



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

12 | 2020 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK

Paul Gauselmann

A watercolor illustration of a Christmas tree in shades of blue and green, positioned on the left side of the page.

BRANDI
RECHTSANWÄLTE

WIR WÜNSCHEN IHNEN
UND IHRER FAMILIE
VIELE SCHÖNE MOMENTE,
BESINNLICHE WEIHNACHTSTAGE
MIT EINEM GUTEN START IN EIN
GESUNDES UND ERFOLGREICHES
JAHR 2021.

www.brandi.net

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur



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

**Fordern Sie jetzt Ihr
persönliches Druckangebot an**

...

05231 98100-16

„Der zweite Lockdown kann zu einem deutlichen Anstieg von Ängsten und erlebtem Stress führen“

Corona hat den Alltag von uns allen verändert: Reisewarnungen, Beherbergungsverbote, massive Einschränkungen des öffentlichen Lebens. Während sich die Deutschen jetzt im zweiten Lockdown „light“ mit geschlossenen Restaurants, Hotels, Theatern und Fitnessstudios befinden, sagen Experten psychische Folgen der sozialen Quarantäne für die Gesellschaft voraus. Prof. Dr. Ulrike Schwegler, Wissenschaftliche Gesamt-Studienleiterin am FOM Hochschulzentrum Stuttgart und Professorin für Internationales Management und Wirtschaftspsychologie, bewertet im Interview die möglichen Auswirkungen auf die Gesellschaft.

FOM Hochschule: Was macht eine derartige Situation, die ja keiner von uns bislang je erlebt hat, aus den Menschen?

Prof. Dr. Ulrike Schwegler: „Menschen greifen auf ganz unterschiedliche Bewältigungsstrategien zurück, um mit Herausforderungen umzugehen. Die einen richten ihre Aufmerksamkeit eher auf positive Aspekte und beginnen neue Hobbies, andere sitzen nun noch mehr vor dem Laptop, gehen wenig raus und treffen kaum Menschen, berichten von depressiven Stimmungen. Die unterschiedliche Bewältigung hat sich auch in qualitativen Studien bewiesen, die ich mit Studierenden während des ersten Lockdowns an der FOM Stuttgart durchgeführt habe.“

FOM: Welche Auswirkungen hat dies für das soziale Miteinander?

Swegler: „Studien aus vergangenen Pandemien verweisen auf die langfristigen psychischen Folgen von längeren Quarantäne-Zeiten. Nicht nur für die Stabilität der individuellen Gesundheit und das soziale Miteinander, sondern auch aus ökonomischen Gründen, sollten die Quarantäne-Zeiten möglichst kurzgehalten werden. Es ist davon auszugehen, dass der zweite Lockdown zu einem deutlichen Anstieg von Ängsten und erlebtem Stress führt. Gerade wenn Menschen das Gefühl haben, Kontrolle über ihr eigenes Leben zu verlieren, greifen sie oft auf inadäquate Bewältigungsstrategien zurück. Vor diesem Hintergrund ist



Prof. Dr. Ulrike Schwegler, FOM Hochschulzentrum Stuttgart

ein zentrales Ergebnis von besonderem Interesse: Je eher Menschen das Gefühl haben, eine Situation kontrollieren zu können, desto besser können sie die Situation bewältigen. Und in diese adäquaten Bewältigungsstrategie sollten wir alle investieren.“

FOM: Welche Empfehlungen können für diese Situation ausgesprochen werden?

Swegler: „Es obliegt jedem Einzelnen, seine Aufmerksamkeit eher auf die positiven Aspekte zu richten. Lange Spaziergänge über die Felder, Waldbaden, gesunde Kochrezepte ausprobieren, soziale Kontakte auch virtuell pflegen und ausreichend Schlaf stärken die eigene Widerstandskraft und die positive Lebensanpassung.“

INHALTSVERZEICHNIS

/// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 10 Berechnung der deutschen Lkw-Maut europarechtswidrig – Urteil des EuGH vom 28.10.2020
- 11 Zertifizierte Vernichtung und Entsorgung von Festplatten – Ihr Vertrauen ist unser Job!
- 12 Volksbank Bielefeld-Gütersloh – erfolgreiches Krisenmanagement dank digitaler Transformationen
- 14 Kreditbarrieren bei Kreditverhandlungen wachsen bei KMU
- 16 Commerzbank: Interesse an nachhaltigen Geldanlagen nimmt in NRW zu
- 18 Kommen die „fiktiven Mangelbeseitigungskosten“ zurück?
- 20 Neue Rechtslage bei Arbeit auf Abruf
- 21 Corona-Überbrückungshilfe 2.0 beantragen

/// WIR-MEDIADATEN 2021

- 23-34 Mediadaten und Themenplan 2021

/// TITELTHEMA

- 38-43 Im Gespräch mit Paul Gauselmann

/// IKT | OFFICE

- 44 HyperVoice – die erste virtuelle IP-Telefonanlage mit Systemfunktionalität von AGFEO
- 48 Microsoft 365
- 49 Ein gesundes Arbeitsumfeld als Balance zum Büroalltag

/// MARKETING | DRUCK

- 50 Passgenau und individuell
- 52 Marketing und PR in Corona-Zeiten
- 53 Ein Jahr voller Überraschungen und Herausforderungen

/// FOCUS

- 05 Verbraucher vermissen ein Online-Angebot ihrer Geschäfte vor Ort
- 22 Energiekosten im Gebäude einfach senken
- 35 Deutschlands erstes digitales Ausbildungsfestival startet in OWL
- 36 KELLER IMS - Intelligente Maschinen- und Automatisierungslösungen für industrielle Produktionsprozesse

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 54 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.

Verbraucher vermissen ein Online-Angebot ihrer Geschäfte vor Ort

Der Lieblingsschuhladen drei Straßen weiter, die Boutique im Viertel nebenan, der Biomarkt um die Ecke: Zwei Drittel der Internetnutzer (66 Prozent) in Deutschland vermissen in der Corona-Pandemie ein Online-Angebot ihrer Geschäfte vor Ort. 79 Prozent haben auch die konkrete Sorge, dass Einzelhändler in ihrer Region das Jahr wirtschaftlich nicht verkraften werden

Das sind die Ergebnisse einer repräsentativen Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom, die im Oktober und November 2020 durchgeführt wurde. „Die Menschen in Deutschland wollen ihre Lieblingsläden angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Situation gerne und gezielt unterstützen. Das gelingt oft nicht, da viele stationäre Händler weiterhin kein Online-Angebot für ihre Kunden vorhalten“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. Zugleich fühlen sich Kunden beim Betreten eines Ladens mitunter unwohl. 71 Prozent sagen, dass sich andere Menschen beim Einkauf in Geschäften oftmals nicht an die ge-

botenen Abstands- und Hygieneregeln halten. Fast jeder Zweite (48 Prozent) wünscht sich, mehr Möglichkeiten zum kontaktlosen Bezahlen. „Die Corona-bedingten Einschränkungen müssen ein Weckruf für wirklich jeden Händler sein. Auf zwei Beinen – vor Ort und im Netz – steht man als Einzelhändler auch in Krisenzeiten stabil“, betont Rohleder.

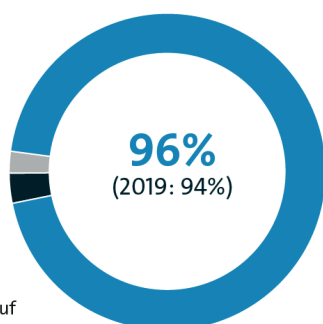
83 Prozent der Deutschen shoppen online

Die Zahl der Online-Shopper wächst nicht nur, die Menschen bestellen im Zuge der Corona-Pandemie auch deutlich mehr im Netz. Insgesamt 96 Prozent der Internetnutzer ab 16 Jah-

ren shoppen online. Dieser Anteil ist in allen Altersgruppen nahezu gleich hoch: 96 Prozent der 16- bis 29-jährigen Onliner, 97 Prozent der 30- bis 49-jährigen, 96 Prozent der 50- bis 64-jährigen sowie 93 Prozent der so genannten Silver Surfer der Generation 65 plus kaufen im Internet ein. Insgesamt entspricht der Anteil der Online-Shopper in Deutschland 83 Prozent der Bevölkerung ab 16 Jahren oder 57 Millionen Menschen. Viele gehen regelmäßig online auf Einkaufstour. Fast 4 von 10 Online-Shoppern (37 Prozent) kaufen mindestens einmal pro Woche Waren oder Dienstleistungen im Netz, 4 Prozent tun dies sogar täglich.

Stadt, Land, 65 plus: Fast alle Internetnutzer shoppen online

Haben Sie in den vergangenen 12 Monaten online etwas gekauft?



Entspricht **83%** der Bevölkerung ab 16 Jahren und **57 Millionen** Bundesbürgern.

- 96%** 16-29 Jahre
- 97%** 30-49 Jahre
- 96%** 50-64 Jahre
- 93%** 65 Jahre und älter

■ 3% Mein letzter Kauf liegt länger zurück
 ■ 2% Nein



Basis: Internetnutzer ab 16 Jahren (n=1.103) | Abweichungen von 100 % sind rundungsbedingt
 Quelle: Bitkom Research 2020

AUBI Plus: Trotz Corona Ausbildungsplätze in allen Branchen



Schülerinnen und Schüler in den Abgangsklassen sind verunsichert: Besteht angesichts Corona überhaupt Aussicht auf eine Ausbildung? AUBI-plus sagt: Ja! In dem gleichnamigen Ausbildungsportal sind bereits über 100.000 freie Ausbildungsplätze für 2021 ausgeschrieben. Mit der Initiative #beeazubi unterstützt das Unternehmen junge Menschen bei ihrem Start in den Beruf. AUBI-plus zeigt: Ausbildungsbetriebe bilden trotz Corona weiterhin aus. So sind im gleichnamigen Ausbildungsportal aubi-plus.de für den Ausbildungsstart 2021 bereits über 100.000 freie Ausbildungsplätze ausgeschrieben. Besonders viele Stellen werden in diesen Branchen angeboten: Handel, Büro und Verwaltung, Technik, Finanzen, Controlling und Recht, Logistik und Verkehr. „Anfang der Pandemie

haben wir uns natürlich gefragt, wie sich Corona auf den Ausbildungsmarkt auswirken wird und in welchem Umfang unsere Kunden überhaupt weiter ausbilden werden“, erinnert sich Dirk Jacobtorweihe, Leiter Kundenberatung bei AUBI-plus. „Heute können wir sagen, dass die Ausbildung in den Betrieben definitiv fortgeführt wird. „Für Schülerinnen und Schüler, die sich für eine Ausbildung interessieren, besteht also kein Grund zur Sorge. Für den Ausbildungsstart im Spätsommer 2021 sind schon heute zahlreiche Stellenangebote bei uns im Ausbildungsportal verfügbar, auf die sie sich bewerben können.“

📷 Unter dem Motto „Steig ein bei Top-Ausbildungsbetrieben“ macht die Straßenbahn auf Ausbildungsmöglichkeiten in der Region Hannover aufmerksam. - Bild: AUBI-plus GmbH

Fiege übernimmt Mehrheit an Next Logistics Accelerator



Die Next Logistics Accelerator Beteiligungsgesellschaft (NLA KG) geht in neue Hände über: Fiege übernimmt die Mehrheit an der NLA KG aus Hamburg und in diesem Zusammenhang auch das Portfoliomanagement. Die Venture-Capital-Experten Tanja Rosendahl und Tim Gudelj werden, neben ihrer Tätigkeit als Partner der F-Log Ventures, als Geschäftsführer und Fondsmanager künftig die Start-ups des NLA Portfolios begleiten. Beide haben bereits viele Jahre Erfahrung im Bereich Venture

Capital und Entwicklung von Start-up-Unternehmen verschiedenster Branchen. Die NLA KG wurde 2017 durch die Next Logistics Accelerator GmbH gegründet. Während der auf zwei Jahre angelegten Programmdauer wurde in 16 junge Start-ups aus den Bereichen Logistik und Mobilität investiert. Die zweijährige Aufbauphase wurde im März 2020 beendet. In diesem Zuge erfolgte eine Konsolidierung der bisherigen NLA KG Gesellschafterstruktur und Fiege übernimmt die Mehrheit an der NLA KG und damit die Verantwortung für die Weiterentwicklung des Portfolios, um den Start-ups konzentriert die bestmöglichen Entwicklungschancen zu bieten.

📷 Tanja Rosendahl und Tim Gudelj managen künftig die Start-ups des Fonds-Portfolios. - Foto: Fiege



Jowat: Ina Benz übernimmt Leitung des Technical Support und Service

Ina Benz hat am 1. November 2020 die Leitung des Technical Support und Service, kurz TSS, der Jowat SE übernommen. Sie tritt damit die Nachfolge von Armin Erb an, der sich nach über 40 Jahren bei Jowat in den Ruhestand verabschiedet. Frau Benz begann ihre Karriere beim Detmolder Klebstoffhersteller Jowat 2004 im Zuge ihrer Diplomarbeit, in der sie sich mit anwendungstechnischen Potentialen monomerarmer PUR-Hotmelts auseinandersetzte. Bereits ein Jahr später übernahm sie die Verantwortung für den Bereich Reklamationsmanagement innerhalb des Technical Support und Service der Jowat SE, seit 2012 führt sie erfolgreich die Abteilung Anwendungstechnik im TSS. Am 1. November 2020 hat Ina Benz die Leitungsposition des TSS der Jowat SE übernommen. Zum TSS gehören bei der Jowat SE die Bereiche Anwendungstechnik, das Jowat eigene Technikum, das Reklamationsmanagement und das Verpackungsmanagement.

📷 Jowat Haus der Technik in Detmold. - Foto: Jowat

„Hettich Xpericedays“ 2021 Hybride Event-Plattform zeigt Know-how



Es ist eine Zeitenwende für Hettich: Um auch unter Pandemie-Bedingungen alle Kunden und Partner rund um den Globus zu erreichen, organisiert das Unternehmen für 2021 ein neuartiges und für die Branche zukunftsweisendes Hybrid-Event: die „HettichXpericedays“. Eine „normale“ Messeplanung gibt es seit Corona für niemanden mehr: Wird es irgendwo einen neuen Lockdown


geben? Wird es Kunden geben, die nicht zur Messe anreisen wollen oder dürfen? Wie kann man die Gesundheit von Mitarbeitern, Kunden und Partnern am besten schützen, solange es noch keinen Impfstoff gibt? Diese Fragen hat man sich in den letzten Monaten auch bei Hettich gestellt – und schließlich eine klare Entscheidung getroffen. Die progressive Antwort für 2021 heißt: „HettichXpericedays“.

📷 Hettich-Geschäftsführer Uwe Kreidel: „Wir haben den Ehrgeiz, mit den HettichXpericedays 2021 eine erstklassige Hybrid-Show auf die Beine zu stellen, über die nicht nur unsere Kunden noch lange sprechen werden.“ Foto: Hettich



Existenzgründungswoche: „Gründen in Krise kann große Kraft freisetzen“

Für zahlreiche gründungsinteressierte Münsteranerinnen und Münsteraner war die Umsetzung ihrer Geschäftsidee Anfang des Jahres noch eine klare Sache. Mit einer gründlichen Vorbereitung und hohen Motivation sollte der Markteintritt zur Formsache werden. Endlich ein eigenes Unternehmen führen: Diese Idee war überwältigend. Doch dann kam die Corona-Pandemie, die bis dahin in keinem Businessplan Berücksichtigung gefunden hatte, doch zukünftig zum Aufhänger für kreative Vorhaben genommen werden könnte. „Nichts ist so beständig wie der Wandel. Veränderung als Chance“, lautete das Motto der Auftaktveranstaltung der Existenzgründungswoche, die das Netzwerk münster gründet! am Montagabend aus der Sparkasse Münsterland Ost streamte. Zirka 90 angemeldete Zuschauer erhielten bei der Online-Übertragung mit der Coachin und Trainerin Katrin Röntgen viele Impulse für das eigene Schaffen. Des Weiteren profitierten sie von den Schilderungsrachen über ihren individuellen Umgang mit besonderen Herausforderungen.

 In einer Diskussionsrunde schildern die Jungunternehmerinnen und -unternehmer ihre Erfahrungen im erfolgreichen Umgang mit der Krise (v.l.n.r.): Katrin Röntgen, Maximilian Weldert (Tretty), Christine Fischer (Happy Teabar), Katharina Völker (Pieselotten) und Florian Dostert (Sales2B). Es moderierte Mike Atig. Foto: Wirtschaftsförderung Münster GmbH/Martin Rühle

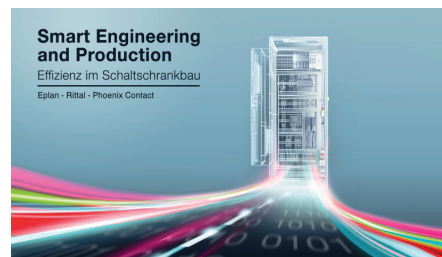


Landrätin Anna Keschull besucht Wurst Stahlbau GmbH in Bersenbrück

Dass Stahl nicht nur gut riecht, sondern sich als recycelbarer Baustoff auch als extrem zukunftsfähig erweist, erfuhren Landrätin Anna Keschull und der Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Landkreises Osnabrück (WIGOS) Siegfried Averhage bei einem Besuch der Wurst Stahlbau GmbH in Bersenbrück. Beeindruckt zeigte sich die Landrätin davon, wie die drei Brüder Christian, Thomas und Michael Wurst als Geschäftsführer das 1966 gegründete und mehr als 240 Mitarbeiter starke Familienunternehmen gemeinsam in die digitalisierte Zukunft führen. Die Gebrüder Wurst nutzten die Gelegenheit, Keschull den ersten nach internationalem Standard der Global Reporting Initiative verfassten Nachhaltigkeitsbericht des Unternehmens zu überreichen. Doch bevor sich Anna Keschull und Siegfried Averhage mit eigener Nase vom herben Duft des Stahls überzeugen konnten, ließen die Gebrüder Wurst ihre Gäste in die Geschichte der Firma eintauchen. Und die hat für ein mittelständisches Unternehmen im Osnabrücker Nordkreis Beachtliches zu bieten. So hat die Wurst Stahlbau GmbH in diesem Jahr das bisher schwerste von ihr jemals hergestellte Bauteil ausgeliefert – eine 210 Tonnen schwere Dachkonstruktion für eine Airbushalle in Finkenwerder, wie Christian Wurst berichtete.

 Michael Wurst (von links), WIGOS-Geschäftsführer Siegfried Averhage, Thomas Wurst, Landrätin Anna Keschull und Christian Wurst vor der neuen roboterbasierten Fertigungsstraße in Bersenbrück. Text und Foto: Ulrike Havermeier

Eplan, Rittal und Phoenix Contact: Standards für Schaltschrankbau



Vor fünf Jahren fiel der Startschuss: Mit „Smart Engineering and Production 4.0“ begründeten Eplan, Rittal und Phoenix Contact eine Technologie-Kooperation für den Steuerungs- und Schaltanlagenbau mit dem Ziel einer durchgängigen Digitalisierung von Engineering und Produktionsprozessen. Heute sind aus dieser Vision praxiserprobte Lösungen geworden, die Unternehmen den Weg zur Industrialisierung eröffnen. Sie werden Tag für Tag eingesetzt und sichern einen effizienten Wertschöpfungsprozess, der von Engineering über Fertigung bis Betrieb und Service eines unterstreicht: absolute Datendurchgängigkeit auf Basis einer „Single Source of Truth“. Die Ziele waren hoch, als sich Eplan, Rittal und Phoenix Contact in 2015 zu einem Technologienetzwerk mit dem Namen „Smart Engineering and Production 4.0“ zusammenschlossen. Es ging um die Potenziale der durchgängigen Digitalisierung im Steuerungs- und Schaltanlagenbau. Es ging um Ideen, um Trends und um Visionen. Heute – fünf Jahre später – sind aus diesen Ideen von „Smart Engineering and Production“ konkrete Produktinnovationen geworden. Konfiguratoren, Engineering-Plattformen, Automatisierungslösungen für die Fertigung und digitale Assistenzsysteme arbeiten vernetzt zusammen. Daten werden vom Engineering über die Fertigung bis zu Betrieb und Service genutzt. Fazit: Das Zusammenspiel der Systeme funktioniert! Auch Artikeldaten sind standardisiert und durchgängig zur Verwendung im Engineering, in der Materialwirtschaft und in den Fertigungsprozessen des Schaltschrankbaus beschrieben und leisten ganzheitlich ihren Beitrag zu einem vollständig digitalisierten Prozess nach dem Prinzip des „Single Source of Truth“.

 Grafik: Eplan, Rittal, Phoenix Contact

HLB SCHUMACHER

Steueränderungen 2021: Praxisforum Umsatzsteuer informiert Unternehmen

Die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Schumacher aus Münster informiert Unternehmen praxisnah zu diversen aktuellen Themen und geplanten Umsatzsteueränderungen im Jahr 2021.

