WIR

WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

04 | 2014 | EUR 8,50 | 44861



DAS MEHR IST DIE MARKE

Personal

Recht & Finanzen

Verpacken & Versenden

Maschinenbau | Kunststoff & Metall

Digitale Ausgabe unter:
epaper.wirtschaft-regional.net



tipp

In drei Schritten zu Ihrer Homepage: 1. Design auswählen, 2. Inhalte bestimmen und 3. Homepage live schalten – natürlich optimiert für die verschiedensten Endgeräte. Nach einer kurzen Einweisung können Sie Ihre Homepage jederzeit selbst aktualisieren. Wir unterstützen Sie auch gerne im Onlinemarketing. info@wan-online.de | 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

In der B2B-Kommunikation steckt noch viel Potenzial zur Professionalisierung

In Industriebetrieben wird der Stellenwert des Marketings häufig unterschätzt. Dabei ist mittlerweile auch für den B2B-Sektor empirisch nachgewiesen: Markengetriebene Unternehmen sind wirtschaftlich erfolgreicher als Konkurrenten, die ausschließlich auf die Überzeugungskraft ihrer Produkte bauen – auch bei kleinen oder mittleren Betriebsgrößen.

Aus diesem Grund habe ich gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen 2010 den Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik) aus der Taufe gehoben, unterstützt von vielen Gründungsmitgliedern. Wir wollten eine Plattform schaffen, die explizit auf die Bedürfnisse der B2B-Marketer zugeschnitten ist. Seither bietet der bvik seinen Mitgliedern die Möglichkeit des Erfahrungsaustauschs und Wissenstransfers auf höchstem Niveau. Unser Ziel ist es, die Industriekommunikation zu fördern und zu professionalisieren.

Im Verband bringen wir in einer ungewöhnlichen, höchst konstruktiven Weise alle an der Industriekommunikation Beteiligten zusammen: Marketingverantwortliche aus der Industrie und aus B2B-Dienstleistungsbetrieben. Durch diese Kooperation können wir Zusammenhänge aus zwei Perspektiven betrachten, daraus Lösungsansätze entwickeln und wichtige, innovative Impulse geben.

Unsere Botschaft lautet: Professionelle Kommunikation ist auch mit kleineren Budgets möglich, wie viele Beispiele im B2B beweisen. Marke, Marketing und Marketing-Kommunikation werden in Zukunft wichtige Differenzierungs- und Wertschöpfungsfaktoren für die deutsche Industrie im Wettbewerb auf den Weltmärkten darstellen. Daher muss der Stellenwert von Marketing und Kommunikation in den Unternehmen weiter angehoben werden.

Im Verband merken wir, dass auch immer mehr kleinere mittelständische Unternehmen sich für unsere Angebote und Themen interessieren. Ein gutes Zeichen! Diese Entwicklung wollen wir als Verband natürlich unterstützen und den Marketers aus KMUs durch unsere Angebote Hilfestellungen an die Hand geben.

Kai Halter
Director Marketing, ebm-papst Mulfingen GmbH & Co. KG
Vorstandsvorsitzender des Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik)



KAI HALTER
DIRECTOR MARKETING, EBM-PAPST MULFINGEN GMBH & CO. KG
VORSTANDSVORSITZENDER DES BVIK
(FOTO: BVIK)



NHALT

Recht & Finanzen

08 Digitaler Belegaustausch
10 Toolboxen für das Management
12 Telefonmarketing – aber rechtssicher
14 Darf´s ein bisschen mehr sein?

Titelthema – Marketing

16 Strategische Markenführung
21 Responsive Websites – für mehr zufriedene Besucher
22 30 Jahre SNT
24 Fundiert & kompakt
25 30 Jahre starke Print-Lösungen mit Herzblut
26 Unabhängige Auszeichnung für die gemessene Qualität der Zustellung
28 Der Markterfolg von Innovationen ist kein Zufall

Personal

32 Wege aus dem Fachkräftemangel
34 Neuer Gesundheitsschutz der Mitarbeiter
36 Zurück in den job

Maschinenbau | Kunststoff & Metall

38 Ein Ostwestfale rüstet auf
40 „Zusatzleistungen“
44 Economic Roll® LE
46 Functional Safety Engineering
48 Gutes Design ist mehr als Styling
50 Funktionale Sicherheit
52 „Aller guten Dinge sind drei“

Verpacken & Versenden

54 Neue Lösungen der Kennzeichnung für alle Branchen
56 Verpackungskatalog 2014 von Licefa

RUBRIKEN

04 Impressum
05 Zahlenwerk Marketing
06 Regionalgeflüster
60 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

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.

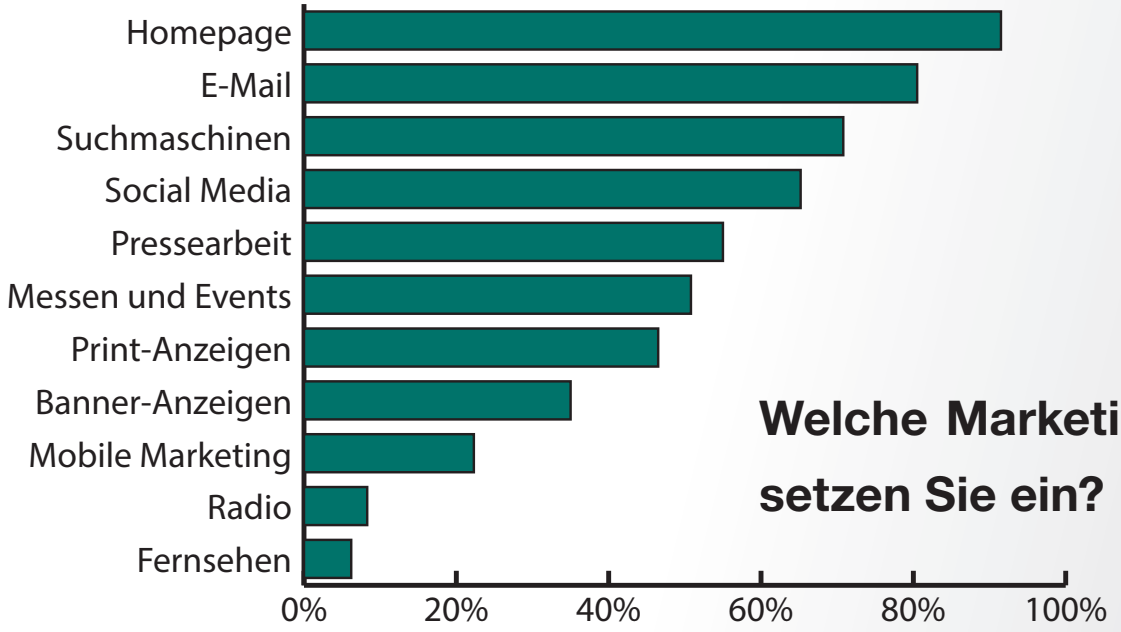
Gestaltung Titelthema

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

98.320.000.000 U.S.-Dollar

Markenwert von Apple im Jahr 2013.

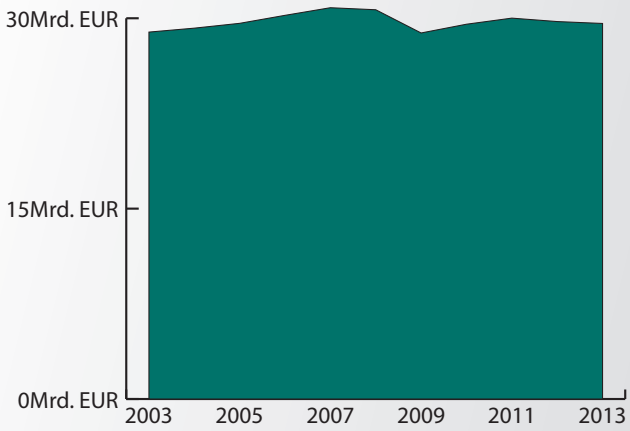
Quelle: Interbrand



Welche Marketingkanäle setzen Sie ein?

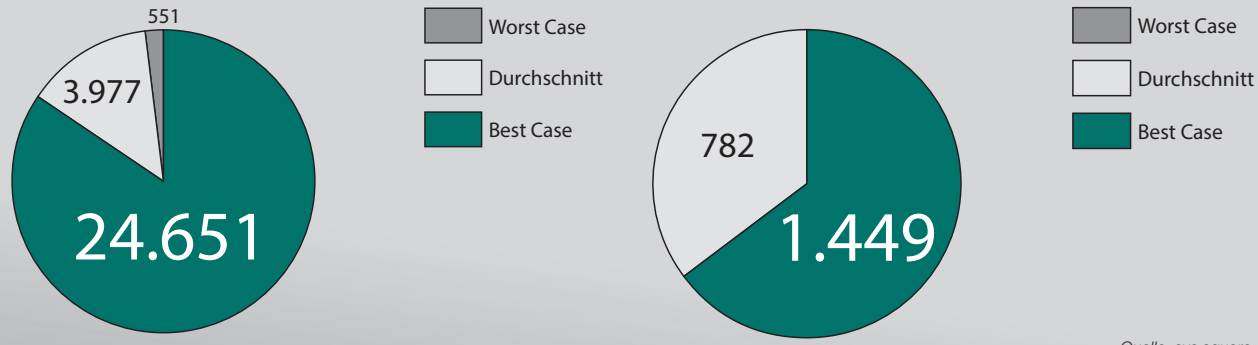
Quelle: Absolit

Investitionen der deutschen Wirtschaft in Werbung (Honorare, Werbemittelproduktion, Medien-Schaltkosten) von 2003 bis 2012 und Prognose für 2013 (in Milliarden Euro):



Quelle: ZAW

Betrachtungsdauer von Printanzeigen und Medium Rectangle (in Millisekunden):



Quelle: eye square

BIELEFELD

COMMERZBANK AUF WACHSTUMSKURS

Die Commerzbank in der Region ist vergangenes Jahr im Privat- (6.900 neue Kunden) und Firmenkundengeschäft sowie im Wealth Management deutlich gewachsen (plus 4,5 Prozent beim verwalteten Vermögen). Der Umbau des Privatkundengeschäfts ist somit deutlich schneller als erwartet. Das Neugeschäft legte um 11,4 Prozent auf 2,063 Mrd. Euro zu. Zudem konnte die Commerzbank bei der Kundenzufriedenheit punkten: Bei bundesweiten Tests gingen das Privat- und das Firmenkundengeschäft als Sieger hervor.

www.commerzbank.de



Kirsten Schnieders-Schrewe, Direktorin Mittelstandsbank und Gesicht der Markenkampagne 2014 mit einem neuen TV-Spot für die Mittelstandsbank. Ihre beruflichen Wurzeln hat Frau Schnieders-Schrewe bei der Commerzbank in Bielefeld und Gütersloh. (Foto: Commerzbank AG)

GÜTERSLOH

VENJAKOB BESTEHT NACHHALTIG-KEITSAUDIT

Das Unternehmen Venjakob setzt auf Transparenz und wurde Ende 2013 von StayFair als nachhaltiges Unternehmen zertifiziert. Auf der Möbelmesse imm 2014 in Köln überreichte StayFair dem Unternehmen das Zertifikat „nachhaltiges Unternehmen“.

www.venjakob-moebel.de



Stayfair-Audit von Venjakob

Foto: Alfons Venjakob

OSNABRÜCK

AUSBAU DER FIRMENZENTRALE



85 zusätzliche Arbeitsmöglichkeiten sind auf der ausgebauten Etage entstanden. Foto: Hellmann Worldwide Logistics GmbH & Co. KG

Die Firmenzentrale des Osnabrücker Logistikdienstleisters Hellmann Worldwide Logistics, der „Speicher III“, wächst: Am 17. März 2014 bezogen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die neu errichtete erste Etage des Speicher III. 2008 bezog bereits das Gros der Mitarbeiter aus den Zentralbereichen den umgebauten Getreidespeicher aus dem Jahr 1934. Bei dem Umbau in eine neuartige und innovative Zentrale boten die übrigen drei Stockwerke seinerzeit ausreichend Platz für die rund 200 Mitarbeiter und die 1. Etage wurde als Reservefläche bedacht.

www.hellmann.net

BIELEFELD

WJO MIT NEUEM VORSTAND BIELEFELD

Die Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen (WJO) haben bei ihrer jährlichen Mitgliederversammlung, die bei der DMG MORI Seiki Aktiengesellschaft in Bielefeld stattfand, einen neuen Vorstand gewählt. Weiteres Thema war die NRW-Landeskonferenz im Mai, die die WJO ausrichten.

www.wj-ostwestfalen.de



Neuer Vorstand: Uwe Adelmeyer, Sebastian Ernst, Alexander Bonitz, Christian Rudolph und Gerald Blome (von links) leiten zukünftig die Geschicke der Wirtschaftsjunioren.
(Foto: Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen e. V.)

KREIS GÜTERSLOH

MENSCH, TECHNIK UND ORGANISATION VON ÜBERMORGEN



Organisieren den Zukunfts.Kreis.GT: (v.l.) Elke Pauly, Albrecht Pförtner, Anna Bückmann und Matthias Vinnemeier von der pro Wirtschaft GT nehmen Megatrends in den Fokus. (Foto: pro Wirtschaft GT GmbH)

Wie entwickeln sich Industrie, Wissensmanagement und Kommunikation in der Zukunft? Und wie verändern sie die Arbeitswelt? Mit der neuen Veranstaltungsreihe „Zukunfts.Kreis.GT“ betrachtet die pro Wirtschaft GT aktuelle Trends und orientiert sich an Schlüsselelementen zukünftigen Wirtschaftens. Die Felder „Mensch der Zukunft“, „Organisation der Zukunft“ und „Technik der Zukunft“ werden dabei aus verschiedenen Blickwinkeln durch namenhafte Referentinnen und Referenten diskutiert.

www.pro-wirtschaft-gt.de

RHEDA-WIEDENBRÜCK

KONSISTENTE INFORMATIONEN AUF ALLEN KANÄLEN



Foto: shutterstock

Die Nionex GmbH stellt das Information Supply Chain Management in den Mittelpunkt ihres Auftritts auf der Hannover Messe (7.-11.04.). In der Bitkom Innovation Area (Halle 7, Stand C04) erfahren Besucher am Nionex-Stand, wie sie mit der Verknüpfung technischer Lösungen aus den Bereichen E-Commerce, Mobile, Corporate Web und Application Hosting über sämtliche Kanäle hinweg ein konsistentes Informationsangebot bereitstellen können.

www.nionex.de

BAD SALZUFLEN

FMB 2014 AUF ERFOLGSKURS



Foto: Clarion Events Deutschland GmbH

Die FMB – Zuliefermesse Maschinenbau, die vom 5. bis 7. November 2014 im Messezentrum Bad Salzuflen stattfindet, ist auf gutem Weg, ihren Wachstumskurs fortzusetzen. Christian Enßle, Show Manager FMB beim Messeveranstal-ter Clarion Events Deutschland GmbH: „Uns liegen schon 226 Buchungen vor und 86% der Vorjahresfläche sind fest gebucht. Hinzu kommen rund 20 Reservierungen. Da erfahrungsgemäß viele Unternehmen noch im Frühsommer buchen, werden wir die Messefläche gegenüber dem Vorjahr vergrößern können.“ www.fmb-messe.de

GÜTERSLOH

VERANSTALTUNGSHINWEIS MODUS CONSULT IT-FORUM

IT-Forum am 7. Mai 2014: Futuristische Technologie, fantastische Speaker und eine faszinierende Ausstellung – das sind die Zutaten des diesjährigen IT-Forums von MODUS Consult unter dem Motto „Magie der IT“ am 7.Mai 2014 im Theater Gütersloh. Eine Fachausstellung rund um Software, informative Seminare und bekannte Speaker bilden den Kern der Veranstaltung: „Jenseits vom Mittelmaß“ zeigt Hermann Scherer, wie sich Unternehmen vom Wettbewerb absetzen.



Hermann Scherer (Foto: MODUS Consult AG)

Informationen und Tickets erhalten Sie auf: www.modus-it-forum.de

Digitaler Belegaustausch

EFFIZIENT UND SICHER BUCHEN



DIE GESCHÄFTSFÜHRER, WP/STB DIPL.-KFM. RAINER WITTE UND WP/STB BERND TILLMANNS. (FOTO: WPW GMBH)

Die moderne Informationstechnologie hat schon lange in alle Unternehmensbereiche Einzug gehalten und sorgt für kontinuierliche Effizienzsteigerungen. Dennoch haben viele Klein- und Mittelbetriebe, deren Buchhaltung extern erledigt wird, das Potential für eine rationelle Gestaltung der Arbeitsabläufe noch nicht erkannt. Es entstehen vermeidbare direkte Kosten und oft liegen keine zeitnahen Auswertungen aus der Buchhaltung für wichtige Unternehmensentscheidungen vor, so dass unabsehbare Folgekosten möglich sind.

In dieser Situation kann die Umstellung der Buchhaltung auf die Verwendung digitalisierter Belege leicht Abhilfe schaffen. Das Unternehmen scannt die Eingangs- und Ausgangsrechnungen, die nicht ohnehin schon digital bei dem Unternehmen eingegangen oder erzeugt sind und sendet diese an das von dem Steuerberater beauftragte Rechenzentrum. Ebenso verfährt es mit den vorerfassten Lohnab-

CLAUDIA BAST-ROGGENDORF
STEUERBERATERIN

Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
www.bast-roggendorf.de

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

rechnungsdaten seiner Arbeitnehmer. Die Bankkontobewegungen werden direkt und automatisiert übertragen.

Der mit dem Rechenzentrum verbundene Steuerberater greift nun für die Bearbeitung der Buchhaltung auf die dort vorliegenden Daten und Belege zu. Sofort nach der Bearbeitung, die monatlich oder auch z. B. wöchentlich erfolgen kann, stehen dem Unternehmen die Auswertungen der Finanz- und Lohnbuchhaltung für den Zugriff im Rechenzentrum bereit.

Die digitalen Belege sind mit der jeweiligen Buchung auf den Konten verknüpft, so dass sie per Mausklick leicht auffindbar sind. Außerdem werden die zum Zahlungsausgleich anstehenden Überweisungen als Zahlungsvorschläge eingestellt, so dass sie von dem Unternehmen für die Überweisung nur noch frei zu geben sind. Auf diese Weise hat das Unternehmen die Liquiditäts- und Unternehmensentwicklung zeitnah im Blick. Den Mittelstandsunternehmen mit einer extern organisierten Buchhaltung wird so der Informationsstatus einer quasi-internen Lösung geboten.

Für die notwendige Sicherheit sorgt nicht nur ein Kennwortschutz, sondern auch eine Verschlüsselungstechnologie, die nur dem Inhaber einer bestimmten Chipkarte den Zugriff und die Datenübertragung ermöglicht.

▶ www.wpwitte.de



Toolboxen für das Management

TOOLS SPIELEN EINE ENTSCHEIDENDE ROLLE

Die Firma Tooltime Management Consultants GmbH wurde 2012 in Münster gegründet und ist das Ergebnis einer kritischen Reflexion der langjährigen Beratertätigkeit der beiden Gründer Prof. Dr. Johannes Schwanitz und Prof. Dr. Ralf Ziegenbein: Bei nahezu allen Mandaten spielten die eingesetzten betriebswirtschaftlichen Instrumente und Methoden (Tools) eine entscheidende Rolle bei der erfolgreichen Lösung der Aufgabenstellung. Darüber hinaus war die Befähigung der Mitarbeiter im Umgang mit diesen Tools wesentlich für die Nachhaltigkeit des Projekterfolgs und letztlich für eine Verbesserung der Betriebsergebnisse.

Mit dieser Erkenntnis entwickelten die beiden Professoren der Fachhochschule Münster das Konzept des Tool-Based Managements. Bei diesem integrativen Ansatz geht es darum, die wertschöpfenden Entscheidungsprozesse im Unternehmen durch geeignete betriebswirtschaftliche Instrumente zu unterstützen und zu verbessern. Dabei setzt Tooltime auf die Mitarbeiter und findet schnell mit

Maaß
INDUSTRIEBAU
• Lagerhallen
• Produktionshallen
• Bürogebäude
• Hallensanierungen
Maaß Industriebau GmbH
Richthofenstraße 107
D-32756 Detmold
Tel. 0 52 31-9 10 25-0
Fax 0 52 31-9 10 25-20
info@maass-industriebau.de
www.maass-industriebau.de

Referenz: Sundermeier Fensterbau



DAS TEAM VON TOOLTIME SETZT IN DEN BERATUNGSPROJEKTEN AUF DIE BEFÄHIGUNG DER MITARBEITER. (FOTO: TOOLTIME MANAGEMENT CONSULTANTS GMBH)

ihnen gemeinsam heraus, mit welchen Toolboxen sie ihren Bereich verbessern können und was ihnen an Kompetenzen fehlt, diese richtig einzusetzen. Jede Toolbox wird individuell zusammengestellt und im Unternehmen implementiert, und die Mitarbeiter werden befähigt, diese Tools in ihrem Arbeitsumfeld langfristig anwenden zu können.

