WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

01 | 2014 | EUR 8,50 | 44861



Geschäfts-klima Studie OWL 2014

Recht & Finanzen

Personal

Marketing

Maschinenbau

Digitale Ausgabe unter:
epaper.wirtschaft-regional.net



Messestand mit Hintergrund-beleuchtung

Erhöhen Sie die Werbewirksamkeit

Fotos: Expand

Hinterleuchtete Messestände

Lichtakzente für mehr Traffic auf Messen

Erhöhen Sie mit einer Hintergrundbeleuchtung die Werbewirksamkeit Ihres Messeauftritts. Setzen Sie Ihren Messestand in Szene: Beleuchten Sie Ihren gesamten Messestand oder setzen Sie einzelne Lichtakzente. Die Hintergrundbeleuchtung erfolgt durch energiesparende LED-Technik. Sie werden selbst in gutbesuchten Messehallen schneller wahrgenommen.

…und wir unterstützen Sie! Als Vollblut-Kommunikationsagentur kümmern wir uns um die Aktivitäten vor, während und nach der Messe. Von der Einladung bis zur Pressemappe. Und natürlich um Ihren Messestand.



Starke Eindrücke mit einer beleuchteten Werbewand

tipp

In einem persönlichen Gespräch informieren wir Sie gerne über hinterleuchtete Messestände. Jetzt Termin vereinbaren! Fon 05223–686860

Strategie · Konzeption · Kreation

Werbeagentur Anker & Naber
Büssingstraße 52-54
32257 Bünde
Fon +49(0)5223 68686-0
info@wan-online.de

WAN
marketing
kommunikation

www.wan-online.de

Maschinenbau in Lauerstellung!



DR. REINHOLD FESTGE,
PRÄSIDENT DES **VDMA**

Unsere Hoffnungen auf ein - wenn auch kleines - Wachstum mussten wir im Sommer 2013 begraben. Die Produktionsprognose von real plus zwei musste auf minus ein Prozent revidiert werden. In der nominalen Betrachtung läuft die Bilanz für 2013 auf eine Stagnation hinaus. Die Produktion dürfte mit einem Volumen von 195 Mrd. Euro ziemlich genau auf Vorjahresniveau liegen. Gleiches gilt für den Umsatz mit einem Wert von ungefähr 207 Mrd. Euro.

Bei der Zahl der Beschäftigten können wir dagegen ein Plus vermelden. Wir rechnen mit rund 988.000 Personen zur Jahreswende. Das sind 10.000 Beschäftigte mehr als zum Vorjahr. Der hohe Beschäftigtenstand ist ein sichtbares Zeichen dafür, dass die Maschinenbauunternehmer in einem eher turbulenten Marktumfeld ihre Verantwortung für die Mitarbeiter und für den heimischen Standort ernst nehmen und optimistisch in die Zukunft blicken. Für 2014 rechnen die VDMA-Volkswirte mit einem weiteren moderaten Zuwachs in der Größenordnung von 2.000 bis 5.000 Beschäftigten. Aus heutiger Sicht ist es daher nicht ausgeschlossen, dass wir 2014 die Marke von einer Million Beschäftigten überschreiten

Für 2014 rechnen wir auch mit einem Produktionsplus von drei Prozent. Der Schlüssel für das Wachstum des deutschen Maschinen-und Anlagenbaus liegt in den etablierten Märkten, und hier vor allem in Europa. Die Euro-Zone hat die Rezession überwunden, die Frühindikatoren stimmen optimistisch. Das gilt auch für Deutschland. Alle uns bekannten Prognosen gehen für 2014 von einem BIP-Wachstum von knapp zwei Prozent aus. Einig sind sich die Prognostiker zudem darin, dass wesentliche Wachstumsimpulse von den Investitionen kommen. Es ist unstrittig, dass in Deutschland wieder mehr investiert werden muss. Und zwar nicht nur in Straßen und Brücken, sondern eben auch in Maschinen und Anlagen, in Forschung und Entwicklung, in Bildung und Ausbildung. Denn nur so bleibt Deutschland auch künftig ein wichtiger, unverzichtbarer und damit erfolgreicher Bestandteil nationaler und globaler Wertschöpfungsketten.



INHALT

Recht & Finanzen
08 Creditreform zertifiziert Spilker Großhandel
10 3, 2, 1 – keins?

Titelthema – Geschäftsklimastudie OWL 2014
14 Vorwort
15 Keine Zeit für Details? Hier das Fazit der Studie
16 Wirtschaftsboom oder Konjunkturflaute – OWL quo vadis?
17 Ergebnisse: Fragen zu Geschäftslage und Erwartungen
18 Ergebnisse: Fragen zu betriebswirtschaftlichen Kenngrößen
21 Interview zu der GKS-Studie OWL 2014

Personal
24 Besser, schneller, einfacher Lernen im Unternehmen
26 Unternehmenskultur – was ist das?

Maschinenbau | Kunststoff | Metall
28 Hochfester Sonderstahl ETG
30 Persönlicher Erfolg verknüpft mit Unternehmenserfolg
34 Kostensenkung in der Oberflächentechnik

Marketing
36 Ein glänzender Start ins neue Jahr
38 POINT MINDEN baut Multimedia-Bereich aus

Verpacken & Versenden
42 Qualitätssiegel trägt neuen Namen
43 Generationswechsel bei IDL Distribution

Focus
44 Weichen stellen auf der my job-OWL

RUBRIKEN
04 Impressum
05 Award des Monats
06 Firmenportrait
13 Kolumne – Finanzen
46 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

Redaktion und Anzeigen

Peer-Michael Preß (verantwortlich)
Tel.: (0 52 31) 98 100-17
m.press@wirtschaft-regional.net

Mitarbeiter der Redaktion

Andreas Beuke
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

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

Ines Heuer
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
i.heuer@wirtschaft-regional.net

Anzeigenpreisliste Nr. 22/Januar 2014

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.

Gestaltung Titelthema

WAN Werbeagentur Anker und Naber, Bünde, www.wan-online.de

OWL-Innovationspreis MARKTVISIONEN 2013

INTELLIGENTE AUTOMATISIERUNG FÜR INDUSTRIE 4.0 ÜBERZEUGT JURY OWL-INNOVATIONSPREIS 2013

Die MSF-Vathauer Antriebstechnik GmbH & Co. KG aus Detmold wurde im November im Rahmen einer feierlichen Verleihung im Theater Bad Oeynhausen für ihre intelligente Automatisierungslösung „MONO-SWITCH Field Power Even Thinking“ mit dem OWL-Innovationspreis MARKTVISIONEN 2013 ausgezeichnet. 65 Unternehmen hatten sich mit 73 innovativen Produkten, Dienstleistungen und Prozessen für den renommierten Wirtschaftspreis beworben, den die OstWestfalenLippe GmbH in diesem Jahr zum zehnten Mal ausgelobt hatte. Die große Resonanz auf den Wettbewerb macht die enorme Innovationskraft der Region Ostwestfalen-Lippe sichtbar und zeigt die Akzeptanz des Wettbewerbs bei den regionalen Unternehmen und der Wirtschaft.

„Wir freuen uns sehr über diese weitere Auszeichnung. Mit dem OWL-Innovationspreis hat die Jury die Innovationsleistung unseres Unternehmens gewürdigt. Unser Produkt stellt eine konkrete, wirkungsvolle und einsetzbare Lösung auf dem Weg zur vierten industriellen Revolution (Industrie 4.0) für Förder- und Intralogistikanlagen dar. So können Produktions- und Logistikprozesse intelligent, flexibel, effizient und nachhaltig gesteuert werden. Mit unserer innovativen Lösung werden wir unsere Marktposition weiter ausbauen und zukünftig auch in neuen Branchen aktiv werden können“, so Geschäftsführer Marc Vathauer.

MSF-Vathauer überzeugte die Jury mit seinem innovativen Produkt „MONO-SWITCH FieldPower Even Thinking“, einem dezentralen Motormanagement, welches untereinander, ohne übergeordnete Anlagensteuerung, kommuniziert. Die Industrie steht vor einer neuen Dimension der Automatisierung. Unternehmen werden ihre Maschinen, Lager und Betriebsmittel weltweit vernetzen. Diese Systeme werden eigenständig Informationen austauschen, Aktionen auslösen und sich gegenseitig selbstständig steuern. MSF-Vathauer Antriebstechnik hat dafür mit dem System MONO-SWITCH Field Power Even Thinking eine intelligente dezentrale Automatisierungslösung entwickelt, die in weitläufigen Förderanlagen wie Hochregallagern, Postverteilerzentren, Flughafenlogistik oder für den innerbetrieblichen Warentransport eingesetzt wird. Die Intelligenz liegt darin, dass ein Produkt nicht mehr nur von A nach B befördert wird. Vielmehr kann es selbst bestimmen, an welche Stelle des Produktionsprozesses es gefahren wird. Jeder einzelne Antrieb des Fördersystems kann sich selbstständig steuern, die Antriebskomponenten können miteinander kommunizieren.

Sollte sich der Produktions- oder Logistikfluss ändern, kann das Motormanagement einfach und schnell an die neuen Gegebenheiten angepasst werden. Die Technologie wird von MSF-Vathauer in mehreren Forschungsprojekten weiterentwickelt.



DIE AUSZEICHNUNG (V.L.): **MARC VATHAUER** (GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER MSF-VATHAUER) UND **HERBERT SOMMER** (OSTWESTFALENLIPPE GMBH) (FOTO: M. SCHRUMPF/ OSTWESTFALENLIPPE GMBH)

800 JAHRE



RECHTS:
ZUM NRW-TAG VOM 27. BIS 29. JUNI WERDEN VIELE GÄSTE IN DER STADT ERWARTET.
(FOTO: BIELEFELD MARKETING GMBH)

DAS GIBT‘S DOCH GAR NICHT

OBEN:
DIE KUNSTHALLE BIELEFELD
(FOTO: BIELEFELD MARKETING GMBH)





OBEN: BLICK AUF DIE STADT
(FOTO: GERALD PAETZER)
UNTEN: DIE SPARRENBURG
(FOTO: BIELEFELD MARKETING GMBH)

2014 feiern die Bielefelder mit ihren Gästen ein unglaubliches Jubiläum. 800 Jahre ist es dann her, dass Graf Hermann von Ravensberg an den Handelswegen zu Füßen des Teutoburger Waldes die Stadt Bielefeld („Bilivelde“) als Kaufmannsstadt gründete. Heute präsentiert sich Bielefeld als dynamische Universitätsstadt mit insgesamt sieben Hochschulen und rund 35.000 Studierenden. Aber nicht nur in Sachen Wissenschaft hat Bielefeld die Nase vorn. Auch das wirtschaftliche Herz der Region Ostwestfalen-Lippe schlägt hier. Viele namhafte internationale Unternehmen wie Dr. Oetker, Schüco, Seidensticker, JAB Anstoetz oder Alcina haben ihren Sitz in Bielefeld.

Rund 325.000 Menschen leben in der Stadt am Teutoburger Wald und machen Bielefeld damit zu einer der 20 größten Städte der Bundesrepublik. Dank der abwechslungsreichen Kombination aus Stadtleben und Naturnähe ist Bielefeld ein Paradies für Aktivurlauber. Der Teutoburger Wald zieht sich von Nordwesten nach Südosten quer durch die Stadt. 4.800 Hektar Wald und rund 580 Kilometer Wanderwege laden zum Wandern, Rad fahren oder Klettern ein. Die Sparrenburg thront hoch oben auf dem Bielefelder Pass unweit der Altstadt und zählt zu den beliebtesten Wahrzeichen der Stadt. Von dem 37 Meter hohen Turm bietet sich ein fantastischer Blick über die Stadt.

Das Leineweber-Denkmal im Altstädter Kirchpark erinnert an die wirtschaftliche Bedeutung des Leinengewerbes für die Entwicklung der Stadt. Der „leinene Faden“ zieht sich wie ein roter Faden durch die Geschichte Bielefelds und steht für die Tradition und für den Wirtschaftserfolg einer ganzen Region. Im Herzen der Altstadt lädt der Alte Markt mit eindrucksvollen historischen Fassaden und prächtigen Giebeln zum Flanieren ein. Die Kunsthalle Bielefeld gehört zu den namhaften Museen für moderne und zeitgenössische Kunst. Sie ist bekannt für ihre viel beachteten Ausstellungen und ihre faszinierende Architektur.

BIELEFELD



Am 11. Januar wird das Festjahr mit der Gala „Feier-Abend“ im Theater Bielefeld eröffnet.

Das Wissenschaftsfestival GENIALE lädt vom 8. bis 16. August 2014 zu einer faszinierenden Forschungsreise durch die Stadt ein.

Unter dem Titel „Kuck mal, Bielefeld!“ setzen Schauspieler die Bielefelder Stadtgeschichte in Szene.

An dem Ausstellungsprojekt „Bielefeld sammelt – wir zeigen’s euch“ beteiligen sich acht Bielefelder Museen. Durch die Zusammenarbeit verschiedenartiger Museen und Sammlungen profiliert sich Bielefeld als Ort mit Sammelkultur.

Auch bei dem Jubiläumsprojekt „Stoff.geben – Festival der Freien Kulturszene“ sind mehrere Partner unter einem Dach vereint.

Einer der vielen Höhepunkte ist sicher der NRW-Tag vom 27. bis 29. Juni in der Bielefelder Innenstadt.

Open-Air-Konzerte, Festumzug, Lesungen und Shows bieten Familien ein erlebnisreiches Wochenende in Bielefeld.

Insgesamt können Gäste in Bielefeld mehr als 15 Museen mit den verschiedensten Themengebieten entdecken, darunter das Historische Museum, das Bauernhaus-Museum und das Naturkundemuseum. Neben seiner vielfältigen Museumslandschaft bietet Bielefeld außerdem eine aktive Theater- und Musikszene.

Neben wirtschaftlicher Stärke, wissenschaftlicher Innovation und kultureller Dynamik prägt das soziale Engagement die Stadt auf einzigartige Weise. Was mit Pastor Bodelschwingh vor knapp 150 Jahren in Bethel begann, setzt heute echte Maßstäbe in der Betreuung und Versorgung kranker, alter, wohnungsloser und bedürftiger Menschen. Die v. Bodelschwinghschen Stiftungen Bethel und das Evangelische Johanneswerk gehören mit 20.000 Mitarbeitern zu den größten diakonischen Einrichtungen und machen Bielefeld zur europäischen Hauptstadt der Diakonie.

Das 800-jährige Stadtjubiläum steht unter dem Motto „800 Jahre Bielefeld – Das gibt’s doch gar nicht!“.

Die viel zitierte Verschwörungstheorie über die Stadt, die es angeblich nicht gibt, wird im Jubiläumsjahr von 97 Projekten in unglaublichen zehn Themenfeldern auf charmante Weise widerlegt. Akteure aus Kultur, Wirtschaft, Wissenschaft, Diakonie, Sport und Stadtgesellschaft gestalten ein Programm, das vor allem auch überraschende, unglaubliche Seiten und das besondere, unverwechselbare Profil Bielefelds sichtbar machen soll. Festivals, Konzerte, Ausstellungen, Film- und Fotoprojekte, Theateraufführungen, Jubiläumsveröffentlichungen und viele weitere Geburtstagsgeschenke an die Stadt und ihre Einwohner stehen auf der Agenda für 2014.



IM JUBILÄUMSJAHR SETZTEN SCHAUSPIELER DIE BIELEFELDER STADTGESCHICHTE IN SZENE. (FOTO: PATRICK PIECHA)

WWW.BIELEFELD800.DE

Creditreform zertifiziert Spilker Großhandel

DIE CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF KG HAT DEM SPILKER GROSSHANDEL DAS BONITÄTSZERTIFIKAT CREFOZERT VERLIEHEN

Damit bescheinigt Creditreform dem Unternehmen eine sehr gute Bonität.

Basis der Zertifizierung ist eine professionelle Jahresabschlussanalyse durch die Creditreform Rating AG, einer BaFin-zertifizierten Tochtergesellschaft der Creditreform Gruppe. Hinzu kommen die Daten der aktuellen Wirtschaftsauskunft sowie Einschätzungen zur aktuellen Situation und den Zukunftsperspektiven des Kandidaten, die in einer persönlichen Befragung ermittelt werden. Der Spilker Großhandel erfüllte dabei alle Kriterien in besonderem Maße.

„Mit dem CrefoZert möchten wir gerade kleinen und mittleren Unternehmen eine Möglichkeit bieten, die eigene Bonität gegenüber Kunden, Lieferanten und Banken zu dokumentieren“, so Dirk Markus, von Creditreform. „Denn trotz wirtschaftlicher Erholung ist die Risikoaversion aufseiten von Lieferanten und Kapitalgebern weiterhin hoch und hat zu einer Verschärfung der Kriterien im Risikomanagement geführt. In diesem wirtschaftlichen Umfeld ist es daher umso wertvoller, die Bonität des eigenen Unternehmens durch das CrefoZert dokumentieren und so gezielt Vertrauen aufbauen zu können.“

Das im Jahr 2002 gegründete Unternehmen Spilker Großhandel beschäftigt aktuell 7 Mitarbeiter in Hüllhorst. „Unser Unternehmen vertreibt unter anderem Holzdübel, Klebstoffe und Zubehör an die heimische, nationale und internationale Möbelindustrie, sowie an Händler. Das Zertifikat wird eingesetzt, um uns gegenüber Kunden und Lieferanten als solventer, seriöser Partner zu präsentieren“, begründet Inhaber Christoph Spilker seinen mutigen Schritt zur offenen Finanzkommunikation.

Des Weiteren vertreibt der Spilker Großhandel Robinien-Holz an Spielplatzgerätehersteller, Weidelandgemeinschaften und Agrargenossenschaften, aber auch Projektbezogen an Zoos, für den Lawinenverbau in den Alpen oder auch an Privatkunden.