Welche Auswirkungen die gesetzlichen Änderungen auf Unternehmen haben werden und was die Rechtsprechung für sie bereithält, berichtet Paul Heinrich Fallenberg, Rechtsanwalt, Steuerberater und Partner bei HLB Schumacher beim erstmals digital stattfindenden „HLB Praxisforum Umsatzsteuer“ am Dienstag, 24. November, in der Zeit von 10:00 bis 11:00 Uhr.

Die Schwerpunkte dieser Informationsreihe konzentrieren sich dabei ganz auf aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung und anstehende Neuerungen in der Gesetzgebung. Das Praxisforum gibt den Unternehmern praktische Tipps und Ratschläge und beantwortet überdies individuelle Fragen. Thematisch hervorzuheben sind in diesem Jahr die folgenden Themen:

Mit dem neuen Jahressteuergesetz steht eine weitreichende Neustrukturierung der umsatzsteuerlichen Systematik im Bereich E-Commerce für die Unternehmen an. Daneben werden die Dauerbrenner wie die Berichtigung von Rechnungen und die umsatzsteuerliche Organschaft, welche die Rechtsprechung seit Jahren beschäftigen, Themenschwerpunkte bilden.

Auch die COVID-19 Krise und die Senkung der Umsatzsteuersätze bereitete den Unternehmen in diesem Jahr Kopfzerbrechen. Die anstehende Erhöhung der Steuersätze zum 01.01.2021 wird daher ebenfalls genauer betrachtet werden.

Wie Unternehmer die neuen Gesetzesregelungen in ihrem Unternehmen umsetzen können und welche Möglichkeiten, aber auch Risiken sich aufgrund der veränderten Rechtsprechung bzw. den geplanten Gesetzesänderungen ergeben, zeigt Experte Fallenberg am praktischen Beispiel. Alle interessierten Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Fach- und Führungskräfte sind hierzu herzlich eingeladen. Anmeldungen sind ab sofort per E-Mail an info@hlb-schumacher.de möglich.



Das HLB Praxisforum Umsatzsteuer ist eine bundesweite digitale Veranstaltungsreihe, die vom Fachbereich Umsatzsteuer von HLB Deutschland, dem Netzwerk unabhängiger deutscher Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzleien, initiiert wurde: www.hlb-praxisforum.de.

Die HLB Schumacher GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft bietet seit über 90 Jahren Leistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung an. Zusammen mit der qualifizierten und an praktischen wirtschaftlichen Bedürfnissen ausgerichteten Rechts- und Finanzierungsberatung, die die HLB Schumacher Hallermann GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft und die HLB Schumacher GmbH Unternehmensberatung leisten, beinhaltet das Dienstleistungsangebot von HLB Schumacher das gesamte Spektrum wirtschaftlicher Beratung. HLB Schumacher ist seit 1985 Mitglied bei HLB International. Insgesamt beraten und betreuen derzeit 130 hochqualifizierte Mitarbeiter an den Standorten Münster und Leipzig national und international ausgerichtete Unternehmen und Organisationen.

/// www.hlb-deutschland.de

Handwerkskammer begrüßt Schnellkredite für kleine Unternehmen



Ab sofort stehen die KfW-Schnellkredite auch Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten offen. Die Handwerkskammer (HWK) Münster begrüßt, dass dieses Instrument zur Liquiditätssicherung nun endlich auch kleinen Betrieben zur Verfügung stehe.

Im Handwerk seien gerade Kleinunternehmen vom aktuellen Teil-Lockdown betroffen. Dass die KfW nun 100 Prozent des Bankenrisikos übernehme, sichere die Bestandskraft der Betriebe und erleichtere ihnen den Zugang zu Kreditmitteln, so die HWK. Sie weist darauf hin, dass Mittel des Schnellkredits bis 31. Dezember beantragt werden müssen. Sie können auch mit erweiterten Programmen der Bürgschaftsbanken kombiniert werden. Kammerpräsident Hans Hund betont: „Besonders für Betriebe, die

vom Teil-Lockdown direkt erfasst sind und deshalb Novemberhilfen bekommen, ergeben die Erweiterungen im KfW-Schnellkredit ein Gesamtpaket, über das wir schon einmal froh sind.“ Die Novemberhilfen betreffen im Kammerbezirk rund 2.000 Kosmetikbetriebe, die zur Corona-Kontaktbeschränkung ganz schließen mussten. Ihnen werden Zuschüsse pro Woche der Schließung in Höhe von 75 Prozent des durchschnittlichen wöchentlichen Umsatzes im November 2019 gewährt. Bei Bedarf können die Zu-

schüsse durch den Schnellkredit ergänzt werden. Bei den Zuschüssen sind aus Sicht der Handwerkskammer jedoch die Betriebe, die nur mittelbar von den aktuellen Schließungen betroffen sind, aber auch massive Umsatzausfälle verzeichnen, noch zu wenig berücksichtigt. Indirekt sind Bäckereien und Konditoreien, deren Cafés nicht offenbleiben durften, sowie handwerkliche Dienstleister für Hotels, Restaurants und Veranstaltungen, vom Teil-Lockdown beeinträchtigt.



Stolze | Dr. Diers | Beermann GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Steuerberatungsgesellschaft

Erneut unter den Besten.

Wirtschaftsprüfung

Steuerberatung

Unternehmensberatung

Internationales Steuerrecht

70 Experten, davon 7 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte und 19 Steuerberater

www.stolze-diers-beermann.de



Neubrückenstraße 4
48282 Emsdetten
Telefon 02572 4085

EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG



RA Dr. Kai Bachmann-Unkel
Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht

KLEIN GREVE DIETRICH RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Berechnung der deutschen Lkw-Maut europarechtswidrig – Urteil des EuGH vom 28.10.2020

Nachdem der EuGH im Juni 2019 die Pläne Deutschlands zur Einführung einer Pkw-Maut für europarechtswidrig erklärte, hatte sich der EuGH nun mit der Berechnung der deutschen Lkw-Maut zu befassen. In seinem bahnbrechenden Urteil vom 28.10.2020 (Rs. C-321/19) erklärte der EuGH das deutsche Verfahren der Berechnung der Lkw-Maut für europarechtswidrig.

Anlass der Entscheidung des EuGH ist ein vor dem OVG Münster anhängiger Rechtsstreit. In diesem klagt eine polnische Spedition auf Rückerstattung gezahlter Maut. Das OVG Münster hatte Zweifel an der Europarechtskonformität der Mautberechnung, da dabei auch Kosten für die Verkehrspolizei berücksichtigt werden. Der EuGH hat nun geurteilt, dass die Berücksichtigung der Kosten für die Verkehrspolizei nicht mit Art. 7 Abs. 9 der Richtlinie 1999/62 vereinbar ist. Danach dürfen bei Berechnung von Mautgebühren nur Infrastrukturkosten berücksichtigt werden. Nach Auffassung des EuGH gehören Kosten der Verkehrspolizei aber nicht zu den Infrastrukturkosten, da es sich um eine originär staatliche Aufgabe handelt.

Auch ist der EuGH dem Antrag Deutschlands nicht gefolgt, die zeitlichen Wirkungen des Urteils zu begrenzen. Da die Kosten für die Verkehrspolizei seit Einführung der Lkw-Maut im Jahr 2005 bei der Berechnung der Maut berücksichtigt werden, ist die Mauterhebung seit ihrer Einführung europarechtswidrig erfolgt.

Mit seinem Urteil hat der EuGH den Weg für umfangreiche Mautrückerstattungen frei gemacht. Nicht entschieden wurde durch den EuGH jedoch, in welcher Höhe eine Rückerstattung verlangt werden kann. Darüber wird nun das OVG Münster entscheiden müssen. Nach ersten Andeutungen des OVG Münster könnte sich der Rückerstattungsanspruch auf 3,8 % bis 6 % der gezahlten Maut belaufen.

Des Weiteren ist künftig noch zu klären, für welchen Zeitraum eine Rückerstattung verlangt werden kann. Grundsätzlich verjähren Ansprüche auf Rückzahlung überzahlter Maut binnen 3 Jahren. Danach ist eine Rückforderung der Maut bis in das Jahr 2017 zurück möglich. Ob eine Rückzahlung für weiter zurückliegende Zeiträume in Betracht kommt, ist derzeit noch völlig offen. In jedem Fall sollten nun Maßnahmen gegenüber der zuständigen Behörde ergriffen werden, um Rückerstattungsansprüche zu sichern.

/// www.kgd-anwalt.de;
Autor Dr. Kai Bachmann-Unkel



Partner:
Claudia Bast-Roggendorf
Steuerberaterin
Nils Patrik Volk
Steuerberater, M.Sc.

- Umfassende Steuerberatung
 - Betriebswirtschaftliche Beratung
 - Existenzgründungsberatung
 - Jahresabschlüsse & Steuererklärungen
- Besuchen Sie uns unter www.bv-stb.de für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
Tel.: 05202 /91540
kontakt@bv-stb.de

STÜCKE ROHSTOFF-RECYCLING GMBH

Zertifizierte Vernichtung und Entsorgung von Festplatten – Ihr Vertrauen ist unser Job!

Seit dem 24.03.2020 sind wir auch für die Vernichtung digitaler Datenträger zertifiziert. Mit der Investition in eine neue Maschine haben wir unser Dienstleistungsangebot erweitert und können nun neben der herkömmlichen Aktenvernichtung auch Datenträger, insbesondere Festplatten, vernichten/schreddern.

Seit über 40 Jahren ist die Aktenvernichtung ein starker Bestandteil unseres Unternehmens, den unsere Kunden sehr schätzen. Jetzt auch die „Herzstücke“ mit den hochsensiblen Daten sicher vernichtet zu wissen, ist ein willkommenes Plus. Mit höchster Schutzklasse 3 und maximaler Sicherheitsstufe H5 ist

jede Festplatte sicher vernichtet und einem die Last der Sicherheit der eigenen hochsensiblen Daten genommen. Die zerkleinerten Festplatten werden der Kreislaufwirtschaft zugeführt und so die verschiedenen Materialien als Sekundärrohstoffe wieder eingesetzt.

/// www.stuecke-gmbh.de



Foto: Stücke Rohstoff-Recycling



volksbank-bi-gt.de

**Überblick
im Banking.
Weitblick im Business.**

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Mit unserem neuen VR OnlineBanking.

Verwalten Sie alle Konten und Zahlen online. Behalten Sie den Überblick über Ihre Vermögenspositionen. Profitieren Sie rund um die Uhr von entscheidungswichtigen Informationen. Unser Banking für Ihr Business – hier informieren: www.volksbank-bi-gt.de

**Volksbank
Bielefeld-Gütersloh eG**



VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

Volksbank Bielefeld-Gütersloh – erfolgreiches Krisenmanagement dank digitaler Transformationen

Mehr als 1,6 Millionen Euro Gesamtausschüttung für die Mitglieder

- **Konsequente digitale Transformation aller Geschäftsbereiche vorangetrieben**
- **Deutliches Wachstum in allen Kernbereichen in 2019**
- **Vertreterversammlung bewilligt zwei Prozent Dividende**
- **Neues Vorstandsmitglied startet im Januar**

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh ist trotz Corona-Pandemie, stetig zunehmender Regulatorik und der anhaltenden Niedrigzinsphase weiterhin hervorragend positioniert. Diese positive Zwischenbilanz des Geschäftsjahres 2020 zog der Vorstandsvorsitzende der Genossenschaftsbank Michael Deitert am 2. November auf der erstmals digital ausgerichteten Vertreterversammlung. „Wir haben die Chancen, die in der Krise stecken, frühzeitig erkannt und sofort umgesetzt. Dank unserer konsequenten digitalen Transformation sind wir auch in der jetzigen Situation immer nah bei unseren Kundinnen und Kunden. Die Resonanz auf unser schnelles Umschalten zu einer neuen, digitalen Form des Kundenkontaktes ist bemerkenswert“, so der Bankmanager wörtlich. Sorgen bereiten derzeit die wirtschaftlichen Aussichten für die Region, die sich aufgrund des erneuten Lockdowns weiter einrüben könnten. Im Zentrum der digitalen Vertreterversammlung stand allerdings die Bilanz für das vergangene Jahr, in dem die Volksbank Bielefeld-Gütersloh ihre Leistungsstärke erneut eindrucksvoll



Erfolgreiche Premiere der digitalen Vertreterversammlung: (v.li.) das Volksbank-Vorstandsteam Reinhold Frieling, Ulrich Scheppan und Michael Deitert (Vorsitzender) mit Aufsichtsratsvorsitzendem Michael Mersch

unter Beweis gestellt hat. In allen Kernbereichen ist das genossenschaftliche Unternehmen für und mit seinen Kunden deutlich gewachsen. Michael Deitert: „In Summe haben wir erneut eine überzeugende Gesamtleistung abgeliefert. Das heißt erstens: In allen Kernbereichen haben wir es geschafft, das hohe Niveau des Vorjahres noch einmal zu übertreffen. Und zweitens: Die über 700 Kolleginnen und Kollegen der Volksbank Bielefeld-Gütersloh haben wieder einmal Großartiges geleistet.“ Diese besondere Leistung

unterstrich auch der Aufsichtsratsvorsitzende Michael Mersch. Er dankte dem Vorstand und allen Mitarbeitern für die ausgezeichnete Arbeit im vergangenen Jahr.

Sechstes Rekordjahr in Folge

Die wichtigsten Kennzahlen: Im Kreditgeschäft erzielte die Volksbank Bielefeld-Gütersloh zum sechsten Mal in Folge ein Rekordjahr. Hier gab es zum Vorjahr ein deutliches Plus von 9,6 Prozent auf 3,35 Milliarden Euro. Nochmals aufwärts ging es 2019 auch



Volksbank-Vorstandsvorsitzender Michael Deitert

bei den Kundeneinlagen: 3,25 Milliarden Euro, ein Plus von 7,9 Prozent. Entsprechend kletterte die Bilanzsumme zum Stichtag 31.12.2019 um 4 Prozent auf 4,62 Milliarden Euro. Und dazu kommt noch ein deutliches Plus an neuen Mitgliedern (3722) auf jetzt 110.543. „Diese Zahlen beweisen vor dem Hintergrund historisch niedriger Zinsen unser ausdauerndes und offensichtlich auch erfolgreiches Engagement für unsere Kundinnen und Kunden“, sagte Vorstandsvorsitzender Michael Deitert und ergänzte: „Unser Ziel ist es, zu antizipieren, zu agieren und immer vorzudenken. Wir arbeiten intensiv an den Zukunftsthemen und stellen uns frühzeitig auf alle Marktentwicklungen ein.“

Zwei Prozent Dividende plus VR Mitgliederbonus

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht hatte zuletzt für alle „nicht systemrelevanten“ Banken Erwartungen formuliert, wenn sie eine Dividende ausschütten wollen. „Wir erfüllen – aus heutiger Sicht – die quantitativen und qualitativen Voraussetzungen der Bankenaufsicht. Wir zei-

gen eine positive Ertragsperspektive in der Mehrjahresplanung. Wir halten die Eigenkapitalregeln selbstverständlich ein. Und wir verfügen über einen ausreichenden Stresspuffer in der Eigenkapitalausstattung“, betonte Michael Deitert bei der Vertreterversammlung. Aufgrund der starken Entwicklung wird die Volksbank Bielefeld-Gütersloh auch für 2019 eine Dividende ausschütten und setzt dabei auf Kontinuität. So erhalten die Mitglieder erneut eine Dividende von zwei Prozent auf ihre Anteile an der erfolgreichen Genossenschaftsbank. Die Vertreterversammlung stimmte damit der Empfehlung von Vorstand und Aufsichtsrat einstimmig zu. Diese Grunddividende steigern die Teilhaber oftmals, indem sie noch intensiver mit ihrer Bank zusammenarbeiten. Und das tun sie ganz offensichtlich. Insgesamt schüttet das Unternehmen über 1,6 Millionen Euro an seine genossenschaftliche Gemeinschaft in der Region aus.



Ab dem 1. Januar Mitglied des Vorstandes: Thomas Mühlhausen

Neues Vorstandsmitglied

Gleich Anfang 2021 verstärkt sich die Bank erneut. Zum 1. Januar zieht Thomas Mühlhausen neu in den Vorstand ein. Am Montagabend präsentierte er sich erstmals der Vertreterversammlung. „Meine Familie und ich haben die Region schon kennengelernt und sind begeistert. Und ich freue mich vor allem darauf, gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen Michael Deitert, Ulrich Scheppan und Reinhold Frieling den Erfolg einer der größten Volksbanken Deutschlands weiter auszubauen“, sagte der 47jährige Top-Manager. Der zweifache Familienvater kommt von der Hannoverschen Volksbank und wird in Kürze mit seiner Familie nach Bielefeld ziehen. Thomas Mühlhausen gilt als ausgewiesener Experte in den Bereichen Kreditgeschäft und Robotik. Der diplomierte Bankbetriebswirt übernimmt die Position von Reinhold Frieling, der Ende Mai nach mehr als 24 Jahren Vorstandstätigkeit in den Ruhestand geht.

Wahlen zum Aufsichtsrat

Die Vertreterinnen und Vertreter wählten Henrike Gieselmann, Jürgen Both und Ernst Dieter Thorwesten für weitere drei Jahre in den Aufsichtsrat der Volksbank Bielefeld-Gütersloh. Jörg Schmedthenke scheidet aus. Für ihn wählten die Delegierten Markus Hüllmann erstmals in den Aufsichtsrat. Zum Aufsichtsrat der Volksbank Bielefeld-Gütersloh gehören außerdem Vorsitzender Michael Mersch, Jörg Seidel (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender), Thomas Kahmann, Heiner Kollmeyer, Carola Nüßing, Jürgen Peterburs, Joachim Scholz, Dr. Heiner Wortmann sowie die Arbeitnehmervertreter Lena Achtermann, Thorsten Flues, Christian Theiß, Franz-Josef Kleinekofort, Patrick Witte und Volker Tracht.

/// www.volksbank-bigt.de

JOHANNES MÜLLER WIRTSCHAFTSBERATUNG

Kreditbarrieren bei Kreditverhandlungen wachsen bei KMU

Die letzte Erhebung der Ifo-Kredithürde für den Oktober 2020 stellt fest, dass die Barrieren beim Kreditzugang weiterwachsen.

Bei der Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen wächst offensichtlich die Zurückhaltung der Banken. 21,7 % der Unternehmen stellten restriktive Verhaltensweisen im Rahmen der geführten Kreditverhandlungen fest. Dieses erfahren wir auch verstärkt in unserer Beratungspraxis. Banken vergeben an kleine und mittlere Unternehmen Darlehen zunehmend restriktiver und teils mit hohen Auflagen und Covenants versehen. Besonders betroffen sind die mittelständischen Dienstleister, Unternehmen bestimmter Branchen sowie der Groß- und Einzelhandel: Für mehr als ein Viertel von ihnen ist der Kreditzugang nun erschwert.

Dagegen sind die Finanzierungshindernisse für große Unternehmen aufgrund der leicht anziehenden wirtschaftlichen Entwicklung geringer geworden. Dazu passt der Bericht, dass die Bundesbank in ihrem Finanzstabilitätsbericht vor einer Pleitewelle mit 6000 oder mehr Insolvenzen im ersten Quartal 2021 warnt.

Die Bundesbank-Vize-Präsidentin Claudia Buch fordert die Banken auf, die Firmen trotz höherer Kreditausfälle weiter mit Kapital zu versorgen. Für die Banken bedeutet dieses einen Spagat, denn steigt die Zahl der Insolvenzen, leiden sie unter Kreditausfällen und höheren Wertberichtigungen. Laut Bundesbank dürften sich diese nach ihrer Schätzung auf rund 13 Milliarden Euro vervierfachen. Dieses Szenario sei für die Institute zwar noch verkraftbar, aber das führt unserer



Johannes Müller
Johannes Müller Wirtschaftsberatung
(Bünde)

Meinung dazu, dass sie ihre Kreditvergabe einschränken und sich dadurch die aktuellen Probleme weiter verschärfen. Allerdings hält Buch, so in einem Interview mit dem Handelsblatt, auch einen deutlich stärkeren Anstieg der Insolvenzen für möglich. „Wir können nicht ausschließen, dass in einem ungünstigen Szenario deutlich mehr Unternehmen zahlungsunfähig werden als derzeit erwartet.“

Durch die Einschränkung der Kreditvergabe kann sich so leicht eine Abwärtsspirale bilden, mit weiteren negativen Folgen für die gesamte Wirtschaft.

