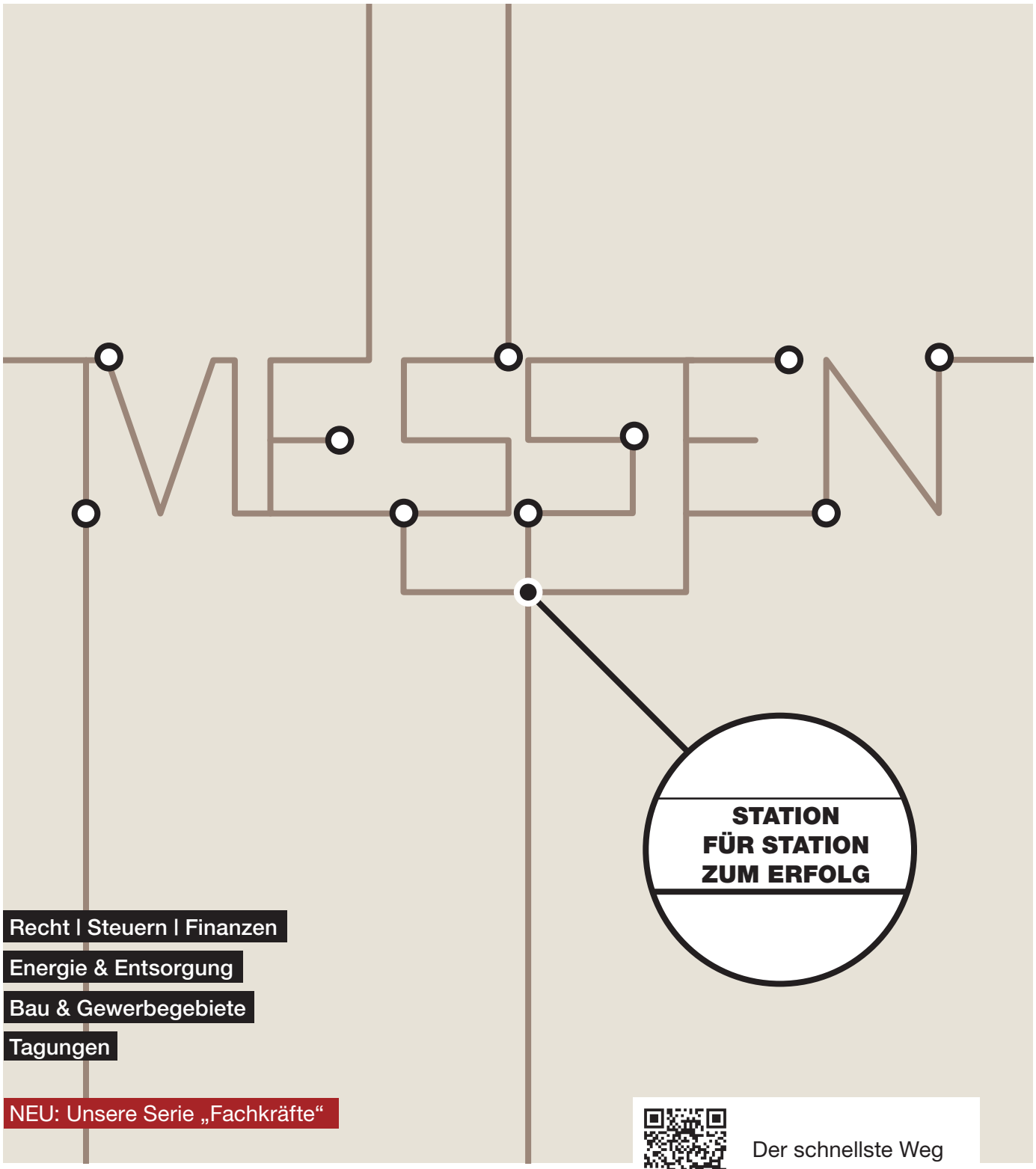
WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

11 | 2012 | EUR 8,50 | 44861



Recht | Steuern | Finanzen

Energie & Entsorgung

Bau & Gewerbegebiete

Tagungen

NEU: Unsere Serie „Fachkräfte“

Der schnellste Weg
zum WIR E-Paper

www.hessepartner.de

Hesse & Partner GmbH
Steuerberatungsgesellschaft



Bielefeld
STEUERN im LENKWERK

Hesse & Partner GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Am Stadtholz 24 - 26 · 33609 Bielefeld
Telefon: (05 21) 9 86 07-0
mail@hessepartner.de

Mitglied in der European Tax & Law



gemeinde Wadersloh

Gründen? Investieren? Expandieren? Bei uns finden Sie ideale Baugrundstücke für Ihren Erfolg. Voll erschlossen. Hier stimmt der Preis und das Lebensumfeld für Familien ist einfach ideal.

Zum Beispiel Gewerbegebiet Centraliapark der Gemeinde Wadersloh:

- Verkehrsgünstige Anbindung im Kreis Warendorf (Nähe Beckum, Oelde, Lippstadt, Rheda-Wiedenbrück)
- Flexible Grundstücksgrößen und -zuschnitte, voll erschlossen
- Unbürokratische und schnelle Unterstützung durch die Wirtschaftsförderung

Rathaus Gemeinde Wadersloh | Birgitt Stolz | Liesborner Str. 5 | 59329 Wadersloh | Telefon: 02523 950-1030 | E-Mail: birgitt.stolz@wadersloh.de | www.wadersloh.de

Messen sind ein wichtiger Bestandteil der Werbung



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

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Deutschland ist weltweit ein anerkannter Messestandort, besonders geprägt durch die internationalen Messen wie zum Beispiel die CeBIT, die Hannover Messe oder die Druckfachmesse DRUPA. Daneben gibt es sehr erfolgreiche kleinere Fachmessen, die ihre Nischen und Konzepte gefunden haben und dadurch den Ausstellern einen Mehrwert bieten.

Messen sind neben Print und Online ein wichtiger Bestandteil der Werbung. Persönlicher kann Direktmarketing nicht sein. Aber was macht einen Messeauftritt erfolgreich? Der Erfolg oder auch Misserfolg liegt oft nicht beim Veranstalter selbst, sondern bei den Ausstellern und deren Organisation und Konzeptentwicklung. Eine Ausstellung auf einer Messe will wohl überlegt und geplant sein. In unserem Titelthema geben wir Ihnen einen „Fahrplan“ in nur sechs Schritten für einen gelungenen Messeauftritt. Denn nichts ist wichtiger als der erste Eindruck für potenzielle neue Kunden. Aber auch Altkunden wollen sich sicher sein, in Ihnen den richtigen Partner für die Zukunft zu haben.

Ab einer gewissen Größe der geplanten Ausstellung ist es wichtig Profis mit ins Boot zu holen. Mit langjährigen Erfahrungen stehen hier die verschiedensten Messebauer und spezialisierten Werbeagenturen in unserer Region als Ansprechpartner zur Verfügung. Sparen am falschen Ende lohnt sich hier nicht!

Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß beim Lesen der neuen Ausgabe der Wirtschaft Regional.

Peer-Michael Preß,
Herausgeber und Verleger

immoPROJEKT
WOHN- UND GEWERBEOBJEKTE GMBH



Wir bauen heute für die Zukunft

- Lager-, Verkaufs- und Fertigungshallen
- Auto- und Ausstellungshäuser
- Industriebauten
- Verwaltungsgebäude
- Anlagenbau
- Landwirtschaftliche Hallen
- Sonderbauten

ImmoProjekt
Wohn- und Gewerbeobjekte GmbH

Dieselstraße 2a
33378 Rheda-Wiedenbrück

Telefon +49 5242 3791-0
Telefax +49 5242 3791-19

E-Mail: info@immoprojekt.com
www.immoprojekt.com

INHALT

Recht | Steuern | Finanzen
08 Gesetzte Grenzen
12 Privatnutzung von betrieblichen PKW
14 E-Bilanz: Ein Weckruf

Titelthema
18 Die Messe lesen
20 Die Messe und ihre Bedeutung: Deutschland hat die Nase vorn
22 Die sechs großen Schritte zum erfolgreichen Messeauftritt

Energie & Entsorgung
30 Die Energiewende
32 Kleinwindkraft in ungewöhnlicher Form
34 Die eSchrott App ist da

Bau & Gewerbegebiete
38 Natürlich bauen – Natürlich mit Holz
40 Leistungs- und Qualitätsgarant
42 AirportPark FMO informiert
46 40 Jahre ELA Container
50 Erfolgsfaktor Systematisierung

Tagungen
52 Ein starker Partner für alle Anlässe
53 KEDZ – 1.111 Events aus einer Hand

Focus
54 Wir sind einmalig
57 Gemeinsam Fakten schaffen
58 Prduction Printing

RUBRIKEN
04 Impressum
05 Award des Monats
06 Firmenportrait
19 Kolumne WIRtuell
28 Neu: Unsere Serie „Fachkräfte“
60 Firmenkontakte

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. 20/ Januar 2012

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

Starke Logistik-Region



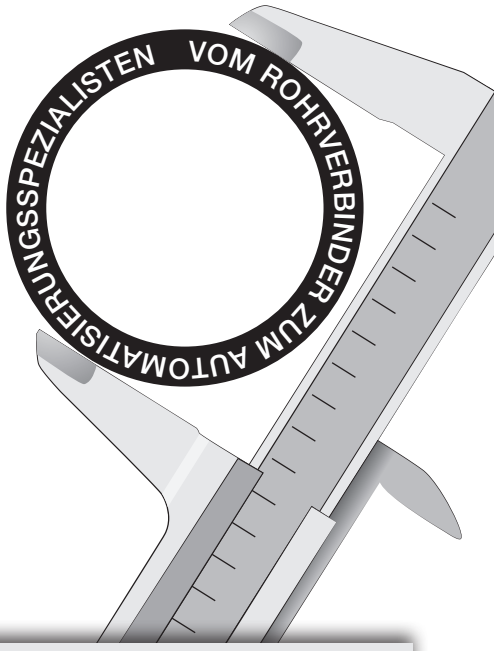
PREISVERLEIHUNG „WETTBEWERB LOGISTIKSTANDORT 2012 IN NRW“ AUF DER EXPO REAL. (FOTO: EWG – ENTWICKLUNGS- UND WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGS-GESELLSCHAFT FÜR RHEINE MBH)

RHEINE/GREVEN BEI DER PREISVERLEIHUNG NUR EINEN PUNKT HINTER DEM ERSTPLATZIERTEN DORTMUND

Natürlich hätten wir uns nach dem ersten Platz im letzten Jahr über einen erneuten Gewinn noch mehr gefreut“, sagt Dr. Manfred Janssen, Geschäftsführer der Rheiner Wirtschaftsförderung EWG. „Doch auch der zweite Platz und der denkbar knappe Vorsprung der Großstadt Dortmund zeigen, dass unsere Region sehr stark in der Logistikbranche aufgestellt ist und hervorragende Standortbedingungen bietet – und genau das zu zeigen, ist Ziel des Wettbewerbs.“

Am 08.10.2012 verkündete Gunther Adler, Staatssekretär im NRW-Bauministerium, die Preisträger auf der größten europäischen Immobilienmesse, der Expo Real in München, und zeichnete diese aus. Obwohl Rheine und Greven im Vergleich zu anderen Bewerberstädten eher klein sind, erreichte die Gemeinschaftsbewerbung 104 von 120 möglichen Punkten. Dortmund erreichte 105 Punkte. Vertreten werden die beiden Standorte durch Ihre Wirtschaftsförderungsgesellschaften EWG und GFW – die Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Rheine mbH und die Gesellschaft zur Entwicklung und Förderung der Wirtschaft in der Stadt Greven mbH. Unterstützt wurden die EWG und GFW dabei von zahlreichen Unternehmen der Branche, von den Bürgermeistern sowie vom Kreis Steinfurt mit der WESt mbH.

Staatssekretär Adler hob bei der Verleihung in München die Bedeutung der Logistikbranche als einer der wichtigsten Arbeitgeber in Nordrhein-Westfalen hervor und betonte, dass die Position des Landes NRW als europaweit führender Logistikstandort durch gemeinsame Anstrengungen von Unternehmen, Kommunen und Land weiter ausgebaut werden solle.



40 Jahre RK Rose+Krieger



Der Mindener Entwickler und Hersteller von Linear-, Profil-, Verbindungs- und Modul-Technik RK Rose+Krieger blickt auf 40 Jahre Unternehmensgeschichte zurück und feierte diesen runden Geburtstag am 30. Juni 2012 mit einem Tag der offenen Tür.

1972 gegründet, produzierte die RK Rose+Krieger GmbH zunächst Rohrverbindungselemente und Rohrsystem-Lineareinheiten. Knapp zehn Jahre später wurde das patentierte BLOCAN®-Profil-Montagesystem als Baukasten für den Maschinenbau entwickelt. Seit 1987 gehört das Unternehmen zur weltweit operierenden Phoenix Mecano Gruppe (PMG), die sich auf die Entwicklung und kostengünstige Herstellung von Nischenprodukten spezialisiert hat. Kurz nach dem Schulterschluss mit PMG folgten der Umzug in das neue Firmengebäude in Minden und die Inbetriebnahme der ungarischen Produktionsstätte. Die Produkte wurden vom Markt so erfolgreich angenommen, dass bereits 2007 die Gebäude in Minden erweitert werden mussten. Doch mit der Zeit war RK Rose+Krieger zu einem großen Gemischtwarenhandel mit keiner klaren strategischen Ausrichtung geworden. Relativ erfolgreich, doch nicht zielorientiert. Eine Veränderung musste her. Denn „Firmen können sich nur dauerhaft behaupten, wenn sie sich auf die Veränderungen an den Märkten einstellen und bereit sind, sich selbst ständig zu erneuern“, so Geschäftsführer Hartmut Hoffmann. Seine Vision: RK Rose+Krieger soll im Geschäftsbereich allgemeiner, industrieller Automatisierungs- und Produktionsanwendungen ein führender Anbieter hochwertiger Komponenten und Funktionsmodule in den Bereichen Linear-, Profil-, Verbindungs- und Modul-Technik sein. Dazu restrukturierte er das Produktmanagement, gestaltete das Projektmanagement neu und führte mit RK Impuls ein Programm zur kontinuierlichen Verbesserung ein. Zudem entwickelte Hoffmann mit der Unterstützung der gesamten Belegschaft neue Leitsätze für das Unternehmen. Ehrliche Beratung ist dabei die oberste Maxime, getreu dem Firmenmotto: „Wir sagen, was wir können und tun, was wir sagen! Wir sagen auch, was wir nicht können und tun es nicht!“ Unterstützt werden die Veränderungspro-



zesse durch eine neue dreistufige Produktinformation und die Überarbeitung des Internetauftritts.

Die neue Vision half RK Rose+Krieger, das desaströse Jahr 2009 zu überstehen. Bereits 2010 war das Umsatzniveau von 2007 wieder knapp überschritten und das Ergebnis 2011 übertraf sogar das Boomjahr 2008. Auch für 2012 rechnet Hartmut Hoffmann mit einer weiteren, wenn auch nur leichten Steigerung gegenüber 2011. Mit der Entwicklung der neuen Vision ging auch ein Perspektivwechsel einher. Stand früher das Produkt selbst im Fokus, so ist es heute die Anwendung. „Unsere Kunden benötigen anwendungsgerechte Lösungen und die bekommen sie von uns. Dabei möchten wir es ihnen so einfach wie möglich machen. Getreu dem US-amerikanischen Motto ‚Make it easy to buy from us'", sagt Hoffmann, der RK Rose+Krieger in dieser Hinsicht zu einem Vorreiter im Phoenix Mecano Konzern machen möchte. Heute bietet RK Rose+Krieger eine Produktauswahl, die am Markt einzigartig ist.

Aus- und Weiterbildung wird GROSS geschrieben

„RK Rose+Krieger erhebt für sich den Anspruch, ein kompetenter Partner für seine Kunden zu sein", sagt Marketingleiter Bernd Klöpper. Die Basis dafür sind gut ausgebildete, fachlich versierte Mitarbeiter. Daher investiert das Unternehmen kontinuierlich in die Weiterbildung seiner Mitarbeiter, kooperiert mit Schulen und fördert Hochschulen bei einer Vielzahl von Projekten. Zum Weiterbildungsprogramm für die Mitarbeiter zählen Englisch- und Softwarekurse ebenso wie intensive Produktschulungen. Für die Hochschulen bietet RK Rose+Krieger regelmäßig Betriebsbesichtigungen an und unterstützt sie bei der Ausstattung ihrer Testlabore. „Eine Partnerschaft, von der sowohl die Studenten als auch RK Rose+Krieger profitieren," so Bernd Klöpper, der mehr Jugendliche frühzeitig dafür begeistern möchte, technische oder naturwissenschaftliche Berufe anzustreben. Um dies zu erreichen und den dringend benötigten Nachwuchs zu sichern, pflegt RK Rose+Krieger nicht nur enge Kontakte zu den Fachhochschulen Bielefeld (Campus Minden), Lemgo und Hannover, sondern bietet regelmäßig Schülern die Möglichkeit, das Unternehmen kennenzulernen. So auch im Rahmen der jährlich stattfindenden BINGO-Aktionstage (BINGO = Berufsoffensive für INGenieurinnen und Ingenieure in Ostwestfalen-Lippe), in deren Zuge am 29. Juni 2012 rund 30 Schülern der 12. Jahrgangsstufe des Herder-Gymnasiums Einblicke ins Unternehmen und die Welt der Automatisierungstechnik nehmen durften.





ANLÄSSLICH DES 40JÄHRIGEN FIRMENJUBILÄUMS KONNTEN ANGEHÖRIGE UND FREUNDE DER MITARBEITER BEI FIRMENRUNDGÄNGEN UND PRODUKTVORFÜHRUNGEN DAS UNTERNEHMEN **RK ROSE+KRIEGER** KENNENLERNEN



Gesetzte Grenzen

HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND DESSEN GRENZEN BEIM VERKAUF GEBRAUCHTER IMMOBILIEN



FRANZ PIEPER
RECHTSANWALT
BRANDI, BÜRO MINDEN
(FOTO: BRANDI)

In aller Regel schließt der Verkäufer im notariellen Kaufvertrag seine Haftung für Mängel am Kaufobjekt dem Käufer gegenüber aus. Dem sind jedoch Grenzen gesetzt. Zum einen kann die Haftung für Vorsatz nicht im Vorhinein erlassen werden, so dass hierauf gegründete Schadenersatzansprüche nicht durch den vertraglichen Haftungsausschluss beseitigt werden können. Zum anderen ist ein solcher Haftungsausschluss des Verkäufers unwirksam, wenn er oder jemand, dessen Kenntnis er sich zurechnen lassen muss, den Mangel kennt und diesen dem Käufer gegenüber arglistig verschweigt. Dies kann durch aktives Tun oder durch Unterlassen trotz bestehender Aufklärungspflicht geschehen.

Mit der Verletzung einer solchen Aufklärungspflicht hatte sich das OLG Hamm zu beschäftigen: Der Verkäufer eines Einfamilienhauses, der die Immobilie selbst in gebrauchtem Zustand erworben hatte, stellte aufgetretene Risse in den Fliesen im Keller sowie Erd- und Obergeschoss fest, schaltete einen Architekten ein, der seinerseits wiederum einen Statiker hinzu zog. Letzterer empfahl nach einigen Untersuchungen vor Ort eine Kontrollrechnung, die dann aber unterblieb.

Der Verkäufer verkaufte das Haus, ohne den Käufer über diese Untersuchung und das offen gebliebene Ergebnis zu informieren. Der Käufer ließ aufgrund von ihm festgestellter Risse im Obergeschoss statische Untersuchungen vornehmen, die eine mangelnde Standsicherheit des Hauses ergaben. Daraufhin hat der Käufer den Vertrag wegen Arglist angefochten und Rückabwicklung sowie Schadenersatz verlangt.

Im Gerichtsverfahren wurde die fehlende Standsicherheit des Gebäudes durch ein Sachverständigengutachten nachgewiesen. Das Gericht kam zu dem Ergebnis, dass der Verkäufer dem Käufer einen offenbarungspflichtigen Umstand (fehlende Standsicherheit des Gebäudes) arglistig verschwiegen hat und der Käufer zur Anfechtung und Rückabwicklung berechtigt war. Zweifellos handelt es sich bei der fehlenden Standsicherheit eines Gebäudes um einen offenbarungspflichtigen Umstand, so das Gericht. Eine Offenbarungspflicht und damit eine Arglist des Verkäufers würde nur dann ausscheiden, wenn der Umstand der fehlenden Standsicherheit bei üblicher Besichtigung für den Käufer ohne weiteres erkennbar gewesen wäre. Über erkennbare Mängel einer Kaufsache kann der Käufer nämlich eine Aufklärung nicht erwarten, weil er diese bei einer im eigenen Interesse gebotenen Sorgfalt selbst wahrnehmen kann. Die Voraussetzungen hierfür sah das Gericht jedoch nicht als gegeben an, weil Zeugen erklärt hatten, dass die vorhandene Durchbiegung der Erdgeschossdecke mit bloßem Auge nicht erkennbar gewesen sei, die dem Käufer aber bekannt war.

Bei einer Täuschung durch Verschweigen eines offenbarungspflichtigen Mangels handelt arglistig, wer den offenbarungspflichtigen Mangel oder die ihn begründenden Umstände kennt oder zumindest für möglich hält und er weiß oder damit rechnet und billigend in Kauf nimmt, dass der Käufer diesen Mangel nicht kennt und bei Aufklärung über diesen Mangel den Kaufvertrag nicht oder nicht mit diesem Inhalt geschlossen hätte. Dabei

ist es wichtig zu wissen, dass nach der Rechtsprechung die Arglist nicht nur ein Handeln erfasst, was von betrügerischer Absicht getragen ist. Vielmehr sind auch solche Verhaltensweisen arglistig, die auf bedingten Vorsatz im Sinne eines „für möglich haltens oder in Kauf nehmens“ reduziert sind und mit denen kein moralisches Unwerturteil verbunden sein muss.

Im entschiedenen Fall hatte der Verkäufer Probleme der Standsicherheit des Gebäudes jedenfalls für möglich gehalten, da er selbst mit Blick auf Rissbildungen im Gebäude Fachleute gefragt hatte, die wiederum statische Probleme als mögliche Ursache der Rissbildungen ausgemacht hatten. Spätestens nach Erhalt der Stellungnahme des Statikers, in der eine weitere Untersuchung bzw. statische Berechnung der Decke angeregt worden war, konnten dem Verkäufer mögliche statische Probleme des Gebäudes als Ursache der Rissbildungen nicht entgangen sein. Im Ergebnis hat der Verkäufer diesen offenbarungspflichtigen Umstand arglistig verschwiegen, was durch die Anfechtung des Vertrages durch den Käufer zur Nichtigkeit und zur Rückabwicklung des Vertrages und zu Schadenersatzansprüchen des Käufers für seine Aufwendungen führte (OLG Hamm, Urteil vom 15.03.2012, I-22 U 33/11).