In den Projekten wird daher sichergestellt, dass die geeigneten Tools zur Optimierung auf den verschiedenen Ebenen der Entscheidungsträger im Unternehmen eingesetzt werden. Training und Weiterbildung mit innovativen Medien, wie z.B. Schulungsvideos oder eTutorials am Arbeitsplatz, sind daher selbstverständliche Elemente der Beratung.

Warum so viele Unternehmen diesen mittelstandserprobten Ansatz bereits einsetzen? Das Team der Tooltime Managements Consultants GmbH kann in einem abgegrenzten Problembereich (z.B. Auftragsabwicklung, Akquisitionsprozesse, Einkauf) mit einem für den Kunden überschaubaren Aufwand starten, ohne dabei langfristig die ganzheitliche Betrachtung zu vernachlässigen. So können schnelle Erfolge erzielt und die Mitarbeiter motiviert werden.

▶ www.tooltime-consultants.de

Alles, was Recht ist, unter einem Dach.

TÖLLE & MELCHIOR
RECHTSANWÄLTE · FACHANWÄLTE
STEUERBERATER · NOTAR

Wolf-Dieter Tölle
Rechtsanwalt und Steuerberater
Fachanwalt für Steuerrecht
Fachanwalt für Erbrecht
Tätigkeitsschwerpunkte:
Handels- und Gesellschaftsrecht
Baurecht

Berenice Tölle
Rechtsanwältin
Dipl. Wirtschaftsjuristin (IDB)
Tätigkeitsschwerpunkte:
Familienrecht
Wirtschaftsrecht

Moltkestraße 2 · 32756 Detmold · ☎ 05231/22644 · Fax 4589858
www.kanzleitoelle.de · info@kanzleitoelle.de

Walter Simon
Rechtsanwalt und Notar
Fachanwalt für Familienrecht
Tätigkeitsschwerpunkte:
Erbrecht, Sozialrecht,
Inkassorecht

Claas-Henrich Quentmeier
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Verkehrsrecht
Tätigkeitsschwerpunkte:
Unfallregulierung, Bußgeldsachen,
Mietrecht und Internetrecht

Miriam Eikmeier
Rechtsanwältin
Tätigkeitsschwerpunkte:
Medizin- und Arzthaftungsrecht,
Arbeitsrecht, Versicherungsrecht

Inkasso:
Einer unserer Schwerpunkte ist das Inkassorecht. Profitieren Sie von unserer über 30-jährigen Erfahrung auf dem Gebiet des Forderungseinzugs.

Hermannstraße 33 · 32756 Detmold · ☎ 05231/99210 · Fax 992149
www.rae-melchior.de · kanzlei@rae-melchior.de

Seit über 50 Jahren sind wir für unsere Mandanten auf allen Gebieten des Privat- und Wirtschaftsrecht erfolgreich tätig.

Telefonmarketing – aber rechtssicher

VERBRAUCHER WERDEN IMMER MEHR GESCHÜTZT UND UNTERNEHMEN BEWEGEN SICH AUF EINEM SCHMALEN GRAD



HILDEGARD BÖCKENHOLT
OFFICECALL TELEFONMARKETING

Verbotene Kaltakquise, unerlaubte Telefonwerbung, Belästigung von Verbrauchern und Bußgelder bei Verstößen – die Berichterstattung in den Medien sorgt für Unsicherheit und Verwirrung. Der Verbraucher wird immer mehr geschützt und die Unternehmen bewegen sich auf einem schmalen Grad. Also lieber gar nicht mehr telefonieren? Nein, denn Telefonmarketing ist der direkteste, günstigste und persönlichste Kontakt zum (potenziellen) Kunden, der sich denken lässt. Ob Verkaufsgespräch, Kundenbetreuung oder Zufriedenheitsbefragung – sowohl das große Call-Center als auch der kleine Handelsvertreter müssen für ihre Arbeit die rechtlichen Rahmenbedingungen kennen, um böse Überraschungen zu vermeiden. Dann können die Vorteile des Telefonmarketings genutzt werden – und zwar ganz legal.

10 gute Gründe für Telefonmarketing

Grund 1 – schnellster Weg zum Kunden
Telefonmarketing ist der direkteste und einfachste Weg, mit potenziellen Kunden in Kontakt zu kommen und mit bestehenden Kunden guten Kontakt zu halten.

Grund 2 – der direkte Verkauf
Telefonmarketing eignet sich zur Akquise, aber besonders für den direkten Verkauf von Produkten und Dienstleistungen.

Grund 3 – der steigende Bekanntheitsgrad
Telefonmarketing steigert die Bekanntheit Ihres Unternehmens bei den richtigen Zielgruppen.

Grund 4 – die streuverlustfreie Marketingkampagne
Telefonmarketing erreicht Ihre Kunden 1:1 – ohne Streuverluste.

Grund 5 – die positive Erinnerung
Telefonmarketing bleibt in Erinnerung, denn der Ansprechpartner verbindet einen echten Menschen und eine freundliche Stimme mit Ihrem Unternehmen.

Grund 6 – die messbaren Ergebnisse
Telefonmarketing liefert Ihnen in kürzester Zeit messbare Ergebnisse und eine direkte Reaktion des Marktes.

Grund 7 – der steigende Response
Telefonmarketing steigert die Response auf Mailings, Messe-Einladungen etc. nachvollziehbar.

Grund 8 – die genauen Marktkenntnisse
Telefonmarketing ist Ihr Ohr am Markt, denn Sie erhalten wertvolles Feedback.

Grund 9 – das kostengünstige Kundenbindungsinstrument
Telefonmarketing hilft, Ihren Kundenservice und Ihre Kundenbindung deutlich zu verbessern – kostengünstig und effektiv.

Grund 10 – die Entlastung
Telefonmarketing durchgeführt vom professionellen Dienstleister entlastet Sie und Ihre Mitarbeiter.

Alles, was recht ist – im B2B und B2C

In den letzten Jahren wurden die Möglichkeiten, (potenzielle) Kunden telefonisch zu kontaktieren, immer weiter eingeschränkt.

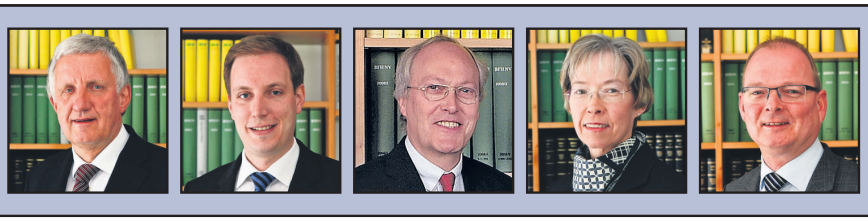
So gelten im Telefonmarketing das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), das Telekommunikationsgesetzt (TKG) sowie das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB). Im Jahr 2009 wurde das „Gesetz zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei besonderen Vertriebsformen“ (BGBl I 2009, Nr. 49, S. 2413-2415) verabschiedet. Dies regelt u. a. folgende Leitplanken:

- Privatleute (B2C) dürfen nur nach vorheriger Einwilligung angerufen werden (§ 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG), wobei es für die Einwilligungserklärung strenge Vorgaben gibt: sie darf nicht in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen versteckt sein und muss vom Verbraucher persönlich unterschrieben werden
- Die Rufnummer darf weder im B2B- noch im B2C-Bereich beim Anruf unterdrückt werden (§ 102 Abs. 2 TKG)
- Ein Unternehmen (B2B) muss Telefonwerbung akzeptieren, wenn ein Interesse an einem Anruf zu Werbezwecken unterstellt werden kann. Dies ist der Fall, wenn sich der Anruf auf die geschäftliche Tätigkeit des Unternehmens bezieht und der Anruf in engem sachlichen Zusammenhang damit steht (Urteil des BGH vom 5.2.2011, Az. I ZR 87/02).
- Telefonnummern, die über das sogenannte Double-Opt-In-Verfahren per E-Mail bestätigt werden, dürfen nicht für Werbeanrufe verwendet werden. Grund: Es ist nicht sicherzustellen, dass E-Mail-Empfänger und Telefonanschlussinhaber diesselbe Person sind. Erst nach einer Telefonverifizierung durch einen automatisierten Rückruf und Eingabe einer bestimmten Tastenkombination durch den Kunden, wird seine Telefonnummer für Werbeanrufe freigegeben.

Sie sehen, es ist zwar nicht alles erlaubt, aber wenn Sie sich an den oben erläuterten Leitplanken orientieren, können Sie beruhigt – und sicher – weiter telefonieren. Am besten lassen Sie sich von einem Profi dabei unterstützen.

▶ www.office-call.de





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

Darf´s ein bisschen mehr sein?

VORSICHT BEI DER VEREINBARUNG VON DIFFERENZIERUNGS-KLAUSELN IN TARIFVERTRÄGEN

BERND KAUFHOLD, BRANDI MINDEN
BERND.KAUFHOLD@BRANDI.NET



In Zeiten schlechter Mitgliederzahlen versuchen Gewerkschaften vermehrt, für ihre Mitglieder Vorteile in Tarifverträgen zu verankern. So zahlt die Arbeiterwohlfahrt gut 500 Euro jährliche Sonderzahlung nur an Verdimitglieder. Zudem erhalten die organisierten Mitarbeiter 2 Tage mehr Urlaub (die sogenannten Verditage). Die AWO ist aber bei weitem nicht das einzige Beispiel, bei dem eine Gewerkschaft seine Mitglieder durch sog. Differenzierungsklauseln besserstellt. Nur die TRANSNET-Mitglieder erhalten beispielsweise bei der Deutschen Bahn Zuschüsse für Weiterbildung. Den Mitgliedern der NGG darf Coca-Cola nicht betriebsbedingt kündigen. Der IG Metall-Bezirk NRW hat schon 2004 erklärt, möglichst keine Tarifverträge mehr ohne „Mitglieder-Bonus“ abschließen zu wollen. Das BAG hält diese „einfachen“ Differenzierungsklauseln durchaus für zulässig. Es zeichnen sich aber Grenzen ab:

Eine Maschinenbaufirma aus Porta Westfalica schlitterte 2009 in die Krise. Die IG – Metall schloss mit dem Unternehmen einen Firmentarifvertrag zur Beschäftigungssicherung. Auf Grundlage dieses Tarifvertrages verzichteten alle Mitarbeiter im Jahr 2009 auf rund einen Monatslohn. Im Gegenzug durfte das Unternehmen einen wesentlichen Personalabbau in den folgenden 2 Jahren nur noch mit Zustimmung der Gewerkschaft durchführen.

Dieses Opfer rettete die Arbeitsplätze nicht. Das Unternehmen sah sich schon Ende 2009 veranlasst, die Beschäftigtenzahl am Standort Porta-Westfalica zu halbieren. Der Betriebsrat vereinbarte einen Interessenausgleich mit Namensliste. Der ebenfalls abgeschlossene Sozialplan regelte die Abfindung und den möglichen Wechsel der betroffenen Mitarbeiter in eine Transfergesellschaft. Schließlich vereinbarte das Unternehmen mit der IG-Metall einen Sozialtarifvertrag. Mit diesem Sozialtarifvertrag verschaffte die Gewerkschaft ihren Mitgliedern zusätzliche wirtschaftliche Vorteile i.H.v. annähernd 3 Bruttomonatslöhnen. Im Gegenzug erteilte die IG-Metall die für den Personalabbau erforderliche Zustimmung.

Dem LAG Hamm war das (deutlich) zu viel. Es hielt die zugunsten der Gewerkschaftsmitglieder vereinbarten Boni aufgrund ihrer Höhe zum ganz überwiegenden Teil für unzulässig. Zwar seien einfache Differenzierungsklauseln nicht zu beanstanden. In der konkreten Ausgestaltung stellten sie nach Ansicht des LAG aber einen Eingriff in die negative Koalitionsfreiheit der nicht organisierten Mitarbeiter dar. Die Koalitionsfreiheit umfasse eben auch das Recht des Einzelnen einer Gewerkschaft fernzubleiben. Das Grundrecht schütze davor, dass ein Beitrittszwang auf die nicht Organisierten ausgeübt werde. Die Grenze liege dort, wo die Nachteile der Nichtorganisierten so groß würden, dass ein Nichtbeitritt zur Gewerkschaft keine vernünftige Entscheidung mehr wäre.

Diese Grenze war für das LAG Hamm bei einem Vorteil von fast 3 Bruttomonatsentgelten überschritten.

Das LAG verurteilte das Unternehmen zur Zahlung auch an nichtorganisierte Mitarbeiter (LAG Hamm Urt. vom 12.06.12).

Das LAG München sieht die Rechtslage anders. Nokia Siemens schloss Anfang 2012 den Münchener Betrieb. Gemeinsam kämpften alle Mitarbeiter um den Erhalt ihres Arbeitsplatzes. Die IG-Metall verhandelte hier für ihre Mitglieder bis zu 10.000 Euro mehr Abfindung und 10 % höhere Leistungen in der Transfergesellschaft.

Auch dort klagten die nicht organisierten Mitglieder gegen das Unternehmen. Das LAG München hatte gegen die Vorgehensweise der Gewerkschaft keine Bedenken und wies die Klagen ab (LAG München Urt. vom 16.10.13. Der NDR berichtete über beide Verfahren in der Panoramasendung vom 14.02.13).

Beide Verfahren sind noch nicht rechtskräftig. Es bleibt abzuwarten, wie das BAG entscheidet.

Bis dahin ist unbedingt Vorsicht bei der Vereinbarung von Extrawürsten für Gewerkschaftsmitgliedern geboten.

▶ www.brandi.net

A2 FORUM
ZENTRUM FÜR
MESSE KONGRESS EVENT
12.000 m² Nutzfläche – geschaffen für erfolgreiche Veranstaltungen



WIR SIND
FLEXIBEL
Die fünf Hallen im A2 Forum bieten einzeln nutzbare Ausstellungsflächen zwischen 1.250 bis 2.500 m²



WIR SIND
MITTEN DRIN
Beste Verkehrslage für Ihre Feiern, Meetings oder Hauptversammlungen



WIR SIND
LECKER
„Wursthorn Kochen lassen“ Cateringservice bietet exzellente Küche mit hervorragendem Service.

BESUCHEN SIE UNS ONLINE
WWW.A2-FORUM.DE



Strategische Markenführung

Viele glauben, sie nicht zu brauchen. Einige glauben, sie schon zu haben. Wenige machen intuitiv bereits vieles richtig.

bvik
bundesverband
industrie kommunikation

www.bvik.org

Auszug aus dem Whitepaper des Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik).

Das gesamte Whitepaper können Leser der WIR unter der E-Mail geschaeftsstelle@bvik.org anfordern.

Eine strategisch aufgebaute und geführte Unternehmensmarke ist für die meisten kleinen und mittleren B2B-Unternehmen heute noch Zukunftsmusik. Gerade deshalb ist jetzt der optimale Zeitpunkt, den richtungsweisenden Schritt vom Produkt zur Marke zu wagen. Wem es in seinem Marktsegment als einem der ersten gelingt, seine Unternehmensmarke als authentischen und strahlkräftigen Leuchtturm in den Köpfen der Kunden zu verankern, der sichert sich einen entscheidenden Vorsprung vor seinen Wettbewerbern. Und wird schnell feststellen, wie eine strategisch geführte Marke, an der sich das gesamte Handeln eines Unternehmens nach innen und außen orientiert, nachhaltig zum eigenen Markterfolg beiträgt.

Wie markenbewußt sind KMU´s?

Ob man will oder nicht. Auch als kleines oder mittleres B2B-Unternehmen wird man am Markt über seine Produkte, seine Serviceleistungen oder das Auftreten seiner Mitarbeiter gegenüber den Kunden in ganz bestimmter Weise wahrgenommen. Man muss sich entscheiden: Will ich die Bilder im Kopf, die ganz automatisch bei meinen verschiedenen Bezugsgruppen entstehen, dem Zufall überlassen und so riskieren, als unscharfe Größe ohne echten Wiedererkennungswert wahrgenommen zu werden? Oder arbeite ich strategisch auf einen von den eigenen Werten getragenen trennscharfen Unternehmensauftritt hin, der im Markt als weithin sichtbarer Orientierungspunkt dient und mit seinem Vertrauens- und Identifikationspotenzial die Basis für eine dauerhafte Beziehung zu Kunden und zu Mitarbeitern schafft? B2B-Unternehmen arbeiten an ihrer Marke längst noch nicht so professionell wie an ihren Produkten.

Würden sie dies tun, so wäre sie ohne Frage ein wichtiger Wachstumstreiber für mehr Umsatz und Profit. Mittlerweile ist auch für den B2B-Sektor empirisch auf breiter Basis nachgewiesen: Markengetriebene Unternehmen sind wirtschaftlich erfolgreicher als Konkurrenten, die weiterhin rein auf die Überzeugungskraft ihrer Produkte bauen. So kommt eine Untersuchung von RTS Rieger Team unter Geschäftskunden aus dem Jahr 2010 zu dem Ergebnis, dass das Vertrauen in den Anbieter einen entscheidenden Kaufgrund darstellt. Weitere Aspekte wie die Reputation des Anbieters und der Produkte rangieren ebenfalls auf den vorderen Plätzen. Eine wichtige Erkenntnis, auf die gerade kleine und mittlere Unternehmen bislang kaum reagiert haben. Wie eine Studie von Hübner & Sturk von 2011 zeigt, verfügen nur 25,2 Prozent der 180 befragten KMUs nach eigenen Angaben über ein funktionierendes Markenmanagement. Bei gerade einmal 16,2 Prozent der Unternehmen werden markenspezifische Themen überhaupt systematisch diskutiert. Auch der Monitor Markenführung 2011 des Rates für Formgebung verdeutlicht, dass strategische Markenführung bei der Mehrzahl der B2B-Unternehmen noch in den Kinderschuhen steckt: 46 Prozent der befragten Markenverantwortlichen vertreten



DAS MEHR IST DIE MARKE

die Meinung, dass kein enger Zusammenhang zwischen der Markenpositionierung und der gelebten Kultur des Unternehmens existiert. Und obwohl nach Einschätzung von 86 Prozent ein markenkonformes Mitarbeiterverhalten für die Markenführung immer wichtiger wird, geben 53 Prozent der Befragten an, dass die Mitarbeiter kein einheitliches Bild davon haben, wofür die Marke steht. Auch im B2B gilt: Markengetriebene Unternehmen sind wirtschaftlich erfolgreicher!

Die TOP 5 der Makenstereotypen

Nach wie vor wird die Haltung vieler kleinerer und mittlerer B2B-Unternehmen zum Thema Marke von einigen, sich hartnäckig haltenden Stereotypen bestimmt.

Vorurteil 1: Marke ist nur im B2C-Kontext relevant.

Wo in Zeiten globaler Märkte und Wirtschaftsströme die Informationsbeschaffung für Kunden immer komplexer, das Gesamtangebot immer unübersichtlicher wird, hängt auch der wirtschaftliche Erfolg von B2B-Unternehmen zunehmend davon ab, ob sie ihr individuelles Leistungsversprechen so bündeln und verdichten können, dass sie für Kunden als positiv besetzte Größe wahrnehmbar und speicherbar sind. Technik wird nicht von Maschinen, sondern von Menschen gekauft. Daher muss ihr Nutzwert nicht nur rational am objektiven Produktnutzen vermittelt werden, sondern auch subjektiv emotional erlebbar sein.

Vorurteil 2: Gute Produkte verkaufen sich von alleine.

In einem Markt, in dem bei steigender Wettbewerbsintensität die eigentlichen Produktleistungen immer austauschbarer werden und als Differenzierungskriterium an Bedeutung verlieren, muss man sich auf andere Weise von seinen Wettbewerbern abheben. Natürlich kann man sich über den Preis differenzieren. Wer jedoch als Unternehmen mit seinen Produktlösungen ein Mehrwertversprechen verbinden und auch einlösen kann, der ist in der Lage, langfristig höhere Preise als die Konkurrenz zu erzielen.

Vorurteil 3: Markenführung kostet viel Geld.

