



WIRTSCHAFT REGIONAL

► DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

08 | 2020 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Govinda Meyer

Jahreswagen Aktionsleasing

Multivan

398 €¹
mtl. Rate

Caddy

265 €¹
mtl. Rate



Aus Suchen wird Aussuchen

Dank unserer riesigen Auswahl an sofort verfügbaren Jahreswagen finden wir Ihr Wunschfahrzeug.

Zum Beispiel diesen

Multivan Panamericana TDI 146 kW (199 PS)

556720 10.823 km, EZ: 09/19, Candy-Weiß, Luftstandheizung, Automatik, ParkPilot, AHK, Navi, Sitzheizung u. v. m.

Nettodarlehensbetrag (Kaufpreis):	51.460,20 €
Einmalige Sonderzahlung:	0,00 €
Sollzinssatz (gebunden) p. a.:	5,22% 1,12 %
Effektiver Jahreszins:	5,22% 1,12 %
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Laufzeit:	48 Monate
Gesamtbetrag:	19.104,00 €
Monatliche Leasingrate:	552,00 € 398,00 €¹
Preisvorteil ggü. der Standardrate:	7.392,00 €

Zum Beispiel diesen

Caddy Alltrack TDI 75 kW (102 PS)

414840 2.866 km, EZ: 06/19, Reflexsilber Metallic, Automatik, Standheizung, Xenon u. v. m.

Nettodarlehensbetrag (Kaufpreis):	22.596,64 €
Einmalige Sonderzahlung:	0,00 €
Sollzinssatz (gebunden) p. a.:	3,12% 1,21 %
Effektiver Jahreszins:	3,12% 1,21 %
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Laufzeit:	36 Monate
Gesamtbetrag:	9.540,00 €
Monatliche Leasingrate:	330,00 € 265,00 €¹
Preisvorteil ggü. der Standardrate:	2.340,00 €



Nutzfahrzeuge

TradePort | Ostwestfalen

Volkswagen Gebrauchtfahrzeughandels und Service GmbH

Vlothoer Straße 128 · 32547 Bad Oeynhausen · Tel. 05731 755980 · tradeport-ostwestfalen.de

¹Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des Leasingvertrags nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Bonität vorausgesetzt. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher. Angebot gültig bis 31.08.2020.

Irrtum, Änderungen und Zwischenverkauf vorbehalten. Abb. ähnlich. Alle Angaben inkl. 19 % Mehrwertsteuer. Im Zeitraum vom 01.07.2020 bis 31.12.2020 wird die mtl. Rate mit dem reduzierten Mehrwertsteuersatz von 16 % berechnet.

„Weichen stellen für die Wettbewerbsfähigkeit der EU“

Deutschland übernimmt zum 1. Juli den Vorsitz im Rat der Europäischen Union, der turnusgemäß alle sechs Monate unter den Mitgliedstaaten wechselt. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag mahnt, die kommenden sechs Monate zu nutzen, um zukunftsorientierte Rahmenbedingungen für die Unternehmen in Europa zu schaffen.

Die Unternehmen setzen große Erwartungen in die deutsche EU-Ratspräsidentschaft“, sagt DIHK-Präsident Eric Schweitzer. „Für unsere Betriebe mit fast 60 Prozent Handel innerhalb der EU kann die wirtschaftliche Belebung nach Corona nur funktionieren, wenn auch die EU-Nachbarn wieder auf die Beine kommen.“ Dafür müssten die Entscheidungen in den kommenden sechs Monaten konsequent darauf ausgerichtet sein, die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Union zu stärken – bei der Gestaltung des EU-Wiederaufbaufonds und im EU-Budget ebenso wie bei anderen Wirtschaftsthemen auf der Agenda der Ratspräsidentschaft.

Unternehmen bei der Bürokratie entlasten

Großer Handlungsbedarf besteht aus Sicht des DIHK beim EU-Binnenmarkt, der in den ersten Wochen der Pandemie zeitweise so gut wie lahmgelegt war. „Die Weiterentwicklung des Binnenmarktes ist für die Unternehmen dringend nötig – auch jenseits der Rücknahme der Corona-bedingten Einschränkungen“, so Schweitzer. „Wir müssen Unternehmen bei der Bürokratie entlasten, insbesondere müssen Vorgaben auch für kleine und mittelgroße Unternehmen handhabbar sein.“

Digitale Kompetenzen der EU ausbauen

Auch bei der Digitalisierung gibt es deutlich Luft nach oben. „Es ist aus Sicht der Wirtschaft richtig, die Kompetenzen der EU bei digitalen Schlüsseltechnologien und den europäischen Dialog zur Nutzung von Daten auszubauen“, lobt der DIHK-Präsident deshalb entsprechende Pläne der Bundesregierung für die Ratspräsidentschaft.

Schließlich geht es für die europäische Industrie nun darum, ihre Stärken, insbesondere im B2B-Bereich, in die digitale Welt zu überführen und an der Spitze mitzuwirken, um Wertschöpfung, Arbeitsplätze aber auch die digitale Souveränität in der Europäischen Union zu erhalten. Hierzu bedarf es nach Auffassung des DIHK abgestimmter und gebündelter Anstrengungen auf EU-Ebene.

Industriepolitik weiterentwickeln

Ebenfalls positiv für die Betriebe ist das Vorhaben, die im März 2020 vorgelegten EU-Strategiepapiere zu kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) sowie zu einer EU-Industriepolitik weiterzuentwickeln. Hierbei ist es wichtig, dass die Initiativen über reine Bekenntnisse zur Bedeutung von KMU und der Industrie hinausgehen und greifbare Erleichterungen für die Unternehmen bringen.



Eric Schweitzer, DIHK-Präsident

Sommer - Sonne - SonnenPartner®

150 Strandkörbe, 200 Gartenmöbelgruppen, 80 Grills, Sonnenschirme u.v.m.

Grills und Grill-Seminare

Holzkohle-, Gas- und Elektrogrills · www.grill-spezialist.de

Die Schatztruhe
Sommermöbel-Manufaktur
 Detmolder Str. 627 · 33699 Bielefeld-Hillegossen
 Tel. 05 21/92 60 60 · Fax 05 21/92 60 636
 Internet: www.sonnenpartner.de · e-mail: info@sonnenpartner.de
 Geschäftszeiten: Mo.-Fr. 9.00-18.30 Uhr, Sa. 10.00-18.00 Uhr

Kostenlose Parkplätze direkt vor der Ausstellung!

INHALTSVERZEICHNIS

/// ENTSORGUNG | ENERGIE | RECYCLING

- 14 E-Mobilität für bessere Lebensqualität
- 16 100 % Leistung rund um den Kanal
- 18 Voller Service in schwierigen Zeiten
- 19 Einer muss es machen ...

/// TITELTHEMA

- 20 - 25 Leaders Talk: Govinda Meyer

/// TAGUNGEN | EVENTS | MESSEN

- 26 Gemeinsam mit Abstand – Angebote in Corona-Zeiten
- 27 Das Nettedrom in Osnabrück: Business-Events und Rennfeeling unter einem Dach
- 28 „Call for Ideas 2020“: Diesjährige Sieger stehen fest. Finale digital.
- 30 Urlaub vom Alltag im GOP Varieté Münster

/// GEWERBEBAU | GEWERBEGEBIETE

- 31 Schüco und GOLDBECK feiern 40jährige Partnerschaft im Metallbau
- 32 Beckums Gewerbegrundstücke direkt an der A2
- 34 Baustart für neues Logistikzentrum in Osnabrück
- 38 Recycling-Trockenverfahren
- 39 Jetzt große Gewerbeimmobilie mit Baulandreserve in Brilon sichern!

/// PERSONAL | ZEITARBEIT | BILDUNG

- 40 Neue Perspektiven im Bau- und Abbruchwesen dank starker Aus- und Weiterbildung
- 42 Chancen der digitalen Berufsorientierung
- 43 Ausbildungsplätze mit der App „Azubi-Welt“ lokal finden

/// FOCUS

- 05 „And the winner is ...“
- 08 Angebot komplettiert
- 10 Gefährdung des Versicherungsschutzes durch kaufvertragliche Abreden
- 12 Marktplatzoptimierung
- 44 Horstkemper Maschinenbau zum Innovations-Champion gekürt

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 45 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

Frank Möller
Tel.: (0 52 31) 98 100-21
redaktion@wirtschaft-regional.net

Jutta Jelinski
Tel.: (0 52 31) 309 100
jelinski@fotografie-jelinski.de

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

Melanie Meise
Tel.: (0 52 31) 98 100-19
m.meise@wirtschaft-regional.net

Anzeigenpreisliste Nr. 28/Januar 2020

Druck

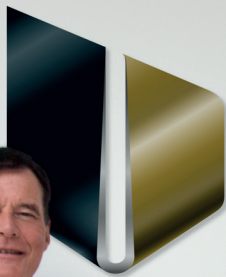
Press Medien · www.press-medien.de

Erscheinungsweise

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 24,00 Euro netto. 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.

Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegt eine Teilbeilage der Indiga Gärten GmbH & Co. KG
www.indiga-gaerten.de



german
brand
award
'20
gold



Kunde und Agentur freuen sich über den Gewinn des German Brand Award Gold 2020. Von links Klaus Wuchner (Geschäftsführer markilux), Heike Boy (Marketing Hochform), Ernst K. Schwarz (Inhaber Hochform Werbeagentur) und Christiane Berning (Leitung Marketing markilux).

HOCHFORM AGENTUR FÜR KOMMUNIKATION E.K. „And the winner is ...“

Ochtruper Werbeagentur freut sich über den „German Brand Award 2020 Gold“

Seit 1999 entwickelt die Werbeagentur Hochform in Ochtrup erfolgreich Design- und Marketingkonzepte für regionale, nationale und international tätige Unternehmen.

So erhielt HOCHFORM bereits in der Vergangenheit den ein oder anderen Designpreis – zuletzt noch in 2019 den polnischen „Catalogue of the Year“ in Gold. Doch die Nachricht zum „German Brand Award 2020 Gold“ ließ die Herzen des Agenturteams noch mal etwas schneller schlagen. Ist diese Auszeichnung doch der reichweitenstärkste Marketingpreis im deutschen Raum und die Belohnung für erfolgreiche Marken und ihre Macher.

Für das emsdettener Unternehmen markilux – die bekannteste deutsche Marke für die Entwicklung und Produktion innovativer Designmarkisen und Sonnenschutzsystemen made in Germany – ist Hochform der Ansprechpartner für Konzeption, Text und Kommunikationsdesign.

Im Jahr 2020 sollte die Marke des Kunden der erfolgreichen Unternehmensentwicklung angepasst werden. In enger Zusammenarbeit mit markilux, wurde von HOCHFORM eine Logoevolution samt komplett neuem Markenauftritt entwickelt und realisiert. Das neue Corporate Design spiegelt nun die Kernwerte und die technische Innovationskraft des Unternehmens wertig und zeitgemäß wider. Begleitet von Werbekampagnen über alle Kommunikationskanäle präsentiert sich markilux clever, hochwertig und kundennah. Die Jurybegründung fasst es zusammen: „2020 überrascht markilux mit einem neuen, konsequent kundenzentrierten Auftritt, der sich sympathisch, modern und hochwertig präsentiert, ohne den traditionellen Markenwerten untreu zu werden. Ein visuell und inhaltlich hervorragend gelungener Refresh, der die Marke souverän ins Hier und Heute trägt.“ „Der Gewinn dieses Preises freut uns als die betreuende Agentur besonders.

Er macht uns stolz und motiviert uns für die weitere Kreativarbeit.“ So der Inhaber der Werbeagentur Hochform, Ernst K. Schwarz.

/// www.hochform.de

**MIT UNSEREN
INTERFACE-LÖSUNGEN
WERDEN MESSWERTE
ZU ERGEBNISSEN.**

DIE BOBE-BOX:

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

BOBE
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

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

ICE hält bis Ende September in Lingen: München – Norddeich Mole direkt

Die Deutsche Bahn baut in diesem Sommer mit neuen Direktverbindungen ihr touristisches Angebot im Fernverkehr aus. Davon profitiert seit diesem Freitag auch Lingen. Auf der neuen Direktverbindung von München nach Norddeich Mole ist ein Zwischenhalt am Lingener Bahnhof fest eingeplant. „Die neuen ICE-Haltestellen im Emsland und eine davon bei uns in Lingen sind ein großer Gewinn und eine Aufwertung der gesamten Region“, sagt Oberbürgermeister Dieter Krone. Zusammen mit Jan Koormann, Geschäftsführer der Lingen Wirtschaft + Tourismus GmbH und dem Ersten Kreisrat Martin Gerenkamp war er beim ersten Halt des ICE am Freitagnachmittag vor Ort am Bahnsteig.

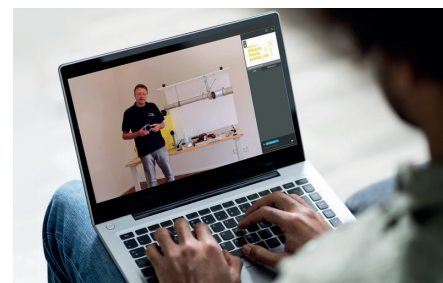


📷 ICE-Halt Lingen. Oberbürgermeister Dieter Krone (rechts), Erster Kreisrat Martin Gerenkamp (Mitte) und LWT-Geschäftsführer Jan Koormann freuen sich, dass der ICE auf der Direktverbindung von München nach Norddeich Mole auch in Lingen hält (Foto: Helmut Kramer).

Kreis Warendorf in Videokonferenz mit Wirtschaftsminister Pinkwart

Landrat Dr. Olaf Gericke, Geschäftsführerin Petra Michalczak-Hülsmann von der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf (gfw) und drei Unternehmer aus dem Kreis haben am Freitag (3. Juli) mit Nordrhein-Westfalens Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart über die wirtschaftliche Lage in der Corona-Krise gesprochen. Zusammen mit Vertretern aus dem Nachbarkreis Gütersloh kam man in einer einstündigen Videokonferenz zusammen und beriet Initiativen zur Sicherung von Firmen und Arbeitsplätzen. Aus dem Kreis Warendorf dabei waren die Unternehmer Dr. Christoph Beumer vom gleichnamigen Maschinenbauer in Beckum, Christian Bleser vom Telgter Onlinehändler hygi.de und Christoph Berger aus dem Modehaus Ebbers in Warendorf dabei. In Übereinstimmung mit Pinkwart verurteilte Landrat Gericke, dass Warendorf und Gütersloh im erneuten Lockdown andernorts an den Pranger gestellt worden seien. „Das war bei einigen von der oft beschworenen Solidarität wenig zu merken“, so Gericke.

Sita Wissensaustausch 2020: Online-Seminare statt Vor-Ort-Seminare



Der Wissensdurst ist da. Auch in Corona-Zeiten. Neue Sita Online-Seminar Angebote tragen dem Rechnung. Eine Vielzahl von Online-Veranstaltungen bringt Fachwissen rund um die Flachdachentwässerung – über das Netz, garantiert coronafrei direkt zum bildungshungrigen Teilnehmer. Sita Online-Seminare tragen das Konzept des SitaCampus ins Internet. Sie sind eine gute Alternative in Zeiten, in denen Präsenzveranstaltungen nicht ohne Risiko sind. Der Aufbau orientiert sich an den Live-Veranstaltungen. Als Einführung gibt es einen theoretischen Block, der themenbezogenes Basiswissen vermittelt. Es folgt ein Praxis teil am Modell, der als Livebeitrag zugeschaltet wird. Die Chatfunktion ermöglicht den Austausch mit Referenten und Teilnehmern, fast wie bei einer Live-Veranstaltung. Alle Internet-Seminare haben eine begrenzte Teilnehmerzahl und erfordern eine Anmeldung. Das Investment auf Teilnehmerseite ist lediglich etwas Zeit. Schon nach 60 bis 90 Minuten hat man einen veritablen Know-how-Gewinn realisiert.

📷 Praxis-Know-how direkt vom Sita Experten. Hier erklärt Anwendungstechniker Brian Westermann das SitaPipe Edelstahl Rohrsystem. – Foto: Sita



Carolinen-Spendenaktion: 30.000 Euro Corona-Hilfe für OWL Gastronomie

Als Ergebnis der Spendenaktion „Aus Liebe zur Gastronomie in OWL“ schütten die Mineralquellen Wüllner jetzt ihren auf 30.000 Euro aufgestockten Unterstützungsfonds aus: Aus 71 Bewerbungen wurden insgesamt 18 regionale Gastronomiebetriebe ausgelost. Regine Tönsing, Miriam Kröger (DEHOGA Ostwestfalen) und Maik Ramforth-Wüllner (Geschäftsleitung Mineralquellen Wüllner) überreichten heute auf dem Firmengelände des Bielefelder Familienunternehmens je eine symbolische Carolinen-Gewinner-Glasflasche sowie 4.000 Euro Durchhalte-Unterstützung an sechs Betriebe aus der Region.

📷 Von links nach rechts: Sascha Berg (Lokschuppen Bielefeld), Daniela Werning (Wenings Weinstube Bielefeld), Hermann-Josef Veith (Verkaufsleiter Gastronomie Mineralquellen Wüllner), Maik-Ramforth-Wüllner (Geschäftsleitung Mineralquellen Wüllner), Saskia Huneke (Marketingleitung Mineralquellen Wüllner), Andy Marten (Landhotel Jäckel), Berthold Peitz (Landhaus Jägerkrug), Stefan Huchler (Landhaus Jägerkrug), Ruth Kordbarlag (KaffeeWirtschaft Bielefeld), Miriam Kröger (DEHOGA Ostwestfalen), Regine Tönsing (DEHOGA Ostwestfalen) – Foto: Carolinen



Folienhersteller neu zertifiziert

Die Firma Gröning aus Rheine-Mesum hat ihre Hygienestandards und die Produktion ausgebaut. Als Hersteller von Polyethylenfolien, unter anderem für die Lebensmittelindustrie, betreibt die W. Gröning GmbH & Co. KG aus Rheine-Mesum seit Jahren ein strenges Hygienemanagement. Nun hat sich der Mittelständler zusätzlich nach den „BRC Global Standard für Verpackungsmaterialien“ zertifizieren lassen. Hierfür investierte der Betrieb in Produktion und Sicherheit. Als Hersteller von Polyethylenfolien erfüllt die Firma Gröning aus Rheine-Mesum schon seit 2009 hohe Hygienestandards. Denn sie beliefert unter anderem die Lebensmittelindustrie. In einem dreijährigen Turnus lässt sich das Unternehmen seither nach der DIN EN 15593 zertifizieren, der ersten europäischen Hygiene-Norm für die Verpackungsindustrie.

Das Unternehmen W. Gröning GmbH & Co. KG, freut sich über das gute Ergebnis des Audits „BRC Global Standards für Verpackungsmaterialien“. Der Betrieb, erhielt ein A-Zertifikat, die zweitbeste von fünf möglichen Klassifikationen. (Foto v.l.n.r.: Matthias Becker-Gröning (Geschäftsführer), Wilfried Niederbremer (DQS Auditor), Kathrin Esper (Qualitätsmanagement), Thomas Junker (Leiter Qualitätsmanagement), Matthias Feldhoff (Technischer Leiter, Prokurist), Rudolf Kölling-Gröning (Geschäftsführer) – Foto: W. Gröning GmbH & Co. KG 2020

„Lingener Einkaufssommer“: Traumstart mit über 220.000 Euro Umsatz



Der „Lingener Einkaufssommer“ hat einen Traumstart hingelegt. „Die Nachfrage nach der Sommeredition des Einkaufsgutscheins mit einem Bonus von 16 Prozent ist riesig. In der ersten Woche wurden in der Tourist Info bereits Einkaufsgutscheine im Wert von über 220.000 Euro gekauft“, zeigt sich Lingens Oberbürgermeister Dieter Krone zufrieden. „Das entspricht einem Drittel des Gesamtumsatzes an

Gutscheinverkäufen im vergangenen Jahr“, macht Jan Koormann, Geschäftsführer der Lingen Wirtschaft + Tourismus GmbH, deutlich und verweist auf die hohe Einlösequote der Gutscheine. „Der 16-Prozent-Bonus ist nur im Juli und August gültig – der eigentliche Gutschein aber natürlich auch darüber hinaus. Wer aktuell einen Gutschein kauft, löst ihn in der Regel auch kurz darauf gezielt in den über 130 teilnehmenden Geschäften und Gastronomiebetrieben ein“, so Koormann. Auch das kostenlose Parken auf allen öffentlichen Parkplätzen und in den Parkhäusern sowie das kostenlose Busfahren mit der Lili am vergangenen Samstag wurden sehr gut angenommen. „Die gesamte Innenstadt war hervorragend frequentiert, gerade auch mit Besuchern aus den Niederlanden und dem weiteren Umland. Nicht zuletzt haben verschiedene Walking-Acts, Tanzeinlagen und die Livemusik am Samstag den Einkaufsbummel noch attraktiver gemacht“, zieht Oberbürgermeister Krone ein positives Fazit der ersten Tage.