„In diesen Bereichen haben wir viele Stammkunden. Ein beträchtlicher Teil dieses Geschäfts besteht jedoch aus Einzelaufträgen, denn durch die lange Haltbarkeit des Materials („bestes Nutzholz in Europa“) entsteht kein kurzfristiger, erneuter Bedarf. Bei diesen Kunden bieten wir generell „50 Prozent Vorkasse, Rest nach Lieferung per Überweisung“ an, da es sich teilweise um erhebliche Rechnungs-

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



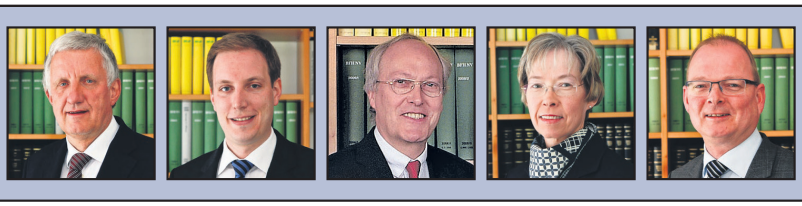
beträge handelt. Weil uns diese Kunden nur über unsere Website „kennen“, bieten wir grundsätzlich auch die Möglichkeit an, die Zahlung mit einer Vorauszahlungsbürgschaft unserer Hausbank durchzuführen. Dies hat in der Vergangenheit gut funktioniert. Pro Monat hatten wir ca. 4 – 6 Zahlungsabwicklungen dieser Art. Allerdings ist diese Vorgehensweise sehr umständlich und kostenintensiv.

Um hier noch mehr Vertrauen bei den entsprechenden Kunden zu gewinnen, haben wir uns für das Creditreform-Zertifikat entschieden. Dies ist auf unserer Website sehr auffällig platziert und wird bei jedem Angebot als PDF mitgeschickt“, erläutert Christoph Spilker die Vorteile der Zertifizierung.

Seit dem Beginn dieser Vorgehensweise wurde keine Vorauszahlungsbürgschaft mehr beantragt, obwohl diese Zahlungsweise nach wie vor in gleichem Umfang angeboten wird. Das Zertifikat ist ein Jahr gültig, sofern die Vergabekriterien eingehalten werden. Der aktuelle Status ist jederzeit unter www.creditreform.de/crefozert abrufbar.

- www.spilker.info
- www.robinien-holz.de
- www.creditreform-herford.de

JANINA HOFFMEIER
CHRISTOPH SPILKER
THOMAS BATHE



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

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 Umwandlungsteuerrechts, 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.

CW&S
Cooperation von Wirtschaftsprüfern & Steuerberatern
www.cw-s.de

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



DR. CHRISTOPH REMPE, RECHTSANWALT
BRANDI BIELEFELD

3, 2, 1 – keins?

VERBOT DES ONLINEHANDELS VERSTÖSST GEGEN KARTELLRECHT

Viele Hersteller namhafter Produkte sind bestrebt, ihren Händlern den Vertrieb dieser Produkte online über das Internet zu verbieten. Entsprechende Klauseln in Händlerverträgen, die den Vertrieb über Plattformen wie eBay oder Amazon ausschließen, finden sich immer wieder. Einige Hersteller gehen sogar so weit, den Verkauf ihrer Produkte über das Internet vollständig zu verbieten.

Doch dabei ist Vorsicht geboten! Denn ein vollständiges, sachlich nicht begründetes Verbot des Onlinehandels schränkt den Wettbewerb ein und kann daher gegen das Kartellrecht verstoßen, was empfindliche Bußgelder nach sich ziehen kann. Gleichzeitig müssen aber auch Händler nicht jede grundlose Einschränkung ihres Onlinehandels hinnehmen. Im Falle eines kartellrechtswidrigen Verbotes können Händler sogar Schadensersatzansprüche gegen den Hersteller der Produkte wegen entgangenen Gewinns geltend machen.

Das Bundeskartellamt geht zurzeit verstärkt gegen Unternehmen vor, die ihren Händlern strikte Vorgaben für den Onlinehandel machen oder diesen ganz ausschließen und davon die Belieferung abhängig machen. Ein generelles Verbot des Onlinehandels beschränkt den Wettbewerb und ist daher kartellrechtswidrig. So hat das Bundeskartellamt in einer aufsehenerregenden Entscheidung gegen einen Badarmaturenhersteller im Jahre 2011 hohe Bußgelder verhängt (Az. B5-100/10). Es genügt schon ein faktischer Ausschluss des Onlinehandels etwa durch Preisnachteile für die Händler. Gleichzeitig hat das Bundeskartellamt angekündigt, dass weitere Verfahren gegen andere Hersteller eingeleitet würden, wenn diese nicht eine gleichmäßige Belieferung aller Vertriebswege, also auch des Onlinehandels sicherstellten.

Grundsätzlich dürfen den Händlern nach dem europäischen Wettbewerbsrecht jedoch Vorgaben für den Betrieb ihres Onlineshops von den Herstellern gemacht werden, um eine gewisse Qualität der Warenpräsentation zu sichern. So ist es zum Beispiel erlaubt, den Onlinevertrieb vom Bereithalten eines Kundendienstes abhängig zu machen. Auch ist es erlaubt, bestimmte Billig-Plattformen Dritter für

Kärcher Scheuersaugmaschine BD 80/120 W
Leistungsstark
Zuverlässig
Robust
Vorführung kostenlos!

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

den Onlinevertrieb auszuschließen. Dies gilt im Rahmen eines selektiven Vertriebs zum Schutze einer Marke gegen „Verramschung“. Ob danach auch die Plattformen eBay und Amazon Marketplace ausgeschlossen werden können, ist derzeit ein großes Streitthema.

Wenn Bedingungen zur Zulässigkeit des Onlinehandels aufgestellt werden, dann müssen diese für alle Händler gleich zur Anwendung kommen. Außerdem darf der Hersteller das Argument, seine Marke werde durch „Verramschung“ verwässert, nicht dadurch ad absurdum führen, dass er die Produkte selbst verramscht. So hat jüngst das Kammergericht Berlin entschieden (Urt. v. 19.09.2013, Az. 2 U 8/09 Kart), dass in einem selektiven Vertriebssystem die Bedingungen diskriminierungsfrei angewendet werden müssen. In dem Fall hatte ein Hersteller von Marken-Schulranzen seinen Händlern verboten, diese über eBay und andere Onlineplattformen zu vertreiben, gleichzeitig hat der Hersteller die Schulranzen aber über Discounter selbst „verramscht“. Darüber hinaus hatte das Kammergericht schon Zweifel, ob ein genereller Ausschluss für den Vertrieb über Internetplattformen wie eBay und Amazon überhaupt rechtmäßig ist.

Das Landgericht Kiel geht daher in einer aktuellen Entscheidung noch einen Schritt weiter (Urt. v. 08.11.2013, Az. 14 O 44/13 Kart) und hält ein Verbot zum Vertrieb über eBay und Amazon Marketplace generell für kartellrechtswidrig. Denn dadurch wird der Wettbewerb eingeschränkt, weil über das Internet und insbesondere Onlineplattformen ein besonders intensiver Preiskampf möglich ist. Die rechtfertigenden Argumente wie Qualitätsanforderungen und Pflege des Markenimages lässt das LG Kiel nicht gelten, wenn kein selektiver Vertrieb vorliegt. Darüber hinaus – und das ist besonders interessant – sieht das LG Kiel in diesem Verbot eine Kernbeschränkung des Wettbewerbs, die auch über die Vertikal-GVO der Europäischen Union nicht rechtfertigungsfähig ist.

Dem Hersteller droht nicht nur ein Bußgeld des Bundeskartellamtes, wenn er den Onlinehandel in unzulässiger Weise einschränkt. Daneben kann der Hersteller auch von den betroffenen Händlern zivilrechtlich belangt werden. In den meisten Fällen wird nur auf Belieferung geklagt. Zunehmend werden jedoch auch Schadensersatzansprüche der Händler wegen entgangenen Gewinns geltend gemacht. So hat in dem oben beschriebenen Fall des Bundeskartellamtes der betroffene Onlineshop Schadensersatz gegen den Badarmaturenhersteller eingeklagt und vor dem Oberlandesgericht Düsseldorf inzwischen Recht bekommen (Urt. v. 13.11.2013, Az. VI U (Kart) 11/13). Der Hersteller muss rund 1 Mio. Euro Schadensersatz zahlen.

Daher müssen die Hersteller bei Gestaltung ihrer Vertriebsbedingungen genau darauf achten, die Vorgaben des Kartellrechts einzuhalten, wenn sie den Onlinehandel begrenzen möchten. Umgekehrt können Händler gegen unrechtmäßige Beschränkungen ihrer Onlineshops gegen die Hersteller vorgehen und sogar Schadensersatz für entgangenen Gewinn herausschlagen.

▶ www.brandi.net



Rechtsform-Angaben müssen enthalten sein

ERFOLGT EINE AUFKLÄRUNG NICHT, SO HANDELT DER WERBENDE WETTBEWERBSWIDRIG



ROLF ALBRECHT,
RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR GEWERBLICHEN RECHTSSCHUTZ UND INFORMATIONSTECHNOLOGIERECHT VON DER KANZLEI VOLKE2.0.

Dies geht aus einer Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofes hervor (Urteil vom 18. April 2013, Az.: I ZR 180/12). Im Rahmen einer Werbeanzeige für Elektronikprodukte hatte das werbende Unternehmen auch Angaben zu seinem Unternehmen aufgenommen. Dabei war jedoch die Rechtsform (im zu entscheidenden Fall „e.K." für eingetragenen Kaufmann) nicht enthalten.

Darin sieht das höchste deutsche Gericht für Wettbewerbsstreitigkeiten eine Irreführung durch Unterlassen. Nach dem Willen des Gesetzgebers gehöre es auch zu den wesentlichen Informationen, die im Rahmen einer Werbeanzeige dargestellt werden müssen, dass die Angaben zur Rechtsform enthalten sein müssen. Maßgebliches Argument für das Gericht ist dabei, dass der Betrachter der Werbung, der sich aufgrund dessen bereits zu einem Kauf entschließen kann, über seinen Vertragspartner alle erforderlichen Informationen erhalten muss, um ggf. auch Ansprüche wirksam durchsetzen zu können.

„Diese Entscheidung ist folgerichtig und durch Unternehmen zwingend umzusetzen. Im Rahmen von Werbeanzeigen, in dem Waren oder Dienstleistungen unter der Angabe von Preisen beworben werden, muss eine vollständige Angabe der Identität des werbenden Unternehmens erfolgen. Dazu gehört neben der Anschrift und Firmenbezeichnung selbstverständlich auch die Rechtsform, unter das werbende Unternehmen am Markt auftritt. Nach dieser Grundsatzentscheidung ist hier immer ein Wettbewerbsverstoß zu sehen, der zu wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen führen wird", erklärt Rolf Albrecht, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz und Informationstechnologierecht von der Kanzlei volke2.0.

Über volke2.0

volke2.0 ist seit mehr als 14 Jahren ausschließlich in den Bereichen Intellectual Property (Marken-, Wettbewerbs-, Patent- und Urheberrecht) und Informationstechnologierecht tätig. Ein besonderer Schwerpunkt liegt in der Beratung der Schnittemenge der beiden Gebiete: Intellectual Property and Information Technology. Die hochspezialisierten Fachanwälte betreuen national und international tätige E-Commerce / E-Business-Anbieter, EDV- und Software-Anbieter, Internet (Service) Provider, Werbe- / Marketingagenturen und Verlage.

▶ www.volke2-0.de

SPILKER
GROßHANDEL
Dauerhafte Verbindungen schaffen!
Holzdübel · Klebstoffe · Zubehör
Ellerkampstraße 91 · D-32609 Hüllhorst
Telefon 0 57 41/60 23 33 · Fax 0 57 41/60 23 34
www.spilker.info · kontakt@spilker.info

Aktive Finanzkommunikation schafft Vertrauen

Während der Begriff „Finanzkommunikation“ in der Vergangenheit eher mit börsennotierten Unternehmen in Verbindung gebracht wurde, fällt er immer häufiger auch im Zusammenhang mit Bonitätsbewertungen mittelständischer Unternehmen. Eine aktive und offene Finanzkommunikation schafft Vertrauen. Nicht nur gegenüber Fremdkapital gebenden Kreditinstituten, sondern auch gegenüber Geschäftspartnern und potenziellen Neukunden, die sich für künftige Auftragsvergaben ein Bild über die Lage eines Unternehmens verschaffen wollen. Angesichts der gesetzlichen Publikationspflicht im öffentlichen Register des Handelsgerichts und im Bundesanzeiger sind umfangreiche wirtschaftliche Unternehmensdaten leicht abrufbar. Jeder Kaufmann hat zudem die Möglichkeit, über Auskunfteien, wie z. B. Creditreform, entsprechende Bonitätsinformationen zu Geschäftspartnern per Knopfdruck zu erhalten. Doch jeder Unternehmer selbst kann einiges dazu beitragen, seine Daten und somit die Außendarstellung seines Unternehmens durch gezielte Kommunikation im rechten Licht erscheinen zu lassen und sogar Einfluss auf die Bonitätseinschätzungen zu nehmen.

Doch was gehört eigentlich zu einer guten Finanzkommunikation? Hier können mittelständische Unternehmen von börsennotierten Konzernen lernen. Denn diese sind verpflichtet, den Markt regelmäßig, zeitnah und umfassend über ihre Geschäftsentwicklung zu informieren. Als Informationsinstrumente können beispielsweise Geschäftsberichte, die verkürzte Darstellung der Bilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung, Mitteilungen aus dem operativen Geschäft und Bonitätsbeurteilungen mindestens zweier Auskunfteien dienen, die über die eigene Firmen-Homepage veröffentlicht und ständig gepflegt werden. Je umfassender über Innovationen, Finanzierungs- und Marktstrategien informiert wird, desto besser können Zukunftsfestigkeit und Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells belegt werden.

Aber auch die direkte Finanzkommunikation mit Kapitalgebern, Warenkreditversicherern und Wirtschaftsauskunfteien kann in vielen Fällen weiter verbessert werden:

- Kapitalgeber erwarten in der Regel einen schnellen und unaufgeforderten Informationsfluss; gerade in Krisensituationen ist proaktives Handeln besonders wichtig.
- Insbesondere auch unterjährig gelieferte Unternehmensdaten (z. B. BWA und SUSA) sollten qualitätsgesichert und betriebswirtschaftlich belastbar sein.
- Die Betriebswirtschaftsdaten sollten zudem stärker auf die Zukunft ausgerichtet sein und Aussagen zur künftigen Liquiditätssituation und zu Investitionsplanungen enthalten
- In Jahresfinanzgesprächen sollte vor allem auch die Ziel- und Strategieorientierung des Unternehmens mehr Gewicht bekommen.

Aktuelle Studien und auch unsere langjährige Erfahrungen aus der Mandantenbetreuung zeigen, dass Unternehmer, die insgesamt eine aktive Finanzkommunikation betreiben, von einer erhöhten Beziehungsqualität zu ihren Kreditgebern, verbesserten Kreditbedingungen und einem breiten Spektrum an Finanzierungsalternativen profitieren.

▶ www.mueller-beratung.de



JOHANNES MÜLLER VON DER
JOHANNES MÜLLER
WIRTSCHAFTSBERATUNG (BDU)

OWL quo vadis?

Geschäfts-klima Studie OWL 2014

Ergebnisse mit wertvollen Inforrmationen

Seit einigen Jahren versuche ich als Kurator die Arbeit der studentischen Unternehmensberatung STUNT e. V., Bielefeld, zu fördern und mit Ratschlägen und Schulungen zu unterstützen.

Ich tue das, weil ich überzeugt bin, dass die dort engagierten Studenten in der Durchführung von Beratungsprojekten in der Praxis wichtige Kompetenzen entwickeln können, die ihren späteren Erfolg im Beruf – neben guten Fachkenntnissen in ihrem jeweiligen Studienfach – maßgeblich bestimmen.



KLAUS LURSE
SENIOR PARTNER DER
LURSE HR CONSULTANTS AG

Ich bin auch sicher, dass Unternehmen davon profitieren, wenn sie in Projekten durch die Zusammenarbeit mit STUNT die Sichtweise von pfiffigen, jungen Menschen aus unterschiedlichen Fachrichtungen in die unternehmensinternen Entscheidungsprozesse hineinholen. So können die Unternehmen mit wenig Geld fruchtbare Denkanstöße gewinnen, um z. B. in Produkten, Marketing und Personalpolitik neue zielgruppengerechte Lösungen für die Zukunft zu finden.

Dazu gehört auch diese jetzt im fünften Jahr von STUNT erarbeitete Geschäftsklima-Studie-OWL. Methodisch lehnt sich die Studie an die IFO- Geschäftsklima-Studie an. Das ist klug, weil so im direkten Vergleich mit den Ergebnissen der IFO–Studie die regionalen Besonderheiten sichtbar werden.

Die Region Ostwestfalen ist durch einen starken Mittelstand geprägt. Ich kenne eine ganze Reihe kleiner, mittelständischer Unternehmen, die in ganz erstaunlicher Weise international, ja weltweit tätig sind. Viele unserer mittelständischen Unternehmen in Handel und Gewerbe zielen mit ihren Produkten und Dienstleistungen aber auch primär auf den regionalen Markt. Gerade diese Unternehmen können aus den Ergebnissen dieser regional ausgerichteten Geschäftsklimastudie wertvolle Informationen für ihre zukünftige Geschäftspolitik entnehmen.

Es gibt also mehrere gute Gründe, die Ergebnisse zu studieren und mit Anregungen und Kritik auf die bedarfsgerechte Weiterentwicklung der Studie in der Zukunft Einfluss zu nehmen:
Wir fördern die Praxisorientierung des an den Universitäten heranwachsenden Nachwuchses, geben Anerkennung für das Engagement der studentischen Unternehmensberater und wir gewinnen interessante Anregungen.

Keine Zeit für Details? Hier das Fazit der Studie.

Geschäftslage
Die Geschäftslage ist in OWL und in Deutschland weiterhin sehr gut. Es ist ein positiver Trend für das Jahr 2014 für die Region OWL zu erkennen, die Geschäftslage hat sich im Vergleich zum Vorjahr gesteigert.