„Die Geldhäuser müssten sich auf die dringendsten Aufgaben fokussieren und sehr wachsam sein und ihr Kapital sorgfältig einsetzen“, so Christian

Sewing, CEO der Deutschen Bank, kürzlich auf einer Veranstaltung des Handelsblatts. „Sosehr wir also Teil der Lösung bleiben wollen, werden wir doch differenzieren müssen.“ Die Grundlage für die Kreditvergabe müsse ein tragfähiges Geschäftsmodell sein.

Daher ist es verständlich, dass aktuell für große Unternehmen aufgrund der leicht anziehenden wirtschaftlichen Entwicklung die Finanzierungshindernisse geringer geworden sind. Sie haben aktuell einen leichteren Zugang zu Finanzierungen.

Neues Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz (StaRUG)

Der Gesetzentwurf zur Reform des Insolvenzrechts wurde zum 1. Januar 2021 beschlossen. Neben dem Regelinsolvenzverfahren und der Insolvenz im Eigenverfahren wurde eine außerinsolvenzliche Sanierung verabschiedet.

„Unternehmen, die eine Mehrheit ihrer Gläubiger mit einem soliden Plan von ihrer Sanierungsperspektive überzeugen, können ihr Sanierungskonzept künftig auch ohne Insolvenzverfahren umsetzen“, sagte Ministerin Christine Lambrecht. „Davon können insbesondere auch Unternehmen Gebrauch machen, die infolge der Corona-Pandemie in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind.“ Das schließt daher – wie auch bereits im Frühjahr von uns gefordert – nahtlos an die damalige Aussetzung der Insolvenzantragspflicht an.



Höhere Kreditbarrieren bei Kreditinstituten und die neue Reform des Insolvenzrechts

Es enthält einige Erleichterungen: Unternehmen müssen 2021 nur nachweisen, dass sie ihre Schulden in den nächsten vier Monaten ordnungsgemäß bedienen können. Der bisherige Überprüfungszeitraum von zwei Jahren wird ab 2022 dauerhaft auf ein Jahr verkürzt. Sinnvoll ist zudem, dass die Firmen künftig sechs Wochen statt drei Wochen Zeit haben, eine Überschuldung wegzuverhandeln, ehe sie Insolvenz anmelden müssen. Unternehmen müssen in Zukunft auch nicht mehr zwangsläufig zum Insolvenzrichter, wenn sie nur ihre Finanzen in Ordnung bringen müssen, die Probleme aber nicht viel tiefer liegen. Das neue Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz (StaRUG) ist wirklich ein Meilenstein und gibt den Unternehmen nun die Möglichkeit sich zu sanieren, indem sie sich mit der Mehrheit der Gläu-

biger einigen. Bei diesem Verfahren handelt es sich grundsätzlich um ein schuldnerautonomes Verfahren, d. h. der Schuldner behält die Kontrolle über sein Unternehmen und den Ablauf des vorgerichtlichen Sanierungsverfahrens. Einem entsprechenden Antrag des Schuldners sind u. a. der Entwurf eines Restrukturierungsplans, ein Finanzplan und eine Darstellung der aktuellen Verbindlichkeiten beizufügen. Wir und unsere Kooperationspartner besitzen seit Jahren Erfahrung in der Begleitung von Unternehmen in der Krise und Restrukturierungsprozessen. Wir haben uns seit langem mit dem Gesetzentwurf befasst und sind auf die kommenden Aufgaben bestens vorbereitet. Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung in Bünde (OWL) ist eine regional agierende Unternehmensberatung. Seit mehr als 25 Jahren

unterstützt sie kleine und mittlere Unternehmen bei der Umsetzung von Nachfolgeregelungen, beim Krisenmanagement, bei Sanierungen, der Finanzkommunikation oder der Optimierung von Abläufen und Prozessen zur Unternehmenssteuerung. Ein Expertenteam aus den Bereichen Finanzierung, Controlling, Organisation, Personal, IT, Vertrieb und Marketing stehen als Problemlöser für die verschiedensten Anforderungen zur Verfügung. Die Wirtschaftsberatung wurde 1995 gegründet und firmiert seit 2017 als GmbH & Co. KG mit Johannes Müller und Carsten Müller als geschäftsführende Gesellschafter. Durch Fachartikel, Veranstaltungen, Vorträge und Workshops informiert das Unternehmen regelmäßig über aktuelle Themen zur Unternehmenssteuerung.

/// www.mueller-beratung.de;
Autor: Johannes Müller

COMMERZBANK AG

Commerzbank: Interesse an nachhaltigen Geldanlagen nimmt in NRW zu

Nachhaltigkeit und Klimaschutz spielen für die Mehrheit der Nordrhein-Westfalen vor allem im privaten Alltag eine bedeutende Rolle: 55 Prozent geben an, dass sie „immer“ oder „häufig“ auf diese Dinge achten. 38 Prozent tun dies auch bei politischen Themen.

In dachten. 38 Prozent tun dies auch bei politischen Themen. Bei der Auswahl ihres Kreditinstituts spielt Nachhaltigkeit und Klimaschutz dagegen nur für 13 Prozent der Befragten eine besondere Rolle. Dies geht aus einer Umfrage hervor, die das Meinungsforschungsinstitut YouGov im Auftrag der Commerzbank durchgeführt hat. Befragt wurden bundesweit über 2.700 Personen ab 18 Jahren, davon rund 450 in Nordrhein-Westfalen.

Energieeffizientes Bauen als Hebel

Am häufigsten werden Veränderungen zugunsten von Nachhaltigkeit und Klimaschutz demzufolge im persönlichen Alltag umgesetzt. So geben 69 Prozent der Befragten an, auf Plastiktüten, Plastikflaschen oder Umverpackungen zu verzichten. Die Hälfte kauft zudem bewusst regionale und Bio-Produkte oder reduziert den Fleischkonsum. Immerhin 40 Prozent reisen bewusster, indem sie zum Beispiel auf Flüge verzichten. Weitere 38 Prozent geben an, vom Auto auf andere Verkehrsmittel wie den öffentlichen Nahverkehr umzusteigen. Deutlich mehr sind es in Städten mit über 100.000 Einwohnern, hier nutzt bereits jeder Zweite regelmäßig öffentliche Verkehrsmittel oder das Fahrrad. Energieeffizientes Bauen oder Modernisieren wird bislang von 19 Prozent umgesetzt, weitere 25 Prozent pla-

nen dies. „Gerade hier liegt mit Blick auf die Reduzierung von CO₂ aber ein besonders großer Hebel. Daher fördern wir Umweltbewusstsein beim Immobilienerwerb mit unserer grünen Baufinanzierung mit Zinsrabatt für Energieeffizienz“, sagt Frank Brüggemann, Niederlassungsleiter Privat- und Unternehmerkunden der Commerzbank Bielefeld. Hier liegt übrigens der größte Einspareffekt beim CO₂-Ausstoß, noch vor dem Vermeiden von Flugreisen, hat das Umweltbundesamt errechnet. Von Unternehmen erwarten Nordrhein-Westfalen vor allem faire Produktionsprozesse (48 Prozent) und nachhaltige Produkte und Dienstleistungen (44 Prozent). Bei der Nutzung von Finanzprodukten ist diesbezüglich ein positiver Trend erkennbar. „So gibt zwar nur jeder Zehnte an, heute bereits in nachhaltige beziehungsweise ethisch einwandfreie Geldanlagen zu investieren“, berichtet Brüggemann. „Allerdings planen weitere 22 Prozent, solche Anlagen künftig bei ihren Finanzentscheidungen zu berücksichtigen.“

Großer Beratungsbedarf

„Die Umfrage zeigt aber auch: Das Wissen über nachhaltige Geldanlagen ist immer noch gering“, erläutert der Privatkundenchef. So geben über die Hälfte der Befragten an, dass solche Anlagen bisher noch kein Thema für sie waren beziehungsweise ihnen noch nicht angeboten wurden. Gut

ein Drittel glaubt, dass nachhaltige Geldanlagen lediglich das Gewissen beruhigen; jeder Vierte denkt, dass sie weniger Rendite abwerfen oder mehr Gebühren kosten. „Die Ergebnisse machen deutlich, dass es hier noch einen großen Beratungsbedarf gibt, dem wir als Commerzbank verstärkt nachkommen wollen“, betont Brüggemann. „Gutes Gewissen und gute Rendite sind kein Widerspruch. Denn Geldanlagen wie unsere nachhaltige Vermögensverwaltung erzielen regelmäßig gute Ergebnisse. Das gilt auch für nachhaltige Fonds, bei denen der Einstieg bereits mit kleinen Beträgen möglich ist. Zugleich erhöht ein steigendes Anlagevolumen auch den Druck auf Unternehmen und Staaten, nachhaltig zu handeln.“ Immerhin 29 Prozent der Befragten sind schon jetzt der Meinung, dass nachhaltige Geldanlagen einen wichtigen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz leisten. Seit November können Commerzbank-Kunden zudem in den KlimaVest, den ersten Impact-Fonds für Privatanleger, investieren. Impact-Fonds erzielen neben der finanziellen Rendite ein messbar positives Ergebnis wie die Einsparung von CO₂-Emissionen. Die Corona-Krise hat das Bewusstsein für notwendige Veränderungen noch einmal geschärft. So sind 63 Prozent der Nordrhein-Westfalen überzeugt, dass ein positiver Effekt erzielt werden kann, wenn Viele ihren Teil zum Klimaschutz beitragen.



Nachhaltigkeit Teil der Unternehmensstrategie

Die Erwartungen von Politik, Gesellschaft und Investoren an Unternehmen haben sich gewandelt. Auch die Auswirkungen der Geschäftsaktivitäten auf einen verantwortungsvollen Umgang mit Mensch und Umwelt stehen im Fokus. So nehmen immer mehr Unternehmen diesen Aspekt in ihre Unternehmensstrategie auf. Bei der Commerzbank ist das bereits seit Jahren der Fall. Seit 2013 bezieht die Bank ihren Strom in Deutschland ausschließlich aus erneuerbaren Energiequellen. Vor 2018 wurde zudem flächendeckend auf LED umgestellt. E-Mobilität ist hier ein großes Thema: Der Fuhrpark wurde umgestellt (E-Mobilität). Mitarbeiter erhalten einen Zuschuss für den ÖPNV. Für jeden Kunden, der keine Kontoauszüge mehr druckt und sie stattdessen im elektronischen Postfach archiviert, wird ein

Quadratmeter Wald aufgeforstet – bisher rund 670.000 Quadratmeter. „Wir sind uns sicher: Nicht-nachhaltige Unternehmen werden langfristig kein Geld mehr verdienen. Wer in zehn Jahren keine entsprechende Zertifizierung hat, wird keine Investoren und Kreditgeber mehr finden“, so Brüggemann.

Die Commerzbank ist eine führende, international agierende Geschäftsbank mit Standorten in knapp 50 Ländern. In zwei Geschäftsbereichen – Privat- und Unternehmerkunden sowie Firmenkunden – bietet die Bank ein umfassendes Portfolio an Finanzdienstleistungen, das genau auf die Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnitten ist. Die Commerzbank wickelt rund 30 % des deutschen Außenhandels ab und ist Marktführer im deutschen Firmenkundengeschäft. Die Bank stellt ihre Sektorexpertise ihren Firmenkunden im In- und Ausland zur

Verfügung und ist ein führender Anbieter von Kapitalmarktprodukten. Ihre Töchter Comdirect in Deutschland und mBank in Polen sind zwei innovative Onlinebanken. Mit künftig ungefähr 800 Filialen betreibt die Commerzbank eines der dichtesten Filialnetze in Deutschland. Insgesamt betreut die Bank bundesweit mehr als 11 Millionen Privat- und Unternehmerkunden sowie weltweit über 70.000 Firmenkunden, multinationale Konzerne, Finanzdienstleister und institutionelle Kunden. Die polnische Tochtergesellschaft mBank S.A. betreut rund 5,7 Millionen Privat- und Firmenkunden, überwiegend in Polen, aber auch in der Tschechischen Republik und der Slowakei. Im Jahr 2019 erwirtschaftete die Commerzbank mit rund 48.500 Mitarbeitern Bruttoerträge von 8,6 Milliarden Euro.

/// www.commerzbank.de

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

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



www.meisterstueck.de · gewerbepark@meisterstueck.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



BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Kommen die „fiktiven Mangelbeseitigungskosten“ zurück?

Anmerkung zu BGH, Beschluss vom 13.03.2020 – V ZR 33/19

I.

Im Februar 2018 sorgte der für das Werkvertragsrecht zuständige VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs (BGH) für Aufsehen, als er seine langjährige, ständige Rechtsprechung zum Schadensersatz bei Mängeln der Werkleistung geändert hat (BGH BauR 2018, 815 ff.) – ohne sich hierzu vorher mit den anderen Zivilsenaten des BGH abzustimmen. Bis dahin konnte der Besteller bei Vorliegen eines Mangels vom Werkunternehmer nach Ablauf der Nacherfüllungsfrist Schadensersatz in Höhe der fiktiven Mangelbeseitigungskosten verlangen. Dies ist seit dem Urteil des VII. Zivilsenates des BGH vorbei. Vielmehr muss der Besteller jetzt Kostenvorschuss für die Mangelbeseitigung fordern oder den Minderwert der Werkleistung wegen des Mangels geltend machen.

Es ist allerdings durchaus fraglich, ob diese geänderte Rechtsprechung auch zukünftig Bestand hat.



Dr. Christian Kollmeier
Rechtsanwalt und Notar
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

II.

Hintergrund ist der Beschluss des für das Kaufrecht zuständigen V. Zivilsenats des BGH vom 13.03.2020 (BGH BauR 2020, 1315), in dem er hat erkennen lassen, dass er der Rechtsprechung des VII. Zivilsenates für den Bereich des Kaufrechts nicht folgen (also die Abrechnung nach den fiktiven Mangelbeseitigungskosten weiterhin ermöglichen) möchte. Deshalb hat er beim VII. Zivilsenat angefragt, ob dieser bei seiner 2018 geäußerten Rechtsauffassung bleibt.

Dazu sah sich der V. Zivilsenat (zu Recht) veranlasst, da die einzelnen Zivilsenate untereinander zur Ab-

stimmung verpflichtet sind für den Fall, dass ein Zivilsenat von einer Rechtsprechung eines anderen Zivilsenates abweichen möchte. Kann eine Einigung nicht erreicht werden, entscheidet der Große Senat für Zivilsachen des BGH (§ 132 Abs. 2 GVG). Der VII. Zivilsenat hatte die unterlassene Abstimmung mit den übrigen Zivilsenaten damit begründet, dass die Änderung seiner Rechtsprechung die anderen Senate und deren Kompetenzen nicht berühre, da die Änderung auf den Besonderheiten des Werkvertragsrechts beruhen würde. So gebe es im Werkvertragsrecht mit § 637 BGB gerade eine Norm, die es dem Besteller ermögliche, die Mängel selbst zu beseitigen und die hierfür voraussichtlich erforderlichen Kosten vorher vom Unternehmer zu verlangen. Einen entsprechenden Anspruch gebe es im Kaufrecht nicht. Zudem bestehe im Bereich des Werkvertragsrechts besonders die Gefahr, dass die Abrechnung aufgrund fiktiver Mangelbeseitigungskosten zu einer „erheblichen Überkompensation“ führe. Dies sei z. B. im Kaufrecht anders.

III.

Der Weg, den der V. Zivilsenat mit seiner Anfrage beschreitet, ist richtig und notwendig. Denn die Ausführungen des VII. Zivilsenates dazu, dass seine Abkehr vom fiktiven Schadensersatz allein den Bereich des Werkvertragsrechts betreffe, dürften nicht zutreffend sein. Insbesondere die angeführten „Besonderheiten des Werkvertragsrechts“ sind nicht erkennbar. Der Gesetzgeber hat mit

**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

der Schuldrechtsreform ausdrücklich einen Gleichlauf des Sachmängelgewährleistungsrechts und damit auch der Schadensersatzansprüche wegen Mängeln vorgesehen. So verweisen sowohl § 437 BGB für das Kaufrecht als auch § 634 BGB für das Werkvertragsrecht bzgl. etwaiger Schadensersatzansprüche auf die §§ 280, 281 BGB. Auch der Vorschussanspruch gemäß § 637 BGB, den der VII. Zivilsenat als Besonderheit des Werkvertragsrechts ausmacht, steht dem nicht entgegen, da es gewichtige Ausnahmen des Anwendungsbereichs dieser Regelung gibt. Z. B. findet sie keine Anwendung bei einem Architekten, der wegen Planungsfehlern haftet, die sich bereits im Bauwerk realisiert haben. Auch darf man bezweifeln, ob die Aussage des VII. Zivilsenats zutrifft, dass im Werkvertragsrecht grundsätzlich eine größere Gefahr für eine erhebliche Überkompensation besteht als im Kaufrecht. Nachvollziehbar erscheint das nicht, zumal die Übergänge zwischen Kauf- und Werkvertrag teilweise fließend sind.

IV.

Es ist davon auszugehen, dass der VII. Zivilsenat an seiner gerade erst geänderten Rechtsprechung festhalten wird, so dass der Große Senat für Zivilsachen entscheiden muss. Und ob dann die Aufgabe der fiktiven Mangelbeseitigungskosten für den Bereich des Werkvertragsrechts Bestand haben wird, erscheint durchaus fraglich. Denn der Änderung einer gefestigten Rechtsprechung des BGH sind Grenzen gesetzt. Einer solchen steht insbesondere das Bedürfnis der Allgemeinheit nach Rechtssicherheit und auf Vertrauensschutz entgegen. Es bedarf daher deutlich überwiegender oder schlechthin zwingender Gründe

für eine Änderung einer gefestigten Rechtsprechung.

Ob solche überwiegenden oder sogar zwingenden Gründe für die Abkehr von der Schadensbemessung anhand fiktiver Mangelbeseitigungskosten sprechen, darf bezweifelt werden. Denn Grundlage des Schadensersatzes in den betreffenden Fällen ist der (nicht erfüllte) Nacherfüllungsanspruch des Käufers bzw. Bestellers. Dieser Anspruch geht auf Herstellung der Mangelfreiheit durch Nachbesserung oder Ersatzlieferung. Wenn dies aber ausbleibt, erscheint es zutreffend, den Schadensersatz anhand der hierfür eigentlich aufzuwendenden Kosten zu bemessen. Zwar ist richtig, dass bei der Abrechnung fiktiver Mangelbeseitigungskosten durchaus die Gefahr der Überkompensation besteht. Diese trifft aber den zweimalig vertragswidrig handelnden Verkäufer bzw. Werkunternehmer, der zum einen eine mangelhafte Sache geliefert bzw.

Leistung erbracht und anschließend den Mangel auch nicht beseitigt hat. Der Verkäufer bzw. Werkunternehmer hätte es also selbst in der Hand gehabt, eine Überkompensation zu vermeiden. Nutzt er diese Gelegenheit im Rahmen der Nachbesserung nicht, erscheint er erheblich weniger schutzwürdig als der Käufer oder der Besteller.

Eine Rückkehr zu den „fiktiven Mangelbeseitigungskosten“ im Werkvertragsrecht erscheint also durchaus nicht abwegig. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, künftig bei entsprechenden Sachverhalten zu prüfen, ob erforderliche Maßnahmen, wie z. B. die Einleitung verjährungshemmender Maßnahmen bzgl. eines solchen Schadensersatzanspruchs, zu veranlassen sind.

/// www.brandi.net;

Autor Dr. Christian Kollmeier





fotografie jelinski

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

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

Jutta Jelinski

HLB | DR. KLEIN, DR. MÖNSTERMANN + PARTNER MBB

Neue Rechtslage bei Arbeit auf Abruf

HLB Klein Mönstermann informiert zum flexiblen Arbeitszeitmodell

Für viele Büros und Betriebe erweisen sich flexible Arbeitszeiten, auch „Arbeit auf Abruf“ genannt, als sinnvolles Instrument, um durch Einsatz von meist geringfügig Beschäftigten den schwankenden Personalbedarf des Unternehmens zu decken. Doch für die Arbeitnehmer geht dies in der Regel mit Einschränkungen bei der Freizeitgestaltung einher und kann sogar mit Unsicherheit wegen dem am Monatsende zu erwartendem Lohn verbunden sein. Darauf hat der Gesetzgeber reagiert und die entsprechenden Regelungen in § 12 des Teilzeit- und Befristungsgesetzes angepasst - zugunsten der Arbeitnehmer. Die Osnabrücker KMP Legal Rechtsanwalts-gesellschaft, Teil von HLB Klein Mönstermann, informiert Unternehmen über die neue Gesetzeslage und gibt den Arbeitgebern dazu nützliche Tipps.