Lingener Einkaufssommer: erfolgreicher Start. – Bild: Stadt Lingen

Denkfabrik „Umweltneutrale Werkstoffe der Zukunft“



Kunststoffe sind Alleskönner. Doch wie lässt sich mit dem vielseitigen Werkstoff umgehen, ohne der Umwelt oder der Gesundheit zu schaden? Mit diesem Thema befasst sich die Denkfabrik „Umweltneutrale Werkstoffe der Zukunft“ innerhalb des Verbundprojektes Enabling Networks Münsterland. Am 23. Juni kamen die zwölf Mitglieder im M44 Meeting Center in Münster zu einem ersten Treffen zusammen. Mit Abstand und unter strengen Hygieneauflagen lernten sie sich kennen und diskutierten über die Inhalte und Ziele der Denkfabrik zu dem Thema „Umweltneutrale Werkstoffe der Zukunft. Nachhaltiger Umgang mit Polymeren“. „Die Idee hinter der Denkfabrik ist, das Münsterland mit neuen Innovationsimpulsen zu versorgen“, betont Bernd Büdding, Leiter des Projektes Enabling Networks Münsterland beim Münsterland e. V. „Denn Kunststoffe sind zwar einer der vielseitigsten und praktischsten Werkstoffe, die wir zur Verfügung haben. Doch noch fehlt es teilweise an einem nachhaltigen und umweltneutralen Umgang damit.“ Wie dieser aussehen kann, stand im Mittelpunkt der ersten Gespräche zwischen den Denkfabrik-Mitgliedern aus Wirtschaft, Forschung und regionalen Netzwerken. Verpackungsverantwortung, Bioplastik, Kreislaufwirtschaft oder Re- und Upcycling waren dabei nur einige der Schlagwörter in dem Diskurs. Zudem war Tobias Haider vom Max-Planck-Institut für Polymerforschung für einen Impulsvortrag zum Thema „Sind Biokunststoffe die Kunststoffe der Zukunft?“ online zugeschaltet. „Wir sind sehr gespannt auf die zukunftsweisenden Überlegungen innerhalb der Denkfabrik. Schon jetzt sind wir im Münsterland dank der erfahrenen Unternehmen und zahlreichen Forschungskompetenzen auf diesem Gebiet gut aufgestellt.“

Insgesamt finden in Münster fünf Denkfabriken statt. Die nächsten am 2., 7. und 14. Juli 2020. – Foto: Münsterland e. V.



Mit der Hallenerweiterung auf ca. 3.200 m² gibt es ausreichend Platz für die neue Pulveranlage am Standort von Helling & Neuhaus in Gütersloh.

SEPPELER GRUPPE

Angebot komplettiert

Neue Pulverbeschichtung bei Helling & Neuhaus

Neben Feuerverzinkung und Gitterrostfertigung bietet Helling & Neuhaus, ein Unternehmen der Seppeler Gruppe, seit Jahresbeginn 2020 eine ausgeweitete Kompetenz im Bereich Pulverbeschichtung an. Mit der neuen Pulverbeschichtung, mit nasschemischer Vorbehandlung ergänzt der Gütersloher Spezialist nun sein Angebot. „Dabei erfüllen wir ebenso die hohen Qualitätsanforderungen, die unsere Kunden bereits in der Feuerverzinkung an uns stellen. Wir sind damit in der Lage einen umfassenden Korrosionsschutz aus einer Hand anbieten zu können“, so Frank Sommer, Geschäftsbereichsleiter Feuerverzinkung und Beschichtung von Helling & Neuhaus. Im Vorfeld wurde durch den Bau einer Hallenerweiterung auf einer Fläche von ca. 3.200 m² ausreichend Platz für die neue Pulver-

anlage geschaffen. Auf Basis einer umfangreichen Detailplanung und dem neuen Hallenlayout wurde das Pflichtenheft entwickelt und dabei besonderes Augenmerk auf eine zu-

kunftssichere und umwelt-freundliche Vorbehandlungstechnologie gelegt. Die Entscheidung fiel auf eine nasschemische Vorbehandlung durch Zinkphosphatierung und chromfreie Nano-



Vielfältige Optionen der Farbgestaltung sorgen für einen hohen Individualisierungsgrad, etwa bei Gitterrosten als Dekorelement.

passivierung. Hierdurch ist es möglich, Schwarzstahl, feuerverzinkten oder sendzimirt verzinkten Stahl sowie Aluminium entsprechend der hohen Qualitätsvorgaben von Helling & Neuhaus mit Pulverlack zu beschichten.

Durch die vielfältige Farbgestaltung lassen sich Bauteile farblich individualisieren – ein Trend im Metallbau: immer mehr feuerverzinkte Geländer, Balkonanlagen, Zaun- und Toranlagen werden so farblich aufgewertet und akzentuiert.

Bauteilgrößen von bis zu 7000 (L) x 2300 mm (H) x 1200 mm (B) und mit einem Gewicht von bis zu 1000 kg können in der neuen Anlage hochwertig beschichtet werden. Dabei werden die zu beschichtenden Bauteile mittels einer Power & Free Fördertechnik durch den Vorbehandlungs-Prozess und die gesamte Anlage gefahren. Sie passieren dabei fünf Kammern mit neun Zonen. Ein Abtropf- und Maskierplatz komplettiert die Vorbehandlungsstrecke.

Durch die Programmsteuerung der Traversen erhalten die Aufträge bereits bei der Aufhängung die Vorgabe für die Beschichtung in der GEMA-Automatikkabine. Hier wird in Verbindung mit der CM40 Steuerung ein sehr hoher Automationsgrad erreicht. Auch die Handpulverkabine ist mit GEMA-Geräten ausgestattet. Die Vorgaben der hier zu beschichtenden Bauteile werden ebenfalls bereits bei der Aufgabe in die Fördertechnik übertragen. Alle Daten des Prozesses werden zur Qualitätssicherung automatisch erfasst und zur Dokumentation dem einzelnen Auftrag zugeordnet. Eine weitere Besonderheit ist die dem Pulvereinbrennofen vorgeschaltete Angelierzone. Sie ermöglicht es, unterschiedlichste Farbaufträge in einer Einbrennvorgabe gleichzeitig zu verarbeiten.

„Mit der neuen Anlage weitet Helling & Neuhaus sein Angebot auf neue Bereiche aus. Durch die Pulverbeschichtung wird nicht nur der Korrosionsschutz verlängert sondern es findet gleichzeitig auch eine opti-



Bauteile werden automatisiert- oder alternativ in einer Handpulverkabine durch entsprechend qualifizierte Mitarbeiter beschichtet.

sche Aufwertung der beschichteten Teile statt. Jetzt können auch neue Zielgruppen aus den Bereichen Maschinenbau oder im Innenbereich verbaute Metallbaukomponenten angesprochen werden“, so Frank Sommer zu den erweiterten vertrieblichen Möglichkeiten nach Start der neuen

Anlage. „Als Spezialist für korrosionsgeschützte Oberflächen erweitert Helling & Neuhaus damit ideal das umfangreiche Leistungsspektrum der Seppeler Gruppe“, resümiert Sommer.

/// www.seppeler.de



- Portraits
- Events
- Business
- PR & Internet
- Lifestyle
- Architektur

Brüderstr. 25 c
32758 Detmold
Telefon: 05231.309100
jelinski@fotografie-jelinski.de

Jutta Jelinski

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Gefährdung des Versicherungsschutzes durch kaufvertragliche Abreden

Im Stadium vor dem Abschluss eines Kaufvertrages dürfte das Versicherungsrecht bei den meisten Akteuren eher von untergeordneter Bedeutung sein. Der Fokus ist vielmehr auf das Aushandeln von vertraglichen Vereinbarungen gerichtet mit dem Ziel, die eigene Position zu stärken, mithin die Risiken als Ver- bzw. Käufer auf ein für den Vertragspartner akzeptables Minimum zu reduzieren.

Abgesehen von Konstellationen, in denen ein wahrnehmbares Machtgefälle zwischen den Parteien besteht, prägen in der weit überwiegenden Anzahl der Fälle „Geben und Nehmen“ die Verhandlungen. So kommt es nicht selten vor, dass eine ungünstige vertragliche Vereinbarung in Kauf genommen wird, im Gegenzug eine andere, günstige dafür als „Kompensation“ Eingang in den Vertrag findet.

Ein Abgleich eines auf diese Weise gemeinsam erarbeiteten Vertrages mit dem Schutz des eigenen, erst recht des gegnerischen Haftpflichtversicherungsvertrages findet regelmäßig nicht statt. Verkäufer und Käufer gehen schließlich davon aus, dass auf Grundlage eines vorhandenen Versicherungsvertrages ein Deckungsanspruch besteht und sie für den Fall einer Inanspruchnahme etwa auf Schadenersatz gewappnet sind. Als trügerisch erweist sich ein solches Vertrauen, wenn etwa der Käufer Ersatzansprüche geltend macht und diese (auch) deshalb begründet sind, da eine zusätzliche Vereinbarung, die von einer gesetzlichen Vorgabe abweicht, Bestandteil des Vertrages wurde. Ob und in welchem Umfang etwa ein Haftpflichtversicherer leistet, hängt nämlich im Ausgangspunkt davon ab, ob der Versicherungsfall überhaupt eingetreten ist. Dies beurteilt sich im Wesentlichen anhand der entsprechenden Definition inner-



Dr. Siegfried Friesen
Rechtsanwalt

halb der Versicherungsbedingungen. Haftpflichtversicherer formulieren hierzu im Kern, dass „Versicherungsschutz besteht [...], [wenn] der Versicherungsnehmer [...] aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen privatrechtlichen Inhalts von einem Dritten auf Schadensersatz in Anspruch genommen wird“. Mit dieser Formulierung stellt der Versicherer zweierlei klar. Einerseits, dass seine Einstandspflicht besteht, wenn der

Versicherungsnehmer auf der Basis des Gesetzes in Anspruch genommen wird, und andererseits, dass die Einstandspflicht nur so weit reicht, wie auch die Gesetzeslage es vorsieht. Hieraus lassen sich folgende Erkenntnisse ableiten. Kommt es allein deshalb zu einer berechtigten Inanspruchnahme, weil vom Gesetz Abweichendes vereinbart wurden, ist der Versicherer vertraglich nicht zur Leistung verpflichtet. Rechtfertigt sich eine Geltendmachung von Forderungen dagegen bereits auf gesetzlicher Grundlage, führen also nicht erst abweichende Vereinbarungen hierzu, bleibt der Versicherer in der Pflicht. Lässt sich die Forderung etwa „aufteilen“ (so etwa beim Verzicht auf den Mitverschuldenseinwand, dazu unter 2.), ist der Versicherer (nur) für den von der abweichenden Vereinbarung nicht betroffenen Teil einstandspflichtig.

Auf den ersten Blick liegt es nah, dass etwaige Deckungslücken sich lediglich zum Nachteil des Ersatzpflichtigen auswirken, da dieser ggf. keinen bzw. einen eingeschränkten Versicherungsschutz genießt und damit evtl. mit eigenen Mitteln die Forderung seines Vertragspartners bedienen muss. Bei näherer Betrachtung fällt indes auf, dass etwaige „Ausfälle des Versicherungsvertrages“ auch den Gläubiger treffen können. Namentlich kommt es auch für ihn zu einer ungünstigen Ausgangslage, wenn die Liquidität des Schuldners eine (voll-

ständige) Schadenskompensation nicht ermöglicht. Im Zusammenhang mit der aufgezeigten Problematik finden sich diverse Vertragsbedingungen, die oftmals vereinbart werden und ein gewisses „Risikopotenzial“ beinhalten.

1. Haftungsmodifikationen

Eine Schadenersatzpflicht hängt unter anderem davon ab, dass der Schuldner die Pflichtverletzung – abgesehen von den Fällen der Gefährdungshaftung etwa nach dem Produkthaftungsgesetz (§ 1 ProdHaftG) – zu vertreten hat (§ 280 BGB). Ob dies der Fall ist, beurteilt sich danach, ob ihm mindestens fahrlässiges Verhalten vorzuwerfen ist (§ 276 BGB). Vereinbaren die Parteien nun, dass der Schuldner darüber hinaus auch für Zufall haftet oder gar eine Garantieübernahme erklärt, weicht dies von der Gesetzeslage ab, sodass der Versicherer nicht in einer Leistungspflicht steht. Allenfalls ist er einstandspflichtig, wenn der Versicherungsnehmer nachweist, dass seine Haftung gegenüber dem Gläubiger auch auf der Basis der gesetzlichen Bestimmungen besteht.

2. Mitverschuldenseinwand

Ereignet sich auf der Seite des Gläubigers ein Schaden, darf sich dieser nicht untätig zeigen. Er muss vielmehr aufgrund seiner gesetzlichen Obliegenheit (§ 254 BGB) Anstrengungen unternehmen, um den Schaden gering zu halten. Verstößt er hiergegen, berechtigt dieser Umstand den Ersatzpflichtigen zur Kürzung des Anspruchs. Kann sich der Geschädigte wiederum auf eine vertragliche Vereinbarung berufen, wonach dem Schädiger eine Berufung auf den Mitverschuldenseinwand versperrt ist, ist der Versicherer in Höhe des Mitverschuldens nicht zur Leistung verpflichtet.

3. Rügeobliegenheit

Im kaufmännischen Geschäftsverkehr ist der Käufer gehalten, die gelieferte Ware unverzüglich nach der Ablieferung durch den Verkäufer, soweit dies nach ordnungsmäßigem Geschäftsgange tunlich ist, zu untersuchen und, wenn sich ein Mangel zeigt, dem Verkäufer unverzüglich Anzeige zu machen (§ 377 Abs. 1 HGB). Kommt er dieser Obliegenheit nicht nach, gilt die gelieferte Ware so, wie sie ist, als genehmigt (§ 377 Abs. 2 HGB); Gewährleistungsansprüche kann der Käufer sodann nicht mehr mit Erfolg geltend machen. Verzichtet der Verkäufer auf den Einwand einer verspäteten Mängelrüge, vermag der Käufer auch im Falle einer Verletzung der aufgeführten Obliegenheit Gewährleistungsansprüche durchzusetzen. In dieser Konstellation droht eine vollständige Deckungslücke, soweit der Rügepflicht rein faktisch hätte nachgekommen werden können, aber ihr nicht wurde.

4. Persönliche Haftungserweiterung

Der Schuldner hat für Fehlverhalten seiner Erfüllungsgehilfen einzustehen (§ 278 BGB), worunter wiederum

nicht der Hersteller bzw. der Vorlieferant fällt. Erklärt der Veräußerer im Vertrag, sich Fehlverhalten von sonstigen Dritten zurechnen zu lassen, führt dieser Umstand zu einer Ausweitung auf Pflichten, denen er prinzipiell als Verkäufer nicht nachkommen muss. Schäden, die auf ein solches „freiwillig zugerechnetes“ Fehlverhalten zurückzuführen sind, lösen keine Einstandspflicht des Versicherers aus.

5. Vereinbarungen zur Verjährung

Im Kontext der Verjährung sind diverse vertragliche Vereinbarungen denkbar, die deckungsschädlich sind. Allgemein gilt im Rahmen des Kaufrechts eine 2-jährige Verjährungsfrist, die ab Übergabe der Sache anläuft (§ 438 Abs. 1, 2 BGB). Soll hingegen kraft rechtsgeschäftlicher Abrede die gesetzliche Verjährung maßgeblich sein, verändert sich sowohl der Beginn der Verjährung (§ 199 Abs. 1 BGB) als auch die Dauer (§ 195 BGB), sodass dem Gläubiger ein durchaus erheblich längerer Zeitraum zur Verfügung steht, seine Ansprüche geltend zu machen. Ferner vermag auch ein Verjährungsverzicht zu einer Deckungsschädlichkeit führen. Eine Ausnahme, wonach eine entsprechende Erklärung die negative Wirkung des fehlenden Versicherungsschutzes nicht nach sich ziehen kann, ist dort zu erblicken, wo ein Verjährungsverzicht die Klageerhebung durch den Gläubiger aus Anlass einer Verjährungshemmung (§ 204 Abs. 1 Nr. 1 BGB) vermeidet; erfolgt die Erklärung in dieser Situation letztlich auch im Interesse des Versicherers.

Mit Vorsicht bleibt weiterhin Vereinbarungen zu begegnen, wonach jede Nacherfüllung durch Neulieferung oder Nachbesserung einen Neubeginn der Verjährung nach sich zieht. Immerhin greift die entsprechende gesetzliche Bestimmung (§ 212 Abs. 1 Nr. 1 BGB) nur Platz, wenn und soweit der Nacherfüllungsanspruch anerkannt wird. Bei reinen Kulanzhandlungen ist dies wiederum nicht der Fall.

Auswirkungen auf den Deckungsumfang scheiden wiederum in den genannten Konstellationen aus, werden Ansprüche innerhalb der vom Gesetz vorgesehenen Verjährungsfrist geltend gemacht.

Es bleibt abschließend zu empfehlen, bei Vertragsverhandlungen stets versicherungsvertragliche Besonderheiten nicht aus dem Blick zu verlieren. Sollten sich bestimmte Vereinbarungen nicht „vermeiden lassen“, so dient eine entsprechende Kontrollüberlegung doch letzten Endes wenigstens dazu, sich die realen wirtschaftlichen Risiken vor Augen zu führen, um diesen sodann auf anderen Wegen zu begegnen.

/// www.brandi.net;

Autor Dr. Siegfried Friesen

DIXENO GMBH

Marktplatzoptimierung

Nur keine Panik! Fehler beheben und optimieren bei Amazon & Co.

Von etsy bis mercateo - Verkaufen über Marktplätze klingt auf den ersten Blick nach der simpelsten Lösung für Unternehmen aller Größenordnungen. Konto einrichten, Produktdaten hochladen, und schon läuft der Vertrieb fast von selbst. Bleiben dann aber die Verkäufe aus, kommt gleichzeitig schnell Panik auf. Hilfe, der Laden steht still! „Panik ist auf jeden Fall fehl am Platz“, sagt DIXENOs Marktplatzexpertin Isabelle Kröger. „Optimierung der Produkte hat in jedem Fall immer höchste Priorität. Bei hohen Artikelzahlen ist es eine umfangreiche Aufgabe, die mit systematischem Vorgehen und Unterstützung – von Tools oder Dienstleistern – gut und erfolgreich erledigt werden kann. Erfolg und ordentliche Umsätze auf Marktplätzen sind nur durch ständige, sehr gründliche Optimierung zu erreichen“. Tatsächlich verbessert sich das Ranking sofort spürbar, wenn systematisch und kontinuierlich optimiert wird.

Die Problematik ist tückisch

Vor dem Marktplatzstart ist vielen Händlern nicht bewusst, dass sich alle Marktplatz-Backends sehr stark unterscheiden, unterschiedliche Felder zum Ausfüllen verwenden und die jeweiligen Algorithmen unterschiedlich funktionieren. Diese Problematik fällt auf, wenn nach der Textoptimierung ein Stillstand auf dem Marktplatz eintritt und Händler fragen, wieso sie trotz teuer bezahlter Textoptimierung nicht verkaufen.