Geschäftserwartung
Die Geschäftserwartung der Unternehmen aus der Region ist ebenfalls mit dem Deutschlandtrend vergleichbar. Deutschland und OWL schauen beide in eine positive Zukunft. Gründe hierfür könnte die gute Bewältigung der Eurokrise und die stabilen Aktienkurse an der Deutshen Börse sein. Auch hier zeichnet sich im Geschäftsklimaindex eine Verbesserung zum Vorjahr ab.

Investitionen
Bei der Investitionsbereitschaft dagegen sind größere Unterschiede erkennbar. Während in Deutschland eine größtenteils gute Stimmung vorliegt, rechnet man in OWL in Zukunft weniger als bislang in den Standort zu investieren. Ursache dafür könnte die nicht ganz so positiv empfundene Nachfrage in OWL sein. Diese Investitionszurückhaltung könnte für die mehrheitlich auf den Binnenmarkt orientierten Unternehmen in Zukunft ein Problem darstellen.

Beschäftigung
Bei der Beschäftigung sieht es sowohl in OWL als auch in Deutschland eher gut aus. Dennoch gibt es einen leichten Abfall im Vergleich zum Vorjahr. Dies liegt aber vor allem daran, dass der Wert des letzten Jahres überdurchschnittlich gut ausgefallen ist und sich die Einstellung gegenüber Neueinstellungen lediglich auf ein normales Niveau abgesenkt hat. Dieses ist dennoch weiterhin über dem von Deutschland angesiedelt.

Fazit
Insgesamt scheint sich die Stimmung in OWL größtenteils mit der in Deutschland zu decken. Man kann von einer guten bis sehr guten Stimmung sprechen und die Unternehmen blicken optimistisch in die Zukunft. Im Vergleich zum Vorjahr ist trotz der guten Lage insgesamt ein Abfall zu verbuchen. Dies liegt vor allem an den gesunkenen Investitionen und dem auf ein normales Niveau abgesunkene Beschäftigungsvorhaben.

Wirtschaftsboom oder Konjunkturflaute

Geschäfts-klima Studie OWL 2014

Wirtschaftsboom oder Konjunkturflaute – OWL quo vadis?

„Statistiken sind mit Vorsicht zu genießen und mit Verstand einzusetzen!“ (Carl Hahn, Vorstandsvorsitzender der Volkswagen AG, 1982-92)

Betrachtet man den Geschäftsklimaindex des renommierten Info-Instituts, so ist im Verlauf des letzten Jahres ein positiver Anstieg der Konjunkturerwartungen für 2014 zu verzeichnen. Dieser Index ist als Frühindikator für die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland anzusehen und geht aus einer bundesweiten B2B-Befragung von ca. 7.000 Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe, des Bauhauptgewerbes, sowie des Einzel- und Großhandels hervor. Während mit dem Ifo-Index ein verlässlicher Indikator für die bundesweite Entwicklung der Wirtschaft existiert, weichen die spezifischen Erwartungen der Geschäftslage einzelner Regionen oft erheblich vom Bundestrend ab. Demnach stellt sich auch für die Region Ostwestfalen-Lippe (OWL) die Frage, in welche Richtung sich die eigene, regionale Konjunktur entwickelt. Denn zur Prognose der regionalen Konjunkturerwartung kann die allgemein auf das gesamte Bundesgebiet ausgelegte Studie leider nicht herangezogen werden. Deshalb erforscht „STUNT e. V. – Studentische Unternehmensberatung Bielefeld“ bereits seit 2010 spezifisch für die Region OWL die Entwicklung der Wirtschaft vor Ort. Die Ergebnisse der letztjährigen Geschäftsklimastudie von STUNT e. V. deuten hierbei – parallel zu dem bundesweiten ifo-Geschäftsklimaindex – grundsätzlich auf ein positives Meinungsbild für die Region hin.

Gravierende Unterschiede zu bundesdeutschen Trends lassen sich jedoch in den Bereichen Geschäftserwartungen und Beschäftigungszahlen finden. Während die Studie von STUNT e. V. gezeigt hat, dass Unternehmen in OWL den beiden Indikatoren positiv gegenüber stehen, wurde in der Studie des ifo-Instituts deutlich, dass die Unternehmen in Deutschland allgemein eher neutrale bis negative Erwartungen haben.

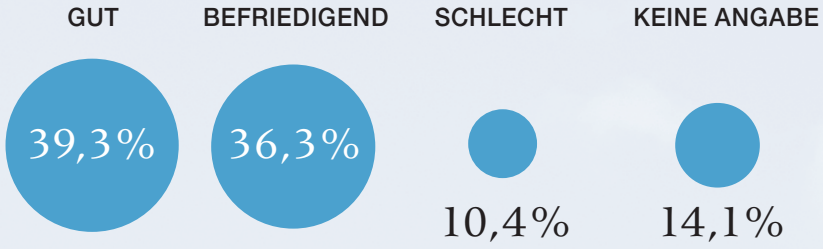
Diese Diskrepanz zwischen dem bundesdeutschen Trend und den spezifischen Erwartungen bezüglich der konjunkturellen Entwicklung in OWL belegt somit die Notwendigkeit einer regionalen Studie. Deshalb hat STUNT e. V. auch dieses Jahr eine Geschäftsklimastudie für die Region OWL durchgeführt, deren Ergebnisse – getreu dem Eingangszitat von Carl Hahn – im Folgenden aufgeschlüsselt werden.



ALEXANDER PFAFFENROT
1. VORSITZENDER STUNT E.V. UND STUDENT DES WIRTSCHAFTSINGENIEURWESENS AN DER FACHHOCHSCHULE BIELEFELD

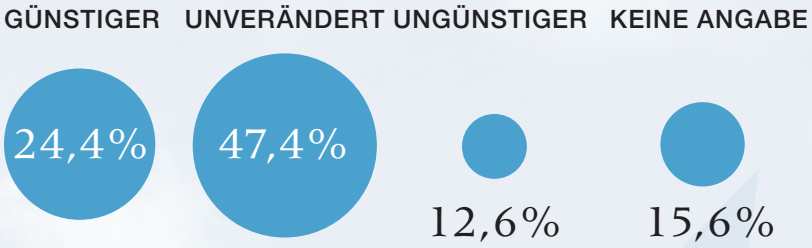
WIE BEURTEILEN SIE DIE DERZEITIGE GESCHÄFTSLAGE IHRES UNTERNEHMENS?

Eine große Mehrheit von rund 75 % der Unternehmen bewertet ihre Geschäftslage als »Befriedigend« oder besser. Lediglich 10 % stufen diese als „Schlecht“ ein. So kann man schlussfolgern, dass die Geschäftslage eher positiv betrachtet wird.



WIE SIND IHRE GESCHÄFTSERWARTUNGEN FÜR DAS KOMMENDE HALBE JAHR?

Etwa die Hälfte der befragten Unternehmen erwartet für das kommende halbe Jahr keine großen Veränderungen. Ein Viertel blickt mit Zuversicht in die Zukunft, etwa ein Achtel ist eher besorgt, was die Geschäftserwartungen betrifft.

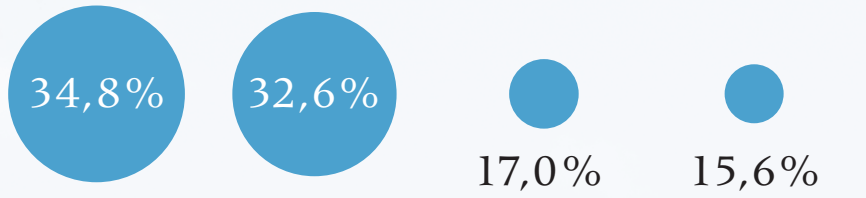


Geschäfts-klima Studie OWL 2014

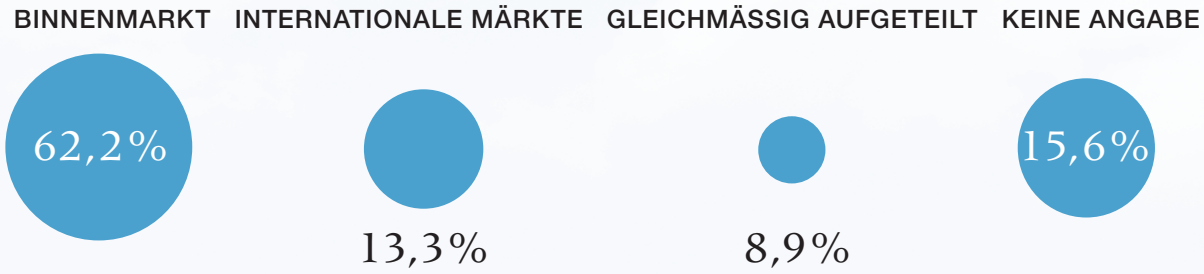
Ergebnisse:

WIE HABEN SICH DIE AUFTRAGSEINGÄNGE IHRES UNTERNEHMENS INNERHALB DES VERGANGENEN HALBEN JAHRES VERÄNDERT?

Bei den meisten Unternehmen ist die Zahl der Auftragseingänge angestiegen oder gleichgeblieben. Ein Sechstel der Unternehmen verzeichnet eine Abnahme.



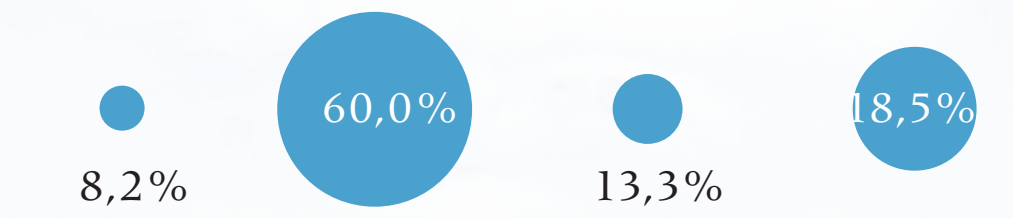
AUF WELCHEM MARKT WIRD DER FOKUS IHRES UNTERNEHMENS INNERHALB DES NÄCHSTEN HALBEN JAHRES LIEGEN?



Größtenteils bleibt der Fokus der Unternehmen auch im nächsten halben Jahr auf dem Binnenmarkt. Ein Fünftel möchte auch das Ausland miteinbeziehen.

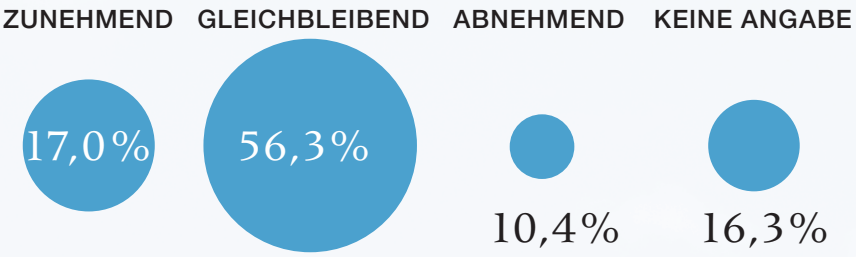
IN WELCHEM UMFANG PLANT IHR UNTERNEHMEN IN DEN KOMMENDEN 6 MONATEN IN DEN STANDORT OSTWESTFALEN ZU INVESTIEREN?

Die Mehrheit von 60 % plant mit gleichbleibenden Investitionen an dem Standort OWL. Von den übrigen will die Mehrheit eher weniger als zuvor investieren.

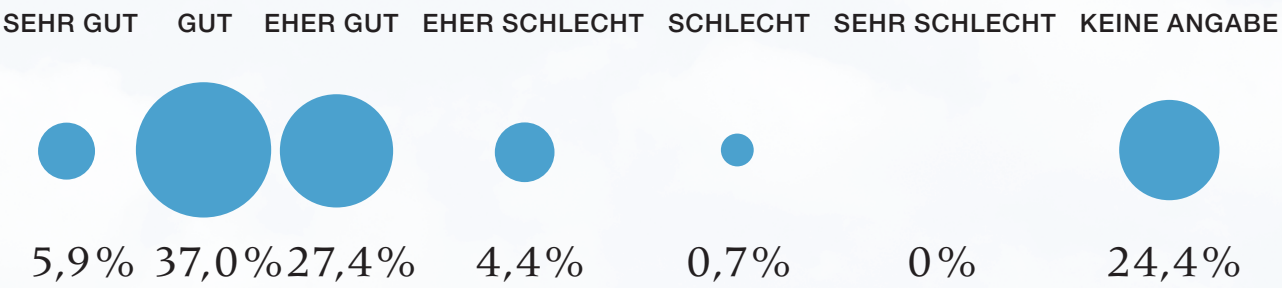


WIE WIRD SICH DIE ANZAHL DER BESCHÄFTIGTEN IM UNTERNEHMEN IM KOMMENDEN HALBEN JAHR VERÄNDERN?

Auch bei der Anzahl der Beschäftigten wird sich bei den meisten Unternehmen voraussichtlich nicht viel verändern. Ein Sechstel möchte jedoch sein Personal erweitern, etwa ein Zehntel rechnet mit Personalkürzungen.

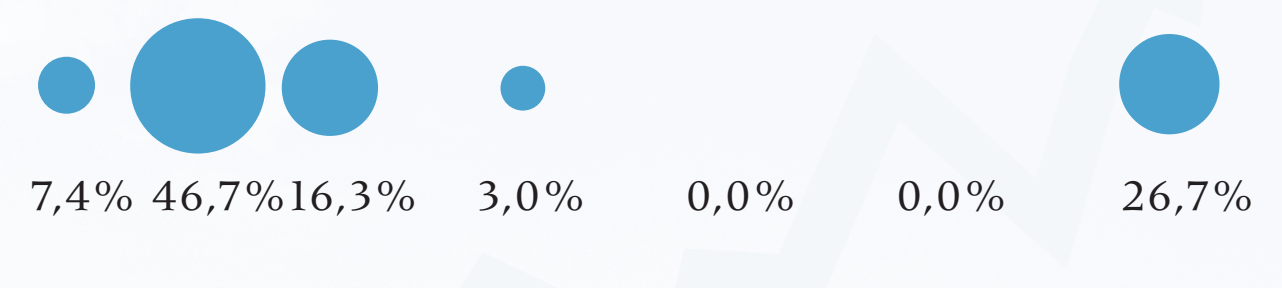


WIE SCHÄTZEN SIE DIE INFRASTRUKTUR AN IHREM STANDORT IN OSTWESTFALEN EIN?



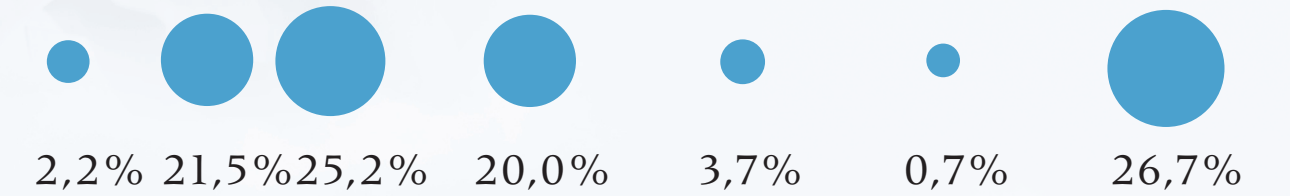
Auch die Infrastruktur in OWL wird flächendeckend positiv bewertet, fast 70 % sieht sie als eher gut bis sehr gut an. Nur wenige stufen sie als eher schlecht ein, der Prozentsatz beläuft sich auf rund 5 %.

WIE SCHÄTZEN SIE DIE QUALITÄT DER ZULIEFERER AN IHREM STANDORT IN OSTWESTFALEN EIN?



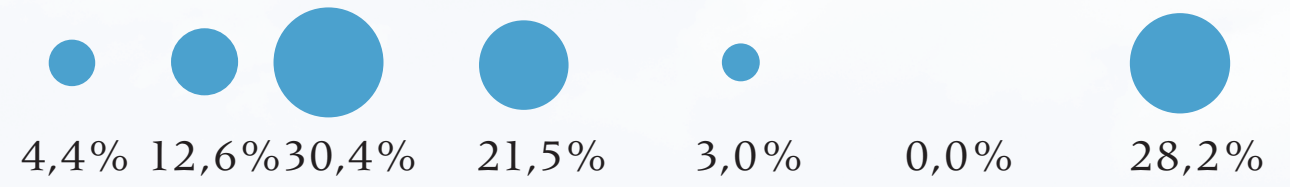
Die Qualität der Zulieferer wird ebenfalls sehr hoch geschätzt und hat sich seit der letzten Geschäftsklimastudie im Jahre 2012 verbessert. Über die Hälfte schätzt die Qualität sogar gut bis sehr gut ein, während gerade einmal 3 % die Lage als „eher schlecht“ einschätzen.

WIE SCHÄTZEN SIE DIE NACHFRAGE AN IHREM STANDORT IN OSTWESTFALEN EIN?



Auffällig ist hier das knappe Viertel, das die Nachfrage als eher schlecht und schlechter bewertet. Dennoch ist dies gegenüber 2012 eine leichte Verbesserung. Die Hälfte der teilnehmenden Unternehmen ist, wie im vergangenen Jahr auch, zufrieden bis sehr zufrieden über die Nachfragesituation in OWL.

WIE SCHÄTZEN SIE DAS ENTGEGENKOMMEN DER ÖFFENTLICHEN VERWALTUNG AN IHREM STANDORT IN OSTWESTFALEN EIN?



Die Verwaltungstätigkeit wird gegenüber den anderen Standortbedingungen relativ schlecht eingestuft. Obwohl auch hier rund die Hälfte zufrieden ist, gibt es unübersehbar viele Negativbewertungen, fast 25 % sind unzufrieden mit der Situation. Dieser Punkt ist also in OWL nicht derart zufriedenstellend gelöst wie z. B. die Qualität der Zulieferer.

WIE SCHÄTZEN SIE DIE KOOPERATIONSBEREITSCHAFT ANDERER UNTERNEHMEN AN IHREM STANDORT IN OSTWESTFALEN EIN?



Mehr als die Hälfte der Befragten zeigt sich mit der Kooperationsbereitschaft anderer Unternehmen zufrieden, nur etwa ein Zehntel äußert Missfallen an der Kooperationsbereitschaft anderer Unternehmen in OWL.

