

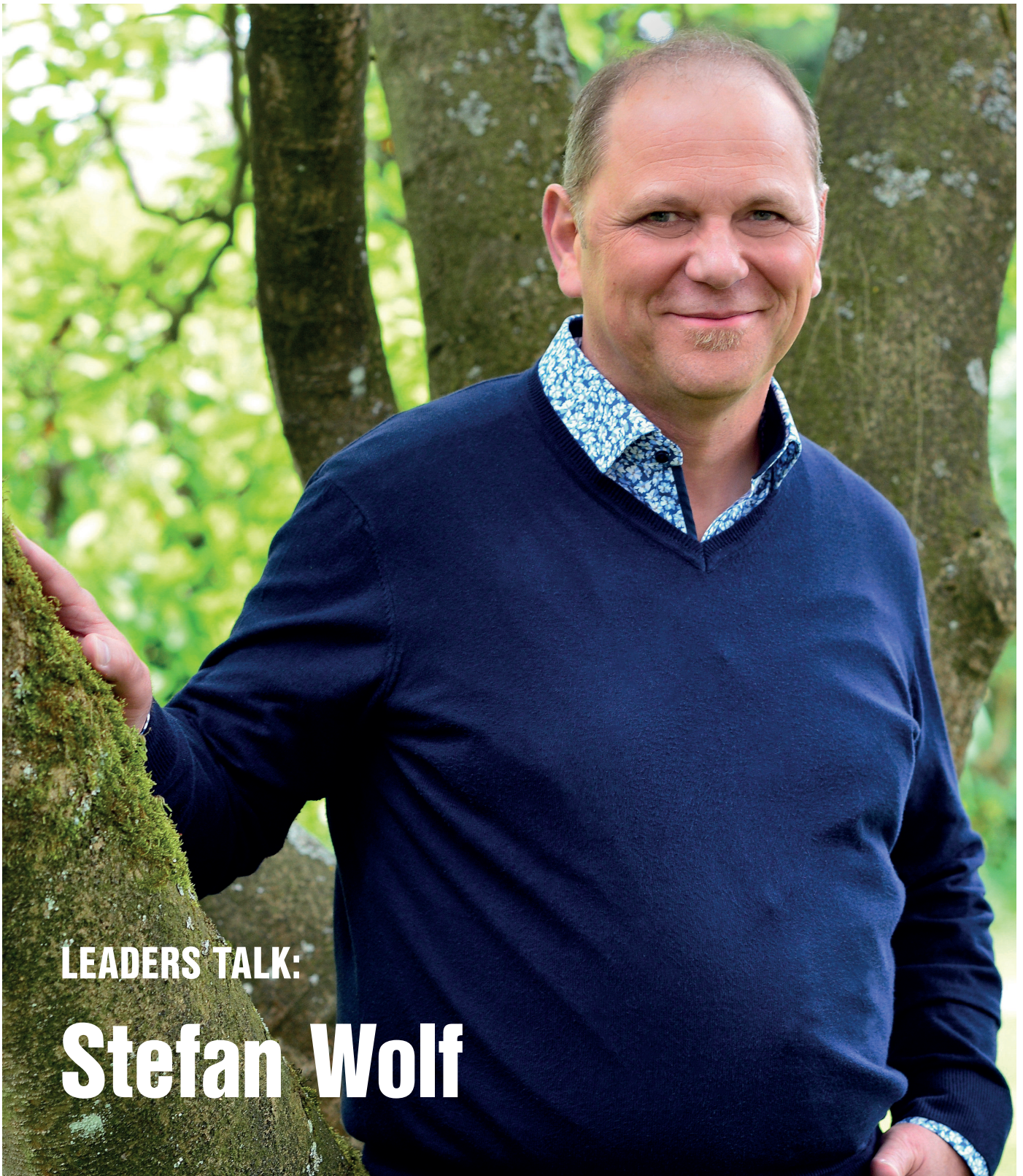


WIRTSCHAFT REGIONAL

▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

07 | 2020 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Stefan Wolf

Press **Medien**
Verlag | Druckerei | Agentur



OFFSETDRUCK - Der Allrounder.