Monika Kubela, Rechtsanwältin und Geschäftsführerin der KMP Legal, erklärt was die neue Rechtslage für Unternehmer bedeutet: „Arbeitgeber dürfen ihre Mitarbeiter nicht mehr nach eigenem Ermessen einsetzen und vergüten, sofern ihre Arbeitnehmer darauf keinen Einfluss nehmen können.“ Wenn im Arbeitsvertrag keine festen täglichen sowie Wochenarbeitsstunden vereinbart sind, gilt laut Gesetz automatisch eine Wochenarbeitszeit von 20 Stunden. Vor der Neuregelung ging man in solchen Fällen noch von zehn Stunden pro Woche aus.

Unter Zugrundelegung des grundsätzlichen Mindestlohns von 9,35 Euro pro Stunde würde der monatliche Vergütungsanspruch dabei 810,54 Euro betragen. Durch weitere



Monika Kubela, Rechtsanwältin und Geschäftsführerin der KMP Legal

Erhöhungen des Mindestlohns wird dieser Vergütungsanspruch künftig voraussichtlich ansteigen. „Die durch das Gesetz unterstellte Wochenarbeitszeit führt also bei fehlender Regelung im Arbeitsvertrag zwangsläufig dazu, dass ein Arbeitsverhältnis nicht mehr als geringfügige Beschäftigung qualifiziert werden kann“, erklärt Rechtsanwältin Monika Kubela. Denn bei 20 Wochenarbeitsstunden übersteigt die Vergütung die steuer- und sozialversicherungsbegünstigte 450-Euro-Grenze der geringfügigen Beschäftigung.

Ohne Festlegung der Wochenarbeitszeit drohen erhebliche Nachzahlungen „Erhebliche Folgen drohen, wenn bei einer Betriebsprüfung festgestellt wird, dass die wöchentliche Arbeitszeit von Arbeitnehmern nicht vertraglich vereinbart ist. Das vermeintlich flexible und günstige Beschäftigungsmodell kann dann zu hohen Nachzahlungen bei Lohn und Sozialabgaben führen“, warnt Kubela Arbeitgeber. Dies gelte auch, wenn der Arbeitnehmer tatsäch-

lich weniger als 20 Stunden pro Woche arbeitet, führt Kubela weiter aus. In solchen Fällen muss der Arbeitgeber - in aller Regel - zusätzlich zu den Arbeitgeberanteilen auch die Arbeitnehmeranteile zur Sozialversicherung abführen, ohne dass sich der Arbeitnehmer daran beteiligen muss. Unternehmern kann Kubela daher nur raten: „Stets Wochenarbeitszeit im Vertrag festhalten und bei geringfügiger Beschäftigung die 450-Euro-Grenze beachten.“

Fazit: Um der Gefahr vorzubeugen, eine höhere Vergütung und höhere Steuern und Sozialversicherungsabgaben zahlen zu müssen, sollten Arbeitgeber beim Abschluss von Arbeitsverträgen darin unbedingt die geschuldeten Arbeitsstunden festhalten. Durch entsprechende Vereinbarungen kann auch bei bestehenden Arbeitsverträgen in einem gewissen Rahmen die Flexibilisierung der Wochenarbeitsstunden erreicht werden.

/// www.kmp-gruppe.de

S&P STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT GMBH

Corona-Überbrückungshilfe 2.0 beantragen

S&P Steuerberatung bewertet die Hilfen aus Unternehmenssicht

Die Bundesregierung hat die Überbrückungshilfe für Selbstständige und Freiberufler, für kleine und mittelständische Unternehmen sowie für gemeinnützige Organisationen bis Ende 2020 verlängert: Branchenübergreifend stehen dafür knapp 25 Milliarden Euro bereit. Wer seinen Geschäftsbetrieb wegen der Corona-Pandemie einstellen oder stark einschränken musste, kann die ihm zustehende Unterstützung aber nur mithilfe eines Steuerberaters, Wirtschaftsprüfers oder Rechtsanwaltes beantragen. Die S&P Steuerberatung aus Münster, Teil der HLB Schumacher-Gruppe, bezieht zu der Verlängerung der Überbrückungshilfen Stellung.

„Besonders personalkostenintensive Unternehmen profitieren nun stärker von der Überbrückungshilfe als in der ersten Phase. Denn Personalkosten werden nun mit einer Pauschale in Höhe von 20 Prozent aller Fixkosten berücksichtigt“, erklärt Gerrit Ernst, Steuerberater und Certified Valuation Analyst bei der S&P Steuerberatung. Dadurch lohne sich auch für Dienstleistungsunternehmen, bei denen die Personalkosten im Vergleich zu Industrie- oder Produktionsunternehmen wesentlich höher ausfallen, der bürokratische Aufwand. Allerdings sei es zeitaufwändig und kompliziert, jede Eingangs- und Ausgangsrechnung genau dem Förderzeitraum zuzuordnen, um dessen Umsatz mit den entsprechenden Monaten des Vorjahres zu vergleichen, so Ernst weiter. „Bei der Überbrückungshilfe werden nur Fixkosten berücksichtigt, die auch tatsächlich von Juni bis August (1. Phase) oder von September bis De-



Dipl.-Kaufmann Gerrit Ernst Steuerberater

zember (2. Phase) beglichen wurden. Deshalb können Ausgaben wie Versicherungsbeiträge, die oft am Jahresanfang anfallen, bei der Berechnung

der Überbrückungshilfe nicht berücksichtigt werden. Und beim Schuldendienst werden nur die Zinsanteile als förderfähige Kosten berücksichtigt, nicht jedoch die Tilgung“, unterstreicht Steuerberater Gerrit Ernst. In einem Punkt habe der Staat aber nachgebessert: Da bei der Antragstellung zum Teil geschätzte Werte zugrunde gelegt werden müssen, wird in der zweiten Phase der Zuschuss aufgestockt, falls die Kosten später höher ausfallen, so Ernst abschließend. Der Berater, über den die Überbrückungshilfe beantragt wird, sollte stets gemeinsam mit dem Unternehmer abwägen, ob sich eine Antragstellung mit Blick auf den damit verbundenen Aufwand auch tatsächlich lohnt.

Weitere Informationen über die Förderbedingungen im Internet unter:

/// www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.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

DEOS AG

Energiekosten im Gebäude einfach senken

DEOS AG aus Rheine bietet modernste Lösungen für intelligente Gebäude

In Zeiten des Klimawandels und dessen enormen Auswirkungen ist es unabdingbar, umweltschädliche CO₂ Gase sowie den Energieverbrauch in Gebäuden drastisch zu reduzieren. Maßnahmen wie Fassadendämmungen oder die Verbrauchsoptimierung reichen längst nicht mehr aus. Die Gebäudeautomation kann hier einen erheblichen Beitrag zur Energieoptimierung und Kosteneinsparung leisten.

Die hohen Einsparpotentiale sind verlockend, da die Energienutzung und -verteilung im Gebäude einfach geregelt, optimiert und überwacht werden kann – ohne notwendiges Fachwissen. Genau hier setzt die DEOS AG aus Rheine an: Als deutscher Hersteller für moderne Gebäudeautomation bietet sie innovative Produkte, Lösungen und Dienstleistungen für die Digitalisierung und Automatisierung von Gebäuden an. Der Fokus liegt hierbei auf Heizen, Lüften und Klimatisierung (HLK). Die DEOS AG übernimmt im großräumigen Gebiet rund um Rheine und Oberhausen die Planung sowie den Einbau für Gebäudebesitzer und -betreiber. Zudem bietet die DEOS AG den notwendigen Service- und Wartungsservice inkl. einer 24/7-Hotline an. Dabei geht es der DEOS AG um „die Energieeffizienz im Gebäude, den Komfort für die Gebäudenutzer, aber auch um die Einfachheit der Be-



dieneung“, so Dennis Volkmer, DEOS AG-Geschäftsbereichsleiter. „Wir überzeugen durch die ganzheitliche Betrachtung der technischen Gebäudeausrüstung und unserer Fach- und Branchenkompetenz von über 50 Jahren. So sorgen wir für die Werterhaltung, den Investitionsschutz und die Nachhaltigkeit in den Gebäuden“, so Volkmer weiter. Auch die stark voranschreitende Digitalisierung hat die Gebäudeautomation stark verändert: So werden Liegenschaften heute über die DEOS-Cloud miteinander vernetzt. Informationen über Energieflüsse und -verbräuche werden in einem zentralen Energiereporting dargestellt. Als erster deutscher Gebäudeautomationshersteller trägt die DEOS AG das Qualitätssiegel „Software Hosted in Germany“ und garantiert damit höchste Cloud-Datensicherheit. Die kundenindividuelle Cloud-Lösung bietet viele Vorteile: effizienter Einsatz von HLK-Servicemitarbeitern, Betriebskosten und

Aufwände reduzieren durch mobilen Anlagenzugriff sowie die Integration von bestehenden DEOS- oder Fremdanlagen. Die DEOS AG vertreibt weltweit und setzt als Systemintegrator Neubau- und Modernisierungsprojekte selbst um. Dieser Mix macht die DEOS AG einzigartig – für Gebäude, die begeistern.

/// www.deos-ag.com



DETEKTEI
Rolf Raschke
 gegr. 1968 www.detektei-raschke.de
 Tel.: 05203.5588 · Mobil: 0171.2211256
 DSGVO - KONFORME ERMITTLUNGEN



WIRTSCHAFT REGIONAL

◀ ▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

www.wirtschaft-regional.net



MEDIADATEN 2021

Preisliste Nr. 29 - gültig ab 01.01.2021

► WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL

Das Unternehmer-Netzwerk in der Region

WIR ist ein unabhängiges Unternehmermagazin für die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück. Die Zielgruppe sind Unternehmerinnen und Unternehmer in kleinen und mittelständischen Betrieben aus allen Wirtschaftsbereichen (Industrie, Handel, Dienstleistungen und Handwerk).

Unser Engagement | Kooperationen - Partnerschaften - Mitgliedschaften



Messe "FMB"
www.fmb-messe.de



Messe "Myjob OWL"
www.myjob-owl.de



OWL Maschinenbau e.V.
www.owl-maschinenbau.de



Energie Impuls OWL e.V.
www.energie-impuls-owl.de



Zukunftsallianz Maschinenbau
www.zukunftsallianz-maschinenbau.de



MEMA e.V.
www.mema-netzwerk.de



BANG
www.bang-netzwerke.de



zdi
www.zdi-portal.de



Förderverein Hohenloh e.V.
www.hohenloh.de



Unternehmens-Netzwerk INKLUSION
www.unternehmens-netzwerk-inklusion.de



Marketing Club OWL Bielefeld
www.mc-owl-bielefeld.de



IHC Ostwestfalen-Lippe
www.ihc-owl.de



IHK Lippe
www.deitmoId.ihk.de



BINGO
www.bingo-owl.de



KUTENO
www.kuteno.de

► Auflagen | Abonnenten | Leser

Erscheinungsweise: monatlich, zum 1. jeden Monats
Jahrgang: 27. Jahrgang 2021
Web-Adresse: www.wirtschaft-regional.net
Magazin: 210 x 297 mm | DIN A4
Satzspiegel: 184 x 277 mm

Druckauflage: 36.000 Exemplare davon
 - Ostwestfalen/Lippe: 18.000 Exemplare
 - Münster/Osnabrück: 18.000 Exemplare

Mitleser pro Ausgabe*: 2,31

Leser Digital-Ausgabe:** 5.219 Leser

E-Mail Newsletter:** 6.623 Abonnenten

Leserate pro Newsletter:** 32,50 Prozent

Online Page Impressions:** 75.694

Online Visits:** 63.947

Online Unique Visitors:** 60.396

*Basis der Berechnung ist die WIR-Leseranalyse Herbst 2019 mit 362 Teilnehmern

** Stand Q2/2020

► Vorteile & Zertifizierungen

- 100 % personalisierte Anschreiben
- Versand ist offiziell zertifiziert durch die Deutsche Post
- Premiaddress-Service der Deutschen Post für eine professionelle Zustellbarkeitsprüfung und eine effiziente Adresspflege
- Garantierte maximal 2 Werktage Laufzeit zum Empfänger
- Geschützter und sauberer Versand im Umschlag

► Leseranalyse

Wirtschaftsraum in Prozent

Ostwestfalen/Lippe 50 %
 Münster/Osnabrück 50 %

Branche

Industrie 36 %
 Dienstleistung 39 %
 Handel 13 %
 Handwerk 12 %

Entscheider gesamt

Unternehmer/Innen 99 %
 2. Führungsebene 2 %

Im Handelsregister eingetragene Unternehmen: 95 %

► Verlag

Verlag / Herausgeber:

Press Medien GmbH & Co. KG
 Richthofenstraße 96 | 32756 Detmold
Telefon: 05231 / 98100-0
E-Mail: info@press-medien.de
Web-Adresse: www.press-medien.de

Redaktion:

Chefredaktion: Peer-Michael Preß (verantwortlich)
Telefon: 05231 / 98100-17
E-Mail: redaktion@press-medien.de

Redaktion: Frank Möller
Telefon: 05231 / 98100-21
E-Mail: redaktion@press-medien.de

Alle Pressemitteilungen bitte nur an redaktion@wirtschaft-regional.net

Anzeigenverkauf & Mediaberatung:

Telefon: Ines Heuer
 05231 / 98100-20
E-Mail: i.heuer@press-medien.de

Telefon: Melanie Meise
 05231 / 98100-19
E-Mail: m.meise@press-medien.de

Bezugspreis:

Jahresabonnement 24,- EUR netto
 Einzelverkaufspreis 8,50 EUR brutto

Zahlungsbedingungen:

8 Tage netto ohne Abzug | 2 % Skonto bei Bankeinzug

Bankverbindung:

IBAN: DE45 4765 0130 0046 2438 87
 BIC: WELA DE3L XXX

Münster und Osnabrück

Kreise:

- Borken
- Coesfeld
- Emsland
- Grafschaft Bentheim
- Münster
- Osnabrück
- Osnabrücker Land
- Recklinghausen
- Steinfurt
- Warendorf

■ MEPPEN

■ NORDHORN

■ RHEINE

■ OSNABRÜCK

■ STEINFURT

■ MELLE

■ MÜNSTER

■ DÜLMEN

■ BOCHOLT

Ostwestfalen und Lippe

Kreise:

- Bielefeld
- Gütersloh
- Herford
- Höxter
- Lippe
- Minden-Lübbecke
- Paderborn

■ LÜBBECKE

■ MINDEN

■ HERFORD

■ BIELEFELD

■ GÜTERSLOH

■ DETMOLD

■ WARENDORF

■ HÖXTER

■ PADEBORN

FORMATE | PREISE 4-FARBIG

FORMATE	ABMESSUNGEN	REGIONAL AUSGABE Ostwestfalen/Lippe oder Münster/Osnabrück	GESAMTAUSGABE
	Breite x Höhe in mm	Ortspreis* Grundpreis**	Ortspreis* Grundpreis**
1/1 Seite oder Titelseitenklappe****	hoch mit Anschnitt*** Klappe Außenseite**** Klappe Innenseite****	3.248,- 3.822,-	5.085,- 5.982,-
1/2 Seite	hoch quer quer mit Anschnitt*** hoch mit Anschnitt***	1.641,- 1.931,-	2.698,- 3.175,-
1/3 Seite	hoch hoch hoch hoch quer quer mit Anschnitt*** hoch mit Anschnitt***	1.099,- 1.293,-	1.743,- 2.050,-
1/4 Seite	hoch quer quer	824,- 970,-	1.331,- 1.566,-
1/6 Seite	hoch quer quer quer	558,- 656,-	886,- 1.042,-
1/8 Seite	hoch quer quer quer	419,- 493,-	663,- 780,-
Abweichende Formate	auf Anfrage		
Beilagen	auf Anfrage		
Sonderwerbformen	Seite 6 der Mediadaten		
Online / Digitale Werbeformate	Seite 7 der Mediadaten		

* **Ortspreise** gelten nur für Kunden im Verbreitungsgebiet Ostwestfalen, Lippe, Münster und Osnabrück, wenn der Anzeigenauftrag direkt erteilt wird.

** **Grundpreise** gelten bei Auftragserteilung durch **Werbemittler (Agenturen)** oder Kunden außerhalb des Verbreitungsgebietes.

*** **Maße zusätzlich 3 mm Anschnitt nach Außen an jeder Seite.** Dieser Anschnitt wird während der Produktion von uns entfernt. Bitte legen Sie Hintergründe und über den Rand gehende Objekte immer bis in den Anschnitt an, um weiße Seitenränder zu vermeiden.

**** **Seitenhohe Lasche auf dem Titel.** Die Platzierung der Anzeige erfolgt auf der Außen- und Innenseite der Klappe. Auf der Außenseite sind die oberen 65 mm dem Verlag für Titel und Logo vorbehalten.

Bitte beachten Sie auch einen Sicherheitsabstand von 3 mm vom Anschnitt nach Innen. Dies verhindert unerwünschten Anschnitt Ihrer Texte und Informationen während der Produktion.

10 % Preiszuschlag bei Formaten mit Anschnitt, außer 1/1 Seite. alle Preise zzgl. MwSt.

AUSGABE TERMINE SONDERTHEMEN

MESSEN

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
1 Januar	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	07.12.2020 11.01.2021	Personal & Bildung Personalmanagement HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training Coaching Studium & Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern
		Maschinenbau Maschinen- & Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik Kunststoffbe- & verarbeitung Metallbe- & verarbeitung	Lager Verpackung Transport Unternehmenslogistik Paletten/Kisten Kartonagen Versanddienstleister Lagerhaltung & -steuerung Speditionen Kurierdienste Nutzfahrzeuge Fuhrpark
2 Februar	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	15.01.2021 08.02.2021	Entsorgung & Energie Entsorgung & Recycling Umwelt & Energie Sicherheit Arbeitsschutz Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik
		Gewerbebau Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude & Energie Garten- & Landschaftsbau Gewerbegebiete & Wirtschaftsförderung Facilitymanagement	Tagungen Kongresse Events
3 März	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.02.2021 01.03.2021	IKT - Informations- & Kommunikationstechnik Software Hardware Kommunikationstechnik & -dienstleistungen
		Recht & Steuern Finanzen & Versicherungen Unternehmensberatungen Marketing Werbeagenturen Kreative Eventmanagement Messebau Druck & Veredelung Mailing	Office Arbeit 4.0 Bürowelten

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
4 April	Druckunterlagenschluss: 05.03.2021 Erscheinungstermin: 01.04.2021	 	Personal & Bildung Personalmanagement HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training Coaching Studium & Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern Maschinenbau Maschinen- & Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik Kunststoffbe- & verarbeitung Metallbe- & verarbeitung Lager Verpackung Transport Unternehmenslogistik Paletten/Kisten Kartonanagen Versanddienstleister Lagerhaltung & -steuerung Speditionen Kurierdienste Nutzfahrzeuge Fuhrpark
5 Mai	Druckunterlagenschluss: 06.04.2021 Erscheinungstermin: 03.05.2021		KUTENO - Kunststofftechnik Nord 04. - 06.05.2021 Rheda-Wiedenbrück Entsorgung & Energie Entsorgung & Recycling Umwelt & Energie Sicherheit Arbeitsschutz Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik Tagungen Kongresse Events
6 Juni	Druckunterlagenschluss: 05.05.2021 Erscheinungstermin: 01.06.2021		IKT - Informations- & Kommunikationstechnik Software Hardware Kommunikationstechnik & -dienstleistungen Office Arbeit 4.0 Bürowelten Recht & Steuern Finanzen & Versicherungen Unternehmensberatungen Marketing Werbeagenturen Kreative Eventmanagement Messebau Druck & Veredelung Mailing

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
7 Juli	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	07.06.2021 01.07.2021	<p>Maschinenbau Maschinen- & Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Kunststoffbe- & verarbeitung Metallbe- & verarbeitung</p> <p>Lager Verpackung Transport Unternehmenslogistik Paletten/Kisten Kartonagen Versanddienstleister Lagerhaltung & -steuerung</p> <p>Personal & Bildung Personalmanagement HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training Coaching Studium & Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p>
8 August	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.07.2021 02.08.2021	<p>Gewerbebau Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude & Energie Garten- & Landschaftsbau Gewerbegebiete & Wirtschaftsförderung Facilitymanagement</p> <p>Entsorgung & Energie Entsorgung & Recycling Umwelt & Energie</p> <p>Sicherheit Arbeitsschutz Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik</p> <p>Tagungen Kongresse Events</p>
9 September	Druckunterlagenschluss: Erscheinungstermin:	05.08.2021 01.09.2021	<p>Recht & Steuern</p> <p>Finanzen & Versicherungen</p> <p>Unternehmensberatungen</p> <p>Marketing Werbeagenturen Kreative Eventmanagement Messebau Druck & Veredelung Mailing</p> <p>IKT - Informations- & Kommunikationstechnik Software Hardware Kommunikationstechnik & -dienstleistungen</p> <p>Office Arbeit 4.0 Bürowelten</p>

AUSGABE	TERMINE	SONDERTHEMEN	MESSEN
10 Oktober	Druckunterlagenschluss: 06.09.2021 Erscheinungstermin: 01.10.2021	<p>Maschinenbau Maschinen- & Anlagenbau Automatisierung Elektrotechnik Fördertechnik Intralogistik</p> <p>Kunststoffbe- & verarbeitung Metallbe- & verarbeitung</p> <p>Lager Verpackung Transport Unternehmense Logistik Paletten/Kisten Kartonnagen Versanddienstleister Lagerhaltung & -steuerung</p>	<p>Personal & Bildung Personalmanagement HRM Personalvermittlung Zeitarbeit Fortbildung Weiterbildung Training Coaching Studium & Karriere Qualifizierung von Mitarbeitern</p>
11 November	Druckunterlagenschluss: 05.10.2021 Erscheinungstermin: 02.11.2021	<p>Gewerbebau Industriebau Hallenbau Stahlbau Gebäude & Energie Garten- & Landschaftsbau Gewerbegebiete & Wirtschaftsförderung Facilitymanagement</p>	<p>Entsorgung & Energie Entsorgung & Recycling Umwelt & Energie</p> <p>Sicherheit Arbeitsschutz Arbeitskleidung Arbeitssicherheit Objektschutz Sicherheitstechnik</p> <p>Tagungen Kongresse Events</p> <p>FMB-Messe 03. - 05.11.2021 Bad Salzfluten</p>
12 Dezember	Druckunterlagenschluss: 05.11.2021 Erscheinungstermin: 01.12.2021	<p>Recht & Steuern</p> <p>Finanzen & Versicherungen</p> <p>Unternehmensberatungen</p> <p>Marketing Werbeagenturen Kreative Eventmanagement Messebau Druck & Veredelung Mailing</p>	<p>IKT -</p> <p>Informations- & Kommunikationstechnik Software Hardware Kommunikationstechnik & -dienstleistungen</p> <p>Office Arbeit 4.0 Bürowelten</p>



► Profil

WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL ist ein unabhängiges Unternehmensmagazin für die Regionen Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück.