Leider ist ein optimierter Text keine pauschale Grundausstattung für Marktplätze. Keyword-Recherchen werden immer zum jeweiligen Produkt erstellt, aber nicht für jeden Marktplatz. Sie können als Gerüst für die jeweiligen Optimierungen dienen. Danach geht es aber eigentlich erst richtig los. Trotzdem keine Sorge! Wichtig ist systematisches und besonnenes Optimieren.

Fehlerbehebung: Eine Orientierung in 6 Schritten

1. **Fehler** bei bestehenden Produkten analysieren. Bedarf für den jeweiligen Marktplatz ermitteln, wenn neue Pro-

dukte beim Einstieg in den Marktplatz angelegt werden.

2. **Prioritäten setzen** – wo fange ich an, wie viel Budget und Zeit habe ich, was bringt kurz- und langfristig am meisten?
3. **Optimierungsablauf & Fahrplan erstellen** – Woher bekomme ich genügend Information? Habe ich im Unternehmen die zeitlichen und personellen Ressourcen sowie das Know-how? Nehme ich eine Agentur zur Hilfe? Wie sieht mein Fahrplan aus?
4. **Umsetzung** – alle Punkte nach und nach optimieren und den eigenen Fahrplan systematisch abarbeiten.
5. **Controlling** – präzises Beobachten der Produkt-Listings unter Berücksichtigung der hoffentlich steigenden Rankings.
6. **Anpassungen** – immer mal wieder anpassen, etwas Neues ausprobieren und sich den nicht vorhersehbaren Hürden stellen: Neue Konkurrenz, Konkurrenz optimiert seine Produkte auch aktiv, Preiskampf. Darauf muss reagiert werden, und deshalb ist eine Optimierung nie abgeschlossen – es ist kein Sprint, sondern ein unendlich langer Marathon.

Amazon gilt immer noch als Paradebeispiel für alle Online-Verkaufsplätze. Seinen Händlern bietet der Marktplatzriese, neben der reinen Textoptimierung, noch weitere Möglichkeiten, den Verkäuferaccount und die einzelnen Produktdetailseiten zu optimieren. Ein positiver und für den Marktplatz-Algorithmus einwandfreier Gesamtauftritt verhilft dem Händler zu besseren Rankings.

8 Tipps für mehr Erfolg bei Amazon

1. **Maximale Informationen in Produktbildern bereitstellen** – Anwendungsbilder, Größentabellen, maßstabgetreue Größe verdeutlichen, Bilder mit einem Model, Actionbilder, Erklärbilder, Anleitungen, Videos: Der Mehrwert des Produktes muss herausstechen!
2. **Variantenprodukte erstellen** – potenzielle Kunden halten sich so länger auf der Seite auf, sie können

Über die Autorin:

Isabelle Kröger verfügt über 5 Jahre Erfahrung als Online-Marketing-Managerin und Amazon SEO Consultant. Bei der Paderborner Digitalagentur DIXENO berät sie Kunden aus B2C und B2B in allen Bereichen des Marktplatzauftritts. Ihre persönliche Leidenschaft sind hochperfekionierte Amazon-Auftritte.



sich in Ruhe verschiedene Varianten oder Bundles zu einem Produkt ansehen, ohne immer wieder auf die Suchergebnisseite zurückkehren zu müssen, sie verweilen, und die Chance zum Kauf erhöht sich dadurch enorm. Eine lange Verweildauer ist positiv anzusehen vom Algorithmus. Auch Bewertungen werden bei Variantenprodukten zusammengezählt und gelten für den Algorithmus einheitlich.

3. **Abo-Angebote** oder temporäre Spar-Angebote erstellen.
4. **Streichpreise einstellen** – Kunden mögen es, wenn sie etwas sparen, und Streichpreise vermitteln dieses Gefühl.
5. **Kostenlosen Versand anbieten** – rechnen Sie den Versand in den Gesamtpreis ein. Kunden zahlen ungern für den Versand, wird er kostenlos angeboten, erweckt das den Anschein, sie bekämen etwas umsonst.
6. **A+ Content** mit Videos, Tabellen und wichtigen Informationen anreichern. Den Platz vollständig ausnutzen und den Kunden emotional erreichen, der Kunde muss am Ende das Gefühl haben, dass es ohne das Produkt nicht weiter geht und es gekauft werden muss.
7. **Aktive Kundenkommunikation** auf der Produktseite – Reaktion auf Bewertungen, vor allem auf negative Bewertungen. Immer freundlich bleiben! Potenzielle Kunden werden negative Bewertungen höchstwahrscheinlich lesen. Dann entscheidet die Reaktion des Verkäufers, ob sie dennoch kaufen oder nicht. Auch Fragen zum Produkt sollten vom Verkäufer beantwortet werden. Da kann man sich sicher sein, dass die Kundenfragen korrekt beantwortet werden. Auch anderen Kunden, die das Produkt bereits gekauft haben, werden oft Fragen per Mail zugeschickt. Die fragen sich dann häufig, warum sie gefragt werden, und schreiben nur „nein“ oder „weiß ich nicht“ als Antwort. Auch hier: immer freundlich und sachlich antworten! Tipp im Tipp:

Kommen viele Kundenfragen auf, werden diese Punkte anscheinend im Produkt-Listing nicht beantwortet. Höchste Zeit, den Text auch im Hinblick auf diese Fragen zu optimieren und zu ergänzen!

8. **Auf Bewertungen antworten** – der Algorithmus mag es, wenn man aktiv mit seinen Kunden ist.
9. **Händlerbewertungen im Auge behalten** – es gibt die Möglichkeit, unangebrachte Bewertungen, die das Produkt betreffen, löschen zu lassen. Oft bewerten Kunden negativ und äußern sich über die Beschaffenheit des Produktes. Dies ist dann eine Produktbewertung und würde unter das Produkt gehören. Landen solche Aussagen bei den Verkäuferbewertungen, lassen sich diese einfach löschen.

Kontinuierliche Produktoptimierung ist unverzichtbar, wenn Händler auf der ersten Suchergebnisseite eines Marktplatzes – Amazon und allen anderen – auftauchen wollen. Das darf nicht als kurzfristiges Projekt betrachtet werden. Langfristiges Denken ist es, das hier angesagt ist, aber schon schnell sichtbar wird.

Selbstverständlich kommt es auch auf die Produkte an: Ein schlechtes Produkt mit hoher Retourenquote und schlechten Bewertungen für unzureichende Qualität kann auch durch die beste Optimierung nicht nach vorn gebracht werden.

Fazit: Wer als Händler mit Hunderten oder mehr Artikeln auf Marktplätzen erfolgreich sein will, braucht unbedingt einen durchdachten Fahrplan. Ebay, Amazon, Real, Metro, mercateo oder wucato: Jeder der Marktplätze arbeitet mit ureigenen Regeln und Algorithmen. Viele Händler scheuen deshalb den Weg in den Marktplatz, vergeben damit wertvolle Chancen auf erweiterte Umsätze und überlassen den Wettbewerbern die Marktanteile.

Unser Rat: Holen Sie sich Unterstützung ins Boot! Ein erfahrener Dienstleister bereitet Ihren raschen und risikolosen Einstieg in einen – oder mehrere – Marktplätze durchdacht vor und begleitet auch darüber hinaus. Bei Dixeno erhalten Kunden schon bei der Auswahl der Zielmarktplätze Unterstützung. Verständliche Einführung in die Strukturen und Abläufe machen das Prozedere klar und schaffen die Basis für gute Geschäfte von Beginn an. Mit einem individuellen Ansprechpartner aus der Agentur ist immer jemand da, der auch langfristig berät und mit Insider-Tipps wertvollen Schub nach oben geben kann. Darüber hinaus stehen Marktplatzhändlern alle geeigneten Online-Marketing-Maßnahmen zur Verfügung, um maximale Ausschöpfung aller Möglichkeiten bei Amazon & Co. zu erzielen.

/// www.dixeno.de

NRW.BANK

E-Mobilität für bessere Lebensqualität

Klimaneutraler Verkehr ist ein wichtiger Baustein auf dem Weg zu einer nachhaltig agierenden Gesellschaft. Westfälische Unternehmen zählen dabei zu den Vorreitern. Um die Verkehrswende voranzutreiben, unterstützt die NRW.BANK bei der Finanzierung von Forschung, Fahrzeugen und Infrastruktur.

Nicht erst seit den Fridays-for-Future-Protesten ist klar, dass der Klimawandel auch in unseren eigentlich gemäßigten Breiten Auswirkungen auf die Lebensqualität hat. Auch in Nordrhein-Westfalen leidet beispielsweise der Wald unter den steigenden Temperaturen. Klima- und Umweltschutz sowie eine Wende zur Nachhaltigkeit haben deshalb nicht erst seit gestern eine hohe Bedeutung. Einen wesentlichen Beitrag dazu kann eine Verkehrswende hin zu emissionsfreier Mobilität leisten.

Klimaneutraler Verkehr ist inzwischen vielerorts zu sehen: Jedes sechste neu zugelassene Kraftfahrzeug fährt heute mit Elektroantrieb, wie die Zahlen des Kraftfahrtbundesamts für Mai 2020 belegen. Drei Prozent sind reine Elektro- und 13,6 Prozent Hybridfahrzeuge, darunter vier Prozent Plug-in-Hybride. Lieferdienste wie die Deutsche Post setzen auf Strom-betriebene Transporter, kommunale Unternehmen wie die Kölner Verkehrsbetriebe elektrifizieren vermehrt ihre Busrouten im öffentlichen Nahverkehr und setzen so ihre Ziele eines verminderten CO₂-Ausstoßes um.

Nordrhein-Westfalen nimmt bundesweit gerade in der Forschung und Entwicklung eine wichtige Stellung ein – insbesondere ist das Forschungsland eines der Zentren der Batterieforschung. Aber NRW ist auch Spitze in der Anwendungsforschung sowie als Produktionsstandort für Elektrofahrzeuge. Die bundesweit herausragende Dichte der Forschungslandschaft mit zahlreichen Hochschulen



Parken und Laden gehören bei E-Autos zusammen. Rudolf Broer, Geschäftsführer der RTB GmbH & CO KG aus Bad Lippspringe, entwickelte mit seinen Verkehrstechnikern die dafür notwendige Technologie für Parkhäuser samt Abrechnungssystem. Die NRW.BANK unterstützt das Projekt mit ihrem Förderprogramm NRW.BANK.Elektromobilität

und wissenschaftlichen Einrichtungen trifft hier auf innovative Unternehmen und Hidden Champions des Mittelstands – und gemeinsam bilden sie einen optimalen Nährboden für die Forschung im Allgemeinen und in puncto Elektromobilität im Speziellen. Nicht zuletzt bietet sich die hohe Bevölkerungsdichte zudem optimal für das Testen von Praxiseinsätzen und Anwendungsforschung an. Diese Bereiche erfordern zunächst einmal Investitionen, denn es geht darum, Produktionskapazitäten aufzubauen, eine bestehende Firmenflotte umzurüsten, neue E-Fahrzeuge anzuschaffen, eine Ladeinfrastruktur zu schaffen oder ein F&E-Projekt rund um das Thema Elektromobilität zu starten. Westfälische Unternehmen sind in Sachen Elektromobilität vorne mit dabei – sowohl als forschende Unternehmen und Hersteller von Infrastruktur als auch als Nutzer von E-Fahrzeugen. Dazu zählt die RTB GmbH & Co. KG aus Bad Lippspringe. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt innovative Lösungen für den Straßenverkehr. Seine neue Technologie für Parkhäuser ermöglicht es, E-Fahrzeuge während des Parkens mit Strom aufzuladen und anschließend den Ladevorgang abzurechnen. Moderne Hard- und Software sorgt dabei für einen Datenaustausch mit Energiemanagement- und Gebäudeleitsystemen. Mithilfe des Förderprogramms NRW.BANK.Elektromobilität konnte ein Parkhaus mit der nötigen Infrastruktur ausgestattet werden.

ZIMMERMANN

LOGISTIK
ENTSORGUNG
VERWERTUNG
ENGINEERING
UMWELTANALYTIK
INDUSTRIESERVICE
ABSCHIEDERSERVICE

MIT UNS BLEIBT'S GRÜN!

WIR KÜMMERN UNS UM DIE UMWELTGERECHTE ENTSORGUNG VON SONDERABFÄLLEN.

www.zimmermann-gruppe.com



Die Gesellschaft für Umweltdienste (GUD) aus Bocholt hat sich auf die Logistik von Massengütern spezialisiert. Damit die GUD im Duisburger Hafen das Schüttgut ihrer Kunden umweltschonend umschlagen kann, investierte Firmenchef Andreas Frye in zwei elektrisch betriebene Großbagger – bei der Finanzierung half die NRW.BANK.

Mit dem gleichen Förderprogramm finanzierte die GUD Gesellschaft für Umweltdienste GmbH aus Bocholt die Anschaffung zweier elektrischer Großbagger. Der Spezialist für Massengüter-Logistik schlägt mit ihrer Hilfe das Schüttgut seiner Kunden im Duisburger Hafen um. Die modernen E-Fahrzeuge sparen ihm gleichzeitig Betriebskosten und schützen die Umwelt. Das Beispiel der E-Bagger zeigt die Vielfalt der Elektromobilität. Immer mehr Elektro-Lieferfahrzeuge und E-Lastenfahräder bewältigen die letzte Meile von den Logistik-Hubs zu den

Haushalten. Und wenn es um die Förderung von Elektroautos durch den Umweltbonus geht: Bis Anfang Juni gingen beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle insgesamt 206.035 Anträge ein – ein Viertel davon (55.123) aus Nordrhein-Westfalen. Auch die öffentlich zugänglichen Ladepunkte werden deutlich mehr: Im Juni 2019 konnten laut Kompetenzzentrum Elektromobilität NRW und Branchenbeobachter Going Electric die Fahrer von E-Autos deutschlandweit an 40.199 Ladepunkten tanken, im Juni 2020 war dies bereits an 48.039 Lade-

punkten möglich, ein Plus von knapp 20 Prozent. In NRW gab es im Juni 2019 insgesamt 6.325 öffentliche Ladepunkte, im Juni 2020 8.143 – und damit fast 30 Prozent mehr.

Viele einzelne Schritte bilden den Weg hin zur postfossilen Mobilität, bei dem es um viel mehr als um den reinen Klima- und Umweltschutz geht. Sie unterstützen eine dauerhaft gute Lebensqualität und tragen maßgeblich zum Wohlstand in der Region bei, indem sie nicht nur Arbeitsplätze schaffen, sondern langfristig Wertschöpfung erzeugen. Die Aufgabe der NRW.BANK ist es, als Förderbank für Nordrhein-Westfalen den Unternehmen, Kommunen und Menschen im Land auf dem Weg hin zu einer umwelt- und klimaschonenderen Mobilität die Entscheidung für saubere Fahrzeuge und die Investition in die nötige Infrastruktur zu erleichtern. Deshalb passen wir unsere Förderprogramme laufend an die sich verändernden Rahmenbedingungen an. Denn in Nordrhein-Westfalen sollen nachhaltige und sinnvolle Investitionen nicht an ihrer Finanzierung scheitern.

/// www.nrwbank.de

Autorin: Gabriela Pantring, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK

FÜR IHREN ABFALL DIE PASSENDE MULDE!

Gestatten: Wir sind PreZero. Und denken Wertstoffmanagement weiter. Für eine saubere Zukunft. Und sehr gerne auch für Sie.



Rufen Sie uns an:

- ☎ 0571 - 9744 123 (OWL)
- ☎ 05401 - 800 0 (MS / OS)

Bestellen Sie Ihre Mulde online:

🛒 www.container.online

CANAL-CONTROL+CLEAN UMWELTSCHUTZSERVICE GMBH

100 % Leistung rund um den Kanal

Wir setzen auf modernste Technik in Kombination mit Erfahrung und fundierter Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter.

Mit über 200 Spezialfahrzeugen für die Bereiche Reinigung, TV-Inspektion und Sanierung sowie einem Hochleistungs-Vakuumsauger sorgen wir für kompromisslose Funktionalität. Auch im Bereich Forschung und Entwicklung setzen wir aktiv Maßstäbe. Seit wenigen Wochen bereichert ein weiteres Schmuckstück unseren Fuhrpark. Wir freuen uns über einen neuen 4-Achser mit Wiedemann enviro tec-Aufbau, der nicht nur geländetauglich ist, sondern auch über eine innovative Kanalreinigungstechnik verfügt. Der Wagen ist mit der sehenden und schwebenden Kameradüse SPUTNIK ausgestattet, die nicht nur sehen, spülen und reinigen kann, sondern auch überprüfen und dokumentieren. Mit einer Kabellänge von gut 330 m ist so gut wie jedes Ziel erreichbar ... Unsere Kollegen sind so in der Lage, eine optische Vorabuntersuchung zur Zustandserfassung durchzuführen, und freuen sich über die technische Innovation.



Zertifizierte Qualität und langjährige Erfahrung

Seit 35 Jahren steht die Canal-Control Gruppe mit ihren 10 spezialisierten Firmen und rund 320 Mitarbeitern an 7 Standorten für großes Engagement im Umweltschutz und umfassende Leistungen rund um den Kanal. Unsere Dienstleistungen können wir entweder für einzelne Gewerke aus den verschiedenen Spezialbereichen oder für eine umfassende Lösung einsetzen. Unsere Kunden profitieren so von einem abgerundeten Dienstleistungsportfolio, das sowohl wirtschaftlich als auch organisatorisch entscheidende Mehrwerte bietet. Für Arbeitnehmer bietet es den Vorteil nahezu unbegrenzter Möglichkeiten. Sie profitieren von der Marktstärke und ökologischen Sicherheit, die eine Unternehmensgruppe mit sich bringt, ohne auf die Vorteile eines kleinen bis

mittelständischen Betriebs verzichten zu müssen.

Bei uns passen Bewerber auch „quer“ durch die Tür

Wir sind seit Jahren auf Wachstumskurs und immer auf der Suche nach qualifizierten Fachkräften, motivierten Quereinsteigern und jungen Nachwuchstalenten. Der Gruppenverbund bietet Bewerbern nahezu unbegrenzte Möglichkeiten und vor allem Sicherheit – jetzt und in Zukunft! Wir arbeiten in einem internationalen Arbeitsumfeld. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeglichen Alters aus insgesamt neun verschiedenen Nationen sind bei uns tätig. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist uns ein respektvolles Miteinander wichtig. Wir kommunizieren auf Augenhöhe und sind #starkimteam.

/// www.canal-control.de

DeTec GmbH
Kälte-Klima-Druckluft-Umwelt- und Energietechnik

- * Splitklimageräte
- * Mobilklimageräte

DeTec GmbH
 Kälte-Klima-Druckluft-Umwelt-Energietechnik
 Tel. +49 (0) 52 31 9 80 76 25
 Mail: info@de-tec.net
www.energiefaenger.de

Sommerangebot

Wasseraufbereitung Tormöllen

- Enteisenung
- Enthärtung
- Filterung
- Dosierung

Neu- & Gebrauchtanlagen, Reparatur & Wartung aller Gerätetypen
 Telefon: 02 51/ 31 10 48 · Fax: 02 51/ 31 10 40 · www.tormoellen.de

SL NATURENERGIE UNTERNEHMENSGRUPPE

In Coesfeld entsteht einer der landesweit größten Windparks für die Energiewende

Energiewende konkret: SL NaturEnergie, die Emery als Gemeinschaftsbetrieb der Stadtwerke Coesfeld und Borken sowie die Bürgerenergiegesellschaft Letter Wind haben mit einem symbolischen Spatenstich den Bau eines der größten Windparks in Nordrhein-Westfalen begonnen.