Um die Rechtsfolgen des arglistigen Verschweigens zu verhindern, empfiehlt es sich für den Verkäufer, die offenbarungspflichtigen Mängel dem Käufer mitzuteilen und auch im notariellen Kaufvertrag als Beleg dafür zu erwähnen, dass der Käufer hiervon positive Kenntnis hat und deswegen eine Anfechtung ausscheidet.



Überarbeitetes Insolvenzrecht

ZUM 01.03.2012 IST DAS GESETZ ZUR ERLEICHTERUNG DER SANIERUNG VON UNTERNEHMEN (ESUG) IN KRAFT GETRETEN



DAGMAR LANG
STEUERBERATERIN, FACHBERATERIN FÜR SANIERUNG UND INSOLVENZVERWALTUNG, PARTNERIN IN DEN SOZIETÄTEN SCHADE/LANG - STEUERBERATER DRENSTEINFURT SPRATTE RIEPE LANG PICKARD ABRAMSON RECHTSANWÄLTE & STEUERBERATER, DORTMUND.
(FOTO: PRIVAT)

Durch das ESUG soll die frühzeitige Sanierung von Unternehmen innerhalb eines Insolvenzverfahrens gefördert und somit mehr Unternehmen vor der Liquidation bewahrt werden. Die Änderungen betreffen im Wesentlichen die folgenden Bereiche: Im Rahmen des Insolvenzeröffnungsverfahrens muss das Gericht nun von Amtswegen beim Überschreiten bestimmter Schwellenwerte einen vorläufigen Gläubigerausschuss einsetzen. Daneben können Insolvenzschuldner, vorläufiger Insolvenzverwalter und auch die Gläubiger die Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses beim Insolvenzgericht beantragen. Das Gericht soll dem Antrag nachkommen, wenn die Ausschussmitglieder benannt werden und eine Einverständniserklärung dieser zusammen mit dem Antrag bei Gericht eingereicht wird. Die Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses ist jedoch nur bei einem noch laufenden Geschäftsbetrieb möglich. Der vorläufige Gläubigerausschuss kann z.B. die Auswahl des Insolvenzverwalters entscheidend beeinflussen.

Die Statistiken belegen, dass bisher der Insolvenzplan keine große Rolle gespielt hat. Durch das ESUG soll dem Insolvenzplan durch erweiterte Handlungsspielräume der Beteiligten neues Leben eingehaucht werden. In einem Insolvenzplan kann die Verwertung der Insolvenzmasse und deren Verteilung an die Gläubiger abweichend von den Vorschriften der Regelinsolvenz geregelt werden. Zusätzlich wurde das sogenannte Schutzschirmverfahren als eigenständiges Sanierungsverfahren zwischen Eröffnungsantrag und Verfahrenseröffnung eingeführt. Dem Schuldner wird hierdurch ein Anreiz gegeben, frühzeitig einen Insolvenzantrag in Verbindung mit einem Antrag auf Eigenverwaltung zu stellen, und dann innerhalb von höchstens drei Monaten unter Aufsicht eines Sachwalters einen Insolvenzplan vorzulegen. Dies hat für den Schuldner den Vorteil eines Vollstreckungsschutzes. Voraussetzung ist jedoch, dass noch keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt und eine Sanierung offensichtlich nicht aussichtslos ist, was dem Gericht durch eine in Insolvenzsachen

ANDREE · RINKE & PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER · STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE

Wilfred-Udo Andree (seit 1.5.2011 freier Mitarbeiter)
Rechtsanwalt · Notar a.D. · Fachanw. f. Steuerrecht
Helmut Rinke
Dipl.-Kaufmann · Wirtschaftsprüfer · Steuerberater
Marlene Borghoff
Dipl.-Kauffrau · Steuerberaterin
Dr. Lutz Gierse
Rechtsanwalt · Fachanwalt für Steuerrecht
Hans-Georg Gocke
vereidigter Buchprüfer · Steuerberater
Heinz Knaup
Dipl.-Kaufmann · Wirtschaftsprüfer · Steuerberater
Stefan Köhler
Dipl.-Kaufmann (FH) · Steuerberater
Jörg Otte
Dipl.-Finanzwirt · Steuerberater
Christoph Pottmeier
Dipl.-Kaufmann · Steuerberater
Rudolf Pottmeier
Rechtsanwalt

Stummrigestraße 5
37671 Höxter
Tel: 05271 / 68 07 0
kanzlei@andree-rinke-partner.de
www.andree-rinke-partner.de

qualifizierte Person bescheinigt werden muss. Neu ist auch die Zulässigkeit des Eingriffs in die Anteilsrechte der Gesellschafter. Im Rahmen eines Insolvenzplanverfahrens können nunmehr Forderungen in Eigenkapital (Mitgliedschaftsrechte) umgewandelt werden (Dept-Equity-Swap). Dies gibt Gläubigern die Möglichkeit, Unternehmensentscheidungen zu beeinflussen und an späteren Gewinnen beteiligt zu werden, und kann z. B. im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung erfolgen. Hierbei kann zunächst eine Kapitalherabsetzung vorgesehen werden, anschließend bringt der Gläubiger seine Forderung als Sacheinlage ein und bewirkt die Kapitalerhöhung. Die zweite Variante ist der Share-Deal. Hierbei werden Gesellschaftsanteile der Altgesellschafter auf neue Gesellschafter übertragen. Im Gegenzug verzichten die neuen Gesellschafter auf ihre Forderungen. In beiden Fällen ergibt sich eine neue quotale Verteilung der Anteile. Eine Zustimmung der Altgesellschafter hierzu ist nicht mehr erforderlich.

Auch die Eigenverwaltung, bei der der Schuldner weiterhin über die Insolvenzmasse selbst verfügen kann, und der bisher von den Gerichten nur in geringem Umfang stattgegeben wurde, soll durch das ESUG gestärkt werden. Nach der Neuregelung besteht nun ein Anspruch des Schuldners auf Anordnung der Eigenverwaltung. Stimmt der vorläufige Gläubigerausschuss einstimmig der beantragten Eigenverwaltung zu, wird unterstellt, dass deren Anordnung keine Gläubigerbenachteiligung erwarten lässt. Die Ablehnung der Eigenverwaltung muss nun vom Gericht begründet werden. Eine Überwachung des Schuldners erfolgt durch den Sachwalter, welcher vom Schuldner vorgeschlagen werden kann.

Fazit: Es ist festzuhalten, dass mit den Änderungen von ESUG die Rechte von Gläubigern und Schuldnern im Insolvenzverfahren grundsätzlich gestärkt werden. Allerdings bedarf der Zielführende Einsatz der neuen Handlungsoptionen eine sorgfältige Insolvenzvorbereitung, welche in den meisten Fällen immer mehr eine fachlich kompetente Begleitung voraussetzt.





DIETER ROTT
VEREIDIGTER BUCHPRÜFER
UND STEUERBERATER
HRP VON HOLLEN, ROTT UND PARTNER BIELEFELD.
(FOTO: HRP)

Privatnutzung von betrieblichen PKW

PAUSCHALBESTEUERUNG ODER EINZELNACHWEIS

Grundsätzlich muss die private Nutzung eines betrieblichen PKW sowohl vom Unternehmer als auch vom Arbeitnehmer versteuert werden. Die gesetzlichen Regeln finden sich in den §§ 6 (1) Nr.4 EStG und 8 (2) EStG. Hiernach kann die private Nutzung nach der sogenannten 1 Prozent-Methode (pauschaliertes Verfahren) oder aufgrund eines Fahrtenbuches (Einzelnachweis) ermittelt werden. Für die Anwendung der 1 Prozent-Methode ist beim Unternehmer zusätzlich nachzuweisen, dass die betriebliche Nutzung mehr als 50 Prozent beträgt. Dieser Nachweis ist grundsätzlich bei jeder neuen Anschaffung von PKW zu führen und soll einen repräsentativen Zeitraum von mindestens 3 Monaten umfassen.

Die private Nutzung beträgt grundsätzlich mtl. 1 Prozent des Bruttolistenneupreises (nicht Anschaffungskosten) zuzüglich eventueller Sonderausstattungen. Hierbei spielt es keine Rolle, ob der PKW gebraucht gekauft wurde oder ein Vorsteuererstattungsanspruch besteht. Weiterhin sind Fahrten zwischen Wohnung und Betrieb mit 0,03 Prozent des Bruttolistenpreises pro Monat und Entfernungskilometer zwischen Wohnung und Betrieb zu berücksichtigen, wenn mindestens 15 Fahrten monatlich erfolgen. Wird der PKW für diese Fahrten an weniger als 15 Tagen monatlich genutzt, werden 0,002 Prozent je Fahrt angesetzt.

Alternativ kann eine hiervon abweichende private Nutzung durch ein Fahrtenbuch nachgewiesen werden. Die Führung eines Fahrtenbuches unterliegt allerdings strengen Regeln. So muss das Fahrtenbuch laufend und in gebundener Form geführt werden. Abweichungen hiervon führen in der Regel zur Verwerfung des Fahrtenbuches.



HLB STÜCKMANN

Die führende selbständige Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft in Ostwestfalen-Lippe.

Elsa-Brändström-Str. 7
33602 Bielefeld | 05 21 - 29 93 - 00
www.stueckmann.de

A member of HLB International.
A world-wide network of independent accounting firms.

Hierzu folgendes Beispiel

Ein betrieblicher PKW kann vom Unternehmer/Arbeitnehmer auch privat genutzt werden. Die tatsächliche private Nutzung beträgt 30 Prozent und die Gesamtkosten pro Jahr einschl. Abschreibung 15.000 EUR. Der Listenpreis kann von 55.000 EUR auf 50.000 EUR heruntergehandelt werden. Die einfache Entfernung zwischen Wohnung und Betrieb beträgt 10 Km.

Bei der pauschalierten 1 Prozent-Methode beträgt der Jahresbetrag der privaten Nutzung insgesamt 8.580 EUR (1 Prozent von 55.000x12 zuzüglich 0,03 Prozent von 55.000x10Kmx12) und bei der Fahrtenbuchmethode 4.500 EUR. Die Führung eines Fahrtenbuches kann also durchaus lohnenswert sein. Allerdings muss die Führung des Fahrtenbuches ernst genommen werden und sollte keinesfalls sportlich gesehen werden.

Seit einiger Zeit ist durch Gerichtsverfahren, Anwendungserlasse usw. erheblich Bewegung in die gesetzliche Regelung gekommen. So muss mittlerweile nicht mehr unbedingt der Listenpreis zugrunde gelegt werden. Der tatsächlichen Nutzung wird mehr Beachtung geschenkt und das Fahrtenbuch darf nicht mehr bei jedem kleinen Fehler verworfen werden. All diese Ausnahmen sind allerdings nur Einzelfallentscheidungen, können jedoch schon genutzt werden.



Geschäftsführer:
Prof. Dr. Fritz-Ulrich Diers
Wilfried Beermann
Dr. Marie-Theres Stolze
Heinz Stolze

Neubrückenstraße 5
48282 Emsdetten
Tel. (02572) 4085
Fax (02572) 85647
Stolze-Diers@stodibe.de

Timmermanufer 142
48429 Rheine
Tel. (05971) 80822 6
Fax (05971) 80822 75
Beermann@stodibe.de

Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft

Unser Angebot umfasst eine breite Spanne von Dienstleistungen insbesondere für mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter von der Einkommensteuererklärung über die Abschlusserstellung bis zur Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung. Weiterhin beraten wir in Fragen des Steuerrechts – insbesondere im Bereich des Umwandlungssteuerrechts, des internationalen Steuerrechts und der Unternehmensnachfolge. Zu unserem Dienstleistungsspektrum zählt auch die betriebswirtschaftliche Beratung. Jeder Mandant hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner, der das Unternehmen langjährig betreut und die Verhältnisse sehr gut kennt. Über unsere örtlichen Niederlassungen in Emsdetten und Rheine hinaus kooperieren wir im Rahmen der CW & S mit anderen Praxen, insbesondere in NRW, um auch überregional zur Verfügung stehen zu können.



DR. LUTZ GIERSE
RECHTSANWALT UND
FACHANWALT FÜR STEUERRECHT BEI
ANDREE RINKE & PARTNER
(FOTO: ARP)

E-Bilanz: Ein Weckruf

DAS BUNDESFINANZMINISTERIUM BEWIRBT DIE E-BILANZ ALS MITTEL ZUR ENTBÜROKRATISIERUNG

Die meisten Unternehmer, die sich bereits an das Thema herangewagt haben, werden wegen des erheblichen Umstellungsaufwand negativ überrascht gewesen sein. Der immense Aufwand fängt schon bei der Elektronik an. Denn neben einem der Taxonomie geschuldeten Kontengerüst, muss die Bilanz auch in der Datensprache XBRL abgefasst werden, weil dies die einzige Datensprache ist, die das Finanzamt versteht. Dafür muss die Buchhaltung umgestellt werden. Wer die Umstellung seiner Buchhaltung nicht schon für den 01.01.2013 anvisiert hat, wird anschließend entsprechende Mühe haben, die vermeintlich erledigte Buchhaltung auf das für die E-Bilanz zum Jahresabschluss 2013 erforderliche Kontengerüst umzustellen. Es droht Mehraufwand!

Das Kontengerüst der E-Bilanz sieht ca. 900 Konten vor. Wehe dem, der da nicht genau bucht. Denn dem Finanzamt wird es gerade wegen der elektronisch erfassten Daten ohne großen Aufwand möglich sein, Datensätze desselben Unternehmens im Jahresvergleich oder die Daten verschiedener branchengleicher Unternehmen mit- und untereinander zu vergleichen. Betriebsprüfer werden ihre Hausaufgaben schon sehr ausführlich gemacht haben können, bevor dem Unternehmen die Prüfungsanordnung zugeht. Es wird zu mehr Auffälligkeiten und entsprechend mehr Steuerkorrekturen kommen. Insofern wird die E-Bilanz eher eine Erleichterung für die Finanzverwaltung als für den Unternehmer sein.

Im Ergebnis wird die E-Bilanz sehr gerafft, kurz und knapp aussehen. Weniger Arbeit wird der Unternehmer mit der Erstellung seiner E-Bilanz aber sicherlich nicht haben. Denn neben der Ergebnis- und Kontrollfunktion für den Unternehmer selbst, werden auch seine Gläubiger die Vorlage aussagekräftiger Bilanzen verlangen.

Dennoch aber kann jeder Unternehmer unnötige Kosten verhindern, wenn er spätestens am Ende dieses Artikels die Umstellung in Angriff nimmt.

von Hollen, Rott und Partner

HRP
Steuerberatung
Wirtschaftsprüfung
Wirtschaftsberatung
Rechtsberatung

Individualität, Steuern und Wirtschaftsrecht scheinen auf den ersten Blick nicht vereinbar zu sein. Doch gerade auf die individuelle Lösung für den einzelnen Mandanten kommt es an.

Hierfür stehen wir mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung.



Wir bieten Ihnen eine zielgerichtete Beratung für Ihre Fragen aus den Bereichen:

- Steuern, einschließlich Fragen des internationalen Steuerrechts
- Wirtschaftsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Arbeits- und Erbschaftsrecht
- Regelungen der Unternehmensnachfolge
- An- und Verkauf von ganzen Unternehmen und Anteilen einschließlich der Erstellung von Bewertungsgutachten und der Durchführung von due dilligence

Auch die Prüfung von Abschlüssen – Pflichtprüfungen wie auch freiwillige Prüfungen von Einzel- als auch Konzernabschlüssen – gehören zu unserem Leistungsspektrum.

HRP
Oberntorwall 16-18
33602 Bielefeld
Fon (05 21) 55 77 88 - 0
Fax (05 21) 55 77 88 - 80

info@hrp-bielefeld.de · www.hrp-bielefeld.de

Bankvollmacht ist unverzichtbar

IN EINER NOTSITUATION IST EINE BANKVOLLMACHT ABSOLUT WICHTIG.

Bei der Vollmacht über das Konto des Inhabers handelt es sich um einen Fall der Stellvertretung. Es gelten hier die §§ 164 ff des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) und ohne eine besondere Kontovollmacht sind nur die gesetzlichen Vertreter des Kontoinhabers über das Konto verfügungsberechtigt. Bei der Vertretung von juristischen Personen gelten spezielle Regeln. Die am häufigsten vorkommenen handelsrechtliche Beispiele sind die Prokura und die Handlungsvollmacht. Die Vollmacht ist zwar an keine bestimmte Form gebunden, aber aufgrund der Rechtssicherheit verwenden die Banken und Sparkassen entsprechende Formulare. Für den normen Bankkunden ist es schwierig die verschiedenen Umfänge einer Vollmacht und deren Auswirkungen zu fassen. Daher raten wir sich Unterstützung bei Ihrer Bank, Rechtsanwalt oder Steuerberater zu suchen.





AUTORIN
EVELYN OSANG
STEUERBERATERIN BEI
HLB STÜCKMANN
IN BIELEFELD
(FOTO: HLB STÜCKMANN)

Herausforderung für alle Unternehmer

DIE STEUERBILANZ IN PAPIERFORM WIRD ZUKÜNFTIG DURCH DIE SOGENANNTE E-BILANZ, ABGELÖST.

Damit müssen bilanzierende Unternehmer demnächst ihre Bilanz in elektronischer Form an das Finanzamt übermitteln und zwar erstmalig für das Wirtschaftsjahr 2013 im Jahr 2014. Die Übermittlung der E-Bilanz erfolgt im XBRL-Format (eXtensible Business Reporting Language) nach einem von der Finanzverwaltung festgelegten Gliederungsschema, der sog. Taxonomie. Die Taxonomie ähnelt einem erweiterten Kontenrahmen und stellt Verbindungen und rechnerische Verknüpfungen zwischen den einzelnen Positionen her. In der Taxonomie werden bestimmte Positionen als „Mussfeld“ oder auch als „Auffangposition“ bezeichnet. Dabei stellen die Mussfelder den Mindestumfang des zu übermittelnden Datensatzes dar. Sie sind zwingend mit dem entsprechenden Wert aus der Buchführung zu füllen. Lässt sich ein solcher Wert aus der Buchführung nicht ableiten, ist die Position mit einem Leervermerk, sog. NIL-Wert, zu übermitteln. Weiterhin werden Auffangpositionen eingeführt, um Eingriffe in das Buchungsverhalten der Unternehmen zu vermeiden. Sie dienen der Erleichterung, wenn bestimmte Informationen für ein Mussfeld nicht aus der Buchführung abgeleitet werden können. Die Taxonomie wird von der Finanzverwaltung festgelegt und in regelmäßigen Abständen angepasst. Das Bundesfinanzministerium hat die für das Wirtschaftsjahr 2013 anzuwendende Taxonomie „Version 5.1“ am 1.6.2012 veröffentlicht. Unternehmen müssen bei der Übermittlung ihrer Bilanz- und Gewinn- und Verlustrechnungsdaten immer die für das jeweilige Jahr gültige Taxonomie verwenden. Nachdem nunmehr die endgültige Taxonomie für 2013 vorliegt, sollten spätestens jetzt alle Unternehmen prüfen, welche Anpassungen sie in ihrem Kontenrahmen vornehmen müssen, um ihre Rechnungslegung auf die Erfordernisse der E-Bilanz umzustellen. Die Umstellung muss bis zum 31.12.2012 abgeschlossen sein, da die Unternehmen bereits ab dem 01.01.2013 nach dem neuen E-Bilanz-tauglichen Kontenrahmen buchen müssen.

Im Rahmen des Umstellungsprozesses sind insbesondere folgende Grundsatzentscheidungen der Unternehmensleitung erforderlich:

- Wer soll die E-Bilanz erstellen? (Intern oder extern)
- Welches Format soll verwendet werden? (Steuerbilanz mit steuerlicher Gewinn- und Verlustrechnung oder Handelsbilanz mit steuerlicher Überleitungsrechnung)
- Wie differenziert soll die E-Bilanz erstellt werden? (Umsetzungslevel: Minimal- oder Maximalstrategie)

CLAUDIA BAST-ROGGENDORF
STEUERBERATERIN

Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
www.bast-roggendorf.de

Tel.: (05202) 9 15 40
Fax: (05202) 91 54 10
roggendorf@datevnet.de

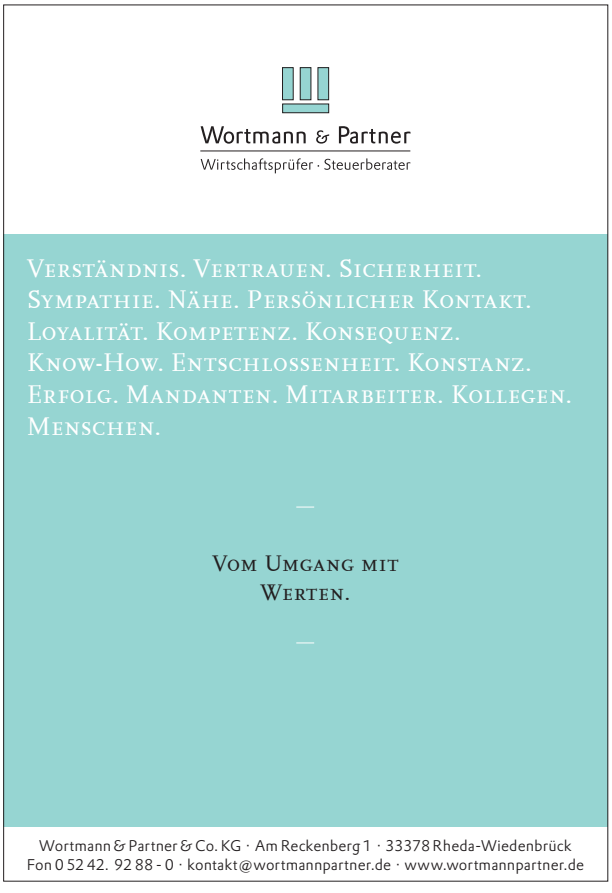
Auf der Grundlage dieser Entscheidungen kann dann das für die Anpassung des Kontenrahmens notwendige Konten-Mapping erfolgen. „Mapping“ bedeutet, dass die Konten eines Kontenplans zu den passenden Positionen der E-Bilanz zugeordnet werden. Eine Anpassung des Buchungsverhaltens ist dann nicht erforderlich, wenn ein Konto einer Taxonomieposition oder wenn mehrere Konten einer Taxonomieposition zugeordnet werden können. Problematisch ist die Anpassung aber dann, wenn ein Konto mehreren Taxonomiepositionen zuzuordnen ist. In diesen Fällen stellt sich die Frage, wie das Unternehmen den geforderten Wert aus der Buchführung ableiten kann. Dies kann durch die Einrichtung neuer Konten erfolgen.