Täglich veröffentlichten unsere Redakteure und Gastautoren Themenbeiträge, Unternehmensnachrichten, Meinungen oder Ratgeber stets inhaltlich up-to-date.

Die WIR ist eine Kommunikationsplattform für die heimische Wirtschaft und versteht sich als Unternehmer-Netzwerk, um gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Dadurch werden die Regionen wirtschaftlich gestärkt und der Standort der Unternehmen und Beschäftigten gesichert.

Dem Leser stehen die digitalen Inhalte vom WIR Nachrichtenblog über alle Devices - Desktop, Mobil und Tablet - jederzeit und überall zur Verfügung.

► Zielgruppe

BESCHÄFTIGTEN-GRÖSSENKLASSEN

1-49 Mitarbeiter: **43 %**
50-499 Mitarbeiter: **48 %**
> 500 Mitarbeiter: **9 %**

GESCHLECHT

65 % der Nutzer sind männlich

ENTSCHEIDER IM UNTERNEHMEN

72 %

► Keyfacts

NACHRICHTENBLOG

PIs: **75.694**
Visits: **63.947**
Unique Visitors: **60.396**
Quelle: Google Analytics

NEWSLETTER

Abonnenten: **6.623**
Leserate pro Versand: **32,50 %**
Quelle: MailPoet Statistik

DESKTOP

76%

MOBILE

24%

XING-Gruppe

883 Mitglieder

Youtube

251 Videos
108.241 Aufrufe**

Twitter

587 Follower
19.647 Tweets**

alle Angaben pro Monat / Durchschnittswerte
**All-Time-Statistik

BESCHÄFTIGTEN-GRÖSSENKLASSEN

1-49 Mitarbeiter: **43 %**
50-499 Mitarbeiter: **48 %**
> 500 Mitarbeiter: **9 %**

GESCHLECHT

65 % der Nutzer sind männlich

ENTSCHEIDER IM UNTERNEHMEN

72 %

ALTERSGRUPPEN

20-29 Jahre: **6 %**
30-59 Jahre: **75 %**
> 60 Jahre: **19 %**

INDUSTRIE

41%

DIENSTLEISTUNG

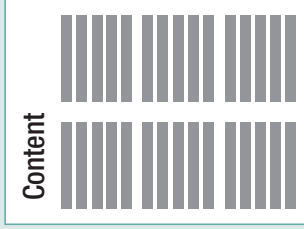
52%

HANDEL

4%

HANDWERK

3%



▶ Digital Content / Textbeitrag

Mehr Kontakte mittels redaktioneller Beiträge über Ihr Unternehmen, Dienstleistungen, Produkte oder relevanten Content zu Themenbereichen. Keine Begrenzung der Laufzeit; Foto- oder Videomaterial, Textlänge oder Verlinkungen. Möglichkeit zur SEO-Optimierung, Definition eines Focus-Keywords oder Lesbarkeitsanalyse des Beitrages. Verlinkungen als dofollow-Links.

Bitte senden Sie uns den Beitrag in MS Word oder direkt in einer Mail zu. Bilder gerne mit Bildunterschrift beifügen und immer mit Nennung der Quelle/Fotonachweis aus Urheberrechtsgründen.

Veröffentlichung auf dem Nachrichtenblog www.wirtschaft-regional.net.

Nachrichtenblog 94,- EUR / Beitrag
Nachrichtenblog + einmaligen Newsletterversand 194,- EUR / Beitrag

▶ Newsletter Bannerwerbung

Einmal pro Woche, donnerstags, wird an unsere WIR-Abonnenten ein Newsletter versendet. Unsere Redaktion kuratiert und bewertet aktuelle Informationen aus der Region und stellt diese für die Leser in einem kompakten Newsletter zusammen.

mögliche Dateiformate für die Bannerwerbung JPG, PNG, GIF

Auflösung 72 dpi / RGB-Farbraum

600 x 300 Pixel 219,- EUR / Versand
600 x 200 Pixel 146,- EUR / Versand
600 x 100 Pixel 73,- EUR / Versand

Sonderformate auf Anfrage

▶ Nachrichtenblog Bannerwerbung

Unser Nachrichtenblog unter www.wirtschaft-regional.net bietet den Lesern tagesaktuelle Nachrichten und Themenwelten aus den Unternehmen in der Region.

mögliche Dateiformate für die Bannerwerbung JPG, PNG, GIF oder animiertes GIF

Auflösung 72 dpi / RGB-Farbraum

600 x 300 Pixel 219,- EUR / 4 Wochen
600 x 200 Pixel 146,- EUR / 4 Wochen
600 x 100 Pixel 73,- EUR / 4 Wochen

Sonderformate auf Anfrage

Press Medien GmbH & Co. KG
Richtthofenstraße 96 | 32756 Detmold
www.press-medien.de

Telefon: 05231 98 100 -0
Fax: 05231 98 100 -33
E-Mail: info@press-medien.de

NEXT LEVEL

Deutschlands erstes digitales Ausbildungsfestival startet in OWL

„Next Level Azubifestival 2021“: Internetportal für regionale Unternehmen jetzt freigeschaltet

Das erste virtuelle Ausbildungsfestival inklusive Ausbildungsmesse kommt aus Ostwestfalen-Lippe. Das innovative Angebot für Schülerinnen und Schüler geht vom 29. Januar bis 05. Februar 2021 an den Start. Ab sofort können interessierte Unternehmen der Region einen Messestand auf dem virtuellen Festival-Gelände buchen.

Deutschlands Berufsorientierung wird digital. Aus OWL und als Pilot für OWL – feiert ein neuartiges Konzept mit dem Titel „Next Level Azubifestival“ in diesen Tagen Premiere. Das Angebot richtet sich mit seiner siebentägigen Ausbildungsmesse inklusive dreitägigem Festival speziell an die Zielgruppe Generation Z.. Betrieben gibt die Plattform eine zeitgemäße Möglichkeit, den Nachwuchs anzuwerben. Für den Gründer Tobias Busche und sein Team geht die Entwicklung von Next Level über das Angebot bestehender Jobmessen weit hinaus. Tobias Busche: „Unternehmer sind in diesen Zeiten gefordert, ihre Ansprache an potenzielle Auszubildende neu zu denken. Dafür haben wir zeitnah eine ideale Plattform geschaffen. Sie bietet Jugendlichen interaktive Praxis-Erfahrungen und ansässigen Betrieben und Unternehmen viel Raum zur Selbstdarstellung.“

Auskunft über Ausbildung und Praktika: zielgruppengerecht und aus erster Hand

Doch wie gelingt von bisherigen realen Messehallen der Sprung in virtuelle Welten? Zwei Bereiche (Wald und Stadt) sind bei Next Level mit



interaktiven Games kombinierbar. Der Einblick in bestimmte Unternehmensfelder wird durch 3D-Räume gegeben, in denen es für die Jugendlichen berufsspezifische Aufgaben zu lösen gilt. Den Live-Charakter liefern national und international bekannte Musiker, Comedians und Influencer.

Zusätzlich können Personalverantwortliche und Azubis den Schülerinnen und Schüler einen persönlichen Einblick in die Unternehmen und deren Angebote bieten. Das Highlight für die junge Zielgruppe: Drei Tage werden bekannte Musik Acts, Comedians und Influencer live aus der Cultura in Rietberg auf das Portal gestreamt. Musikrichtungen und Interessengebiete der Generation Z garantieren den beteiligten Unternehmen das Erreichen einer Schülerschaft im Alter von 13 bis 20 Jahren. Ein Amateur eSports Event sowie Gewinnspiele mit hochwertigen Preisen (Führerscheine, Sprachreisen, Elektronik-Geräte etc.) runden das Festival-Programm ab. Alle Schülerinnen und Schüler aus OWL erhalten durch ihren Schülerschein kostenlosen Zugang zu allen Veranstaltungen.

„Next Level ist ein wichtiger Schritt zu mehr Flexibilität und Souveränität bei der Nachwuchsgewinnung insbesondere kleiner und mittelständischer Unternehmen in Pandemie-Zeiten. Es soll sich zum zukunftsweisenden Modell entwickeln, um auf spannende und digital-gestützte Weise den Kontakt von Unternehmen zu potenziellen Auszubildenden zu ermöglichen. Nach der gelungenen Premiere in OWL soll das Festival-Konzept bundesweit Fuß fassen“, erklärt Tobias Busche.

Über 200 Ausbildungsbetriebe können sich als Ausstellende auf der neuen digitalen Azubi-Plattform präsentieren. Nach dem Baustein-Prinzip wählen sie aus unterschiedlichen Messepaketen aus. Noch bis 30. November 2020 gibt es zehn Prozent Rabatt auf die Buchung eines siebentägigen Messestandes. Zusätzlich erhält jedes Unternehmen eine Premium-Stellenanzeige und ein Premium-Unternehmensprofil bis zum Ende der Messe auf dem dazugehörigen Online-Stellenportal.

/// www.next-level-owl.de/
ausbildungsfestival

KELLER HCW GMBH

KELLER IMS - Intelligente Maschinen- und Automatisierungslösungen für industrielle Produktionsprozesse

KELLER, ein traditionsreiches Unternehmen aus Ibbenbüren-Laggenbeck, blickt auf eine über 125-jährige Geschichte zurück. Unsere stetige Entwicklung verdanken wir unserer Expertise und unserer Erfahrung. Technologische Marktführerschaft, globales Denken und Handeln sowie die Ausgestaltung innovativer Lösungen sind die Grundsteine unseres Handelns.

Längst ist das Unternehmen KELLER nicht mehr nur schwerpunktmäßig in der grobkeramischen Industrie zu Hause.

Seit jeher ist es der Anspruch, hochwertige Maschinen und Anlagen auf Basis innovativer Technologien für unsere Kunden zu entwickeln. Dieses Leitbild, manifestiert im Unternehmenslogan 'Creating Solutions', ist auch für den Geschäftsbereich Intelligent Machinery Solutions IMS Schwerpunkt und Antrieb. Uns zeichnet eine besondere Leidenschaft für intelligente Handling Aufgaben und Palettierprozesse aus.

Immer dann, wenn es kompliziert wird und kreative Lösungen gefragt sind, nehmen wir die Herausforderung an und setzen alles daran, für unsere Kunden eine optimale Lösung zu finden. Mit der Erfahrung und dem Gespür für das Machbare entwickeln und konstruieren die qualifizierten Mitarbeiter optimal auf das Fertigungsprodukt angepasste, hochflexible maschinen- und robotergestützte Anlagenkonzepte. Wir kommen also immer dann ins Spiel, wenn Standard-Lösungen an ihre Grenzen stoßen, sei es aus Performance-, Flexibilitäts- oder Platzgründen. Wo bisher Materialübergaben durch Maschinenlösungen mit starren Prozessen durchgeführt wurden, erreichen wir durch höchst

automatisierte Maschinenkonzepte und einer intelligenten Steuerung eine höhere Effizienz und damit Produktivität der Fertigungslinie.

Wichtig für unsere Arbeit ist uns, von Beginn an in einen stetigen Dialog mit unseren Kunden zu treten, um die Handling Prozesse, die Automatisierungs- und Maschinenlösungen sowie die vor- und nachgelagerten Prozessschritte vollständig zu verstehen und zu analysieren. Dabei finden wir durchaus neue, ganzheitlich optimierte, Wege zur Lösung der Aufgabenstellung.

Als Hersteller der Gesamtlösung von der Maschinenteknik, der Steuerungs- und Automatisierungstechnik bis hin zur Prozessvisualisierung - alles aus einer Hand - sind die Module optimal aufeinander abgestimmt und bieten eine hohe Flexibilität. Damit lassen sich die Lösungen von KELLER IMS einfach und individuell in bestehende Fertigungslinien integrieren. Durch mögliche 3D-Simulationen und Virtualisierung wird schon vor dem Produktionsstart die Lösung sichtbar, um etwaige räumliche Besonderheiten zu berücksichtigen.

Stets sehen wir es dabei als unsere Herausforderung an, durch ein optimal für das Fertigungsprodukt entwickeltes Anlagenkonzept, durch die Beständigkeit unserer Maschinen, durch kurze Rüstzeiten und geringe Wartungsarbeiten eine maximale Verfügbarkeit der Anlage zu erreichen.

Entscheidend für ein sicheres Handling von Materialien ist das Greifen sowie der Abhebe- und Absenkvorgang. Ausgefeilte Greifer- und Aufnahmesysteme bilden dabei die Grundlage für die verschiedensten Arten, Dimensionen und Gewichte des Stückgutes bei gleichzeitig minimalem Raumbedarf. Dank eines sehr umfangreichen Portfolios an Greifeinrichtungen können unsere Maschinenlösungen die vielfältigsten Produkte wie z. B. Glasröhren, Farbeimer, Porenbeton- und Kalksandsteine bis hin zu Betonrinnen sicher aufnehmen und wieder absetzen. Auch für Sonderwerkstücke mit speziellen Abmessungen oder Dimensio-

Wir stehen auch auf Stahl. Nur anders!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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



nen finden wir immer die passende Aufnahmelösung. Die Greifer von KELLER beschränken sich dabei nicht nur auf das Öffnen und Schließen, sondern können während des Handlings die Produkte wenden, spreizen und gruppieren. Auf diese Weise werden ein Teil der bislang zusätzlich benötigten Anlagen und Maschinen durch unsere Maschinenlösung ersetzt. Abgerundet wird unser Leistungsspektrum durch Maßnahmen und Einrichtungen zur Sicherung der Produktionsprozesse, wie z. B. die Durchführung von Sicherheits-Audits. Moderne Handling- und Palettier-technik vernetzt heute den innerbetrieblichen Materialfluss mit hohen Produktionsgeschwindigkeiten und dies hochpräzise, dank Positionier- und Kollisionskontrollsystemen. Dazu entwickelt KELLER IMS nicht einfach nur Maschinen

- wir lösen Ihr Materialhandling mit dem Anspruch einer maximal möglichen Effizienz.

KELLER - Anlagen und - Maschinen laufen rund um die Uhr auf der ganzen Welt. Besonders in rauen und anspruchsvollen Umgebungsbedingungen, wie in Baustoffproduktionsbetrieben, hat sich die KELLER Maschinenteknik bewährt.

Das Unternehmen fördert Innovationen und Neuentwicklungen und berücksichtigt bei allen Tätigkeiten den Umweltschutz. KELLER stellt sicher, dass die hohen Anforderungen, die sie sowohl an sich selbst stellen als auch die Kunden an sie richten, optimal erfüllt werden.

/// www.keller.de

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen



www.maass-industriebau.de



Maaß Industriebau GmbH • Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 0 52 31-9 10 25-0

IM GESPRÄCH MIT Paul Gauselmann



Was macht den Menschen aus? Da gibt es natürlich verschiedene anthropologische Ansätze. Einer davon ist der vom Homo ludens – dem spielenden Menschen. Die Zwänge der äußeren Welt draußen lassen, sogar überschreiten, entspannen, kreativ sein. Im Kontrast zum Homo faber, dem arbeitenden Menschen. Vom ersteren hält ein renommierter Unternehmer aus der Region Minden-Lübbecke in Hinblick auf seine berufliche Stoßrichtung von jeher sehr viel. Sein Name – Paul Gauselmann. Inzwischen beeindruckende 86 Jahre alt und mehr als 60 Jahre und bis heute unternehmerisch aktiv auf dem weiten Feld der Spiele und Unterhaltung. Ein prall gefülltes Leben voller Erfahrungen, Risiken und dem Mut eines hart arbeitenden Menschen. Ein Leben auf der Überholspur. Spiel und Arbeit. Das sind die beiden Pole des Urgestein-Unternehmers, eines der letzten Patriarchen unserer Zeit. Letztlich haben ihm der Erfolg, das Leben und seine Zähigkeit recht gegeben. Schon an dieser Stelle: Chapeau! Er ist stolz auf das Erreichte. Und wenn er jetzt auf die lange, im Sonnenlicht glitzernde Front seiner acht-halligen Werksfront in Lübbecke schaut, in der Paul-Gauselmann-Straße, dann, ja dann ist er selbst erstaunt: „Ich wundere mich selbst ja immer, dass es meins ist.“ Er erklärt sich seinen kontinuierlichen Aufstieg so: „Sehen Sie mal: Ich bin 53 mit meiner Frau zusammen und 63 Jahre im Geschäft. Ich bin drangeblieben. Das ist ein ganz wichtiger Charakterzug von mir. Ich bin Westfale, Münsteraner – Durchhaltevermögen und Willen.“

Das Ergebnis – schon mal vorweg.

Das alles, dieser ganz, ganz große Erfolg, wurde ihm ganz und gar nicht in die Wiege gelegt. Heute steht er tatsächlich auf der US-Forbes-Liste der reichsten der Welt. Platz 478, mit geschätzten 3,6 Milliarden Euro Vermögen. Damit liegt er noch vor der schillernden Bertelsmann-Chefin Liz Mohn. Im tieferen Ostwestfalen, das mit viel mehr Understatement daherkommt, ist Paul Gauselmann auf jeden Fall ganz oben und sagt, in den USA wird schnell der Jahresumsatz als Wert genommen, in Wahrheit liegt unser Eigenkapital bei 1,1 Milliarden Euro. Top-Unternehmer der Region. Keine Frage: Heute ist er reich, aber bis heute auch sehr sparsam. Ein Haus, ein Auto, kein Privatjet. Glamour auf großem Parkett ist nicht seins. Der Ausnahmeunternehmer verleugnet seine Herkunft und armen Anfänge nicht, bleibt authentisch, redlich und nahbar. Dass das so ist, zeigt auch die geringe Fluktuation im Betrieb. Manche sind mehr als 40 Jahre dabei, manche kommen nach Jahren zurück ins Unternehmen, das für viele eine zweite Heimat ist. Hier herrscht spürbare Zufriedenheit. Die Mitarbeiter liegen ihm ehrlich am Herzen. Jeder kennt ihn. Durch die Stadt zu gehen, heißt, ständig zu grüßen. So etwas wie Sozialneid spürt er nicht. Klar, gab es auch Anfeindungen im Laufe seiner

langen Karriere. Im Außen. Klar, gibt es auch immer Neider oder immer mal wieder die für ihn nervige Diskussion um Spielsucht und Verantwortung. Aber in Espelkamp, seiner jetzigen Heimatstadt seit 64 Jahren, erntet er in erster Linie Respekt und Anerkennung, ist Ehrenbürger der Stadt. Hier ist er besonders gerne Wohltäter. Hier hat er viel erreicht und gibt genauso gerne zurück. Hängt es aber meist nicht an die große Glocke.