Der Windpark Coesfeld Letter Bruch wird von breiter Unterstützung durch Bürger und Gemeinde getragen und hat damit Vorbildcharakter weit über die Region hinaus. Die 13 Windenergieanlagen in Coesfeld-Lette werden ab Inbetriebnahme jährlich rund 125 Millionen kWh sauberen Strom erzeugen, rechnerisch den Bedarf von mehr als 40.000 Haushalten decken und jährlich rund 53.000 Tonnen klimaschädliches CO₂ einsparen.

stützen uns dabei, unsere Mission vor Ort weiterzutragen, NRW zum Vorzeigestandort für die Energiewende zu machen“, so Schulze Langenhorst.

Grüner Strom aus Coesfeld für Coesfeld

Emery-Geschäftsführer Ron Keßeler unterstrich den Stellenwert des neuen Windparks für die Region: „Das Projekt bietet beeindruckende Zahlen: Rechnerisch steigt der Anteil der erneuerbaren Energien in Coesfeld auf einen Schlag von derzeit 52 Prozent auf

über 100 Prozent. Dies ist ein Meilenstein in Sachen Klimaschutz. Wir sind sehr stolz, dass wir diesen Windpark der neuesten Generation mit vereinten Kräften aus Coesfeld und Borken auf den Weg gebracht haben und damit die Führungsrolle des Westmünsterlands, das mit viel Photovoltaik-Anlagen und Wind ohnehin schon gut in Bezug auf erneuerbare Energien aufgestellt ist, noch weiter ausbauen können.“

/// www.sl-naturenergie.com

Von Anfang an eine gute Zusammenarbeit

Die Anlagen werden von den im Emery-Verbund organisierten Stadtwerken Coesfeld und Borken, der Bürgerenergiegesellschaft Letter Wind GmbH der örtlichen Flächeneigentümer sowie SL NaturEnergie als „Windpark Coesfeld Letter Bruch GmbH & Co. KG“ gemeinsam betrieben. Damit bleibt die Wertschöpfung direkt in der Region. „Die Zusammenarbeit in Coesfeld war von Anfang an optimal. Alle Beteiligten haben Hand in Hand für die lokale Umsetzung der Energiewende gearbeitet“, betonte Klaus Schulze Langenhorst, Geschäftsführer von SL NaturEnergie. „Die lokale Verwurzelung der Projektpartner war Grundlage für eine von Anfang an große Akzeptanz in der Bevölkerung. Lokale Partner in unsere Windprojekte mit einzubinden, ist uns extrem wichtig, denn sie kennen die Bedürfnisse der Anwohner und unter-



Akten- und Datenträgervernichtung

- Gestellung von zugriffssicheren Sammelbehältern.
- Unsere Mitarbeiter sind auf das Datengeheimnis gemäß der EU DS-GVO geschult und verpflichtet.
- Versicherter Transport in speziellen Sicherheitsfahrzeugen.
- Vertrauliche Vernichtung gemäß BDSG unter Einhaltung der DIN 66399.
- Ausstellung eines Übernahme- und Vernichtungszertifikates.

Mehr im Internet: <http://www.drekopf.de>

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH
 Engerstraße 259 · 32257 Bünde
 Tel. 052 23/177 10 · Fax 052 23/177 117 · buende@drekopf.de





PreZero setzt bei der Erfassung von Abfällen und Wertstoffen in der Regel zeitgemäße Umleerbehälter ein.



Häuslebauer und Gartenbesitzer erhalten bei PreZero auch Mulden für Grünschnitt oder Bauschutt.

PREZERO DEUTSCHLAND KG

Voller Service in schwierigen Zeiten

PreZero punktet mit Flexibilität

Die Corona-Pandemie hat sich in den vergangenen Monaten für die privaten Unternehmen der Kreislaufwirtschaft zu einer echten Bewährungsprobe entwickelt. Kommunale und private Auftraggeber erwarten auch in diesen besonderen Zeiten professionelle Dienstleistungen und einen reibungslosen Service. PreZero hat sich diesen speziellen Herausforderungen mit Bravour gestellt.

Sämtliche Abfälle wurden zuverlässig erfasst und in den Sortieranlagen zügig verarbeitet. Unsere Kolleginnen und Kollegen haben – trotz der schwierigen Rahmenbedingungen – dafür gesorgt, dass wir im Hinblick auf unsere Dienstleistungsqualität keinerlei Abstriche machen mussten“, betont Lars Köhler, COO bei PreZero. Er unterstreicht dabei, dass sich das Unternehmen zudem auf neue Anforderungen eingestellt hat, die sich aus den aktuellen Bedingungen entwickelt haben.

„Das gilt einerseits für unsere Partner aus dem Gewerbe und der Industrie, die zum jetzigen Zeitpunkt in jeder Hinsicht Flexibilität von uns erwarten. Das gilt andererseits aber auch für Privatkunden, die vermehrt auf unsere maß-

geschneiderten Angebote zurückgreifen“, ergänzt Konstantin von dem Knesebeck, der den Vertrieb von PreZero in Deutschland leitet. Hintergrund: Viele Bürgerinnen und Bürger haben die Zeit genutzt und private Projekte gestartet. Dabei wurden Gärten auf Vordermann gebracht, Dachböden entrümpelt und kleinere Bauvorhaben umgesetzt.

„Wir haben daher einige attraktive Servicepakete geschnürt, die bequem über unser Online-Portal www.container.online abzurufen sind. Wir stellen die Behälter auf und holen sie wie vereinbart wieder ab – damit sparen unsere Auftraggeber auch die lästige Fahrt zu den Annahmestellen“, erklärt Stephan Westermann, Geschäftsführer der PreZero Service Westfalen.

Dass das Material im Nachgang möglichst hochwertig verwertet wird, versteht sich für Westermann von selbst. „Auch in Zeiten einer Corona-Pandemie lautet unser Anspruch: möglichst null Abfälle entlang des Wertstoffkreislaufs, möglichst null Ressourcenverschwendung bei der täglichen Arbeit mit den verschiedenen Abfallarten.“

/// www.prezero.com

TEAM-
PLAYER

...GESUCHT!

Du hast Technik im Kopf und Handwerk im Blut, möchtest dich weiterentwickeln und einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz leisten?

Dann bewirb dich (m/w/d) jetzt unter bewerbung@canal-control.de

📍 Bad Oeynhausen

☎️ 040-72 000 652

✉️ bewerbung@canal-control.de

🌐 www.canal-control.de

Ihre Herausforderung, unser Job: **Sichere Entsorgung**
von Akten, Altpapier und Kunststoffen

bequem entsorgt – sicher verwertet

STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH

Buschortstraße 52-54 · 32107 Bad Salzuffeln
Fon: 05221 70347 · www.stuecke-gmbh.de

STÜCKE

ROHSTOFF-RECYCLING

EBERHARD ZIMMERMANN GMBH & CO. KG

Einer muss es machen ...

Sonderabfallentsorgungern ist eines meist gewiss: das Misstrauen und die eher ablehnende Haltung der Bevölkerung. Und selbst wenn ihnen eine gewisse Akzeptanz entgegengebracht wird – immerhin wächst allmählich das Bewusstsein für einen nachhaltigeren Umgang mit unseren Ressourcen und der Natur im Allgemeinen – so möchte man sie aber bitte im Verborgenen und nicht vor der eigenen Haustür angesiedelt wissen.

Was viele Kritiker dabei jedoch außer Acht lassen, ist die Tatsache, dass es diese Betriebe unbedingt geben MUSS, um eben genau die Abfälle zu entsorgen, die bei der Produktion vieler Konsumgüter anfallen, wie z.B. flüssige Abfälle aus der Galvanik, der Chemie- und der Kunststoffindustrie, um nur einige Bereiche zu nennen. Die hier anfallenden und mitunter hochgiftigen Schadstoffe würden – unbehandelt in den Gully gekippt – verheerende Folgen bei Mensch und Natur hinterlassen.

Aus diesem Grund wird bei der ZIMMERMANN-Gruppe mit Hauptsitz in Gütersloh nicht nur fleißig umweltgerecht behandelt, (wieder-) verwertet und entsorgt, sondern auch stets nach neuen Lösungen gesucht, wie flüssigen Sonderabfällen noch qualitätsbewusster, energieeffizienter und emissionsärmer beigegeben werden kann.

Bei der ZIMMERMANN Engineering GmbH & Co. KG wird daher in Zusammenarbeit mit der Firma QWAIR® Group gerade mit Hochdruck eine innovative Anlage zur Wasseraufbereitung in Betrieb genommen.

Aufbereitungsanlage für besseres (Ab-)Wasser

Die mit einer rotierenden Bürste ausgestattete Verdunstungsanlage, die den Namen **waterwin®** trägt, soll künftig mit minimalem Energieeinsatz maximal gute Ergebnisse erzielen: eine Aufkonzentration der Abfälle zur drastischen Reduzierung der Abfallmenge bei optimaler Energieeffizienz, und ein Kondensat aus Wasser, das so sauber ist, dass es bestenfalls direkt in den normalen Wasserkreislauf eingeleitet werden kann. So lautet das Ziel.

Um das zu erreichen, drehen nun die Ingenieure Thomas Walter-Sennewald als Technischer Leiter der QWAIR® Group und Dr. Jörg Wellenbüscher sowie Herr Martin Bischof von der ZIMMERMANN Engineering unablässig an den Stellschrauben der Anlage, damit sich die Verdunstungsanlage auch nahtlos in die Prozesslandschaft von ZIMMERMANN einfügen lässt.



Verdunstungsanlage in neuem Einsatzgebiet

Von dem fertigen Ergebnis werden Mensch und Natur am Ende gleichermaßen profitieren, getreu dem Motto von ZIMMERMANN: „Mit uns bleibt's grün!“

/// www.zimmermann-gruppe.com

BERG

Abfallbeseitigung

entsorgen

&

recyclen

Das A&O der Abfallwirtschaft
– zuverlässig und kostengünstig

fon 052 23.9966 33 | www.berg-abfallbeseitigung.de

/// LEADERS TALK

IM GESPRÄCH MIT Govinda Meyer



Schon sein Vorname verheißt etwas Besonderes: Govinda. Sicherlich sind in unserer Republik bisher nicht allzu viele Babys so genannt worden. In der Statistik taucht der indische Name gerade mal 1 x auf 100.000 Neugeborene auf. Er bedeutet so viel wie „Der Herzensgute“. Wie schön. Und wer weiß schon, dass Govinda Meyer, Juniorchef und Geschäftsführer von Taoasis in Detmold, nach der Romanfigur des Govinda aus Hermann Hesses indischer Dichtung „Siddhartha“ benannt wurde? Auf jeden Fall wurde schon mit seiner Geburt 1988 klar, dass der heute 32-jährige einen ungewöhnlichen Lebensweg vor sich haben würde. Er sei auf der Sonnenseite des Lebens geboren, davon ist er überzeugt. Im Zeichen des Löwen. Ein regenbogenbuntes Löwengemälde hängt in seinem Büro. Kraftvoll, sanft, bestimmt. Alles hätte bisher geklappt, was er sich vorgenommen hat. Mit Taoasis hat er noch große Pläne.

Prägungen und Familienbände.

In die Wiege gelegt wurde ihm durch seinen Vater Axel die ganze Welt der Düfte. Der Dreh- und Angelpunkt dabei ist der Lavendel, „Arzneipflanze des Jahres 2020“, und war von Anfang an Superstar und Basisduft bei Taoasis. Auch wenn es zunächst das mit 60 % umsatzstarke Teebaumöl war, mit dem seine Eltern in den Anfängen ihr Geld verdient hätten. Der neue Topseller und heraufziehender Superstar des Unternehmens wird das Oreganoöl. Govinda Meyer schwärmt: Es gibt tatsächlich Studien, die besagen, dass das 10 x stärker wirkt als jedes Antibiotikum. Eigene Labortests mit MRSA-Keimen [Krankenhauskeimen] belegen die Annahme. Ein hoffnungsvoller und zuversichtlicher Blick in Richtung Unternehmenszukunft.

Begonnen hatte alles 1991 mit Axel Meyers „Lexikon der Düfte“, dem Grundstein für die heutige Taoasis Natur Duft Manufaktur. Früheste Erinnerungen des kleinen Govinda – so mit drei, vier Jahren – sind die an den Keller im Elternhaus in Lemgo in der Villa Lorenz – drumherum ein Naturparadies. Noch heute hat er das Bild vor Augen. Kistenweise standen dort gestapelt die Bücher seines Vaters, dann Duftlampen und die ersten Flaschen und Fläschchen, die seine Eltern abfüllten – mit den edlen Ingredienzien. Auch eine erste Mitarbeiterin gab es schon, Gundula Schlüter. Die arbeitet tatsächlich noch heute im Unternehmen – als Leiterin in der Produktion. „Ich bin runtergegangen, und da war dann die Firma – im Keller.“ Prägende Erinnerungen und Faszination, denn schon ganz, ganz früh war ihm klar: „Ich will bei Taoasis anfangen.“ Das war das eine Ziel. Das zweite: „... und mit 30 fahre ich Porsche.“ Der 911er sei schon ein tolles Auto. Was aus dem ersten Ziel geworden ist, wissen wir. Das zweite verfolgt er heute nicht mehr, denn seine Verantwortung für die Umwelt hat ihn zu einem Volvo Hybrid geführt. Ins Auge gefasst hätte er allerdings – autoaffin

wie er ist – einen Tesla. „Ich bin halt innovationsbegeistert – überall.“ Familienprägung auch in Sachen Auto. Nicht nur Papa Axel, schon der Opa väterlicherseits liebte Autos, der war nämlich Kfz-Mechaniker.

Was die Prägung anbelangt, da hat ihm sein Vater viel mitgegeben. Vor allem hätte der ihm vorgemacht, dass man seinen eigenen Weg suchen und auch mal zwischendurch dafür kämpfen muss. Von ihm hat er das Macher-Gen geerbt. Govinda Meyer mag es, Dinge einfach auszuprobieren und dann loszulegen. Und man solle sich auch nicht davon abhalten lassen, wenn andere sagen, das ginge so nicht. Risiko eingehen. Er könne ganz gut damit leben, wenn es mal nicht klappt. Prägend auch die Mutter, die ihn lehrte, Verantwortung zu übernehmen. Abwägend lacht er ins Mikro: „Ich habe mir das Beste von beiden irgendwie gesucht.“ Überhaupt Familie. Ein ganz zentrales Thema und Herzensangelegenheit für Govinda Meyer. Aufgewachsen ist er mit zwei deutlich älteren Geschwistern. Schwester Shantala, Shanti und Kunstpädagogin, ist im Moment mit drei Kindern in Familienzeit. Der ältere Bruder (38) lebt in Berlin als inzwischen erfolgreicher Modeschöpfer. Wie der heißt? Man höre und staune: Siddhartha. Besser geht's nicht. Und wieder kommt Hermann Hesse ins Spiel. Tatsächlich verbindet die beiden Brüder sehr viel – wie bei den literarischen Gefährten. Die Beziehung ist ähnlich eng und ganz besonders.

Veränderungen.

Er war sieben Jahre alt, als die Eltern sich trennten. Seine Mutter war fortan alleinerziehend und berufstätig. Die älteren Geschwister zogen relativ schnell aus – so zwei, drei Jahre später. Die Lebenssituation verstärkte seinen Drang nach Selbständigkeit. Als Trostpflaster zur Trennung hatte er einen kleinen Hund bekommen. Die Hündin Lucy. Ein Terrier-Mischling. 16 Jahre sollte sie sein Leben begleiten, ist verantwortlich für seine Liebe zu Hunden. Heute könne er sich gut vorstellen, noch einmal einen Hund zu haben. Er war auch schon ein paar Mal im Tierheim in Detmold, konnte sich aber nicht durchringen. Herausgekommen ist auf jeden Fall, dass das Tierheim von Taoasis unterstützt wird. Auch wenn Govinda Meyer die Loyalität von Hunden sehr mag, dass sie sich so freuen, wenn man nach Hause kommt, und so positiv sind – aber ihm ist auch klar, dass Tiere natürlich Bindung, Einschränkung und Verantwortung bedeuten. Man muss sich kümmern. Als kleiner Junge war genau das wichtig für seine Entwicklung. Die Mutter hielt sich konsequent zurück. Er lernte, 100 % Verantwortung zu tragen. Dafür sei er ihr immer noch sehr dankbar. Das Hundegeschenk sei das Beste gewesen, was seine Eltern ihm damals gemacht hätten.

Der Vater baute das Unternehmen Taoasis weiter aus. Der Name Taoasis ist übrigens eine Synthese aus dem chinesischen Tao und dem arabischen Oasis und bedeutet frei

übersetzt „Leben im Einklang mit der Natur“. Aber zurück zu Govinda. Der sollte in den Kindergarten. Er mochte nicht. Wie er so als Kind war? Noch letztens hätte er mit seiner Mutter darüber gesprochen. Die ist wiederverheiratet und arbeitet als Heilpraktikerin in Hannover. „Ich war, glaub´ ich, ein ziemlich ausgeglichenes Kind. Auch ein bisschen umtriebig. Mit dem Kindergarten hatte ich es nicht so. Mit der Schule auch nicht.“ Nach ein paar Wochen Kita hat der Knirps tatsächlich seine Eltern davon überzeugt, stattdessen einfach in der Firma mit dabei zu sein. Und so kam es, dass er mit Bauklötzen unterm Schreibtisch des Vaters groß geworden ist. Alle hätten Angst gehabt, dass ihm das schadet. Alles Quatsch. Und die Duftorgel immer in Nasenweite.

Ein leidiges Thema – Schule.

Im Grunde war es das Gleiche wie mit dem Kindergarten. Denn: „Gefühlt wollte ich eigentlich immer arbeiten.“ Das richtige Leben. Nur – wie schon seine Mutter in Hannover – ging auch er erst mal auf die Waldorfschule. Allerdings nach Detmold. Die morgendliche Busfahrt von Lemgo nach Detmold war nervig. Einschulung 1995. Mehr als froh war er, als das leidige Thema Schule irgendwann vorbei war – 2007 mit dem Waldorfabschluss nach der 12. Klasse. „Ich bin richtig aufgeblüht in dem Moment, als ich die Schule verlassen hatte.“ Der Wermutstropfen: Den Q-Vermerk hatte er nicht geschafft, war ziemlich böse darüber, dass er zum Abi nicht zugelassen worden war. Es hatte am Englischen gehapert. Damals hätte er den Sinn von Fremdsprachen nicht begriffen. Heute schon – bei den vielen Geschäftsreisen in alle Welt. 150 Hotelübernachtungen pro Jahr sind normal. Und er sieht rückwirkend die Sinnhaftigkeit, die sich durch den Abi-Patzer für seinen weiteren Werdegang ergeben sollte. Denn allen Unkenrufen seines Waldorflehrers zum Trotz, der gemeint hatte, der Schüler Govinda würde es nie auf einer normalen Schule schaffen. All dem zum Trotz hatte der junge Mann sich zum Ziel gesetzt, einen qualifizierten Abschluss zu machen. Er mobilisierte seine geballte Willens-

kraft. Mit erstaunlicher Eigeninitiative, gerade mal 17 Jahre alt, suchte er sich selbst eine Schule. Wichtig war ihm, ein Ausbildungsinstitut zu finden, wo er auch praktisch arbeiten konnte. Eine solche Schule fand er in Düsseldorf. Tatsächlich. Im ersten Jahr konnte er, bis auf einen Tag in der Woche, im kreativen Bereich arbeiten. Machte nach zwei Jahren sein Studium Marketing Kommunikation. Auch wenn der Vater es ganz gerne gehabt hätte, wenn er BWL studiert hätte. Doch sein jüngster Sohn hatte immer seine eigenen Ziele klar vor Augen.

Selbstständig sein. Geld verdienen.