DIGITALDRUCK - Der Spezialist.

VEREDELUNGEN - Für das Image!

Magazine, Kataloge, Bücher, Broschüren, Geschäftsausstattung,
Briefpapier, Visitenkarten, Briefumschläge, Mappen, Flyer,
Faltblätter, Plakate, Kalender, Blöcke, Durchschreibesätze,
Postkarten, Grußkarten, Einladungskarten ...

**Fordern Sie jetzt Ihr
persönliches Druckangebot an**

...

05231 98100-16

„Verschärfung des Außenwirtschaftsgesetzes behindert Investitionen“

„Es ist bedauerlich, dass die Bundesregierung die Einwände der Industrie weitgehend ignoriert hat und das Außenwirtschaftsgesetz noch einmal verschärft. Wer in der aktuell schwierigen Lage der Weltwirtschaft Investitionen aus Drittländern erschwert, setzt ein völlig falsches Signal. Wenn Deutschland seine industrielle Basis langfristig erhalten will, muss ausländisches Kapital ins Land fließen. Umgekehrt benötigen aber auch deutsche Unternehmen den Zukauf von ausländischem Know-how, um wettbewerbsfähig zu bleiben – hier sind gegenseitig offene Investitionsmärkte unverzichtbar. Die Investitionsprüfung nach dem Außenwirtschaftsgesetz behindert diese Offenheit. Eine entsprechende Prüfung ist nur unter sehr engen Sicherheitsaspekten gerechtfertigt, die das existierende Gesetz längst abdeckt.“

Natürlich müssen die Risiken für Gesellschaft und Staat minimiert werden, wenn die Betreiber kritischer Infrastrukturen unzuverlässig sind und so die Funktionsfähigkeit technischer Anlagen und Unternehmen bedrohen. Diese Risiken müssen aber dort bekämpft werden, wo die Regeln für alle Investoren, unabhängig von ihrer Nationalität, gelten – das Außenwirtschaftsgesetz ist dafür der falsche Ansatz. Und der ‚unerwünschte‘ Transfer tatsächlich sicherheitsrelevanter Technologien wird im Rahmen der bereits existierenden Exportkontrollvorschriften verhindert.“



Ulrich Ackermann
Leiter VDMA Außenwirtschaft

Sommer - Sonne - SonnenPartner®

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

Grills und Grill-Seminare

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

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

Kostenlose Parkplätze direkt vor der Ausstellung!

INHALTSVERZEICHNIS

/// SICHERHEIT IM UNTERNEHMEN

- 14 Sicherheitstechnik – besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen!
- 16 SpillGuard® von DENIOS gewinnt „German Innovation Award 2020“
- 17 Zutrittskontrolle - wichtiger denn je!

/// LOGISTIK | FUHRPARKSERVICE

- 18 Hellmann und Silgan Closures EMEA: nach 10 Jahren in die Verlängerung
- 19 Import von medizinischem Schutzmaterial zunehmend per Bahnfracht
- 20 Elektroautos zum Ausleihen CITYca und moBiel kooperieren
- 22 BOLL in Corona-Zeiten gut gerüstet
- 24 „Don't worry, stay healthy!“

/// TITELTHEMA

- 26-31 Leaders Talk: Stefan Wolf

/// MASCHINENBAU

- 32 Qualitäts-Formteile aus Kunststoff
- 33 „Es gibt auch eine Zeit nach Corona“
- 34 Positive Geschäftsentwicklung 2019: vorsichtiger Optimismus bei Esders
- 36 Mit dem Firmenroller zur Arbeit
- 37 NRW-Maschinenbau: Auswirkungen der Corona-Pandemie nehmen zu
- 38 Lenze stellt sein globales Kundenmanagement neu auf
- 39 Michelis Sonder-Maschinenbau zum Innovations-Champion gekürt
- 40 FMB – Zuliefermesse Maschinenbau: Regionalisierung statt Globalisierung?