In der Tat kostet es Geld, Unternehmensmarken aufzubauen und zu führen. Aber



Strategische Markenführung



DAS MEHR IST DIE MARKE

es ist teurer, keine Marke zu haben. Wer bei der Ausrichtung jedes neuen Produktes und jeder neuen Imagekampagne immer wieder bei null anfängt, wer keine klar definierte Marke als Richtschnur hat, an der sich das gesamte Handeln im Unternehmen ausrichtet, der muss unter dem Strich deutlich mehr Zeit und auch Geld investieren. Auch wenn man als KMU nur über ein kleines Marketingbudget verfügt, kann man sich professionelle Markenführung leisten, indem man sich auf einige zentrale Botschaften, klar herausgefilterte Kundenbedürfnisse sowie eindeutig definierte Zielgruppen konzentriert.

Vorurteil 4: Marke ist nur etwas für große Unternehmen.

Auch kleine und mittlere Unternehmen können mit der richtigen Portion an Mut und konsequentem Handeln sowie der Beherrschung einiger zentraler Instrumente eine starke Unternehmensmarke aufbauen und nachhaltig etablieren. Während große Unternehmen bereits eine Reputation besitzen, Vertrauen genießen und über einen starken Kundenstamm verfügen, müssen kleinere Unternehmen sich diese Marktposition oft erst erkämpfen. Dies gelingt am besten mit einer eigenständigen und authentischen Positionierung, die dem Kunden besonderen Nutzen verspricht. Als KMU kann man hier oft sogar flexibler und erfolgreicher agieren als mit der Schwerfälligkeit eines großen Marketingapparats.

Vorurteil 5: Mein Logo ist meine Marke.

Ein modernes Logo und ein einheitlicher visueller Gesamtauftritt sind nur die „Spitze des Eisbergs“ einer Marke. Strategische Markenführung bedeutet vielmehr, nachhaltig an allen Berührungspunkten mit dem Unternehmen ein positives Image und Leistungsversprechen zu vermitteln, mit dem sich die Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen identifizieren können. Damit geht Markenführung weit über den Bereich der Werbung und Kommunikation hinaus, zieht sich wie ein roter identitätsstiftender Faden durch alle Aktivitäten und Bereiche eines Unternehmens hindurch.

Mehrwert einer starken Marke nach außen

Der Schritt vom Produkt zur Marke, die den objektiven Produktnutzen als einen Aspekt mit einschließt, ihn aber in ein umfassendes unternehmensspezifisches Mehrwertversprechen integriert, erweist sich in vielfacher Hinsicht als wertschöpfende Zukunftsinvestition. Das Angebot an hochpräzisen Bauteilen, innovativen Fertigungsanlagen oder spezialisierten Industriedienstleistungen wächst von Tag zu Tag. Und Tag für Tag fällt es selbst den erfahrensten Einkäufern ein wenig schwerer, auf diesem immer unüberschaubarer werdenden Markt der Möglichkeiten den Überblick zu behalten, um die mittel- und langfristigen Folgen einer mit hohen Investitionen verbundenen Kaufentscheidung abschätzen zu können. Insbesondere bei Erstkaufsituationen in nicht vertrauten Produktbereichen sucht man Orientierung und Sicherheit.

Eine starke Unternehmensmarke, die im Markt als echte Persönlichkeit mit eigenem unverwechselbarem Profil und Leistungsversprechen wahrgenommen wird, erfüllt diese Funktion eines Orientierungs- und Vertrauensankers. Eine klar besetzte Marke erleichtert im Vorfeld einer Kauf-

entscheidung die Informationssuche, indem sie implizite Schlüsselinformationen zur Qualität, Technik, Brauchbarkeit oder Zukunftsfähigkeit einer Produktlösung liefert. Für Kunden reduziert sich damit das Risiko, eine folgenschwere Fehlentscheidung zu treffen. Wenn ich als Käufer ein Angebot einer mir vertrauten, klar besetzten Marke erhalte, dann weiß ich exakt, was ich erwarten kann. Daraus entsteht Loyalität und Vertrauen, die zu einem hohen Maß an Kundenidentifikation und Kundenbindung führen.

Ist man als Lösungsanbieter erst einmal im Relevant- Set der Kunden verankert und ist damit eine nachhaltige Vertrauensbasis hergestellt, dann haben es Konkurrenten schwer. Wo die eigentliche Produktleistung entweder zunehmend austauschbar oder aber nicht vergleichbar ist, gelingt es auch im B2B-Bereich immer weniger, sich rein über die Produkte von seinen Wettbewerbern abzuheben. Daher erweist sich insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, die aufgrund überschaubarer Werbebudgets nicht durch ein permanentes mediales Grundrauschen auf sich aufmerksam machen können, die eigene Unternehmensmarke als echte Chance. Diese muss das individuelle Leistungsversprechen sauber und trennscharf kommunizieren und in praktischen Kundennutzen umsetzen. Dies ist nicht der Fall, wo sich Markenauftritte an allgemeinen Branchentrends und -entwicklungen ausrichten oder versuchen, die erfolgreichen Positionierungen ihres Konkurrenten in abgewandelter Form nachzuahmen. Dadurch werden sie in erster Linie eines: austauschbar, wenig aussagekräftig und nicht wertschöpfend. Eine trennscharfe Unternehmensmarke hat eine Herkunft, eine Zukunft, sie stiftet Sinn und stellt eine differenzierbare Leistung dar. Wer als Unternehmen auf diesem festen Fundament seinen Markenleuchtturm aufbaut, der schafft die





Strategische Markenführung



bvik
bundesverband
industrie kommunikation

www.bvik.org

Auszug aus dem Whitepaper des Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik).

Das gesamte Whitepaper können Leser der WIR unter der E-Mail geschaeftsstelle@bvik.org anfordern.

Voraussetzungen dafür, dass Interessenten zu neuen Kunden werden und zufriedene Kunden sich immer wieder aufs Neue für das eingelöste individuelle Mehrwertversprechen entscheiden. Unternehmen, die keine Marke besitzen, verkaufen nur Güter. Das hauptsächliche Differenzierungskriterium ist dann der Preis. Wer beginnt, sich über den niedrigeren Preis von seinen Wettbewerbern absetzen zu wollen, der biegt schnell auf die Verliererstraße ab.

Die Alternative ist eine strategisch aufgebaute und geführte Unternehmensmarke, die sich nicht über den Preis, sondern durch Vertrauen differenziert. Wer mit seinem Unternehmen und seinen Produkten im Vergleich zur Konkurrenz einen echten Mehrwert verbinden kann, der muss die Preisschraube nicht nach unten mitdrehen. Die Beschäftigung mit den Wünschen und Anforderungen der Zielgruppe liefert wertvolles Wissen, was von den Produkten erwartet wird, worin sie überzeugen und wo Optimierungsbedarf besteht. Mit einem verbesserten Serviceangebot, das von der Angebotserstellung bis hin zu den After-Sales-Services reicht, strahlt man im Markt umfassende Kompetenz aus und gewinnt auf Kunden- und Einkäuferseite nachhaltig Sympathie und Vertrauen.

Setzt der Kunde diesen praktischen Mehrwert in ein Verhältnis zum höheren Preis, erscheint dieser mehr als gerechtfertigt. In Zeiten des drohenden Fachkräftemangels müssen gerade kleinere und mittlere Unternehmen neue Wege gehen, um die passenden unter den besten Köpfen auf sich aufmerksam zu machen und an sich zu binden.

Ein vielversprechender strategischer Lösungsansatz ist es, seine Markenwelt um die Dimension einer attraktiven Arbeitgebermarke zu erweitern, die ihr einzigartiges Leistungsversprechen authentisch nach außen kommuniziert und auch einlöst. Wo dies gelingt, sichert man sich als Unternehmen nicht nur langfristig seine wichtigste Ressource, sondern schafft auch die Voraussetzungen dafür, dass aus Interessenten und Bewerbern Mitarbeiter und aus Mitarbeitern echte Überzeugungstäter und begeisterte Markenbotschafter werden.

Die Zukunft gehört starken B2B-Marken

Der beste Zeitpunkt, auf einen strategischen Zukunftszug aufzuspringen, ist immer dann, wenn die Konkurrenten sich über dessen Bedeutung noch gar nicht bewusst sind. Oder, wie die Mehrheit kleiner und mittlerer B2B-Unternernehmen, noch keine konkreten Schritte in diese Richtung unternommen hat. Wem es in seinem Marktsegment als einem der ersten gelingt, als authentische Markenpersönlichkeit die Köpfe und Herzen seiner Mitarbeiter, Kunden und sonstiger Partner zu erobern, der schafft sich auf den ersten Markenmetern einen entscheidenden Erfahrungs- und Wahrnehmungsvorsprung, dem die Konkurrenz lange hinterherlaufen wird.

Auszug aus dem Whitepaper „Das Mehr ist die Marke“ des Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik). Das gesamte Whitepaper können Leser der WIR unter der E-Mail geschaeftsstelle@bvik.org anfordern.

▶ www.bvik.org

Responsive Websites – für mehr zufriedene Besucher

Überzeugen Sie durch eine mobile-fähige Webseite mit optimaler Darstellung und guter Usability

Die aktuellen Entwicklungen in der mobilen Internetnutzung verlangen nach einer mobile-fähigen Webseite, um auf Dauer konkurrenzfähig zu bleiben. Gemäß einer Prognose von PwC wird es 2015 ca. 56,3 Millionen mobile Internetnutzer in Deutschland geben.

Grund genug, sich mit dem Gedanken an eine mobile Webseite auseinanderzusetzen. Um die Erwartungen Ihrer mobilen User an eine stets optimal angezeigte Webseite zu erfüllen, bieten sich Responsive Websites an. Im Responsive Design erstellte Internetseiten passen sich in Darstellung und Usability exakt jedem Endgerät an.

Responsive Design – mobile-optimierter Webauftritt

Responsive Websites sind reaktionsfähige Webseiten, die sich automatisch jeder Bildschirmgröße anpassen. Sie ermöglichen Ihren Besuchern hiermit eine totale Unabhängigkeit in der Wahl des Mediums, mit dem Sie Ihre Webseite besuchen möchten. Egal welches Endgerät der Nutzer bevorzugt, ob Desktop-Nutzung, Tablet oder Smartphone. Die Darstellung und Struktur der Inhalte wird der Größe des verwendeten Endgeräts angepasst. Lästiges horizontales Scrollen entfällt, alle Inhalte sind aber dennoch ohne Verluste leicht aufrufbar.

Die hiermit einhergehende angenehme Usability überzeugt Ihre Besucher. Die Folge sind geringere Absprungraten und zufriedenere Kunden.

Sind getrennte Desktop- und Mobile-Versionen eine Alternative?

Die Alternative zu einer einzigen, im Responsive Design erstellten Webseite sind zwei getrennt voneinander erstellte und somit völlig autarke Webseiten. Eine für den Desktop und eine für Smartphones und Tablets. Zu bedenken ist, dass bei dieser Variante immer ein doppelter Pflege- und somit Zeitaufwand anfällt, um beide Webseiten ständig aktuell zu halten.



Webseiten im Responsive Design sind mobile-fähig und liefern eine optimale Usability auf jedem Endgerät. (Foto: coupling media gmbh)

Social Media-Apps – mobile-fähig gestalten

„Auch soziale Netzwerke werden in hohem Maße von mobilen Endgeräten aus verfolgt. Daher ist es für ein Unternehmen ebenfalls wichtig, daran zu denken, Social Media-Apps mobile-fähig zu gestalten“, weiß Andrea Dittmar, Geschäftsführerin der Online Marketing Agentur coupling media aus Hiddenhausen. „Daher achten wir bei der Entwicklung individueller Facebook-Apps für Gewinnspiele, Umfragen, Testaktionen auf eine reibungslose Mobile-Fähigkeit.“

▶ www.coupling-media.de

Marketing
Konzeption
Text

» Content-Konzeption für Print und Web
» Industrie- und Werbetext
» Corporate Design und Marketing
» Pressearbeit, Reden, Präsentationen

*20 Jahre Erfahrung in Werbung und Marketing.

Konkret. Klar. Realistisch.
www.makote.de*



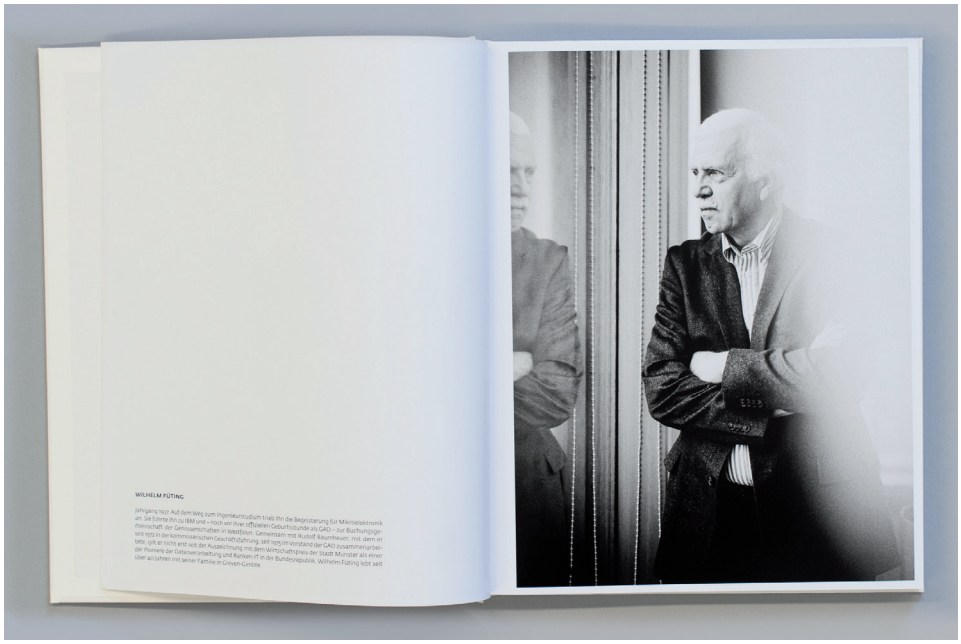


DAS MEHR IST DIE
MARKE

30 Jahre SNT

Eine Erfolgsgeschichte schreibt sich fort – 30 Jahre SNT Media Concept GmbH





Neue Herausforderungen machen uns von Tag zu Tag besser – dieser Grundsatz gilt für mich als Geschäftsführer auch fast 30 Jahre nach der Firmengründung der Agentur SNT Media Concept GmbH noch immer. Man muss es nur wollen, es anpacken und daraus lernen – dann kann man es auch.

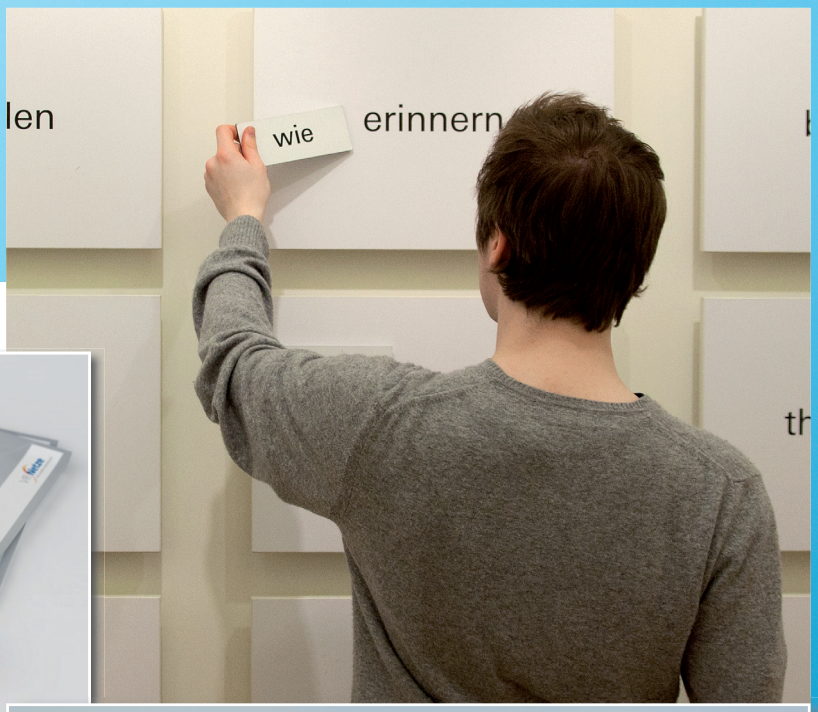
Diese Einstellung hat uns in den letzten Jahren vorangebracht und unsere Entwicklung mitbestimmt. Prägend für unsere Arbeit war dabei immer die Regel:

Der erste visuelle Eindruck ist für den Betrachter entscheidend und damit ausschlaggebend. Den letzten Eindruck behält er im Gedächtnis und verbindet damit die gemachte Erfahrung.

Ein weiterer wichtiger Baustein in der Kundenbeziehung ist für uns der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses. Dass das gelingt, dafür steht unsere Unternehmenskultur mit ihren Grundsätzen.

Das ist aber noch nicht alles. Geholfen hat dabei aber auch unser enormes Mitarbeiter- und Netzwerkpotenzial sowie gewachsenes Know-how.

Nur so konnten wir es schaffen, so verschiedene Aufgaben wie Veranstaltungen, Filme, Ausstellungen, Websites oder auch Broschüren aller Art in einer Weise zu bewältigen und zu gestalten, dass unsere Auftraggeber zufrieden sind und waren – und wichtiger noch – die Kommunikationsziele auch erreicht wurden.







Von Anfang an wollten wir nicht alles anders machen, aber vieles besser. Wir nehmen unsere Aufgaben und die Wünsche unserer Kunden ernst – auch heute noch – arbeiten aber auch gerne mal mit einer gewissen Leichtigkeit. Sich mit einer Aufgabe wohlzufühlen ist für uns wichtig und hat den angenehmen Nebeneffekt, dass die Arbeit dadurch auch effektiver ausgeführt wird. Komplexes Denken, das in einer einfachen Umsetzung mündet, ist für uns kein Widerspruch.

Wir gehen in unserer Arbeit auf und erinnern uns daher auch gerne an sie zurück, zum Beispiel an die frühen Werbespots für die Ufa, die Werbung mit Götz Alsmann für eine „saubere" Stadt Münster oder auch an das Projekt „1648 – Krieg und Frieden in Europa" als ein Paradebeispiel für Kooperation – mit der Fachhochschule Münster, Fachbereich Design, und dem Landesmuseum.

2013 geht für uns als eines der erfolgreicheren Jahre in unsere Unternehmensgeschichte ein – mit Arbeiten für so unterschiedliche Kunden wie ADJ, Cisco, GAD, IBM, Microsoft, Ratiodata, Stadt Essen, Stadt Münster, VR Netze, Villa ten Hompel oder auch für die WWU Münster. In einer Welt der Kommunikation mit vielen Facetten fühlen wir uns als Agentur zu Hause. Und das gerne auch in den nächsten 30 Jahren.

▶ www.snt-media.com

Fotos:
SNT Media
Concept GmbH



Fundiert & kompakt



DAS MEHR IST DIE MARKE

Fundiert einarbeiten, kompakt umsetzen



Katja Kaufmann
MaKoTe – Marketing, Konzeption, Text

Marketing - dieses Wort scheint fast überstrapaziert. Der Duden sagt: „Ausrichtung eines Unternehmens auf die Förderung des Absatzes durch Betreuung der Kunden, Werbung, Beobachtung und Lenkung des Marktes sowie durch entsprechende Steuerung der eigenen Produktion." Das klingt umständlich, die Umsetzung kann aber durchaus kompakt angelegt werden.

In erster Linie sollte ein Marketingkonzept auf die Eigenschaften und Ziele eines Unternehmens ausgerichtet sein. Ist die Firma etabliert, bodenständig, innovativ, international oder der Region verbunden? Welche Attribute bringen die Dienstleistungen und Produkte mit sich, die an die Kunden gebracht werden sollen?

Der Weg zum Ziel entwickelt sich quasi von innen nach außen. Die aus dem Angebot eines Unternehmens resultierenden Alleinstellungsmerkmale gilt es herauszuarbeiten und in Werbebotschaften umzusetzen. Dabei sollte auch nicht davor zurückgeschreckt werden, Dinge zu hinterfragen, die sich im Laufe der Jahre eingeschliffen haben könnten.

„Look-and-feel" von Internetauftritt, Broschüren, Corporate Design und anderen Werbeelementen sollte selbstverständlich zur gesteckten Firmenphilosophie passen, in Richtung Zielgruppe ausgerichtet und zu guter Letzt auch „State of the Art" sein. Im Zuge der weiter zunehmenden Internetnutzung sind alle Anbieter – egal welche Produkte und Leistungen sie präsentieren - vergleichbar geworden. Wer sich hier nicht darstellt, findet in einem Anbietervergleich möglicherweise gar nicht statt.