Je nach Größe der Unternehmens und des benutzten Kontenrahmens kann das Mapping einige Zeit in Anspruch nehmen. Es muss jedes Konto des Kontenrahmens durchgegangen und einer Position in der Taxonomie zugeordnet werden.

Das Mapping bietet aber gleichzeitig auch die Chance, den bestehenden Kontenrahmen zu überarbeiten und an aktuelle Anforderungen anzupassen. So können z.B. veraltete oder doppelt bebuchte Konten identifiziert und gelöscht werden. Zudem können weitere Konten, z.B. für interne Kontrollzwecke, eingefügt werden.

Nach den bisherigen Erfahrungen im Rahmen des Konten-Mappings sind die erforderlichen Umstellung und die damit verbundenen Eingriffe in das Buchungsverhalten bislang gering. Viele Unternehmen, insbesondere Großunternehmen, haben sich für die Minimalstrategie entschieden. Ziel der Minimalstrategie ist die Minimierung des Umstellungs- und Pflegeaufwands durch Übermittlung der gerade notwendigen Pflichtfelder. Dies wird insbesondere durch eine extensive Nutzung von Auffangpositionen erreicht. Eine Übermittlung freiwilliger Positionen, die keine Mussfelder sind, ist dabei nicht vorgesehen.





Die Messe lesen

Messen sind trotz steigender Bedeutung von Online-Medien und Direktmarketing weiterhin ein ganz wichtiges Instrument, um Produkte und Dienstleistungen einem relevanten Interessentenkreis vorzustellen. Allerdings: Der Auftritt bei einer Fach- oder Publikumsmesse bedeutet für jedes Unternehmen einen enormen Aufwand. Wie dabei dennoch den Überblick behalten? Mit der großen Checkliste der „Wirtschaft regional“! Erfolgreiche Messeplanung in sechs Schritten: In bisher nie dagewesener kompakter Form.



FAHRPLAN

RICHTUNG MESSEPLANUNG ÜBER KONKURRENZ UND MASSAGESESSEL

ABFAHRTSZEITEN ENTNEHMEN SIE BITTE DEN DARAUFFOLGENDEN SEITEN.

DIE LEVITEN LESEN

Die haben's aber nötig. Wie oft haben Sie schon beim Messerundgang mit Blick auf die Konkurrenz die Stirn gerunzelt? Über Schnickschnack-Messekonzepte Ihrer werten Ausstellerkollegen. Um sich dann selbst in den Massagesessel am Nachbarstand zu lümmeln, das x-te Schlüsselband dieses Messetages für die Lieben daheim abzugreifen und ein gelbes Quietsche-Entchen am Glücksrad gegenüber zu gewinnen. Obwohl sie doch seit Jahren ausschließlich duschen.

„Denkt daran: Wir setzen aufs Produkt", hatten Sie Ihren Vertriebs- und Marketingverantwortlichen immer wieder vor dieser Messe eingebläut – und die haben jetzt auch tatsächlich genügend Zeit, um ausgiebig darüber nachzudenken. So ganz allein an ihrem Messestand.

Eine Messe hat ihre eigenen Gesetze. Eines davon: Kein Mensch fährt dorthin, um zu arbeiten. Zumindest nicht ernsthaft. Zum Trost: Diese Erkenntnis ist alles andere als eine neue. Schon im Mittelalter gab es in vielen Städten einen einmal im Jahr abgehaltenen Waren- beziehungsweise Geldmarkt. Der war dann nichts anderes als ein Jahrmarkt und unterschied sich nur durch die überregionale Bedeutung. Kuriose Mitmachaktionen, sonderbare Vorführungen und allerlei Abwegiges: Die haben sich bis heute gehalten.

Neu ist lediglich, dass es nicht mehr die kleinen Werbegeschenke sind, die die Freundschaft erhalten. Sollten Sie bei Ihrer Messeplanung dafür kein Verständnis aufbringen wollen, dann denken Sie an Ihre eigene Enttäuschung, wenn die Tüte nach dem Messerundgang nicht voll geworden ist. Schließlich fühlen Sie sich dann als Messebesucher nicht wert geschätzt. Und überhaupt: Wie stehen Sie anschließend zuhause da? Mit nahezu leeren Händen. Und nicht einmal abgekämpft. Ihr Ehepartner wird unangenehme Fragen stellen, ob Sie, wie von Ihnen behauptet, die letzten drei Tage tatsächlich bei einer Messe waren. Statt der Messe werden Ihnen die Leviten gelesen.

„Denkt dran: Nächstes Jahr gibt's Cocktails am Messestand, Tapas, Kugelschreiber, Blöcke und Hostessen mit kurzen Röcken. Und ein Gewinnspiel." Nicht, dass Sie's nötig hätten…

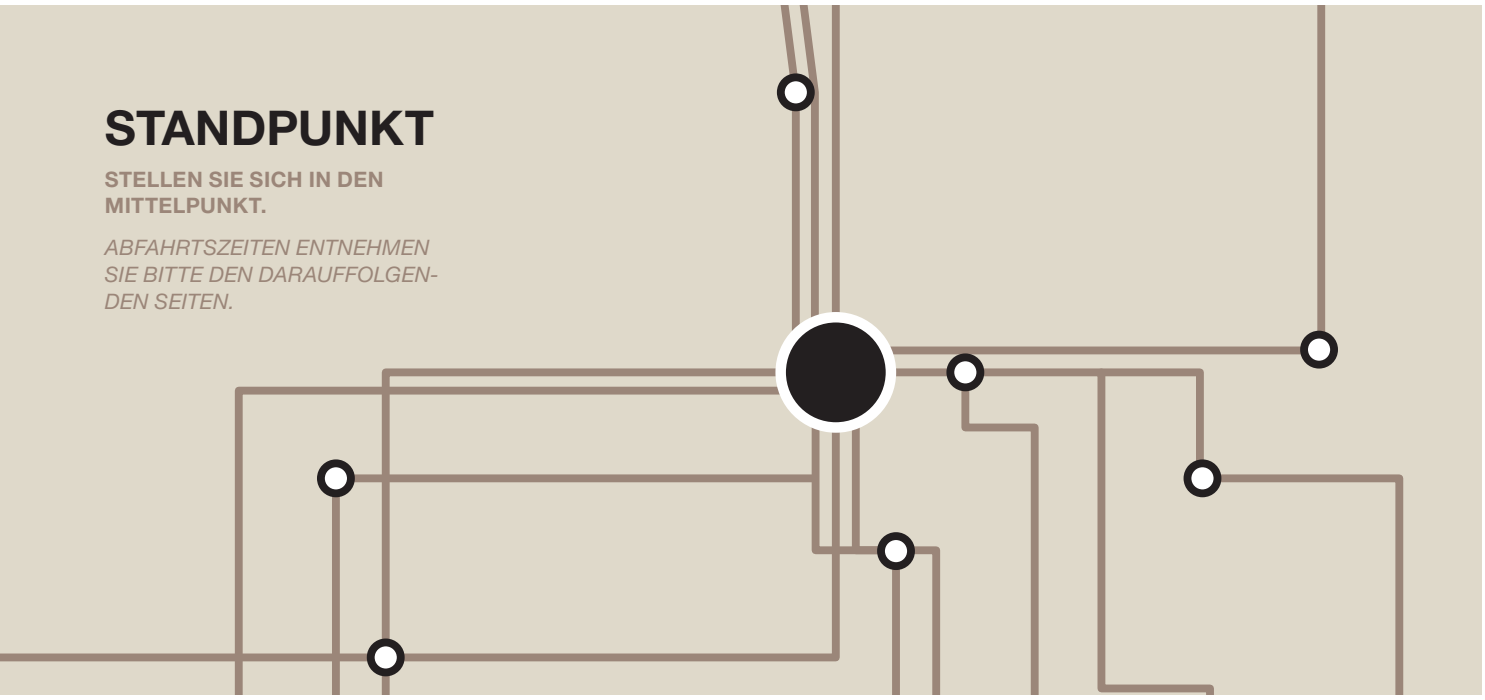


MATTHIAS CIESLAK

KOLUMNEN-FEEDBACK:
M.CIESLAK@WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

Die Messe und ihre Bedeutung: Deutschland hat die Nase vorn

NUR DIE EIGENE HOMEPAGE SOLL UNTERNEHMERN NOCH WICHTIGER SEIN



STANDPUNKT

STELLEN SIE SICH IN DEN MITTELPUNKT.

ABFAHRTSZEITEN ENTNEHMEN SIE BITTE DEN DARAUFFOLGENDEN SEITEN.

Messeplatz Deutschland: Deutschland ist weltweit Messeplatz Nr. 1. Von den global führenden Messen der einzelnen Branchen finden fast zwei Drittel in Deutschland statt. Von den sechs größten Messegeländen der Welt liegen vier in Deutschland. Jährlich werden rund 150 internationale Messen und Ausstellungen mit bis zu 170.000 Ausstellern und neun bis zehn Millionen Besuchern durchgeführt. Wichtigster Pluspunkt der deutschen Messen ist ihre Internationalität: Über die Hälfte der Aussteller kommen aus dem Ausland, davon ein Drittel aus Ländern außerhalb Europas. Von den Besuchern reist rund ein Viertel aus dem Ausland an, von den Fachbesuchern sogar über 30 Prozent. Dazu kommt ein dichtes Netz regionaler Fachbesucher- und Publikumsmessen, die den Messestandort Deutschland ausmachen.

Messeplatz Ostwestfalen: Zu den großen Messeplätzen in Deutschland gehört auch das Messezentrum Bad Salzuflen. Mit einer privaten Initiative begann vor mehr als 30 Jahren die Erfolgsgeschichte. Von einer Halle für Hausmessen der regionalen Möbelindustrie in den 1970-er Jahren entwickelte sich die Messe Ostwestfalen GmbH mit seinem Messezentrum Bad Salzuflen zu einem Unternehmen, das zu den zehn größten Veranstaltungsplätzen in Deutschland zählt.

Von 1990 bis 2008 wuchs das Areal durch vier neue Hallen um eine Fläche von 38.000 Quadratmetern inklusive Restaurants, Küchen und Vortragsräumen auf über 70.000 Quadratmeter. Das Unternehmen zählt zu den wenigen privatwirtschaftlichen Messeveranstaltern Deutschlands.

Die Bedeutung von Messen im Marketing-Mix: Laut Zahlen des Spitzenverbandes der deutschen Messebranche (AUMA) betrachten 85 Prozent der ausstellenden deutschen Unternehmen Messen als sehr wichtig oder wichtig. Nur die eigene Homepage schätzen die Unternehmen noch wichtiger ein. 70 Prozent der exportierenden Aussteller halten Inlandsmessen für ihr Exportgeschäft für wichtig bis sehr wichtig.

Messen mit Zuwachsraten: Nach starken Zuwächsen im Jahr 2011 haben die überregionalen Messen in Deutschland bisher im Jahr 2012 nochmals leicht zugelegt. Die Ausstellerzahlen der bisherigen Messen in diesem Jahr lagen im Durchschnitt um ein Prozent höher als bei den jeweiligen Vorveranstaltungen. Die Standflächen sind ebenfalls um rund ein Prozent gewachsen. Dies ergaben vorläufige Berechnungen des AUMA, Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft. Frankfurt, Nürnberg und Stuttgart erwarten in diesem Jahr einen Rekordumsatz. Hannover hatte diesen wegen eines unterschiedlichen Turnus bereits im vergangenen Jahr eingefahren und wird in diesem Jahr voraussichtlich dahinter zurückbleiben. Die Besucherzahlen der überregionalen Messen sind im Durchschnitt stabil geblieben. Nach Einschätzung des AUMA ist dieses Ergebnis nicht überraschend, da die Zuwächse des letzten Jahres vielfach Aufholeffekte waren nach Rückgängen in den beiden Jahren davor. Eine Befragung ergab zudem, dass zahlreiche deutsche Aussteller ihre Messe-Etats erhöhen wollen. Gemäß einer repräsentativen Befragung deutscher Aussteller durch TNS Emnid wollen 30 Prozent der ausstellenden Unternehmen mehr Geld für Messen ausgeben, 55 Prozent gleich viel und nur 15 Prozent wollen ihr Budget senken.

Messeauftritte förderfähig: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie fördert die Teilnahme junger innovativer Unternehmen an ausgewählten internationalen Messen in Deutschland. Ziel des Programms ist es insbesondere, den Export neuer Produkte und Verfahren zu unterstützen. Förderfähig sind Teilnahmen an Gemeinschaftsständen, die von den Messeveranstaltern auf ausgewählten internationalen Messen in Deutschland organisiert werden.

Die Messen, auf denen die Beteiligung an Gemeinschaftsständen gefördert werden kann, werden jährlich vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie festgelegt. Der Aussteller erhält eine finanzielle Zuwendung zu seiner Messeteilnahme. Von den Gesamtkosten der Messeteilnahme eines Ausstellers sind die vom Messeveranstalter in Rechnung gestellten Kosten für Standmiete und Standbau im Rahmen des Gemeinschaftsstandes förderfähig. Der Aussteller, der auf einem Gemeinschaftsstand ausgestellt hat, erhält im Nachgang zur Messe den größten Teil dieser Ausgaben zurück (80 Prozent). Die Obergrenze der förderfähigen Summe je Teilnehmer und Veranstaltung beträgt 7.500 Euro. Der Aussteller meldet sich spätestens acht Wochen vor Messebeginn beim Messeveranstalter zur Teilnahme am Gemeinschaftsstand der geförderten Messe an.

Eine Übersicht der für die Förderung relevanten Veranstaltungen sowie Antragsformulare stehen zum Download auf der Website des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle unter www.bafa.de im Bereich Wirtschaftsförderung bereit.



Die sechs großen Schritte zum erfolgreichen Messeauftritt

DIE „WIRTSCHAFT REGIONAL“-CHECKLISTE FÜR UNTERNEHMENSVERANTWORTLICHE – UM JEDERZEIT DEN MESSEAUFTRITT IM GRIFF ZU HABEN

Die Messeplanung verlangt alles vom Unternehmer. Je besser die Performance gelingt, desto höher werden die zu erzielenden Umsätze ausfallen. Nicht jede Planung übersteht die Überprüfung in der Realität. Nachbereitung mit den Mitarbeitern, die vor Ort waren ist ebenso wichtig, wie die Messeplanung selbst. Insbesondere sollte man die Geschäftsgänge nach dem Messeauftritt im Auge behalten. Wer sich für die Messeteilnahme an unterschiedlichen Standorten entscheidet, wird erleben, dass nicht alle Verkaufsschauen gleich erfolgreich sind. Manchmal liegt es tatsächlich am eigenen Auftritt, manchmal am Publikum, das die Messe besucht. Nicht alle Faktoren sind beeinflussbar, doch gründliche Messeplanung kann manchem Misserfolg vorbeugen. Hier zusammengestellt: Die besten und wichtigsten Tipps von erfahrenen Messe-Experten – schrittweise abzuarbeiten.

STATION 1: AUSWAHL DES MESSEORTES UND DES STANDPLATZES AUF DEM MESSEGELÄNDE

Diese Informationen sollten Sie zu einer Messe vom Veranstalter einholen:

- **Zahl der Aussteller aus der eigenen Branche**
- **Zahl der Besucher, die auch Zielgruppe für das eigene Angebot sind**
- **Regionale Herkunft der Besucher**
- **Aus welchen Wirtschaftsstufen kommen die Besucher?**
- **Zahl der ausländischen Besucher und Aussteller (wenn Export ein Ziel ist)**
- **Entscheidungskompetenz der Besucher**
- **Entwicklung dieser Zahlen über drei bis fünf Veranstaltungen**

Möglichst frühzeitig sollte man an die Veranstalter der Messe herantreten, um sich die besten Ausstellungsflächen zu sichern. Ein Stellplatz am Kopf ist nach drei Seiten zu bedienen, innerhalb einer Reihe ist er weniger auffällig, benötigt geringeren Aufwand in der Ausstattung, dafür womöglich mehr Personal, um die Besucher an den Messestand zu bringen.

STATION 2: KOSTEN-KALKULATION

Die Kalkulation des eigenen Messestandes ist keine ganz einfache, da dabei schnell einmal kostenintensive Punkte vergessen werden. Diese Kosten kommen auf ein Unternehmen zu:

- **Messestand**
  Planung
  Umsetzung/Gestaltung
  Miete der Messestandfläche
  Transport
  Aufbau/Abbau
  Reinigung
  Gebühren für Wasser/Strom/Internet/Gema
  Versicherungen
  Werbung & PR

- **Messepersonal**
  Lohnkosten eventuell Zuschläge für Wochenendarbeit
  Bekleidung
  Anfahrt
  Unterkunft
  Transfer Hotel / Messe
  Verpflegung während d. Messe
  Versicherung

- **Ausstattung des Messestandes**
  Informationsmaterial
  Büromaterialien
  Dekoration
  Möbel/Stauraum
  Werbemittel
  Werbegeschenke/Give aways
  Catering/Bewirtung

Bei der erstmaligen Messebeteiligung ist die Messebudgetplanung besonders schwierig, weil aufgrund der fehlenden Erfahrungswerte die variablen Kosten im Gegensatz zu den Fixkosten nicht bekannt sind. Als Faustregel geben Messe-Experten die 60-Prozent-Regel an. Das heißt: Von Ihrem Messebudget entfallen cirka 20 Prozent auf die Standmiete, die Sie an die Messegesellschaft zahlen müssen und weitere 40 Prozent auf die Kosten für den Standbau.
Es gibt zudem eine einfache Grundformel, an der man sich bei der Kalkulation orientieren kann. Der Gesamtaufwand des kompletten Messeauftritts inklusive Messestand, Personal und Ausstattung fällt etwa sieben bis zehn Mal höher aus, als die Gesamtmiete des Messestandes. Auf diese Weise erhält man zu Beginn der Kostenkalkulation bereits einen ungefähren Richtwert.

STATION 3: PLANUNG DES MESSEAUFTRITTS

So bereiten Sie Ihre Messe-Planung vor:

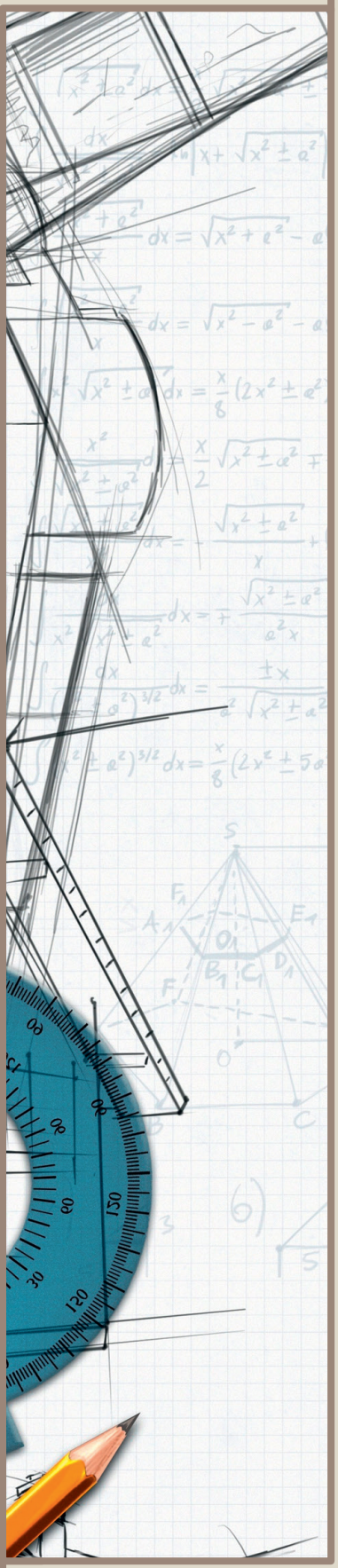
- **Legen Sie ein Liste der notwendigen Aktionen (ohne Zeit-Vorgaben) an und klären Sie, wer für die Aktionen verantwortlich ist**

- **Versehen Sie Ihre Aktionen-Liste mit ungefähren Zeitangaben**

- **Legen Sie einen Projekt-Zeitplan so an, dass auch überschneidende Termine eingetragen werden können Wichtig: Ihr zentraler Termin ist die Laufzeit der Messe**

- **Klären Sie mit den Verantwortlichen und den Dienstleistern, wann was zu erledigen ist**

- **Tragen Sie dann die einzelnen Aktionen mit den Zeitvorgaben in den Zeitplan ein**



WEGWEISER

MACHEN SIE SICH GEDANKEN, EVENTUELL GEMEINSAM MIT EINEM KREATIV-DIENSTLEISTER, ZUR KONZEPTION DES MESSESTANDES.

- **Entscheidung über die Größe des Messestands**
- **Entscheidung über die Exponate**
- **Vorüberlegungen zu Art der Präsentation, Aktionen am Stand, Personal**
- **Vorentscheidung über das Budget – Korrektur nach Vorliegen der Kostenschätzungen**
- **Anforderung der Anmeldeunterlagen**
- **Anmeldung**
- **Auswahl des Messebau-Unternehmens (oder Eigenbau)**
- **Festlegung zur Art der Präsentation**
- **Festlegung des Budgets**
- **Briefing des Messebau-Unternehmens**



- **Ziele der Messe-Beteiligung**
  Kommunikationsziele
  Verkaufsziele
  Marketingziele
  Art der Exponate
  Art der Informationsgebung (Exponate, Information, Gespräche)
  Art und Größe des Standes
  Spezielle Messe-Auflagen
  Raum-Bedarf für Exponate, Besprechung, Bewirtung, Lagerung
  Mobiliar
  Aktionen am Stand
  Standpersonal

Bei der Auswahl des Personals, das am Stand arbeitet und die Umsätze einbringt, ist genaues Augenmerk auf die Talente der Firmenangestellten zu legen. Nicht jedem ist es gegeben, auf fremde Personen zuzugehen und sie an den Stand einzuladen. Es besitzen auch nicht alle das Können, das Produkt in lebhaften Farben darzustellen. Wieder andere sind Topp-Verkäufer, wenn sie nur in Ruhe mit dem Kunden sprechen können. In dem hektischen Messebetrieb sollte für möglichst viele Situationen das entsprechende Personal in die Messeplanung einbezogen werden.