/// VERPACKEN & VERSENDEN

- 42 Holzpackmittelindustrie 2019: Stabilisierung auf hohem Niveau.
- 44 Zahl des Tages: 110,6 Mio. Paletten in 2019

/// FOCUS

- 05 Wirtschaftsförderung – warum die Stärkung der regionalen Wirtschaftskraft wichtig ist
- 08 Webanalyse – Durchblick im Daten-Dschungel
- 10 Werte im Managementsystem
- 12 Werbung mit Gütesiegeln

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 45 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 28 / Januar 2020

Druck

Press Medien · www.press-medien.de

Erscheinungsweise

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 24,00 Euro netto. Das Abonnement läuft über ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn nicht spätestens drei Monate vor dem Ablauf des Abonnement gekündigt wird. Erfüllungsort und Gerichtsstand Lemgo. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Wirtschaftsförderung – warum die Stärkung der regionalen Wirtschaftskraft wichtig ist

Die kommunale Wirtschaftsförderung ist besonders in der derzeitigen, durch die Corona-Krise geprägten Wirtschaftssituation ein wichtiges Thema.

Durch die Ansiedlung neuer Unternehmen gewinnen auch Regionen wie Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück wirtschaftlich an Bedeutung. Die Stärkung der regionalen Wirtschaftskraft erfordert jedoch effiziente Marketingstrategien und andere wirksame Maßnahmen.

Wesentliche Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit

In den Medien wird häufig darüber berichtet, dass die Politik lokale Unternehmen besser unterstützen und den Mittelstand besser fördern sollte. Im Münsterland gibt es zahlreiche Produzentinnen und Produzenten, deren Erzeugnisse in eigenen Läden direkt vor Ort zu erwerben sind. Die Verwendung einheimischer frischer Produkte wie Obst und Gemüse, welches in der Münsterlandregion angebaut wird, stellt gegenüber den importierten Waren eine deutlich klimafreundlichere Variante dar. Oft werden Lokalbetriebe jedoch in der Öffentlichkeit nicht wahrgenommen, da diesen eine eigene Webpräsenz fehlt. Unabhängig vom jeweiligen geschäftlichen Vorhaben ist die Auffindbarkeit im Internet heutzutage die wichtigste Basis, um die Marktpräsenz zu stärken. Aufgrund der zunehmenden Bedeutung des Online-Bereichs ist die digitale Sichtbarkeit heutzutage eine wesentliche Voraussetzung, um wettbewerbsfähig zu werden oder zu bleiben. Unter bestimmten Umständen können bei Go Digital Agenturen sogar staatlich geförderte Agentur-Leistungen in Anspruch genommen werden. Dabei geht es um Module wie digitalisierte Geschäftsprozesse, digitale Markterschließung sowie IT-Sicherheit. Vom BMWi wurden in diesem Zusammenhang bestimmte kompetente Beratungsunternehmen autorisiert, die berechtigt sind, Unternehmer und Selbstständige bei der Digitalisierung des Geschäftsalltags zu unterstützen. In unserem Zeitalter finden die Suche nach Informationen und Inhalten sowie die Kommunikation und der Erfahrungsaustausch überwiegend online statt. Dieser Aspekt sollte bei der Entwicklung eines Marketingplans berücksichtigt werden. Das Content-Marketing gilt als moderne Marketingform, das im Rahmen einer Kommunikationsstrategie, zur Erhöhung des Bekanntheitsgrads und der Reichweite eingesetzt wird. Damit das

Unternehmen in den Suchergebnissen internationaler Suchmaschinen wie Google gefunden werden kann, sollten die Inhalte unverwechselbar und auf die Bedürfnisse der Zielgruppen abgestimmt sein.