Zu seinem Geburtstag spendet er traditionell besonders großzügig. Zum 86. „logischerweise“ 86.000 Euro an die Andreas-Gärtner-Stiftung. Alleine im letzten Jahr gab es darüber hinaus ca. 250 Anfragen auf Unterstützung. Alle wurden bearbeitet. Mehr als 250.000 Euro verteilt. Die Mitarbeiter umgekehrt schenkten ihm zum 80. Geburtstag eine beeindruckende Bronzestatue: einen in die Fachzeitung vertieften Paul Gauselmann. „Da war ich ganz, ganz baff.“ Die Skulptur steht jetzt vor Schloss Benkhausen – seit zehn Jahren ist es sein Schloss. Das hat er im maroden Zustand gekauft, 10 Gebäude total entkernt und komplett neu aufgebaut. Jetzt ist es Seminarzentrum mit Hotel, hauptsächlich für die eigenen Mitarbeiter weltweit. Am Schloss findet man auch den besonderen Stolz des Tausendsassa-Unternehmers: Sein Deutsches Automatenmuseum – Sammlung Gauselmann mit einer Vielzahl von Schätzchen aus der Geschichte der Automaten, vom einarmigen Banditen bis zur Musikbox. Dass sich Paul Gauselmann all das leisten kann und will, wird klar, wenn man auf einen Superlativ schaut: Weltweit hat das Paul-Gauselmann-Imperium inzwischen fast 14.000 Beschäftigte.

Ganz, ganz kleine Anfänge.

Doch zurück zu den Anfängen: geboren 1934 in politisch und wirtschaftlich schwierigen Zeiten, in Borghorst, einem kleinen, ländlichen Ort bei Münster, als fünfter Sohn eines Heizers in der örtlichen Färberei. Wohnort war die Bauernschaft Dumte. Sein, wie er meint, „ungerades, turbulentes“ Schicksal nahm seinen Lauf, als seine Mutter zwei Jahre später bei einer Totgeburt starb. Der Vater stand vor einem Dilemma mit fünf Söhnen im Alter zwischen zwei und 11 Jahren. Wohin mit Paul? Der Kleinste musste zu der kinderlosen Tante Toni nach Münster und zu Onkel August, dem herzensguten Bruder seines Vaters. Die Tante war es nicht. Paul Gauselmann: „Der liebe Gott wusste, warum die keine Kinder kriegen durfte.“ Strenge und Drill standen auf der Tagesordnung. Er wurde kurzgehalten. Wenn die frühe Kindheit etwas Gutes hatte, dann, dass er dazu erzogen wurde, möglichst immer der Beste zu sein. Darüber hinaus: entweder sich durchbeißen oder untergehen. Das prägte und machte stark.

Dann der Krieg. Durch die Wirren wurde er erst mit sieben Jahren eingeschult. Irgendwie ärgert ihn das heute noch. Acht Jahre Volksschule wie üblich folgten. Eine höhere

Schule war eh nicht drin, obwohl er immer der Beste der Klasse war. Später wurde ihm klar, dass er die Intelligenz, die schnelle Auffassungsgabe von seiner verstorbenen Mutter geerbt hatte. Was sollte er werden? Sein Ziehvater, selbst Schreinermeister am Stadttheater Münster, hätte gerne aus ihm einen Kunstschreiner gemacht. Das ging gar nicht für den jungen Paul. Seine Begabung lag immer im technischen und mathematischen Bereich. Aber noch musste er das Leben bei der Tante ertragen.

Gegen Kriegsende erlebte er mit neun, zehn Jahren die Luftangriffe auf Münster, sowie auf der Flucht ins Geburtshaus. Er saß auch dort oft im Bunker mit seinen Brüdern, spielte zur Ablenkung Karten und all das, was ihnen die neue Frau seines Vaters beigebracht hatte: Canasta, Skat, Rommé, Schach usw. Das untermauerte sicherlich seine Liebe zum Spielen und Zocken. Aber – evakuiert in der alten Heimat – aus 25 Kilometer Entfernung sieht er auch die Luftkämpfe. Der große Angriff auf Münster war am 10. Oktober 1943. Er weiß es noch wie heute. An einem Tag wurden 110 Flugzeuge abgeschossen. Dann ein bis dato traumatisches Erlebnis: Nur 300 Meter von ihm entfernt fällt ein englischer Soldat vom Himmel, dessen Fallschirm hatte sich nicht geöffnet. Tot – und schlägt ein großes Loch in den Boden. Der kleine Paul läuft hin und wird das Bild sein ganzes Leben lang nicht vergessen.

Zurück nach Münster. Leider. Als er 14 ist, nimmt er Reißaus, will zurück zu seiner Familie, den Brüdern und zum Leben auf dem Land, in die Natur, die er so liebt. Er zieht so viele Sachen wie möglich übereinander an, nimmt den Schmuck aus dem Kästchen der Stiefmutter und hinterlässt einen Zettel: „Kriegst du wieder, wenn ich meine anderen Sachen kriege.“ Mutig. Hat aber nichts genützt, denn der leibliche Vater beugte sich dem Druck der Stiefmutter. Dennoch – der Freiheitsdrang von Paul Gauselmann ließ sich unterm Strich nie bändigen. Kunstschreiner wollte er partout nicht werden. Hier kam Lehrer Stallmeier ins Spiel. Der hatte eine mögliche Lehrstelle für ihn im Blick. Ihm ist er „auf ewig dankbar“. Der Pädagoge war damals von seinem besten Schüler vollkommen überzeugt. „Du kannst mehr!“ Paul wusste von der Lehrstelle in Münster nur, es wäre irgendwas Technisches. Mit dem Fahrrad fuhr er mit Paul quer durch Münster, um ihn vorzustellen. Nur, eigentlich hätten

dort nur Abiturienten und welche mit mittlerer Reife eine Chance, hieß es. Mit seinem Mentor im Rücken ging Paul Gauselmann in die zweitägige Auslese-Prüfung aus neun Anwärtern. Nur max. zwei konnten die Lehrstelle ergattern. Er schaffte es als einziger. Der 16-jährige Paul triumphiert. Das war 1950. Seine Ausbildung „auf sehr hohem Niveau im Telefonbau“ begann. Bei T&N – Telefonbau und Normalzeit. Das Ziel: Fernmeldetechniker bzw. -revisor. Die Zwischenprüfung bestand der Ehrgeizige als Bester. Zur Belohnung wurde er, mit den 13 besten Lehrlinge deutschlandweit, für eine Woche nach Frankfurt eingeladen. Die große weite Welt. Die Reise wurde ein Erlebnis. Zwar wohnten sie „nur“ in der Jugendherberge. Aber grinsend: „Wir haben da so einiges erlebt.“

Und dann kam die Liebe.

Während seiner Lehrzeit hatte er eine Aufgabe in Ahaus. Das war viel näher an seiner alten Heimat Dumte/Steinfurt. Der freiheitsliebende siebzehnjährige Mann nutzte seine Chance: blieb einfach zuhause. Den Zufall erkennen, ihn zu seinen Gunsten nutzen und beherzt zugreifen – auch das ist ein großes Talent des realitätsnahen Menschen Paul Gauselmann. Glück ist für ihn machbar. Ein gutes Jahr später lernte er ein Mädels kennen. „Ich war 18 Jahre und zwei Monate.“ Das hat er sich gemerkt. Der hübschen und sensiblen Elisabeth begegnete er auf einem Turnfest. Große Verliebtheit. Und dann passierte das, was die Kölner ein Malörchen nennen: Elisabeth wurde schwanger. Wie es dazu kommen konnte, das erzählt der gestandene 86-jährige Unternehmer ehrlich und sichtlich amüsiert. Heute. Er wäre ein halbes Jahr zur Ausbildung in Frankfurt gewesen. Große Sehnsucht. Über Pfingsten dann eine Woche zuhause auf Urlaub. „Da ist der erste Sohn entstanden. In der Tat.“ So war das damals. Als Ehrenmann für den werdenden jungen Vater kein Problem. Das will er glatt bügeln. Heiraten. Aber, aber – er ist noch nicht volljährig. Das war man damals erst mit 21 Jahren. Was nun? Sein leiblicher Vater unterstützt ihn nicht vor Gericht bei der notwendigen Volljährigkeits-



Fotos: Jutta Jelinski | www.fotografie-jelinski.de



erklärung. Das lässt sich Paul Gauselmann nicht gefallen, geht allein zum Landgericht nach Münster, macht dort klar, worum es ihm geht – und: lässt sich ganz alleine für volljährig erklären. „Da habe ich mich wohl so vernünftig ausgedrückt.“ Wenn der Unternehmer weiß, es ist richtig und wichtig, dann macht er es. Basta. Sich durchsetzen, das konnte und kann er gut. Na klar, in seinem langen Berufsleben ist er so manches Mal damit angeeckt. Aber mit den Jahren sei er milder geworden, gesteht er. Geheiratet wurde am letzten Tag im August. Warum? Um noch die Steuererleichterung fürs ganze Jahr mitzunehmen. Ökonomische Cleverness von Anfang an. Herzhaftes Lachen im Gespräch. Zwei Beamte spielten die Trauzeugen. „Es war alles turbulent früher, aber alles machbar.“ Die Lehre war zu Ende. Der werdende Vater hatte eine Stelle als Hilfsrevisor in Rheine.

Die Sache mit dem Geld.

Klar wurde spätestens hier, worum es ihm auch immer ging: Geld. „Das Materielle war immer wichtig. Wegen der Unabhängigkeit. Wenn man kein Geld hat, ist man abhängig.“ Sein Ziel: letztlich vom Geld unabhängig sein. Auch von den Banken. Hat er geschafft. Schritt für Schritt. Als Sohn Peter am 25. Januar 1954 geboren wird, ist er noch weit davon entfernt. Am 28. November 1955 folgte Sohn Michael. Die Zeit ist für die junge Familie stressig. Die beruflichen Stationen und Ambitionen des jungen Vaters lassen wenig Zeit für Privates und die Familie. Paul Gauselmann ist ehrgeizig, aber auch ökonomisch verantwortlich. Er wird Leiter einer eigenen Revisionsstelle, hat einen eigenen Dienstwagen, zwei Leute unter sich, verdient beachtliche 375 Mark. Und er ist mutig, denn er beendet mit neuen Ideen und Zukunftsplänen seine sichere Beschäftigung bei T&N am 12.03.1956. Warum? Als begnadeter Tüftler – heute hat er mehr als 300 Patente – solch ein technisch Kreativer war gefragt. Die Stimmung im Land: Es geht voran. Man will Spaß, Tanz und Unterhaltung. Wurlitzer Musikautomaten waren durch die Amerikaner populär geworden. In den Gaststätten wurde geschwoft. Peter Kraus, Catarina Valente, Rudi Schurike oder Bill Ramsey mit seiner „Zuckerpuppe aus der Bauchtanzgruppe“ konnte man für 20 Pfennig aus der Musikbox

hören. Das man so, mit kleinem Geld, Geschäfte machen konnte, das interessierte den unternehmerischen Geist. Weniger das eigene Vergnügen an der Musik. „Wer mit Groschen reich wird, wird nie wieder arm.“ Mit diesem Zitat auf der ersten Seite seiner Biografie „Der Spielmacher“, „erzählt“ von Barbara Dickmann, mit diesem Zitat setzt er seinem Vater Heinrich ein Denkmal. Seine Worte klingen ihm für immer im Ohr. Zu diesen Groschenschluckern gehören genauso Glücksspielautomaten, locken mit kleinen Gewinnen. Auch das wird Paul Gauselmann früh klar. Für die Wurlitzer wurden deutsche Monteure gesucht. Den Job nahm er zunächst an. Dafür gab es immerhin 600 Mark. Der Preis: Ab da war er nur noch am Wochenende zuhause. Als aufgeweckter Entwickler sieht er, dass den deutschen Musikboxen die Fernwählscheibe mit Geldeinwurf fehlt. Ein Mangel. Hier setzt sein Erfindergeist an. Sein erstes Patent. Und die Vermarktung?

Umtriebiger, wie er ist, kommt er in Kontakt mit Dr. Foelkel, dem Direktor der Automatenfirma Harting in Espelkamp. Um es kurz zu machen: So landet der kongeniale spätere Automatenfinder in Espelkamp. Er bekommt eine Anstellung und eine neue, wesentlich günstigere Wohnung. Statt 125 nur noch 75 Mark für den gleichen Komfort. Sein Unternehmerherz jubiliert. Die Ersparnis gibt den Ausschlag. Als Familienoberhaupt fragt er Ehefrau Elisabeth erst gar nicht. Er unterschreibt. So war das damals. Am 1. Dezember 1956 ist es so weit: Paul Gauselmann schlägt ein neues Kapitel auf – Espelkamp – die neue Heimat – für immer.

Leidenschaft und Antrieb.

Das Tüfteln kann der Unternehmer nicht lassen. Noch heute ist er jede Woche in der Entwicklung: „...und dann sind immer Fragen offen und dann habe ich meistens eine Idee, was man machen kann.“ Genau hier verortet er auch eines seiner Erfolgsrezepte, genau hier schlägt er seine Konkurrenz. Sein erstes Gerät von 1976 brachte auf Anhieb „... die doppelte Kasse wie das der Konkurrenz“. Genüssliches Ziehen an der Zigarre, breites Lachen. Er pafft gern, wenn er ein nettes Gespräch hätte: „Wenn Sie gestatten.“ Das Rauchen auf Lunge hätte er schon 1973 aufgegeben. Gott sei Dank. Seine Selbstbeschreibung: Er sei zwar Sternzeichen Jungfrau – Geburtstag am 26.08. –, meint aber: „Ich bin ein zu





spät gekommener Löwe – von der Natur her – vom Wesen.“ Er sei dynamisch, mehr löwenmäßig. Hätte er aber auch gebraucht in 53 Jahren Verbandsarbeit für die Automatenwirtschaft und davon 38 Jahre als Vorsitzender des Industrieverbandes. Der lange Atem, sein berühmtes „Dranbleiben“ durchdringt sein Leben, seine Arbeit, seine Beziehungen. Was die Verbandsarbeit anbelangt, da sei jetzt die neue Generation dran. Die Alten müssten auch mal abtreten, sonst wird es peinlich. Rückblickend sinniert er über seinen Führungsstil: „Manchmal musste man deutliche Worte sprechen, um diese Bande nach oben zu bringen. Unter meiner Regie hat sich die Branche mehr als verzehnfacht.“ Auch mal ein sogenanntes Machtwort sprechen, aber immer auch versuchen, einen tragbaren Kompromiss zu finden. Hinterher solle keiner mit der Faust in der Tasche zurückbleiben. So fasst er seinen Ansatz zusammen. Und was noch essentiell sei, ist, gut abgeben zu können. „Alles, was andere machen können, lass ich andere machen.“ Heute, im Alter, heißt das nicht mehr 80 Stunden, sondern vielleicht noch 35-40 Wochenstunden am Schreibtisch und noch weniger unterwegs sein. „Bis um 11.00 Uhr morgens bin ich Rentner.“ Bis dahin hätte er gut gefrühstückt, geschwommen und seine Tiere versorgt: die Sikahirsche hinterm Haus-, genauso wie die Schottischen Hochlandrinder, die Hühner und die Kois. Er hat diebischen Spaß, wenn sich die Fische um das Futter balgen. Sein eigenes, kleines Naturrefugium rund um sein reetgedecktes „Moorhaus“ ist für ihn große Entspannung, die Natur tiefe Leidenschaft. Diesen Traum hat er sich erfüllt.

Späte Selbstständigkeit.

Einen ganz großen Vorteil in seiner langen Karriere sieht er darin, dass er 14 Jahre lang Angestellter gewesen sei. Tatsächlich war Paul Gauselmann ab 1957 „nur“ nebenberuflich als selbstständiger Automatenaufsteller tätig, obwohl er ohne Frage damit den Grundstein für die heutige Unternehmensgruppe gelegt hat. Seine vollständige Selbstständigkeit begann erst 1964. Ab da arbeitete er auf eigene

Kappe Musikboxen auf. Sein Fazit: Er hätte in der Angestelltenzeit gesehen, was der eine oder andere Vorgesetzte falsch gemacht hat, und daraus für sich gelernt. Die Zeit hätte ihn in Hinblick auf seine eigene Firmenphilosophie geprägt. Ein weiterer Erfolgsfaktor sei, und das spürten und honorierten seine Kunden bis heute: „Jeder Kunde, ob groß oder klein, ist Kunde.“ Punkt. Als er selbst noch ein kleiner Unternehmer war, wurde er so manches Mal herablassend behandelt. So was gibt es bei ihm nicht. Seine Erfahrungen hat er konsequent umgesetzt. Sein Credo: Glück basiert auf Leistung und muss man sich auch – bisweilen hart – erarbeiten. Dann natürlich: Es käme auf das richtige Zugreifen an, und: Erwirtschaftetes Geld muss zurück in die Firma. Damit das inzwischen riesige Familienunternehmen, das globale Unternehmen in Sachen Glücksspiel (auch online), Automatenherstellung, Merkur Casinos, staatliche Spielbanken usw. nicht auseinanderbricht, dafür hat Paul Gauselmann rechtzeitig gesorgt: 2016 wurde aus der Gauselmann Gruppe die Gauselmann-Familienstiftung. Hier brachte die gesamte Unternehmerfamilie ihre jeweiligen Anteile ein.

Die Achterbahn seines Lebens.

Paul Gauselmann hat so einiges verkraften müssen. Armin, der dritte Sohn, wurde 1962 geboren. Geldverdienen wurde noch wichtiger. Als Entwicklungschef des Automatenherstellers Harting 1960 hatte er zwar ein respektables Einkommen von 2000 Mark, aber sein zusätzliches berufliches Engagement als Unternehmer fraß seine Freizeit und ging auf Kosten des Familienlebens. Der Versuch, zwei seiner Brüder mit ins Boot zu nehmen, sich zu entlasten, funktionierte bei der Aufstellung aber nicht in der Produktion. Mit seinem Lebenstempo konnte die sensible, depressive Elisabeth nicht mithalten. Scheidungen waren in dieser Zeit verpönt. Am 19. November 1965 der Schock: Ehefrau Elisabeth stirbt. Der 31-jährige Paul Gauselmann bleibt mit drei kleinen Kindern zurück. Diesen Schicksalsschlag zu verkraften, fiel ihm sehr schwer. Seine Überlebensstrategie: Verdrängen, um weiter zu funktionieren. Pflegevater August – inzwischen Witwer – sprang ein, kam und versorgte die Jungs für die nächsten zwei Jahre. Gemeinsame Spiele-Abende im Fünf-Männer-Haushalt schafften Bindung und Entlastung. Paul Gauselmann stürzt sich in die Arbeit. Dazu gehörte auch, dass der Deutsche Automatenverband (DAV) ihn 1966 in den Vorstand holte. Vier Jahre später ist er Vorsitzender und gleichzeitig steigt er auf zum Vizepräsidenten des Zentralverbandes der Organisation des Deutschen Automaten-Aufstellgewerbes (ZOA). Er sitzt damit an den Schaltstellen der Branche, hat Einfluss – auch auf die Politik. Und privat? Paul Gauselmann macht keinen Hehl daraus, dass er Frauen mag. Und er mag es auch, wenn Frauen ihm den Rücken stärken. Egal, ob es die von ihm sehr geschätzte Sekretärin ist, die alles im Griff hat und in Windelseile die richtigen

Unterlagen findet. Oder ob es eine tolle Frau an seiner Seite ist. Am besten auf Augenhöhe. Ein kurzer Winterurlaub 1967 sollte sein Leben verändern. Der letzte Abend. Da saß sie. Am Nebentisch mit zwei Freundinnen. „Die gefiel mir.“ Er forderte sie zum Tanz auf, gab ihr seine Visitenkarte, bat sie, ihm zu schreiben. Das machte Karin, die PR-Frau aus Berlin. Aber nicht sofort. Paul Gauselmann wartete. Auch mit dem Telefonieren hatte es die selbstbewusste junge Frau nicht so eilig. Dennoch – für den Unternehmer ist bis heute glasklar: „Ich habe den Blick gehabt. Das ist sie.“ Berufstätig, selbstsicher, eine Frau auf Augenhöhe, die ihm in ihrer Berliner Art auch Paroli bieten kann. Passt. Wieder mal der berühmte Zufall und sein beherztes Zugreifen. „Das ist meine Frau geworden!“ Triumph in der Stimme. Dass er drei noch kleine Söhne hatte, gestand er ihr erst später bei einem gemeinsamen Wochenende in Heidelberg. Ein bisschen Taktik muss sein. Aber auch Karin wusste, was sie wollte – ihn. Klar, es gab noch ein paar Hürden zu überwinden, aber die Verliebtheit war groß, die Entschiedenheit auch. Es war für beide offensichtlich, dass es klappen würde. Im August 1967 zog sie nach Espelkamp. Am 1. Dezember wurde in Berlin geheiratet. Vor 53 Jahren. Sohn Karsten wurde am 14. Februar 1969 geboren. Inzwischen ist die Familie auf 20 Personen angewachsen, es gibt sogar schon zwei Urenkel. Karin Gauselmann ist die Familien-Managerin, Fels in der Brandung und die Sonne der Familie, die ganz besondere Merkur-Sonne.