„MaKoTe", das Büro für Marketing, Konzeption und Text, widmet sich in erster Linie der Konzeption und inhaltlichen Aufbereitung von Themen. Creative Director Katja Kaufmann sieht sich als „ambulante Marketingabteilung", die Firmen zuarbeitet, bzw. den Platz einer nicht vorhandenen Marketingabteilung einnimmt. Dabei legt die Kommunikationsfachfrau besonderen Wert darauf, sich in die jeweilige Materie fundiert einzuarbeiten. Je nach Wunsch kann das gesamte Spektrum von der Textarbeit bis hin zur visuellen Umsetzung abgerufen werden. Die Wahl der Mittel wird auf der Konzeption basierend definiert und kann mitunter zugänglicher ausfallen als gemeinhin vermutet.

▶ www.makote.de

30 Jahre starke Print-Lösungen mit Herzblut

Die alpha-repro GmbH feiert im April ihr 30-jähriges Jubiläum.



Das Team der alpha agentur für design repro print

Seit drei Jahrzehnten ist die Firma nun schon ein Beispiel für die gelungene Ausrichtung auf neue Herausforderungen. Unter der Marke „alpha agentur“ präsentiert sich das Unternehmen heute als zeitgemäß interdisziplinärer Lösungsanbieter mit eigenem Digitaloffsetdruck.Die 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind eine schlagkräftige Gemeinschaft, die ihre Aufgaben mit Herzblut betreibt. Der von alpha geprägte Begriff „alphaismus“ beschreibt dies am prägnantesten. Er bedeutet absolute Begeisterung und vollen Einsatz für jedes Projekt. Hierbei sind versierte Designer und Techniker gefragt, die mit Begeisterung das volle Potential ihrer Arbeit ausschöpfen. Eine außergewöhnliche Denkweise und unkonventionelles Handeln führten somit zu nachhaltigen Impulsen in den Geschäftsfeldern Werbeagentur, Druckvorstufe und Druckerei. Zum weit gefächerten Angebot der Firma zählt in 2014 neben Lettershop und Metallic-Veredelungen im Digitaldruck auch der Tapeten-Digitaldruck. Damit kann man seine Wände ganz individuell gestalten. Der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt. Frei nach dem Motto: „Was auch immer an die Wand soll, wir machen es möglich!“ Beim Tapetendruck umfasst das Angebot nicht nur die mittlerweile klassische Photo-Vliestapete. Auch Design-Vliestapeten gehören zum Repertoire der Firma. Ob modernes wie Grafiken von Designern, wie Florales, Abstraktes bis hin zu Tattoo-Style, alles hat hier seinen Platz. In der großen Galerie kann man ebenso aus Retro-Vliestapeten auswählen. Klassisch & Antik oder Kult der 50er, 60er und 70er stehen zur Auswahl. Und viele individuell einfärbbar.

Alpha zeigt höchste Flexibilität wenn es um die Individualität der Kundenwünsche geht. Zum Service gehört aber weit mehr als das Anfertigen von Tapeten mit selbst geschossenen Fotos oder solche, die bereits in der Galerie vorhanden sind. Es ist genauso möglich die Wandbekleidung aus einem Film wie Titanic oder anhand eines Fotos vom alten Wohnzimmer der Großeltern zu rekonstruieren.

Aufgrund dieser profunden Angebote sehen sich die Bielefelder gut aufgestellt. Schnelligkeit, Sorgfalt, ein gutes Preisleistungs-Verhältnis und persönliche Beratung seien die wesentlichen Stärken, die den glänzenden Ruf alphas begründet haben.

▸ www.alpha-agentur.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





DAS MEHR IST DIE MARKE

Unabhängige Auszeichnung für die gemessene Qualität der Zustellung

WQS-Gütesiegel Zertifizierung der Domus Werbung GmbH



Der Projektleiter für die prospega Gruppe Sebastian Mitter übergibt das WQS-Siegel dem Geschäftsführer der Domus Werbung Juri Wasiljew. (Foto: Domus Werbung GmbH)

Die Weigel GmbH, Institut für Qualitätsmanagement und Marktforschung in der Haushaltwerbung, hat nach mehrwöchiger Panel-Prüfung den unadressierten Verteildienst Domus Werbung GmbH aus Löhne mit dem renommierten WQS-Gütesiegel ausgezeichnet. Das unabhängige Gütesiegel wurde nach dem innovativen Prüfverfahren auf einem mehrstufigen regionalen Panel verliehen. Durch die erfolgreiche Messung einer repräsentativen hohen Panel-Verteilquote konnte das Weigel Institut das junge Unternehmen für die Qualität in der Zustellung zertifizieren. Das Zertifizierungsverfahren verhindert eine saisonale Betrachtung durch die Messung an mindestens. 4 verschiedenen Wochenenden von unterschiedlichen Prospekten deutschlandweit tätiger Handelsunternehmen. Durch den stichprobenbasierten Aufbau des regionalen Panels ist zudem eine Aussage für das komplette Gebiet des Dienstleisters möglich. Als Teil der prospega Unternehmensgruppe ist nun auch die Domus Werbung GmbH neben der Muttergesellschaft und den Tochterunternehmen VdB Verteildienst Bayern GmbH sowie Impuls Direktwerbung GmbH ausgezeichnet. Somit liegen für die prospega Unternehmensgruppe erfolgreiche WQS-Prüfungen für Strukturen der „letzten Meile“ in den Bundesländern Bayern, Thüringen, Nordrhein Westfalen und Niedersachsen vor. Juri Wasiljew, Geschäftsführer der 2011 gegründeten Domus Werbung GmbH, freut sich über die Auszeichnung und sieht in dem Gütesiegel eine weitere Bestätigung der eigenen Qualitätsstrategie: „Die befragte Stichprobe von 1.456 Haushalten bietet unseren Kunden und uns eine Sicherheit in der unabhängigen Bewertung unserer Zustellleistung. Wir stellen uns mit dieser Messung und dem weiteren externen Monitoring durch das Institut Weigel den hohen Ansprüchen unserer bestehenden und zukünftigen Kunden.“

Die Domus Werbung GmbH verteilt regelmäßig neben Prospekten über eigene Ortsverteiler auch die Anzeigenblätter Celler Blitz und Minden Kurier. Besonders hervorzuheben ist, dass die Domus Werbung GmbH in zwei Bundesländern tätig ist und für beide Strukturen das WQS-Gütesiegel erhalten hat. Sowohl im Nordosten von Nordrhein-Westfalen als auch in Teilen von Niedersachsen überzeugt die Domus Werbung GmbH mit dem Faktor Zustellqualität.

▶ www.domus-werbung.de

Wir gestalten R[ ]m

Messe & Veranstaltung

SNT Media Concept GmbH · Scheibenstraße 121 · 48153 Münster
Telefon 0251 703872 - 0 · Fax 0251 703872 - 10 · info@snt-media.com · www.snt-media.com



Der Markterfolg von Innovationen ist kein Zufall



Der deutsche Mittelstand wird häufig international für seine wirtschaftliche Stärke und Innovationsfähigkeit bewundert. Oft sind die Mittelständler die treibende Kraft, die hinter den deutschen Innovationen steckt. Insbesondere technologieorientierte kleine und mittlere Unternehmen (KMU) verfügen über eine hohe Innovationsfähigkeit. Wirklich bahnbrechende Neuerungen werden nicht selten von ihnen entwickelt, weil sie flexibler, , näher am Kunden sind und latente Bedürfnisse nicht nur schneller erkennen, sondern über kurze Entscheidungswege auch in Produkte und Dienstleistungen umsetzen können. So entstehen bspw. jedes Jahr im Rahmen des Förderprogramms „Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM)“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie eine Vielzahl Innovationsprojekte, die speziell aus KMU hervorgehen. Seit dem Programmstart im Juli 2008 sind mehr als 15.000 Einzel-, Kooperations- und Netzwerkprojekte mit Erfolg abgeschlossen worden.

Erfolgreiche Innovationen – aber wie?

Unternehmen müssen heute in immer kürzeren Zeiträumen neue, qualitativ bessere, komplexere und zunehmend individuellere Leistungen anbieten, um langfristig erfolgreich und im globalen Wettbewerb bestehen zu können. Gerade bei KMU gibt es aber nicht selten Defizite hinsichtlich der erfolgreichen wirtschaftlichen Verwertung von Innovationen. Die Markteinführung für kleine und mittelständische Unternehmen gestaltet sich oft aufwändig und schwierig und viele Ideen scheitern auf dem Weg zur Marktreife. Großunternehmen erzielten mit neuen Produkten im Jahr 2011 einen Umsatzanteil von 42% gegenüber nur 19% bei KMU. Unterdurchschnittliche Refinanzierungserfolge belasten nicht nur den Unternehmenserfolg, sondern auch den so wichtigen weiteren Ausbau der FuE-Aktivitäten. In einem durch die fortschreitende Globalisierung geprägten und zunehmend härteren Wettbewerb kann es sich kaum noch ein Unternehmen leisten, teure Innovationen und Forschungsergebnisse ohne den bestehenden Markterfolg zu tätigen. Innovationen entstehen daneben immer häufiger aus Kooperationen. KMU müssen ihre technologischen Kernkompetenzen daher zusätzlich auffindbar machen, um als Entwicklungspartner im globalen Markt gefunden zu werden.

Aber wie kann man als KMU den Erfolg von Innovationen steigern? Ein häufiges

DOMUSWERBUNG
Prospektverteilung@Home

Ihr zuverlässiger Werbepartner in der Region

Domus Werbung GmbH, Oeynhausener Straße 40, 32584 Löhne

Telefon 05732-68 255-0 · Telefax 05732-68 255-17
E-Mail: info@domus-werbung.de · Internet: www.domus-werbung.de

Problem ist, dass nicht konsequent und schon gar nicht regelmäßig kommuniziert wird. Marketing- und Öffentlichkeitsarbeit erfolgen oft nach dem Prinzip „Wir müssen jetzt aber mal …“. Das gilt insbesondere für das Marketing im Bereich innovativer Produkte.

Innovationen scheitern oft früh:

- an Produktmängeln
- an fehlender Akzeptanz und Widerständen
- oder schlicht an mangelhafter kommunikativer Vorbereitung

Innovationen müssen früh kommuniziert werden

Dabei müssen ganz besonders Innovationen und neuartige Produkte frühzeitig, gezielt und kontinuierlich in den Markt kommuniziert werden, da Sie den Kunden erst überzeugen müssen. Der potenzielle Käufer muss den entscheidenden Vorteil des jeweiligen Produktes für sich erkennen, denn die Innovation wird nicht um ihrer selbst willen akzeptiert oder gekauft. Der Neuigkeitswert von Innovationen allein ist kein Verkaufsargument. Generell ist mit vielfältigen Barrieren und Widerständen für den Markterfolg zu rechnen. Kunden sind gegenüber neuen Technologien deutlich kritischer und preissensitiver eingestellt. Für die Sichtbarkeit von neuen Technologien gilt es, die Verfügbarkeit und Zugänglichkeit für die Allgemeinheit zu erhöhen und Nutzungsvielfalt zu eröffnen, um so eine frühmöglichste Akzeptanz zu schaffen.

Dabei sollte allen Beteiligten im Unternehmen klar sein, dass das Thema Marketing von Beginn an gleichberechtigt neben technischen Aufgabenstellungen im Entwicklungsprozess stehen müsste.

Dennoch fristen Marketingaufgaben in puncto Entwicklungsvorhaben in der Regel ein Schattendasein. Kleineren Unternehmen mangelt es häufig an Kapazitäten sowie am Know-how, um eigene Innovationen erfolgreich in den Markt zu bekommen. Aber auch jenseits einer eigenen Marketingabteilung und großer sechsstelliger Budgets können KMU erfolgreich kommunizieren und die eigene Sichtbarkeit erhöhen. Die Integration ex-

coupling media

Online Konzepte,
die einfach RUND sind!



Online-Marketing Affiliate-Marketing Suchmaschinen-Marketing Design + Technik

coupling media gmbh | 32120 hiddenhausen | phone +49 (0) 52 21 / 34 25 60
mail info@coupling-media.de | web www.coupling-media.de

Content-
Konzeption
Print &
Web

» Content-Konzeption für Print und Web
» Industrie- und Werbetext
» Corporate Design und Marketing
» Pressearbeit, Reden, Präsentationen

*Klare, zielgerichtete Kommunikation.

Struktur. Redaktion. Sammlung.
www.makote.de*



Der Markterfolg von Innovationen ist kein Zufall



terner Impulsgeber für die eigene Marketing- und Öffentlichkeitsarbeit kann an dieser Stelle Optimierung bringen. KMU können bspw. mit Netzwerken wie InnoZent OWL Unterstützung im Bereich Technologiemarketing erhalten u.a. für die Planung und Konzeption für die Erarbeitung bedarfsgerechter Lösungsansätze für das Marketing ihrer Innovationsprojekte.

Technologie strategisch vermarkten

Insbesondere für Innovationen eignet sich der Einsatz von Methoden des Technologiemarketings, mit denen der Innovationserfolg besser plan- und kalkulierbar wird. Innovationen müssen stärker nutzenorientiert kommuniziert werden. Bisher wird weitgehend der technische Aspekt in den Vordergrund gestellt und weniger die Verwendungsmöglichkeiten. Innovationen sollten vor allem auch in einen größeren Bezugsrahmen gestellt werden, der neben technisch- und nutzenorientierten Fakten auch gesellschaftliche Auswirkungen abbilden sollte. Hierbei sollten frühzeitig relevante Multiplikatoren identifiziert werden, über die das Thema frühzeitig bekannt gemacht wird. Dazu zählen je nach Thema potenzielle Anwender, andere Marktteilnehmer, Wissenschaft, Verbände, Politik oder die breite Öffentlichkeit. Über geplante Maßnahmen und auch den manchmal nötigen kritischen Diskurs lässt sich dann glaubwürdige Sensibilisierung betreiben und der Markt entsprechend vorbereiten.

Infokasten

Das Technologiemarketing konzentriert sich auf die Besonderheiten des Marketings von technologieintensiven und erklärungsbedürftigen Produkten, Verfahren und Dienstleistungen. Es macht komplexe Sachverhalte einfacher verständlich und vermittelt den Nutzen für Anwender und ‚Nichtfachleute'. Ziel des Technologiemarketings ist es, Technologien und technologische Kompetenzen wirtschaftlich nutzbar zu machen und die eigene Markposition zu stärken.

Der Einsatz von Technologiemarketing und die Sichtbarmachung von eigenen Innovationen im Markt tragen dazu bei, die eigenen technologischen Kernkompetenzen besser nach außen darzustellen. Technologien gewinnen als wettbewerbliches Differenzierungsmittel zunehmend an Bedeutung.

Produkttechnologien werden in Produkte eingebracht, um neue Funktionen bereitzustellen. Produktionstechnologien finden Eingang in Fertigungsprozesse

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

und Produktionsanlagen und unterstützen eine effektive und effiziente Herstellung von Gütern. Oftmals sind KMU dabei spezialisierte Technologieführer in ihren Nischenmärkten und verfügen über spezielle technologische Kompetenzen. Da Innovationen und deren potentieller Markterfolg auch zunehmend aus Kooperationen entstehen, wird es in Zukunft immer wichtiger, dass KMU mit ihren spezialisierten technologischen Kompetenzen für Forschungskooperationen gefunden werden. In Zukunft werden Kooperationen gerade im Bereich von FuE notwendig werden. Und dafür wird man gezielt auf KMU zugehen, weil hier spezielles Know-how für spezifische Bereiche vorhanden ist.

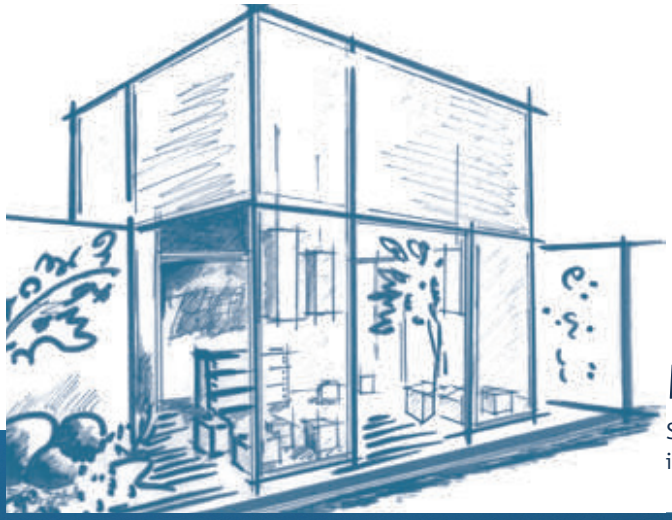
▶ www.innozentowl.de

*Quelle: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung



Gezieltes und frühzeitig umgesetztes Technologiemarketing unterstützt den Markterfolg von Innovationen.

Foto: Scanrail, Fotolia.com



Sie haben den Raum,
wir die
Ideen!

Multi-Line Messebau GmbH
Südstraße 10+12 · 32683 Barntrup · Tel. 0 52 63.94 81-0
info@multiline-messebau.de · www.multiline-messebau.de

MULTI-LINE
MESSEBAU GMBH

Wege aus dem Fachkräftemangel

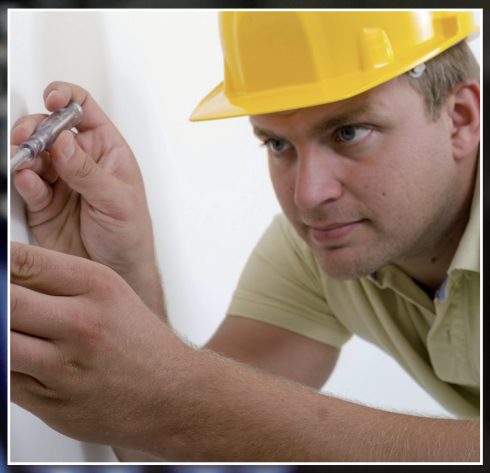
Nicht nur zur Urlaubszeit und bei Auftragsspitzen spüren Unternehmen in Deutschland den Fachkräftemangel.

Auf der Suche nach erfolgversprechenden Strategien der Personalgewinnung kommen Unternehmen heute nicht mehr an modernen Personaldienstleistern vorbei, die aufgrund ihrer guten Vernetzung auf dem Arbeitsmarkt Zugang zu interessanten Bewerbergruppen haben.

ZAG Personal & Perspektiven zählt seit vielen Jahren zu den Top Ten in Deutschland und entwickelt das Dienstleistungsangebot auf dem Fachkräftemarkt strategisch weiter, um innovative Lösungen anzubieten. Der Ausbau der spezialisierten Personaldienstleistungen im qualifizierten Segment hat dabei oberste Priorität, ob in der Arbeitnehmerüberlassung oder in der Personalvermittlung.

Als großer und erfahrener Dienstleister verfügt die ZAG-Gruppe über die Infrastruktur und das notwendige Know-how, um den Kunden erfolgreich unter die Arme zu greifen – wenn es sein muss, auch sehr kurzfristig. Gemeinsam mit Kooperationspartnern begegnen die Personalexperten dem Fachkräftemangel.





FOTOS: ZAG PERSONAL & PERSPEKTIVEN

Immer mehr qualifizierte Arbeitskräfte erkennen die Chancen der Arbeitnehmerüberlassung und nutzen diese, um gezielt Berufserfahrungen zu sammeln und sich spezifisches Fachwissen aus unterschiedlichen Branchen anzueignen. Gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten bei ZAG Personal & Perspektiven eine individuelle Auswahl passgenauer Positionen und anspruchsvoller Projekte.

Mit einem unbefristeten Arbeitsverhältnis, attraktiven Vergütungsmodellen und einer betrieblichen Altersvorsorge wird Arbeitnehmerüberlassung interessant für diese gefragte Zielgruppe. Zeitarbeit ist bereits heute viel mehr als nur ein Sprungbrett – nämlich eine solide Beschäftigungsbasis, die Sicherheit und Flexibilität vereint. Davon profitieren auch Unternehmen, für die ZAG die richtigen Mitarbeiter rekrutiert.

ZAG Personal & Perspektiven wurde 1984 gegründet und zählt zu den führenden Personaldienstleistern in Deutschland. Als beratungsorientierter Personaldienstleister steht die ZAG-Gruppe Unternehmen aller Branchen als Partner auf Augenhöhe zur Seite.

▶ www.zag.de



DIE GESCHÄFTSFÜHRER: FRIEDRICH SCHRÖDER (V.M.), JOKA REHAGE (H.L.), ANDREAS ESSER (H.R.) UND BASTIAN MERKWITZ (H.M.) UND DIE GESCHÄFTSLEITER WERNER VOSSHANS (V.L.), OLAV NOTH (V.R.)