Zunehmende Digitalisierung des Geschäftsalltags

Das Content-Marketing unterscheidet sich in vielen Dingen vom herkömmlichen Marketing. Bei Content-Marketing-Maßnahmen wird bewusst auf werbliche Informationen verzichtet. Es geht vielmehr darum, den Lesern durch einzigartige Inhalte einen Mehrwert zu vermitteln. Content Marketing-Strategien werden zur Neukundengewinnung sowie zur Verbesserung der Kundenkommunikation und des Marken-Images eingesetzt. Das Besondere an dieser Marketing-Technik ist, dass die Zielgruppen mit unterhaltenden, beratenden und informierenden Inhalten angesprochen werden. Mit Marketingmaßnahmen wie dem Content-Marketing können verschiedene Ziele verfolgt werden. Dazu zählen Zielsetzungen wie die Erschließung neuer Märkte oder die Gewinnung neuer Zielgruppen. Zu den im Content-Marketing verbreiteten Formaten gehören Texte, Infografiken, Meinungsumfragen oder Studien ebenso wie Bilder und Videos. Als strategischer Ansatz zur Kundengewinnung, Kundenbindung und zur Positionierung der Marke umfasst das Content-Marketing die Planung, Erstellung und Distribution von Inhalten. Häufig sind die Veröffentlichungen in Form von Geschichten zu finden.



Wir stehen auch auf Stahl. **Nur anders!**

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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



Erfolgreicher Abschluss des EU-Projekts 5GTANGO

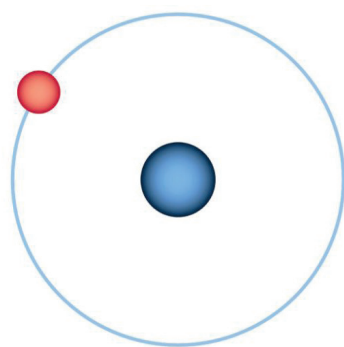


5G hat das Potenzial, die Produktion in Deutschland einen großen Schritt voranzubringen. Bevor die Technologie flächendeckend eingeführt werden kann, müssen die Technologien und Schnittstellen erprobt und zur Anwendungsreife gebracht werden. Genau dies war die Aufgabe des nun offiziell abgeschlossenen und von der Europäischen Union geförderten Projekts „5GTANGO“. Seit Juni 2017 engagiert sich Weidmüller neben internationalen Kooperationspartnern wie ATOS, Huawei, Telefónica und Nokia als Anwendungspartner mit dem Ziel, die Überführung von Kommunikationsnetzdiensten in Software, welches eine schnellere und flexiblere Inbetriebnahme von Maschinen in unserer Fertigung ermöglicht. „In der Virtualisierung bisheriger Hardware-Kommunikationskomponenten durch Software steckt für Weidmüller

und die Industrie insgesamt eine große Chance“, erläutert Dr. Patrick-Benjamin Bök, Vice President Global Digitalization/ Corporate Factory IT & Technologies.

📷 Daniel Behnke (li.) und Dr. Patrick-Benjamin Bök (re.) zeigen im IoT-Testbed bei Weidmüller die Ergebnisse des Projekts 5G-TANGO. - Foto: Weidmüller

Wasserstoffstrategie positiv für Emsländische Projekte



Am 10.06. verabschiedete die Bundesregierung die nationale Wasserstoffstrategie – und bietet so auch den regionalen Projekten in der H2-Region Emsland eine solide Basis für die weitere Arbeit. „Die H2-Region Emsland hat sich in den letzten Monaten stetig weiterentwickelt. Insbesondere die Unternehmen haben ihre Projektvorbereitungen stärker vorangetrieben. Für die Realisierung dieser ambitionierten Projekte fehlte aber bislang schlicht der rechtliche und regulatorische Rahmen. Jetzt könnte der marktwirtschaftliche Umstieg von fossilen auf regenerative Energieträger gelingen“, erläutert Landrat Marc-André Burgdorf. Grüner Wasserstoff wie er in der nationalen Wasserstoff-

strategie beschrieben wird, da sind sich die Initiatoren der H2-Region Emsland sicher, wird zukünftig eine entscheidende Rolle spielen – insbesondere in der chemischen und petrochemischen Industrie, aber auch beim Thema Mobilität.