Düsseldorf, das hieß auch, von zuhause wegziehen. Aber keine WG. Das war nicht seins. „Ich war stolz wie Oskar, dass ich meine 26-qm- Einzimmerwohnung hatte.“ Was ihm wichtig war: Die Miete hat er selbst bezahlt. Schon ganz früh war er darauf aus gewesen, finanziell unabhängig zu sein. Er hat auch nie ein besonderes Taschengeld bekommen. Dennoch konnte er sich durch Jobs im gestalterischen Bereich immer mehr als die meisten Klassenkameraden leisten. Er sieht sich noch heute auf dem Schulhof stehen, telefonierend mit Druckereien. „Die wussten ja nicht, wie alt ich bin.“ Blöd nur, wenn die Schulglocke bimmelte. Seine Schulfreunde würden sagen: „Govinda war immer schon im Business unterwegs.“

Jobs – frühe berufliche Anfänge.

Wie war es dazu gekommen? Auch wenn er mit der Waldorfschule lange gehadert hat, die Praktika haben ihm in gewisser Weise den Weg bereitet. Allen voran das freie Praktikum. Da hatte der Schüler Govinda ganz klare Vorstellungen. Er wollte auf jeden Fall in eine Agentur. Die fand er in Hannover. Bei seinem Antritt dort stellte er allerdings fest, dass es nicht das war, was er sich vorgestellt hatte. Zu klein, zu viel Print. Eine klassische Werbeagentur. Er wollte etwas Größeres, mehr online, größere Kunden, irgendetwas Modernes. Der Glücksstempel seiner Geburt wirkte. Es wurde wieder besonders. Der Chef meinte, er könne ihn an eine solche Agentur vermitteln. Passte. Der Start in Richtung Marketing setzte mit diesem dreiwöchigen Praktikum an. Govinda war glücklich, lernte viel und wohnte bei Oma Hilde in Hannover. Auch sie eine Kreative. Malerin. Die Großmutter ist stolze 96 Jahre alt geworden und hat bis zum Schluss gemalt. Apropos Kreativität in der Familie: Der Opa mütterlicherseits war nach dem Krieg für Plakatwerbung zuständig gewesen. Was der gestaltet hat, fand der Enkel immer toll. Familienkitt, Familiengene.

Fortan jobbte er regelmäßig dort in der Agentur – in all seinen Ferien. So entstand eine dauerhafte Freundschaft in Hannover. „Hab da mein Taschengeld verdient und ganz, ganz große Projekte mitbetreut. Mercedes war ein großer Kunde, Galeria Kaufhof.“ Er hat so von der Pike auf gelernt,





wie mit Großkunden gearbeitet wird und wie diese Projekte umgesetzt werden. Rückblickend meint er überzeugt, dort hätte er am meisten für das Leben mitgenommen. Viel mehr als aus dem Studium. Die Bausteine seines Lebens fügten sich also nahtlos zusammen. Dazu gehört auch das schulische Landwirtschaftspraktikum auf einem Demeter-Hof in Kassel. Milchbetrieb. Fünf Uhr aufstehen, Kühe melken, dann frühstücken. Nie war es leckerer. Das Puristische und Echte, wie dort mit Lebensmittel umgegangen wurde, führte bei ihm zu einem ganz anderen Bezug zum Essen und prägt bis heute. Klar, dass es aktuell bei Taoasis nur Bioprodukte und keine synthetischen Öle gibt. Neben dem Demeter-Siegel ist jüngst ein neues hinzugekommen: das „FairBio“, das stellt vor allem die Regionalität heraus. Transparenz wird großgeschrieben, auch die Relation von Unternehmer- und Mitarbeiter Einkommen wird bei der Bewertung herangezogen. Unter der Ägide von „FairBio“. Die Zertifizierungen machen den jungen Unternehmer stolz. Der neueste Qualitätsstempel reiht sich ein in die Vielfalt der anderen. Ein Blick auf die Internetseite genügt und überzeugt.

Und immer wieder Taoasis.

Immer, wenn es seine Mutter erlaubte, fuhr er direkt nach der Schule mit dem Bus in die Firma. Er war 13 und begleitete Vater Axel auf Messen und Events, erzählte jedem, der es hören wollte, dass er bei Taoasis anfangen wolle. Bruder und Schwester lachten ihn aus. Übrigens fanden die seinen Hang zu Business-Kleidung, also klassisches Hemd und Hose, einfach nur komisch. Govinda wurde immer als Spießher abgetan. Egal. Er selbst empfand sich als Gegenpol zu den freakigen Geschwistern: keine Dreadlocks, keine Piercings. Er hatte immer seinen eigenen Stil und Weg – Tao – und ist schnurstracks darauf losgegangen. Zum Beispiel mit 16. Er mochte von Anfang an Ordnung und alles Gestalterische, dazu schönes Design. Dass die Produkte bei Taoasis so uneinheitlich aussahen, störte ihn. Also machte er sich an einen Reload. Der Vater ließ ihn machen. Auch wenn er sich damals, mit 16, bisweilen überschätzt hätte, grinst er heute. Diese Freiheit, die ihm auch seine Mutter gewährt hat, genau dafür ist er seinen Eltern ganz besonders dankbar. Dass er damals so mit 15, 16, 17 eng mit einer Grafikerin in der Firma zusammengearbeitet hat, findet er rückblickend selbst besonders erstaunlich. Wie man eine Marke aufstellt, Corporate Manuals kreiert, hatte er in Hannover gesehen. Das wollte er auch bei Taoasis in Gang bringen. Er nahm es zügig in Angriff. Darauf – auf seinen Ideen – baut heute noch alles auf. Auch die bekannte Buddha-Figur im Logo ist seine Kreation. Wenn man genau hinschaut – es ist offensichtlich ein weiblicher Buddha. Eine Buddhine? Zu seinen Erfahrungen gehört auch ein einjähriges Praktikum in einer Produktionsfirma. Die gibt es bis dato. Fernsehspots z. B. für Metro oder für das Hundefutter Pedigree.

Sehr spannend, viel gelernt, aber auch wie er als Unternehmer nicht sein wollte. Dennoch hat er hier ein Gefühl dafür bekommen, dass man Menschen nur erreicht, wenn man mit Emotionen arbeitet. Über Bilder, Musik, Sprache. Stolz ist der Jungunternehmer auf den aktuellen Imagefilm von Taoasis, „... weil der so natürlich und echt gedreht ist. Da wird Persönlichkeit gezeigt. Da zählt das Authentische.“ Sein Basis-Ansatz.

Und dann kam Billy.

Ab und an in seiner Düsseldorfer Zeit, im seinem zweiten Jahr, ging er mittags gern in ein vegetarisches Restaurant, das „Sattgrün“. Er suchte damals einen Job. Wir erinnern uns, Geldverdienen ist ihm wichtig, und: „Der Erfolg, den man sich selbst verdient hat, ist der schönste.“ Sein Credo. Er war 19, und das Sattgrün war der erste Laden dieser Art. Ein innovatives Konzept. „Hier mitzuarbeiten, wäre toll. Da würde ich gerne mein Geld nebenher verdienen“, so ging es ihm durch den Kopf. Also fragte er beherzt und spontan den Chef, ob er Marketing-Unterstützung braucht. Klar, dass der junge Mann seinen Laptop dabei hatte. Noch am selben Tag haben sie gemeinsam die ersten Dinge umgesetzt. Daraus entstand eine ganz enge Freundschaft, die hält und bleibt. Heute ist das Sattgrün eine erfolgreiche Kette, es gibt sechs Läden in Düsseldorf, Essen und Köln. Kontinuierlich betreut Govinda Meyer die Restaurants bis zum heutigen Tage. Und – genau hier im Sattgrün hat er seine Lebensgefährtin kennen gelernt. Sibylle, genannt Billy. Dass sie sich gefunden haben und dann so früh in seinem Leben, ist für ihn immer noch das absolute Highlight in seiner Biografie. Allerdings, sinniert er, hätte er immer schon gewusst, dass er eine Frau kennenlernen würde, mit der er durchs Leben gehen möchte. „Hört sich vielleicht ein bisschen kitschig an.“ War aber so. Sibylle stammt aus der Gastronomie, arbeitet inzwischen mit bei Taoasis. Und vielleicht kommt ihre Gastronomieerfahrung ja irgendwann mal zum Tragen. Einer seiner vielen Pläne: vielleicht mal ein Restaurant aufzumachen. Überhaupt hätte er gerne noch ganz viele andere Unternehmen. Im Kopf kreist vieles. Aber die Konzentration auf einige wenige Projekte ist ihm wichtig. Sinnvoll und nachhaltig. Ideen bündeln und sich nicht verzetteln. Tatsächlich hat er – quasi zwischendurch – mit einem Freund zusammen die „Santa Perago GmbH“ gegründet. Nachdem er bei Projektreisen in Indien Partner für Biobaumwolle kennen gelernt

hatte, war die Idee entstanden, Beutel, Taschen, Rucksäcke aus dem Naturmaterial herzustellen. Gesagt – getan. Inzwischen besteht das Unternehmen schon zwei Jahre. Aber das ganz große Projekt im Moment ist – ohne Frage – der Umzug von Taoasis nach Lage. Corona zum Trotz geht die Expansion des Unternehmens weiter. Sie platzen in Detmold aus allen Nähten. Inzwischen gibt es 60 Mitarbeiter.

Umzug nach Lage und Expansion.

Nicht weit von Detmold, in Lage, entsteht gerade der neue Firmensitz auf einer Fläche von 25.000 m², das Gebäude hat 6.000 m², dazu kommen 2 ha Duftgarten und direkt anbei 6 ha Anbaufläche. Es wird auf jeden Fall auch ein Café geben, so die Planung. Neben dem neuen Flagship Store. Längere Verweildauer und Wohlfühl-effekt für die Kunden. Das erinnert an Govinda Meyers letztes Projekt in Berlin. Sein Baby im angesagten alternativen und exquisiten neuen Einkaufszentrum, dem „Bikini Berlin“, seit 2014 in der Nähe der Gedächtniskirche. Charlottenburg. 1200 Produkte auf 65 qm. Der Laden wurde gut angenommen. „Alle haben gesagt, was willst du in Berlin, da kannst du doch kein Geld machen.“ Seiner Meinung nach muss eine solche Reise, ein neues Geschäft, natürlich in der Hauptstadt anfangen. Mit seiner sanften Zielstrebigkeit und der Lust am Gewinnen hat er es ihnen gezeigt. In diesem Jahr erreichen sie den Break-Even-Point, d. h., sie erreichen die Gewinnzone. Er gewinnt gerne – auch beim Spiele spielen. Früher mit dem

Opa Schach, Mühle, Skat. Wenn er verliert, spielt er weiter, bis er gewinnt. Das große Spiel: Irgendwann will er in jeder großen deutschen Stadt einen eigenen Laden haben. Hamburg und Düsseldorf sollen nach Berlin folgen. Die Mischung macht's – stationär und online. Das muss sich gegenseitig befruchten. Sehr erfolgreich hat sich nämlich auch der Online-Shop etabliert. Für ihn eines seiner größten Projekte. Social Media, Internetpräsenz – gerade jetzt in Zeiten von Corona das Mittel der Wahl. Für ihn auch eine neue Art der Kundenbetreuung in der Zukunft. Einzelne Kunden machen bisweilen mehr Umsatz im Jahr als z. B. der Verkauf von Taoasis-Produkten (Meditao) in einer Apotheke. Es gäbe richtige Fans. Genau zu wissen, wer ist mein Endkunde, das geht im Online-Marketing. Kontakt, Betreuung, Feedback zu den Kunden ist ihm wichtig. Insgesamt verzeichnet das Unternehmen mit seinen drei Standbeinen, Taoasis, Baldini und Meditao schon jetzt für 2020 ein Umsatzplus von 26 %. „Wir geben an allen Ecken und Enden Gas.“

Expansion auch in Richtung Anbauflächen. Stichwort: Taofarm. So heißt der landwirtschaftliche Betrieb. Vor zwei Jahren gegründet. Gerade wurde ein Trecker angeschafft. „Ich hätte nie gedacht, dass ich irgendwann mal Junglandwirt bin.“ Sie wollen den regionalen Anbau vor Ort bringen. Lieferketten verkürzen. 100 ha und mehr sollen es werden. U. a. mit Calendula, Melisse, Rosmarin, Oregano, Muskateller-Salbei, die ca. 20 wichtigsten Heilpflanzen sollen an-

gebaut werden. Natürlich alles 100 % Bio, keine Monokulturen. Für ihn ganz wichtig: die Aromatherapie mit den Wirkstoffen aus der Pflanze. „Das sind hochkonzentrierte Wirkarzneien.“ Mit dem Anbauprojekt kommt bei Govinda Meyer Start-up-Feeling auf. Heißt für ihn aber auch Weiterbildung in Sachen Landwirtschaft – zum Demeter-Landwirt. Alleine der Bezug zu gutem Saatgut stellt eine Herausforderung dar. Traktorfahren hat er schon als Kind beim Onkel im Reitstall gelernt. Die Neuausrichtung empfände er als tolle Ergänzung zum klassischen Geschäftsführeralltag.

Corona – na und?

Schon am zweiten Tag der Coronakrise, war für ihn klar: Das ist jetzt der Zeitpunkt der kompletten Digitalisierung. Die gesamte Schulung wurde digitalisiert, die sonst stationär gemacht wurde. Gemeint ist die „Akademie der Düfte“ für die Wiederverkäufer. Deren Ausbildung im Bereich Aromatherapie. Webinare, E-Learning. „Corona hat uns – Tatsache – nur positiv erwischt.“ Flucht nach vorn, statt Schockstarre. Schade nur, dass die Lavendelwoche in diesem Jahr ausfallen muss, dafür gibt es aber ein kleines Touristen-Highlight direkt an den Lavendelfeldern in Fromhausen, der Petite Provence. Das Fernsehen berichtete neulich – noch größerer Zulauf. Eine Photo-Area wurde eingerichtet und das Lavendelmobil, ein alter Citroen HY als Verkaufswagen, steht am Rand der 3,5 ha lila Anbaufläche. Es boomt. Klar ist aber auch: „Wenn man vorher von Corona gewusst hätte, hätte man



sicher nicht so ein großes Projekt [der Umzug nach Lage] umgesetzt.“

Einstieg und Entwicklung.

2011 markierte den offiziellen Einstieg Govinda Meyers in die Firma – mit der Übernahme der Einkaufsabteilung. 2013 wurde er geschäftsführender Gesellschafter. Zum Einkauf ist er wie die Jungfrau zum Kinde gekommen. Nach dem Studium war er nach Berlin gegangen, hatte sich selbstständig gemacht, wollte dort mit seiner Lebensgefährtin erst mal bleiben. Dann kam eines Tages der Anruf von Vater Axel. Die Einkäuferin von Taoasis musste vorübergehend aussteigen. Ein Problem. „Du, Govinda, kannst du nicht nach Lemgo pendeln und grob gucken, dass das mit dem Einkauf läuft?“ Machte er. Nur, er sah sehr bald auch riesige Baustellen. Als Perfektionist konnte er das so nicht stehen lassen, er mag es gerne ordentlich. Er hatte keine Ahnung vom Einkauf, fuchste sich rein und blieb letztendlich auf dem Posten für einige Jahre. Was kam: Qualitäten riechen lernen, seine Nase trainieren. Dann: Reisen in die ganze Welt, zu den Anbaupartnern, neue akquiriert, eine enge Bindung zum Einkauf entwickelt und zu den Menschen, den Familien, die hinter den Lieferanten stehen. Die menschliche Komponente ist ihm wichtig. Zuhören, sich auf die Menschen einstellen können, liegt ihm am Herzen. Er steht für ehrliche Unternehmensstrukturen.

Ein bisschen Privates.

Bei so viel Aktivitäten – wie sieht da Entspannung aus? Die Antwort:



Mountainbike-Fahren, auch mal damit zur Arbeit oder eine Urlaubstour. Die aber auch gerne im bescheidenen Wohnmobil, einem Ford Nugget – nicht nur zu Corona-Zeiten. Wegen der großen Freiheit. Und im Urlaub gerne auch mal einfach nichts tun. Die Seele baumeln lassen, aufs Meer schauen, dem Wind lauschen. Zum Beispiel beim entschleunigenden Segeln an der Ostsee. Auszeit auch einfach im eigenen Garten. Hier kommt er zu sich – mit dem nagelneuen Gewächshaus, „das ist pures Glück“. Kochen mit der eigenen Ernte. Da nimmt er sich Zeit, probiert sich kreativ aus. Als Vegetarier mit viel Gemüse, Salat, Tomaten. Obwohl Govinda Meyer es auch liebt, auf den Markt zu gehen. Insgesamt ist der Jungunternehmer gern zuhause. Der Gegenpol zu den vielen berufsbedingten Reisen. Filme und Serien wie Bad Banks. Netflix ist deshalb okay. Musik sowieso: Singersongwri-

ter wie Jack Johnson, aber auch die Red Hot Chili Peppers, Clueso oder Lindenberg. Favorit in Sachen Lesen: Haruki Muratami, nicht zu vergessen allmorgendlich und ausgiebig das Handelsblatt.

3 Tipps für junge Unternehmer.

- Wenn der stärkste Gegenwind kommt, ist man meist auf einem guten Weg. Weitermachen und keine Angst vor Fehlern haben.
- Lieber unterschätzt werden, als überschätzt. Lieber überraschen, statt sich aufzuplustern.
- Bescheiden bleiben, sich nie darauf ausruhen, dass eine Sache gut funktioniert hat. Rückschläge gibt es immer. Erfolg kommt in Etappen.

Genauso wie Govinda Meyer es vorgemacht hat. Chapeau!

/// Text: Jutta Jelinski





KULTUR RÄUME GÜTERSLOH

Gemeinsam mit Abstand – Angebote in Corona-Zeiten

Gemeinsam etwas zu erleben, sich trotz Abstand nahe zu sein, dieser Wunsch wird bei vielen Menschen immer größer. Die Corona-Krise schafft neue Herausforderungen und zwingt die Kultur- und Veranstaltungsbranche dazu, andere Wege zu gehen.

Stillstand herrscht auch in den Kultur Räumen Gütersloh nicht, denn Tagungen im Haus sind trotz hoher Auflagen durchaus möglich. Die großzügigen Räumlichkeiten von Stadthalle und Theater erlauben es, auch bei größeren Gruppen die geltenden Abstandsregeln und Hygienevorschriften einzuhalten. Stehen die 12 Räume normalerweise für vielfältige Events mit bis zu 1.000 Personen zur Verfügung, ermöglichen sie nun gemeinsames Tagung mit Abstand.

Und auch Kulturelles haben die Kultur Räume Gütersloh weiterhin im Programm. Auf dem eigenen YouTube-Kanal gibt es nun online Theaterproduktionen zu sehen. „Wenn unsere Zuschauer nicht zu uns kommen dürfen, dann kommt das Theater eben zu ihnen in die heimischen Wohnzimmer“, so Christian Schäfer, Künstlerischer Leiter des Theaters Gütersloh, über das neue Angebot. Mittlerweile sind bereits drei Online-Produktionen entstanden: „Corona zu zweit“, „Konferenz der Kuschartiere“ und „Das Theater träumt“.

Für alle Freunde der Cineastik haben die Kultur Räume Gütersloh gemeinsam mit dem Gütersloher Unternehmer Udo Dommermuth von mmc das Autokino „AuKuKi“ ins Leben gerufen. Als Leinwand dieses zehntägigen „Outdoor-Kultur-Kinos“ diente dabei die Rückwand des Thea-



ters. Geboten wurde ein Programmmix aus Familienfilmen, Komödien, sowie Programmkinos- und Konzertfilmen. Eine Wiederholung aufgrund des großen Erfolges ist nicht ausgeschlossen.

Ob Tagung auf Abstand, Online-Theaterstück oder Autokino – die Kultur Räume Gütersloh sind ihren Kunden auch in Zeiten der Distanz ganz nahe. Weitere Informationen zum kulturellen Angebot finden sich auf der Webseite der Kultur Räume Gütersloh. Genaue Auskünfte zu den aktuellen Tagungsmöglichkeiten erteilt die Veranstaltungsabteilung.