Neuer Gesundheitsschutz der Mitarbeiter

SCHRÖDER TEAMS GMBH MIT NEUEM GESUNDHEITSSCHUTZ FÜR SEINE MITARBEITER; KEINE ZUSATZKOSTEN FÜR RUND 270 BESCHÄFTIGTE

Die Welt als Unternehmer und Arbeitgeber hat sich verändert. Kapitalanlagen müssen gut überlegt sein. Das Unternehmen Schröder Teams GmbH ist sich sicher, dass eine Investition in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter wichtig ist, um am Markt zu bestehen. Das in Familienhand geführte Unternehmen wollte dabei den allumfänglichen und professionellen Weg gehen. Dafür holte sich die Schröder Teams GmbH in Zusammenarbeit mit dem Volkswagen Versicherungsdienst die Unterstützung von Prof. Dr. Badura und seinen Mitarbeitern ins Haus. Prof. Dr. Badura ist Vorreiter und Experte im Thema betriebliches Gesundheitsmanagement.

Durch eine umfassende Analyse, Planung, Beratung und Empfehlung durch Prof. Dr. Badura konnte die Schröder Teams GmbH eine stabile Basis für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter schaffen. Im Einzelnen geschieht dies durch eine Unternehmensdiagnose mit Hilfe einer Mitarbeiterbefragung und durch eine Strategieberatung für das Management.

Um seinen Mitarbeitern sofort einen spürbaren Mehrwert zu bieten, hat sich die Schröder Teams GmbH entschieden, seinen Mitarbeitern eine betriebliche Krankenversicherung zu bieten. Durch eine verbesserte Gesundheitsversorgung profitieren Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Eine klassische Win-Win-Situation. Zunächst bringt die betriebliche Krankenversicherung den Mitarbeitern konkrete Vorteile: zum Beispiel eine Chefarzt-Behandlung im Krankenhaus, Zusatzleistungen im Zahnbereich und verbesserte Gesundheitsvorsorge. Und durch die arbeitgeberfinanzierte Variante, die die Schröder Teams GmbH gewählt hat,

Hintergrundinformationen
Mit der Volkswagen Versicherungsdienst GmbH (VVD) hat die Schröder Teams GmbH einen starken Partner aus dem Volkswagen Konzern. Der Volkswagen Versicherungsdienst als Vermittler kooperiert im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung mit erfahrenen Versicherer im Krankenversicherungsgeschäft.

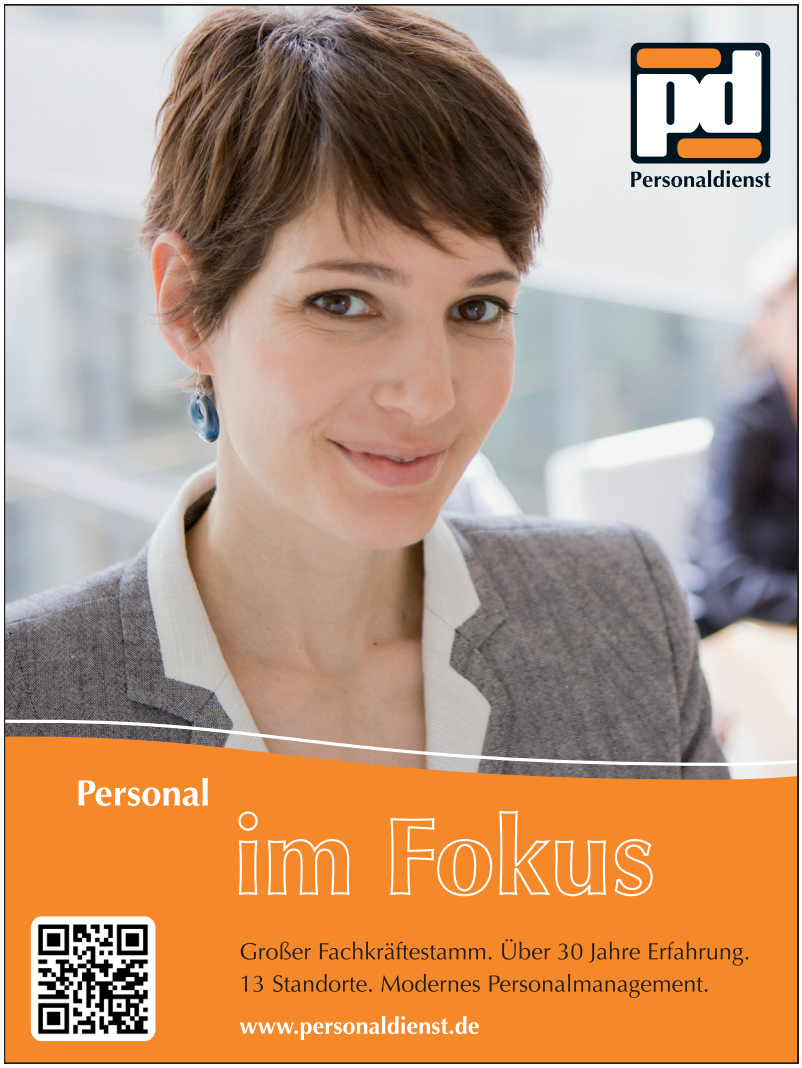
Schröder Teams GmbH
Die Schröder Teams GmbH hat rund 270 Mitarbeiter in unterschiedlichen Niederlassungen. Hauptstandorte sind in Bielefeld und Verl.

VVD im Profil
Die Volkswagen Versicherungsdienst GmbH gehört zur Volkswagen Financial Services AG, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Volkswagen AG. Die Volkswagen Financial Services AG hat ihren Sitz in Braunschweig und steuert für den Volkswagen Konzern das internationale Finanzdienstleistungsgeschäft .

auch keine Zusatzkosten für die Mitarbeiter. Aber auch als Arbeitgeber profitiert die Schröder Teams GmbH auf vielfache Weise: Neben reduzierten Fehlzeiten macht die Übernahme der sozialen Verantwortung das Unternehmen attraktiver. Ein großer Pluspunkt im Kampf um qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte. Die Mitarbeiter profitieren von einem Angebot, welches Schröder Teams mit der Volkswagen Versicherungsdienst GmbH abschließt. Im konkreten heißt das zum Beispiel für die Mitarbeiter keine Gesundheitsprüfung und keine Wartezeiten. Und für Schröder Teams ein einheitlicher Beitrag für alle Mitarbeiter. Unabhängig vom Alter des einzelnen Arbeitnehmers.

„Wir sind uns sicher, dass sich diese Investition lohnt und es der richtige Weg ist. Wir fühlen uns gegenüber unseren Mitarbeitern verpflichtet, denn nur motivierte und gesunde Mitarbeiter sind die Basis für unseren jetzigen und zukünftigen Erfolg.“, sagt Friedrich Schröder, Geschäftsführer der Schröder Teams GmbH.

▶ www.schroederteams.de



Zurück in den Job

MÜTTER ALS FACHKRÄFTE GEFRAGT



Foto: TextNetz KG



Aus der Region für die Region

Mehr Flexibilität in Personalfragen wünscht sich fast jedes Unternehmen, unabhängig von Größe und Branche. Zeitarbeit und Personalvermittlung sind daher wichtige Instrumente für Entscheider im Personalbereich. Gerade auch kleine und mittelständische Unternehmen profitieren von persönlicher Beratung, die ein wichtiger Bestandteil moderner Personaldienstleistung ist.

Mit bundesweit über 10.000 Mitarbeitern in 100 Geschäftsstellen zählt ZAG Personal & Perspektiven zu den führenden Personaldienstleistern in Deutschland. Unsere erfahrenen Personalexperten sind gut vernetzt in der Region und stehen Ihnen mit viel Erfahrung zur Seite.

ZAG vor Ort – 17x in Ihrer Nähe:
ZAG-Geschäftsstellen in Ihrer Nähe befinden sich in Bad Oeynhausen, Bad Salzuflen, Bielefeld, Bramsche, Bünde, Detmold, Dissen, Greven, Gütersloh, Höxter, Lübbecke, Melle, Minden, Münster, Osnabrück, Paderborn und Warendorf.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

ZAG Personal & Perspektiven

Gute Arbeit vor Ort.

ZAG Personal & Perspektiven
Kurt-Schumacher-Str. 24 ▪ 30159 Hannover
Tel. 05 11 / 1 67 82 30 ▪ vertrieb@zag.de

www.zag.de

Immer mehr Mütter minderjähriger Kinder sind berufstätig – heute bleiben nur noch rund 30 Prozent der Frauen nach der Elternzeit zu Hause. Der Großteil kehrt zurück ins Berufsleben. Die Gründe sind so einleuchtend wie vielfältig. Es geht um berufliche Selbstverwirklichung jenseits von Wickeltisch und Kindergarten und es geht um Gleichstellung innerhalb der Partnerschaft. Aber natürlich spielen auch finanzielle Aspekte eine große Rolle. Denn 76 Prozent der berufstätigen Mütter sorgen für die Absicherung des Familieneinkommens und ihre eigene finanzielle Unabhängigkeit, 78 Prozent nutzen das zusätzliche Einkommen darüber hinaus für die eigene Altersvorsorge – so das Institut für Demoskopie in Allensbach.

Mütter, die nach der Elternzeit wieder ins Berufsleben zurück wollen, haben es heute leichter denn je – mit deutlicher Tendenz zur weiteren Verbesserung. Denn der demografische Wandel und der damit verbundene Fachkräftemangel machen sich in der Wirtschaft immer stärker bemerkbar. Gleichzeitig sind Frauen immer besser ausgebildet – laut Matthias Horx, Trend- und Zukunftsforscher, stieg der Anteil der weiblichen Studierenden bis 2004 auf 44 Prozent, hingegen waren es 1950 nur 19 Prozent. Im Jahr 2000 war die Anzahl der Studienanfängerinnen erstmals deutlich höher als die ihrer

männlichen Kommilitonen. Die Folge: Frauen werden heute auch für Führungspositionen immer stärker nachgefragt.

Arbeitsmarktexperten wie Petra Timm, Unternehmenssprecherin beim Personaldienstleister Randstad Deutschland, empfehlen berufstätigen werdenden Müttern, sich rechtzeitig mit dem Arbeitgeber zusammenzusetzen. Dabei gilt es, den durch eine Schwangerschaft gesetzlich vorgeschriebenen Berufsausstieg ebenso zu planen wie den Wiedereinstieg nach der Elternzeit. Petra Timm empfiehlt: „Die Mitarbeiterin sollte sich zunächst Gedanken machen, wie und wann sie sich die Rückkehr an ihren Arbeitsplatz vorstellen kann und ihre Wünsche für sich formulieren. Aspekte wie die Dauer der Elternzeit, Betreuungsregelung, Unterstützung aus der Familie und dem weiteren sozialen Umfeld und nicht zuletzt die Elterngeldberechnung spielen eine wichtige Rolle." Was viele nicht wissen: Während der Elternzeit besteht rechtlich die Möglichkeit, bis zu dreißig Wochenstunden zu arbeiten. Dadurch lassen sich beispielsweise Urlaubsvertretungen übernehmen, wenn die persönliche Situation es zulässt. Gleiches gilt für Weiterbildungsmaßnahmen zur Auffrischung des Fachwissens, die den zurückkehrenden Müttern ihren Wiedereinstieg am Arbeitsplatz erleichtern können.

Je konkreter die Vorstellung der Mutter für ihre Rückkehr ist, desto leichter fällt die Planung mit dem Arbeitgeber. In aller Regel sind die meisten Unternehmer und Personalverantwortlichen daran interessiert, eine Lösung zu finden, die auch die Belange der Mutter ausreichend berücksichtigt, und diese mit den Zielen des Unternehmens bestmöglich in Einklang zu bringen. Denn wird der Wiedereinstieg von vorn herein durch optimale Bedingungen und detaillierte Absprachen vereinfacht, arbeitet sich die Mutter schneller wieder ein und trägt damit langfristig zum Unternehmenserfolg bei. Außerdem kann sie die Auszeit mit Kind und Familie viel mehr genießen und ist zufriedener. Das Unternehmen kann sicher sein, viel für die Mitarbeiterbindung und ein gutes Betriebsklima getan zu haben.

▶ www.txn.de

start

Zertifikat DGB Zeitarbeit



Qualifizierte Zeitarbeitskräfte –
passgenau für Ihr Unternehmen.

Ihre gute Auftragslage erfordert zusätzliches Personal?

START bietet Ihnen schnelle Unterstützung mit hoch motivierten, speziell qualifizierten Zeitarbeitnehmerinnen und -arbeitnehmern.

Ein weiteres Plus für Sie: Die risikolose Erprobung und kostenlose Übernahme unseres Zeitarbeitspersonals.

Wir informieren Sie gern.

START Zeitarbeit NRW GmbH

59227 Ahlen · Hammer Straße 4
Tel.: 02382 9159-0 · ahlen@start-nrw.de

33613 Bielefeld · Boulevard 7
Tel.: 0521 96710-0 · bielefeld@start-nrw.de

48653 Coesfeld · Friedrich-Ebert-Straße 20
Tel.: 02541 9482-0 · coesfeld@start-nrw.de

33098 Paderborn · Rathausplatz 9
Tel.: 05251 2851-0 · paderborn@start-nrw.de

48431 Rheine · Salzbergener Straße 3
Tel.: 05971 1601-0 · rheine@start-nrw.de

www.start-nrw.de

start ZEITARBEIT NRW

Ein Ostwestfale rüstet auf

OLTROGGE & CO. KG LIEFERT DIE SIEBENUNDZWANZIGSTE MAZAK WERKZEUGMASCHINE AN DIE FIRMA URBAN GMBH MASCHINEN- UND WERKZEUGBAU

Die Firma Urban GmbH aus Herford rüstet auf: Am 23. Januar 2014 lieferte die Oltrogge & Co. KG die 27. Mazak Werkzeugmaschine für die Produktion. Mit maximaler Produktivität, hoher Bearbeitungspräzision und Qualität wird bei der Urban GmbH in die Zukunft investiert.

Oltrogge und Urban sind seit über 30 Jahren partnerschaftlich verbunden. Bereits im Jahr 1989 lieferte Oltrogge die erste Mazak Werkzeugmaschine an Urban. Oltrogge ist exklusiver Vertriebspartner des Weltmarktführers Mazak in der Region. Die Yamazaki Mazak Corporation hat ihren Hauptsitz in Japan.

Im Januar 2014 wird nun die siebenundzwanzigste Maschine an das Herforder Unternehmen ausgeliefert. Die Maschine Mazak VTC-800-30 SR ist ein 5-Achs-Bearbeitungszentrum, das speziell für die effiziente Bearbeitung einer Vielzahl von Werkstücken in kleineren Losgrößen ausgelegt ist. Sie ist für die unterschiedlichsten Fertigungsanforderungen der Metallzerspanung geeignet. Zudem zeichnet sich die Maschine durch die Bearbeitungsmöglichkeit von Werkstücken bis zu einer Länge von 3.000 mm aus und eröffnet Urban neue Möglichkeiten: „Die kompakte Bauform, sowie die hohe Leistungsfähig- und Zuverlässigkeit von Mazak-Maschinen bei höchster Präzision waren der Grund für die Investition“ so Volker Steinkemeier, Geschäftsführer von Urban.









AM 23. JANUAR 2014 LIEFERTE DIE OLTROGGE & CO. KG DIE 27. MAZAK WERKZEUGMASCHINE FÜR DIE PRODUKTION. (FOTO: OLTROGGE & CO. KG)

Langjährige Partnerschaft und konzentriertes fachliches Know-How Aus dem 1866 in der Bielefelder Innenstadt gegründeten Eisenwarengeschäft Oltrogge hat sich in fast 150 Jahren ein führendes Handelsunternehmen für technische Produkte, Systemlösungen und Dienstleitungen für Industrie und Handwerk entwickelt. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen in den fünf Unternehmensbereichen Werkzeuge, Werkzeugmaschinen, Oberflächentechnik, Drucklufttechnik und Schweißtechnik. Heute arbeiten 180 Mitarbeiter an den Standorten Bielefeld, Mülheim, Altenburg und Markt Indersdorf für rund 15.000 Kunden.

Die Firma Urban GmbH Maschinen- und Werkzeugbau wurde 1977 durch Herrn Horst Urban gegründet. Mittlerweile ist Urban auf insgesamt 50 Mitarbeiter und 4.000 m² modernste Produktionsfläche angewachsen. Kerngeschäft ist die Konstruktion sowie die Produktion von Sondermaschinen und Stanzwerkzeugen für den Metallbau. Aufgrund des modernen Maschinenparks wird zusätzlich auch Lohnfertigung in der Metallzerspanung von Zeichnungsteilen angeboten.

Die langjährige Partnerschaft zwischen den Unternehmen Urban und Oltrogge zeichnet sich aus durch fachliches Know-How und Kontinuität. Erfolgreiche Innovationen in hoher Qualität wurden gemeinsam konsequent verfolgt und werden mit der Lieferung der 27. Mazak Maschine weiter vorangetrieben.

▶ www.oltrogge.de
▶ www.urban-herford.de



Kompetenz von der Planung bis zur Wartung

Druckluft-Service vom Fachbetrieb

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






FLACO

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



„Zusatzleistungen“

UND NACH DER FEUERVERZINKUNG? ZUSATZLEISTUNGEN VON HELLING & NEUHAUS! „VERLÄNGERTE WERKBANK DES KUNDEN“ BIETET ENORMEN MEHRWERT

Warum in den Arbeitsabläufen wertvolle Zeit verlieren – wenn es eigentlich ganz einfache Lösungen gibt? Der Herausforderung, Aufgaben zu optimieren, stellt sich die zur Seppeler Gruppe gehörende Verzinkerei Helling & Neuhaus mit Sitz in Gütersloh gern.

Der Dienstleister im Bereich Korrosionsschutz versteht sich als „verlängerte Werkbank“ seiner Kunden und bietet ihnen dank vielfältiger Zusatzleistungen einen enormen Mehrwert.

Bereits seit mehr als zehn Jahren werden bei Helling & Neuhaus Prozesse nach der Kaizen-Arbeitsmethodik kontinuierlich optimiert. „Ziel ist es, Verschwendungen in den Bereichen Logistik und Zeit zu vermeiden“, so Geschäftsbereichsleiter Frank Sommer. Vor diesem Hintergrund hat Helling & Neuhaus eine eigene Abteilung zum sogenannten Anarbeiten eingerichtet.

Liefert beispielsweise ein Kunde Kontaktplatten mit Gewindebohrungen an, so gilt es als branchenüblich, dass der Auftraggeber nach der Verzinkung Folgearbeiten wieder im eigenen Betrieb ausführt. Anders bei Helling & Neuhaus: Als Ablaufoptimierer bietet das Unternehmen nach der eigentlichen Verzinkung eine Reihe von Zusatzleistungen an. Eigens geschulte Fachkräfte übernehmen Arbeiten wie das Nachschneiden der Gewinde, die Montage ganzer Baugruppen oder auch Verpackungsaufgaben. Bei Bedarf gehört auch die unmittelbare Auslieferung an den Endkunden zum Service.

„Unsere Kunden bekommen auf Wunsch fertige Produkte geliefert und sparen damit Zeit und die entsprechenden Arbeitsschritte im eigenen Betrieb. Das ist ein deutlicher Mehrwert“, betont Frank Sommer.

Für eine professionelle Bewältigung der erweiterten Leistungen wurde unter anderem ein Arbeitsbereich speziell für die Nachbearbeitung von Gewinden

Schulte-Lindhorst
Spezial- und Schwertransporte · Spedition
Lagerung · Großmaschinenlogistik

IHRE *S*ichere *L*ogistik.

Kompetenz und langjährige Erfahrung machen uns flexibel für den sicheren und professionellen **Transport** Ihrer Güter.

Nutzen Sie die **optimalen Möglichkeiten** in unseren Standorten **Rietberg**, **Hövelhof** und **Schloß Holte-Stukenbrock**:






- **Über 20.000 m² Hallenflächen mit Krananlagen bis zu 25 t**
- **Über 30.000 m² Freigelände**
- **Gabelstapler von 1 - 15 t**
- **Vermietung in Teilflächen möglich**
- **Bewirtschaftung auf Wunsch durch uns**

Schulte-Lindhorst GmbH & Co.
Hauptstraße 102
33397 Rietberg
Telefon: +49 (0) 5244 9269-0
Telefax: +49 (0) 5244 1248
info@schulte-lindhorst.de

www.schulte-lindhorst.de



DER NEUE ARBEITSBEREICH ERMÖGLICHT SÄMTLICHE NACHARBEITEN SOWIE DIE MONTAGE GANZER BAUGRUPPEN. (FOTOS: SEPPELER GRUPPE)

eingerichtet. Mit Hilfe eines Gelenkarms und eines druckluftbetriebenen Gewindeschneiders können verschiedenste Kundenteile rationell und sicher nachgearbeitet werden. Auch Schleif- und Polierarbeiten zur Herstellung einer homogenen, beschichtungsfähigen Zinkoberfläche sind an einem separat eingerichteten Schleifarbeitsplatz möglich.