📷 Wasserstoffatom: Bild von sjeiti auf Pixabay



Genuss regional: Einkaufserlebnis auf den Hofläden im Münsterland

Der Münsterland e.V. bietet eine Übersicht zu Verkaufsangeboten regionaler Produzenten. Lecker, saisonal, aus der Region: Nirgends gibt es frischere Produkte als dort, wo sie hergestellt werden. Und immer mehr Produzentinnen und Produzenten im Münsterland verkaufen ihre Erzeugnisse direkt vor Ort in den eigenen Hofläden. Doch wo gibt es den nächsten Hofladen in meiner Nähe? Welche Produkte hat er im Sortiment, kann ich dort auch in einem Hofcafé ein Stück Kuchen essen? Eine regionsweite Übersicht gibt ab sofort die regionale Management-Organisation Münsterland e.V. auf www.muens-terland.com/hoflaeden. „Im Münsterland laden zahlreiche Hofläden dazu ein, die Region auch kulinarisch zu entdecken und das Gute zu genießen“, betont Klaus Ehling, Vorstand des Münsterland e.V. „Und dabei ist der Besuch mehr als nur ein Einkauf – für viele ist er ein richtiges kleines Urlaubs-Erlebnis. Sie genießen die Landlust, die Idylle, die kleine Auszeit unter freiem Himmel. Und ein Blick in die Produktion, den Stall oder die Küche ist oft inklusive.“

📷 Im Münsterland gibt es zahlreiche Hofläden zu entdecken - einer davon ist jener des Hofs Schulze Rötering in Ahlen. © Münsterland e.V./Romana Dombrowski

CLAAS: Christian Radons übernimmt weltweite Vertriebsverantwortung

Christian Radons übernimmt die Verantwortung für das weltweite Geschäftsfeld Vertrieb und Service und tritt in die CLAAS Konzernleitung ein. Er folgt auf Bernd Ludewig, der neue Aufgaben außerhalb des Unternehmens wahrnehmen wird. „Wir danken Bernd Ludewig für seine erfolgreiche Aufbauarbeit als Regionalgeschäftsführer in Osteuropa und sein vierjähriges engagiertes Wirken in der Konzernleitung“, erklärt Thomas Böck, Vorsitzender der CLAAS Konzernleitung. „Gleichzeitig freuen wir uns sehr, dass wir mit Christian Radons intern einen erfahrenen und ideenreichen Manager für diese wichtige Aufgabe gewinnen konnten.“ Radons gehört der CLAAS Gruppe bereits seit rund 20 Jahren an und hatte zunächst unterschiedliche kaufmännische Führungspositionen unter anderem als kaufmännischer Leiter beim Start der CLAAS Global Sales inne. Im Jahr 2012 wurde er Geschäftsführer der Technologietochter CLAAS Agrosystems, aus der später die CLAAS E-Systems hervorging. Diese Gesellschaft wurde 2014 während seiner Zeit als Geschäftsführer gegründet und zog 2017 in das neu erbaute Elektronikentwicklungszentrum in Dissen ein. Seit Oktober 2017 leitet Radons als Regionalgeschäftsführer die Vertriebsregion Westeuropa und Ozeanien, seit 2019 zusätzlich die Vertriebsregion Afrika und Mittlerer Osten.



📷 Christian Radons gehört der CLAAS Gruppe bereits seit rund 20 Jahren an. - Foto: CLAAS



Osnabrücker Start-up HALOCLINE greift nach virtuellen Sternen

Aus der bekannten SALT AND PEPPER Software GmbH & Co. KG werden zwei Unternehmen: die Halocline GmbH & Co. KG und die slashwhy GmbH & Co. KG. Halocline will mit ihren Virtual Reality (VR) Softwarelösungen nicht nur mit zufriedenen Kunden im deutschsprachigen Raum weiter wachsen, sondern künftig auch den internationalen Markt erobern. Die Vision: Menschen befähigen, im virtuellen Raum zu arbeiten, um damit Prozesse zu erleichtern und effizienter zu gestalten. Bislang arbeitete die Produktentwicklungs-Abteilung unter der Flagge der SALT AND PEPPER Software. Künftig steht sie als eigenes Unternehmen mit neuem Namen und bereits bewährten Produkten da. Fortan wird das 32-köpfige Team von Halocline die Produkte der Embodied Engineering Suite (EE Suite) weiterentwickeln und stetig an die sich wandelnden Anforderungen des Marktes anpassen. Denn gerade in Zeiten von Corona sowie des Klimawandels spielen die VR-Anwendungen ihre Stärken beim standortunabhängigen Einsatz und bei der gemeinsamen Planung im virtuellen Raum aus.