/// www.kultur-raeume-gt.de

STADTWERKE OSNABRÜCK

Das Nettedrom in Osnabrück: Business-Events und Rennfeeling unter einem Dach

Im Nettedrom, der E-Kartbahn am Nettebad, versprechen die anspruchsvolle, kurvenreiche Strecke mit einer Länge von 470 Metern auf zwei Ebenen und die innovativen Elektro-Karts mit bis zu 31 PS Rennsportfeeling pur.

Hier kommen Elektrokarts der Firma „Rimo“ zum Einsatz, die nicht nur umweltfreundlich mit grünem Strom betrieben werden, sondern genauso wendig wie herkömmliche Modelle und wahre Drehzahlgiganten sind. Der Vorteil der leistungsstarken Elektromotoren liegt in dem Drehmoment „ab der ersten Minute“ und somit in der Beschleunigung aus den Kurven heraus. Die Bauweise der Elektro-Karts mit zwei einzelnen 2 x 2,8 kW-Elektromotoren sorgt für ein leichteres Handling des Fahrzeugs – da keine starre Antriebsachse vorhanden ist und so weniger hohe Lenkkräfte benötigt werden.

Sollte es einmal zu Risikosituationen kommen, hat die Nettedrom-Rennleitung das Geschehen auf der Rennstrecke stets im Blick: Mit dem virtuellen „Safety-Car-Modus“ können alle E-Karts zur selben Zeit auf die gleiche Geschwindigkeit heruntergeregelt oder komplett abgeschaltet werden. Einen besonderen Geschwindigkeits-Kick verleiht der Boost-Button, der strategisch eingesetzt werden kann, um für einige Sekunden mit einer 3-kW-Zusatzleistung ins Überholmanöver zu starten.

Doch die Ideallinie zu finden, ist für jeden Rennfahrer eine Herausforderung. So auch für Unternehmen im Businessalltag: der passende Workshop zur richtigen Zeit am richtigen Ort, die optimal geplante Durchführung eines Incentives zur Steigerung der Mitarbeitermotivation oder die gezielte Präsentation von neuen Produkten.

In der E-Kartbahn am Nettebad stehen zwei modern ausgestattete Seminarräume zur Auswahl, die bei Bedarf mit einem Teil des Gastronomiebereiches zu einem großen Tagungsraum zusammengelegt werden können. Mit direktem Zugang zur Rennstrecke und Besucherempore kann das Rennengeschehen jederzeit im Blick behalten und die Veranstaltung mit einem spannenden Rennen kombiniert werden.

Die integrierte Gastronomie, ein Biergarten im Außenbereich und das angrenzende Nettebad machen das Nettedrom in Osnabrück zu der perfekten Location für Veranstaltungen.

/// www.nettedrom.de



CALL FOR IDEAS 2020

„Call for Ideas 2020“: Diesjährige Sieger stehen fest. Finale digital.

Am Mittwoch, 24. Juni, fand das erste digitale Finale des ostwestfälischen Ideenwettbewerbs „Call for Ideas“ statt, das live aus der garage33 übertragen wurde.

Das Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität Paderborn (TecUP) und die VerbundVolksbank OWL eG luden Interessierte ein, online an der Veranstaltung teilzunehmen. Vor Ort war in diesem Jahr nur ein kleines Team: die Experten-Jury, zwei Moderatorinnen, Prof. Dr. Rüdiger Kabst, wissenschaftlicher Leiter des TecUP und Lehrstuhlinhaber International Business der Universität Paderborn, Karl-Heinz Rawert, Vorstandsmitglied der VerbundVolksbank OWL eG, sowie ein Organisations- und Technikteam. Die Finalistinnen

und Finalisten wurden live über die Videoplattform Zoom dazugeschaltet. Rund 100 Zuschauer verfolgten die Veranstaltung an ihren Bildschirmen von zu Hause aus.

Im Finale kämpften acht Teams mit ihren fünfminütigen Ideenpräsentationen um die besten Platzierungen. „Ich bin hochbegeistert von der Qualität der Ideen, die dieses Jahr im Finale präsentiert wurden. Das digitale Format hat mir sehr gut gefallen, selbst vom anschließenden digitalen Netzwerken war ich positiv überrascht“, so Prof. Sebastian Vogt, Geschäftsführer des TecUP.

Die Jurymitglieder Lilian Izsak (Innovationslabor OWL), Reinhard Rabenstein (ehem. CTO Diebold Nixdorf), Boris Langerbein (CEO der INTILION HUB GmbH und Head of Collaboration & Cooperation der INTILION GmbH), Hendrik Silva Bellorin (Unternehmenskundenberater VerbundVolksbank OWL eG) und Dr. Thomas Reiher (Director Generative Design Simufact Engineering GmbH) kürten schließlich „Fern.Licht“ zum Sieger des „Call for Ideas 2020“. Mit einer Idee zur Digitalisierung von Baustellenwarnleuchten konnten sich Boris Bücken, Denis Breucker und Jürgen Fitz gegenüber der Konkurrenz durchsetzen und sich den ersten Platz sowie 1.500 Euro Preisgeld sichern. Den zweiten Platz belegten Franziska Gottwald und Lia-Sophie Krüger mit ihrer Idee „Digimenz“, einem Programm, in dem Demenzerkrankte spielerisch mit Gedächtnistraining Daten zu ihrem Krankheitsverlauf generieren, die automatisch analysiert und Neurologen zur Verfügung gestellt werden. Mit ihrer Idee eines nachhaltigen, essbaren Kaffeebechers konnten auch Lara Wagemann und Sarah Theresa Schulte die Jury überzeugen. Sie belegten mit „LaSaRa“ den dritten Platz.

Neben dem Preisgeld bietet sich den Finalistinnen und Finalisten vor allem die Möglichkeit, ihre jeweilige Businessidee als Gründer mit der Unterstützung von TecUP und der VerbundVolksbank OWL in die Tat umzusetzen. Für eine erste Finanzierungshilfe zur Unternehmensgründung bietet TecUP als akkreditierter Netzwerkpartner u. a. Hilfestellung bei der Beantragung und Vergabe des „Gründerstipendium.NRW“





an. Gründer können mit monatlich 1.000 Euro bis zu einem Jahr lang gefördert werden. Das Land Nordrhein-Westfalen will jungen Unternehmen so den Rücken freihalten, damit sie sich auf ihre innovative Geschäftsidee konzentrieren können.

Die Jury (obere Reihe), Karl-Heinz Rawert und Prof. Dr. Rüdiger Kabst während des Finales.

/// www.tecup.de/callforideas

GEMEINSAM SICHER BESSER TAGEN

Viel Raum für Tagungen mit Abstand.



KULTUR
RÄUME
GÜTERSLOH



GOP VARIÉTÉ MÜNSTER GMBH & CO. KG

Urlaub vom Alltag im GOP Variété Münster

Urlaub vom Alltag – wer wünscht sich das, insbesondere vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie, nicht? Einfach mal den Alltag hinter sich lassen und einen schönen, unvergesslichen Abend genießen. Dass dieser Wunsch ganz leicht in Erfüllung geht, dafür sorgt das GOP Variété-Theater Münster, denn hier begeistert die Kombination aus faszinierenden Variété-Shows, exzellenter Küche und traumhaftem Ambiente.

Mitten im Herzen der Stadt gelegen, ist das GOP Variété Münster eines der erfolgreichsten Variété-Theater Deutschlands. Es zählt zu den deutschlandweit sieben Spielstätten der GOP Entertainment Group, die jährlich mehr als 800.000 Besucher in ihren Bann ziehen und damit das erfolgreichste Variété-Unternehmen Deutschlands bilden.

Seinen Erfolg verdankt das GOP Variété nicht zuletzt seinen spektakulären Bühnenshows, in denen internationale Artisten und Entertainer auf höchstem Niveau alle Facetten des zeitgemäßen Varietés bedienen: mal sinnlich und witzig-verspielt, mal skurril, schräg und schrill, dann wieder rockig, bildgewaltig und überwältigend dynamisch. Das Programm spricht Kinder wie Erwachsene an und ist durch seine Bildgewalt auch bestens für internationale Gäste geeignet.

Zusätzlich zu den außergewöhnlichen Bühnenshows können sich die Besucher im GOP Münster auch kulinarisch verwöhnen lassen, denn die GOP Köche kreieren mit viel Liebe zum Detail und dem Gespür für kulinarische Finesse exquisite Gerichte, die das Herz eines jeden Feinschmeckers höher schlagen lassen.

Kurzum: Ein GOP Besuch bietet Entertainment für alle Sinne und damit den lang ersehnten Urlaub vom Alltag. Daher ist beispielsweise ein GOP Gutschein auch eine wunderbare Möglichkeit, einmal Danke zu sagen – ob Mitarbeitern, Geschäftspartnern, Familie, Freunden oder den Helden des (Corona-)Alltags.

Mit der attraktiven Kombination aus Unterhaltung und Kulinarik bietet ein GOP Besuch darüber hinaus einen wunderbaren Rahmen für die unterschiedlichsten Veranstaltungen, ganz gleich, ob im kleinen oder großen Stil. Empfänge, private Feste, Firmenevents oder, gerade zum Jahresende, natürlich Weihnachtsfeiern werden im GOP Münster zu einem unvergesslichen Erlebnis in faszinierender Atmosphäre, das Jung und Alt gleichermaßen nachhaltig begeistert. Ziel des GOP Münster ist es stets, jeder Veranstaltung die besondere Note zu verleihen und sie zu einem individuellen und einzigartigen Erlebnis werden zu lassen. Damit dies gelingt, werden alle Wünsche professionell, kreativ und persönlich aus einer Hand realisiert.

/// www.variete.de

GOLDBECK GMBH

Schüco und GOLDBECK feiern 40jährige Partnerschaft im Metallbau

Seit 1980 arbeiten die zwei ostwestfälischen Familienunternehmen im Bereich Metallbau zusammen. Heute produziert GOLDBECK pro Woche mehr als 500 Fenster- und Türelemente mit Schüco Systemtechnik. Eine Erfolgsgeschichte, die gestern anlässlich des 40jährigen Jubiläums der Zusammenarbeit in kleinem Kreis gefeiert wurde.

Vor rund 50 Jahren befand sich hier noch die Schmiede meines Großvaters, hier entwickelte mein Vater seine Vision eines modernen Stahlbaus und im April 1980 startete hier die Zusammenarbeit mit Schüco,“ beginnt Jan-Hendrik Goldbeck, Geschäftsführender Gesellschafter von GOLDBECK. Inzwischen werden im GOLDBECK-Metallbauwerk in der Bielefelder Eisenstraße auf 10.000 Quadratmetern rund 500 Fenster- und Türelemente pro Woche auf Basis von Schüco Systemtechnik gefertigt. Das macht GOLDBECK zum Schüco Premium Partner, wie Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG, erklärt: „Unsere Partnerschaft basiert auf einer langjährigen und vertrauensvollen Zusammenarbeit. Insbesondere die gemeinsamen Visionen und Ideen zu einem neuen Bauvorhaben geben dieser Partnerschaft immer wieder neue, kreative Impulse. Darüber freuen wir uns und hoffen, dass wir auch in Zukunft auf und mit GOLDBECK bauen können.“

Seit 2017 arbeiten Schüco und GOLDBECK auch im Bereich der Produktentwicklung zusammen. Benjamin Kasching, Abteilungsleiter des GOLDBECK-Metallbauwerks: „Das erste greifbare Ergebnis unserer intensivierten Kooperation ist das Fenstersystem AWE 80, das speziell auf die individuellen Bedürfnisse von GOLDBECK abgestimmt wurde. Es ist zukunftsorientiert und entspricht in Hinblick auf Energieeffizienz und Einbruchschutz den neuesten Standards. Und indem wir einen großen Teil der Einzelteile modularisiert haben, konnten wir eine Teileersparnis von 50 Prozent erreichen.“ Dem innovativen Fenstersystem haben die Unternehmen sogar einen eigenen Kurzfilm gewidmet. Eine Türkonstruktion nach Vorbild des AWE 80 ist bereits in Planung.

Ein weiterer Schwerpunkt der Kooperation liegt auf der Entwicklung gemeinsamer digitaler Lösungen zur Optimierung der Lager- und Transportlogistik. Durch die Verknüpfung der Warenwirtschaftssysteme, die Einführung von Just-In-Time-Transporten und die Rückführung von Verpackungsmaterialien konnte der Ressourceneinsatz im Laufe der letzten Jahre bereits in verschiedenen Bereichen nachhaltig

reduziert werden. Jan-Hendrik Goldbeck: „Schüco und GOLDBECK folgen derselben Grundlogik: Jeder für sich denkt systemisch. Nun gilt es, auch in der Zusammenarbeit von der Standardisierung in die Systematisierung zu kommen.“ Und Andreas Engelhardt ergänzt: „Das wird möglich, indem wir die Vorteile der Digitalisierung voll ausschöpfen und unsere Prozesse noch stärker verzahnen. Sie können sich also sicher sein: Auch die nächsten 40 Jahre werden spannend!“

/// www.goldbeck.de



Für jeden Zweck die richtige Halle.

Systemhallen zum günstigen Festpreis.



Stahlhallen-Konfigurator
unter www.husen.com

Husen

Am Hafen 2
26903 Surwold
Tel. 04965 9188-0
www.husen.com



STADT BECKUM

Beckums Gewerbegrundstücke direkt an der A2

Der Platz für Ihr Projekt – der Standort Beckum wächst.

Bereits 21 Unternehmen haben im Gewerbegebiet „Obere Brede an der A2“ ihr Projekt verwirklicht. Die Branchen sind breit gefächert; von Freizeit und Sport bis hin zu Handwerk, Logistik und Maschinenbau. Doch um die anhaltende Nachfrage nach Gewerbe- und Industrieflächen bedienen zu können, war es Zeit, weitere Flächen zu erschließen. Die Erschließungsarbeiten sind abgeschlossen; die Straßendecke wurde Anfang Juli fertiggestellt. Einige der erschlossenen Flächen eignen sich für den 24-Stunden-Betrieb.

Beckums Bürgermeister Dr. Karl-Uwe Strothmann betont, vor allem die vorhandene Infrastruktur sei einer der zentralen Standortfaktoren. „Beckums Infrastruktur ist gut ausgebaut. Die Autobahn A2 liegt direkt vor der Tür. Mit dem Bahnanschluss in Neubeckum und nahe liegenden Flughäfen in Münster/Osnabrück, Paderborn und Dortmund ist der Standort Beckum mit allen Verkehrsmitteln gut zu erreichen. Auch die im Bau befindliche Umgehungsstraße B 58n wird noch einmal einen weiteren logistischen Vorteil bringen.“



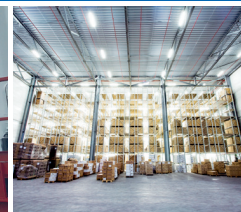
BENTHEIMER STAHL- UND HALLENBAU

GmbH & Co. KG

Industriebau · Stahlbau · Anlagenbau

Industriestraße 1 · 48455 Bad Bentheim · Tel. +49(0)5922 9046-0 · info@bsh-stahl.de · www.bsh-stahl.de

*Immer Ihr Partner,
wenn's besonders schwer wird.*



Fotos: Stadt Beckum



Ein zentraler Erfolgsfaktor des Gewerbegebietes ist auch die Lage am Freizeitsee „Tuttenbrock“. Der Tuttenbrocksee mit Gastronomie und Schulungsräumen macht die „Obere Brede an der A2“ zu einem optimalen Standort für Unternehmen. Der See ist von allen Gewerbeflächen aus innerhalb von 5 Minuten fußläufig erreichbar. Aber auch der gesamte Wirtschaftsstandort Beckum profitiert von den neuen Ansiedlungen und setzt seinen Auf-

wärtstrend fort. Für die Stadt Beckum ist es von großer Bedeutung, den örtlichen Unternehmen eine Perspektive bieten zu können und so am Standort Beckum zukunftsfähig zu bleiben. Deshalb gibt es bereits erste Überlegungen für die Ausweisung neuer Gewerbeflächen. Der Wirtschaftsstandort ist in den letzten Jahren stark gewachsen, und die Beckumer Unternehmen haben ihre Erfolge ausbauen können. Im Jahr 2019 sagten rund 20 % der Beckumer Gewerbebetriebe, dass sie in den nächsten Jahren Erweiterungsflächen benötigen. Zeichen dieser positiven Entwicklung sind auch die steigenden Zahlen der Beschäftigten. In den letzten zehn Jahren stieg die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um rund 22 % an. Einige dieser Arbeitsplätze sind auf das Gewerbegebiet „Obere Brede an der A2“ zurückzuführen. Diese Zahlen bestätigen, dass die Stadt Beckum mit ihrer Ansiedlungspolitik und der Flächenpolitik auf dem richtigen Weg ist.



/// www.beckum.de

ES BRAUCHT NICHT VIEL, NUR DEN RICHTIGEN.

www.schlattner.de



KOCH INTERNATIONAL PHARMALOGISTIK GMBH

Baustart für neues Logistikzentrum in Osnabrück

Koch Pharmalogistik mietet großzügige Lagerfläche

Der Baustart für eine Logistikimmobilie im Osnabrücker Gewerbegebiet „Am Tie“ erfolgte mit dem symbolischen Spatenstich am Freitag, 10. Juli. Der Logistik- und Gewerbeimmobilienanbieter Garbe Industrial Real Estate realisiert das Projekt im Auftrag des Hamburger Immobilien-Investmentmanagers Union Investment. Langjähriger Mieter ist die Koch Pharmalogistik. Das Tochterunternehmen des Osnabrücker Logistikers Koch International nutzt die Gesamtfläche zur Lagerung von Arzneimitteln und Healthcare-Produkten. Die Fertigstellung ist für März 2021 geplant.

Die 24.000 Quadratmeter große Logistikimmobilie wird auf einem Grundstück von rund 42.000 Quadratmetern errichtet. Hinzu kommen 2.300 Quadratmeter Mezzanin- und etwa 800 Quadratmeter Büro- und Sozialflächen. Garbe Industrial Real Estate übernimmt die komplette Projektentwicklung. Union Investment hat die vollvermietete Immobilie mit Grundstückspotenzial für einen ihrer Offenen Immobilienfonds erworben und investiert weitere rund 18 Millionen Euro in die Bestandsentwicklung.

Ausbau der Pharmatätigkeiten

Ein Mieter über die Gesamtfläche war mit der Koch Pharmalogistik schnell gefunden. Der Osnabrücker Logistiker nutzt die rund 40.000 Palettenstellplätze zur Lagerung pharmazeutischer Produkte des langjährigen Bestandskunden B. Braun, einem führenden Hersteller von Medizintechnik- und

Pharma-Produkten. Zudem ermöglicht die neue Fläche die effiziente Distribution von Paletten des von der Koch Pharmalogistik und neun weiteren Pharmalogistikern neu gegründeten Pharma-Stückgut-Netzwerks GDP network solutions.

„Wir haben vor zwei Jahren unser Know-how im Pharmabereich durch die Gründung der Koch Pharmalogistik gebündelt, unsere eigene Pharma-LKW-Flotte durch Spezialfahrzeuge erweitert und unser Logistikkager nach GDP-Richtlinie (Good Distribution Practice) umgerüstet. Der Start der Pharma-Kooperation und das Investment in die langfristig gemietete Halle sind die nächsten konsequenten Schritte, um unseren Service für die Pharmabranche auszubauen“, erklärt Koch Pharmalogistik Geschäftsführer Heinrich Koch.