Folgende Fragen stehen dabei im Blickfeld:

- **Wie soll Ihr Stand aussehen?**
  Grund-Konzeption
  Offen oder geschlossen
  Konservativ oder kreativ
  Kommunikativ oder informativ
  Exponate dominant oder im Hintergrund
- **Welches Farb-/Lichtkonzept passt zu Ihrem Unternehmen?**
  Hausfarben oder ereignisorientiert
  Plakativ oder dezent
  Helles Grundlicht oder Spots
  Direktes oder indirektes Licht
- **Welches Standbau-System ist für Ihren Messeauftritt wirtschaftlich sinnvoll?**
  System oder konventioneller Bau
  Material kaufen oder mieten
- **Welche Grafikarbeiten und Informationstechnik benötigen Sie?**
  Info-Tafeln und Touchscreen
  Videos
  Typografie
  Logos/Slogans

STATION 4: PLANUNG DES MESSEAUFTRITTS

Adressen pflegen: Denn falsche Namen, falsche Anrede, falsche Adressen sind Einladungskiller

Unterscheiden zwischen Neukunden und „good-old-friends“.

Unterscheiden nach Interessen-Bereichen: Zielgruppenorientierte Ansprache und zugleich persönliche Ansprache: Aufmerksamkeit weckend, aber passend zu Absender und Empfänger. Kurz, knapp, Nutzen versprechen: Es reicht nicht, dass man sich auf den Besucher freut. Terminvereinbarung vorsehen: Antwortfax, E-Mail-Antwort

Eintrittsgutschein oder Eintrittskarte: Die Karte ist wirksamer, aber teurer. Aber bedenken, dass der Empfänger wahrscheinlich mehrere bekommt. Parkschein bei Zusage nachsenden

Richtiger Termin für die Aussendung: Ganz entscheidend! Denn wichtig zu wissen, ist, wie die Messeplanung aus Sicht Ihrer potenziellen Standbesucher verläuft. Dabei wird deutlich: Im Vorfeld studiert der Messeprofi die Fachpresse oder fragt bei Kollegen nach, welcher Anbieter wohl am vielversprechendsten hinsichtlich der von ihm gewünschten Lösung ist. Diese Planung erstreckt sich über Wochen und findet eher informell und unsystematisch statt. Etwa acht bis 14 Tage vor der Messe wird es dann richtig konkret. Die meisten Entscheider und Führungskräfte beginnen zu diesem Zeitpunkt, Termine für ihren Messebesuch festzulegen. **Für Sie bedeutet das:** In diesem Zeitraum müssen Sie in Kontakt mit Ihren künftigen Besuchern kommen. Schicken Sie Ihre Unterlagen zu früh, dann kann es sein, dass sie schon längst wieder vom Schreibtisch Ihres potenziellen Kunden geflogen sind, wenn dieser seine Termine vereinbart. Warten Sie zu lange, so sind Sie zu spät dran. Der Terminplaner Ihres potenziellen Kunden ist aller Erfahrung nach bereits voll.

Zu Messen bietet die Fach- und Publikumspresse meist „Themenspecials“ an. Deren Veröffentlichungstermine können online recherchiert, erfragt und eingeplant werden. Wichtig: Die Redaktionen sind bestenfalls schon einige Monate vor der Messe zu kontaktieren. Die Reaktion der Redakteure im Gespräch am Telefon ist auch ein erster Test, ob die gewählten Themen tatsächlich interessieren.



STATION 5: SELBST IST DER CHEF! KONTROLL-AUFGABEN AM MESSESTAND

Neben Werbemitteln und Displays sind weitere Verkaufshilfen am Messestand notwendig. Sollen Konstruktionen vorgestellt werden, müssen die entsprechenden Pläne vorliegen. Für eine schnelle Kalkulation brauchen die Mitarbeiter angemessene Mittel. Ist der Einsatz von Computern geplant, muss die aktuelle Software installiert sein. Vor dem Messebeginn ist es ratsam, Hard- und Software-Konfiguration möglichst in der Halle zu überprüfen. Wer drahtlos mit dem Firmenserver verbunden ist, muss sich auf stabile Verbindungen verlassen können. Falls es keine Unterlagen für Geschäftsabschlüsse auf Papier gibt, brauchen die Mitarbeiter einen Drucker und passende Vorlagen. Schnelle Notizen benötigen Block und Kugelschreiber. Ferner sind erforderlich: Quittungen samt Kasse, wenn Bareinnahmen zu erwarten





sind, Nachschlagewerke für Frachtdienstleister bei Lieferungen und natürlich die eigenen Kataloge und Broschüren. Häufig sind es gerade Kleinigkeiten, die bei der Messeplanung in Vergessenheit geraten. Kurz vor Messebeginn sollten Sie die Messestand-Mannschaft zusammenrufen. Das ist deshalb wichtig:

- **Gegenseitige Vorstellung des Standpersonals**
- **Information über alle Exponate**
- **Information über Tätigkeit und Organisation des Unternehmens**
- **Information über die Messe- und Tagesziele**
- **Rückblick auf die letzte Messe (Daten, Fakten, Ablauf, Ergebnisse)**
- **Standdienst-Organisation/ Einsatzplan**
- **Stand-Konzeption erläutern**
- **Information über geplante Aktionen am Stand**
- **Erwartungen an das persönliche Auftreten formulieren: Gesprächseröffnung/führung, Argumentation / Einwand-Behandlung**
- **Information über Besucher-Befragungen am Stand**



Denn jeder Besuchskontakt sollte festgehalten werden:

- **Name, Unternehmen, Funktion**
- **Interessierendes Produkt/ Dienstleistung**
- **Besprochenes Thema**
- **Ergebnis (Auftrag, Terminvereinbarung, Angebot)**
- **Visitenkarte**
- **Bedenken Sie: Zu ausführliche Besuchsberichte stoßen oft auf Aversion des Stand-Personals. Motivieren Sie zum sorgfältigen Ausfüllen (auch dadurch, dass die Berichte unmittelbar nach der Messe abgearbeitet werden)**

STATION 6: MESSE-NACH-BEARBEITUNG

Besonders wichtig im Umgang mit Kontakten, die Sie bei einer Messe gewonnen haben: Lassen Sie nicht zu viel Zeit vergehen, bis es zu Reaktionen auf den Besuch kommt. Wenn Sie nicht sofort Ihre Zusagen realisieren können, geben Sie einen Zwischenbescheid.

- Auswertung der Konkurrenz-Beobachtung
- Vergleich der Einladungsliste mit den Besuchsberichten
- Bedanken Sie sich bei den Besuchern Ihres Standes für den Besuch
- Danken Sie den Presse-Vertretern für den Besuch
- Senden Sie den nicht gekommenen Presse-Vertretern eine Presse-Mappe. Versuchen Sie herauszufinden, warum sie nicht gekommen sind
- Senden Sie der Presse Abschluss-Informationen
- Abarbeiten beziehungsweise Vorbereiten der zugesagten Aktionen. Angebot, weitere Informationen, Besuch, Telefonate, E-Mails. Informieren Sie den Außendienst
- Kontaktaufnahme mit nicht erschienenen Eingeladenen: Zusendung von Informationen
- Auswertung der Besucherbefragung: Statistische Erfassung der Besuche Inland/Ausland, Region/überregional, Branchen, Funktionen, Interessen
- Vergleich der Messe-Ergebnisse mit den Zielvorstellungen
- Manöver-Kritik: Einarbeiten der Ergebnisse in die Checklisten für die nächste Messe





Duale Ausbildung im Logistikbereich



AMANDA HEIM COSTA – KAUFFRAU FÜR SPEDITION UND LOGISTIKDIENSTLEISTUNG BEI DER DACHSER GMBH & CO.KG IN BAD SALZUFLEN

Von Recife nach Ostwestfalen-Lippe: In Schieder-Schwalenberg hat Amanda Heim Costa eine neue Heimat gefunden. Dazu gehört auch, dass die mit einem Deutschen verheiratete Brasilianerin sich hier eine berufliche Zukunft erarbeitet hat. Eine duale Ausbildung als Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung bei der Dachser GmbH & Co.KG war ihr Einstieg in das Berufsleben in Deutschland.

Ursprünglich kam Amanda Heim Costa zum Studium nach Deutschland. Nicht zuletzt Schwierigkeiten mit der Anerkennung ihrer brasilianischen Qualifikationen führten jedoch dazu, dass sie nach Brasilien zurückkehrte. Dort entschied sie sich für eine Tätigkeit im Logistikbereich. Durch ihre Heirat stand für sie eine Rückkehr nach Deutschland im Raum und 2007 war es dann soweit. Damit musste auch ihr weiteres Berufsleben neu geplant werden.

Da Amanda Heim Costa ihre in Brasilien gesammelten Berufserfahrungen nutzen und einen deutschen Berufsabschluss erwerben wollte, entschied sie sich für eine duale Ausbildung im Logistikbereich. Die Dachser GmbH und Co. KG war eine naheliegende Wahl, war ihr das Unternehmen doch bereits durch ihre Tätigkeit in Brasilien bekannt. Und so begann sie 2008 ihre Ausbildung als Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistungen, die sie 2011 mit einer ausgezeichneten Note abschloss. Seitdem arbeitet sie in der Vertriebsabtei-

Unternehmensinformationen

Die Dachser GmbH und Co. KG wurde 1930 gegründet und ist heute einer der führenden Logistikdienstleister Europas. Das Familienunternehmen mit Stammsitz in Kempten im Allgäu erreichte 2011 einen Umsatz von 4,3 Milliarden Euro. Es beschäftigt in weltweit 315 Standorten (europaweit 231) 21.000 Mitarbeiter. In OWL betreibt das Unternehmen einen Standort in Bad Salzuflen mit 255 Mitarbeitern.

Ansprechpartnerinnen für Auszubildende:
Loni Buchstäber-Steinke, HR-Management
Tel.: 05208 / 914 - 130
Mail: loni.buchstaeber-steinke@dachser.com

Kerstin Schacht, HR-Management
Tel.: 05208 / 914 - 131
Mail: kerstin.schacht@dachser.com

Mehr Informationen zum Projekt finden Sie unter:
www.ifb-owl.de/jugendliche/kw-vielfalt-und-ausbildung.html

lung der Niederlassung in Bad Salzuflen. Sie sieht ihre Ausbildung insgesamt sehr positiv: „Ich habe nie Probleme gehabt, weil ich Migrantin bin. Das Unternehmen ist durch seine Tätigkeit international ausgerichtet. Da sind Sprach- und Kulturkenntnisse grundsätzlich nützlich."

Das bestätigt auch Loni Buchstäber-Steinke, HR-Manager bei der Dachser GmbH & Co.KG in Bad Salzuflen: "Interesse an anderen Ländern und Einfühlungsvermögen für fremde Kulturen sind in unserer Branche wichtig. Menschen mit Migrationshintergrund bringen wertvolles Wissen in diesem Bereich mit. Wenn ein Fahrer nach langen Stunden der Fahrt bei uns ankommt und dann jemanden vorfindet, mit dem er alles in seiner Muttersprache abwickeln kann, ist das eine echte Erleichterung. Dementsprechend stellen wir gern Auszubildende mit Migrationshintergrund ein, die Quote liegt zurzeit bei 40 Prozent."

Das Unternehmen legt Wert auf eine sorgfältig strukturierte Ausbildung mit klar definierten Zielen. Es bietet seinen Auszubildenden innerbetrieblichen und Fremdsprachenunterricht sowie bei Bedarf Unterstützung in der Berufsschule. Zurzeit sind 40 Auszubildende in der Niederlassung in Bad Salzuflen in verschiedenen Ausbildungsberufen wie z.B. Fachkraft für Lagerlogistik oder Kaufmann/Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung beschäftigt. Die Chancen auf einen Arbeitsplatz nach der Ausbildung sind für alle gut, plant das Unternehmen doch, jeden zu übernehmen, der das möchte.

Die positiven Erfahrungen mit ihrer Berufsausbildung sind für Amanda Heim Costa Ansporn zur Weiterqualifizierung. Eine Weiterbildung zur Verkehrsfachwirtin bei der IHK ist bereits fest geplant und wird vom Unternehmen unterstützt. So sieht sie die duale Ausbildung als Karrieresprungbrett auch für andere Menschen mit Migrationshintergrund und stellt fest: „Persönliche Motivation ist unheimlich wichtig. Ich kann jungen Migrantinnen und Migranten nur raten, sich nicht entmutigen zu lassen, auch wenn es viele Absagen auf Bewerbungen gibt."



AMANDA HEIM COSTA
KAUFFRAU FÜR SPEDITION UND LOGISTIKDIENSTLEISTUNG BEI DER **DACHSER GMBH & CO.KG.**
(FOTOS: DACHSER GMBH & CO.KG)



JÖRG KRÜGER
LEITER FIRMENKUNDEN DER
HYPOVEREINSBANK MÜNSTER
(FOTO: PRIVAT)

Die Energiewende

EINE GROSSE HERAUSFORDERUNG FÜR DIE GESELLSCHAFT UND DIE UNTERNEHMEN

Der Klimawandel ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit und wird erhebliche Konsequenzen für unsere Volkswirtschaften haben. Das Finanzierungsvolumen der Energiewende wird auf 335 Mrd. Euro geschätzt. Mit diesem Volumen nimmt die Energiewende das Ausmaß der Infrastrukturinvestitionen im Zuge der deutschen Wiedervereinigung an.

Vor dem Hintergrund der definierten Ziele und vor allem der ehrgeizigen Zeitpläne der Energiewende geht es um die Frage, welche Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Finanzierung erforderlich sind. Eine erfolgreiche Umsetzung erfordert auch eine hohe Akzeptanz in der Bervölkerung. Derzeit bestehen erhebliche Diskrepanzen zwischen öffentlicher Wahrung und den Realitäten und Implikationen der Energiewende. Diese führen dazu, dass notwendige Anpassungsmaßnahmen unterbleiben.

Die Diskussion über die Finanzierung der Energiewende hat gerade erst begonnen. Es geht nicht um die Frage, ob die Energiewende generell finanzierbar ist. Nach Einschätzung der Hypovereinsbank Münster ist grundsätzlich ausreichend Kapital verfügbar. In Kernbereichen der Energiewende ist aber derzeit eine Projektfinanzierung häufig nur eingeschränkt möglich. Der Grund: Bei offshore Windenergie, Gaskraftwerken, Netzen und Speicherkapazitäten können derzeit Einnahmen sowie Ausgaben nicht ausreichend abgeschätzt und damit der Cash Flow der Projekte schwierig kalkuliert werden. In den genannten Beispielen sind Maßnahmen zur Absicherung des Cash Flow erforderlich, um im Zeitplan der Energiewende über die Projektfinanzierung ausreichende Mittel bereitstellen zu können.

Auch die Unternehmen selbst müssen die Auswirkungen der Energiewende in ihre betriebswirtschaftlichen Überlegungen miteinbeziehen. Aufgrund des zunehmenden Verbrauchs und der wachsenden Attraktivität von Energierohstoffen für institutionelle sowie private Investoren ist es für Unternehmen unerlässlich, hier Absicherungen vorzunehmen. Themen wie Öl, Strom, Kohle und Gas stellen neben CO2 einen wichtigen Bestandteil in einem umfassenden Energiemanagement dar.

Große Firmenkundenbanken, wie z.B. die HypoVereinsbank haben dafür Rohstoff- und CO2-Spezialisten, die sie zu den Beratungen ihrer Kunden hinzuziehen. Die Experten bieten umfassende Informationen zu aktuellen Markttendenzen

Aktenlagerung?
Aktenvernichtung?
Beides!
Und zwar perfekt.

REISSWOLF®
secret. service.

REISSWOLF®
ARCHIV

REISSWOLF OWL GmbH
In der Heide 2 · 33428 Harsewinkel
Telefon +49 2588 520

www.reisswolf.de

sowie maßgeschneiderte Instrumentarien zur Risikoanalyse. Daraus werden dann Handelsstrategien entwickelt. Entsprechend den Bedürfnissen der Unternehmen kann mittels verschiedener Instrumente wie „Swap“ oder „Optionen“ das Preisänderungsrisiko des Rohstoffs z.B. gegen steigende Einkaufspreise in der Zukunft abgesichert werden. Die Banken beraten im Energiebereich deutsche sowie internationale Kunden aus Branchen wie der Strom- und Gasversorgung, dem Mineralölhandel, der Biodieselproduktion bis hin zur Luftfahrt. Im Metallhandel decken die Banken eine breite Palette an Industriemetallen und Edelmetallen ab.

Auch im CO2-Handel steht die Bank neben einigen großen Wettbewerbern ihren Kunden als führender europäischer Handelspartner zur Verfügung. Seit Beginn des europäischen Emissionshandels unterstützt sie die Kunden bei der Entwicklung und Implementierung geeigneter Emissionshandels- und Risikoabsicherungsstrategien, die

- branchenspezifische Chancen und Risiken berücksichtigen,
- den Emissionshandel mit der Absicherung von Rohstoffpreisrisiken verbinden,
- Möglichkeiten der Reduktion von Emissionen innerhalb des Unternehmens berücksichtigen,
- die Investitionspolitik des Unternehmens im Blick haben und
- geeignete Finanzierungsmöglichkeiten umfassen.

Man bietet den Kunden die Möglichkeit, CO2-Emissionsrechte direkt oder auf Termin zu kaufen oder zu verkaufen. Mit Hilfe einer maßgeschneiderten Strategie entsteht dadurch eine feste Kalkulationsbasis, die Preisschwankungen absichert und damit negative Auswirkungen auf die Ertragslage vermindert.

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
- Flachglas
- Ersatzbrennstoffherstellung

Dienstleistung

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

Entsorgungsfachbetriebe gemäß § 52 KrW-/AbfG und zertifiziert nach ISO 9001:2008

Noch Fragen? Sie finden uns in Ihrer Nähe:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

www.toensmeier.de · info@toensmeier.de

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

FEITZMANN Schrott- und Metallgroßhandlung
Am Atlaswerk 22
33106 Paderborn
Tel. (0 52 51) 8 79 79 - 0
Fax (0 52 51) 8 79 79 - 99

TÖNSMEIER
Entsorgungssysteme



Kleinwindkraft in ungewöhnlicher Form

CHINA-BERATER WIDMET SICH REGENERATIVEN ENERGIEN

Viele Autofahrer auf der Bundesstraße 51 zwischen Ostbevern und Glandorf haben ihretwegen schon angehalten: Seit Anfang Juni 2012 drehen sich Kleinwindkraftanlagen in Ostbevern. Die Firma Dongfang China Marktberatung GmbH errichtete in der Bauerschaft Schirl zwei Vorführanlagen am LKW Parkplatz der Firma Vossko. Seitdem kreisen die eigenwillig geformten Rotoren und sorgen, in Verbindung mit integrierten Solarmodulen und Batterien, für netzautarkes Straßenlicht. Es sind Turbinen der Marke Nheolis, die bislang in Deutschland noch nicht vertreten war. Die Anlagen haben eine sogenannte „Schleppturbine“, die futuristisch wirkt und fast unhörbar und ohne Schlagschatten läuft. Das Sortiment umfasst Wind/Solar Straßenlaternen und Windkraftturbinen von 0,4 über 2 und 4,5 bis 8 kW Leistung. Seit 1990 arbeitet die Dongfang GmbH als Beratungsunternehmen und Handelsagentur in Ostbevern und hat sich nun die Vertriebsrechte für Nheolis in Deutschland gesichert. Inhaber Michael Hundrup (48) erwartet einen Boom der dezentralen Kleinwindkraft: „Analog zur Photovoltaik werden Kleinwindkraftanlagen in den nächsten Jahren als sinnvoller und landschaftsverträglicher Baustein der regenerativen dezentralen Stromerzeugung stark nachgefragt werden. Besonders in Verbindung mit Solaranlagen, Biogas und auch Blockheizkraftwerken können sie Verbrauchern einen hohen Grad an Energieautarkie, Versorgungs- und Kostensicherheit bieten. Zudem werden die öffentlichen Netze entlastet. Kleinwindkraft und hybriden Energielösungen gehört die Zukunft.“ Nach dreijähriger Recherche der weltweit verfügbaren Kleinwindkraft-Technologien habe Dongfang sich entschieden, die Nheolis Agentur zu übernehmen. Hundrup erklärt, die patentierte Nheolis 3D Rotortechnik nutze vor allem das Bernoulli Prinzip. Der hydraulische Effekt der Durchflußbeschleunigung durch Querschnittänderung (wie beim Gartenschlauch) sei erstmals konsequent auf die Aerodynamik einer Windturbine angewandt worden. Ohne Scherkräfte und


Entsorgungsfachbetrieb gemäß §52 KrW-/AbfG Zertifiziert durch ZER-QMS, Köln
HEIKO BICK
AKTENVERNICHTUNG
■ vernichten ■ digitalisieren ■ lagern
Hakenbusch 7 · 49078 Osnabrück
Telefon (05 41) 43 42 53 · Telefax (05 41) 4 66 74
www.aktenvernichtung-bick.de · info@aktenvernichtung-bick.de



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





praktisch geräuschlos entstehe so mehr Drehmoment und damit mehr Leistungsausbeute. 2009 erhielt Nheolis für diese Innovation die Goldmedaille des „EEP Award of the European Environmental Press“ als „hervorragende Fortschrittsleistung in der Umwelttechnik“.

Die Demo-Turbinen laufen bei geringstem Wind an und richten sich ohne anfällige Regelungstechnik flexibel in den Wind. Aufgrund seiner jahrzehntelangen Erfahrung in Qualitätssicherung setzt Dongfang großes Vertrauen in die Güte der Anlagen, gibt 5 Jahre Garantie und sichert 30 Jahre Lebensdauer zu.

Hundrup teilt mit: „In den meisten Außenlagen in NRW sind die Turbinen unter 10 Meter Gesamthöhe baugenehmigungsfrei, sofern eine Statik vorgelegt wird. Da sind unser Land NRW und der Landkreis Warendorf erfreulich innovationsfreundlich.“ Für die Anschaffung effizienter Kleinwindkraft Anlagen gewähre die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) kleinen und mittleren Unternehmen, wie auch Landwirten, zinsgünstige Kredite. Und Dongfang sei derzeit der einzige Anbieter, der auch eine spezielle Risikoversicherung für KWA anbieten könne. Hundrup macht aber auch deutlich, daß bei der geringen Einspeisevergütung von 8,93 ct/kWh nur Eigenverbrauch den Betrieb rentabel mache. So könne man den Ertrag mit dem jeweils gültigen Netzstrom Tarif gleichsetzen. Die Schlüsselrolle für den erfolgreichen Betrieb einer Kleinwindanlage käme indes der richtigen Auswahl eines windsicheren Standortes zu. Dazu empfiehlt er sorgfältige Windmessungen.