Gian-Luca Anselmetti und Simon Virgil waren als Projektleiter und Projektmitglied an der Umsetzung der diesjährigen Geschäftsklimastudie 2013 beteiligt. Gian-Luca Anselmetti ist seit November 2012 im bei STUNT e.V. aktiv und studiert im dritten Semester Physik an der Universität Bielefeld. Simon Virgil studiert im 5. Semester Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bielefeld und engagiert sich seit Mai 2012 u.a. als Ressortleiter „Personalmarketing und Recruiting“ im Verein.

Guten Tag Herr Anselmetti, guten Tag Herr Virgil. Die diesjährige Studie ist ja von ihrem Aufbau ein wenig anders als im Jahr zuvor. Was genau hat sich denn geändert und weswegen?

Anselmetti: Der Großteil der Fragen ist wurde zwar aus der letzten Studie übernommen, um eine Vergleichbarkeit der einzelnen Umfragen zu gewährleisten. Im Bereich der Tagesaktuellen-Fragen hat sich jedoch einiges getan: Wir haben uns dieses Jahr auf ein bestimmtes Thema fokussiert, um die Bedeutung desselbigen für die Region OWL und die ansässigen Unternehmen zu klären. Auf diese Weise ist es uns möglich, fundierter Aussagen zu treffen statt nur an der Oberfläche des Themengebiets zu kratzen. Zusätzlich haben wir zum ersten Mal einen Geschäftsklimaindex für die Region OWL aufgestellt.

Virgil: Wir haben uns für das Thema „Strategische Netzwerke“ entschieden, da wir einerseits erfahren wollten auf welche Weise die regionalen Unternehmen bereits vernetzt haben und andererseits auch Verbesserungsmöglichkeiten in den bereits vorhandenen Netzwerken aufdecken wollten.

Unsere primäre Zielsetzung lag darin, vorrangig Informationen zu sammeln, die einen praktischen Nutzen erfüllen und einen konkreten Anstoß für mögliche Verbesserungen innerhalb von Unternehmen darstellen können.

Wie sah es mit der Beteiligung in diesem Jahr aus, konnten Sie erneut genügend Daten sammeln, um statistisch signifikante Aussagen zu treffen?

Virgil: In diesem Jahr haben wir uns dafür entschieden, die Studie breiter zu streuen und so eine höhere Anzahl an Rückmeldungen zu generieren. Demnach konnten wir die absolute Zahl der Rückmeldungen um fast 80 Prozent steigern. Dies kommt natürlich in erster Linie der Aussagekraft der Studie zu Gute, da wir nun auf eine größere Stichprobe zurückgreifen können. Einbußen mussten wir dabei lediglich bei der Rücklaufquote machen, diese ist im Vergleich zum Vorjahr leider gefallen.

Wie bei vielen Projekten von Studentischen Unternehmensberatungen stellt sich hier die Frage, ob Sie als Studenten für ein Projekt dieser Größenordnung überhaupt qualifiziert genug sind?

Anselmetti: Das Projektteam ist dieses Jahr besonders interdisziplinär aufgestellt, was ich persönlich als großen Vorteil bei derartigen Vorhaben ansehe: Auch in meinem Physikstudium wertet man große Mengen an Daten aus und mir persönlich hat es großen Spaß gemacht, im Team mit Wirtschaftswissenschaftlern dieses Wissen auf andere Sachzusammenhänge zu transferieren und anzuwenden. Zusätzlich stehen uns ja auch die Erfahrungen der ehemaligen Projektteams zur Verfügung, sodass mögliche Problemherde frühzeitig umgangen werden können.

Virgil: Vor allem Wissen der angewandten Statistik ist bei diesem Projekt entscheidend – das geht weit über die Grundkurse der Statistik hinaus. Ich war froh, mein Wissen aus den Vorlesungen in die Praxis umsetzen zu können und in diesem Bereich meinen Erfahrungsschatz erweitern zu können. Auch fehlende Qualifikationen sehe ich nicht wirklich als einen Kritikpunkt an, da durch die Zusammenarbeit von Menschen aus unterschiedlichen Fachrichtungen eine Menge an Wissen und Erfahrung verfügbar ist.

Wie im vergangenen Jahr angekündigt haben sie auch einen Geschäftsklimaindex für die Region OWL berechnet, was steckt konkret dahinter?

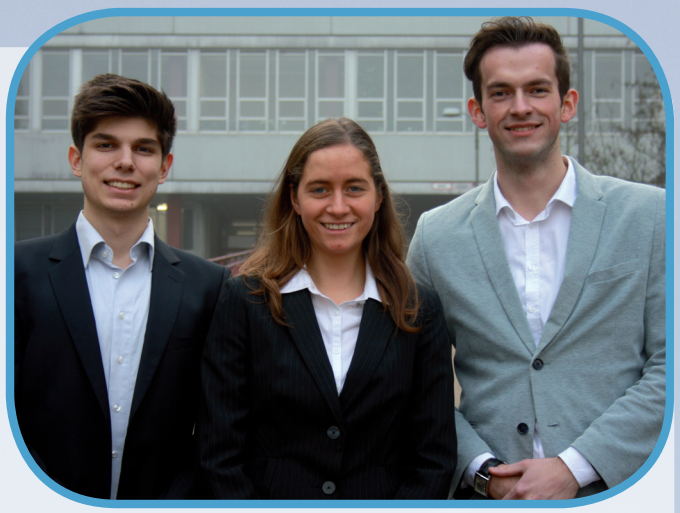
Anselmetti: Bei der Berechnung des Indexes haben wir uns am renommierten ifo-Geschäftsklimaindex orientiert. Wir haben dabei die Saldi der vier Bereiche Geschäftslage, Geschäftserwartung, Investitionen und Beschäftigungszahlen kalkuliert und stellen diese dann in Relation zu einem Basisjahr – in unserem Fall 2012 – gesetzt. Aus diesen vier Teilindizes haben wir dann im

geometrischen Mittel den Index für die gesamte Geschäftslage berechnet. Der Index beschreibt somit die Veränderung gegenüber diesem Basisjahr, wobei 100 eine unveränderte Situation beschreibt.
Virgil: An dieser Art der Berechnung gibt es auch wie bei jedem anderen Index Kritikpunkte: Die Aussagekraft des Indexes hängt dabei stark von der Wahl des Basisjahrs ab, da sämtliche Veränderungen in Relation dazu gestellt werden. Auch die Gewichtung der einzelnen Teilbereiche – im unseren Fall sind alle Bereiche gleich gewichtet – ist im Grunde willkürlich. Meiner Meinung nach ist unsere Kalkulation trotzdem eine sinnvolle Berechnung mit einem aussagekräftigen Wert als Output, den wir in den nächsten Jahren auch erneut aufstellen werden. Der Wert liefert jedoch nur eine Einschätzung der Veränderung des Geschäftsklimas. Wer mehr Details bevorzugt, findet im Kontext der entsprechenden Frage in der Studie nachlesen.

Wie steht es denn um OWL? Hat sich etwas getan im Geschäftsklima?

Virgil: Ja, durchaus! Leider haben wir bei der Investitionsbereitschaft einen Rückgang verzeichnen müssen. Das ist das erste negative Saldo das wir in seit dem dreijährigen Bestehen der Geschäftsklimastudie erhalten haben. Auch den hervorragenden Wert bei den letztjährigen Beschäftigtenzahlen konnten wir dieses Jahr nicht erneut bestätigen. Dies kann aber auch daran liegen, dass bereits viele offene Positionen aus dem letzten Jahr besetzt wurden und nun der Bedarf erstmal gedeckt ist.
Anselmetti: Da kann ich mich meinem Vorredner anschließen. 2013 war anscheinend ein Zeitraum, in dem viele Projekte umgesetzt wurden. Dafür spricht zumindest die gestiegene Geschäftslage und Geschäftserwartung. Wahrscheinlich müssen nun erst wieder weitere Verbesserungs- und Investitionsmöglichkeiten gefunden werden, damit man weiter expandieren kann. Meiner Meinung nach stellen diese Prognosen jedoch noch keinen Grund zur Besorgnis dar, müssen aber im Auge behalten werden.

Das hört sich nicht mehr so euphorisch an wie letztes Jahr. Sind die Unternehmen nicht mehr zufrieden mit dem Standort OWL?



V.L.: **GIAN-LUCA ANSELMETTI (PROJEKTLEITER)**
VIKTORIA SAMP UND **SIMON VIRGIL**

Anselmetti: Ganz im Gegenteil, die befragten Unternehmen sind weiterhin sehr zufrieden mit dem Standort. Nur knapp 3 % sind unzufrieden mit der Hochschulausbildung in OWL, über 50 % sprechen sogar von einer guten bis sehr guten Ausbildung. Bei der Infrastruktur und den Zulieferern ist man ähnlich zufrieden – hier beträgt der Anteil an unzufriedenen Unternehmen gerade einmal 5 % und 3 %.
Auch die Kooperationsbereitschaft der regionalen Unternehmen untereinander wird von 60% der Befragten als positiv eingeschätzt, was sich auch bei der Bereitschaft zur Zusammenarbeit in strategischen Netzwerken im letzten Teil der Studie zeigt.
Virgil: Man darf aber auch nicht vergessen, dass es nicht nur Sonnenschein in OWL gibt. Knapp 24% der Befragten beschweren sich über das fehlende Entgegenkommen der öffentlichen Verwaltungen. Es scheint also, als gäbe es in diesem Kontext noch erheblichen Verbesserungsbedarf. Auch bezüglich der Nachfrage sind 25% unzufrieden mit der Situation in OWL. Lediglich 2% empfinden die Situation als sehr gut. Dies könnte auch einen der möglichen Gründe für den Rückgang bei der Investitionsbereitschaft und den geplanten Einstellungen im kommenden Jahr darstellen. Hierbei vertrete ich die Meinung, dass es sich um ein vielschichtiges Problem handelt, das von mehreren Faktoren abhängt.

Nach noch gravierenden Unterschieden zum Vorjahr hat sich das Geschäftsklima in OWL bis

auf einen Teilbereich an das in Deutschland angepasst. Sehen sie da irgendwelche Ursachen?
Anselmetti: Das stimmt, sämtliche Saldi sind in die Nähe von drei Prozentpunkten gerutscht. Nur bei den Investitionen ist ein großer Unterschied zu erkennen. Ursachen dafür mag es viele geben, wahrscheinlich liegt es momentan an der allgemein guten Stimmung in Deutschland. Die Eurokrise scheint überwunden und der DAX befindet sich im Höhenflug. Deshalb ist die Investitionsbereitschaft natürlich auch höher. Unsere Umfrage zeigt aber, dass der Großteil der Unternehmen in OWL sich mehr auf den Binnenmarkt als auf den Export von Gütern konzentriert. Für sie ist vor allem die Nachfrage in OWL, der Umgebung und Deutschland entscheidend, die ihrer Meinung nach nicht ganz auf dem gewünschten Stand ist.
Virgil: Es ist klar, dass die fast euphorische Stimmung aus dem nicht ewig Vorjahr in OWL anhalten kann. Vermutlich muss sich der deutschlandweite wirtschaftliche Aufschwung erst bei der Stimmung der Konsumenten bemerkbar machen. Sobald das Signal „Es geht uns gut“ beim Bürger ankommt, erwarte ich eine steigende Nachfrage und mit dem neuen Anreiz auch eine steigende Investitionsbereitschaft in OWL.

Was hat ihre Studie denn zu ihrem diesjährigen Themenfokus „Strategische Netzwerke“ ergeben? Ist die Umfrage so ausgefallen wie erwartet?
Virgil: Unsere Umfrage hat ergeben, dass knapp über die Hälfte der Unternehmen bereits in strategischen Netzwerken organisiert ist, was aufgrund der Kooperationsbereitschaft der Unternehmen in OWL nicht verwunderlich ist. Größere Bewegungen sind bei dieser Zahl nicht zu erwarten, da über 80% der Unternehmen, die noch nicht ein Teil dieser Netzwerke sind, diesen auch nicht beitreten wollen. Als Gründe wurden hierfür wurde zumeist der hohe Zeit- und Arbeitsaufwand sowie fehlende Anknüpfungspunkte genannt. Wer also nicht in einem strategischen Netzwerk organisiert ist, scheint gute Gründe dafür zu haben.
Anselmetti: Bei den in Netzwerken organisierten Unternehmen hat man offenbar den Mehrwert selbiger erkannt. Über 70% schätzen den Nutzen für ihr Unternehmen positiv ein, 20% stufen diesen sogar als sehr hoch ein. Bei der Bedeutung der Netzwerke für die Region OWL ist die Meinung auch sehr gut. Knapp 80% sehen auch hier einen positiven Nutzen für den Standort, hiervon jedoch 40% nur „eher hoch“. Als Fazit kann man also festhalten, dass strategische Netzwerke zwar einen gewissen Mehrwert bieten, jedoch nicht als wirklich fundamentale Bestandteile für den Wirtschaftsstandort OWL fungieren. Als Verbesserungsmöglichkeiten werden vor allem mehr Offenheit und eine erhöhte Verbindlichkeit der angegangenen Projekte angesehen, wobei auch viele Unternehmen momentan keine Verbesserungspotentiale sehen und zufrieden sind.

Die Erstellung der Studie war doch sicher sehr zeitintensiv, haben Sie neben Ihrem Studium noch so viel Freizeit oder woher nehmen sie die Zeit ein solches Projekt zu stemmen?
Anselmetti: Das A und O bei solchen Projekten ist Zeitmanagement. Wir organisieren auch so schon genügend andere Projekte neben unserem Studium. Ich muss jedoch gestehen, dass mich die Geschäftsklimastudie die eine oder andere schlaflose Nacht gekostet hat. Das Wichtigste dabei ist wohl, einfach nicht den Spaß an der Sache zu verlieren, sodass dann die Motivation von ganz alleine kommt. Wenn man sich nicht für solche Dinge begeistern kann, fällt es glaube ich ziemlich schwierig, sich wirklich Zeit für so ein Projekt zu nehmen
Virgil: Vor allem die Momente in denen man feststellt, wie hilfreich die theoretischen Inhalte aus dem Studium auch in der Praxis sein können, war ein unglaublicher Motivationsschub. Aber es stimmt schon: Nur mit gutem Zeitmanagement ist so ein Projekt möglich. Ist die Organisation des Projektes gut aufgestellt läuft so etwas meistens nebenher. Dann fällt das eigene Engagement ziemlich schnell unter die Rubrik Alltag und wird einfach nebenbei abgearbeitet. Insgesamt war die Geschäftsklimastudie für das gesamte Projektteam eine tolle Erfahrung, die uns auch persönlich weitergebracht hat.

Vielen Dank für das Gespräch.
(Das Interview führte Hans-Peter Fuchs,
Ressortleiter Kommunikation bei STUNT e.V.)

Besser, schneller, einfacher Lernen im Unternehmen

EIN LERNKONZEPT, DAS PERSONALENTWICKLUNG GEZIELT VORANTREIBT: DURCH DIE RICHTIGE MISCHUNG AUS EDUCATION, TRAINING UND ENTERTAINMENT





Fotos: edutrainment company GmbH

Munter jonglierende Teilnehmer, bunte Flipcharts im Cartoon-Style, ein Trainer, der während der Veranstaltung wahlweise eine Narrenkappe, ein Base-Cap oder auch eine Kochmütze trägt. Teilnehmer kneten Gehirne, haben Spaß bei interaktiven Rollenspielen und lebhaften Übungen, es wird heiter gelacht. Ein gewöhnliches Training im Rahmen eines Nachwuchsentwicklungsprogramms?

Auf jeden Fall, wenn es von der edutrainment company aus Berlin durchgeführt wird. Auch wenn ein unabhängiger Beobachter das beschriebene Spektakel vielleicht nicht sofort als wohldefinierte Weiterbildungsmaßnahme z.B. für angehende Führungskräfte identifiziert - hier wird nichts dem Zufall überlassen.

Vorab definierte und gemessene Kompetenzen, konsequent orientiert an den Unternehmenszielen, abgestimmte Lernziele, zugeschnitten auf den analysierten Bedarf der Zielgruppe - das vollständige Trainingsdesign folgt nicht etwa einem spirituellen Selbstzweck, sondern ausschließlich der planmäßigen Sicherstellung des Lernerfolgs.

Albrecht Kresse, Gründer und Geschäftsführer der edutrainment company aus Berlin, erklärt den Ansatz so: „Lernen funktioniert immer dann besonders gut und schnell, wenn die richtige Mischung aus education, training und entertainment zusammenkommt: kurz edutrainment."

Während es im Unternehmenskontext weitläufig üblich ist, erst auf der kogniti-

B. SETZT
Ihre offenen Stellen!
Busche Personalmanagement unterstützt Kunden branchenübergreifend bei der Personal-Einsatzplanung. Ob es um gewerbliches, kaufmännisches oder technisches Fachpersonal geht – stets beschaffen wir die für Sie passenden Arbeitskräfte.
ZEITARBEIT
PERSONAL-VERMITTLUNG
ARBEITSKRÄFTE AUF PROBE
PROJEKTBETREUUNG VOR ORT
AUSLAGERUNG VON ARBEITEN
Busche
Personalmanagement GmbH
Lagesche Str. 32
32657 Lemgo
Tel.: 0 52 61-6 69 03-0
Fax: 0 52 61-6 69 03-22
Wehrberger Straße 59
31785 Hameln
Tel.: 0 51 51-9 62 33-0
Osningstraße 1
33605 Bielefeld
Tel.: 05 21-98 83 35-0
www.busche-personal.de
info@busche-personal.de
BUSCHE Personalmanagement zusammen arbeiten



ven Ebene Inhalte zu vermitteln, anschließend ggf. eine praktische Übung durchzuführen und höchstens im informellen Abendprogramm noch Unterhaltung unterzubringen, bricht das Edutrainment-Konzept mit der linearen Abfolge. Erst die Synthese der Bestandteile schafft eine ganz neue Qualität des Lernens.