In enger Abstimmung mit den Kunden werden künftig weitere An- und Nachbearbeitungen der feuerverzinkten Bauteile entwickelt und umgesetzt, um die Kundenzufriedenheit auch in Zukunft sicherzustellen.

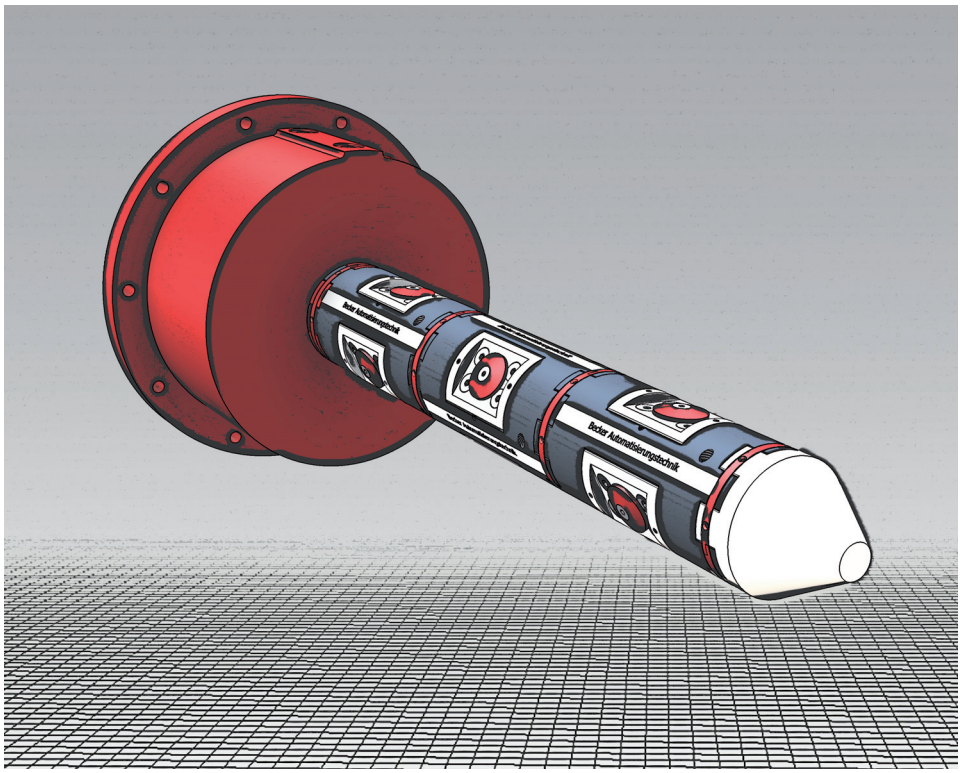
▶ www.beiunsklappts.de



Flexibler Roboter-Innengreifer für empfindliche Güter

ZEICHNUNG INNENGREIFER

FOTO: BECKER AUTOMATISIERUNGSTECHNIK GMBH



Projekt Elektrik
Automatisierungstechnik GmbH

Betriebsplatz 5 • 49767 Twist
Tel. 05936 9193-0 • Fax 05936 9193-299
www.projekt-elektrik.de • E-Mail: info@projekt-elektrik.de



Unsere Aufgaben:
- Automatisierungstechnik
- Prozessvisualisierung
- Steuerungs- und Schaltanlagenbau
- Dienstleistung im Bereich Maschinensteuerungen

Unser Umfeld:
- Maschinen- und Anlagenbau
- Industrieautomatisierungstechnik
- Umwelttechnik
- Fahrzeugtechnik

Entdecken Sie bereits vor der offiziellen Markteinführung den neu entwickelten, kraftvollen Hybridinnengreifer für Roboteranwendungen, bei denen empfindliche Güter mit herkömmlichen Greifwerkzeugen beschädigt würden. Der neuartige, vielseitig einsetzbare Robotergreifer ermöglicht flexible, modulare Greiferlösungen für beschädigungsfreies Handhaben und lückenloses Ablegen eines Werkstücks wie z.B. Folienrollen (Stretchfolie, Schrumpffolie, Verpackungsfolie etc.) und jeglicher Ware mit rundem Innenraum, z.B. einem Motorblock (Verbrennungskammer). Durch die Kombination eines hydraulisch-pneumatischen Aufbaus wirken enorme Kräfte (2.650N pro Spannkolben).

Dies hat den Vorteil, dass der Robotergreifer bis zu 100kg Gewicht je Modul sicher tragen kann. Bis zu drei Module (300kg) können angeflanscht werden.

Ihr Mehrwert:

- Nutzt Vorteile aus Hydraulik und Pneumatik für hohe Gewichte
- Modularer Aufbau für flexible Erweiterung

- Innengreifen für beschädigungsfreie Handhabung und lückenloses Ablegen
- Hohe Torsions- und Biegesteifigkeit durch neu entwickelte Verbindungselemente
- Enorme Kraft bei schlankem Design

Die Becker Automatisierungstechnik GmbH aus Büren erstellt auf einer Fläche von 10.000 m2 innovative, schlüsselfertige, roboterunterstützte Automationslösungen speziell nach Kundenanforderung. Anlagenbau und Programmierung von Steuerungen für die unterschiedlichsten Industriebranchen sind ein weiteres Spezialgebiet. Der Kunde erhält das gesamte Automatisierungsspektrum, von der Konzeption und Realisierung einer Neuanlage bis hin zur Modernisierung vorhandener Systeme. „Unsere Fachleute haben entsprechende Projekte in den letzten Jahren in ganz Deutschland und im nahen Ausland abgewickelt. Unser Team und Know-how werden stetig ausgebaut und verbessert.“ fügt Alfred Becker hinzu.

Heute ist die wirtschaftliche Automation von Maschinen mit kleinen, mittleren und großen Losgrößen Stand der Technik.“ erklärt Inhaber und Geschäftsführer Alfred Becker.

„Durch Knickarm-Industrieroboter stehen dem Anwender im Mittelstand und in der Industrie eine Reihe von standardisierten und flexiblen Lösungen zur Auswahl.“

Wir würden uns freuen, Sie auf der Hannover Messe 2014 vom 7. Bis 11. April 2014 in Halle 17, Stand G04 begrüßen zu dürfen.

▶ www.becker-at.de



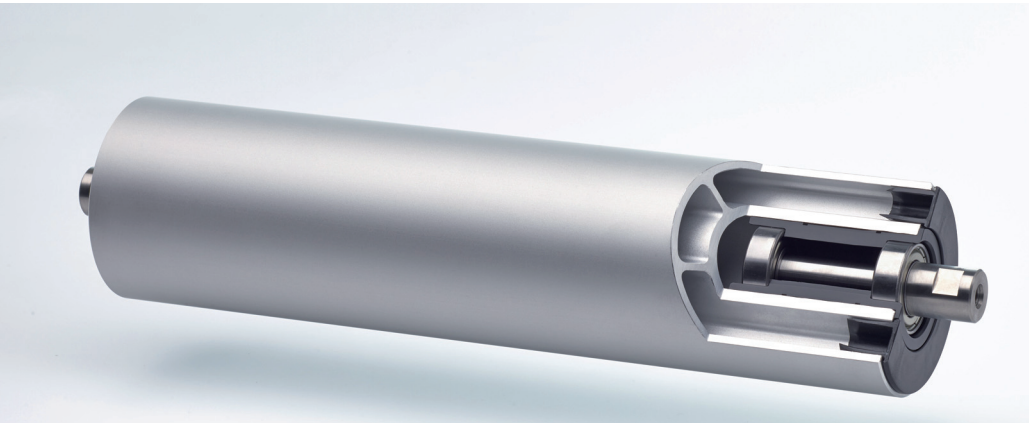


FOTO: AUGUST DRECKSHAGE GMBH & CO. KG

DIE NEUE ALUMINIUMWALZE MIT KURZER LIEFERZEIT

Economic Roll® LE

Im Laufe der letzten Jahre sind die Forderungen nach kurzen Lieferzeiten bei Aluminiumwalzen immer lauter geworden. DRECKSHAGE als Lieferant hochwertiger Aluminiumwalzen hat dem Rechnung getragen, in dem die Economic Roll® LE entwickelt wurde.

Hergestellt werden die Economic Roll® Walzen LE aus stranggepressten Aluminium-Präzisionsprofilen der Baureihe Economic Roll® in den Durchmessern 60, 80, 100, 120, 160 und 200 mm. Durch vorgefertigte Standard-Lagerungen können die Economic Roll® Walzen LE innerhalb von zwei Arbeitstagen gefertigt werden.

Die Geometrie der Economic Roll® erlaubt mit seinem verstärkten Innenring den direkten Einbau der Lagerung. Durch diesen konstruktiven Vorteil kann die Economic Roll® Walze LE schnell und kostengünstig gefertigt werden. Darüber hinaus besticht sie durch eine hervorragende Oberfläche und hohe Biegesteifigkeit bei geringem Gewicht.

Die Economic Roll® Walze LE erfordert lediglich den Zuschnitt auf die vom Kunden gewünschte Länge, das Eindrehen eines Einheits-Lagersitzes und die Montage der vorgefertigten Lagereinheit. Die Walzen sind feinst gerichtet und können auf Wunsch entsprechend der Kundenspezifikation gewuchtet werden.

Die Economic Roll® Walze LE mit kurzer Lieferzeit ist zur Zeit in den Durchmessern 60, 80 und 100 erhältlich (weitere Durchmesser folgen). Die Rohrlänge ist bis 3000 mm frei wählbar. Die standardisierten Achsen sind jeweils in zwei unterschiedlichen Längen (Überstand 25 bzw. 50 mm) lieferbar und mit definierten Schlüsselflächen und Axialgewinde versehen.

Selbstverständlich fertigt DRECKSHAGE mit seiner langjährigen Erfahrung auch Walzen nach Kundenangaben. Dazu gehören Stahlwalzen und Aluminiumwalzen. Je nach Gestaltung können Walzen bis zu einer Länge von 7000 mm und bis zu einem Durchmesser von 300 mm hergestellt werden.

Schnelle Angebotserstellung und attraktive Lieferzeiten durch hohe Verfügbarkeit der Economic Roll® Walzen runden das Programm ab.

▶ www.dreckshage.de

INGENIEURBÜRO
LAUER

NEUER STANDORT IN COESFELD!

Ihr Partner für CE-Kennzeichnung

Wer technische Produkte, Maschinen oder Anlagen in Europa verkaufen oder betreiben will, muss sich mit den gesetzlichen Vorschriften zur CE-Kennzeichnung auskennen!

Themen wie Risikobeurteilung, funktionale Sicherheit, Verifikation & Validierung, Technische Dokumentation, Betriebsanleitungen und Montageanleitungen gehören zum Entwicklungsprozess pflichtgemäß dazu, um die europäischen Sicherheitsstandards nachweisbar einzuhalten.

Das **Ingenieurbüro Lauer** verbindet herausragende theoretische Expertise mit langjähriger Praxiserfahrung. Viele unserer Kunden profitieren davon unmittelbar und erfahren wirkungsvolle Hilfe zur Selbsthilfe.



CE-Kennzeichnung
Risikobeurteilung CE



Funktionale Sicherheit
Verifikation & Validierung FS



Betriebsanleitung
Montageanleitung

Wir erbringen für Sie 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

Functional Safety Engineering (FSE)
- Allgemeine Beratung im Bereich FS (Functional safety)
- Spezifikation sicherheitstechnischer Systeme nach EN ISO 13849, EN 62061 oder EN 61511
- Konzeptionelle Ausarbeitung sicherheitsbezogener Steuerungen
  - Technologieübergreifend
  - Herstellerunabhängig
  - Kostenoptimiert

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

Vereinbaren Sie einen ersten Gesprächstermin mit uns. Natürlich unverbindlich & kostenlos!

Ingenieurbüro Lauer ▪ Kupferstraße 20 ▪ 48653 Coesfeld ▪ Tel. 0 25 41 - 970 980 ▪ info@inglauer.de ▪ www.inglauer.de

Functional Safety Engineering

FUNCTIONAL SAFETY ENGINEERING (FSE): VORTEILE UND HÜRDEN IN DER PRAXIS

Mietgeräte von
AGRAVIS TECHNIK Ahaus-Borken GmbH
BIG Trucks von 10-16 Tonnen Tragkraft

Mietstation Ahaus
Am Bahndamm 1
48683 Ahaus
Mietstation Borken
Weseler Str. 2
46325 Borken
Ansprechpartnerin: Linda Sieverding
Tel.: (02861)926-59 Fax.:(02861)926-40
E-Mail: linda.sieverding@agravis.de
www.agravis-mietservice.de

SALTANDPEPPER
KOMPETENZ GEFRAGT?
SALT AND PEPPER bietet:
› Software Solution Center (SSC)
› Mechanical and Electrical Solution Center (MESC)
Ansprechpartner:
Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Timo Seggelmann
Geschäftsführer NORD
t.seggelmann@salt-and-pepper.eu

Richtig angewandt reduziert FSE die Kosten und erhöht die Verfügbarkeit von Maschinen und Anlagen. Mit der Pflicht, die EN ISO 13849 anzuwenden, ist die bewertbare Zuverlässigkeit im Maschinen- und Anlagenbau angekommen. Aber der Fortschritt hat auch Schattenseiten: Die Anwendung der Norm ist deutlich komplizierter als die ihrer Vorgänger. Josef Winkelmann, FSE-Spezialist im Ingenieurbüro Lauer, berichtet aus der Praxis in den Unternehmen.

Gewachsene Anforderungen

Der Maschinen- und Anlagenbau entwickelt sich rapide. Dabei spielen programmierbare elektronische Steuerungssysteme eine zunehmend große Rolle. Sie wurde von der frühen Norm (EN 954) zur Funktionalen Sicherheit, die seit den 90er Jahren vermehrt in den Fokus rückt, nicht oder nur unvollständig im Maschinen- und Anlagenbau erfasst. Auch die Zuverlässigkeit der Bauteile blieb unberücksichtigt.

Mit der EN ISO 13849, der Norm zur Funktionalen Sicherheit für Maschinen und Anlagen, wurde diese Lücke geschlossen. Dafür mussten die vertrauten Kategorien um die Zuverlässigkeit der Bauteile, den Diagnosedeckungsgrad und die Maßnahmen gegen Ausfälle gemeinsamer Ursache erweitert werden. Auch wenn viele der alten Norm nachtrauern: Der aktuelle Stand markiert die adäquate Antwort auf die komplexen Sicherheitslösungen des gegenwärtigen Maschinen- und Anlagenbaus.

Frühzeitig Integrieren

Jedes unserer Projekte in Unternehmen unterschiedlicher Größe hat gezeigt, dass sich der größte Erfolg dann einstellt, wenn die CE-konformen Anforderungen frühzeitig in der Planungs- und Konstruktionsphase berücksichtigt werden. Durch Ausarbeitung technologieübergreifender sicherheitstechnischer Lösungen können enorme Kosten eingespart werden. Anders gesagt: Falsche oder auch inkonsequente Sicherheitskonzepte erzeugen hohe Kosten. Zu einem guten sicherheitstechnischem System gehört nicht nur die Auswahl der Komponenten, sondern vor allem die vollständige und korrekte Definition der Sicherheitsfunktionen und die Wahl der richtigen Steuerungsstruktur. Aber auch nachträgliche Sorgfalt macht sich bezahlt: Nicht selten können durch ein Re-Engineering der sicherheitsbezogenen Steuerungen die Kosten für die Steuerungskomponenten in der Summe um 20% bis 30% gesenkt werden.

Gewachsene Probleme

In vielen Unternehmen gibt es historisch gewachsene Konstruktionsstände, die peu à peu erweitert wurden, um den neuen Anforderungen der Funktionalen Sicherheit gerecht zu werden. Hier findet man konventionelle Ausführungen (Klappertechnik) gepaart mit teuersten Bauteilen, die vom Hersteller nach EN ISO 13949 oder auch IEC 62061 bereits qualifiziert wurden. Bei falscher oder inkonsequenter Anwendung garantiert der Einsatz dieser Bauteile jedoch nicht zwingend, dass die Anforderungen zur funktiona-



JOSEF WINKELMANN, STAATL. GEPR. ELEKTROTECHNIKER UND FS-ENGINEER, IST MITARBEITER BEIM INGENIEURBÜRO LAUER, DAS SEIT 1994 SPEZIALISIERT IST AUF DIE CE-KENNZEICHNUNG FÜR DEN ANLAGEN- UND MASCHINENBAU. (FOTO: INGENIEURBÜRO LAUER)

len Sicherheit gemäß Maschinenrichtlinie eingehalten werden. Sicherlich kann bei Verwendung bereits bewerteter Bauteile der Nachweis der Zuverlässigkeit leichter erbracht werden. Für den normenkonformen Nachweis der Zuverlässigkeit ist zuvor jedoch immer eine eindeutige und nachvollziehbare Definition der Sicherheitsfunktion erforderlich. Zudem müssen die Wahl der Steuerungsstrukturen sowie die Anforderung an diese stimmig sein.

Die Krux mit der Umsetzung

Auch wenn Anwendungspflicht und wirtschaftliche Vorteile der korrekt umgesetzten Norm eine klare Sprache sprechen: In der Praxis bereitet FSE manchem Unternehmen echtes Kopfzerbrechen. Ohne einen eigens geschulten CE-Beauftragten oder Verantwortlichen für Dokumentation im eigenen Haus sind die Anforderungen für viele eine Hürde, an der man zu scheitern droht. Besonders kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) fehlt es an personellen Ressourcen oder schlicht an speziellem Know-how, um das FSE erfolgreich, zügig und wirtschaftlich umzusetzen. Die Konsequenzen sind massiv: Verzögerte oder grundsätzlich infrage gestellte Markteinführung beim Hersteller und Zeitverluste des Betreibers bei der Endabnahme können sich als empfindliche Kostenfaktoren entpuppen.

Guter Rat ist preiswert

Externes Wissen einzubinden, hat sich in diesem Fall als probate Lösung erwiesen: Stets aktuelles Wissen, vielfältige Praxiserfahrung, die transparente Kostenstruktur, Zeitersparnis und vor allem die Sicherheit hinsichtlich des Ergebnisses sprechen für diese Variante.

Mit Blick auf diesen Bedarf, hat das Ingenieurbüro Lauer sein Portfolio erweitert und bietet durch qualifizierte Steuerungstechniker ein umfassendes Leistungspaket zum Functional Safety Engineering an. Es beinhaltet die zielgerichtete kostenbewusste Ausarbeitung technologieübergreifender Sicherheitskonzepte bei der Anwendung von Steuerungskomponenten unterschiedlichster Anbieter. Je nach Bedarf kann sich die Leistung auf die konzeptionelle Ausarbeitung der Sicherheitssysteme bis hin zur Auswahl und Verschaltung der kompletten sicherheitsbezogenen Bauteile erstrecken.

Eigens hierfür wurden Mitarbeiter mit langjähriger Konstruktionserfahrung aus dem Maschinen- und Anlagenbau weiterqualifiziert. Erfahrene Spezialisten aus Elektrik, Pneumatik und Hydraulik, die sich u. a zum Functional Safety Engineer (TÜV Rheinland) oder zum „Zertifizierten Experten – Funktionale Sicherheit nach EN ISO 13949“ qualifiziert haben, stehen projektbezogen zur Verfügung.

▶ www.inglauer.de



Gutes Design ist mehr als Styling



WINDSICHTER VORHER (OBEN) UND NACHHER (UNTEN, PHASE 2).

FOTOS: BUDDE INDUSTRIE DESIGN GMBH



WARUM DESIGN, WENN DAS PRODUKT SCHON SEIT JAHREN IM MARKT FUNKTIONIERT? WARUM IN DESIGN INVESTIEREN?

Das Team von Budde Industrie Design GmbH aus Münster gestaltet und modelliert seit über 36 Jahren Produkte im Investitions- und Konsumgüterbereich und das mit Erfolg. Design für technische Produkte und Produktfamilien sind die Stärken von Budde und das wird deutlich am Beispiel der Landmaschinen der Firma Claas. Seit über 30 Jahren prägt der Geschäftsführer Paul Budde mit seinem Team die Designsprache von Claas und deren Geschäftsberichte bestätigen die Arbeit des Teams. Die von Budde gestalteten Maschinen erhalten nicht nur Wiedererkennungswert und Identität, sondern auch Qualität und optimierte Ergonomie.