Weitere Anwendungsprodukte wie Ladestationen für Elektrofahrzeuge, Windstrom-Zapfsäulen, Akku-Tauschstationen mit lokaler Stromproduktion, Münzparkuhren mit Lade-Schnittstelle für E-Fahrzeuge seien in der Entwicklung. In China schon vielerorts in Betrieb würden dort die E-Mobilitätstechniken nach und nach ausgereift und an europäische und amerikanische Verhältnisse angepasst. Auch die Batterietechnik mache rasche Fortschritte.



KASTRUP
RECYCLING

KASTRUP RECYCLING GmbH & Co. KG
Carl-Severing-Str. 228
33649 Bielefeld
Telefon: 05 21 - 94 63 0-0

Gewerbegebiet 2
49152 Bad Essen/Wehrendorf
Telefon: 0 54 72 - 95 43 0-0

Elektroaltgeräte kostenlos abgeben!



eSchrott



www.elektrog.de

Die eSchrott App ist da

KOSTENLOSE ESCHROTT APP ZUR HAUSHALTSNAHEN SAMMLUNG VON ELEKTRO-/ELEKTRONIKALTGERÄTEN VERFÜGBAR

EINE INSTALLIERUNG DER KOSTENLOSEN APP AUF IHREM SMARTPHONE KANN ÜBER DAS BETRIEBSSYSTEM APPLE IOS ODER ÜBER DAS AUF OPEN SOURCE BASIERENDE ANDROID-BETRIEBSSYSTEM ERFOLGEN. FOLGEN SIE EINFACH DEM QR-CODE FÜR DEN NEUEN KOSTENLOSEN SERVICE

Seit vielen Jahren leistet Hellmann Process Management Pionierarbeit zur Umsetzung des ElektroG und betreut namhafte Unternehmen wie z.B. Acer, Philips, Bosch, Sharp, Loewe, Hilti, etc. Da viele Konsumenten nicht ausreichend über die flächendeckend vorhandenen Möglichkeiten zur kostenlosen Abgabe Ihrer Elektroaltgeräte informiert sind, entwickelten die Umweltmanager aus Osnabrück eine neue eSchrott-App.

Der Geschäftsleiter des Unternehmens, André Pohl, fasst es so zusammen: „Die eSchrott App ist ein neuer Service für die Bürger! Dieser kostenlose Service soll das Entsorgungsverhalten der Verbraucher positiv verändern. Batterien und Leuchtstoffröhren landen noch immer im Hausmüll, das ausgediente elektrische Spielzeug, der Toaster und andere Haushaltskleingeräte finden sich noch immer auf den Deponien wieder, da sie in der Restmülltonne entsorgt werden. Ganz zu schweigen von der Tatsache, dass Haushaltsgroßgeräte illegal irgendwo in Wald und Wiese abgelegt werden. Wenn wir als Umweltdienstleister gemeinsam mit den Kommunen, den Herstellern und dem Handel Aufklärungsarbeit leisten, kann es gelingen, dass zukünftig mehr Elektro- und Elektronikgeräte einer sicheren und nachhaltigen Verwertung zugefügt werden. So können wir im Sinne des ElektroG einen aktiven Beitrag für eine transparente Informationspolitik und somit zur Erhöhung der Sammelquote in Deutschland leisten.“

Die Vorteile auf einen Blick

Die neue kostenlose eSchrott App ermöglicht allen Bürgern die ca. 3.000 kommunalen Sammelstellen aufzurufen, um die nächstgelegene Sammelstelle zu finden oder illegal abgeladenen eSchrott zu melden, den Kommunen, bundesweit, veränderte Öffnungszeiten oder neue Sammelstellen zentral zu melden, den Herstellern durch eine Produkt- oder Verpackungskennzeichnung mit dem QR-Code vorbildlich mit den Verpflichtungen aus dem ElektroG umzugehen und dem Handel, die Bürger über Sammelstellen zu informieren oder auf eigene Sammelsysteme hinzuweisen.

Der Vorstand der stiftung elektro-altgeräte register (ear), Herr Alexander Goldberg, äußerte sich positiv über das Engagement, eine zentrale Informationsplattform für die Bürger und die in der Verpflichtung stehenden Beteiligten zu schaffen. „Es ist an der Zeit, die nachhaltige Sammlung und Entsorgung von Elektro- und Elektronikaltgeräten in den Vordergrund der Interessen zu stellen. Nur so können wir gemeinsam der Verpflichtung aus dem ElektroG nachkommen. Die neue eSchrott App ist eine Chance, vorbildlich mit der Entsorgung von Elektroaltgeräten umzugehen.“

Wir sind Ihr Ansprechpartner für:
- Beregnungsanlagen
- Heizen und Kühlen mit Erdwärme
- Brunnenbau/ Hauswasserversorgungsanlagen/ Gartenbrunnen
- Pumpenservice/ Wasseraufbereitung
- Horizontalbohrungen

SEIT 1883
Konrad Stükerjürgen Wassertechnik GmbH



ZERTIFIZIERTES UNTERNEHMEN DVGW

Konrad Stükerjürgen Wassertechnik GmbH
Hemmersweg 80 | 33397 Rietberg-Varensell
Tel. 0 52 44 - 407-0
www.kst-wassertechnik.de

Die neue DIN 66399

DER STANDARD FÜR AKTEN- UND DATENTRÄGERVERNICHTUNG WIRD NEU GEFASST.

Wir stehen vor einem neuen Standard für die professionelle Zerkleinerung von Akten- und Datenträgern“ , so Torsten Kröner-Jussack, Geschäftsführer der REISSWOLF Akten- und Datenvernichtung Ostwestfalen-Lippe, die Ihren Sitz in Harsewinkel hat und zu einem der bundesweit größten Anbieter für diese Dienstleistung gehört. Die DIN 66399 wird der neue Standard für die Vernichtung von Akten- und Datenträgern. Sie wird die alte DIN 32757 ablösen, die dann über Jahrzehnte hinweg galt. Die DIN 66399 wird aus drei Teilen bestehen: Teil 1 beinhaltet die Grundlagen und Begriffe und ermöglicht dem Anwender die Ermittlung eines Schutzbedarfs für seine Daten. Hierbei erfolgt eine Zuordnung in drei Schutzklassen, sechs Materialklassifizierungen und sieben Sicherheitsstufen. Teil 2 legt die Anforderungen an Maschinen zur sicheren Vernichtung von Datenträgern fest und definiert die zulässigen Partikelgrößen für vernichtete Datenträger. Teil 3 wird als Spezifikation (DIN Spec 66399-3) veröffentlicht und beschreibt die technischen und organisatorischen Anforderungen an die Prozesse der Datenträgervernichtung.

„Die neue DIN wird den stetig steigenden Anforderungen an eine sichere Aktenvernichtung im industriellen Standard mehr gerecht, stellt aber sogleich auch höhere Anforderungen an uns Aktenvernichter im Bezug auf die Anlagentechnik“, so Kröner-Jussack. Die Veröffentlichung der Normenteile 1 und 2 erfolgte zum 01. August 2012. Die Veröffentlichung von Teil 3 erfolgt zu einem späteren Zeitpunkt, vermutlich zum Jahresende. „Wir sind bereits schon heute bestens auf die neuen Anforderungen vorbereitet und können unseren Kunden auch unter Anwendung der neuen DIN eine sichere und professionelle Vernichtung der Altakten, Datenträger und Festplatten garantieren.“ zieht Kröner-Jussack ein erstes Fazit.

Fachleute aus der REISSWOLF Gruppe waren während der Ausarbeitung der neuen DIN mit im DIN Ausschuss tätig und konnten hier aktiv und fachkompetent an der Ausgestaltung mitarbeiten. Auch das spiegelt den hohen Anspruch der REISSWOLF Gruppe mit bundesweit 14 Standorten an eine professionelle Akten- und Datenträgervernichtung und an die Akteneinlagerung wieder.



TORSTEN KRÖNER-JUSSACK
GESCHÄFTSFÜHRER
REISSWOLF GMBH
(FOTO: REISSWOLF GMBH)



Hightech-Strategie 2020



TÖNSMEIER UND AML FORSCHEN ZUM DEPONIERÜCKBAU

DAS PROJEKTSTARTGESPRÄCH ZUM FORSCHUNGSVORHABEN „URBAN MINING“ FAND ENDE AUGUST IM ENTSORGUNGSZENTRUM „POHLSCHE HEIDE“ IM KREIS MINDEN-LÜBBECKE STATT. (FOTO: TÖNSMEIER DIENSTLEISTUNG GMBH & CO. KG)

Die Tönsmeier-Gruppe und der Abfallentsorgungsbetrieb des Kreises Minden-Lübbecke – kurz: AML – beteiligen sich derzeit intensiv an wissenschaftlichen Projekten. Im Mittelpunkt steht dabei das Förderprogramm des Bundesministeriums für Bildung und Forschung: „r³ - Innovative Technologien für Ressourceneffizienz - Strategische Metalle und Mineralien“. Bei diesem Vorhaben, mit einer Summe von 30 Millionen Euro gefördert wird, handelt es sich um eine Konkretisierung der Hightech-Strategie 2020 der Bundesregierung im Bedarfsfeld Klima/Energie. Tönsmeier und der AML werden sich dabei vor allem der Entwicklung innovativer Verfahren zur Rückgewinnung ausgewählter Ressourcen aus Siedlungsabfall- und Schlackedeponien widmen.

Maßgeblich für die Durchführung des Projektes – Arbeitstitel „Urban Mining“ – sind zwei grundsätzliche Überlegungen: „Häufig sind die Nachsorgekosten für viele Deponiebetreiber deutlich höher als erwartet. Außerdem – weit wichtiger – vermuten wir bei vielen Deponien ein hohes Wertstoffpotential“, so Bernd Becker, stellvertretender Betriebsleiter des AML. Daraus resultierend hat sich das Team um Projektleiter Dr. Michael Krüger ambitionierte Ziele gesteckt: „Perspektivisch möchten wir beim Rückbau von Deponien Rohstoffe gewinnen, das Grundwasser schützen, Nachsorgekosten einsparen und Raum für behandelte Abfälle schaffen“, so Krüger. Die dazu notwendigen Versuchsreihen werden in erster Linie auf der Deponie „Pohlsche Heide“ im Kreis Minden-Lübbecke durchgeführt. Weitere Projektpartner sind die Gesellschaft zur Verwertung organischer Abfälle und der Zweckverband Müllverwertungsanlage Ingolstadt. Die wissenschaftliche Begleitung erfolgt durch die Technische Universität Braunschweig, die Technische Universität Clausthal, die RWTH Aachen und die Arbeitsgemeinschaft Öko Institut / IFEU.

Vorgesehen sind in den kommenden drei Jahren eine Vielzahl von Versuchen zur Bestimmung der Rohstoffzusammensetzung und –menge. Nach den Abgrabungen ist zunächst eine Vorsortierung geplant, die mit mobiler Hardware - Sieb, Zerkleinerer und Ballistikseparator - auf der Deponie durchführt wird. Anschließend werden die unterschiedlichen Fraktionen in verschiedenen Anlagen aufbereitet und die Sortierergebnisse analysiert. Dafür sind unter anderem die Tönsmeier-Anlagen in Hannover und Porta Westfalica sowie die Mechanisch-Biologische Aufbereitungsanlage des Kreises Minden-Lübbecke in der Pohlschen Heide vorgesehen. Eine erste Zwischenbilanz wird spätestens im Jahr 2015 erwartet.

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



Eine gute Verbindung

VOLKSBANK SORGT FÜR INVESTITIONSIMPULSE

Die Volksbank und das Handwerk – das ist seit vielen Jahrzehnten eine gute Verbindung. Immerhin waren es Handwerker verschiedener Gewerke, auf deren Initiative vor mehr als 150 Jahren die heutige Bielefelder Volksbank aus der Taufe gehoben wurde. Viele Gemeinsamkeiten und Verbindungen prägen seitdem das Verhältnis zwischen der Volksbank und einzelnen Gliederungen der Handwerksorganisation. Dazu zählt auch die Kreishandwerkerschaft Bielefeld, die in diesem Jahr auf ihr 125-jähriges Bestehen zurückblickt. Klar, dass sich die Volksbank zum runden Geburtstag etwas Besonderes einfallen lassen hat: Mit einem Sonderkreditprogramm für alle Kunden der Innungsbetriebe im Marktgebiet gratuliert die Bank zum Jubiläum und hofft mit den Handwerkern auf großen Zuspruch bei privaten und gewerblichen Investoren. Wer in naher Zukunft plant, einen Auftrag an ein Handwerksunternehmen zu vergeben, und sich über die Finanzierung noch nicht im Klaren ist, der sollte vielleicht die Kreditofferte der Volksbank ins Auge fassen. Mit einem Kreditangebot von 5.000 Euro bis zu 20.000 Euro mit klarer und übersichtlicher Zinskalkulation und Laufzeit lassen sich persönliche Investitionsträume wie Badsanierung oder Terrassenumbau schnell verwirklichen. Die Innungsbetriebe der Kreishandwerkerschaft helfen gern bei der unkomplizierten Abwicklung: Sie halten Prospekte zu dem besonderen Angebot bereit. Anfang Oktober wurden die Obermeister der Innungen im Rahmen einer Präsentation von Christian Boo, Leiter des Unternehmenskundenbereichs, detailliert über die Maßnahme informiert. Und so soll es gehen: Einfach das geplante Vorhaben gemeinsam mit dem jeweiligen Handwerkspartner auf dem dafür vorgesehenen Coupon beschreiben, der Volksbank zusenden und anschließend im Beratungsgespräch in der Bank den bequemen Jubiläumskredit vereinbaren.

Volksbankvorstand Peter Zurheide freut sich über die Kooperation mit der Kreishandwerkerschaft: „Als Bank des Mittelstandes fühlen wir uns insbesondere dem Handwerk verpflichtet. Wir sind beide wichtige Leistungsträger der regionalen Wirtschaft und haben uns aus einer langen Tradition heraus zu modernen innovativen Unternehmen entwickelt.“

(V.L.) CHRISTIAN BOO, PROKURIST DER VOLKSBANK, PETER ZURHEIDE, KREISHANDWERKSMEISTER HANS-GÜNTER LAMM UND HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER DER KREISHANDWERKERSCHAFT JÜRGEN SAUTMANN FREUEN SICH ÜBER DIE KONSTRUKTIVE ZUSAMMENARBEIT. (FOTO: BIELEFELDER VOLKSBANK EG)





DIPL.-ING. PETER BRENDEL
MEISTERSTÜCK-HAUS, HAMELN
(FOTOS: MEISTERSTÜCK-HAUS)

Nachhaltig Bauen – Natürlich mit Holz

DER TREND ZUM ENERGIEEFFIZIENTEN UND NACHHALTIGEN BAUEN SETZT SICH BEI INDUSTRIE – UND GEWERBEBAUTEN IMMER MEHR DURCH

Der Planer übernimmt dabei eine immer komplexere Verantwortung, denn er hat dafür zu sorgen, dass alle Gewerke von Anfang an aufeinander abgestimmt sind. Nur wenn alle Gewerke, zusammen mit den geplanten Konstruktionen für das Gebäude, auf die Anforderungen der Nutzung abgestimmt sind, ist es möglich, ein wirklich effizientes Gebäude zu erstellen. Daneben hat der Planer die Aufgabe, nicht nur die Investitionskosten zu betrachten, sondern auch die im Verhältnis zu den Investitionen viel höheren Betriebskosten. Dabei ist die gesamte Lebensdauer der Immobilie von Bedeutung. Häufig liegen die Nutzungskosten im Betrieb bei etwa 80 Prozent und die Erstellungskosten eines Gebäudes bei nur etwa 20 Prozent der Gesamtkosten.

Hier zeigen sich Vorteile des Holzbaus durch die hohe Vorfertigung in den Produktionswerken. Die Vorfertigung in Kombination mit vielfältigen Qualitätsmanagementsystemen sorgt für eine im Bau beispiellos hohe Qualität und garantiert damit geringste Wartungs – und Unterhaltskosten. Daneben sind durch die Vorfertigung geringere Bauzeiten möglich, was die Baukosten ebenfalls reduziert. Die Effizienz einer Baumaßnahme ist maßgeblich von der Bauweise abhängig. Aufgrund der vielen Vorteile der Holzbauweise entscheiden sich immer mehr Unternehmen für diese Bauweise. Der nachwachsende Rohstoff Holz hat hervorragende Eigenschaften als Baustoff und speichert zudem große Mengen CO2. Daneben benötigt der Baustoff Holz relativ wenig Energie für seine Erzeugung und Verarbeitung. Die Universitäten Stuttgart und Hamburg haben eine umfangreiche Studie über die Umweltwirkung verschiedener Bausysteme vorgelegt. Eines der Ergebnisse ist, dass eine Außenwand in Holzbauweise die Umwelt mit nur 7 Prozent des Treibhauspotenzials einer konventionellen Wand belastet. Zudem kommt dem Holz zugute, dass bei den mehrschaligen Konstruktionen die Dämmung quasi schon eingebaut ist. Eine gute Dämmung ist für Bürogebäude, beheizte oder gekühlte Hallen, sowie ähnliche Gebäude die wohl wichtigste Investition und das nicht nur weil die Gebäudehülle mit der Dämmung, im Gegensatz zur Anlagentechnik, ein Leben lang hält. Die im Holzbau üblichen Dämmstandards, die häufig um mehr als 50 Prozent besser sind als von der ak-





tuellen Energieeinsparverordnung gefordert, sind die Grundlage für geringste Heiz- oder Kühlungskosten. Meist ist es möglich für das neue Bürogebäude, auch bei hohen Ansprüchen an den Komfort, auf eine Kühlung vollständig zu verzichten und die geringen noch erforderlichen Heizungsaufwendungen in der Nutzung sind kaum noch relevant.

Neben der Effizienz der Holzbauweise kommt der Nachhaltigkeit dieser Bauweise eine ebenso große Bedeutung zu. Kein anderer Baustoff steht für die Thematik der Nachhaltigkeit wie das Holz. Seit Jahrhunderten sorgt der deutsche Forst dafür, dass jährlich nicht mehr Holz geerntet wird, als in einem Jahr auch nachwächst. Durch die Klimaveränderungen und die knapper werdenden Rohstoffe gewinnt die Thematik der Nachhaltigkeit immer mehr Bedeutung. Die Unternehmen beschäftigen sich mit der Nachhaltigkeit und zeigen dies bewusst mit Ihren neuen Gebäuden. Häufig werden auch Fassaden mit Holz gestaltet um die eigene Denkweise auszudrücken.

Die Firma Meisterstück-HAUS aus Hameln beschäftigt sich seit vielen Jahrzehnten mit der Holzbauweise im Gewerbe und Zweckbau und bietet Ihren Kunden eine ganzheitliche Beratung von Anfang an. Danach realisiert das Unternehmen die Baumaßnahme, auf Wunsch des Kunden, komplett mit allen Gewerken zu einem vorab fest vereinbarten Preis. Diese ganzheitliche Betrachtung der jeweiligen Baumaßnahme ist die Voraussetzung für nachhaltiges Bauen zu überschaubaren Kosten. Investoren setzen immer öfter auf die Holzbauweise, um die Vorteile zu nutzen und langfristig davon zu profitieren. Die Holzbauweise setzt Maßstäbe und Trends im Zweckbau für neue Generationen von Unternehmen.



Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

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

GOLDBECK

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

Martin-Luther-King Weg 5
48155 Münster
Tel. 0251/26553-0



Leistungs- und Qualitätsgarant

IM FOKUS: DIE BEREICHE DES KONSTRUKTIVEN ERDBAUS UND INDUSTRIELLEN TIEFBAUS

Immobilie zu verkaufen!
www.werkraum8.com
05241 7088 488



Betriebsanlage, GT
Industriegebiet Nord, Einrichtungen für Fischverarbeitungsbetrieb, vermietet,kurzfristig bezugsfertig, Gesamtfläche: ca. 2.700m², Grdst: 11.983 m², Vergabe als Erbbaupacht (3 €/m² im Jahr)

Kaufpreis: VHB 1.350.000 €
zzgl. ges. MwSt.

[Provision: 3,00% zzgl. ges. MwSt.]



Beratung
Konzeption
Abwicklung
Preis/Leistung



Beispielhaft:
Van Der Ven GmbH,
Bad Salzuflen



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

Industriebauten
Bürogebäude
Produktionsgebäude
Lagerhallen
Funktionshallen
Gewerbebau
Sonderlösungen

Kreativität von Anfang an!

Leistungsfähigkeit im Erdbau können nur Profis wie Hagedorn anbieten. Denn wer Erdbewegungen mit Tagesleistungen von bis zu 20.000 Kubikmetern realisieren kann, muss viel Erfahrung im Aufbau einer optimalen, funktionellen Logistik vor Ort besitzen. Mit seinem Leistungspotential schafft Hagedorn bei jeder Bodenart, weichplastischem Boden und härtestem Fels Vorzeigeergebnisse. Dabei gehen die Projektleiter der Firma Hagedorn auf die geologischen Besonderheiten jedes Projektes ein und sichern so auch den Projekterfolg in schwerem Terrain.

Dabei beruht die Leistungsfähigkeit von Hagedorn auf einer Strategie, welche in sämtlichen Tochterfirmen zum Trage kommt: mit neuestem eigenem Maschinen- und Gerätepark das eigene Leistungspotential laufend zu erweitern und technische Neuerungen in die eigenen Arbeitsschritte zu integrieren.

Bei notwendigen Bodenertüchtigungen werden sämtliche Maßnahmen von Hagedorn nach ZTVE-StB 09 ausgeführt. Dies gilt zum einen für auszuführende Arbeiten, wie die Bodenbehandlung mit Bindemitteln oder für Maßnahmen zur Verbesserung von wenig tragfähigem Untergrund und Unterbau. Zum anderen werden auch die Eigenüberwachungsprüfungen richtliniengemäß durchgeführt.

Komplettdienstleister bei Erschließungen

Die Hagedorn-Prozesskette umfasst dabei den Erd- und Kanalbau, vorbereitende Tiefbauarbeiten, industriellen Straßenbau sowie die Herstellung der kompletten Außenanlagen einschließlich großflächiger Oberflächenbeläge und Pflasterungsarbeiten. Das Leistungspotential von Hagedorn zeichnet sich dabei sowohl durch eine große Bandbreite im jeweiligen Tätigkeitsbereich als auch durch das Angebot von Speziallösungen aus. So werden beispielsweise im Kanalbau sämtliche branchenüblichen Materialien in jeder geforderten Tiefe verlegt. Dabei werden die gültigen DIN-Vorschriften sowie die technischen Spezifikationen der Planvorgaben erfüllt.