Und dieses Konzept lässt sich nicht nur bei Präsenz-Veranstaltungen anwenden, sondern auch auf weitere PE-Maßnahmen übertragen. Zum Beispiel auf die Transfermaterialien nach einem Training (wie z.B. App`s & Hörbücher) sowie auf eLearning Module, Webinare und vieles mehr. Wie? Mit ansprechender Gestaltung, lebendigen Texten und einer Extraportion Humor. So gelingt es, auch abstrakte Lerninhalte, wie beispielsweise Compliance, über ein attraktives Online-Lernprogramm erfolgreich zu vermitteln. Teilnehmer haben Spaß und Lerninhalte - das ist nachgewiesen - bleiben besser haften.

Der Stellenwert der Personalentwicklung hat sich auch im KMU-Umfeld gewandelt. Wo früher punktuell vielleicht auf Generalverdacht Weiterbildung durchgeführt wurde, ist die Entwicklungsfunktion heute strategisch-relevant zur Erreichung der Unternehmensziele. Da ist es entscheidend, nicht nur das Richtige, sondern eben jenes auch richtig zu tun.

▶ www.edutrainment.com

Ja? Nein? Ja!

Probieren Sie es einfach mal mit uns, wenn Sie Mitarbeiter brauchen.



GFZ Gesellschaft für Zeitarbeit mbH
Böttcherstraße 11, 33609 Bielefeld
Tel.: 0521 9892978-0
Fax: 0521 1365126

Niederlassungen

Melle
Tel.: 05422 92134-0

Rheda-Wiedenbrück
Tel.: 05242 57920-0

E-Mail: info@gfz-personal.de
Internet: www.gfz-personal.de

Seit 1995
always at your service.

Besuchen Sie uns auf Facebook und Xing!

GFZ
GESELLSCHAFT FÜR ZEITARBEIT



Unternehmenskultur – was ist das?

EINE ANNÄHERUNG AUS DER PRAXIS

LUTZ PETER REUTER,
LEITER ZENTRALBEREICHE
PERSONAL/QUALITÄTSMANAGEMENT/
GEBÄUDE-TECHNIK-UMWELT
DER UGOS

Der Begriff Unternehmenskultur wird vielfach zitiert und interpretiert, bleibt aber in der täglichen Praxis dennoch oftmals unklar. Dabei hat jedes Unternehmen eine Unternehmenskultur, gewollt oder ungewollt, erkannt oder unbemerkt. Dies – insbesondere auch, welche Auswirkungen die Unternehmenskultur auf Führung, Motivation sowie Leistungsfähigkeit und –bereitschaft hat – ist vielen Führungskräften und Mitarbeitern nicht bewusst. Sie beeinflusst die Innen- und Außenwirkung des Unternehmens, die Beziehung zum Kunden und damit letztlich wirtschaftliche Ergebnisse und den Erfolg des Unternehmens, positiv oder auch negativ. Dabei ist es relativ einfach, eine positiv wirkende Unternehmenskultur zu schaffen.

Die Erfahrung aus fast 30 Jahren Führungsverantwortung in unterschiedlichen Unternehmen veranlasst mich zu der Feststellung: „Die Grundlage der Unternehmenskultur ist die Qualität der Beziehung zwischen Menschen.“ Es geht hierbei immer um Zweierbeziehungen von Mensch zu Mensch: Unternehmer – Führungskraft, Führungskraft – Mitarbeiter, Kollege – Kollege, Mitarbeiter – Kunde, Kunde –Unternehmer.

Anzeige



Die wesentliche Voraussetzung für das Funktionieren dieser Beziehungen ist die Berücksichtigung der folgenden Fragen: Wie nehme ich mein Gegenüber wahr? Kommuniziere ich fair mit ihm auf Augenhöhe? Versteht er mich? Respektiere ich ihn als Individuum? Erkenne ich seine Bedürfnisse, Wünsche und Fähigkeiten? Kann ich diese positiv verstärken? Kann ich ihn von seiner Aufgabe und von meinem Unternehmen begeistern? Diese Fragestellungen sind interessanterweise gleichermaßen für das Verhalten gegenüber Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden, vom Prinzip her sogar für Umwelt, Ressourcen und Gemeinwesen anwendbar.

Werden diese Grundvoraussetzungen berücksichtigt, so ergeben sich daraus

nahezu von selbst andere Erfolgsfaktoren: Motivierte Mitarbeiter, die Top-Leistungen erbringen und dem Unternehmen erhalten bleiben; Kunden, die sich ernst genommen fühlen und zufrieden sind; ein offener Umgang mit Fehlern und Korrekturmaßnahmen. Der Prozess der kontinuierlichen Verbesserung wird angestoßen, die Qualität der Produkte und Dienstleistungen steigt. Die Folge: Umsatz und Ertrag verbessern sich.

Geht es um die Bewertung von Unternehmenskultur, vermeide ich bewusst die Begriffe „gut“ oder „schlecht“. Wichtig ist vielmehr, wie die Unternehmenskultur auf das Unternehmen und die mit ihm in Beziehung stehenden Menschen wirkt.

Das Ziel, eine positive Wirkung zu erreichen, stellt hohe Anforderungen an Führungskräfte, aber auch an die, die sie auswählen, die Unternehmer selbst. Es ist mindestens genauso wichtig, dass Führungskräfte jeder Hierarchieebene ne-

Anzeige



ben ihren guten fachlichen Kenntnissen auch über folgende „Soft Skills“ verfügen: Fähigkeit zur Reflexion des eigenen Verhaltens, innere Unabhängigkeit, Aufrichtigkeit, Delegationsfähigkeit, Selbstsicherheit ohne Selbstüberschätzung, Kritikfähigkeit, eine humane Grundeinstellung und Lebenswerte sowie persönliche Integrität. Vermittelt werden diese Eigenschaften nicht in der Schule oder auf der Universität, hier spielen vielmehr

Anzeige



Lebenserfahrung, Erziehung, ethische Grundeinstellung und oft auch Religion oder Weltanschauung eine große Rolle. Der Personalauswahl kommt hier erhebliche Bedeutung zu.

Positiv wirkende Unternehmenskultur funktioniert im Gegensatz zu anderen Management-Tools nur „Top-Down“. Die oberste Leitung muss Grundlagen und Regeln schaffen, sie vorleben und deren Einhaltung überwachen. Unternehmenskultur ist nicht delegierbar und sie muss kommuniziert und dokumentiert werden. Sie muss bis zu einem gewissen Grad auch bewusst organisiert werden. Hilfsmittel dafür sind Schulung von Mitarbeitern und Führungskräften zu den relevanten Themen, ein Qualitätsmanagementsystem, Aufstellung von Kommunikationsregeln oder die Erstellung eines Unternehmensleitbildes.

Mein persönliches Fazit: Auf Dauer erfolgreich ist nur der, der seine Unternehmenskultur erkennt und ständig bewusst daran arbeitet, sie zu verbessern. Nur so können engagierte Mitarbeiter gefunden, vor allem aber auch auf Dauer im Unternehmen gehalten werden. Einer meiner persönlichen Leitsätze hierzu lautet: „Sage einem Menschen, was er falsch macht und er wird schlechter werden, sage ihm was er gut macht und er wird besser werden, aber auf jeden Fall – sprich mit ihm!“.

▶ www.ugos.de



Hochfester Sonderstahl ETG

PROZESSSICHERHEIT AUCH BEI HÖHEREN BELASTUNGEN

Die hochfesten Sonderstähle ETG 88 und ETG 100 wurden entwickelt, um Bauteile mit komplexer Geometrie und erhöhten Zerspanungsvolumen besonders wirtschaftlich auf modernen CNC-Drehautomaten herzustellen. Auch bei höheren Belastungen gewährleisten diese Stähle eine ausgezeichnete Prozesssicherheit.

Werkstoffeigenschaften wie hohe Festigkeit im Lieferzustand und hohe Dauer- u. Verschleißfestigkeit ermöglichen Teile zu bauen, die kleiner und dünnwandiger, trotzdem aber dauerhaft verschleißfest sind.

Hervorragende Zerspanungseigenschaften durch kurz brechende Späne und geringe Gratbildung ermöglichen eine kosteneffiziente und sichere Produktion.

Das Gefüge ist verzugsarm und besonders gleichmäßig. Dadurch werden Toleranzen genauer eingehalten und eventuell anfallende Nacharbeiten auf ein Minimum reduziert. Die Werkzeugstandzeiten werden ebenfalls deutlich erhöht und durch die Homogenität der Chargen werden Schwankungen im Fertigungsprozess vermieden.

Werkstoffvorteile gegenüber Standardwerkstoffen zusammengefasst in Stichpunkten:

- hohe Festigkeit ohne Wärmebehandlung (im Bereich von vergüteten Stählen)
- durch hohe Festigkeit lassen sich Massenreduktionen erreichen (Miniaturisierung)
- hohe Dauer- und Verschleißfestigkeit
- optimales Zerspanungsverhalten (kurz brechende Späne wie bei Automatenstahl)
- höhere Schnittgeschwindigkeiten und Vorschübe möglich
- verzugsarm, geringe Eigenspannungen (Richten entfällt vielfach!)
- gleichmäßiges Gefüge, hohe Prozesssicherheit
- gleichmäßige mechanische Eigenschaften über den gesamten Querschnitt
- Formtreue auch bei asymmetrischer Bearbeitung
- generell rissgeprüft (Circograph - Wirbelstromprüfung)
- auf Kundenwunsch sind auch Sonderausführungen mit speziell auf den Anwendungsfall abgestimmten Werkstoffeigenschafen möglich

▶ www.dreckshage.de

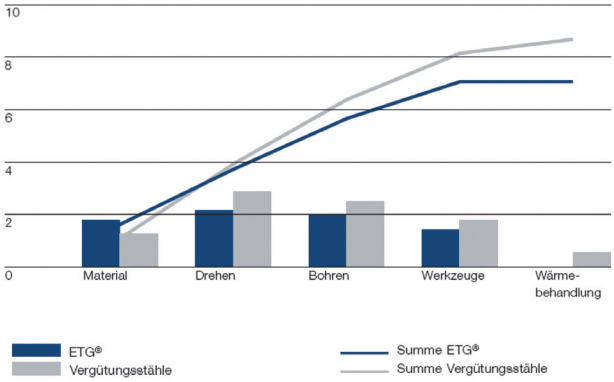
MESC !

Neben dem Software Solution Center (SSC) bieten wir Ihnen mit dem Mechanical and Electrical Solution Center (MESC) ein weiteres Kompetenzzentrum für die on- und offsite Realisierung Ihrer Technologie-Projekte.

Profitieren Sie jetzt von noch umfassenderer Unterstützung in den Bereichen MASCHINENBAU und ELEKTROTECHNIK:
› Konstruktion von mechanischen und elektrischen Komponenten
› Bauraumuntersuchung/ Topologieanalyse
› Betreuung des Prototypenbaus und Testreihen inkl. Dokumentation
› Internationales Supplier-Management
› Konstruktion im Sondermaschinenbau
› Beratung bei Implementierung von NX Siemens PLM Software
› Schulung für CAD Software

SALT AND PEPPER SSC / Osnabrück
SALT AND PEPPER MESC / Hamburg
Ansprechpartner: Timo Seggelmann
t.seggelmann@salt-and-pepper.eu

Teilekostenvergleich ETG gegenüber Vergütungsstählen



Hier ein kleiner Auszug von erfolgreichen Anwendungsgebieten für die Spezialstähle E T G und E S P:

Anwender / Branche	Produkte
Fahrzeugindustrie	Wellen, Adapter, Ankerwellen, Lüfterwellen, Scheibenwischerachsen, Schließbolzen, Haltebolzen usw.
Automobilzulieferer	Mitnehmerbolzen, Lagerbuchsen, Wellen
Hydraulikindustrie	Schieber, Deckel, Gewindeeinsätze, Buchsen, Steuerschieber, Kolben usw.
Elektrowerkzeugindustrie	Rasterhülsen, Ankerwellen, Ritzel, Ventilkörper, Bohrfutter usw.
Getriebe- u. Zahnradhersteller	Zahnräder, Kettenräder, Wellen usw.
Maschinenbau	Messerwellen, Wellen, Bolzen, Rotoren, Zahnstangen, Zahnräder, Spindeln usw.
Textilmaschinenhersteller	Tellerräder, Zahnräder, Führungswellen Antriebswellen usw.
Handling-Systeme	Wellen, Spindeln, Bolzen u.v.a.
Holzbearbeitungsmaschinenhersteller	Ankerwellen, Hobelmesserwellen, Treibspindeln, Fräserschäfte, Bolzen usw.



Drucklufterzeugung, -aufbereitung und -zubehör

Kompressoren von der Nr. 1

- Kolbenkompressoren bis 15 kW und 1.650 l/min.
- Schraubenkompressoren bis 315 kW und 51.200 l/min.
- Druckbehälter bis 10.000 l und 30 bar
- Kältetrockner und Druckluftfilter
- Adsorptionstrockner kalt und warm regeneriert
- Intelligente Kompressor-Management-Systeme
- Kondensataufbereitungs-Technik
- Druckluft-Zubehör



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

Persönlicher Erfolg eng verknüpft mit Unternehmenserfolg

TIMO SEGGELMANN STEIGT IN FÜNF JAHREN ZUM GESCHÄFTSFÜHRER AUF



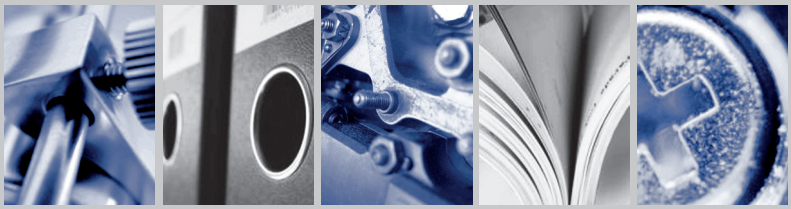
EIN ERFOLGREICHER „AUFSTEIGER“ BEI SALT AND PEPPER:
TIMO SEGGELMANN

Die Erfolgsgeschichte SALT AND PEPPER ist in der Region Osnabrück eng mit dem Namen Timo Seggelmann verknüpft. Als zweiter Mitarbeiter der Technologie-Beratung baute er im Laufe der letzten fünf Jahre einen großen Mitarbeiter- und Kundenstamm auf, dem er sich persönlich eng verbunden fühlt. Mit dem Erfolgsrezept Kundennähe und Verbindlichkeit gelang es dem ehemaligen Niederlassungsleiter, der 2006 seinen Abschluss als Diplom-Wirtschaftsingenieur an der Privaten Fachhochschule für Wirtschaft und Technik in Vechta/Diepholz gemacht hat, den Namen SALT AND PEPPER in der Region zu verankern.

Der etablierte Standort Osnabrück erlaubte es Seggelmann, einen Satellitenstandort in Lippstadt und das Kompetenzzentrum SSC, das SALT AND PEPPER Software Solution Center, zu eröffnen. Räumlich angegliedert an die Niederlassung in der Parkstraße 42 arbeiten im SSC seit April 2012 Entwickler, Programmierer und andere IT-Experten an Entwicklungsprojekten. Hierbei lautet ihre Fragestellung: Was bewegt den Auftraggeber wirklich? „Wenn ein Geschäftspartner schon weiß, welche Software-Lösung für ihn die richtige ist, dann unterstützen wir ihn sehr gerne mit unserem Know-how. Allerdings wage ich zu behaupten, dass allen Kollegen bei den Aufträgen, die kniffelig bis unlösbar wirken, das Herz so richtig aufgeht“, beschreibt Seggelmann sein engagiertes Experten-Team.

Das SSC löst Software-Herausforderungen im Bereich der Mensch-Maschine Interaktion mit Schwerpunkt „vernetzte (Anzeige)-Systeme“. Dabei geht es in den aktuellen Projekten um die Anbindung von Tablets oder Smartphones (i.OS oder Android) an technische Anwendungen aus der Industrie oder dem Fahrzeugbereich. „Unsere Geschäftspartner profitieren von dem Know-how, was wir in den verschiedenen Branchen in der Projektarbeit aufbauen“, beschreibt Seggelmann den Mehrwert des Osnabrücker Inhouse-Kompetenzzentrums. In seiner neuen, standortübergreifenden Funktion als Geschäftsführer der SALT AND PEPPER Region Nord (umfasst die Standorte Osnabrück/Lippstadt, Bremen und Hamburg) freut er sich darauf, seinen Bestandskunden ein anderes Kompetenzzentrum, das MESC aus Hamburg, vorzustellen. Das MESC, Mechanical and Electrical Solution Center, ist spezialisiert auf die Entwicklung und Konstruktion innovativer Konzepte im System Siemens NX. Timo Seggelmann freut sich, als regionaler Geschäftsführer die vier Nord-Standorte und die beiden Kompetenzzentren enger miteinander verdrahten zu können. „Mit dem MESC unterstützen wir als Kompetenzpartner unsere Kunden jetzt mit einem noch umfassenderen Dienstleistungsspektrum.“

▶ www.salt-and-pepper.eu





Ihr Partner für CE-Kennzeichnung

Das **Ingenieurbüro Lauer** ist Spezialist für die Anwendung und Auslegung der Richtlinien und Normen zur CE-Kennzeichnung – unser Kunde ist Spezialist für seine Produkte – in der Zusammenarbeit werden die Anforderungen und Lösungen für Sicherheit und Gesundheitsschutz erarbeitet und für Kontrollen der marktaufsichtsführenden Behörden dokumentiert.