B. Braun profitiert als erster Kunde

Johann Wallmann, Leitung Logistik bei B. Braun, freut sich, mit der Koch Pharmalogistik neue Wege einzuschlagen: „Koch hat sich in den vergangenen Jahren als verlässlicher Partner erwiesen und unsere pharmazeutischen Transporte auf höchstem Niveau abgewickelt. Deshalb entwickeln wir die logistischen Prozesse gerne mit Koch weiter und bauen gemeinsam die Versorgung unserer Kunden mit Medizin- und Pharmaprodukten aus.“

Dafür sollen am neuen Standort sowohl pharmaerfahrene Mitarbeiter aus den eigenen Reihen der Koch Pharmalogistik eingesetzt als auch neue Arbeitsplätze für Fachkräfte für Lagerlogistik geschaffen werden. „Unser Team freut sich auf die neuen, spannenden Aufgaben, die auch die Ausbildung im Logistikbereich umso facettenreicher machen, da modernste Technik zum Einsatz kommt und Einblicke in die Pharmabranche möglich sind“, erklärt Patrick Leue, Leiter Kontraktlogistik bei Koch International.

Wachstum der Logistikbranche in Osnabrück

Das Unternehmen setzt somit erneut auf den Standort Osnabrück. Im Frühjahr 2019 baute der Logistiker den 14. Lagerstandort mit 10.300 Quadratmetern Fläche – direkt neben der in 2013 erbauten Firmenzentrale im Stadtteil

MB BLOMS
STAHLBAU + LAGERTECHNIK

Am Zirkel 35, 49757 Werlte
TEL +49 (0) 5951 / 46197-0
FAX +49 (0) 5951 / 46197-29

MAIL stahl@mb-bloms.de
WEB www.mb-bloms.de

Stahlhallen **Kragarmregale**



Gemeinsam setzten Vertreter der Unternehmen den symbolischen ersten Spatenstich für das neue Logistikzentrum im Osnabrücker Gewerbegebiet „Am Tie“. Von links: Thorsten Nöll (B. Braun), Patrick Leue (Koch International), Jan Dietrich Hempel (Garbe Industrial Real Estate GmbH), Johann Wallmann (B. Braun), Heinrich Koch (Koch International), Uwe Fieselmann (Koch International), Sven Lintl (Union Investment).

Osnabrück-Haste. „Die Region Osnabrück ist geprägt durch eine hohe Logistknachfrage bei gleichzeitiger Flächenknappheit“, sagt Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer der Garbe Industrial Real Estate GmbH. „Wir freuen uns deshalb, das Logistikgeschäft der Koch Pharmalogistik mit einer Immobilie in sehr guter Lage und einer guten Verkehrsanbindung unterstützen zu können.“

Wie bei den Standorten von Koch International am Fürstenauer Weg legt auch die Garbe Industrial Real Estate beim Bau Wert auf Energieeffizienz. „Unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit

statten wir das Gebäude mit einem umweltschonenden Heizsystem, einer energiesparenden LED-Beleuchtung sowie einer Photovoltaik-Anlage auf dem Dach aus“, erläutert Jan Dietrich Hempel.

/// www.koch-international.de



STAHL- UND GEWERBEBAU



SCHLÜSSELFERTIG BAUEN

- Industrie- und Gewerbebau
- Verwaltung, Produktion und Lager
- eigene Stahlbauproduktion
- Stahlbetonskelettbau
- Brandschutzfachplanung

www.rrr-bau.de/referenzen

RRR Stahl- und Gewerbebau GmbH
 Im Seelenkamp 15 · 32791 Lage
 T 05232 979890 · F 05232 9798970
info@rrr-bau.de · www.rrr-bau.de

BRILON Wirtschaftsstandort Nr. 1 in Süd-Westfalen

Produktions-Lagerfläche	4.200 m²
Büro-/Ausstellungsfläche	2.200 m²
Baulandreserve überbaubare	5.000 m²
Grundstückgröße	20.000 m²
Beste Lage im Industriegebiet 24 / 7	



Verkauf | Vermarktung

Ihr Ansprechpartner Thomas Kaefer



Brilon | Paderborn
0 29 61 . 97 97 00
info@universal-x.de
www.universal-x.de

Gewerbe · Industrie · Immobilien

Lösungen für energieeffiziente Industriehallenbeleuchtung

Speziell in Unternehmen mit großen Lager- und Produktionshallen kann die Beleuchtung zu einem vergleichsweise hohen Kostenpunkt in der Bilanz werden. Einmal klug investiert, spart man jedoch auf lange Sicht viel Geld.

Mit LED-Leuchten sinkt so der Stromverbrauch erheblich, während Lichtstärke und Leistung mit konventionellen Lösungen problemlos mithalten können. Dabei lassen sich die Kosten um rund 70 Prozent drosseln. Mit der Industriehallenbeleuchtung der Deutschen Lichtmiete finden Sie die passende Variante für Ihr Unternehmen.

Auf welche Faktoren muss geachtet werden?

Beim Einbau von Spezialbeleuchtung für Industriehallen sind verschiedene Faktoren zu beachten. So ist zunächst festzustellen, welche Materialien im Gebäude verbaut worden sind. Sollen die Leuchten und Strahler direkt am Beton angebracht oder an einem Kran aus Metallguss verankert werden? Platzieren Sie die Leuchten in jedem Fall so, dass die Arbeitsbereiche gut ausgeleuchtet sind. Der Lichtkegel sollte unmittelbar auf den Ort fallen, an dem die Mitarbeiter ihrer Tätigkeit nachgehen. Bei großen oder langen Hallen sollte die Beleuchtung in entsprechenden Abständen installiert werden, damit alle wichtigen Punkte umfassend beleuchtet sind. Das Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG) schreibt

bei Arbeitsbereichen, Verkehrswegen und Pausenräumen eine Beleuchtungsstärke zwischen 500 und 1.500 Lux vor. Dabei sollten Schatten und Blendungen als Gefahrenquellen vermieden werden. Für ein Mehr an Sicherheit sorgt außerdem ein flimmerfreies Licht – für Angestellte mit epileptischen Erkrankungen ist das sogar elementar. Der passende Farbton und die Helligkeit wirken sich außerdem auf die Arbeitsleistung aus. Wer auf Qualität setzt, ist hier im Vorteil: Die Investition in ein hochwertiges Produkt zahlt sich dabei auf lange Dauer durch hohe Zuverlässigkeit und Energieeffizienz aus.

So spart man mit der Lichtmiete bei der

Industriehallenbeleuchtung Energie und Geld ein

Zu allererst ist es für jedes Industrieunternehmen mit großen Hallen sinnvoll, auf LED-Strahler umzurüsten. Die Dioden sind genauso leistungsstark wie klassische Glühlampen und können noch mehr Leuchtkraft aufbringen. Gleichzeitig wird deutlich weniger Strom verbraucht. Die Einsparung ergibt sich vor allem daraus, dass im Vergleich zu herkömmlichen Leuchten mehr Energie in Licht umgewandelt wird,


Architektur & Immobilien



Alle Dienstleistungen rund um die Gewerbeimmobilie aus einer Hand.

- Architektur
- Immobilienvermittlung
- Gebäudemanagement
- Energieberatung

SAI Streich GmbH | 0521 - 299 00 0 | www.sai-streich.de

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbepbau
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel. 05151/953895



www.meisterstueck.de · gewerbepbau@meisterstueck.de

statt in Hitze. Dadurch sind sie auch für den Einsatz in heißerer Umgebung mühelos geeignet. Ein weiterer Vorteil ist die Langlebigkeit: Die Dioden können bis zu 100.000 Stunden im Einsatz sein. Neben der Umrüstung auf LED-Beleuchtung können zusätzliche Maßnahmen ergriffen werden, um die Kosten der Beleuchtung zu senken. Durch die Nutzung von Bewegungsmeldern, die an Stellen, wo das Licht nicht durchgängig benötigt wird, wird der Stromverbrauch zusätzlich optimiert. Alternativ dazu, können auch Zeitschaltuhren installiert werden. Hiermit ist garantiert, dass das Licht auch wirklich ausgeschaltet wird, wenn kein Mitarbeiter mehr in der Halle ist. Sinnvoll ist es zudem, bereits beim Bau des Betriebsobjekts auf eine gute Tageslichtdurchflutung zu achten. Große Fenster sorgen dafür, dass es auch ohne Industriehallenbeleuchtung hell im Raum ist – das künstliche Licht wird dann nur noch zur Unterstützung benötigt. Für diesen Fall empfiehlt sich eine integrierte Dimmfunktion durch tageslichtabhängige Steuerung.

Die Deutsche Lichtmiete hat sich auf Industriebeleuchtungen spezialisiert und bietet eine umfassende und individuelle Beratung an. Gemeinsam wird



herausgefunden, welches Produkt und welche Lösung für den konkreten Anwendungsfall der Beleuchtung am besten passt. Dabei wird sehr viel Wert auf Optimierung und Energieeinsparung gelegt. Das Besondere ist, dass Industriebeleuchtung von der Deutschen Lichtmiete nicht ge-

kauft wird, sondern gemietet: Das Thema Beleuchtung wird dabei komplett outgesourct – inklusive Wartung und Service. Selbst nach Abzug der Mietkosten ergeben sich dabei weitere Kosteneinsparungen aufgrund der verbesserten Ausnutzung des Stroms.

DER PLATZ FÜR IHR PROJEKT

GEWERBEGEBIET OBERE BREDE AN DER A2



STADT BECKUM
DER BÜRGERMEISTER
www.beckum.de

Anspruchspartnerin in Sachen Gewerbeflächen:
Anja Voigt | 02521 29 162 | voigt@beckum.de

1 Minute bis zur Autobahn A2

flexible Grundstücksgrößen

Flächen für den 24 Stundenbetrieb

Freizeitsee fußläufig erreichbar

optimale Verkehrsanbindung

BACKERS MASCHINENBAU GMBH

Recycling-Trockenverfahren

Neues Recycling-Trockenverfahren für die Boden- und Bauschutttaufbereitung mit 3-Fractionen-Sternsieb, Grizzlyscreen, Prallbrecher und Windsichtung

Die Kombination besteht hier aus dem Sternsieb 3-mta und einer Windsichtung. Es kann mit einem Prallbrecher erweitert werden. Das 3-Fractionen Sternsieb hat ein feines und ein grobes Sternsiebdeck und oberhalb des Materialbunkers vom Sternsieb ein Grizzlyscreen. Es werden zunächst die sehr groben Materialanteile abgesondert, bevor es zur Grobabsiebung geht und im Anschluss fein gesiebt wird. Der Grizzlyscreen trennt im Zuge der Materialzuführung mit rotierenden Walzen übergroße Materialanteile aus, diese groben Anteile (z.B. größere Steine oder Holzanteile) fallen seitlich des Sternsiebs ab. Der Anteil 0-150/300 mm gelangt zwischen den einzelnen Walzen hindurch in den Materialbunker und wird von dort auf das grobe Sternsieb übergeben. Das Grobsieb trennt hier bei 63 mm (entspricht circa 160 mm Länge). Die Fraktion 63-150/300 mm fällt vor dem Sternsieb ab. In diesem Fall wird es von einem Prallbrecher übernommen und gebrochen.



Aus der Fraktion 0-63 mm siebt das feine Sternsiebdeck dann bei 18 mm. Der feine Anteil (hier Boden) wird zur Seite in einer großen, gut zu entnehmenden Miete ausgetragen.

Die Fraktion 18-63 mm wird gut gereinigt dem Windsichter bws 5.0 übergeben, welcher das Material zur Seite vom Sternsieb fördert. Bei der Material-Übergabe vom Sternsieb zum Windsichter wird durch eine Magnetrolle Eisen entnommen und in einem Behälter aufgefangen. Das Zuführband vom Windsichter fördert die Fraktion 18-63 mm über die Gebläse Düse. Die leichten Anteile werden vom Windsichter in Flussrichtung geblasen. Der Windstrom kann unterschiedlich stark eingestellt werden. Der schwere Anteil fällt auf ein Förderband und wird seitlich vom Windsichter ausgetragen.

Nach dem ersten Durchgang können der Boden und die Fraktion 18-63 mm verwertet werden. Vor dem zweiten Durchgang wird der Platz geräumt, und die Fraktionen >150/300 mm sowie 63-150/300 mm werden gebrochen und dann dem Sternsieb erneut zugeführt. Beim zweiten Durchgang besteht die Fraktion 0-18 mm aus gebrochenem Mineral.

Das Rad- und Raupen-mobile Sternsieb fährt vor Ort mittels Raupe zum Haufwerk. Eine Versetzung ist jederzeit schnell möglich. Die Windsichtung kann mittels Radlader oder Bagger versetzt werden. Das System kann bereits bei einer Arbeitsfläche von 400-500 m² zum Einsatz kommen.

/// www.backers.de



Barfußroste

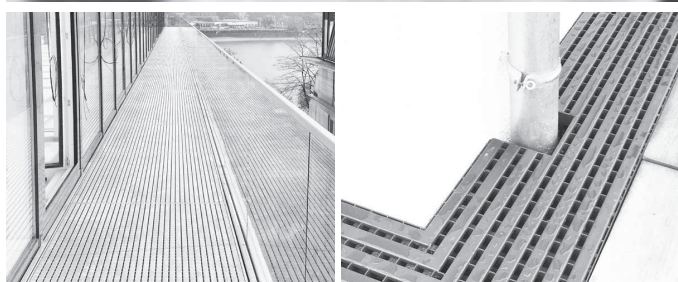
**FÜR BALKON
UND TERRASSE**



K60 Gitterrostsysteme GmbH & Co. KG
Grüner Weg 13 · D-33449 Langenberg

Tel. 05248 82349-0

www.k60-gitterroste.de





THOMAS KAEFER – INDUSTRIE IMMOBILIEN

Jetzt große Gewerbeimmobilie mit Baulandreserve in Brilon sichern!

Das jetzige Gelände der Briloner Leuchten steht zum Verkauf. Der renommierte Industriemakler Thomas Kaefer (UNIVERSAL-X GmbH) ist mit der Abwicklung beauftragt.

Ganz aktuell bietet sich in puncto Immobilien eine Chance, die es sonst in der Form nicht gegeben hätte: In Brilon ist ein 20.000 Quadratmeter großes Gewerbegrundstück zu kaufen, das tatsächlich als Filetstück bezeichnet werden kann. Denn: Es ist die einzige Gewerbefläche ihrer Art, die in der Stadt überhaupt noch zu kaufen ist. Vergleichbare Grundstücke oder Objekte stehen nicht zur Verfügung.

Das Grundstück nutzte die Firma Briloner Leuchten. Das seit 40 Jahren weltweit agierende Unternehmen war im vergangenen Jahr selbst auf der Suche nach einem Grundstück, um sich weiter vergrößern zu können. Weil die Stadt Brilon keine Angebote diesbezüglich unterbreiten konnte, nutzte Meschede die Gunst der Stunde. Nun sind die Briloner Leuchten größtenteils



Verkauf Gewerbekomplex in Brilon

schon umgezogen und hinterlassen dem Käufer ein Objekt, das alle Annehmlichkeiten bietet, die eine solche Immobilie nur haben kann: Es stehen 5.000 Quadratmeter überbaubare Baulandreserven zur Verfügung, beispielsweise für den Bau von Lagerhallen und Ähnlichem. Zudem kann aktuell 24/7 auf 3.800 Quadratmetern Hallenflächen produziert werden. Da-

rüber hinaus stehen dem Käufer über 2.000 Quadratmeter Büro- und Ausstellungsflächen zur Verfügung, die teilweise erst vor vier Jahren entstanden sind. Thomas Kaefer, seit 1993 spezialisierter Industriemakler, ergänzt: „Aufgrund der Vitalität der Briloner Leuchten ist die Fläche in einem 1A-Zustand. Neben an befinden sich die Firmen Egger und Oventrop. Durch den beträchtlichen Lieferverkehr dieser Firmen eignet sich das Grundstück auch als Autohof; für Logistikunternehmen und für das produzierende Gewerbe ist das Objekt ebenso interessant.“ Übergabefähig ist die Immobilie zwischen sechs und 24 Monaten. Thomas Kaefer, der exklusiv mit der Kaufabwicklung beauftragt ist, steht für Fragen zur Verfügung.

/// www.universal-x.de

HAGEDORN UNTERNEHMENSGRUPPE

Neue Perspektiven im Bau- und Abbruchwesen dank starker Aus- und Weiterbildung

Wie Hagedorn durch Haltung und eigene Akademie den Imagewandel der Branche vorantreibt und seine Mitarbeiter gezielt weiterentwickelt.

Deutschland baut sich um, doch es fehlt an „Umbauern“. So wird laut Deutscher Bauwirtschaft gut ein Viertel der deutschen Baufacharbeiter in den nächsten zehn Jahren altersbedingt ausscheiden. Zudem wird es immer schwerer, freie Stellen zu besetzen. Gleichzeitig haben rund 50 Prozent der Hauptschüler zum Zeitpunkt ihres Abschlusses noch keine Lehrstelle in Aussicht. Und manch ausgebildete Fachkraft denkt bei der Karriereplanung nicht an Bau- und Abbruchunternehmen, da die Arbeit als körperlich zu anstrengend und wenig innovativ gilt.

Abbruchunternehmen mit Haltung

Mit diesen Stereotypen will die Hagedorn Unternehmensgruppe aufräumen. Stattdessen möchte sie aufzeigen, wie modernes und verantwortungsvolles Arbeiten in der Branche heute funktioniert. „Denn Zukunft fängt mit Rückbau an“, sagt Geschäftsführerin Barbara Hagedorn. „Im Abbruch ist Raum für jeden und vieles. Dabei kommt es wie so oft auf die Haltung an. Deswegen wollen



Geschäftsführerin Barbara Hagedorn setzt auf die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der mehr als 645 Mitarbeiter

wir nicht nur alte Industriebranchen, sondern auch unsere eigene Branche revitalisieren. Weg vom Goldkettchenimage und noch stärker hin zum anspruchsvollen Abbruch-, Entsorgungs- und Tiefbauspezialisten.“

Als Unternehmerpaar haben Thomas und Barbara Hagedorn in den letzten 20 Jahren gemeinsam Deutschlands leistungsstärksten Fullservice-Dienst-

leister von Abbruch bis Revitalisierung aufgebaut. Dabei hat sich die Unternehmensgruppe zum Ziel gesetzt, ein besonders attraktiver Arbeitgeber für ihre mehr als 645 Mitarbeiter zu sein. So profitieren Hagedorner beispielsweise von einer betrieblichen Altersvorsorge, einer privaten Krankenzusatzversicherung oder Angeboten für Gesundheit und Fitness. Darüber hinaus setzt das Unternehmen auch auf unkonventionelle Ansätze. Besonders beliebt sind der hauseigene „Gentlemen's Barber Shop“ und die „Cook and Chill-Zone“.

Lebenslanges und praxisnahes Lernen in der Hagedorn Akademie

Im Fokus von Hagedorn steht zudem die eigene Akademie zur fachlichen Aus- und Weiterbildung. Dort wird effizientes und praxisnahes Lernen in einem Umfeld ermöglicht, das die Persönlichkeit und die individuellen Potenziale jedes Einzelnen stärkt, sowie die Fach- und Sozialkompetenz als Einheit fördert. Barbara Hagedorn unterstreicht: „Mit der Akademie stellen wir aktiv die Weichen, damit zum Beispiel aus jungen Talenten echte

Die Hagedorn Akademie auf einen Blick

- Moderne Bildungseinrichtung, die auf Weiterbildung rund um Abbruch, Bau und Revitalisierung spezialisiert ist
- Breites Kursprogramm für Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte sowie Quereinsteiger
- Offen für interne und externe Teilnehmer
- Zertifizierte Prüfstelle für Abbruchbaggerfahrer, Baggerfahrer & Laderfahrer

Leistungsträger und aus erfahreneren Mitarbeitern vorbildliche Führungskräfte werden. So bieten wir unseren Mitarbeitern den Rahmen und die Chance, sich fachlich kontinuierlich weiterzuentwickeln und ein Stück weit zu verwirklichen. Zugleich zeigen wir, dass Abbruch, Entsorgung und Tiefbau nicht nur körperlich anstrengend, sondern auch technisch und intellektuell fordernd sind.“

Dass Digitalisierung und Innovation bei Hagedorn keine leeren Worthülsen sind, zeigt beispielsweise die Entwicklung von Europas modernstem Baggersimulator. Wie in der Luft- und Raumfahrtausbildung können dort Maschinisten - und solche, die es werden wollen - ihre Fähigkeiten praxisnah mithilfe von Virtual Reality schulen. So erlebt man im Simulator jede Auswirkung seines Handelns in Echtzeit – vom Ruckeln der Maschine über Vibration bis hin zum Empfinden des Umkippens eines Baggers.