Mängelfreie Abnahmen als Beleg der Qualitätsarbeit

Leistungsfähigkeit und Qualitässtreben lässt sich nicht nur anhand der Tagesleistung messen. Auftraggeber von Hagedorn schätzen das Erreichen von mängelfreien Höchstleistungen; seien es Flächenprofilierung von über 100.000 Quadratmetern, die Erstellung von Logistikflächen nach europäischem Standard und industrielle Erschließungen mit Straßenneubau und entsprechender Infrastruktur. Die Einhaltung von Zeitplänen zeugt ebenso von der Kundenorientierung Hagedorns.

Sondervorschläge zeugen von Fachwissen und Kundendenken

Seien es individuelle Lösungen zur Ableitung von Stützenlasten bei Kranbahnanlagen, welche in Logistikhallen verbaut werden, oder aus nicht tragfähigem



FOTO: HAGEDORN GMBH

Lößboden einen Erdbeton herzustellen – Hagedorn bringt sein Fachwissen bei seinen Auftraggebern ein. In konstruktiver Zusammenarbeit werden Bauzeiten verkürzt und Kosten optimiert. Dabei bietet eine gewerkeübergreifende Zusammenarbeit zusätzliches Optimierungspotential. So können beispielsweise benötigte Schottermaterialien bei Erdbauarbeiten durch die Aufbereitung zuvor entstehender Abbruchmaterialien erzeugt werden.

Als Unternehmensgruppe beherrscht Hagedorn die gesamte Prozesskette von Abbruch- und Recyclingprojekten über komplexe Erdbauarbeiten bis hin zu industriellem Tiefbau. Dabei hat Firmenlenker Thomas Hagedorn für jeden Zielmarkt eine Spezialfirma aufgebaut. Dadurch übernehmen immer Spezialisten die Betreuung ihrer spezifischen Kundengruppen und entwickeln branchenbezogene Dienstleistungen „made by Hagedorn“.

Solche Dienstleistungen schafft Hagedorn vom Firmenhauptsitz in Gütersloh aus mit 180 Beschäftigten und kann trotz allen Wachstums als Familienunternehmen feste Ansprechpartner und kurze Entscheidungswege bieten.

Über 90 Jahre Qualität
und Erfahrung in Sachen

SANDKAMP
Tiefbau GmbH

- Abwasserleitungen (auch in HD-PE)
- Systeme für Regenwassernutzung
- Erdverlegte Gas- und Wasserleitungen
- Erdverlegte Strom- und Kommunikationskabel
- Erdverlegte Schutzrohrlegung

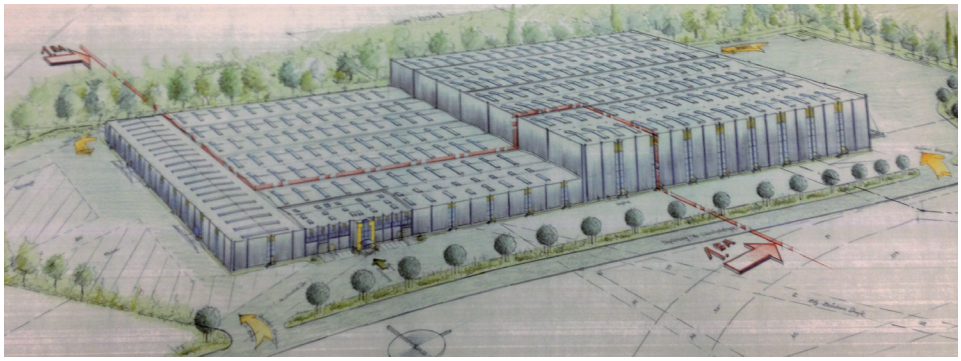
Wir leiten Ihre Energie!

auch grabenlose Verfahren !

Zertifiziertes Fachunternehmen !
Qualität gemäß DIN EN ISO 9001:2008

48599 Gronau (0 25 62) 81 81 70 www.sandkamp.com

AirportPark FMO informiert



PERSPEKTIVISCHE ZEICHNUNG NEUBAU WELLPAPPENWERK VON SCHUMACHER PACKAGING IM AIRPORTPARK FMO. (FOTO: AIRPORTPARK FMO)

SCHUMACHER PACKAGING EXPANDIERT MIT EINEM NEUEN WERKSSTANDORT IN DEN AIRPORTPARK FMO

Der Verpackungshersteller Schumacher Packaging errichtet ein neues hochmodernes Wellpappe-Werk im AirportPark FMO vor dem Flughafen Münster/Osnabrück. Die familiengeführte Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Ebersdorf bei Coburg in Bayern hat den Grundstückskaufvertrag mit der AirportPark FMO GmbH über rund 105.000 qm zusammenhängende Grundstücksfläche zuzüglich rund 35.000 qm Erweiterungsfläche beurkundet. Damit verzeichnet der AirportPark FMO einen der größten Ansiedlungserfolge der letzten Jahre im Münsterland. Bereits in der ersten Ausbaustufe beabsichtigt das Unternehmen, das mit nahezu 400 Mio. EUR Umsatz im Jahr und rund 2.000 Beschäftigten zu den größten familiengeführten Herstellern von Ver-

Hallenkonstruktionen mit Holzleim-Binder F-30 B

Typ Piaffe
Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reihallentypen 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

Vermietung/ Verkauf - gewerblicher Flächen
Region Ostwestfalen
#2098 - Herford (BAB 2): ca. 2.900 m² mit Büro Teilflächen möglich KM: VHB 5,50 €/m²
#1830 - Porta Westf. (B 482): 1.330 m² Halle, 700 m² Büro Teilflächenanmietung möglich KM: ab 2,50 - 5.00 €/m²
#1550 - Löhne (BAB 30): ca. 6.800 m², Teilflächenanmietung möglich KM: ab 2,20 €/m²
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.

ZWECKBAU
DIE NEUE ART, NACHHALTIG UND ENERGIEEFFIZIENT ZU BAUEN

Zweckbau mit Mehrwert: energieeffizient und regenerativ
Meisterstück-HAUS Zweckbau · Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Telefon 0 51 51/95 38 95 · Telefax 0 51 51/39 51
Meisterstück HAUS
www.meisterstueck.de · zweckbau@meisterstueck.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

packungslösungen zählt, bis zu 40 Mio. EUR zu investieren und bis zu rund 100 neue Arbeitsplätze zu schaffen. Den Baubeginn plant Schumacher im Frühjahr 2013, der Produktionsstart soll Anfang 2014 erfolgen. Im Endausbau werden in den neuen Werksstandort rund 100 Mio. EUR fließen und etwa 500 Beschäftigte arbeiten. Der AirportPark FMO konnte sich in einer landesweiten Ausschreibung, die über NRW.INVEST gesteuert wurde, gegen rund 20 Mitbewerber durchsetzen. Die Geschäftsführerin von NRW.INVEST, Frau Petra Wassner, kommentiert die Expansion des Unternehmens in das Münsterland entsprechend positiv: „Wir freuen uns sehr, dass sich Schumacher Packaging mit unserer Unterstützung am AirportPark FMO im Münsterland ansiedeln wird. Der Standort für das neue Werk erfüllt bestens die gestellten Anforderungen und bietet ideale Voraussetzungen für den weiteren Ausbau und die Schaffung neuer Arbeitsplätze.“ So ist für Schumacher vor allem die zentrale Lage direkt an der A1 Hamburg-Köln für die Absatzmärkte Nordwest-Deutschland, Ruhrgebiet, Benelux und Skandinavien von entscheidender Bedeutung. Dazu bietet der Standort unmittelbar vor dem Flughafen Münster/Osnabrück beste Voraussetzungen für die schnellstmögliche Lieferung der am Hauptsitz in Bayern für alle zehn Standorte der Unternehmensgruppe vorgehaltenen Ersatzteile per eigenem Fluggerät.Für Udo Schröer, Geschäftsführer der AirportPark FMO GmbH, erfüllt sich mit dieser bedeutenden Ansiedlung die zentrale Aufgabenstellung des Airportpark FMO: „Der AirportPark FMO soll als zentraler Businesspark im Münsterland renommierte Unternehmen vor allem auch von außerhalb des Münsterlandes anziehen. Er stärkt damit nachhaltig die Wirtschaftsstruktur und Wirtschaftskraft der Region. Mit der Neuansiedlung von Schumacher Packaging, eines bedeutenden deutschen und europäischen Schwergewichts in der Papierverarbeitung, darf sich das Münsterland auf ein starkes Unternehmen mit vielfältigen und innovativen Arbeitsplätzen freuen.“

In diesem Zusammenhang weist Landrat Thomas Kubendorff, Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der AirportPark FMO GmbH, insbesondere auf das vorhandene Potential an gut ausgebildeten Arbeitskräften in der Region hin: „Wir freuen uns über die Entscheidung von Schumacher Packaging, im Airportpark FMO eine neue Zweigniederlassung aufzubauen, heißen die Unternehmensgruppe im Münsterland herzlich willkommen und bieten hierfür jede nur mögliche Unterstützung an.“





Effizienz steigern

IDEALE IT-INFRASTRUKTUR FÜR GRÜNDER UND UNTERNEHMEN

Die IT-Dienstleistungsgesellschaft Emsland (it.emsland) nimmt die Aufgabe wahr, den Nutzen und die Effizienz von IT-Lösungen in den regional ansässigen Unternehmen zu steigern und das Spektrum an IT-Dienstleistungen im Emsland zu erweitern. Die Schwerpunkte der it.emsland sind Beratung, Ansiedlung und Wissenstransfer.

Konkrete Hilfestellung

Die Notwendigkeit sich als Unternehmer detailliert mit dem Thema IT-Einsatz zu befassen nimmt ständig zu. Was schnell unter dem Schlagwort „Internet“ zusammengefasst wird, ist ein ganzer Strauß an Einsatzbereichen und weit mehr als der häufig verstandene Firmenauftritt im Internet. Studien belegen, dass der Geschäftsverkehr sowohl zwischen Unternehmen (B2B), als auch zum (Privat-)Kunden (B2C) kontinuierlich digitalisiert wird. Themen sind u.a. elektronische Zahlungsverkehr, eShop-Systeme, elektronische Geschäftsabwicklung und Social Media. Betroffen sind schon lange nicht mehr nur „die Großen“. Aber für viele Unternehmer erweist sich die Vielfalt der Lösungsoptionen oftmals als Hindernis. Wo fange ich an? Welche Technologie oder Anwendung soll ich einsetzen? Wie steht es mit der Datensicherheit? Was muss ich bei Rechtsfragen beachten? „Bei solchen Fragen bieten wir Hilfestellung.“ so Michael Schnaider, Geschäftsführer it.emsland. „In Beratungsgesprächen werden Ziele definiert und Lösungsstrategien entwickelt, und auf Wunsch die Umsetzung begleitet.“

Attraktive Räume für Unternehmer und Gründer

Für Unternehmen und Gründer mit Bezug zur IT-Branche bietet das von it.emsland betriebene IT-Zentrum im ehemaligen Eisenbahnausbesserungswerk Lingen ideale Voraussetzungen. Vollständig eingerichtete Büroräume, Gemeinschaftseinrichtungen, zukunftssichere Kommunikationsinfrastruktur, mietbare Serverplätze und die direkte Nachbarschaft zum Campus Lingen der Hochschule Osnabrück sind nur einige Vorteile. Ergänzt wird das Angebot durch Seminar- und Besprechungsräume, die sowohl von Mietern, als auch von externen Unternehmen für Veranstaltungen, Messen und Präsentationen angemietet werden können.

Know-How für die Wirtschaft

it.emsland initiiert und begleitet Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die den Transfer von Wissen und Technologien auf regionaler Ebene verstärken sollen. Gemeinschaftlich arbeiten Unternehmen mit Hochschul- und Forschungseinrichtungen an zukunftsfähigen IT-Lösungen für konkrete Aufgabenstellungen. Schwerpunkte sind dabei vor allem die Erprobung, die Nutzung und die Weiterentwicklung vorhandener Technologien in den Unternehmen.

„Unser Beitrag besteht darin, Kontakte zwischen den Akteuren der Region zu vermitteln, Kooperationen anzubahnen und erfolgreiche Projekte durchzuführen“ erklärt Michael Schnaider.





Ein dichtes Dach in nasser Umgebung

UNDICHTE STELLEN AM FLACHDACH IHRES HALLENBADES WAREN FÜR DIE GEMEINDE IBBENBÜREN ÜBER VIELE JAHRE LANG PRAKTISCH NICHT IN DEN GRIFF ZU BEKOMMEN



DIE FERTIGE DACHFLÄCHE NACH DER SANIERUNG (FOTO: KEBULIN)

Fast alle Reparaturarbeiten erwiesen sich im Nachhinein als wirkungslos, z. B. an Aufbauten, Rohrleitungen, Lichtkuppeln und Anschlüssen. Im Zuge der jüngsten Gesamtsanierung hat man mit Hilfe von kebu nun auch den kompletten Dachbereich saniert. Die aus Steinwolle und teilweise aus Polystyrol bestehende Dämmung war so durchfeuchtet, dass ein Abriss bis auf das Trapezblech notwendig wurde. Somit war es möglich, von Grund auf zu arbeiten und jedes Detail fachgerecht zu gestalten. Nicht mehr benötigte Leitungen und Aufbauten wurden entfernt, sämtliche Lichtkuppeln erneuert und zusätzlich ein großes Glasdachelement eingebaut.

Nach dem Abriss erfolgte das Verlegen einer selbstklebenden Dampfsperre zur Notabdichtung und Schaffen winddichter Anschlüsse. Als Dämmung wurde Schaumglas gewählt. Dank der Dampfdichtigkeit und der Unterlaufsicherheit durch vollflächiges Verkleben entstand eine gleichermaßen langlebige wie wirtschaftliche Lösung. Die obere Schicht aus beschichteter Aluminiumfolie ließ das Verlegen von Heißbitumen zu. Die Dämmstoffdicke wurde entsprechend der physikalischen und energetischen Vorgaben gewählt. Die erste Lage – bestehend aus einer 5 mm dicken Polymerbitumen-Schweißbahn mit einem Träger aus Spezialglasgewebe – wurde unterseitig mit einem dünnen Vlies versehen, um auch die zweite Schicht mit Heißbitumen verlegen zu können. Als Oberlage kam eine Polymerbitumen-Schweißbahn mit zwei Trägereinlagen zur Anwendung. Insgesamt wurde man durch die hohe mechanische Festigkeit des Glasgewebes (1.Träger) und den elastischen Eigenschaften eines Polyestergewebes (2. Träger) allen Anforderungen an eine dauerhafte Flachdachabdichtung gerecht.

Dem Bauherren gewährte die Firma kebu eine Dichtigkeitsgarantie von 15 Jahren, die durch eine renommierte Versicherung gedeckt ist.







TYPISCH FAMILIENUNTERNEHMEN: HIER WERDEN ALLE WICHTIGEN ENTSCHEIDUNGEN GEMEINSAM GETROFFEN, WIE AUCH IN DER ELA-GESCHÄFTSLEITUNG. VON LINKS: DIPLOM-KAUFMANN **TIM ALBERS** ELA-FIRMENGRÜNDER UND BEIRATSVORSITZENDER **BERNHARD ALBERS** **LIESEL ALBERS-BENTLAGE** UND BETRIEBSWIRT **GÜNTER ALBERS** (FOTO: ELA CONTAINER GMBH)

40 Jahre ELA Container

EIN FAMILIENUNTERNEHMEN AUF ERFOLGSKURS

Das 1972 von Bernhard Albers gegründete Unternehmen ELA Container feiert dieses Jahr sein 40 jähriges Jubiläum. Als weltweit agierender Betrieb mit deutschen Wurzeln ist die Firma ELA Container heute fester Partner für viele Branchen.

Verwurzelt im Emsland – erfolgreich in der ganzen Welt

Der Name ELA drückt die regionale Zugehörigkeit zum Emsland aus. Der Standort Haren (Ems) war von Firmengründung an Ausgangspunkt für die Containervermietung. Zunächst erbaute Bernhard Albers ein Bürogebäude und eine Halle. Zukäufe, Um- und Neubauten erweiterten und erneuerten den Standort in Haren laufend. Heute gehört der Containerpark von ELA mit mehr als 20.000 Einheiten zu den größten in Europa. Neben dem Mietangebot gibt es auch die Möglichkeit zum Kauf von neuen und gebrauchten Containern. Keine standardisierten Container, sondern selbst entwickelte Systeme, die optimal für komplette Raumlösungen bis hin zu Anlagen mit Wohnraumqualität geeignet sind. Einzigartig auf dem Markt sind die ELA-Premium-Mietcontainer, die einen halben Meter breiter sind. Was einst in Haren begann, ist inzwischen in ganz Deutschland und Europa erfolgreich. „In der Region Emsland-Osnabrück liegen unsere Wurzeln. Sie geben uns die Kraft, auch weiterhin überregional erfolgreich zu agieren“, erklärt der heutige ELA-Geschäftsführer Günter Albers die Unternehmensphilosophie. Das Unternehmen ist in Europa an neun Standorten präsent und verfügt über Tochterbetriebe in Po-


Freude an Formen, Farben und Vielfalt.
Besuchen Sie unsere Ausstellung!
Gustav Siekmann GmbH & Co. KG
Wörheider Weg 1-5 I 33739 Bielefeld
Telefon: 0 52 06 / 91 54-0 I Fax: 0 52 06 / 91 54 20
E-Mail: info@siekmann-steinsysteme.de
Internet: www.siekmann-steinsysteme.de
Siekmann BETONSTEINWERK
STEINSYSTEME



Ideen aus Stahl
Ihr Partner für Stahl- und Hallenbau
Edewechter Str. 15 | 26160 Bad Zwischenahn | Tel. (04403) 97970 | Fax 979747

TEPE SYSTEMHALLEN
Satteldachhalle Typ SD21
21,00m Breite, 40,50m Länge
· Traufe 5,10m, Firsthöhe 6,95m
· mit Trapezblech, Farbe: AluZink
· incl. Schiebetor 4,20m x 4,00m
· feuerverzinkte Stahlkonstruktion
· incl. prüffähiger Baustatik
Aktionspreis € 69.900,-
ab Werk Buldern; zzgl. MwSt.
Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

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

len, den Niederlanden, in der Ukraine und in Litauen. Von den Stützpunkten aus werden die Kunden durch die 50 firmeneigenen Lkw mit Ladekran oder auch per Bahn und Schiff beliefert.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Besonders die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten zeichnen die ELA-Raumsysteme aus. Anfangs allein als Baucontainer genutzt, entwickelte sich schnell eine Nutzung als Büro-, Wohn- und Sanitärcontainer. Auch Lagerräume, mobile Werkstätten, Verkaufsräume, Banken, Kindergärten, Schulen und Arztpraxen sind möglich. Mit dem Wohnhaus CYMH (Create your mobile home) bietet ELA Container sogar erstmals ein modernes, flexibles und individuelles Zuhause in den mobilen Räumen an. Das umfangreiche Serviceangebot reicht bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Der ELA-Zubehörpool bietet neben Tischen, Stühlen und Schränken weitere innovative Ausstattungen, wie Systeme zur Geräuschdämmung, Klimatisierung, Sicherheitstechnik und EDV-Schnittstellen.

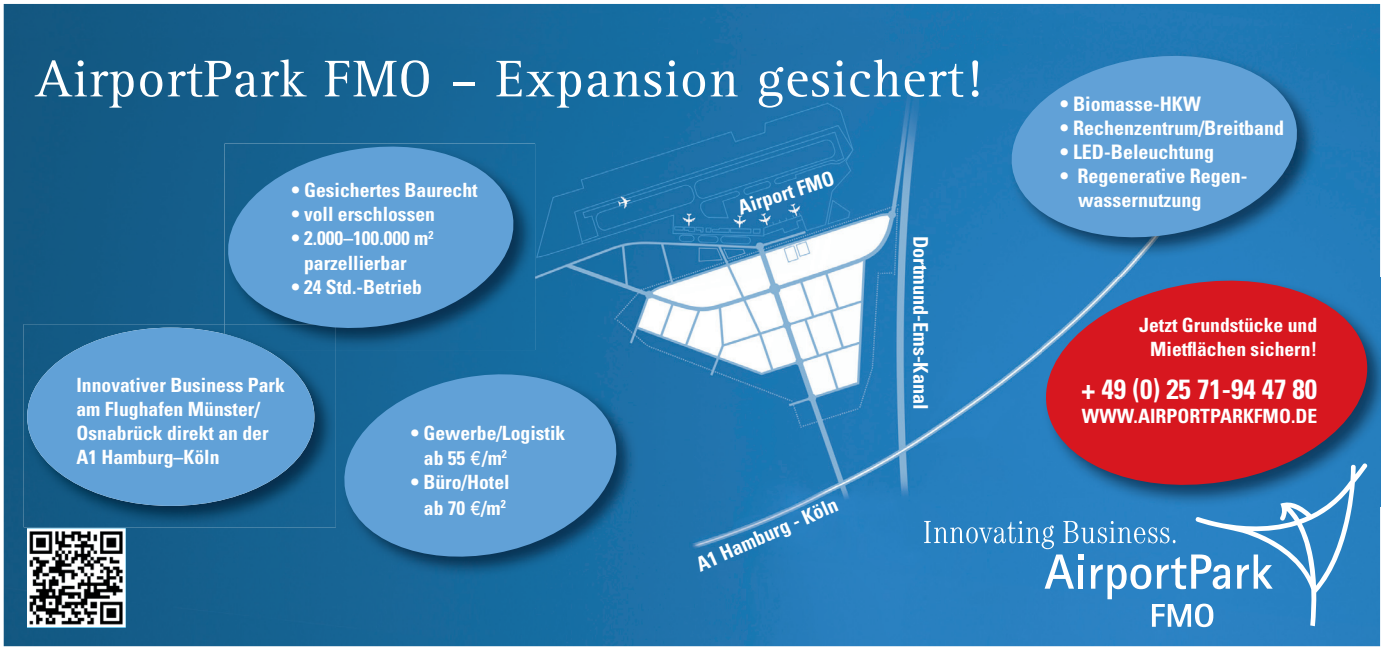
Innovative Weiterentwicklung

Im Laufe der Entwicklung stieg insbesondere die Nachfrage nach Baucontainern. ELA entwickelte branchenexklusiv einen eigenen Container – den sogenannten ELA-Premium-Mietcontainer. Neu an diesem Modell ist die drei Meter Breite. Damit bietet er drei Quadratmeter mehr Innenraum als herkömmliche Lösungen.

Bereits ab einem Platzbedarf von 90 Quadratmetern bedeutet der Einsatz des ELA-Premiumcontainers damit die Einsparung eines Standardcontainers. Transport-, Montage- und Energiekosten reduzieren sich dadurch erheblich.