Gutes Design kann Kosten in der Produktion einsparen und gleichzeitig einen Anstieg beim Absatz erzielen. Die Unternehmen müssen den Designer mehr als Allrounder sehen, der alle Bereiche neben der Gestaltung, wie Materialen und Produktionsverfahren mit berücksichtigt. Von der ersten Idee bis zur Markteinführung begleitet das Team von Paul Budde die Produkte ihrer Kunden. Nicht nur Design entsteht im Hause Budde, sondern auch Prototypenbau in einem 800m2 großen, lichtdurchfluteten Atelier und die Erzeugung von 3D Animationen, um vor Produktion die Produkte ganzheitlich zu erleben.

Der Mut zu tiefgreifenden Veränderungen und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit sind auch beim aktuellen Projekt mit der Westeria Fördertechnik GmbH die Basis für einen erfolgreichen Designprozess. Bei der Gestaltung einer neuen Baureihe stationärer Windsichter lag der Fokus auf Modularität, Serienoptimierung und Benutzerergonomie.

Ein Produkt kann seit Jahren im Markt bestehen und funktionieren, doch mit Design geht es gestärkt in den Wettkampf mit den Mittbewerbern. Man wäre naiv zu glauben, in der heutigen Welt würde ein gutes Produkt ohne eine gute Designsprache auf Dauer erfolgreich funktionieren. Das Produkt muss den Konsumenten emotional packen, ein positives Feedback geben und mit seiner Form die Marke stärken.

▸ www.budde-design.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

SEPPELER VERZINKUNG
»Und nach der Feuerverzinkung? Zusatzleistungen von Helling & Neuhaus!«
Lars Brüggenthies, Produktionsleiter Helling & Neuhaus
☎ 05241 604-0
SEPPELER VERZINKUNG NEUHAUS
Seppeler – bei uns klappt's.
www.beiunsklappts.de



Die Alternative zum Neukauf

Die Firma NEOTECHNIK steht seit 50 Jahren für erstklassigen Service rund um Flurförderfahrzeuge. Kompetente Techniker und Vertriebsberater zeichnen sich durch Schnelligkeit, Flexibilität und Effizienz aus, da ihr Fokus auf die Zufriedenheit ihrer Kunden liegt.

Für Kunden, die sich nicht sofort zu einem Kauf von neuen Flurförderzeugen entschließen, hat die Firma NEOTECHNIK eine flexible und betriebswirtschaftlich sinnvolle Alternative parat. Sie bietet eine große Auswahl an Gebrauchtstaplern aller Art und Preisklassen. Nach umfassender Aufbereitung der Gebrauchtstapler (nach einheitlichen Qualitätsstandards), wobei ausschließlich Original-Ersatzteile verwendet werden, erwirbt der Kunde durch NEOTECHNIK einen Gebrauchtstapler so gut wie neu. Auch für Sondereinsätze, kurzfriste Auftragsspitzen oder Ausfälle, hat NEOTECHNIK eine perfekte Lösung für seine Kunden. Sie können, ob kurz- oder mittelfristig, aus dem Mietpool von 500 Flurförderzeugen, die für sie geeigneten Stapler und Lagertechnikgeräte aussuchen und mieten. Dadurch, dass die Stapler jederzeit verfügbar sind, kann NEOTECHNIK auf die individuellen Einsätze ihrer Kunden reagieren. Dabei helfen auch ihre drei eigenen LKWs, die von den Standorten Bielefeld oder Ladbergen aus, die Mietfahrzeuge auf dem schnellsten Weg zum Kunden transportieren können. Bei der Kurzzeitmiete entstehen für den Kunden nur fixe Kosten für einen festgelegten Zeitraum. Somit kann die Kurzzeitmiete eine wirtschaftliche Alternative zum Kauf sein.

Natürlich umfasst das Angebot von NEOTECHNIK auch die Langzeitmiete. Mit dem Rental-Konzept übernimmt NEOTECHNIK das Management der gesamten Flurförderzeug-Flotte des Kunden im Rahmen eines langfristigen Mietvertrages. Die vorhandenen Fahrzeuge werden ausgetauscht und durch modernste Stapler und Lagertechnikgeräte ersetzt. Die Kunden zahlen eine feste monatliche Rate, in der schon alle Kosten für Wartungs- und Reparaturarbeiten enthalten sind.

▶ www.neotechnik.de

MIETE UND KAUF VON GEBRAUCHTEN GABELSTAPLERN



Funktionale Sicherheit

TECHNOLOGIE-BERATUNG UND SGS TÜV SAAR VERMITTELN ERFOLGREICH FACHWISSEN

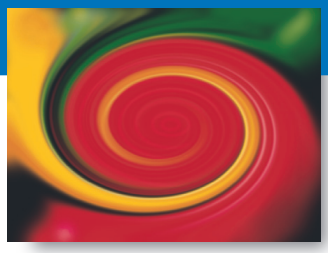
TIMO SEGGELMANN, GESCHÄFTSFÜHRER SALT AND PEPPER NORD GMBH & CO. KG. (FOTO: SALT AND PEPPER HOLDING GMBH & CO. KG)



Fachleute der verschiedenen Bereichen der Automotive-Branche ließen sich in der Woche vom 17.-21. Februar 2014 im Steigenberger Hotel in Osnabrück vom SGS TüV Saar in Kooperation mit der Technologie-Beratung Salt and Pepper zum Thema Funktionale Sicherheit schulen. Ihr Ziel: Einen detaillierten Einblick in die Funktionale Sicherheit nach ISO26262 zu bekommen und gegebenenfalls die Prüfung zum Automotive Functional Safety Professional (AFSP) abzulegen.

Der SGS-Referent Harald Günther besprach neben Grundlagen aus der ISO

Industrielacke nach Maß



Dreisol COATINGS

Industriestraße 4
32361 Pr. Oldendorf-Bad Holzhausen
Telefon 0 57 42/93 00-0
Telefax 0 57 42/93 00-49

e-Mail: mail@dreisol.de · www.dreisol.de

Maschinenbau Andreas Winkel e. K.
Heinrichstr. 95 • 49733 Haren • www.awi-maschinenbau.de
Tel. 05932/733058 • Fax 05932/2097



Sonderfahrzeugbau für innerbetriebliche Transporte!



Schwerlast-Industrieanhänger für Ihre Bedürfnisse entwickelt!



Wir finden die passende Lösung für Ihr Transportproblem!
Überzeugen Sie sich selbst!

diverse Anwendungsszenarien aus der eigenen Praxis. Die Schulungsteilnehmer hatten ebenfalls Problemstellungen aus der täglichen Anwendung mitgebracht, die sie mit dem Referenten unter ISO-Gesichtspunkten beleuchteten. Das Spektrum der Teilnehmer reichte von selbstständigen Entwicklern über Tier1/2 Zulieferer bis hin zur F&E eines OEMs, spannende Anwendungsfälle waren garantiert.

Timo Seggelmann, Geschäftsführer von Salt and Pepper, einer deutschlandweit tätigen Technologie-Beratung, konnte wie im Vorjahr ausschließlich lobende Worte über die Qualität der Schulung und der Zusammenarbeit mit dem SGS TüV Saar finden: „Die Abstimmung läuft wirklich unkompliziert und hoch professionell! Auf Seiten Salt and Peppers sind wir froh, dass wir durch diese Kooperation eigene Mitarbeiter qualifizieren und dementsprechend auch unseren Kunden ein tolles Angebot machen können."

Die abgedeckten Module, die in dieser Woche behandelt wurden, reichten von Unterstützungsprozessen des Safety-Managements und Gefährdungsanalyse über Technische Sicherheitskonzepte bis zur sicherheitsgerichteten Hard- und Softwareentwicklung. Am Ende der Schulung hatten alle Teilnehmer die Möglichkeit, ihr gelerntes Wissen auf die Probe zu stellen und die Prüfung zum Automotive Functional Safety Professional (AFSP) abzulegen.

Frederic Siepmann, der bei der Technologie-Beratung Salt and Pepper als Technologie Consultant aktuell einen Geschäftspartner im Projekt in München unterstützt, kam für die Schulung nach Osnabrück; eine Entscheidung, die er nicht bereut hat: „Ich war positiv überrascht von der Intensität und dem hohen Praxisbezug der Schulung. Nicht nur die Anforderungen an die Hardware-Entwicklung, sondern vor allem die Anforderungen an die Software-Entwicklung kann ich echt regelmäßig anwenden. Das Verständnis des gesamten Ablaufs hilft mir dabei, Sicherheitsanforderungen vor der Implementierung zu erkennen und so eine nachträgliche Anpassung zu vermeiden."

Eine Wiederholung und Ausweitung dieser erfolgreichen Schulungskooperation wird nun in den nächsten Wochen entschieden.

▶ www.salt-and-pepper.eu



„Aller guten Dinge sind drei“

SCHULTE-LINDHORST GMBH & CO. – DRITTEN STANDORT IN SCHLOSS HOLTE-STUKENBROCK BEZOGEN



STANDORT IN SCHLOSS HOLTE-STUKENBROCK

(FOTO: SCHULTE-LINDHORST)

Frei dem Motto „Aller guten Dinge sind drei“ - Rietberg, Hövelhof und ab sofort auch Schloß Holte-Stukenbrock. Das Unternehmen Schulte-Lindhorst GmbH & Co. ist jetzt mit einem weiteren Standort in Schloß Holte-Stukenbrock vertreten.

Der gesamte Komplex der ehemaligen Maschinenfabrik Bastian im Industriegebiet in Schloß Holte-Stukenbrock, Augustdorfer Straße, konnte bereits Anfang des Jahres in Betrieb genommen werden. Die noch laufenden Sanierungs- und Umbauarbeiten zur Optimierung der Arbeitsabläufe sind schon weit fortgeschritten. Der neue Standort verfügt über 7.000 m2 Hallenfläche und 10.000 m2 Freigelände. Dadurch sind für das eigene Unternehmen zusätzliche Kapazitäten entstanden und man kann gegenüber dem Kunden noch flexibler agieren. Eine gute Verkehrsanbindung ist ein weiterer Vorteil.

„Damit möchten wir zur Stärkung der eigenen Marktposition beitragen und für unsere Kunden weitere positive Impulse setzen,“ so Geschäftsführer Thomas Schulte-Lindhorst. Die Investition von ca. 2 Millionen Euro soll eine weitere Basis für eine hohe und nachhaltige Kundenzufriedenheit sein. Gleichzeitig wurden so neue Arbeitsplätze geschaffen.

Schulte-Lindhorst bietet an den drei Standorten optimale Möglichkeiten:

- Über 20.000 m2 Hallenflächen mit Krananlagen bis zu 25 t
- Über 30.000 m2 Freigelände
- Gabelstapler von 1 - 15 t
- Vermietung in Teilflächen möglich
- Bewirtschaftung auf Wunsch durch Schulte-Lindhorst

Der Spezialist für „Sichere Logistik”

Kompetenz und langjährige Erfahrung haben das Familienunternehmen Schulte-Lindhorst GmbH & Co. zu einem gefragten Partner namhafter Industrieunternehmen gemacht. Der moderne und umweltfreundliche Fuhrpark mit über 50 Fahrzeugen bietet professionelle Lösungen für Spezial- und Schwertransporte, Maschinentransporte, Landmaschinentransporte, aber auch für konventionelle Transporte. Besonderer Vorteile bietet auch die Lagerhaltung und Kommissionierung. Gegründet wurde das Unternehmen 1940. Heute arbeiten fast 100 Beschäftigte im Unternehmen.

▶ www.schulte-lindhorst.de



30 Jahre Guss-Ring

DAS TOR ZUM GUSS-EINKAUF AUF DEN WELTMÄRKTEN

Seit nunmehr 30 Jahren ist die Guss-Ring GmbH & Co. Vertriebs-KG, Gütersloh, als Händler von Produkten aus allen gießfähigen Werkstoffen tätig. 1984 startete Guss-Ring eine Dienstleistung, die heute vor allem von der mittelständischen Industrie in Deutschland und dem benachbarten Ausland zunehmend in Anspruch genommen wird. „Wir sind für unsere Kunden das Tor zum professionellen Einkauf auf den Weltmärkten und sichern ihnen ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis“, erklärt Guss-Ring-Geschäftsführer Richard Hoberg (55).

„Unsere Kunden geben uns die Zeichnungen der benötigten Teile oder Komponenten und wir finden den geeigneten Guss-Hersteller“, erläutert Hoberg die Arbeitsweise seines Unternehmens. Was in der Startphase mit Bezügen aus europäischen Niedriglohn-Ländern begann, ist heute ein weltweites Geschäft mit Schwerpunkt Asien und Osteuropa. Systematisch werden die Märkte mit ihren Rohstoffen, Herstellern und Lohnkosten beobachtet. Hoberg: „Zuletzt ist Indien stark in den Fokus gerückt. Wir entscheiden regelmäßig neu, ob und wo wir agieren müssen.“ Ganz wichtig sind dabei die Qualitätssicherung und Kontrolle sowohl bei den Herstellern vor Ort als auch vor der Auslieferung aus dem eigenen Lager in Gütersloh. In China besteht ein Lager des Partners „Golden Ring“. Guss-Ring ist nach ISO 9001:2008 zertifiziert. Zum 17-köpfigen Team gehören hochqualifizierte Techniker, Ingenieure sowie Groß- und Außenhandelskaufleute.

Neben dem ausgeprägten Qualitätsbewusstsein sieht Hoberg die optimierte Lagerlogistik mit „Warehousing“ als entscheidenden Erfolgsfaktor: „Wir senken Fracht- und Lagerkosten und liefern aus unserem Lager just in time.“ Über die Preisvorteile hinaus wissen die Kunden immer stärker die gesamte Dienstleistungskette von Guss-Ring zu schätzen. Dazu gehören z.B. auch die Bearbeitung von Guss-Teilen oder die Abwicklung aller Transport- und Zoll-Formalitäten. Guss-Ring macht für den Mittelstand, aber auch für große Unternehmen eine hochspezialisierte globale Beschaffung möglich. Die Kunden kommen vor allem aus den Branchen Maschinenbau, Landmaschinen, Fahrzeugbau, Antriebs- und Fördertechnik, Pumpen, Verkehrstechnik sowie Armaturen und Bautechnik.

▶ www.guss-ring.de



GUSS-RING-GESCHÄFTSFÜHRER
RICHARD HOBERG

(FOTO: GUSS-RING
GMBH & CO. VERTRIEBS-KG)

Industrieroboter • Maschinenbau • Service und Wartung

Industriegebiet Büren-West
Oberer Westring 36
33142 Büren, Germany
Fon +49 2951 93360
Fax +49 2951 933636
eMail: info@becker-at.de
Internet: www.becker-at.de

Offizielles MITSUBISHI ELECTRIC Roboterzentrum

KUKA OFFICIAL SYSTEM PARTNER

BECKER AUTOMATISIERUNGSTECHNIK

Neuer Innen-Robotergreifer von Becker Automatisierungstechnik für Lasten bis 100 kg



Flexible, modulare Greiferlösung für beschädigungsfreies Handhaben und lückenloses Ablegen eines Werkstücks wie z.B. Folienrollen (Stretchfolie, Schrumpffolie, Verpackungsfolie) und jeglicher Rollenware auf Kern wie z.B. Papier-, Stahl- und Etikettenrollen. Lieferbar ab sofort in den Ausführungen Antrieb + 1 bis 3 Module. - Für Testvarianten sprechen Sie uns bitte an -

Neue Lösungen der Kennzeichnung für alle Branchen

MULTIVAC MARKING & INSPECTION AUF DER INTERPACK 2014 IN HALLE 5 (STAND E23) UND HALLE 17 (A51)

Auf der interpack, die vom 8. bis 14. Mai 2014 in Düsseldorf stattfindet, ist MULTIVAC Marking & Inspection gleich in zwei Ausstellungshallen vertreten. In Halle 5, Stand E23 stellt der Kennzeichnungsspezialist eine neue Generation von Etikettenspendern vor, die sich durch ihre sehr hohe Etikettiergenauigkeit und Etikettiergeschwindigkeit auszeichnen. Zum Einsatz kommen die Etikettenspender in den neuen Transportbandetikettierern, zu denen neben Highend-Geräten jetzt auch kostengünstige Einstiegsmodelle für einfache Etikettieraufgaben gehören. In Halle 17, Stand A51 zeigt MULTIVAC Marking & Inspection seinen Faltschachtel-Etikettierer für die LifeScience- und Healthcare-Industrie.

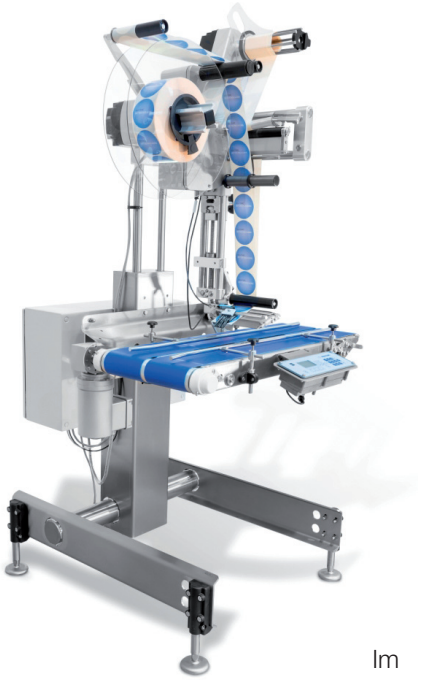
Halle 5, Stand E23

Die neuen Etikettenspender von MULTIVAC Marking & Inspection arbeiten mit Servotechnologie, wodurch sie nicht nur besonders hohe Leistungen, sondern auch maximale Etikettiergenauigkeit erzielen. Durch ihre integrierte Steuerungs- und Antriebstechnologie sind sie besonders platzsparend im Aufbau und lassen sich optimal in vorhandenen Transportsystemen, Abfüllanlagen oder Verpackungsmaschinen einsetzen. Verschiedene Kommunikationsschnittstellen sorgen für die Integration in eine Vielzahl von Steuerungsumgebungen. Der Kennzeichnungsspezialist hat die neue Spendergeneration zunächst in seine Transportbandetikettierer eingebaut, die auf der Messe in verschiedenen Ausführungen – sowohl als Stand-alone-Geräte als auch integriert in Verpackungslinien – zu sehen sind. Neben der Serie L 310, zu der die bewährten Highend-Modelle gehören, bringt MULTIVAC Marking & Inspection zur interpack 2014 die neue Serie Baseline L 300 auf den Markt. Sie umfasst kostengünstige Einstiegsmodelle für einfache Etikettieraufgaben in bewährter MULTIVAC Qualität.



ST_VV_MULTIVAC_
TRANSPORTBANDETIKETTIERER L 300.

(FOTO: MULTIVAC MARKING & INSPECTION GMBH & CO. KG)



Im Bereich Etikettieren und Drucken auf Tiefziehverpackungsmaschinen zeigt MULTIVAC Marking & Inspection eine Lösung mit zwei Querbahnetikettierern MR625 OP, die dank einer speziellen Sicherheitssteuerung zur Abstandsüberwachung extrem platzsparend aufgebaut werden können.

„Der Einsatz von zwei Querbahnetikettierern erlaubt einen unterbrechungsfreien Betrieb. Bei großen Abzügen ist es zudem möglich, dass sich die beiden Etikettierer ein Werkzeugformat teilen, so dass besonders hohe Leistungen erreicht werden“, erläutert Volker Gerloff, Geschäftsführer bei MULTIVAC Marking & Inspection. Ein Foliendirektdrucker MR293 TT sorgt dafür, dass die Produktionsdaten manipulationssicher direkt auf die Folie gedruckt werden.

Aus seinem umfassenden Portfolio an Inspektionssystemen zeigt MULTIVAC Marking & Inspection eine Kontrollwaage mit Metalldetektor MR822 und automatischem Rezeptdownload vom MULTIVAC Traysealer sowie ein Röntgeninspektionsgerät MR812. Für die Etiketten- und Druckkontrolle sind die Kennzeichnungssysteme mit unterschiedlichen optischen Inspektionssystemen ausgestattet.

Halle 17, A51

In Halle 17 präsentiert MULTIVAC Marking & Inspection seinen Faltschachtel-Etikettierer, mit dem Anwender aus der LifeScience- und Healthcare-Branche die Anforderungen der EU-Richtlinie 2011/62/EU umsetzen können. Ab 2016 müssen Arzneimittel, die innerhalb der EU vertrieben werden, sowohl ein individuelles Erkennungsmerkmal („unique identifer“) als auch ein Antimanipulationsmerkmal („tamper verification feature“) tragen, die von den Herstellern auf die äußere Umhüllung der Packungen aufgebracht werden müssen. Mit dem Faltschachtel-Etikettierer von MULTIVAC Marking & Inspection lassen sich die Verschlusslaschen von Medikamentenfaltschachteln durch Siegeletiketten manipulationssicher verschließen; zusätzlich können die Laschen auch mit seriellen Barcodes bedruckt werden, die derzeit in immer mehr Ländern weltweit zur Echtheitsprüfung und Rückverfolgungskennzeichnung eingesetzt werden.