Stationen einer Karriere. Global Player mit Stil.

Die Merkur-Sonne, das Glückssymbol der Gauselmann-Geräte, ging 1976 auf. Geschaffen vom befreundeten Künstler Werner Ganteföhr. Zwei Jahre zuvor hatte Paul Gauselmann die erste moderne Spielothek eröffnet. Das Konzept wurde in den folgenden Jahren weiterentwickelt zur Casino Merkur-Spielothek und mündete 2014 in der Casino Merkur International GmbH. Mit dem Renner „Merkur B“ begann der Erfolg in Sachen selbst entwickelter und produzierter Geldspielgeräte. Heute werden in der Produktionsstätte in Lübbecke wöchentlich 2000 Geräte hergestellt. Mit den globalen Aktivitäten der Gauselmann Gruppe ging es 1993 los. Sportwetten, internetbasiertes Spiel sowie Financial Services starteten ab 2006. Der größte Zukauf in der Geschichte der Unternehmensgruppe war 2012 die Übernahme der britischen Spielstättenkette Praesepe. Dann die Eröffnung der

ersten Spielbank im Dezember 2014 in Leuna-Günthersdorf (Sachsen-Anhalt). Dass das Unternehmen auch seine Führer in Richtung Las Vegas oder nach Osten ausstreckte, verwundert nicht. Für sein berufliches und gesellschaftliches Engagement ist der Unternehmer mehrfach ausgezeichnet worden. Herausragend: 2003 bekam er das Bundesverdienstkreuz erster Klasse. Der kürzlich verstorbene damalige Ministerpräsident Wolfgang Clement hatte ihn dafür vorgeschlagen. Die Welt des Paul Gauselmann kreiste und kreist vor allem um das Geschäft, auch wenn heute seine Umtriebigkeit altersbedingt nachgelassen hat, was aber umso besser ist, bei der Entscheidung in wichtigen Punkten. Was nicht nachgelassen hat, ist sein Sinn für Stil. Seine Businesskleidung: der dreiteilige Anzug mit farblich abgestimmten Hemd, der goldenen Merkur-Krawattennadel, der Ring mit einem beeindruckenden Brillanten. Ob er eitel sei? Er lacht. „Mit Sicherheit nicht uneitel.“ Er achte darauf, dass alles stimmt – auch die Frisur. Seit mehr als 50 Jahren hat er denselben Friseur. Den markanten Bart hat er sich 1975 eher zufällig zugelegt, als er sich mal bei einer Bergtour eine Woche nicht rasieren konnte.

Neben der großen Bedeutung der Familie, gibt es allerdings noch die Leidenschaft für Tennis. Seit 47 Jahren der schönste Sport der Welt. Aktuell spielt er zweimal die Woche – aber nur noch im Doppel. Beim Fussball steht er auf der Seite von Arminia Bielefeld, unterstützt seit Kurzem den Verein. Sein größter Coup war allerdings sein Sponsoring in Düsseldorf mit der Merkur Spiel-Arena. Jährlich fließen hier seit Juli 2018 einige Millionen Euro. Die zweite private Leidenschaft sind Schiffsreisen. Ungefähr 30 sind es inzwischen – von Alaska bis in die Südsee. Die Antarktis und Galapagos wären noch ein Ziel. Die letzte Kreuzfahrt sei allerdings eine Flussfahrt von Köln die Mosel hoch gewesen. Toll, wenn auch „ein bisschen Corona-geschädigt“.

3 Tipps für Unternehmer.

Apropos Corona: „Hat uns schon viel Geld gekostet. Wir haben ja über 1000 Läden in Europa, die waren alle zu.“ Und natürlich Kurzarbeit. Was 2021 bringt? Wer kann das sagen? Dennoch – Paul Gauselmann bleibt weiterhin, wie er von sich selbst einmal sagte, „ein realistischer Optimist“. Hier seine drei Tipps für Unternehmer:

- Wenn man Erfolg haben will, muss man sich aussuchen, was einem liegt und Spaß macht (wie bei ihm die Technik).
- Dann muss man es machen – mit allem Drum und Dran – nicht nur als Hobby.
- Wenn man Erfolg hat, soll man nicht überdrehen, sondern immer Mensch bleiben.

Punkt. Ein langes Menschleben lang. Und die Sonne geht auf.

/// Text: Jutta Jelinski



AGFEO GMBH & CO. KG

HyperVoice – die erste virtuelle IP-Telefonanlage mit Systemfunktionalität von AGFEO

„Hyper, Hyper!“ war gestern – heute kommuniziert man mit AGFEO HyperVoice

Das Bielefelder Telekommunikationsunternehmen rundet mit der HyperVoice sein Produktportfolio erneut ab und bietet somit auch einem völlig neuen Kundenkreis eine perfekte Lösung im Umfeld von Soft PBX-Lösungen. Die neue HyperVoice-Plattform ist eine reine Eigenentwicklung aus dem Hause AGFEO und nutzt die Vorteile von Virtualisierungslösungen und Soft-PBX-Systemen – gepaart mit echter AGFEO Systemfunktionalität. Dabei wurde besonders darauf geachtet, dass sich die Konfigurationsoberfläche und die Installation nicht sonderlich von den bekannten ES-Systemen unterscheiden. Damit wird gewährleistet, dass die zertifizierten AGFEO-

Partner einen leichten und schnellen Einstieg in die Produktinstallation haben. Die Kommunikationslösung ist somit fast einzigartig am Markt virtueller Telefonanlagensysteme und untermauert den AGFEO Systemgedanken 4.0. Skalierbar von 2 bis 250 Benutzern, gibt es keinerlei Einschränkungen zu einem klassischen ITK-System von AGFEO. Und das alles zu transparenten und günstigen Konditionen - von Beginn an! Während andere mit teuren Abo-Modellen und versteckten Kosten für Services und Lizenzen arbeiten, bietet AGFEO schon beim Erwerb der HyperVoice eine optimale Kostentransparenz mit Planungssicherheit und einem umfangreichen Lizenz- und Service-Angebot.



**Leben und Arbeiten
Sie doch im Grünen!**

**GRÜN
raum**

**Creative
Innenraumbegrünung**

- Erd- und Hydrokultur
- Moosbilder • Beratung
- Planung • Ausführung • Pflege

**Floristmeisterin
Annette Brinkmann**

Tel. 05231/46 44 22

Mobil 0172/6 30 77 97

info@gruenundraum.com

www.gruenundraum.com



Die AGFEO HyperVoice gibt es sowohl als VM-Variante, als auch als Appliance-Lösung.

Hier die Highlights im Überblick:

- AGFEO HyperVoice, nicht nur virtualisiert, sondern auch mit einer HyperVoice Appliance
- einsetzbar von 2 bis 250 Usern
- bis zu 250 Geräte mit echtem Systemkomfort und Systemfunktionalität
- bis zu 80 gleichzeitige Gespräche
- flexibel skalierbarer Ausbau, Start bereits ab 2 Usern und 2 Calls
- kostenfreier Basismodus
- vollkommen freie Auswahl gängiger SIP-Endgeräte – keine Funktionseinschränkung mit AGFEO IP-Systemtelefonen
- gerade auch im Wettbewerbsvergleich besonders attraktiv
- als HyperVoice Appliance mit neuer AGFEO-Hardware im 24/7-Industriestandard

Jedes AGFEO HyperVoice-System ist bereits per Default dauerhaft lauffähig und enthält freigeschaltete, kostenfreie Grundlizenzen für:

- 2 User
- 2 Calls
- 1 AIS Kanal
- 1 VoiceBox
- SmartHomeServer mit max. 18 Objekten

Der schnelle Einstieg dürfte für viele interessant sein, denn „HyperVoice“ heißt wiederkehrender Umsatz. Wichtig ist zu wissen, dass nur Partner, die auf die AGFEO HyperVoice geschult sind, die Lösung vermarkten und installieren dürfen.

Interessierte AGFEO-Fachhändler, aber auch solche, die es werden wollen, können sich im Login-Bereich oder über die AGFEO Infoline über Termine für Webinare und Schulungen informieren.

/// www.agfeo.de/produkt/hypervoice/



DEOS Gebäudeautomation

Energiekosten deutlich senken im Bereich Heizung, Lüftung, Klima

- ✓ **Unsere Leidenschaft**
Einfache Bedienkonzepte und Regelung von HLK-Anlagen
- ✓ **Ihr Nutzen**
Reduzierung Ihrer Energiekosten mit gleichzeitiger Komfortsteigerung
- ✓ **Unser Serviceangebot**
Gebäudeautomation . IT-Daten und Kommunikationstechnik . Elektroinstallation . Service & Wartung . herstellernerale, produktunterstützende Dienstleistungen
- ✓ **Modernste Lösungen**
App-Bedienung, Cloud-Lösung, mobiles Alarmmanagement, Anlagenfernwartung etc.
- ✓ **Individuell**
für den wirtschaftlichen Betrieb Ihres Gebäudes – egal ob Büros, Hotels, Schulen etc.
- ✓ **Unterstützung vor Ort**
Im großen Radius rund um Rheine sowie Oberhausen



DEOS AG . Birkenallee 76 . 48432 Rheine
Tel.: +49 5971 91133-0
Fax: +49 5971 91133-2999
info@deos-ag.com
www.deos-ag.com

INSENSIV GMBH

Innovative Technik gegen Corona

Intelligenter Luftreiniger mit einzigartigen Automatikfunktionen senkt Virenkonzentration nachweislich

Sensorgesteuertes Gerät für große Räume arbeitet flüsterleise

Bielefeld. Die insensiv GmbH hat einen intelligenten Luftreiniger mit einzigartigen, sensorgesteuerten Automatikfunktionen entwickelt. Seine moderne Technik bietet noch mehr Sicherheit und zeitgemäßen Komfort. Dank der Automatikfunktionen in Verbindung mit zertifizierten HEPA-Hochleistungsfiltern entfernt der insensiv Luftreiniger Viren und Aerosole zu 99,95 Prozent aus der Raumluft. Dabei ist er selbst bei Vollast nicht lauter als ein Kühlschrank.

Das Gerät ist mit seiner hohen Luftumwälzrate besonders für Räume von bis zu 200 m² Fläche geeignet. Es ist konzipiert, um das indirekte Ansteckungsrisiko mit Corona in Geschäfts-, Schulungs- oder Praxisräumen zu minimieren. „Wir haben unser Know-how in der Steuerungs- und Regeltechnik sowie in der Sensorik genutzt, um Unternehmen, Behörden und anderen Einrichtungen eine Lösung zu bieten, die speziell auf die Herausforderungen der Corona-Pandemie zugeschnitten ist. Unser Luftreiniger ist eine



Der innovative insensiv Luftreiniger mit einzigartigen Automatikfunktionen senkt Konzentration von Corona-Viren auch in großen Räumen

sinnvolle Ergänzung zu den empfohlenen Abstands- und Hygieneregeln“, erklärt Vertriebsleiter Eike Linnenbrügger.

Luft nahezu virenfrei

Mit Corona-Viren behaftete Aerosole in Innenräumen zählen laut Robert-Koch-Institut zu den Hauptübertragungswegen von COVID-19. Durch regelmäßiges Lüften lässt sich die Gefahr zwar reduzieren, dieses ist aber gerade im Herbst und Winter oft nicht praktikierbar. Der insensiv Luftreiniger filtert nachweislich mit mindestens 99,95 Prozent Kleinstpartikel wie Pollen, Keime, Bakterien und Viren aus der Luft und minimiert damit das indirekte Übertragungsrisiko von Corona-Viren über Aerosole. Dafür reinigt das Gerät mittels Staub- und HEPA-Filtern der Klassen H13 oder H14 die Luft selbst in großen Räumen meist sechs- bis siebenmal pro Stunde. Die Wirksamkeit von Luftreinigern hat zuletzt die Universität der Bundeswehr in München in verschiedenen Studien nachgewiesen.

SOLUNÄR
SOFTWARE

APPS

für iOS, Android und Windows
Konzeption. Realisierung. Betreuung.



Wir beraten Sie gern!

Telefon +49 (0)5241 400479

Solunar GmbH . Verler Str. 302 . 33334 Gütersloh
www.solunar.de



Einzigartige Automatikfunktionen

Der insensiv Luftreiniger arbeitet mit einzigartigen Automatikfunktionen. Sie stehen für besondere Sicherheit und neuartigen Komfort. So misst das Produkt eigenständig die Partikel- und Aerosolkonzentration, den CO₂- sowie den Umweltgas-Gehalt und reguliert die zu filternde Luftmenge optimal. Ein Anwesenheitssensor kann das automatische Ein- und Ausschalten des Gerätes steuern. Zudem passt sich die Arbeitsintensität des Luftreinigers über einen Akustiksensoren selbstständig an die Geräuschkulisse im Raum an. Außerdem lässt sich die Bedienung per PIN sichern und so vor unbefugtem Zugriff schützen.

Individualisierbares Design made in Bielefeld

Das Standarddesign ist auf Wunsch individualisierbar. Der Luftfilter wird in Bielefeld produziert. Die Geräte werden seit Herbst 2020 in Serie gefertigt und sind kurzfristig lieferbar. Die wichtigsten Daten auf einen Blick:

- 1500 m³ / h maximale Luftumwälzrate für eine Raumgröße von bis zu 200 m²
- filtert bis zu 99,95 % aller Schwebstoffe per Staub- & HEPA-Filter H13 (optional H14 für 99,995 %)
- leiser Betrieb von nur 55 dB unter Volllast
- antivirale UV-C-Bestrahlung (optional)
- intuitive Bedienung per 7 Zoll Touchdisplay
- kompakte Maße: 142 x 74 x 70 cm
- automatische Steuerung der Leistungsstufe durch verschiedene Sensoren einstellbar
 - o Partikelsensor
 - o CO₂- und Umweltgassensor
 - o Bewegungssensor
 - o Akustiksensoren

Mehr Infos:

/// www.insensiv-luftreiniger.de

/// www.insensiv.de

AGFEO // Soft PBX
HyperVoice

Jetzt mehr erfahren

HYPER HYPER
 ...war gestern!

Heute kommuniziert man über AGFEO HyperVoice!
 Die neue virtuelle IP-Telefonanlage mit Systemfunktionalität
 - Made in Bielefeld -

Alles | was Du liebst | brauchst | von AGFEO

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

AGFEO
 einfach | perfekt | kommunizieren

MR SYSTEME GMBH & CO. KG

Microsoft 365

Die MR SYSTEME ist seit Gründung in 1996 spezialisiert auf Produkte von Microsoft und hat mit der Gold-Partnerschaft den höchsten Microsoft-Partnerstatus inne.

Eines der größten und für den Laien schwer zu verstehenden Produkte aktuell ist Microsoft 365. Allein die Namensgebung und die Unterschiede, die sich dahinter verbergen, sind herausfordernd. Wo ist eigentlich der Unterschied zwischen Office 365 und Microsoft 365? Microsoft hat sich dazu entschlossen, den Business-Bereich von Office 365 zur besseren Abgrenzung umzubenennen und mit Anwendungen für den Business-Bereich aufzuwerten. Obwohl die grundlegenden Inhalte beider Produkte gleichartig sind, richtet sich Office 365 eher an Privatkunden oder Freelancer, während Microsoft 365 mit erweiterten Funktionalitäten eine optimierte Lösung für Unternehmen darstellt.

Aber was ist eigentlich alles im Bundle Microsoft 365 enthalten?

Es handelt sich hier nicht bloß um Word, Excel und Powerpoint im Abo zu erhöhtem Preis, wie viele befürchten – es steckt viel, viel mehr dahinter.

Microsoft hat die Entwicklung der Microsoft-365-Plattform – zuletzt auch im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie – in den letzten Monaten stark fokussiert und vorangetrieben:

Mit Microsoft 365 stehen beispielsweise Kleinunternehmen Sicherheitslösungen, die üblicherweise nur in Großunternehmen betrieben werden, zur Verfügung. Ein Höchstmaß an Informationssicherheit ab dem ersten Mitarbeiter! Aktuell in aller Munde und extrem weit verbreitet ist die Kommunikationsplattform Microsoft Teams, die es Unternehmen besonders



Christian Mamojka
MR SYSTEME, Standortleiter Höxter

in den letzten 5 Monaten ermöglicht hat, ihre Mitarbeiter im Homeoffice arbeiten zu lassen. Dabei erlaubt Ihnen Microsoft 365 einen sicheren Datenzugriff von überall und von jedem Gerät aus und das spätestens seit Inbetriebnahme der deutschen Rechenzentren in Frankfurt und Magdeburg vollkommen datenschutzkonform.

Ist die Einführung von Microsoft 365 nicht unglaublich aufwendig?

Nein. Die Standardanwendungen sind schnell installiert, und der Einstieg über Microsoft Teams ist unkompliziert umgesetzt und schließt bereits viele Vorteile der Microsoft-365-Welt mit ein. Natürlich birgt die Einführung auch gewisse Hürden und Gefahren, wenn man sich im Vorfeld nicht mit relevanten Bereichen wie Datenschutz und Kommunikationswildwuchs auseinandersetzt. Die Pandemie hat zu einem regelrechten Boom bei der Implementierung von Microsoft Teams geführt; oftmals wurde Hals über Kopf – ohne Planung und Konzept – eine

Einführung vorgenommen. Das war zu dem Zeitpunkt auch nicht anders möglich, doch nun wird es Zeit, die eingeführten Installationen konzeptionell für echte Mehrwerte und Datenschutz anzugehen. Dabei versteht sich MR als Profi und bietet Unterstützungsleistungen an.

Welche Vorteile entstehen mir durch die Nutzung von Microsoft 365 gegenüber einem gekauften Office-Paket?

Neben den bereits angesprochenen Mehrwerten gibt es natürlich weitere. Ein wesentlicher Punkt ist die Kompatibilität. Wer schon einmal mit einem Kunden oder Lieferanten Dokumente ausgetauscht hat, weiß vermutlich um die Komplikationen, die unterschiedliche Versionen der Office-Programme mit sich bringen. Dies gehört beim Einsatz von Microsoft 365 der Vergangenheit an. Ein weiterer Punkt, der für die aktuelle Lösung von Microsoft spricht, ist der Kostenfaktor. Einerseits bleiben die Kosten konstant planbar, andererseits entfallen Neuinvestitionen aufgrund abgekündigter Versionen (z. B. Exchange 2010 und Office 2010 im Oktober dieses Jahres). Wem das nicht reicht, der kann seinen Mitarbeitern die Nutzung der Office-Programme für seine privaten Geräte gestatten, da pro Benutzer bis zu 15 Installationen mit nur einer Lizenz möglich sind. Somit arbeitet der Mitarbeiter privat mit den gleichen Programmen wie im Unternehmen und baut ganz nebenbei eigenes Know-how auf.

/// www.mr-systeme.de

Webinarreihe

Um Ihnen die Vorzüge von Microsoft 365 näherzubringen, werden wir Anfang 2021 eine Webinarreihe durch unseren Microsoft-365-Spezialisten Christian Mamojka abhalten. Melden Sie sich gern auf <https://mr-systeme.de/> unter Veranstaltungen für den 12.01. um 09:00 Uhr, den 13.01. um 10:00 Uhr oder den 14.01. um 11:00 Uhr an! Ansonsten steht Ihnen Ihr Kundenbetreuer natürlich gern zur Verfügung.

GRÜN UND RAUM CREATIVE OBJEKTBEGRÜNUNG

Ein gesundes Arbeitsumfeld als Balance zum Büroalltag

Die Schönheit der Natur, eine grüne Umwelt und nachhaltige Produkte werden in der Gesellschaft immer wichtiger. Auch Unternehmen können sich dadurch auszeichnen, dass sie einen positiven Beitrag zum Klima leisten.

Indem Sie dem stressigen Büroalltag eine entspannte Arbeitsatmosphäre entgegensetzen. Wie das geht, erfahren Sie hier. Verwandeln Sie z. B. kahle Wände in „grüne Oasen“. Grün hat viele Vorteile. Es ist gut für die Seele, gut für das Raumklima und gut für die Gesundheit. Annette Brinkmann, Inhaberin der Firma GRÜN und RAUM in Detmold bietet dazu verschiedene Möglichkeiten und Ausführungen in allen Größen für Hydrokultur oder Topfhaltung in umweltfreundlichen Substraten.