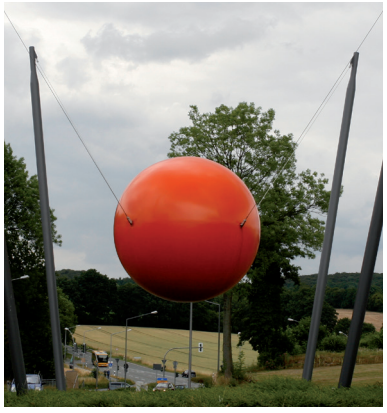
Die ELA-Diebstahl- und Einbruchsicherung für Raumsysteme umfasst, je nach Art des Basis-Containers, Stahl-Türsicherungen mit Zylinderschlössern, extra starke Scharniere, eine verzinkte Fenstersicherung oder auch eine Alarmanlage. Zur Vollausstattung der Container gehören auf Wunsch die Beheizung und Klimatisierung oder eine direkt mit den Containern bereitgestellte, umfassende und moderneKommunikationstechnik.Dasintegrierte Belüftungssystem in den Fenstern sorgt für ein angenehmes und gesundes Raumklima in den ELA-Räumen. Für Maschinen, Aggregate oder Schaltanlagen bietet ELA je nach Kundenwunsch auch Sonder- und Spezialkonstruktionen an.





Detmold Hohenloh

FORTSETZUNG NACHHALTIGER GEWERBEGEBIETSENTWICKLUNG



KUNST, GEWERBE, WOHNEN -
DAS ATTRAKTIVE GEWERBEGEBIET
DETMOLD HOHENLOH

Dort wo früher britische Soldaten einen ganzen Stadtteil geprägt haben entsteht seit 1995 ein neues Quartier zum Wohnen, Arbeiten, Lernen und Einkaufen. Denkmalgeschützte Unterkunfts- und Verwaltungsgebäude wurden saniert und die Werkstätten und Hangars des ehemaligen Fliegerhorstes für neue Nutzungsformen umgestaltet. In naher Zukunft wird die Entwicklung durch eine Erweiterung des Gewerbegebietes Hohenloh am Charles-Lindbergh-Ring fortgesetzt. Nach dem Abbruch der Munitionsbunker und der großflächigen Entsiegelung des ehemaligen Hubschrauberlandeplatzes haben im Oktober 2012 die Erschließungsarbeiten begonnen. Das neue Gewerbegebiet liegt verkehrsgünstig zwischen dem Landeplatz Detmold und der Bundesstraße B 239. Neben der guten Einbindung ins überörtliche Straßennetz hat das Gewerbegebiet auch den Vorteil der Nähe zu den Wohngebieten der nördlichen Innenstadt und zu dem historischen Stadtkern. Die Nähe des Gewerbegebietes zu den zentralen Einrichtungen der Innenstadt und den Wohngebieten mit den dazugehörenden Nahversorgungsangeboten und Bildungseinrichtungen ermöglicht eine Stadt der kurzen Wege.

Das Erschließungssystem wurde so konzipiert, dass ausgehend von einer zentralen Erschließungsstraße je nach Aufteilung der 2.000 bis 10.000 m² großen Grundstücke flexibel zusätzliche Stichwege hergestellt werden können. Zu Versickerung des Regenwassers innerhalb des Gebietes wird ein großes Regenrückhaltebecken gebaut.

Das Gewerbegebiet Hohenloh berücksichtigt somit verschiedene Aspekte einer nachhaltigen Gewerbegebietsentwicklung. Die Nutzung des ehemaligen Militärgeländes vermeidet andernorts die Inanspruchnahme von landwirtschaftlichen Flächen. Das Hackschnitzelheizwerk bietet die Chance für eine energieeffiziente und CO^2 neutrale Wärmeversorgung. Außerdem können die Betriebe individuell bei der Errichtung der Betriebsgebäude die Nutzung regenerativer Energien einplanen. Das Recycling des Abruchmaterials der Gebäude vom Exerzierplatz hat durch den Einbau in den Lärmschutzwall längere Entsorgungswege vermieden und Deponieraum gespart. Die Lage des Gewerbegebiets am Rande der Innenstadt Detmolds vermeidet längere Wege für die Beschäftigten und Kunden der Firmen. Die Lebensqualität der Bewohner und das Arbeitsumfeld der Beschäftigten werden durch die Durchgrünung des Gewerbegebietes, den abschirmenden begrünten Wall und den Aussichtshügel verbessert. Der Förderverein Hohenloh e.V. bietet als soziales Netzwerk die Basis für eine Kommunikation und Kooperation zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern.





Zuverlässig und gründlich

DIE GEBÄUDEREINIGUNG D. WEBER GMBH & CO. KG SETZT ERFOLGREICH AUF EIN PROGRAMM FÜR HÖCHSTE SAUBERKEIT.

Von der Unterhalts-, Teppich-, Glas- und Fassadenreinigung über die Bauschluss-, Messe- und Industriereinigung bis hin zur Parkett- und Holzbearbeitung sowie Bodensanierung ist das Bünder Unternehmen für seine Kunden im Einsatz. Spezielle Terminwünsche werden dabei berücksichtigt, und das jeden Tag.

„1982 habe ich mich selbstständig gemacht und als Ein-Mann-Betrieb begonnen. Damals habe ich vor allem Glas- und Sonderreinigung angeboten. Das Unternehmen wuchs stetig und wir weiteten unser Angebot auf alle Tätigkeiten der modernen Gebäudereinigung aus. Heute beschäftigt die Gebäudereinigung Weber rund 240 Mitarbeiter und ist Ausbildungsbetrieb für Gebäudereiniger und Bürokaufleute“, erfreut sich Inhaber Detlef Weber, der mittlerweile seit 30 Jahren als Gebäudereiniger tätig ist.

Unter dem Motto „Immer eine Spur besser“ legt Detlef Weber großen Wert auf absolute Zuverlässigkeit, Gründlichkeit und Professionalität und arbeitet ausschließlich mit qualifiziertem Fachpersonal und speziellen Geräten. Durchdachte Arbeitsabläufe, motiviertes Personal, moderne Maschinen und eine fachgerechte Ausführung garantieren optimale Ergebnisse. Dank kontinuierlicher Weiterbildungsmaßnahmen sind der Gebäudereiniger-Meister und sein Team immer auf dem aktuellen Stand und stets informiert über neue Einsatzverfahren und innovative technische Möglichkeiten. So können sie für jedes Material das passende schonende Reinigungsverfahren anwenden, Kunden für jede Reinigungsaufgabe eine individuelle Lösung anbieten und einen wichtigen Beitrag zur Werterhaltung der Gebäude leisten. Über ihr umfangreiches Leistungsportfolio hinaus bietet die Gebäudereinigung Weber ihren Kunden interessante Specials wie Graffiti-Entfernung, Marmorglanzerneuerung und Wasserschadenbeseitigung an sowie die Reinigung von Büroelektronik, Polstern, Markisen und Jalousien, von Krankenhäusern und Schwimmbädern. Diese anspruchsvollen Aufgaben verlangen ein besonderes Know-how – Detlef Weber greift auf seine jahrelange Erfahrung und sein großes Fachwissen zurück, das er und sein Team ständig erweitern, um den wachsenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden und immer einen Schritt voraus zu sein.



- Modernste Infrastruktur
- 70 Büroräume auf 2400 m²
- Veranstaltungszentrum
- Dynamisches Umfeld
- Perfekt für Start-Ups



IT-Zentrum
Kaiserstraße 10b
49809 Lingen

it.emsland
IT-Dienstleistungsgesellschaft mbH Emsland

0591/ 80 76 981
www.it-emsland.de





RRR-Referenzobjekt: Feuerwehrausbildungszentrum, Lemgo

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

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

RRR STAHLBAU

Bauen ist unsere Leidenschaft.
Schlüsselfertige Industrie- und Gewerbebauten



Erfolgsfaktor Systematisierung

GEWERBEBAU – EINE KOMPLEXE AUFGABE FÜR SPEZIALISTEN

Jedes Unternehmen ist anders. Nicht nur in Bezug auf sein Tätigkeitsfeld, sondern auch im Hinblick auf andere Faktoren. Es hat seine eigene Geschichte, seine eigene Unternehmenskultur und natürlich Menschen, die es prägen und gestalten. Und doch haben alle eines gemeinsam: Wenn sie in ein neues Gebäude investieren oder ein bestehendes erweitern wollen, verlassen sie ihr Kerngeschäft. Ihnen steht eine hochkomplexe Aufgabe und eine nicht alltägliche Investition bevor. In dieser Situation greifen viele Firmen auf ganzheitliche Baudienstleistungen mit industriellen Strukturen zurück.

Unternehmen, egal welcher Größenordnung, müssen Präsenz zeigen – in den Märkten, in denen sie aktiv sind, aber auch an den Standorten, von denen aus sie agieren. Ihr Eindruck in der Öffentlichkeit ist dabei auch vom baulichen Erscheinungsbild geprägt. Mehr noch: Gewerbebauten können Kernstück der Unternehmensidentität sein. Über das Zusammenspiel von Form, Material und Farbe lässt sich ein unverwechselbarer architektonischer Eindruck mit nachhaltigem Wiedererkennungseffekt schaffen“, weiß Siegfried Apenbrink, Marketingleiter bei der GOLDBECK GmbH.

Gute Planung hilft beim Sparen

Die Entscheidung für einen Neu- oder Erweiterungsbau fällt vernünftigerweise nur nach eingehenden Kosten-Nutzen-Abwägungen. Das Gebäude muss exakt den Bedürfnissen des Unternehmens entsprechen und entscheidende Vorteile bringen. Gefällige Optik allein reicht als Investitionsmotiv nicht aus. Neben architektonischen Ansprüchen, Qualität und Wirtschaftlichkeit steht deshalb vor allem der Nutzen im Vordergrund. Das äußere Erscheinungsbild ist deshalb nur die eine Seite. Ebenso wichtig sind die „inneren Werte“, die sich hinter der Fassade verbergen. Aus Sicht des Auftraggebers steht die Wirtschaftlichkeit eines Neubaus an erster Stelle. Gewerbebauten sind Kostenfaktoren – bei der Erstellung

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

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

und beim späteren Unterhalt. Fakt ist: Wer schon bei der Planung eines Gebäudes an die Zukunft denkt, kann langfristig viel Geld sparen, denn bereits beim Bau werden die Weichen für die späteren Betriebskosten gestellt. Ein zeitgemäßes Energiekonzept spart Kosten und schont die Umwelt. Dazu kann auch die Nutzung regenerativer Energien gehören: die großen Dachflächen bei Wirtschaftsgebäuden beispielsweise sind geradezu prädestiniert für Flachdach-Solaranlagen. Ein weiteres Hauptmotiv der Investitionsentscheidung ist die betriebliche Optimierung. Moderne Raumkonzepte mit hoher Qualität der Arbeitsplatzgestaltung und räumlich optimierten Abläufen fördern die Motivation und verbessern die Produktivität, schaffen Einspareffekte und Effizienzgewinne. In der eigentlichen Bauphase spielt der Zeitfaktor eine wesentliche Rolle. Die Realisierung darf nicht lange dauern und muss absolut zuverlässig sein. Auf keinen Fall sollte die Bautätigkeit die laufende Produktion beeinträchtigen.

Bauen ist eine hochkomplexe Aufgabe

Um die beschriebenen komplexen Aufgaben lösen zu können, müssen die Bauausführenden über ein Höchstmaß an Sensibilität und Professionalität verfügen. Bewährt hat sich eine systematische Herangehensweise, die die komplette Bauabwicklung bis hin zur schlüsselfertigen Immobilie beinhaltet. Sie beginnt am besten schon in der Entwicklungsphase. Standortwünsche, Unternehmenskultur, Raumbedarf, Energieversorgung, Finanzrahmen, Bewirtschaftungspläne, Termin- und Servicevorstellungen – all das gehört zu den konzeptionellen (Vor-) Überlegungen für ein Bauvorhaben. Das beauftragte Bauunternehmen sollte also nicht nur etwas vom Bauen versteht, sondern auch von den vielen Planungs- und Arbeitsschritten vorher und nachher. Beim Bau des Gebäudes macht sich die elementierte Systembauweise bezahlt, denn sie ist besonders wirtschaftlich und schnell. Wesentliche Bauteile werden dabei seriell vorproduziert. Alle Elemente – von den Betonfertigteilen über Stahltragwerke und Fassaden bis hin zu den Fensterelementen – sind exakt definiert. Aus diesen Grundelementen entsteht dann das gewünschte Gebäude. Vorfertigung bedeutet dabei keinesfalls Gleichförmigkeit. Im Gegenteil: Systembau und Ingenieurskunst lassen sich sehr gut miteinander verbinden. Den gestalterischen Freiheiten sind kaum Grenzen gesetzt, Kreativität ist wichtiger Teil des Konzepts. Die modulare Bauweise dient vor allem dazu, die Produktion zu rationalisieren. Hohe Stückzahlen machen die Herstellung sehr wirtschaftlich und gewährleisten eine gleichbleibend gute Qualität. Und auf der Baustelle senken kurze, wetterunabhängige Bauzeiten die Montagekosten – auch das ein wichtiger Aspekt. Gleichzeitig ermöglicht das System viele technische und gestalterische Optionen; es ist jederzeit auf Veränderungen vorbereitet. Bestehende Raum- und Nutzungskonzepte können, falls notwendig, innerhalb kürzester Zeit und mit sehr geringem Aufwand modifiziert werden. Das ist Teil des Systemgedankens. Anspruchsvolle Architektur, durchdachte Raumkonzepte und energieeffiziente Gebäude, wirtschaftlich umgesetzt mit System: Darum geht es bei dieser Art des Bauens. Ein auf diese Weise realisiertes Projekt stellt eine Investition dar, die sich an den realen Kundenwünschen und energetischen Erfordernissen orientiert. Gleichzeitig ist sie stark nach vorne ausgerichtet und kann zukunftsweisende Funktion auch für die interne Weiterentwicklung des Unternehmens haben: Die baulichen Voraussetzungen sind gegeben. Der Erfolg kann kommen.



FOTOS: GOLDBECK GMBH





Ein starker Partner für alle Anlässe

KONGRESSBÜRO DER BIELEFELD MARKETING GMBH PUNKTET MIT ERFAHRUNG UND SERVICE

DER MODERNE ERWEITERUNGSBAU DER STADTHALLE BIELEFELD IST NICHT NUR OPTISCH EIN GEWINN.

Sehr gute Verkehrsanbindungen, eine optimal abgestimmte Tagungsinfrastruktur und die günstige Innenstadtlage aller relevanten Einrichtungen machen Bielefeld zu einem attraktiven Standort für Kongresse, Messen und Tagungen. Als einer der markanten bundesweiten Wachstumsmärkte ist der Geschäftstourismus ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für die ostwestfälische Großstadt. „Mit einer guten Tagungs- und Kongressinfrastruktur stellt sich Bielefeld selbstbewusst dem Wettbewerb mit vergleichbaren Städten“, sagt Hans-Rudolf Holtkamp, Geschäftsführer der Bielefeld Marketing GmbH. Als zentraler Ansprechpartner kümmert sich das Kongressbüro der Bielefeld Marketing GmbH um die individuellen Wünsche und Anforderungen der Tagungsveranstalter und -gäste. Ob im historischen Ambiente der Ravensberger Spinnerei oder des Ringlokschuppens – die Tagungsmöglichkeiten sind vielseitig. Der moderne Erweiterungsbau der Stadthalle Bielefeld ist nicht nur optisch ein Gewinn. Seit 2010 rundet die 3.000 Quadratmeter große Ausstellungs- und Veranstaltungshalle die Einsatzmöglichkeiten dieses multifunktionalen Veranstaltungszentrums ab. Neben der Zimmervermittlung bietet das Kongressbüro der Bielefeld Marketing den Gästen außerdem ein Programm rund um ihren Aufenthalt an.

Auch als organisatorischer Dienstleister für Kunden aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Kultur stellt Bielefeld Marketing seine Kompetenzen zur Verfügung. So organisiert das Kongressbüro bereits seit zwölf Jahren für den Industrie- und Handelsclub Ostwestfalen-Lippe den jährlichen Ball der Wirtschaft als das gesellschaftliche Ereignis der Region OWL. Das Dienstleistungs-Portfolio reicht vom Entwurf und Versenden der Einladungen über die Planungen für das Programm und die Gastronomie bis zur Überwachung der Abläufe während der Veranstaltung. Bereits seit ihrem Auftakt im Jahr 2005 liegt die Organisation der Bielefelder Stadtentwicklungstage in den Händen des Kongressbüros. In enger Abstimmung mit den Veranstaltern erstellt Bielefeld Marketing für diesen Kongress ein Tagungsprogramm, wickelt das gesamte Teilnehmer-, Referenten- und Ausstellermanagement ab, organisiert den Gesellschaftsabend und plant das touristische Rahmenprogramm. Auch viele Bielefelder Firmen nutzen seit Jahren den Rundum-Service des Kongressbüros, beispielsweise für die Ausrichtung von Tagen der offenen Tür oder Jubiläumsveranstaltungen.



KEDZ – 1.111 Events aus einer Hand

KEDZ EVENT IST BEKANNT FÜR SEINEN ERSTKLASSIGEN SERVICE UND DIE DURCHFÜHRUNG PROFESSIONELLER, EINZIGARTIGER UND INDIVIDUELLER VERANSTALTUNGEN JEGLICHER ART.



KEDZ EVENT-MANAGEMENT BERÄT BEI GEPLANTEN VERANSTALTUNGEN KOMPETENT UND FAIR (FOTO: KEDZ EVENT-MANAGEMENT)

Das Motto von Kedz: Mit Leidenschaft Menschen motivieren und begeistern sowie positive Erinnerungen schaffen. KEDZ bietet „Alles aus einer Hand“, das Leistungsspektrum umfaßt: Event-Management, Veranstaltungskonzepte, Messen, Themenveranstaltungen, Kinder- und Betriebsfeste, PR- und Öffentlichkeitsarbeit. Seit nunmehr über 30 Jahren ist das Badberger Eventunternehmen nicht nur familiengeführt, sondern der Branche treu geblieben. Stets den Marktbedürfnissen entsprechend mitgewachsen, kann sich das Unternehmen stolz als etabliert betrachten. Sein jüngstes Jubiläum feierte KEDZ jedoch nicht für sich allein, sondern da wo es sich am wohlsten fühlt – in der Veranstaltung beim Kunden. Mit einem Piraten-Kinderfestival der Superlative, bei Möbel finke in Münster, begeisterten die „Kedzaner“ am 07. Oktober mehr als 10.000 abenteuerhungrige Besucher und brachten so Ihr 1.111 Event zum vollen Erfolg. Ein besonderes Highlight war der Überraschungsgast, das prämierte „Jack Sparrow“- Double alias Michael Heuel. Er faszinierte große und kleine Piratenfans mit seiner unfaßbaren Ähnlichkeit zum Original und verführte charmant zum Mitmachen. Die kleinen Besucher waren von dieser Veranstaltung so verzaubert, dass sie sich oftmals nur lautstark protestierend von Ihren Eltern zum nach Hause fahren überreden ließen. „Die größte Bestätigung erhalten wir, wenn Besucher und Veranstalter sich dankend über die Veranstaltung äußern“, so Elsässer. Getreu dem Slogan „Wir zaubern Ideen“ zu einem fairen Preis- Leistungs-Verhältnis steht der Kunde im Mittelpunkt aller Unternehmungen und genießt auch nach der Veranstaltung volle Aufmerksamkeit. Allzu oft ist daraus ein langjähriges positives Zusammenarbeitsverhältnis entstanden, welches die Basis des großen Stammkundenpotentials bildet.

Das Ambiente und malerische Umfeld des idyllischen Wasserschlosses Rheda bieten einen außergewöhnlichen Rahmen.

Beeindrucken Sie Ihre Gäste. Einfach mal anders tagen – geben Sie Veranstaltungen einen besonderen Erlebniswert.

„Der Stil ist der genaue Abdruck der Qualität des Denkens.“
Arthur Schopenhauer



SCHLOSS RHEDA

Tagen im historischen Ambiente

Detaillierte Informationen zu den Räumlichkeiten, Raumgrößen, Bestuhlungsvarianten und Anfahrtswegen finden Sie unter

www.historischtagen.de

Gern beraten wir Sie ausführlich.
Ingrid Schnusenberg
Tagungs- und Kongressmanagement
schnusenberg@historischtagen.de

Fon 0 52 41 | 708 23-71



„Wir sind einmalig“

EINE GANZ BESONDERE UNTERNEHMENSPOLITIK, DIE GEPRÄGT IST VON EINEM MENSCHLICHEN UND FAIREN MITEINANDER

ALEXANDER FÜRST
GESCHÄFTSFÜHRER
HKF PERSONALPROJEKTE GMBH
(FOTOS: WAN)

Herr Fürst, Zeitarbeitsfirmen stehen häufig in der Kritik. Woran erkennen Auftraggeber eine gute Zeitarbeitsfirma?

In erster Linie, auch wenn das sicherlich etwas platt klingt, am Preis. Man muss bei der Zusammenarbeit mit einer Zeitarbeitsfirma darauf achten, dass das Unternehmen ein gewisses Preisniveau erbringen muss, denn es gibt die Lohnuntergrenze in der Zeitarbeit, die aktuell bei 7,89 EUR in der untersten Lohngruppe liegt und die ab 01.11.2012 auf 8,19 EUR erhöht wird.

Mit einem relativ seriösen Kalkulationsaufschlag liegt man bei einem Stundenverrechnungssatz, der sicherlich nicht im Bereich von 14,- EUR pro Stunde liegen kann, um jetzt einfach mal bei der unteren Lohngruppe zu bleiben.

Sie haben bereits den 1. November genannt. Welche weiteren Veränderungen wird es geben?

Die Lohnuntergrenze wird in der untersten Lohngruppe von 7,89 EUR auf 8,19 EUR pro Stunde steigen. Darüber hinaus gibt es von Seiten des Gesetzgebers die Aufgabe an die Zeitarbeit, sich mit sogenannten Branchenzuschlägen zu beschäftigen und da hat es einen Abschluss gegeben. Die Verhandlungsgemeinschaft Zeitarbeit, bestehend aus BAP und IGZ, hat mit vier Gewerkschaften mittlerweile einen Branchenzuschlagstarif abgeschlossen, was im Prinzip besagt, dass der Mitarbeiter mit zunehmender Dauer der Überlassung auch entsprechende Zuschläge auf seinen Lohn bekommt. Das geht los mit 15 Prozent und endet bei 50 Prozent auf den entsprechenden Tariflohn.





Gehen wir ein bisschen mehr auf Ihr Unternehmen ein. Welche Leistung bietet HKF Personal?