Wir erbringen für unsere Kunden folgende Leistungen zur Konformitätsbewertung:

Projektbegleitende sicherheitstechnische Unterstützung von der Projektierung bis zur Endabnahme

Normenrecherche und Normenanalyse DIN

Risikobeurteilung nach DIN EN ISO 12100

- Darstellung der Anforderungen aus den Normen
- Vorschläge möglicher Maßnahmen (Maßnahmenkatalog)
- Vorgabe des geforderten Performance Level

Kontrolle des realisierten Schutzkonzeptes an der Maschine / Anlage

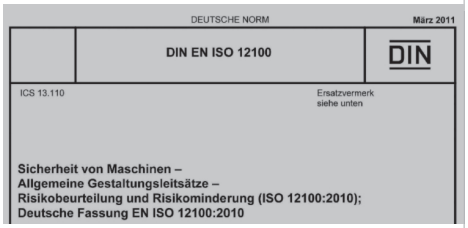
Verifikation & Validierung (V & V) der sicherheitsrelevanten Teile der Steuerung nach DIN EN ISO 13849 mit:

- Erstellen des sicherheitsbezogenen Blockdiagramms
- Berechnen des $MTTF_d$, Ermitteln des DC_{avg} und CCF
- Erstellen des V&V-Plan
- Durchführung, Dokumentation und Plausibilitätsprüfung nach V&V

Vorgabe der Konformitäts- / Einbauerklärung CE

Erstellung der Betriebsanleitungen / Montageanleitungen

- Erstellung von Musterbetriebsanleitungen
- Erstellung von Betriebsanleitungen gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern oder als Full-Service
- Übersetzungen in allen gewünschten Sprachen


DEUTSCHE NORM März 2011

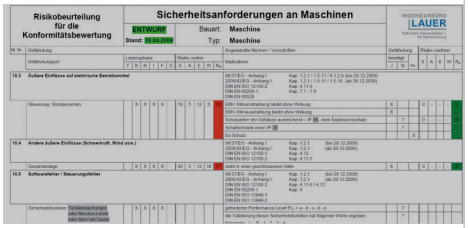
DIN EN ISO 12100

DIN

ICS 13.110

Ersatzvermerk siehe unten

Sicherheit von Maschinen – Allgemeine Gestaltungsleitsätze – Risikobeurteilung und Risikominderung (ISO 12100:2010); Deutsche Fassung EN ISO 12100:2010


Risikobeurteilung für die Konformitätsbewertung

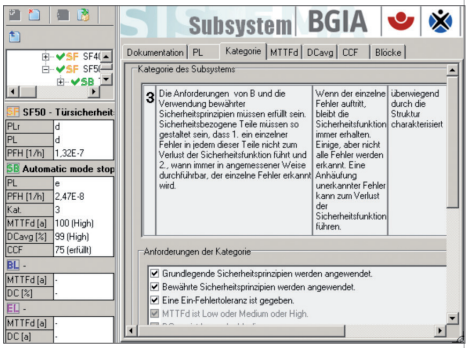
Sicherheitsanforderungen an Maschinen

ENTWURF

Bauart: Maschine

Typ: Maschine

LAUER

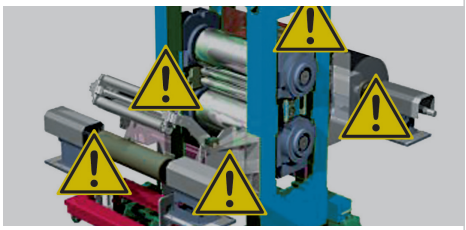

Subsystem BGIA

Dokumentation | PL | Kategorie | MTTFd | DCavg | CCF | Blocke

Kategorie des Subsystems:

Anforderungen der Kategorie

- Grundlegende Sicherheitsprinzipien werden angewendet.
- Bewährte Sicherheitsprinzipien werden angewendet.
- Eine Ein-Fehlertoleranz ist gegeben.
- MTTFd ist Low oder Medium oder High.



Als Partner in allen Sicherheitsbelangen unterstützen wir Sie mit stets aktuellem Know-how zu Normen und Bestimmungen und bieten hierzu ein umfangreiches Angebot an **Schulungen.**

Gerne kommen wir zu einem kostenfreien Gespräch zu Ihnen ins Haus.

INGENIEURBÜRO LAUER

Ihr Partner für CE-Kennzeichnung

Liekstegge 3 – 5 ▪ 48734 Reken ▪ Fon: 02864 - 88 555 90 ▪ E-Mail: info@inglauer.de ▪ **www.inglauer.de**

Fliegender Wechsel

18 TONNEN AM HAKEN: DER NEUE FLASCHENFÜLLER DER HERFORDER BRAUEREI KAM PER KRAN

Seit dem 11.11.2013 um 13 Uhr steht der neue Flaschenfüller der Herforder Brauerei an der ihm zugedachten Position. In weniger als 72 Stunden waren die beiden 25 Jahre alten Vorgängermodelle ausgebaut und durch die neue, 30 Tonnen schwere Anlage ersetzt worden. Am 25. November 2013 ist die Hochleistungsmaschine mit einer Abfüllleistung von 55.000 Flaschen pro Stunde offiziell in Betrieb gegangen. In das Projekt fließen 2,5 Millionen Euro.

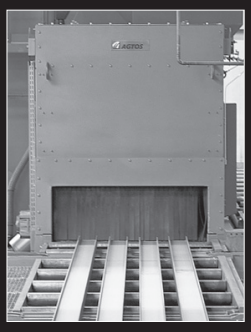
Die Umrüstung hatte am Freitagabend begonnen. Während die alten Füller ihre letzten Runden drehten, nahmen ein Schwertransporter und sieben 40-Tonner die Auffahrt zur Herforder Brauerei. „Rund 3.000 Pferdestärken waren für den Transport unserer neuen Anlage nötig“, rechnet Peter Lohmeyer, Manager Sponsoring und Events, vor. „Um kein Risiko einzugehen, wurde mit der Deinstallation der alten Maschinen erst begonnen, als wir alle neuen Komponenten sicher auf dem Gelände wussten.“

Ein klaffendes Loch in der Fassade ebnete den kürzesten Weg aus dem zweiten Obergeschoss ins Freie. Im Verlauf des Samstags wurde Teil für Teil auf das vorgelagerte Schwerlastgerüst gezogen und per Kran abtransportiert. 8,5 Tonnen brachte jeder der alten Füller an den Haken. Ab Sonntag, den 10. November, nahmen die Arbeiten den umgekehrten Weg: Erste Komponenten der neuen Anlage, darunter die Steuereinheit und die Verrohrung, wurden schrittweise ins Gebäude eingebracht. Das Herzstück, das 18 Tonnen schwere Flaschenkarussell, folgte am Montagmorgen.

„Für die technische Abnahme war unsere neue Anlage im Werk schon einmal komplett aufgebaut worden“, berichtet Projektmitglied Thomas Heisig, Leiter Bautechnik und Instandhaltung. Eine komplette Deinstallation war für den Transport von Bad Kreuznach nach Herford nicht nötig. „Deshalb steht uns die eigentliche Herausforderung auch noch bevor, sprich, die Einbindung des Flaschenfüllers in unser vorhandenes System aus Versorgungsleitungen, Kanalanschlüssen und elektrischen Leitungen.“

Exakt 14 Tage stehen hierfür zur Verfügung. „Wir haben vorproduziert und die Lager sind voll. Länger aber können wir unsere Produktion vor allem im Hinblick auf unser Hauptgebinde, den 27er-Steinie-Kasten, nicht aussetzen“, erklärt Frank Rottmann, Technischer Leiter der Herforder Brauerei.

Das Füllermodell „Innofill Glass DRS-ZMS“ stammt aus dem Hause KHS und punktet unter anderem mit seinem hygieneoptimierten Design. Geneigte Oberflächen ohne Rillen und Spalten sorgen für das zügige Ablaufen von Flüssigkeiten und das freie Herabfallen von Scherben.


AGTOS
Strahlen?
www.agtos.de
• Strahltechnik
• Fördersysteme
• Service & Ersatzteile
AGTOS · Gesellschaft für technische Oberflächensysteme mbH
Gutenbergstr. 14 · D-48282 Emsdetten
Tel.: +49(0)2572 96026-0 · Fax: +49(0)2572 96026-111
E-Mail: info@agtos.de · Internet: www.agtos.de
24-04/03-sw





AB SONNTAG SCHWEBTEN NACHEINANDER DIE EINZELKOMPONENTEN DER 30 TONNEN SCHWEREN NEUANSCHAFFUNG ÜBER DEN HOF. EDELSTAHL DOMINIERT DAS NEUE FÜLLERMODELL „INNOFILL GLASS DRS-ZMS“ AUS DEM HAUSE KHS. DIE ABFÜLLLEISTUNG LIEGT BEI 55.000 FLASCHEN PRO STUNDE.
(FOTOS: HERFORDER BRAUEREI GMBH & CO. KG)

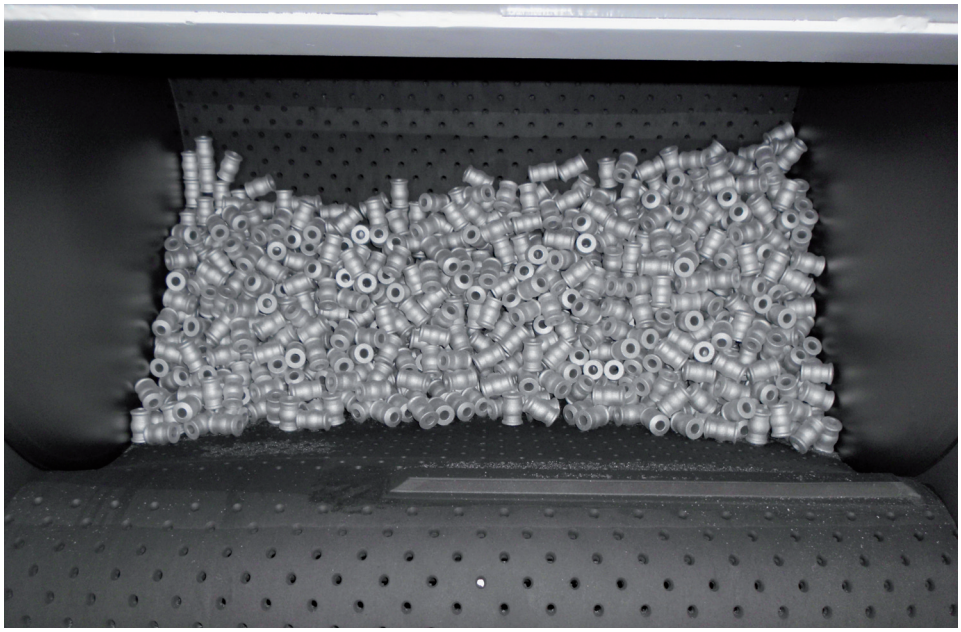
Eine Komplettverkleidung aus Glas macht den Füllerbereich von allen Seiten einsehbar und die Hygienesituation allzeit kontrollierbar – das spart Wasser und Energie. „Darüber hinaus optimieren wir unseren Kohlensäurebedarf“, ergänzt Torsten Griese, Leiter der Abfüllung in Herford.

Die Inspektionstechnik hinter dem Füller überwacht die Verwendung der richtigen Kronkorken und ihren perfekten Sitz. Dank einer Füllhöhenmessung via Sonde sorgt der „Innofill Glass“ zuverlässig für die exakte Befüllung jeder einzelnen Flasche.

▶ www.herforder.de



Kostensenkung in der Oberflächentechnik



ALUMINIUM-GUSSTEILE IN EINER AGTOS-MULDENBAND-STRAHLANLGE

(FOTO: AGTOS)

KONZEPTE FÜR SCHLEUDERRAD-STRAHLTECHNIK IN GIESSEREIEN

Die kompetente Umsetzung von praxisnahen, modernen Konzepten in der Oberflächentechnik zeigt der Strahltechnik-Anbieter AGTOS auf der Messe EUROGUSS in Nürnberg vom 14. bis 18. Januar 2014 in Halle 7A, Standnummer 505.

AGTOS bietet ein komplettes Produktprogramm für die Oberflächentechnik von Gießereibetrieben an. Dazu gehören neben Schleuderrad-Strahlanlagen auch die zugehörigen Fördersysteme. Ergänzend werden gebrauchte Strahlmaschinen sowie Ersatzteile und Service für die Maschinen verschiedener Anbieter angeboten. Aber auch die Nachrüstung von bestehenden Anlagen mit z. B. Magnet-Windsichtern zur Trennung von Strahlmittel und Sand gehört zum Leistungsprogramm. Auf der Messe wird AGTOS eine Muldenband-Strahlanlage für die Bearbeitung verschiedener Gussteile zeigen. Dieser Anlagentyp eignet sich für Inselösungen ebenso wie für den Betrieb in verketteten Linien. Hier gibt es verschiedene Lösungen, um die Servicearbeiten zu erleichtern und damit den Wert der Investition zu erhalten. Exemplarisch wer-

Wir planen, konstruieren und fertigen für Sie:

- Sondermaschinen und Werkzeuge
- Bauteile und Vorrichtungen
- Handlings- und Automatisierungssysteme

PEDI

FRANZ DIEKMANN
GmbH & Co. KG
Windelsbleicher Straße 51-53
33647 Bielefeld
Tel. 05 21/41 18 05, Fax 05 21/41 20 18
Franz.Diekmann@t-online.de

den auch die Vorteile u.a. des besonderen Turbinensystems und der innovativen Filtertechnik dargestellt.

Ein wichtiges Thema bei der Investition in Strahlanlagen sind, neben den Anschaffungskosten, die Betriebskosten. Sie werden in hohem Maße von den Ersatz- und Verschleißteilen beeinflusst. Hier spielen einerseits die Materialvariante und -qualität eine Rolle. In diesem Bereich lassen sich Kosten sparen, indem die Teile wie zum Beispiel Raupenbandlaschen, soweit technisch sinnvoll, dank durchdachter Fertigungsmethoden und Materialien haltbarer, besser montierbar und wirtschaftlicher hergestellt werden. Daneben ist die Zugänglichkeit an der Maschine entscheidend.

Auch Anwender, die sich für Gebrauchtmaschinen interessieren, werden bei AGTOS fündig. Die Strahlmaschinen diverser Hersteller werden inspiziert, Defizite fachgerecht beseitigt und die Maschinen auf den aktuellen Stand der Strahltechnik gebracht.

Den Service-Gedanken setzt das AGTOS-Team konsequent um. Er beginnt bei Beratung und Verkauf – auch von Strahlmittel – und endet noch lange nicht bei der wartungsfreundlichen Konstruktion der Maschinen. Die Messebesucher sind herzlich eingeladen, sich davon in persönlichen Gesprächen oder aber vorab auf der informativen Website des Unternehmens zu überzeugen.

Moderne Turbinentechnik

Die AGTOS Hochleistungsturbinen sind als sehr wartungsfreundlich bekannt. Aufgrund der Tatsache, dass sie mit einem Einscheiben-Schleuderrad bestückt sind, entfallen die sonst üblichen Distanzbolzen, damit wird die Zahl der Verschleißteile im Schleuderrad gesenkt. Die Anwender profitieren von weniger Wartungsaufwand und vom besseren Strahlmittelfluss.

Ein Verteilerrad übernimmt die mechanische Vorbeschleunigung des Strahlmittels. Mit der Leithülse lässt sich der Strahlbereich von außen leicht einstellen. Das Turbinengehäuse besteht aus hochverschleißfestem Manganhartstahl und verfügt zusätzlich über eine robuste Verschleißauskleidung. Die Turbinenschaufeln des Schleuderrades sind leicht zu wechseln.

AGTOS Hochleistungsturbinen werden bis zu einer bestimmten Baugröße durch direkt angeflanschte Drehstrommotoren, Schutzart IP54, angetrieben. Eine spezielle Labyrinth Abdichtung am Turbinengehäuse verhindert das Eindringen von Staub oder Strahlmittel in die Motorlagerung.

Geringe Wartungszeiten und faire Ersatzteilpreise ermöglichen einen äußerst wirtschaftlichen Betrieb der Strahlanlagen.

▶ www.agtos.de

NEU
www.homburg-wzm.de

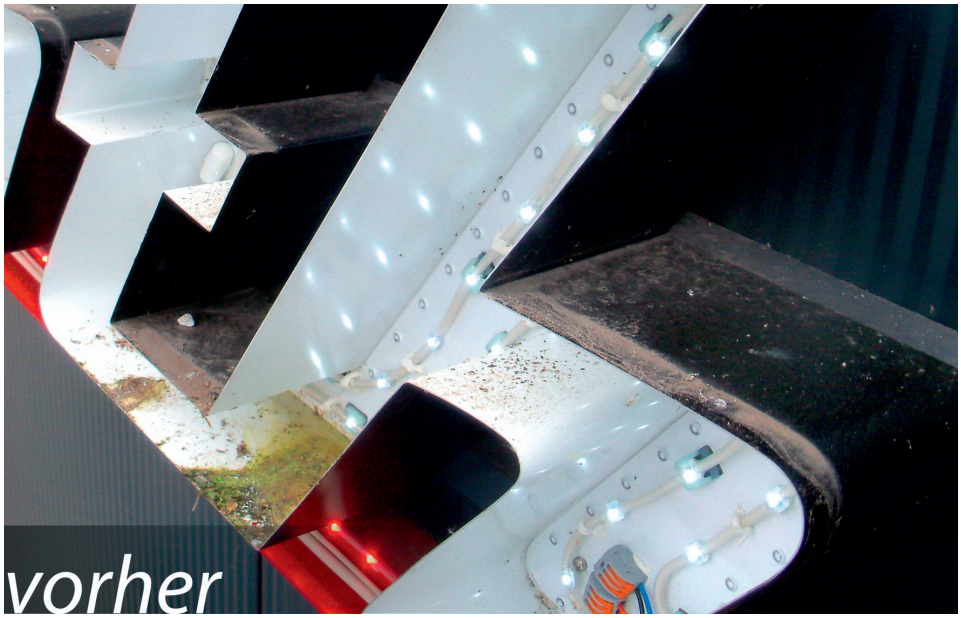


TICHELBRINK 15
32584 LÖHNE
TELEFON 0 57 31 / 8 34 22
TELEFAX 0 57 31 / 8 45 61
MOBIL 0171 / 7726908

Ralf Homburg
WERKZEUGMASCHINEN
NEU UND GEBRAUCHT
homburg-wzm@t-online.de

Stemper GmbH
www.stemper-foerderbandtechnik.de
Förderbandtechnik
+49 (0) 2904 - 1258

SERVICE RUND UM'S FÖRDERBAND
Gummi- und PVC-Transportbänder · Trichter- und Sandstrahlerauskleidungen · Spezialanfertigungen · Gummi, PVC, Endlosverbindungen
Auskleidung von Pferdeboxen u. -transportern · Montagen
Wiemecker Feld • 59909 Bestwig · 02904/1258 · www.stemper-foerderbandtechnik.de



Ein glänzender Start ins neue Jahr

WER GUT BEI DEN KUNDEN ANKOMMEN WILL, SOLLTE SICH UM SEINEN AUSSENAUFTRITT KÜMMERN

Dazu gehören auch die Logos und Leuchtreklamen an der Fassade, schließlich sind sie oft das erste, was Kunden von einem Unternehmen sehen. Verschmutzte oder gar reparaturbedürftige Anlagen sorgen schnell für einen schlechten ersten Eindruck. Ein guter Grund, sie regelmäßig warten zu lassen. Das empfiehlt auch Bertelmann, einer der führenden Hersteller von Lichtwerbeanlagen.