Mit Grünwänden lassen sich auf begrenzter Fläche relativ viel Pflanzen unterbringen, womit der Nutzen und das Wohlfühlerlebnis entsprechend hoch sind. Aktuell spielt auch der Gesundheitsaspekt eine große Rolle. Neben ausreichendem Lüften der Büroräume sorgen Pflanzen für ein gesünderes Raumklima. Sie wirken als Luftfilter, binden Staub, nehmen Schadstoffe auf und verringern so die Keimbelastung. Eine Pflanzenwand als Sauerstofflieferant ist optimal um die Arbeitsumgebung, das Wohlbefinden der Mitarbeiter und die Motivation zu fördern – auf eine Art, die auch gut zur modernen Architektur passt, die oft durch Stahl, Beton und Glas geprägt wird. Da wirken natürliche Pflanzen als wohlthuender Kontrast zum Arbeitsalltag in einer oft sterilen Umgebung. In Großraumbüros können begrünte Raumteiler problemlos zwischen Schreibtischen aufgestellt werden, um auf einfache Weise einen gesunden und separaten Arbeitsplatz mit mehr Privatsphäre zu schaffen.

Damit Ihre Investition auch langfristig gesichert ist, übernimmt die Firma Grün und Raum auf Wunsch auch die komplette Pflanzenpflege nach einer eigens dafür entwickelten 11-Punkte-Liste. Mooswände sind auch ideal als Trennwand. Nicht nur im Büros, sondern auch in einer Firmenkantine, Ausstellungsflächen, einem Restaurant, einem Wartezimmer oder einer Arztpraxis.



Moos als Naturprodukt wird immer beliebter

Annette Brinkmann gestaltet individuelle Moosbilder als Grün in abstrakter Form aus verschiedensten Moosarten und Farben. Moos ist absolut pflegefrei und verbessert zudem die Raumakustik. Auf Wunsch werden Buchstaben oder ein Logo eingearbeitet, in allen Größen und Formaten. Das hierfür verwendete Moos wird in eigens dafür angelegten Plantagen und Wäldern angebaut, wobei besonders auf die Regeneration der Flächen geachtet wird, damit der Rohstoff nachwächst. Durch ein spezielles Verfahren wird das Moos gereinigt und dann mit einer umweltfreundlichen und abbaubaren Präparierflüssigkeit behandelt und konserviert. Das Moos behält die grüne Farbe und bedarf somit keinerlei Pflege und benötigt weder Licht noch Wasser. Bei jeder Realisierung einer Begrünung ob Bepflanzungen oder Moosobjekte, berücksichtigt Annette Brinkmann die besonderen Wünsche und die Vita eines Unternehmens.

/// www.gruenundraum.com

TEAM4MEDIA GMBH

Passgenau und individuell

Ohne Marketing geht heute gar nichts mehr. Doch was steckt eigentlich alles hinter diesem Allgemeinbegriff? Und wie geht gutes Marketing?

Der Begriff des Marketings wurde erstmals Anfang des 20. Jahrhunderts an amerikanischen Universitäten verwendet. Dabei ist das Werben für Personen, Produkte oder Dienstleistungen vermutlich so alt wie die Menschheitsgeschichte selbst. Doch haben sich die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen durchaus verändert: Im wirtschaftlichen Kontext beispielsweise sind mit steigendem Wohlstand die einst mangelgeprägten Verkäufermärkte zu sogenannten Käufermärkten geworden, in denen eine Vielzahl verschiedener Wettbewerber um die Gunst der Kunden buhlt. Während es vor wenigen Jahren noch hauptsächlich um das Absatzmarketing ging, liegt der Fokus heute zunehmend auf einer ganzheitlich, marktorientierten Unternehmensführung. Marketing gilt daher schon länger als zentraler Erfolgsfaktor für Unternehmen aller Art. Die konsequente Ausrichtung auf Wünsche und Bedürfnisse von Kunden beziehungsweise weiteren Stakeholdern – wie zum Beispiel Investoren, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern – zählt mittlerweile zum kleinen Einmaleins in der Wirtschaft. Werbe- und Kommunikations-Agenturen nehmen in diesem Kontext die Rolle als wertvolle Vermittler und externe Beobachter und Berater wahr.

Professioneller Blick von außen

Axel Voss, Geschäftsführer der Osnabrücker Werbeagentur team4media, ist sich sicher: „Marketing umfasst heute ein enorm breites Spektrum. Das Thema ist bunt und vielfältig, aber muss auch passgenau und fokussiert umgesetzt werden.“ Um überhaupt eigene Stärken und Alleinstellungs-



Das Herzstück der Kampagne „Career with U“ des Lemgoer Spezialisten für Polyurethan-Systeme Stockmeier Urethanes ist die neue Online-Präsenz www.career-with-u.com. Das Gesamtpaket umfasst neben weiteren crossmedialen Werbemaßnahmen auch die verstärkte Nutzung verschiedener sozialer Medien, um gezielt junge Menschen zu erreichen.

merkmale zu identifizieren und kommunizieren, braucht es mitunter einen geschulten Blick von außen sowie das nötige Know-how. Dabei gilt es zu bedenken, dass im Wettbewerb um Aufmerksamkeit verschiedene Marketingansätze sinnvoll sein können. Gelingendes Personalmarketing beispielsweise sorgt für mehr Sichtbarkeit auf dem Arbeitsmarkt, ein starkes Corporate Design als Teil der Unternehmensidentität hingegen kann gezielt für einen hohen Wiedererkennungswert sowie Abgrenzung gegenüber anderen Marktteilnehmern sorgen.

Mehr als eine Stellenanzeige

Insbesondere in Zeiten des Fachkräftemangels sind Menschen gefragt, die ihren Job mit Leidenschaft und Know-how machen. Dass diese gar nicht so einfach zu finden sind,

weiß Melanie Lindecke vom Lemgoer Spezialisten für Polyurethan-Systeme Stockmeier Urethanes. „Wir wollen uns als attraktiver Arbeitgeber möglichst authentisch präsentieren. Gleichzeitig müssen die notwendigen Informationen zum Unternehmen sowie zu Ausbildungs- und Einstiegsmöglichkeiten gebündelt zur Verfügung stehen“, beschreibt sie die Herausforderung. Gemeinsam mit team4media wurde daher die Kampagne „Career with U“ samt eigenständiger Karriere-Webseite entwickelt. „Eine starke Arbeitgebermarke wirkt magnetisch auf Bewerberinnen und Bewerber“, weiß Marketing-Experte Voss. Denn klar ist: Die Verhältnisse haben sich gewandelt. Während früher die Jobsuchenden für sich werben mussten, sind es heute die Unternehmen, die aktiv werden müssen. Gut ausgebildete Fachkräfte haben längst die Wahl zwischen vielen



Im Zuge der Unternehmensnachfolge bei der Landschlachtereikrischke aus Venne wurde ein kompletter Relaunch des Corporate Designs entwickelt. Unabhängig vom jeweiligen Kommunikationskanal – auf Flyern, im Netz unter www.landschlachtereikrischke.de oder auf dem eigenen Foodtruck – trifft das neue Design dabei den Nerv der Zeit.

verschiedenen Arbeitgebern. Employer Branding als Spezialdisziplin des Marketings kann dabei nicht nur eine wichtige strategische Maßnahme zur Rekrutierung von Fachkräften sein, sondern auch zur Abgrenzung von Mitbewerbern beitragen. Das sieht auch die Jury des German Design Awards 2020 so und zeichnete „Career with U“ als „Winner“ in der Kategorie „Excellent Communications Design – Integrated Campaigns and Advertising“ aus. „Vor allem die Darstellung des Unternehmens und der Jobprofile aus unterschiedlichen Perspektiven erzeugt ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit und Authentizität, wodurch es gelingt, das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren“, heißt es in der Jurybewertung.

Wissen, wo's herkommt

Ebenfalls ausgezeichnet wurden in diesem Jahr gleich zwei weitere Projekte der Osnabrücker Agentur. Gemeinsam mit der Landschlachtereikrischke aus Venne im Landkreis Osnabrück entwickelte team4media im Zuge der Unternehmensnachfolge einen kompletten Relaunch des Cor-

porate Designs. „Die besondere Herausforderung lag darin, durch das neue Design den Wechsel in der Unternehmensführung zu kommunizieren, ohne dabei das bisher Geleistete aus den Augen zu verlieren. Wir wollten ganz konkret Beständigkeit und Tradition mit dem Blick in die Zukunft zusammenbringen“, beschreibt Voss das Projekt. Neben der Entwicklung eines neuen Logos wurden auch eigene Unternehmensfarben und -schriftarten definiert. In der Jurybegründung heißt es anerkennend: „Wie sich im Logo die Konturen von Rinder- und Schweinskopf in nur einer einzigen Linie verbinden, ist genial.“

Flügel für die Zukunft

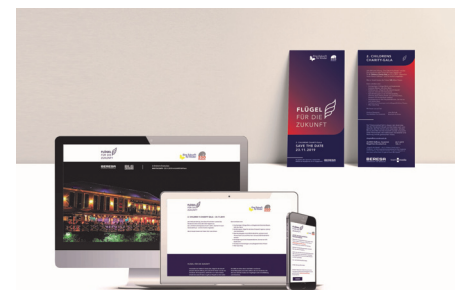
Auch die Kommunikationsmaßnahmen rund um das Charity-Event „Flügel für die Zukunft“, veranstaltet durch die gemeinnützige Stiftung „Eine Zukunft für Kinder“ und den Zoo Osnabrück, honorierte die Fachjury mit der Auszeichnung „Winner“ in der Kategorie „Excellent Communications Design – Event“. Um die Gala optimal nach außen zu präsentieren, entstand eine durchdachte Corporate

Identity. „Unser Ziel war es, vor allem Emotionalität durch das Design zu transportieren“, erklärt team4media-Grafikdesignerin Franziska Prenzler. Neben verschiedenen Druckerzeugnissen wie Save-the-date-Flyern, Einladungen und VIP-Armbändern entstand auch eine responsive Landing-Page mit integrierter Online-Kartenreservierung.

Vielfältig und passgenau

Ob klassisches Handels-, Dienstleistungs- oder Eventmarketing, Interactive und Local Branding oder Ethno-, Gender- und Social-Marketing – die Ausrichtungen im Marketing sind vielfältig und diversifizieren sich zunehmend. Doch bei aller Vielfalt geht es letztlich immer um die effektive und konsequente Markt- und Zielgruppenorientierung. Das individuelle Konzept, das richtige Instrument und die erfolgreichste Maßnahme zu finden – das ist die Herausforderung, die sich jedem Unternehmen stellt. Axel Voss ist seit mittlerweile gut 20 Jahren im Geschäft und weiß: „Gutes Marketing besteht aus passgenauen Lösungen und ist immer dann erfolgreich, wenn die gesteckten Ziele mess- und nachvollziehbar erreicht werden.“

/// www.team4media.net;
Autor Martin Wispel



Zu den umfangreichen Kommunikationsmaßnahmen rund um das Charity-Event „Flügel für die Zukunft“ gehören neben Druckerzeugnissen wie Save-the-Date-Flyern, Einladungen und VIP-Armbändern auch eine responsive Landing-Page mit integrierter Online-Kartenreservierung.

KULTUR RÄUME GÜTERSLOH

Marketing und PR in Corona-Zeiten

Erfahrungsbericht der Volontärin Anne-Marie Brockmann

Als Anne-Marie Brockmann am 4. Mai ihre Stelle als Volontärin in der Marketing- und PR-Abteilung der Kultur Räume Gütersloh antritt, sind bereits etliche Veranstaltungen aufgrund der Corona-Schutzverordnung des Landes NRW abgesagt worden, die Pandemie in Deutschland erstmals auf dem Höhepunkt. Aus dem Agieren, nach einem vorgegebenen festen Planungsablauf, wird zunehmend ein situationsbedingtes Reagieren. Es gilt umzudenken, neue Ideen und Lösungen zu entwickeln und alle Betroffenen auf diesem Weg mitzunehmen. Was das für den Arbeitsalltag von Anne-Marie Brockmann bedeutet, beschreibt sie so:

„Seit Mai bin ich als Volontärin im Marketing- und PR-Team der Kultur Räume Gütersloh beschäftigt und lerne das Handwerkszeug der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Mein Arbeitsalltag ist dabei maßgeblich von der Pandemie bestimmt.

Veranstaltungsverschiebungen und -absagen oder Änderungen beim Ticketvorverkauf, stets gilt es, unsere Besucherinnen und Besucher tagesaktuell zu informieren – über die Presse, soziale Medien, unsere Webseiten oder direkt. Dazu habe ich zahlreiche Pressemitteilungen, Social Media Posts und persönliche Anschreiben verfasst und dabei gelernt, wie wich-



Anne-Marie Brockmann, Volontärin

tig umfassende und klar verständliche Kommunikation, insbesondere in Krisensituationen, ist.

Vor kreative Herausforderungen stellen mich das Gestalten von Grafiken und kleinen Videos für die sozialen Kanäle der Kultur Räume. Auf Facebook und Instagram gibt es für die ‚Follower‘ einiges zu entdecken: zum Beispiel exklusive Eindrücke von unseren ersten digitalen Theaterproduktionen, die in der Zeit des Lockdowns entstanden und auf unserem hauseigenen YouTube-Kanal zu sehen sind. Oder das Projekt des Spielclubs 14+ ‚Runter auf Null‘, das als digitaler Workshop

durchgeführt und auf Instagram Tag für Tag präsentiert wurde.“

Das Fazit von Anne-Marie Brockmann nach 7 Monaten PR und Marketing in Corona-Zeiten: „Ich habe vor allem erfahren, dass Krisen neue Ideen hervorbringen, Kreativität und Flexibilität gefragt sind und die Vermittlung von Botschaften nach außen neu gedacht werden muss. Was möchten wir neben den sachlichen Informationen unseren Besucherinnen und Besuchern, Tagungsteilnehmerinnen und -teilnehmern vermitteln? Unter anderem Sicherheit! Um deutlich zu machen, dass in den Kultur Räumen ein Gemeinschaftserlebnis auch in Zeiten der Pandemie sicher möglich ist, haben wir gemeinsam im Team Kampagnen wie ‚Kultur – aber sicher!‘ und ‚Gemeinsam sicher besser tagen‘ entwickelt, auf Basis eines umfassenden Hygiene- und Schutzkonzeptes.“

**BUSINESS
REDESIGN**

adeve
Gutes Marketing

Mehr auf www.adeve.de/business-design

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

REINHOLD FESTGE GMBH & CO. KG

Ein Jahr voller Überraschungen und Herausforderungen

2020 neigt sich langsam dem Ende zu. Es bleibt festzustellen, dass in diesem Jahr alles anders kam als geplant. In einer schnelllebigen Zeit gehört Marketing zu den wandelbarsten Branchen auf der Welt. Das macht es spannend, aber auch knifflig. Marketing bedeutet längst nicht mehr, nur „Print und eine Website“ zu haben: Die Möglichkeiten sind zahllos und es ergeben sich fast täglich neue Trends.

In diesen aufwühlenden Zeiten, in denen alle lernen müssen, mit Corona zu leben, müssen sich die Unternehmen der Tatsache stellen, dass ihre Marketingpläne kräftig durcheinandergewirbelt wurden. Die ungewohnte Situation ermöglicht es aber auch, neue Chancen wahrzunehmen. Digitales Marketing ist wichtiger denn je, und wer sich gut verkauft, kann in der Krise sogar gewinnen. Whitepaper ersetzen Flyer und Broschüren, „kontaktlos“ ist das Wort der Stunde – vielleicht sogar des Jahres. Große Messen oder Branchentreffen werden dank Zoom, Teams und Skype online abgehalten. So entstehen gleichzeitig neue Möglichkeiten, Kunden und Mitarbeiter in der ganzen Welt zu erreichen.

Dienstleister und Kunden haben sich in diesem Jahr besonderen Herausforderungen gestellt. B2B-Zielgruppen anzusprechen und neue Kunden zu gewinnen, das war die Schwierigkeit im Jahr 2020. Durch gezielte Social-Media-Kampagnen und E-Mail-Marketing setzt FESTGE, gemeinsam mit den Kunden, neue Strategien um. Ein Patentrezept gibt es im Corona-Jahr nicht – außer, dass nicht lang gezögert wird und neue Konzepte und Ideen umgesetzt werden.

Content-Marketing war 2020 ein wichtiger Pfeiler. Fachberichte und Referenzen wurden für alle Kanäle aufbereitet und sollten Vertriebler unterstützen. Ohne den klassischen Kundenkontakt war der Bedarf an zu-



Das Marketing-Team der Reinhold Festge GmbH & Co. KG in Oelde mit (v. l.) Laura Elkmann, Sina Voges, Sebastian Frodermann, Lisa Tschann und Maximilian Grützner.

sätzlichen Verkaufsunterlagen groß. Business as usual? Für viele undenkbar, kreative Ideen sind gefragt. Trotz des holprigen Starts und der erst zurückhaltenden Auftragslage gelangen viele Kunden dennoch zu dem Schluss, dass kein Marketing auch keine Lösung ist.

„Gute Marketer erkennen, dass Marketing kein Kostenfaktor ist, sondern ein Investment.“
– Seth Godin

Getreu dem Zitat von Seth Godin konnte FESTGE gemeinsam mit seinen Kunden neue Potenziale ausschöpfen und dadurch auch im Print einen posi-

tiven Aufschwung verzeichnen. Die gewonnene Zeit wurde in den Unternehmen sinnvoll genutzt. Broschüren und Flyer wurden erneuert und überarbeitet, die Aussicht auf eine zügige Normalisierung bestärkt die Kunden. Modern und aktuell will jeder nach der Krise aufgestellt sein. Und darin unterstützt FESTGE seine Kunden in jeder Hinsicht.

Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen. Auch wenn die Zukunft noch nicht gewiss ist, können die Unternehmen sie nur als Chance nutzen. Eine klare Strategie und Positionierung ist der Schritt in die Zukunft und in ein erfolgreiches Jahr 2021.

/// www.festge.de

BANKEN



Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG
☒ Friedrich- Ebert- Str. 73-75 33330 Gütersloh
☎ +49 5241 104 -0 ☎ +49 5241 104 -204
✉ info@volksbank-bi-gt.de
🌐 www.volksbank-bi-gt.de

DRUCKDIENSTLEISTUNGEN



Druckerei Reinhold Festge GmbH & Co. KG
☒ Am Landhagen 40 59302 Oelde
☎ +49 2522 59095-30 ☎ +49 2522 59095-59
✉ info@druckerei-festge.de
🌐 www.druckerei-festge.de

DRUCKEREI



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

ENERGIEEINSPARUNG

DEOS AG
☒ Birkenallee 113 48432 Rheine
☎ +49 5971 91133-0 ☎ +49 5971 91133-95
✉ info@deos-ag.com
🌐 www.deos-ag.com

ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

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

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



MARSCHALL GmbH & Co. KG
☒ Hebbelstr. 2-4 32457 Porta Westfalica
☎ +49 5731 7644-0 ☎ +49 5731 7644-111
✉ 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-raeume-gt.de
🌐 www.kultur-raeume-gt.de

HALLENBAU

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

INDUSTRIEBAU

Maaß Industriebau GmbH
☒ Richthofenstr. 107 32756 Detmold
☎ +49 5231 91025-0 ☎ +49 5231 91025-20
✉ info@maass-industriebau.de
🌐 www.maass-industriebau.de

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

IT- DIENSTLEISTUNGEN

MR Systeme GmbH & Co.KG
Standort Höxter
☒ Konrad-Zuse-Str. 3 37671 Höxter
☎ +49 5271 6996-0 ☎ +49 5271 69962-00
✉ hoexter@mr-systeme.de
🌐 www.mr-systeme.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

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



Brandi Bielefeld GbR

☒ Adenauerplatz 1 33602 Bielefeld
 ☎ +49 521 96535-0 ☎ +49 521 96535-99
 ✉ bielefeld@brandi.net
 🌐 www.brandi.net

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

SOFTWAREENTWICKLUNG

Solunar GmbH

☒ Verler Str. 302 33334 Gütersloh
 ☎ +49 5241 400-479 ☎ +49 5241 400-446
 ✉ info@solunar.de
 🌐 www.solunar.de

STEUERBERATUNG

Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

☒ Neubrückenstr. 4 48282 Emsdetten
 ☎ +49 2572 40-85 ☎ +49 2572 85647
 ✉ stolze-diers@stodibe.de
 🌐 www.stodibe.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

TELEFONANLAGEN

AGFEO GmbH & Co. KG Telekommunikation

☒ Gaswerkstr. 8 33647 Bielefeld
 ☎ +49 521 44709-0 ☎ +49 521 44709-50
 ✉ info@agfeo.de
 🌐 www.AGFEO.de

UNTERNEHMENSBERATUNG

Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

☒ Holtkampstr. 8 32257 Bünde
 ☎ +49 5223 131-44 ☎ +49 5223 131-88
 ✉ kontakt@mueller-beratung.de
 🌐 www.mueller-beratung.de

WERBEAGENTUR



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

team **4** media

Team4Media GmbH

☒ Lengericher Landstraße 7 49078 Osnabrück
 ☎ +49 541 33579 -0 ☎ +49 541 33579 -29
 ✉ info@team4media.net
 🌐 www.team4media.net

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