Dank unterschiedlicher Trainings-szenarien und sämtlicher Baggerklassen ist für jeden etwas dabei: vom Baustellenneuling bis hin zum Bagger-Profi. „Wir wollen nicht nur Jugendlichen die Möglichkeit eröffnen, die eigenen Fertigkeiten zu testen, wenn es um die Berufswahl geht. Sondern auch erfahrene Mitarbeiter im Umgang mit neuen Maschinen oder außergewöhnlichen Situationen schulen“, erklärt Barbara Hagedorn.

**Aus der Praxis für die Praxis:
Akademie öffnet sich auch für
Externe**

Doch die Hagedorn Akademie ist nicht nur für Hagedorner, sondern auch für Externe ein kompetenter Bildungspartner. Denn das Kursprogramm bietet eine breite Vielfalt an Themen für die gesamte Branche. Darüber hinaus ist die Hagedorn Akademie eine staatlich zertifizierte Prüfstelle, zum Beispiel für die Ausbildung zum Abbruch-facharbeiter oder die Fahrerlaubnis für Erdbaumaschinen.



So schafft die Hagedorn Akademie neue Perspektiven für die berufliche Laufbahn im Abbruch und Tiefbau. Und auch Arbeitgeber, die Ihre Mitarbeiter weiterentwickeln möchten, macht die Hagedorn Akademie individuelle Angebote rund um die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter – terminlich effizient getaktet, besonders praxisnah und auf Wunsch mit arbeitgeber-individueller Kurskonzeption.

Europas modernster Baggersimulator steht in der Hagedorn Akademie in Gütersloh

/// www.hagedorn-akademie.de



Arbeitsrecht
An Ihrer Seite wenn es brennt.

KLEIN · GREVE · DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

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

BESTÄNDIGKEIT
VERTRAUEN
KOMPETENZ
NACHHALTIGER ERFOLG

Chancen der digitalen Berufsorientierung

Große Ausbildungsbetriebe wie Homann, Fuchs oder B.Braun waren dabei, doch auch kleinere Unternehmen, Vertreter von Schulen, Kammern sowie weitere Bildungs- und Arbeitsmarktakteure: Beim Online-Netzwerktreffen Schule-Wirtschaft für das südliche Osnabrücker Land (SOL) ging es um digitale Berufsorientierung und Ausbildungsvorbereitung.

Viele bewährte Projekte von Schulen und Unternehmen zur praxisnahen Berufsorientierung funktionieren in Corona-Zeiten aufgrund der Kontaktbeschränkungen einfach nicht. Doch der Beginn des neuen Ausbildungsjahres rückt näher und es müssen neue Wege der Nachwuchsgewinnung gefunden werden“, sagte Annika Schütte von der Servicestelle Schule-Wirtschaft der MaßArbeit, die das Netzwerktreffen organisiert hatte und moderierte.

„Insbesondere mit Blick auf das Schuljahr 20/21 besteht Interesse an digitalen Kooperationsformaten für die Zusammenarbeit zwischen Schulen und Betrieben“, so auch die Erfahrung von Katja Bielefeld vom Team der Servicestelle, die ihre Kollegin fachlich unterstützte. Die Möglichkeiten sind vielfältig und reichen vom digitalen Unterricht der Betriebe in den Schulen über Online-Speed-Datings bis hin zu digitalen Elternveranstaltungen. „Auch wenn die digitale Ausstattung in manchen Familien nicht optimal ist, so haben doch eigentlich alle Smartphones, die als kleine digitale Lösung genutzt werden können“, skizzierte Schütte.

Für die Unternehmen hatte sie ein besonderes Angebot im Gepäck: Sie können sich per Video mit ihren Ausbildungsangeboten auf dem neuen Instagram-Kanal der Servicestelle präsentieren. „Mit kurzen Videos erreicht man heute die junge Zielgruppe am besten“, so die Erfahrung von Schütte. Da aber gerade kleine Unternehmen



Beim Online-Netzwerktreffen Schule-Wirtschaft für das südliche Osnabrücker Land diskutierten Vertreter von Schulen, Betrieben, Kammern sowie weitere Bildungs- und Arbeitsmarktakteure über digitale Wege der Berufsorientierung. Moderiert wurde das Treffen von Annika Schütte (links) von der Servicestelle Schule-Wirtschaft der MaßArbeit. Fachlich unterstützt wurde sie von ihrer Kollegin Katja Bielefeld.

oft nicht die Zeit oder die Medienkompetenz hätten, entsprechende Videoclips zu drehen, stelle die MaßArbeit gemeinsam mit der WIGOS Wirtschaftsförderung des Landkreises Osnabrück 20 Betrieben ein professionelles Drehteam zur Verfügung. Dafür könnten sich Unternehmen bei der Servicestelle bewerben.

Doch auch der Austausch der Eltern mit Unternehmen war allen Beteiligten des Netzwerktreffens ein Anliegen. Denn gerade die Mütter und Väter der Abschlussjahrgänge seien durch die Corona-Pandemie und die Auswirkungen auf den regulären Schulbetrieb sehr verunsichert und rieten ihren Kindern häufig dazu, lieber zunächst weiter

zur Schule zu gehen, berichteten Vertreter der Schulen. „Hier mit guten Online-Projekten Sicherheit zu schaffen und wieder gut mit Schulen und Eltern ins Gespräch zu kommen, ist für Ausbildungsbetriebe absolut empfehlenswert“, lautete das Fazit von Katja Bielefeld. Dennoch zeigten sich alle Beteiligten optimistisch, dass im kommenden Schuljahr der persönliche Kontakt zwischen Schulen und Unternehmen zunehmend wieder möglich sein wird. Die Unternehmen betonten darüber hinaus, dass sie auch schon in den Sommerferien gern freiwillige Praktikanten begrüßen würden.

/// www.massarbeit.de

AGENTUR FÜR ARBEIT BIELEFELD

Ausbildungsplätze mit der App „Azubi-Welt“ lokal finden

Wer eine Ausbildung zur Fachkraft machen will, findet in der App „AzubiWelt“ Stellenangebote in großer beruflicher Bandbreite. Eine Entdeckungsfunktion bietet die Möglichkeit, sich auf dem Ausbildungsmarkt zu orientieren.

In der App „AzubiWelt“ der Bundesagentur für Arbeit können sich Ausbildungsinteressierte in einer weiten beruflichen Bandbreite nach Ausbildungsstellenangeboten umsehen und Kontakt mit Unternehmen aufnehmen, die noch Auszubildende suchen. „Ein Blick in die App zeigt: Es gibt für Jugendliche in ganz Ostwestfalen-Lippe noch viele Optionen für eine Ausbildung, trotz Corona-Krise. So manchen dürfte das Angebot an Ausbildungsstellen in spannenden und fordernden Tätigkeitsfeldern überraschen“, sagt Heinz Thiele, Leiter der Agentur für Arbeit Detmold. „Ich kann den Jugendlichen nur raten, die sich in diesem Jahr noch bietenden Chancen auch zu ergreifen. Es wäre gerade in dieser Zeit sicher nicht empfehlenswert, das Projekt Ausbildung auf die lange Bank zu schieben“, sagt Heinz Thiele.

Wer eine Ausbildung machen will und noch keine Stelle gefunden hat, kann eine passende Stelle in der App der Bundesagentur für Arbeit „AzubiWelt“ gezielt suchen – Abfragen lassen sich nach Tätigkeitsfeld und Radius um den Wohnort eingrenzen. Aktualisierungen meldet das Portal. Nutzer können auch ein Profil anlegen. „Wer noch keinen genauen Plan hat, kann zudem eine Entdeckungsfunktion nutzen, um herauszufinden, welcher Beruf für ihn in Frage kommt“, sagt Agenturleiter Heinz Thiele. Videos geben Einblicke in technische und betriebswirtschaftliche Abläufe und zeigen, wie Jobs in der Praxis aussehen. Wie hoch in den unterschiedlichen Berufen das Gehalt



liegt und welche Fähigkeiten in einer Ausbildung vorausgesetzt werden, beantworten kurze Steckbriefe.

Wer darüberhinausgehende Fragen hat, kann über die App die Berufsberater in den Agenturen für Arbeit

Ostwestfalen-Lippe kontaktieren. Erhältlich ist „AzubiWelt“ im Google Play Store und im Apple App Store.

/// www.arbeitsagentur.de/vor-ort/rd-nrw/zukunftklarmachen

Erfahrung. Sicherheit. Perspektive.

Großer Fachkräftestamm. Über 35 Jahre Erfahrung. 14 Standorte. Modernes Personalmanagement.

www.personaldienst.de

HORSTKEMPER MASCHINENBAU GMBH

Horstkemper Maschinenbau zum Innovations-Champion gekürt



Altes loslassen und Neues wagen: Innovative Mittelständler wie die Horstkemper Maschinenbau GmbH aus Rietberg haben keine Angst vor dem Wandel, sondern begreifen ihn als Chance.

Damit überzeugte das Unternehmen bei der 27. Runde des Innovationswettbewerbs TOP 100. Horstkemper Maschinenbau gehört ab dem 19. Juni offiziell zu den TOP 100. In dem wissenschaftlichen Auswahlverfahren beeindruckte das Unternehmen in der Größenklasse B (51 bis 200 Mitarbeiter) besonders mit seinen Innovationserfolgen.

Das TOP 100-Unternehmen ist auf die Entwicklung von Maschinen, Anlagen, Steuerungstechnik-Lösungen und Spezialanfertigungen für die Möbel- und Automobilindustrie spezialisiert. Der Individualisierungsgrad der Auslieferungen ist dabei hoch: „Wir können auch komplexe Prozesse und ganz spezielle Gegebenheiten mit unseren Lösungen abbilden, seien es kleine oder besonders raue Räumlichkeiten oder die Förderung und Bearbeitung extrem heißer Bauteile“, sagt der Geschäftsführer Helmut Wiesing. Mit Blick auf die hohen Anforderungen bei der Realisierung solcher Aufträge haben die Ostwestfalen einen abteilungsübergreifenden Innovationszirkel gegründet. Dessen Mitglieder prüfen gemeinsam Marktgegebenheiten, erstellen Machbarkeitsstudien und loten konkrete Konstruktions- und Produktmöglichkeiten aus. „Seit wir unsere Prozesse mit dem Innovationszirkel stärker vernetzt haben, erreichen wir eine noch höhere Kompetenz und noch bessere Erfolge



Geschäftsführer Norbert Horstkemper und Helmut Wiesing

bei unseren Kunden“, betont der Geschäftsführer Norbert Horstkemper. Zuletzt entwickelte der Top-Innovator mehrere Neuheiten, darunter ein Fahrwagen für die Intralogistik der Holzindustrie, der mit einem Energiespeicher höchste Brandschutzanforderungen erfüllt. Das ist einzigartig am Markt, weshalb er schon zum Gebrauchsmuster angemeldet wurde. Und für eine Firma aus der Region, die Drohnen für den schnellen Transport lebensrettender Defibrillatoren baut, konstruierte das Familienunternehmen einen Hangar als Garage für die Drohnen. „Obwohl wir mit der Branche noch nie zuvor in Berührung waren, konnten wir anders als viele Konkurrenten eine für den Kunden zufriedenstellende Lösung erarbeiten“, erzählt Wiesing.

/// www.horstkemper.de

Wir stehen auch auf Stahl. Nur anders!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

www.stahlhallen-janneck.de
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0

DRUCKEREI

PressMedien
Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

📍 Richthofenstr. 96 32756 Detmold
☎ +49 5231 98100-0 📠 +49 5231 98100-33
✉ info@press-medien.de
🌐 www.press-medien.de

ENTSORGUNGSDIENSTLEISTER

Hagedorn Management GmbH

📍 Werner-von-Siemens-Str. 18 33334 Gütersloh
☎ +49 5241 50051-0 📠 +49 5241 500511-15
✉ info@ug-hagedorn.de
🌐 www.unternehmensgruppe-hagedorn.de

ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN



PreZero Service Westfalen GmbH & Co. KG

📍 An der Pforte 2 32457 Porta Westfalica
☎ +49 571 9744-123 📠 +49 571 9744-208
✉ info@prezero.com
🌐 www.prezero.com

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



MARSCHALL GmbH & Co. KG

📍 Hebbelstr. 2-4 32457 Porta Westfalica
☎ +49 5731 7644-0 📠 +49 5731 7644-11
✉ info@marschall-pw.de
🌐 www.marschall-pw.de

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

📍 Friedrichstr. 10 33330 Gütersloh
☎ +49 5241 864-244 📠 +49 5241 864-220
✉ info@kultur-räume-gt.de
🌐 www.kultur-räume-gt.de

GEBRAUCHTWAGEN, VOLKSWAGEN

TradePort Ostwestfalen



Premium Gebrauchtwagen

Nutzfahrzeuge

TradePort Ostwestfalen Volkswagen Gebrauchtfahrzeughandels und Service GmbH

📍 Vlothoer Str. 128 32547 Bad Oeynhausen
☎ +49 5731 75598-0 📠 +49 5731 75598-10
✉ tradeport-ostwestfalen@volkswagen.de
🌐 www.tradeport-ostwestfalen.de

GEWERBEIMMOBILIEN

Universal - X GmbH

Industrie Immobilien Thomas Kaefler

📍 Alte Heeresstraße 21 59929 Brilon
☎ +49 2961 9797 -00
✉ info@universal-x.de
🌐 www.universal-x.de

GITTERROSTE



K60 - Gitterrost Systeme GmbH & Co. KG

📍 Lippstädter Str. 182 33449 Langenberg
☎ +49 5248 82349-0 📠 +49 5248 82349-29
✉ info@k60-gitterroste.de
🌐 www.k60-gitterroste.de

HALLENBAU

BSH Bentheimer Stahl- und Hallenbau GmbH & Co. KG

📍 Industriestr. 1 48455 Bad Bentheim
☎ +49 5922 9046-0 📠 +49 5922 4800
✉ info@bsh-stahl.de
🌐 www.bsh-stahl.de

/// FIRMENKONTAKTE

Stahlhallen Janneck GmbH

☒ Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
☎ +49 4475 92930-0 ☎ +49 4475 92930-99
✉ info@stahlhallen-janneck.de
🌐 www.stahlhallen-janneck.de



BLOMS
STAHLBAU + LAGERTECHNIK

Metallbau Bloms GmbH & Co. KG

☒ Am Zirkel 35 49757 Werlte
☎ +49 5951 46197-0 ☎ +49 5951 46197-29
✉ stahl@mb-bloms.de
🌐 www.mb-bloms.de

INDUSTRIEBAU

Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH

☒ Otto-Körting-Str. 3 31789 Hameln
☎ +49 5151 9538-0 ☎ +49 5151 3951
✉ info@meisterstueck.de
🌐 www.meisterstueck.de

RRR Stahlbau GmbH

☒ Im Seelenkamp 15 32791 Lage
☎ +49 5232 97989-0 ☎ +49 5232 97989-70
✉ info@rrr-bau.de
🌐 www.rrr-bau.de

MESSEN & KONGRESSE



A2 Forum Management GmbH

☒ Gütersloher Str. 100 33378 Rheda-Wiedenbrück
☎ +49 5242 969-0 ☎ +49 5242 969-102
✉ info@a2-forum.de
🌐 www.a2-forum.de

PERSONALMANAGEMENT

pd Personaldienst GmbH & Co. KG

☒ Kleiner Domhof 2-4 32423 Minden
☎ +49 571 88602-0 ☎ +49 571 88602-22
✉ info-pdmi@personaldienst.de

PLANUNGSBÜRO

Ingenieurbüro Schlattner GmbH & Co KG

☒ Netter Platz 4 49076 Osnabrück
☎ +49 541 94166-0 ☎ +49 541 94166-18
✉ info@schlattner.de
🌐 www.schlattner.de

QUALITÄTSSICHERUNG

BOBE Industrie-Elektronik

☒ Sylbacher Str. 3 32791 Lage
☎ +49 5232 95108-0 ☎ +49 5232 64494
✉ info@bobe-i-e.de
🌐 www.bobe-i-e.de

RECHTSANWÄLTE

Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte

☒ Detmolder Str. 10 33604 Bielefeld
☎ +49 521 96468-0 ☎ +49 521 96468-60
✉ info@kgd-anwalt.de
🌐 www.kgd-anwalt.de

RECYCLING

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH

☒ Engerstr. 259 32257 Bünde
☎ +49 5223 1771-0 ☎ +49 5223 1771-21
✉ info@drekopf.de
🌐 www.drekopf.de

Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

☒ Buschortstr. 52-54 32107 Bad Salzuffeln
☎ +49 5221 703-47 ☎ +49 5221 7599-68
✉ info@stuecke-gmbh.de
🌐 www.stuecke-gmbh.de

STAHLBAU

Husen Stahlbau GmbH & Co. KG

☒ Am Hafen 2 26903 Surwold
☎ +49 4965 9188-0 ☎ +49 4965 9188-21
✉ info@husen.com
🌐 www.husen.com

STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

>> DIE SCHATZTRUHE << Heim & Garten Die Schatztruhe ist ein Unternehmen der Müsing GmbH & Co. KG mit Sitz in Bielefeld

☒ Detmolder Str. 627 33699 Bielefeld
☎ +49 521 92606-0 ☎ +49 521 92606-36
✉ info@sonnenpartner.de
🌐 www.sonnenpartner.de

TAGUNGSSTÄTTE

Nettedrom Osnabrück

☒ Im Haseesch 1 a 49074 Osnabrück
☎ +49 541 2002-2275 ☎ +49 541 2002-2251
✉ ekartbahn@swo.de
🌐 www.nettedrom.de

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



JABRO GmbH & Co. KG |

Technischer Übersetzungsservice

📍 Johann-Kuhlo-Str. 10 33330 Gütersloh
 ☎ +49 5241 9020-0 📠 +49 5241 9020-41
 ✉ post@jabro.de
 🌐 www.jabro.org

WERBEAGENTUREN



WAN Gesellschaft für Werbung mbH

📍 Büssingstr. 52-54 32257 Bünde
 ☎ +49 5223 68686-0 📠 +49 5223 68686-10
 ✉ info@wan-online.de
 🌐 www.wan-online.de

VARIÉTÉ

GOP Variété Münster GmbH & Co. KG

📍 Bahnhofstr. 20-22 48143 Münster
 ☎ +49 251 49090-0 📠 +49 251 49090-99
 ✉ info-muenster@variete.de
 🌐 www.variete.de

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

**Stadt Beckum
 Fachdienst Stadtplanung und
 Wirtschaftsförderung**

📍 Weststr. 46 59269 Beckum
 ☎ +49 2521 29-0 📠 +49 2521 2955-199
 ✉ stadt@beckum.de
 🌐 www.beckum.de

VIDEOPRODUKTIONEN

PressMedien
 Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

📍 Richthofenstr. 96 32756 Detmold
 ☎ +49 5231 98100-0 📠 +49 5231 98100-33
 ✉ info@press-medien.de
 🌐 www.press-medien.de

**Jetzt Firmenkontakte
 ab 72,- EUR buchen!**

Kontakt:
 05231/98100-10 oder
 info@wirtschaft-regional.net

PressMedien
 Verlag | Druckerei | Agentur



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

**Fordern Sie jetzt Ihr
 persönliches Druckangebot an ...**

05231 98100-16

CALL TO ACTION!

Gestaltung und Programmierung
von professionellen Webseiten
mit zielgerichteter
Kundenansprache.

Steigern Sie kontinuierlich Ihre
Sichtbarkeit, generieren Sie
Leads und erzielen Sie
hochwertigen Traffic.

 05223 68686-16