„Man sollte sich die eigene Werbeanlage regelmäßig genauer ansehen“, so Verkaufsleiter Johannes Mailänder. Auch ein jährlicher Frühjahrsputz sorgt dafür, dass der Firmenauftritt langfristig einen guten Eindruck macht. Bertelmann ist nicht nur in der Produktion und Montage zuhause, ein Teil des breiten Portfolios macht die Wartung der Anlagen aus. Dazu gehört nicht nur die fachgerechte Reinigung, sondern auch die Funktionsüberprüfung aller technischen Bauteile und Materialien. Gerade bei älteren Anlagen mit Neonröhren rät man bei Bertelmann zur Umrüstung auf langlebige LED-Technik. „Wer hier investiert, spart nicht nur Energie. Die Kosten der Umrüstung werden durch die niedrigere Stromrechnung schnell wieder reingeholt.“

Und mit langfristigen Planungen kennt man sich aus. Seit 1953 besteht die Bertelmann GmbH bereits. Und seitdem kümmert man sich in Bünde und ganz Deutschland um gelungene Lichtwerbung für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Mittlerweile ist bereits die vierte Generation im Unternehmen tätig. Neben Lichtwerbung werden hier auch Beschriftungen, etwa aus Metall oder Acrylglas, hergestellt und Planen, Banner und Fahnen bedruckt. „Wir haben ein starkes Team hier vor Ort. 23 Mitarbeiter, alle richtig gut in dem was sie machen. Dazu arbeiten wir immer wieder

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

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



mit externen Spezialisten zusammen. Damit gibt es rund um die Außenwerbung eigentlich nichts, was wir unseren Kunden nicht anbieten könnten“, betont Geschäftsführer Ulrich Mailänder.

Bei Bertelmann sieht man positiv in die Zukunft. Und das wünscht man sich hier auch für die Kunden, bestehende und neue. Ein erster Schritt kann der Frühjahrsputz für die Werbeanlage sein. Zumindest ist es ein guter Vorsatz für das neue Jahr.

▶ www.bertelmann.de





DIRECTOR WEB, ONLINE- UND MOBILE-MARKETING BEI POINT MINDEN: SASCHA OLBRICH

POINT MINDEN baut Multimedia-Bereich aus

ZUM 40. GEBURTSTAG DER AGENTUR STELLT SICH POINT NEU AUF UND ERÖFFNET ZUDEM NEUE AGENTURSTANDORTE

„Für uns ist es eine logische Konsequenz. POINT entwickelt Werbe-Kampagnen, die alle Medien übergreifen. Und weil sich gerade die Bereiche Online und Mobile extrem schnell weiterentwickeln, haben wir mit Sascha Olbrich einen erfahrenen Onliner an Bord geholt“, so Rainer Zipp, Geschäftsführer von POINT MINDEN. Der gebürtige Ostwestfale Olbrich baut seit Ende 2012 den Multimedia-Bereich der Agentur aus.

Und Sascha Olbrich bringt die besten Voraussetzungen mit. So entwickelte er in den vergangenen Jahren erfolgreiche Online-Strategien unter anderem für Dänisches Bettenlager, die AOK, Provinzial Versicherungen und Hobby (Reisemobile, Wohnwagen). Bei POINT MINDEN wird der 38-Jährige neben der Entwicklung und Betreuung von Online- und Mobile-Projekten ein Hauptaugenmerk auf die Integration dieser Bereiche in die Gesamtkommunikation der Kunden richten.

Wachstumsmarkt Online-Werbung

„Heute ist es wichtiger denn je, integrierte Kommunikationskonzepte anzubieten“, erklärt Sascha Olbrich, „in Deutschland besitzen zum Beispiel gut 35 Millionen Menschen ein Smartphone, 54 Millionen Deutsche nutzen das Internet. Daher ist es für unsere Kunden eminent wichtig, auch in diesen Werbeumfeldern einen kompetenten und erfahrenen Agentur-Partner an der Seite zu haben.“

„Cross-Channeling ist das Zauberwort“, so Online-Experte Olbrich weiter. „Der Verbraucher will ein Nutzererlebnis auf mehreren Kanälen. Print, TV, Radio, POS, Outdoor und Online müssen als Einheit funktionieren. Nur wer als Unternehmen die Chancen frühzeitig erkennt und verschiedene Medien miteinander verknüpft, wird sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.“ Mit anderen Worten: Die Nutzer sind immer überall – und genau da muss die Werbung auch sein.

Sicher ist sich Olbrich, dass dem Thema Bewegtbild künftig noch mehr Bedeutung zukommen wird: „Unternehmensfilme, Werbespots oder virale Videos werden durch Tablets und Smartphones verstärkt konsumiert. Und Soziale Netzwerke sind bei deren Verbreitung die treibenden Kräfte.“

POINT auch in Hamburg, München, Wien

Aber das erweiterte Multimedia-Angebot ist längst nicht die einzige Neuigkeit bei POINT. So eröffnete die Mindener Agentur vor Kurzem Büros in Hamburg und München: Bei POINT HAMBURG steht der Bereich Markenentwicklung im Vordergrund, bei POINT MÜNCHEN liegt der Fokus auf Business Communication. Demnächst wird die Agentur ihr erstes internationales Büro eröffnen. Bei POINT WIEN werden vorwiegend Kampagnen für die hagebau Österreich abgewickelt.

POINT ist in diesem Jahr vierzig Jahre am Markt und gehört seit Jahren zu den 35 größten inhabergeführten Werbeagenturen Deutschlands. Derzeit sind an allen Standorten 57 Mitarbeiter beschäftigt. Zu den bekanntesten Agenturkunden zählen die hagebau, Melitta, PC SPEZIALIST und der Deutsche Kinderschutzbund.

▶www.pointminden.de

BERTELMANN
Einleuchtende Außenwerbung

Bertelmann GmbH
Klöcknerstraße 5
32257 Bünde
T +49 52 23 . 9668-0
F +49 52 23 . 9668-30
mail@bertelmann.de
www.bertelmann.de

Erfolgreiche Strategen

AGENTUR STEUER MARKETING & KOMMUNIKATION: ERFOLGREICHES JAHR FÜR DIE „VISUELLEN KOMMUNIKATIONSSTRATEGEN“

Im 15. Jahr ihres Bestehens meldet die Agentur STEUER Marketing & Kommunikation, Bielefeld, ein erfolgreiches Stammkundengeschäft und den Gewinn weiterer Kunden. Dazu gehören namhafte Familienunternehmen der Region wie die MöllerGroup, Bielefeld. Für die Spezialisten der industriellen Kunststoffverarbeitung hat STEUER aktuell vier Websites für die Holding und die Unternehmensbereiche an den Start gebracht.

Geschäftsführerin Adelheid Blecke: „Kommunikationsarbeit ist Vertrauenssache. Es geht darum, die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden zu verstehen und passgenaue Lösungen für die jeweilige Kommunikationsaufgabe zu entwickeln. Wir freuen uns, dass die Geschäftsführung der MöllerGroup und vor allem auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich verstanden fühlen. Die Internet-Präsenz ist stimmig und erzeugt eine hohe Identifikation.“

Die Agentur STEUER, die 1998 von Adelheid Blecke gegründet wurde, ist in diesem Jahr mit dem renommierten Red Dot Communications Award 2013 ausgezeichnet worden. Die Jury des Red Dot Design Awards hatte die Website für das Familienunternehmen Froli Kunststoffwerk in Schloß Holte-Stukenbrock bewertet, die 2012 online gegangen war (www.froli.de).

Für das 1866 gegründete Familienunternehmen Oltrogge, Bielefeld, entwickelte STEUER einen neuen Markenauftritt und neue Anzeigenkampagnen.

Als langjährige Kunden werden große wie kleinere Familienunternehmen betreut, etwa Deutschlands größter Küchenhersteller nobilia in Verl, das Unternehmen Becker in Brakel oder Schröter Technologie in Borgholzhausen, die beide in ihren Branchen Weltmarktführer sind. Diesen Kunden bietet STEUER Komplettbetreuung bei allen Marketing- und Kommunikationsaufgaben.

Geschäftsführerin Blecke beschreibt den Anspruch von STEUER: „Wir verstehen uns als visuelle Kommunikationsstrategen: Das ist es, was unsere Arbeit ausmacht. Für uns ist elementar, dass wir den Kunden und die Aufgabe wirklich verstehen und aus diesem Grundverständnis heraus einen punktgenauen strategischen Ansatz entwickeln, der visuell mit einer außergewöhnlichen Gestaltung umgesetzt wird.“

Im 15. Jahr des Bestehens ihrer Agentur haben sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch für ein ehrenamtliches Projekt engagiert. Konzeption, Gestaltung und Grafik für die interaktive Website www.unglaublich-weiblich.de stammen von STEUER. Die Website ist ein anerkanntes Projekt im Rahmen der Aktivitäten 800 Jahre Bielefeld.



STARTSEITE DER MÖLLER-WEBSITE

(FOTO: STEUER MARKETING UND KOMMUNIKATION GMBH)

www.agentur-steuer.de





DIE ÜBERGABE DES ZERTIFIKATS IN PADERBORN, V.LI.: REINHARD KUHN, VERTRIEBSLEITER DER BONIFATIUS DRUCKEREI, EKKEHARD WIECHEL, EFFIZIENZ-AGENTUR NRW, ANNETTE FÖRSTER, GESCHÄFTSFÜHRERIN DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGS-GESELLSCHAFT PADERBORN, WALTER VOGEL, QM/UM-BEAUFTRAGTER DER BONIFATIUS, GERNOT BERGHAHN, LEITER UMWELT DER BEZIRKSREGIERUNG DETMOLD, ECKHARD BÖLKE, BONIFATIUS-GESCHÄFTSFÜHRER UND NORBERT R. LUX, CHIEF OPERATING OFFICER DER GREEN BRANDS ORGANISATION.

(FOTO: BONIFATIUS GMBH)

Bonifatius Druckerei ist eine Green Brand

DER NÄCHSTE SCHRITT RICHTUNG NACHHALTIGKEIT – BONIFATIUS IST EINE DER 36 GRÜNEN MARKEN DEUTSCHLANDS

Mit Aufnahme in den Kreis der Green Brands setzt die Bonifatius Druckerei ihren Kurs einer nachhaltig geprägten, umweltorientierten Strategie fort. Im November wurde dem Medienprofi aus Paderborn mit der über 100jährigen Tradition einmal mehr bescheinigt, dass das Unternehmen die richtigen Zeichen setzt.

Die Paderborner sind eine von 36 Marken in Deutschland mit diesem Zertifikat. GREEN BRANDS honoriert damit die Verpflichtung der Marken zu Klimaschutz, Nachhaltigkeit und ökologischer Verantwortung.

„Hier wird eine Auszeichnung vorgenommen für ein Unternehmen, das wirklich Vorbildcharakter hat," so Ekkehard Wiechel von der Effizienz-Agentur des Landes Nordrhein-Westfalen. Er bezeichnete die mit dem Green Brands-Siegel ausgezeichneten Unternehmen als „Leuchttürme." Der Leiter Umwelt der Bezirksregierung, Gernot Berghahn, und die Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Paderborn, Anette Förster, beschrieben das Engagement von Bonifatius als „besonders gelungenes Best-Practice-Beispiel" in Ökologie und Nachhaltigkeit.

Der Geschäftsführer der Druckerei, Eckhard Bölke und der Vertriebsleiter Reinhard Kuhn unterstrichen bei der Übergabe, dass es zum Anspruch und Selbstverständnis von Bonifatius gehört, in allen für Kunden aus Industrie, Verlagen und Institutionen erbrachten Leistungen auf den Menschen und die Umwelt zu achten. „Deshalb gilt diese besondere Anerkennung den 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und ihrem engagierten Handeln. Dies spüren und schätzen unsere Kunden". Die EMAS-Zertifizierung der Europäischen Union für das Umweltmanagement und die Kompetenz als Content-Spezialist für alle Medienkanäle spiegeln die klare strategische Ausrichtung des Unternehmens in der nachhaltigen Medienproduktion.

Beim Festakt in Berlin betonten Michael Müller, Senator für Stadtentwicklung und Umwelt in Berlin sowie Prof. Dr. Maximilian Gege, Vorstand des B.A.U.M. e.V., in ihren Grußworten den hohen Stellenwert der Auszeichnung und den dadurch so wichtigen Motivationsschub für die Unternehmen, ihren eingeschlagenen Weg der Nachhaltigkeit fortzusetzen.

▶ www.bonifatius.de/druckerei/

FAIREXPRESS

Die Alternative für Ihr Messegut in Übersee und Europa …

Weltweite Messelogistik zu fairen Preisen

FAIREXPRESS GmbH
Messespedition

33729 Bielefeld
Grafenheider Str. 103
Tel: 05 21/9 11 44-0
Fax: 05 21/9 11 44-11
e-mail: info@fairexpress.de

Kommunikation und Verpackung

DEUTSCHER VERPACKUNGS KONGRESS

DEUTSCHER VERPACKUNGSKONGRESS AM 20. MÄRZ 2014 IN BERLIN. SAVE THE DATE!

Für den 20. März 2014 lädt das Deutsche Verpackungsinstitut (dvi) Entscheider und Verantwortliche aus Industrie, Handel und Marken zum Deutschen Verpackungskongress nach Berlin ein. Das Netzwerktreffen steht 2014 unter dem Motto ‚Kommunikation und Verpackung'. Neben sieben Fachvorträgen von Marktführern und Innovationsleadern sowie einer exklusiven Abendveranstaltung bietet der Kongress seinen Teilnehmern am Folgetag die Möglichkeit zu zwei exklusiven Werksführungen.

Im Fokus des Deutschen Verpackungskongresses steht am 20.03.2014 das Thema Kommunikation und Verpackung. Die Vorträge drehen sich um Individualisierung und Rückverfolgbarkeit, Farben und Codes, Botschaften und Kanäle, Markenführung und intelligente Verpackungen.

Für Winfried Batzke, Geschäftsführer des Deutschen Verpackungsinstituts in Berlin hat sich der jährlich stattfindende Kongress längst als Gipfeltreffen für Entscheider, Verantwortliche und Experten von Industrie, Handel und Markenartiklern etabliert. „Es ist ein Ort für Erfolgsgeschichten und ein Impulsgeber für Entwicklungen, Vorgehensweisen und innovative Ansätze. Beim Deutschen Verpackungskongress kommen Sie ins Gespräch mit interessanten Köpfen aus der gesamten Wertschöpfungskette."

Zum Abschluss des Kongresstages lädt das dvi alle Teilnehmer und ihre Begleitung zu einer exklusiven Abendveranstaltung in die stylische Location des alten Wasserwerks. Am Freitag den 21. März bietet sich darüber hinaus die Möglichkeit, an zwei exklusiven Werksbesichtigungen teilzunehmen. Da die Plätze für diese Exkursionen begrenzt sind, empfiehlt das dvi eine frühzeitige Anmeldung.

Informationen zum Kongress und zu spezielle Konditionen für Frühbucher finden sich unter:

▸ www.verpackungskongress.de



Das neue Logo der HPE-Fachgruppe. (Foto: HPE)

Qualitätssiegel trägt neuen Namen

AUS „VERPACKUNG NACH HPE-STANDARD“ WIRD „HPE-CERTIFIED CUSTOM PACKAGING“



DIE GESCHÄFTSFÜHRER **FRANK MILES UND TORSTEN WOLF** VON DER KIPA INDUSTRIE-VERPACKUNGS GMBH AUS BIELEFELD MIT STANDORTEN IN HANNOVER UND MAGDEBURG MIT DER NEUEN URKUNDE FÜR „HPE-CERTIFIED CUSTOM PACKAGING“. (FOTO: HPE/KLAUS STILLEKE)

Die im Rahmen einer Auditierung zertifizierten und mit dem neuen Logo der Fachgruppe ausgezeichneten Unternehmen weisen langjährige Erfahrung im Verpacken von Industrie- und Exportgütern auf. Auf der diesjährigen Fachgruppensitzung am 10. Oktober 2013 in Dortmund wurde den anwesenden Unternehmen die entsprechende Urkunde verliehen.

„Sichere Transporte von hochwertigen Produkten verlangen nach Verpackungen, die dem Transportgut gerecht werden und die dafür sorgen, dass es sicher beim Empfänger ankommt. Der HPE hat mit der Auditierung der Fachgruppenmitglieder eine sichere Basis dafür geschaffen“, so der Geschäftsführer des Bundesverbandes Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung e.V., Siegfried von Lauvenberg. „Die Unternehmen, die das Qualitätssiegel ‚HPE-Certified Custom Packaging‘ tragen, stehen für individuelle und sichere Transportlösungen und bekennen sich ausdrücklich zum Naturmaterial Holz.“ Ein wesentliches Merkmal der Fachgruppe sind regelmäßige Auditierungen durch unabhängige Sachverständige. Die Qualität der Verpackungsleistung wird dabei vollständig überprüft – von der Planung bis zur vollständigen Umsetzung des Projekts. „Der Markt ändert sich permanent und die zu bewältigenden Abläufe werden ständig komplexer. Mit der Auditierung der Fachverpacker ergänzen wir die externen Schulungen der Mitarbeiter und sorgen dafür, dass auf Basis der HPE-Verpackungsrichtlinien zeitnah und weltweit hochwertige Verpackungsleistungen basierend auf dem neuesten Stand der Technik erbracht werden“, bekräftigt von Lauvenberg. Der Auditor prüft, ob die für das ‚HPE-Certified Custom Packaging‘ notwendigen Prozesse beherrscht werden. Diese ergeben sich aus den HPE-Verpackungsrichtlinien. Die Richtlinien setzen Mindeststandards, welche die Produkte der Kunden vor mechanischen und klimatischen Belastungen während des Transports, des Warenumschlags und der Lagerung schützen.