Zu HKF Personal kann man im Prinzip sagen, wir sind einmalig. Uns gibt es nur einmal auf der Welt und das ist hier in Bünde in Ostwestfalen. Wir sind ein regionales Unternehmen. Das ist uns auch sehr wichtig.

Unsere Mitarbeiter kommen aus der Region, sowohl intern als auch extern. Unsere Mitarbeiter kennen die Region und wir kennen natürlich auch die Region. Wir kennen unsere Kunden – wir wissen wie die Region tickt. Wir können auch relativ gut beurteilen, auf welche Schwerpunkte unsere Kundenunternehmen hier in der Region Wert legen. Das ist natürlich bei der Auswahl des Personals ein nicht ganz unerheblicher Vorteil.

In welchen Branchen sind Sie hauptsächlich tätig und welche Qualifikationen vermitteln Sie?

Die Hauptbranche in der wir tätig sind, dass bringt auch schon das Thema Region mit sich, dass ist die Küchenmöbelindustrie. Die sind gerade hier in Bünde und Umgebung sehr stark vertreten. Da arbeiten wir zum einen mit den Küchenmöbelherstellern direkt zusammen und natürlich auch mit den ganzen Zulieferern, die im Bereich der Holzteile zuliefern aber auch im Bereich der Kunststofftechnik wie Füße für Küchen usw. Das macht sicherlich 90 Prozent unseres Geschäftes aus. Da sind wir natürlich überwiegend mit Fachpersonal vertreten, gerade im Bereich der Möbelfertigung mit den entsprechenden Tischlern und Holzmechanikern, das macht einen sehr großen Teil unserer Arbeit aus.

Stichwort: erfolgreiche Personalvermittlung. Können Sie für uns ein Erfolgsbeispiel geben?

Ich kann zwar keinen Namen nennen, aber es gibt einen sehr großen Küchenmöbelhersteller hier in der Region unweit von Bünde, mit dem wir schon recht lange und auch sehr erfolgreich zusammenarbeiten. Der hat in den letzten 18 Monaten 16 Mitarbeiter unseres Unternehmens übernommen und fest eingestellt. Darauf sind wir sehr stolz, denn das zeigt ja letztendlich auch, dass wir unsere Arbeit gut gemacht haben und natürlich auch, dass unsere Mitarbeiter beim Kunden eine gute Arbeit gemacht haben, denn sonst hätte man sie sicherlich nicht eingestellt.

Vielen Dank für das Gespräch.



High-End-Qualität braucht nicht viel Zeit. Sondern nur etwas Knopfdruck.

Der digitale Produktionsdruck bietet echte Wettbewerbsvorteile. Produzieren Sie komplette Printprodukte in nur einem Arbeitsgang in offsetnaher, farbverbindlicher Qualität. Und das sogar in mittleren Auflagen erstaunlich wirtschaftlich.

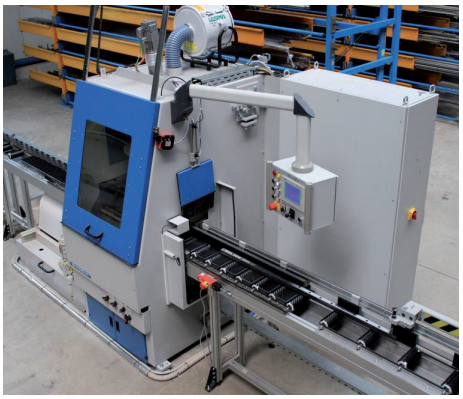
Wie Sie mit Production Printing produktiver und flexibler werden, erläutern Ihnen die Spezialisten von Janson & Even gern: **0 52 51/14 41-0**

Weitere Informationen: **www.janson-even.de**

Janson & Even
Office- & IT-Lösungen

Gern eingesetztes Element

DER KLASSIKER UNTER DEN LINEARFÜHRUNGEN





TRENNSCHLEIFMASCHINE SILVERCUT (LI.) UND GILDEMEISTER CTX BETA 800 (RE.) (FOTOS: DRECKSHAGE)

Die induktiv gehärtete und geschliffene Führungswelle ist auch heute noch ein gern eingesetztes Maschinenbauelement, wenn es um die lineare Führung in Maschinen und Anlagen geht. Die weitestgehend automatisierte Herstellung der Führungswellen gewährleistet eine hohe Qualität in Geradheit, Rundheit und Durchmessertoleranz. Trotz der Vielfalt an unterschiedlichsten Linearführungen, wie z.B. Profilschienenführungen mit Kugel- oder Rollenumlauf, hat die Führungswelle ihre Anwendungsbereiche weiter ausbauen können. Die ursprüngliche Kombination, gehärtete Welle und Linearkugellager, wurde in den vergangenen Jahren durch weitere Führungselemente ergänzt. Neben Gleitlagern aus hochwertigen Kunststoffen, Buntmetallen und keramischen Werkstoffen hat insbesondere die gehärtete Laufrolle den Anwendungsbereich der Führungswelle deutlich erweitert. Insbesondere, wenn es um hohe Lineargeschwindigkeiten geht, ist die Kombination mit einer Laufrolle eine wirtschaftliche und leistungsfähige Lösung. Viele Linearachsen werden heute mit Führungswellen und Laufrollen in Verbindung mit Zahnriemen angeboten und vorzugsweise bei schnellen Bewegungen in der Handhabungstechnik eingesetzt. In dem Rundschienensystem hat die Kombination Führungswelle/Laufrolle dagegen eine ganz andere Aufgabe: Hier ist nicht die Geschwindigkeit der ausschlaggebende Faktor, sondern die hohe Tragfähigkeit in Verbindung mit geringstem Rollwiderstand und hoher Robustheit. Das Rundschienensystem wird vorzugsweise mittels eines Trägerprofils im Hallenboden integriert und ist für innerbetriebliche Transportlösungen geeignet.

DRECKSHAGE ist seit mehr als 30 Jahren Spezialist für Führungswellen. Das im Januar 2012 in Betrieb genommene Fertigungszentrum in Leopoldshöhe ermöglicht mit seinem modernen Maschinenpark die individuelle Bearbeitung von Komponenten der linearen Bewegungstechnik mit hohem Qualitätsstandard und kurzen Lieferzeiten. Der Maschinenpark für die Lineartechnik umfasst 2 CNC-Trennschleifmaschinen, mehrere Dreh- und Fräszentren, eine Weichglühanlage sowie eine Richtmaschine. Führungswellen mit Radialgewindebohrungen werden auf einem CNC-Langbett-Fräszentrum bis zu einer Länge von 6000 mm in einer Aufspannung hergestellt.

Besuchen Sie uns auf der
Forum Maschinenbau 07.–09.11.2012
in Bad Salzuflen, Halle 20, Stand B 13
pietig
Fördertechnik
Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.de

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

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

Gemeinsam Fakten schaffen

DIE MY JOB-OWL GEHT IN DIE SECHSTE RUNDE

Nun kommt er also – der viel beschworene demografische Wandel. Auch wenn in Deutschland die Schieflage beim Fachkräftebedarf noch nicht so drastisch zutage tritt wie befürchtet, eins ist sicher: Angebot und Nachfrage auf dem Arbeits- und Ausbildungsmarkt haben bereits begonnen, sich ins Gegenteil zu verkehren. Für Unternehmen und Bewerber bedeutet dies eine spürbare Umstellung: Während laut BIBB-Report 19/12 im Ausbildungsjahr 2010/11 schon jeder dritte Ausbildungsbetrieb in Deutschland seine Ausbildungsstellen zumindest teilweise nicht adäquat besetzen konnte, sollte mittelfristig die Zeit des inflationären Bewerbungsschreibens für die Bewerber erst einmal vorbei sein.

Richten wir den Blick nach Ostwestfalen-Lippe, überwiegen in den aktuellen Konjunkturberichten der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld sowie der HWK Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld vom Herbst 2012 weiterhin die positiven Erwartungen. Wenn auch laut IHK eine Zurückhaltung bei den Unternehmen hinsichtlich der Erwartungen für die kommenden Monate zu konstatieren ist: Die Wirtschaft läuft, und benötigt Personal. Es müssen also Brücken gebaut werden zwischen Bewerbern und Unternehmen, um dem drohenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken. An diesem Punkt kommt die my job-OWL ins Spiel. Ca. 200 Unternehmen werden sich vom 08. – 10. März 2013 im Messezentrum Bad Salzuflen auf OWL's größter Karriere- und Recruitingmesse präsentieren. Eine bessere Plattform zur Begegnung zwischen Unternehmen und Bewerbern gibt es nicht. Und die Messe lebt – ergänzend zum bisherigen Spektrum werden neue Programmpunkte wie das Unternehmerforum im kommenden Jahr zum ersten Mal auf der my job-OWL angeboten.

Messechefin Melanie Welzel ist optimistisch: „Mehr denn je kann die Messe ihren Ausstellern und Besuchern 2013 ermöglichen, sich gegenseitig kennenzulernen, konkrete und verbindliche Kontakte zu knüpfen, um im besten Fall zu einem Vertragsabschluss bezüglich zu besetzender Ausbildungs- und Arbeitsstellen zu kommen. Das Motto heißt Fakten schaffen."

In diesem Sinne – man sieht sich auf der my job-OWL 2013.



VERANSTALTERIN DER MY JOB-OWL:
MELANIE WELZEL
GESCHÄFTSFÜHRERIN
G&W MESSEKONZEPT GMBH
(FOTO: G&W MESSEKONZEPT GMBH)



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








PRODUCTION PRINTING - QUALITÄTSDRUCKE IN ECHTZEIT

Production Printing

THE HIGHWAY TO SELL

Wer sich und seine Themen heute optimal an die Zielgruppe bringen will, kommt um den Digitaldruck nicht mehr herum. Und diese Drucktechnik ist schon lange nicht mehr der kleine Bruder des Offsetdrucks. Sie hat ihn in einigen Bereichen bereits überholt. Die Zukunft gehört dem Production Printing, das Vorteile bietet, die zur Frage verleiten, warum nicht viel mehr Unternehmen einfach selbst drucken.Die Zeiten sind vorbei, in denen der Digitaldruck ein Nischendasein führte. Sie bieten erstklassige Qualität und hohe Wirtschaftlichkeit auch bei mittleren bis großen Volumen. Dazu eröffnen sich durch Module zur Weiter- und Endverarbeitung zahlreiche Möglichkeiten, ganze Print-Produkte komplett in einem Arbeitsgang herzustellen.

In Echtzeit drucken

Die Lösung hat auch erfahrene Lösungsanbieter wie Janson & Even aus Paderborn aufhorchen lassen: „Wenn Sie im besten Fall einfach eine PDF-Datei per Stick laden und auf der anderen Seite kommt die gesamte Auflage eines fertig gebundenes Buches heraus, ist das bereits klar die Zukunft des Druckwesens“, beschreibt Michael Eberhard, Prokurist bei Janson & Even, die technischen Möglichkeiten und ergänzt: „Jetzt ist es möglich, nicht nur schneller, flexibler und wirtschaftlicher zu drucken, sondern quasi in Echtzeit.“ Diese neue Form des Produktionsdrucks im eigenen Haus ist für viele Dienstleister und Spezialisten aus dem Marketing und der Kreativwirtschaft eine durchaus wirtschaftliche Alternative zur herkömmlichen Vergabe an externe Lieferanten. „Die Rechnung wird besonders interessant, wenn man dabei nicht nur das gesamte bisherige Druckvolumen berücksichtigt“, erklärt Michael Eberhard. „Darüber hinaus sind ja auch weitere Kosten zum Beispiel für Fahrten, Druckabnahmen, Abstimmungsphasen, Freigaben, Versand oder Logistik aufgelaufen. Diese Prozesskosten kann man im eigenen Haus viel effizienter gestalten.“

Konstante Qualität in hohen Auflagen

Nicht nur die Rechenbeispiele sind interessant, auch der Blick auf die hohe Druckqualität überzeugt. Die herkömmlichen Nachteile des Digitaldrucks gehören nun der Vergangenheit an. Mit modernen Lösungen werden endlich auch in höheren Auflagen optimale Ergebnisse in gleichbleibender Qualität erzielt. Die hohe Farbdichte ist ebenso beeindruckend wie die Vielzahl der Papiersorten, Medien, Formate und Grammaturen, die verarbeitet werden können.

Mehr Leistung per Modul

Durch zahlreiche Module zur Weiter- und Endverarbeitung kann die Leistung dieser Systeme ausgebaut werden. Hausdruckereien benötigen im Vergleich zu Copy-Shops andere Verarbeitungskomponenten. Bei Agenturen und Repro-Dienstleistern können die Farbcontroller erforderlich sein. Dennoch sind alle Module kombinierbar und ermöglichen durchgängige Produktionsprozesse. „Das neue Produktion Printing ist schneller, effizienter und liefert erstklassige Qualität ganz nah am Offset“, sagt Michael Eberhard begeistert. „Die Technologien und Ergebnisse werden immer besser.“

Nun ist es nur noch eine Frage der Zeit, wann das Production Printing den Offsetdruck überholt. Auf der Überholspur ist es schon.

Stahlhallen Janneck GmbH
www.stahlhallen-janneck.de
Kompetent in Service und Beratung
Zum Gewerbegebiet 23 • 49696 Molbergen
Tel.: +49 (0) 44 75 / 92 93 0-0 • Fax: +49 (0) 44 75 / 92 93 0-99
info@stahlhallen-janneck.de

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

DAS LUSTPRINZIP.

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

TEAMWANDRES
WERBEAGENTUR



FIRMENKONTAKTE

REGIONAL VERNETZT - HIER FINDEN SIE SCHNELL, UNKOMPLIZIERT UND KOSTENFREI DEN PASSENDEN EXPERTEN UND PARTNER AUS DER REGION.

Banken

Bielefelder Volksbank eG
Kesselbrink 1 33602 Bielefeld
0521/544-0 0521/544-9000
info@bielefelder-vb.de
www.bielefelder-vb.de

Betonstein-Pflastersysteme

Betonwerke Emsland A. u.J. Kwade GmbH & Co. KG
Bismarckstr. 54 48527 Nordhorn
05921/83580 05921/835820
info@be-kwade.com
www.be-kwade.com

Bodenbeläge

aldeko H. Luttermann GmbH & Co. KG
Poststr. 5-7 32139 Spenge
05225/87881-0 05225/8788-55
info@teppichboden.de
www.teppichboden.de

Elektrohandwerk

Elektro Heikes GmbH & Co. KG
Schuckertstr. 29 48153 Münster
0251/978000 0251/786662
info@elektro-heikes.de
www.elektro-heikes.de

Entsorgungsdienstleistungen

Hagedorn Unternehmensgruppe
Werner-von-Siemens-Str. 18 33332 Gütersloh
05241/50051-0 05241/50051-115
info@unternehmensgruppe-hagedorn.de
www.unternehmensgruppe-hagedorn.de

TÖNSMEIER
Entsorgungssysteme

Tönsmeier Dienstleistung GmbH & Co. KG
An der Pforte 2 32457 Porta Westfalica
0571/9744-01 0571/9744-106
info@toensmeier.de
www.toensmeier.de

Event-Management

Kedz Event-Management
Am Wasserwerk 198 49635 Badbergen
05433/902501 05433/1411
info@kedz.de
www.kedz.de

Finanzinstitute

Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Regina-Protmann-Str. 1 48159 Münster
0251/2104-0 0251/2104-209
info@svwl.eu
www.svwl.eu

Gebäudedienste

E. F. Liebelt GmbH & Co. KG
Erwitter Str. 145 59557 Lippstadt
02941/205-0 02941/205-50
info@liebelt.de
www.liebelt.de

Gebäudereinigung D. Weber GmbH & Co. KG
Wilhelmstr. 101 32257 Bünde
05223/689604 05223/689605
info@gebaeudereinigung-weber.com
www.gebaeudereinigung-weber.com

Gewerbegebiete

AirportPark FMO GmbH Airportcenter 1
Airportallee 1 48268 Greven
02571/94478-0 02571/94478-9
info@airportparkfmo.de
www.airportparkfmo.de

gemeinde Wadersloh

Gemeinde Wadersloh
Liesborner Str. 5 59329 Wadersloh
02523/950-1030 02523/950-2110
birgitt.stolz@wadersloh.de
www.wadersloh.de

Gitterroste

K60 - Gitterrost Systeme
Lippstädter Str. 182 33449 Langenberg
05248/82349-0 05248/82349-29
info@k60-gitterroste.de
www.k60-gitterroste.de

Hallenbau

Stahlhallen Janneck GmbH
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
04475/92930-0 04475/92930-99
info@stahlhallen-janneck.de
www.stahlhallen-janneck.de

Industriebau

Deutsche Industriebau
Am Siek 24-26 59557 Lippstadt
02941/9765-0 02941/9765-111
info@deu-bau.de
www.deu-bau.de

GOLDBECK GmbH
Ummelner Str. 4-6 33649 Bielefeld
0521/9488-0 0521/9488-1029
info@goldbeck.de
www.goldbeck.de

Maaß Industriebau GmbH
Hohenloher Str. 52 32756 Detmold
05231/91025-0 05231/91025-20
info@maass-industriebau.de
www.maass-industriebau.de

Kompressoren

Gnizia-Kompressoren GmbH
Ing. Werner Gnizia
Am Zubringer 24 32007 Herford
05221/71133 05221/71123
info@gnizia-kompressoren.de
www.gnizia-kompressoren.de

Lagertechnik

PIETIG Lagertechnik GmbH
Samtholzstr. 11 33442 Herzebrock-Clarholz
05245/8608-08 05245/8608-88
info@pietig-lagertechnik.de
www.pietig-lagertechnik.de

Maschinenbau

DRECKSHAGE
DER PARTNER DES MASCHINENBAUS

August Dreckshage GmbH & Co. KG
Walter-Werning-Str. 7 33699 Bielefeld
0521/9259-0 0521/9259-199
info@dreckshage.de
www.dreckshage.de

Messebau

Multi-Line Messebau GmbH
Südstr. 12 32683 Barntrup
05263/9481-0 05263/9481-29
info@multiline-messebau.de
www.multiline-messebau.de

Messen

G & W Messekonzept GmbH
Falkstraße 9 33602 Bielefeld
0521/98735438 0521/98761250
info@gwmessekonzept.de
www.gwmessekonzept.de

Mobile Räume

ELA Container GmbH
Zeppelinstr. 19-21 49733 Haren (Ems)
05932/506-0 05932/506-10
info@container.de
www.container.de

Office-Lösungen

Janson & Even GmbH
Pagendarmweg 9-11 33100 Paderborn
05251/1441-0 05251/1441-55
info@je-office.de
www.je-office.de

Personalberatung

profiLs executive search
Linus-Pauling-Weg 8 48155 Münster
02506/303669
info@profils.de
www.profils.de

Qualitätssicherung

BOBE Industrie-Elektronik
Sylbacher Str. 3 32791 Lage
05232/95108-0 05232/64494
info@bobe-i-e.de
www.bobe-i-e.de

Recycling

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH
Engerstr. 259 32257 Bünde
05223/1771-0 05223/1771-21
info@drekopf.de
www.drekopf.de

Kastrup Recycling GmbH & Co. KG
Carl-Severing-Str. 228 33649 Bielefeld
0521/946300 0521/9463066
info@kastrup-recycling.de
www.kastrup-recycling.de

Servicegeräte

FLACO-Geräte GmbH
Isselhorster Str. 377-379 33334 Gütersloh
05241/603-48 05241/603-29
info@flaco.de
www.flaco.de

Steuerberatung

ANDREE RINKE & PARTNER
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte
Stummrige Str. 5 37671 Höxter
05271/6807-0 05271/6807-65
kanzlei@andree-rinke-partner.de
www.andree-rinke-partner.de

Hesse & Partner GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Am Stadtholz 24-26 33609 Bielefeld
0521/98607-0 0521/98607-99
mail@hessepartner.de
www.hessepartner.de

HLB Dr. Stückmann und Partner
Elsa-Brandström-Str. 7 33602 Bielefeld
0521/2993-00 0521/2993-05
info@stueckmann.de
www.stueckmann.de

HRP von Hollen, Rott und Partner
Oberntorwall 16-18 33602 Bielefeld
0521/557788-0 0521/557788-80
info@hrp-bielefeld.de
www.hrp-bielefeld.de

personalmeyer
Bielefelder Str. 8 32756 Detmold
05231/2505-0 05231/2505-2
info@personalmeyer.de
www.personalmeyer.de

Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH
Neubrückenstr. 5 48282 Emsdetten
02572/4085 02572/85647
stolze-diers@stodibe.de
www.stodibe.de

Wortmann & Partner & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft
Am Reckenberg 1 33378 Rheda-Wiedenbrück
05242/9288-0 05242/9288-50
kontakt@wortmannpartner.de
www.wortmannpartner.de

WPW GmbH Dipl.-Kfm. Rainer Witte
Obere Bredenstiege 7 59302 Oelde
02522/9349-0 02522/9349-10
rw@wpwitte.de
www.wpwitte.de

WRG Tax GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Kahlertstr. 4 33330 Gütersloh
05241/8705-0 05241/8705-47
info@wrg-group.de
www.wrg-group.de

Tagungsstätten

Schloß Rheda
Steinweg 16 33378 Rheda-Wiedenbrück
05241/7082371 05241/7082350
schnusenberg@historischtagen.de
www.historischtagen.de

Tief- & Straßenbau

Sandkamp Tiefbau GmbH
Heinrich-Hertz-Str. 16 48599 Gronau (Westf.)
02562/818170 02562/9919177
info@sandkamp.com
www.sandkamp.com

Werbeagenturen

TEAM WANDRES GmbH Werbeagentur
Hafenweg 26b 48155 Münster
0251/52001-0 0251/52001-22
info@team-wandres.de
www.team-wandres.de






my OWL job

Karriere- und Recruitingmesse

„Traumjob gefunden! Und Sie?“

8. - 10. März 2013

Messezentrum
Bad Salzuflen, Halle 20

www.myjob-owl.de



Bei QUALITÄT bleiben wir am BALL

kesslerstudios
DIE WERBEAGENTUR

MULTI-LINE MESSEBAU GMBH

Wir bieten Ihnen Kreativität, hohe Qualität und jahrzehntelange Erfahrung in der Industrie- und Markenartikelwerbung und bei individuell geplanten Messeauftritten

Kessler Werbung GmbH · Multi-Line Messebau GmbH
Südstr. 10+12 · D-32683 Barntrup · Tel. 0 52 63.94 81-30
www.kessler-studios.de · www.multiline-messebau.de

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

Stark in der Region

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

Forum Maschinenbau
07.-09.11.2012 in Bad Salzuflen
Halle 20, Stand C22

DRECKSHAGE
DER PARTNER DES MASCHINENBAUS

Das Paradies für Maschinenbauer:
www.dreckshage.de



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