Der Faltschachtel-Etikettierer zeichnet sich durch einen GMP-gerechten Aufbau sowie eine pharmagerechte Einhausung aus. Er kann mit verschiedenen Druck- und Kontrollsystemen kombiniert werden. Schlechtpackungen werden ausgeschleust und der Produktauswurf wird gegengeprüft. Auch eine Track-and-Trace-Anbindung an übergeordnete Datenbanken der Arzneimittelhersteller ist möglich. Der Faltschachtel-Etikettierer lässt sich ohne Änderung der Verpackungsmaschine leicht in bestehende Linien nachrüsten. Die Qualifizierung der selbstständig arbeitenden Zusatzanlage ist ebenso einfach wie die Validierung, die nur für diesen zusätzlichen Prozessschritt nötig ist.

▸ www.MULTIVAC.com

20%



Wir machen es Ihnen leicht, etwas für die Umwelt zu tun und nebenbei kräftig Enegiekosten zu sparen.

Zum Beispiel mit mehr Effizienz in Ihrer Klima- oder Kältetechnik. Seit 2014 gibt es neue, attraktive Förderkonditionen des BAFA.



Bis zu 20% Fördermittel nutzen:

effizienz@archimedes-fm.de

Archimedes
BAUEN I TECHNIK I ENERGIE



DER VERPACKUNGSKATALOG 2014 VON LICEFA – KOSTENLOS BESTELLEN UNTER WWW.LICEFA.DE

FOTO: LICEFA KUNSTSTOFFVERARBEITUNG GMBH & CO. KG, 2013

Verpackungskatalog 2014 von Licefa

IM VERPACKUNGSKATALOG 2014 VON LICEFA FINDEN TECHNISCHE EINKÄUFER VIELE PRAKTISCHE, SICHERE UND PRÄSENTATIONSSTARKE VERPACKUNGSLÖSUNGEN

Licefa ist Spezialist für Kunststoffverpackungen und bietet Verpackungslösungen für Dental, Promotion, Optik, Akustik, Elektronik und Medizin. Basis ist das Standardprogramm an unterschiedlichen Größen und eine kundenspezifische Fertigungstiefe mit Sonderfarben, Siebdruck sowie Einlagen aus Schaumstoff und Tiefziehen. Dazu passt das breite Sortiment an Runddosen, Rechteckdosen und Kugelscharnierdosen, Sortimentskästen, Koffern, Aufbauschränken, leitfähigen Verpackungen, SMD-Boxen, tiefgezogenen leitfähigen Einlagen, Dental-Boxen, Pendelverpackungen und tiefgezogenen Paletten für Drehteile sowie Waschpaletten.

Über www.licefa.de kann der Verpackungskatalog 2014 kostenlos bestellt werden. Außerdem bietet die Internetseite die Möglichkeit, den Katalog komplett oder kapitelweise herunterzuladen (inklusive Preisliste) oder direkt am Bildschirm als Blätterkatalog mit Suchfunktion zu nutzen.

▶ www.licefa.de

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

FACHMAGAZINE
B2B ADRESSMANAGEMENT
FACHBÜCHER
BUCHHANDLUNG

Für Informationen, Mediadaten oder Buchbestellungen rufen Sie uns an ...

05231 98100-0



Marktposition gefestigt

V.L.:
DIE LEITER MARKTGEBIET BIELEFELD **ALEXANDER HAKENHOLT** UND **ALF MEYER ZUR HEYDE**, **UWE HADELER**, SPRECHER DER GESCHÄFTSLEITUNG BIELEFELD UND **MATTHIAS SCHEFFNER**, MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG DEUTSCHE BANK BIELEFELD.

FOTO: WIR

DEUTSCHE BANK IN BIELEFELD FESTIGT 2013 IHRE MARKTPOSITION

Die Deutsche Bank in Bielefeld zieht ein positives Fazit des vergangenen Geschäftsjahres.

In einem umkämpften Markt habe die Deutsche Bank ihre führende Position behauptet, erklärte Uwe Hadeler, Sprecher der Geschäftsleitung Deutsche Bank Bielefeld. Entscheidendes Erfolgskriterium sei eine intakte Kunde-Berater-Beziehung, sagte Hadeler und ergänzte: „An der Deutschen Bank schätzen unsere Kunden besonders, dass sie selbst komplexe Entwicklungen in der Wirtschaft und auf den weltweiten Märkten überblickt."

Die Deutsche Bank in Bielefeld konnte ihre Kundenbasis mit 166.000 Privat- und Firmenkunden auf hohem Niveau halten. Das Geschäftsvolumen betrug Ende vergangenen Jahres in der Region rund 15,8 Mrd Euro. Die Deutsche Bank präsentiert sich als starker und zuverlässiger Partner für den Mittelstand und anspruchsvolle Firmenkunden in Ostwestfalen. Rund 1.250 größtenteils international tätige, große Firmenkunden werden nach ihren individuellen und anspruchsvollen Bedürfnissen betreut. „Für sie haben wir im vergangenen Jahr die Betreuungsintensität erhöht und schaffen so weiterhin Stabilität und Wachstum. Wir eröffnen unseren Kunden passgenaue Finanzierungsoptionen, unterstützen Sie mit modernen Risikomanagementinstrumenten und begleiten sie bei ihrer Auslandsexpansion mit unserem globalen Netzwerk", sagte Hadeler. Im Geschäft mit vermögenden Privatkunden hat die Deutsche Bank ihre Marktposition deutlich ausgebaut. In der Region ist der Geschäftsbereich um 3 Prozent bei Kundengeldern gewachsen. Für Hadeler ein klares Indiz für ein stimmiges Geschäftsmodell: „Die Deutsche Bank kombiniert globale Präsenz mit einer starken Verwurzelung im Heimatmarkt, bis in die Regionen hinein. Dies wird von den Kunden in unserer von mittelständischen Unternehmen geprägten Region gerade in sehr bewegten Zeiten besonders geschätzt."

Gesellschaftlich engagiert

Seit jeher gehört gesellschaftliches Engagement zum Selbstverständnis der Deutschen Bank. Mehr als 19.500 Mitarbeiter engagierten sich 2013 weltweit als „Corporate Volunteers". Darüber hinaus investierte die Deutsche Bank im vergangenen Jahr 78,2 Mio Euro in gemeinnützige Projekte in den Bereichen Bildung, Soziales sowie Kunst und Kultur. Seit 1. März 2014 werden unter dem Thema „Innovationen querfeldein – Ländliche Räume neu gedacht" wegweisende Projekte gesucht und ausgezeichnet, die für die Ideenvielfalt Deutschlands stehen. Hadeler: „Wir freuen uns, wenn sich auch in unserer Region wieder spannende Projekte finden."

▶ www.db.com

MIT UNSEREN INTERFACE-LÖSUNGEN WERDEN MESSWERTE ZU ERGEBNISSEN.
DIE BOBE-BOX:
Für alle gängigen Messmittel, für nahezu jede PC-Software und mit USB, RS232 oder Funk.
BOBE INDUSTRIE-ELEKTRONIK
IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:
www.bobe-i-e.de

KAESER KOMPRESSOREN
Kolben- + Schraubenkompressoren, neu und gebraucht, Druckluftbehälter, Planung, Beratung, Reparaturen
GNIZIA KOMPRESSOREN
32007 Herford
Postfach 1727
Am Zubringer 24
32107 Bad Salzuflen
Telefon (0 52 21) 7 11 33, Fax 7 11 23

Feierliche Schlüssel-übergabe am ICO

GESELLSCHAFTER ÜBERGEBEN DEN SCHLÜSSEL AN DIE BETRIEBSGESELLSCHAFT



V.L. DR. STEPHAN ROLFES (VORSTAND STADTWERKE OSNABRÜCK AG), SIEGFRIED AVERHAGE (GESCHÄFTSFÜHRUNG ICO GMBH), LANDRAT DR. MICHAEL LÜBBERSMANN, WIRTSCHAFTSMINISTER OLAF LIES, OBERBÜRGERMEISTER WOLFGANG GRIESERT, SONJA ENDE (GESCHÄFTSFÜHRUNG ICO GMBH), JOHANNES HARTIG (VORSTAND SPARKASSE OSNABRÜCK), DR. SABINE JOHANNSEN (VORSTAND NBANK) UND DR. STEFAN NIXDORF (GENERALPLANER AGN NIEDERBERGHAUS & PARTNER GMBH). (FOTO: HERMANN PENTERMANN)

Nach einer rund 16-monatigen Bauphase ging das InnovationsCentrum Osnabrück (ICO) jetzt offiziell in Betrieb: Gemeinsam mit dem niedersächsischen Wirtschaftsminister Olaf Lies übergaben die Gesellschafter Oberbürgermeister Wolfgang Griesert, Landrat Dr. Michael Lübbersmann, Johannes Hartig (Vorstandsvorsitzender Sparkasse Osnabrück) und Dr. Stephan Rolfes (Vorstand Stadtwerke Osnabrück AG) den Schlüssel des neuen Technologie- und Gründerzentrums an die ICO-Betriebsgesellschaft. Den Schlüssel nahmen Sonja Ende und Siegfried Averhage als Geschäftsführung der ICO GmbH entgegen.

Das InnovationsCentrum Osnabrück an der Albert-Einstein-Straße ist das neue Technologie- und Gründerzentrum für die Region Osnabrück. Das Gemeinschaftsprojekt von Stadt und Landkreis Osnabrück wurde mit Unterstützung der Stadtwerke Osnabrück AG und der Sparkasse Osnabrück entwickelt und aus Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) vom Nieder-

sächsischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr gefördert. Das ICO bietet Platz und beste Voraussetzungen für originelle, kreative und technologieorientierte Gründer und Start-ups unter anderem auch aus den hiesigen Hochschulen. Das ICO wurde mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 10,9 Millionen Euro errichtet und befindet sich auf der ehemaligen Fläche der Scharnhorstkaserne in direkter Nachbarschaft zum Campus Westerberg der Hochschule und Universität Osnabrück.

Wirtschaftsminister Lies hob die starke regionale Kooperation unter allen beteiligten Gesellschaftern hervor und lobte die Zusammenarbeit mit Hochschule und Universität Osnabrück. „Die regionale Ausrichtung des InnovationsCentrums Osnabrück und die Einbindung der Hochschule und Universität Osnabrück sind landesweit wegweisend für die Zukunft der regionalen Innovations- und Gründerförderung“, so der niedersächsische Wirtschaftsminister.

Oberbürgermeister Griesert und Landrat Lübbersmann betonten die positive Wirkung des ICO auf die Region Osnabrück „Start-ups aus den Hochschulen helfen uns ganz maßgeblich dabei, neue zukunftsorientierte Arbeitsplätze zu schaffen. Mit dem ICO können wir diese innovativen Unternehmen in den ersten Jahren aktiv unterstützen und dann auch dauerhaft in der Region halten“, so die Erwartung des Landrates. Griesert stellte die Leuchtturmwirkung des InnovationsCentrums heraus. „Mit dem ICO wird die Region als technologieorientierter Wirtschaftsstandort wahrgenommen. Mit der Bündelung der Innovations- und Gründerförderung können wir jetzt Fachkräfte ein wirklich gutes Angebot machen, das den einen oder anderen veranlasst, hier zu bleiben oder sogar nach Osnabrück zu kommen.“

Im InnovationsCentrum Osnabrück ist der Name Programm. Innovationen beherrschen das Gebäude. Und das nicht ausschließlich aufgrund der jungen Firmen. Das Gebäude ist durch die nachhaltige Planung und Berücksichtigung neuester Energiestandards eines der modernsten Gebäude der Region geworden. Das ICO setzt auf regenerative Energien und erreicht annähernd den Grad eines Passivhauses. Für die Mieter sind die dadurch entstehenden niedrigen Verbrauchskosten ein großes Plus.

Das ICO gliedert sich in drei größere Arbeitsbereiche. Neben den Büroeinheiten ab 23 Quadratmetern in den beiden Seitenflügeln, stellt das Gründerzentrum im ICO-Coworking auch einzelne Arbeitsplätze in einem Großraumbüro tage-, wochen- oder monatsweise zur Verfügung. Außerdem gibt es einen Veranstaltungsbereich mit fünf verschiedenen Raumgrößen, der zukünftig auch von externen Unternehmen genutzt werden kann. Aufgelockert werden die Arbeitsbereiche durch Meeting-Points und dem ICO-Coffee-Point mit Zugang zur Terrasse.

Die Betriebsgesellschaft des ICO nimmt, zusammen mit den ersten sechzehn Start-ups und Unternehmen Anfang März den Betrieb im ICO auf. „Circa 70 Prozent der Räume werden zwischen März und April bezogen. Sechzehn Unternehmen sind direkt beim Start des ICO mit dabei und werden das ICO mit Leben füllen“, freuen sich die ICO-Geschäftsführer Sonja Ende und Siegfried Averhage. Den Betrieb leiten wird Thomas Büdden, Prokurist und Leiter des ICO. „Auf uns warten spannende Projekte und innovative Unternehmen, die ideale Startbedingungen vorfinden. Wir erhoffen uns, ein Netzwerk aufzubauen, das sich gegenseitig stärkt und aus dem neue Projekte und Ideen hervorgehen“, betonte Büdden.

▶ www.innovationscentrum-osnabrueck.de

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

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

FIRMENKONTAKTE

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

Adresspflege

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

Agrarbau

Feist Bauunternehmen GmbH & Co. KG
Gallenweg 3 33397 Rietberg
05244/8824 05244/70975
info@feist-bau.de
www.feist-bau.de

Automatisierungstechnik

Becker Automatisierungstechnik GmbH
Oberer Westring 36 33142 Büren
02951/9336-0 02951/9336-36
info@becker-at.de
www.becker-at.de

Banken

Commerzbank AG
Jahnplatz 7 33602 Bielefeld
0521/541-0 0521/541-764
info@commerzbank.com
www.commerzbank.de

Druckerei

Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstr. 96 32756 Detmold
05231/98100-0 05231/98100-33
info@press-medien.de
www.press-medien.de

ERP-Software

Wedderhoff IT GmbH
Bischofstr. 3a 49497 Mettingen
05452/50562-0 05452/50562-25
info@wias.de
www.wias.de

Eventagentur

SNT Media Concept GmbH
Scheibenstr. 121 48153 Münster
0251/703872-0 0521/703872-10
info@snt-media.com
www.snt-media.com

Facility-Management

Archimedes Facility- Management GmbH
Mindener Str. 44 32457 Bad Oeynhausen
05731/255-8255 05731/255-8256
info@archimedes-fm.de
www.archimedes-fm.de

Gitterroste

K60 - Gitterrost Systeme GmbH & Co. KG
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

Gussteile

GUSS-RING GmbH & Co. Vertriebs-KG
Lupinenweg 23 33334 Gütersloh
05241/21169-0 05241/21169-29
info@guss-ring.de
www.guss-ring.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

Industrieböden

Feist Bauunternehmen GmbH & Co. KG
Gallenweg 3 33397 Rietberg
05244/8824 05244/70975
info@feist-bau.de
www.feist-bau.de

Industriedesign

Budde Industrie Design GmbH
Dülmener Str. 67 48163 Münster
02536/3306-0 02536/3306-33
info@budde-design.de
www.budde-design.de

Ingenieurbüros

Ingenieurbüro Lauer
Kupferstr. 20 48653 Coesfeld
05241/970980 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

Linde-Gabelstapler

NEOTECHNIK Fördersysteme
Göthe & Prior GmbH & Co. KG
Industriestr. 57 33689 Bielefeld
05205/1091-0 05205/1091-77
info@neotechnik.de
www.neotechnik.de

Marketing

Katja Kaufmann Creative Director
Schützenberg 27 32756 Detmold
05231/3019795
kaufmann-mueller@t-online.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

Messebau

Multi-Line Messebau GmbH
Südstr. 10+12 32683 Barntrup
05263/9481-0 05263/9481-29
info@multiline-messebau.de
www.multiline-messebau.de

Messen & Kongresse

A2 Forum Management GmbH
Gütersloher Str. 100
33378 Rheda-Wiedenbrück
05242/969-0 05242/969-102
info@a2-forum.de
www.a2-forum.de

Mobile Räume

ela[container]

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

Nutzfahrzeuge

Autohaus Markötter GmbH
Sprottauer Str. 45 32756 Detmold
05231/60080 05231/600828
detmold@markötter.de
www.markoetter.de

Personalmanagement

pd - Personaldienst in Minden GmbH & Co. KG
Kleiner Domhof 2-4 32423 Minden
0571/88602-0 0571/88602-22
info-pdmi@personaldienst.de
www.personaldienst.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

Prospekt- / Anzeigenblattzustellung

Domus Werbung GmbH
Oeynhausener Straße 40 32584 Löhne
05732/68255-0 05732/68255-17
info@domus-werbung.de
www.domus-werbung.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

Rechtsanwälte

Tölle & Melchior Rechtsanwaltskanzlei
Moltkestr. 2 32756 Detmold
05231/22644 05231/4589858
info@kanzleitoelle.de
www.kanzleitoelle.de

Tölle & Melchior Rechtsanwaltskanzlei
Hermannstraße 33 32756 Detmold
05231/9921-0 05231/992149
kanzlei@rae-melchior.de
www.rae-melchior.de

Servicegeräte

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

Spezialtransporte

Schulte-Lindhorst GmbH & Co.
Baustoffgroßhandel, Spedition und
Güterfernverkehr
Hauptstr. 102 33397 Rietberg
05244/92690 05244/1248
info@schulte-lindhorst.de
www.schulte-lindhorst.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 Produkte

Oltrogge
Technologien für bessere Produktion

Oltrogge & Co. KG
Finkenstr. 61 33609 Bielefeld
0521/3208-0 0521/322705
info@oltrogge.de
www.oltrogge.de

Technische Übersetzungen

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

Verpackung

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

Videoproduktionen

Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstr. 96 32756 Detmold
05231/98100-0 05231/98100-33
info@press-medien.de
www.press-medien.de

Werbeagenturen

mediaplan Münster GmbH
Königsstr. 51-53 48143 Münster
0251/530525-0 0251/5305-259
mail3@mediaplan-ms.de
www.mediaplan-ms.de

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

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

Zeitarbeit

Start Zeitarbeit NRW GmbH Zentrale
Schifferstraße 166 47059 Duisburg
0203/29519-0 0203/29519-16
info@start-nrw.de
www.start-nrw.de

ZAG Personal & Perspektive
Kurt-Schumacher- Str. 24 30159 Hannover
0511/16782030
vertrieb@zag.de
www.zag.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

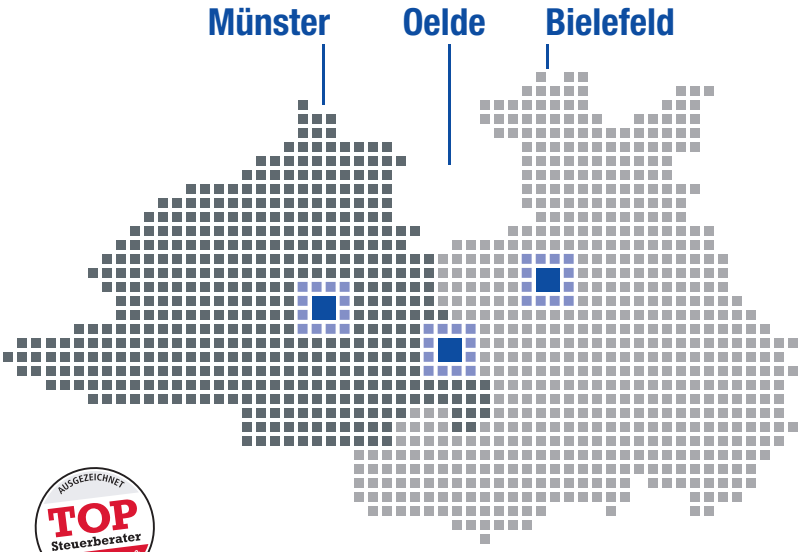
Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!



W1RT5CH4FT5PRÜF3R
DIE WIRTSCHAFTSPRÜFER IN DEUTSCHLAND

Ostwestfalen · Münsterland

Gemeinsam stark vor Ort!



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) 961 9600
Fax (0251) 6091700

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