Weitere Informationen zum Thema „HPE-Certified Custom Packaging“ gibt es im Internet unter www.hpe-standard.com und in einem vom HPE neu aufgelegten Flyer mit dem Titel „Damit Wertvolles sicher verpackt auf die Reise geht“, der direkt beim HPE zu beziehen ist. Er enthält – kurz und informativ dargestellt – alle wichtigen Informationen rund um die Fachgruppe.

- www.hpe.de
- www.kipa.de

Zuverlässig seit über 40 Jahren.

IDL Distribution Klauspeter Hankel GmbH
Isselhorster Straße 259 · 33335 Gütersloh
Fon 0 52 41/6 70 02 · Fax 0 52 41/6 70 04
info@idl-gt.de · www.idl-gt.de

Vertrauen, Flexibilität und Sicherheit...

...sind auch weiterhin drei wichtige Schlagworte, wenn es um das Thema Lettershop-Service geht. Ich verspreche Ihnen, gemeinsam mit meiner Tochter, die jetzt die Geschäftsführung im Hause IDL übernommen hat, neben kompetenter Beratung, absolute Termintreue, garantierten Kundenschutz und natürlich Datensicherheit.

Ich bin jetzt Ihre zuverlässige Ansprechpartnerin, wenn es um Laserdruck und Ihre Mailing-Aktionen geht. Rufen Sie mich an – Ihre Stefanie Herrmann.



Generationswechsel bei IDL Distribution

KUNDENBINDUNG DURCH DIREKTMARKETING

Generationswechsel bei der IDL Distribution Klauspeter Hankel GmbH mit Sitz in Gütersloh: Stefanie Herrmann, Tochter von Firmengründer Klauspeter Hankel, ist in die Geschäftsleitung eingetreten und hat auch die Gesellschaftsanteile übernommen. Hankel steht dem Direktmarketing- und Distributionsunternehmen künftig als Berater und „Urlaubsvertretung“ zur Verfügung. Stefanie Herrmann, staatl. geprüfte Betriebswirtin, hat das Direktmarketinggeschäft „von der Pike auf“ gelernt. Sie ist vornehmlich für Verwaltung, Vorstufe und Druck verantwortlich. Ihr Mann, Lars Herrmann, hat den Bereich Technik und Produktion übernommen.



FIRMENGRÜNDER **KLAUSPETER HANKEL** MIT SEINER TOCHTER **STEFANIE HERRMANN**. DIE STAATL. GEPRÜFTE BETRIEBSWIRTIN IST JETZT GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTERIN DES UNTERNEHMENS IDL DISTRIBUTION.

Die Stärke ihres Unternehmens, das bereits 1972 gegründet worden war, sieht Stefanie Herrmann in der jahrelangen Erfahrung im Bereich des Direktmarketings vom Druck bis zum Versand: „Unser ausgereifter Maschinenpark und qualifizierte Mitarbeiter sind Voraussetzungen für eine flexible und kostengünstige Auftragsbearbeitung.“ Neben dem Direktmarketing ist die Logistik für Werbemittel, aber auch für andere Produkte aller Art, zweites Standbein des Familienunternehmens.

Im Direktmarketing – bei großen Unternehmen längst ein etabliertes Instrument – sehen zunehmend auch mittelständische Betriebe die Chance zur Kundenbindung. Stefanie Herrmann: „Vor allem der Einzelhandel hat erkannt, dass bereits Aktionen mit einer Auflage von wenigen hundert Aussendungen lohnen.“ Aufgrund der besonderen Porto-Konditionen von IDL liegen die Gesamtkosten häufig unter den normalen Porto-Aufwendungen.

Zielgruppe von IDL sind alle Unternehmen, die etwas verkaufen – ob Ware oder Dienstleistungen. Der Spezialist nimmt den Kunden Arbeit ab und sorgt sogar noch für Kostenentlastungen. „Unsere Argumente sind dabei Termintreue und Zuverlässigkeit. Dazu können sich unsere Kunden auf die Sicherheit ihrer Kundendaten verlassen“, unterstreicht die Firmenchefin.

▶ www.idl-distribution.de

STÜCKE
ROHSTOFF-RECYCLING GmbH
Ihr Entsorgungsfachbetrieb
• Akten • Altpapier • Folie

➢ **Entsorger und Vertragspartner von**
• Druckereien · Verlagen · Papier- und Pappenverarbeitern

➢ **Verwertung von**
• allen gängigen Sorten Altpapier · Folien · Holz

➢ **Aktenvernichtung nach BDSG**
• Selbstanlieferung · Abholung in verschließbaren Behältern
• Vernichtung mit Garantie-Erklärung

Buschortstraße 52-54
32107 Bad Salzuflen
Telefon (05221) 70347
Telefax (05221) 759968
info@stuecke-gmbh.de
www.stuecke-gmbh.de

Weichen stellen auf der my job-OWL

JÄHRLICH STEIGENDE AUSSTELLER- UND BESUCHERZAHLEN KLINGEN GUT – DOCH WIE FÜHREN DIESE ZU KONKRETEN ARBEITS- UND AUSBILDUNGSVERHÄLTNISSEN?



MELANIE WELZEL
GESCHÄFTSFÜHRERIN DER
G&W MESSEKONZEPT GMBH

Darum kümmert sich Melanie Welzel, Geschäftsführerin der G&W Messekonzept GmbH. Vom 07. bis 09. März 2014 bietet die my job-OWL wieder zahlreiche Chancen für ihre Aussteller und Besucher: Unternehmen können aktiv Fachkräftesicherung betreiben, Bewerber sich direkt bei Personalverantwortlichen vorstellen und ins Gespräch für eine Beschäftigung oder Ausbildung bringen. Das Motto heißt „Weichen stellen!“

Dabei muss vieles bedacht und geleistet werden. „Wir können nicht einfach nur eine große Zahl an Messeständen in einer Halle aufbauen und denken, dass dann alles von allein läuft. Unsere Aussteller und Besucher können in jedem Jahr darauf vertrauen, dass wir sie vor und während der Messe aktiv begleiten und unterstützen“, so Melanie Welzel.

Unterstützen bedeutet neben ständiger Verfügbarkeit für Fragen und Rückmeldungen auch die Einführung und Weiterentwicklung funktionierender Strukturen und Programmpunkte auf der my job-OWL: Das auf der Messe 2013 erstmals erprobte Job-Speed-Dating hat sich bewährt. Die Nachfrage für Gesprächstermine überstieg das Angebot bei Weitem, die Gespräche verliefen für Unternehmen und Bewerber erfolgreich. Aus diesem Grund wird das Angebot auf der kommenden Messe weiter ausgebaut. „Job-Speed-Dating ist mittlerweile keine Modeerscheinung mehr, sondern ein ernstzunehmendes Recruiting-Instrument, das wir Unternehmen und Bewerbern nach den positiven Erfahrungen in diesem Jahr zukünftig gerne in größerem Umfang zur Verfügung stellen“, erklärt Melanie Welzel.

Der Ablauf des Schüler- und Studententags am Freitag wird optimiert. Mit dem neuen Terminvergabesystem erhalten Schülerinnen und Schüler die Gelegenheit, im Vorfeld der Messe verbindliche Termine mit den ausstellenden Unternehmen auf der Messe zu vereinbaren, um sich dann gezielt auf ihre Gespräche vorbereiten zu können. Der extra aufgelegte Schülerkatalog bietet hierfür eine übersichtliche Darstellung der Aussteller und ihrer Ausbildungs-, Studien- und Praktikumsangebote. Ziel ist eine spürbare Steigerung der Qualität im Austausch zwischen den potenziellen Ausbildungsbewerbern und den Unternehmen.

So wie in diesen beiden Fällen werden alle Stellschrauben der Messe ständig nachjustiert, um beste Kontakte zu ermöglichen. Denn am Ende zählt nur eins: die Zufriedenheit von Ausstellern und Besuchern. Und die ist gewährleistet, wenn die Messe mit greifbaren Ergebnissen und konkreten Stellenbesetzungen zu Ende geht. Womit wir wieder beim Motto sind: Auf der my job-OWL können Unternehmen und Bewerber Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen. Erleben Sie es vom 07. bis 09. März 2014 in der Messehalle 20 des Messezentrums Bad Salzuflen.

▶ www.myjob-owl.de

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



Internationaler Start ins Neue Jahr

WINCOR-WORLD ZUM ZWEITEN MAL IN RHEDA-WIEDENBRÜCK

FOTOS:A2 FORUM MANAGEMENT GMBH

Die erste Großveranstaltung im Messe- und Kongresszentrum A2 Forum in Rheda-Wiedenbrück hat internationalen Zuschnitt. Zur so genannten „Wincor World 2014“ der Paderborner Wincor Nixdorf International GmbH vom 21. bis 23. Januar 2014 treffen sich IT-Entscheider aus aller Welt zum Dialog über IT-Lösungen, mit denen Filialprozesse und Abläufe im Retailbanking und bei Handelsunternehmen optimiert werden können. Den rund 7.000 Gästen aus mehr als 90 Nationen sowie den rund 100 Journalisten aus 20 Ländern werden circa 600 Exponate der Wincor Nixcorf Produkte, Software, Services und Beratungsdienstleistungen präsentiert.

Diese Großveranstaltung zum Jahresbeginn 2014 stellt für das Team vom A2 Forum eine gern angenommene, große Herausforderung dar. Bereits im Dezember beginnt der Aufbau. Etwa sieben Kilometer festverlegte Glasfaserkabel kommen zum Einsatz und garantieren die Funktionalität der Exponate. Rund 5.000 Hotelübernachtungen sind professionell zu organisieren. Die exzellente Verkehrsanbindung des A2 Forums vereinfacht die Busshuttles zu den Hotels und Flughäfen.

Für das Paderborner Unternehmen gilt die Wincor World als die zentrale Veranstaltung eines Jahres, bei der sich die Teilnehmer bei Fachvorträgen und in der Ausstellung auf den neuesten Stand bringen. Zur Vorbereitung treffen sich bereits am 19. Januar rund 800 Mitarbeiter zu einem „Sales Summit“ im A2 Forum. Dass diese Veranstaltung wieder im A2 Forum stattfindet, begründete Unternehmenssprecher Andreas Bruck mit seiner Wertung der Vorjahresveranstaltung:

„Es hat sich bestätigt, dass das A2 Forum als Veranstaltungsort für die Wincor World hervorragend geeignet ist. Dank einer hohen Professionalität bei allen Beteiligten haben wir hochzufriedene Gäste auf einer rundum gelungenen Veranstaltung an einem gastfreundlichen Ort erlebt.“

Mit regionalem Patriotismus fördert das A2 Forum auch den örtlichen Einzelhandel. A2 Forum Geschäftsführer Jörg W. Begemann: „Für die Gäste der Wincor World stehen Shopping-Busse zum Besuch der Stadtkerne Rheda und Wiedenbrück zur Verfügung.“ Nicht ganz ohne Stolz über den erneuten Zuschlag für das A2 Forum sieht Begemann die Wincor World 2014 als perfekten Auftakt für ein mit einer perfekten Referenz startendes Jahr 2014.

▸ www.a2-forum.de





Adresspflege

Deutsche Post Adress GmbH & Co. KG
Am Anger 33 33332 Gütersloh
05241/5393-0 05241/5393-49
info@postadress.de
www.postadress.de

Container

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

Direktmarketing

IDL Distribution GmbH
Isselhorster Str. 259 33335 Gütersloh
05241/67002 05241/67004
info@idl-distribution.de
www.idl-distribution.de

Druckerei

Bonifatius GmbH Druck-Buch-Verlag
Karl-Schurz-Str. 26 33100 Paderborn
05251/153-0 05251/153-106
mail@bonifatius.de
www.bonifatius.de

Gitterroste

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

Gummiwalzen

Nowack Gummiwalzen GmbH & Co. KG
Werkstr. 10 32139 Spenge
05225/1044+45 05225/6444
info@nowack-gummiwalzen.de
www.nowack-gummiwalzen.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 Gesellschaft für schlüsselfertigen Industriebau
Am Siek 24-26 59557 Lippstadt
02941/9765-0 02941/9765-111
info@deu-bau.de
www.deu-bau.de

Maaß Industriebau GmbH
Richthofenstr. 107 32756 Detmold
05231/91025-0 05231/91025-20
info@maass-industriebau.de
www.maass-industriebau.de

Ingenieurbüros

Ingenieurbüro Lauer
Liekstegge 3-5 48734 Reken
02864/885559-0 02864/88555-99
info@inglauer.de
www.inglauer.de

Kompressoren

Gnizia Kompressoren GmbH
Ing. Werner Gnizia
Am Zubringer 24 32107 Bad Salzuflen
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

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

Personalmanagement

Edutrainment company GmbH
Winsstr. 12 10405 Berlin
030/3641777-0 030/3641777-19
info@edutraiment.com
www.edutrainment.com

GFZ - Gesellschaft für Zeitarbeit mbH
Böttcherstr. 11 33609 Bielefeld
0521/9892978-0 0521/1365126
info@gfz-personal.de
www.gfz-personal.de

Zeitarbeit
Personalvermittlung
Professionelle
Personalberatung
personal meyer

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

Servicegeräte

FLACO-Geräte GmbH
Isselhorster Str. 377-379 33334 Gütersloh
05241/603-0 05241/603-30
info@flaco.de
www.flaco.de

Steuerberatung

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

WPW GmbH

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

Technische Übersetzungen

JABRO TECHNICAL TRANSLATION SERVICE

JABRO GmbH & Co. KG
Johann-Kuhlo-Str. 10 33330 Gütersloh
05241/9020-0 05241/9020-41
post@jabro.de
www.jabro.org

Telefonmarketing

OfficeCall Telefonmarketing
Wüllnerstraße 3 48149 Münster
0251/237763-0 0251/237763-2
info@office-call.de
www.office-call.de

Verpackung

KIPA Industrie-Verpackungs GmbH
Friedrich-Hagemann-Str. 7 33719 Bielefeld
0521/928580 0521/9285850
bielefeld@kipa.de
www.kipa.de

Werbeagenturen

POINT MINDEN

POINT Werbeagentur GmbH & Co. KG
Wittelsbacherallee 59 32427 Minden
0571/83759-0 0571/83759-90
info@point-werbeagentur.de
www.point-werbeagentur.de

promedium
Konzeption Gestaltung Produktion

PROMedium Werbeagentur
Erpestr. 25 33649 Bielefeld
0521/9474900 0521/9474902
info@pro-medium.de
www.pro-medium.de

WAN marketing kommunikation

WAN GmbH
Büssingstr. 52-54 32257 Bünde
05223/68686-0 05223/68686-10
info@wan-online.de
www.wan-online.de

Innovativer **HALLEN- & MODULBAU** vom Großflächen-*Profi*

HALLENBAU MODULBAU BÜROCONTAINER PAVILLONS SEECONTAINER



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP
Besuchen Sie uns auf 100.000 m² Ausstellungsfläche:
TOP JAHRES-MIETRÜCKLÄUFER 40% unter NP!
Standort Geseke: B1/Hansestraße 4, 59590 Geseke
Tel.: 0 29 42 / 98 80 0 - www.deu-bau.de

Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!

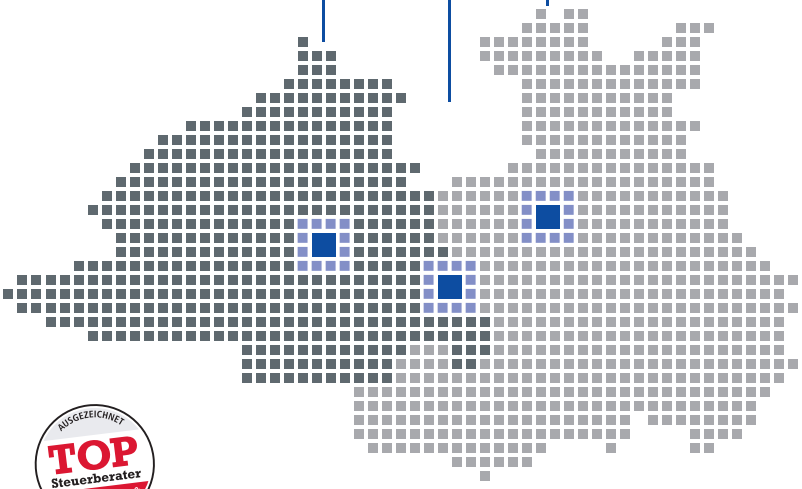


W1RT5CH4FT5PRÜF3R
DIE WIRTSCHAFTSPRÜFER IN DEUTSCHLAND

Ostwestfalen · Münsterland

Gemeinsam stark vor Ort!

Münster Oelde Bielefeld



Oelde · Bielefeld · Münster

WPW GmbH

- Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Steuerberatungsgesellschaft
- Fachberater für Internationales Steuerrecht*
- Sachverständiger für Unternehmensbewertung*

Geschäftsführer:
WP/StB Dipl.-Kfm. Rainer Witte*
WP/StB Dipl.-Kfm. Bernd Tillmanns

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

TOP Steuerberater FOCUS-MONEY TEST 2013

Die Finanzzeitschrift FOCUS MONEY hat auch in 2013 die Qualität unserer Kanzlei getestet und uns in ihrer Ausgabe 7/2013 zum siebten mal in Folge als ausgezeichnete Steuerexperten gelistet.

D-59302 Oelde
Obere Bredenstiege 7
Tel. (02522) 9349-0
Fax (02522) 9349-10

D-33611 Bielefeld
Johannisstraße 1
Tel. (0521) 98203-50
Fax (0521) 98203-33

D-48155 Münster
Steuerkanzlei Schosterweg 10
Tel. (0251) 961900
Fax (0251) 609170 0

www.wpwitte.de

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

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

Fordern Sie jetzt Ihr persönliches Druckangebot an ...

05231 98100-16