📷 „Christian Völler, Timo Seggelmann und Dr. Thomas Schüler (von links nach rechts) sind die Geschäftsführer der neu gegründeten Halocline GmbH & Co. KG.“ Bildquelle: Haloclines



Baggern dank Goldbeck: Osnabrücker Kitas erfreut über Spielfahrzeuge

Passend zur warmen Jahreszeit rollen jetzt die Bagger in drei Osnabrücker Kitas! Unter dem Motto „Goldbeck gibt den Kindern das Baustellen-Kommando“ hatte die Niederlassung Münster des Bauunternehmens Goldbeck GmbH die Kindertagesstätten und Kindergärten der Region Osnabrück zum Malwettbewerb aufgefordert. Kreativität und Phantasie waren dabei keine Grenzen gesetzt. Jetzt übergab Maik Becker, Verkaufsingenieur für die Region Osnabrück, die Hauptpreise an die drei Erstplatzierten: Über jeweils sechs Baufahrzeuge für den Sandkasten freuen sich die Kita St. Franziskus in der Dodesheide sowie die Kitas Liebfrauen in Eversburg und St. Elisabeth in der Weststadt. Die Kinder der St. Elisabeth-Kita ließen sich bei ihren Werken von Baustellen im direkten Umfeld inspirieren.

📷 Einen kleinen Fuhrpark knallgelber Baufahrzeuge übergaben Maik Becker, Vertriebsingenieur bei Goldbeck Münster für die Region Osnabrück (links), und Verena Teigeler, Marketing der Niederlassung Münster (rechts), an die Leiterin der Kita St. Elisabeth, Sylke Otten (Mitte). Die Kinder, die aktuell in Notbetreuung sind, fahren die Sitzbagger, Sand-Sitzlader und LKW-Kipper schon mal ein. (Foto: Goldbeck Münster / Carsten Hinnah)

Gauselmann Stiftung: Luftrettung für Rehkitz, Hasen und Bodenbrüter



Es ist fünf Uhr morgens: Die Sonne wirft die ersten zarten Strahlen über die Felder in Fabbenstedt. Die Vögel zwitschern um die Wette, als sich ein leises aber deutliches Surren in den vielstimmigen Chor mischt. Die Initiatorin Karin Ortgies, die die Idee hatte, steht am Rand eines Feldes und schaut Gauselmann-Mitarbeiter Sven Schumacher dabei über die Schulter, wie er die von der Stiftung gespendete Drohne mit Wärmebildkamera in den Himmel steigen lässt. In den Händen hält Schumacher eine Konsole, die nicht nur mit den Steuerelementen für die Drohne, sondern auch mit einem Bildschirm ausgestattet ist. Auf diesem sind größere Tiere aufgrund ihrer Körpertemperatur, die im starken Kontrast zur Umgebung in den frühen Morgenstunden steht, sofort erkennbar. Karin Ortgies ist so früh unterwegs, um mithilfe der Drohne eine Wiese nach Tieren abzusuchen. Sie unterstützt Ehemann Eitel Ortgies bei der landwirtschaftlichen Arbeit, und erst wenn sich kein Rehkitz mehr zwischen den hohen Gräsern befindet, bekommt er grünes Licht fürs Mähen. Immer wieder werden Jungtiere von Mähreschern erfasst, weil sie sich im Gras verstecken und trotz nahender Gefahr nicht fliehen. Denn die Rehkitze, Hasen oder Rebhühner folgen in den ersten Wochen ihrem natürlichen Drückinstinkt: Bei Gefahr verhalten sie sich ganz ruhig, verharren auf dem Boden und warten auf die Rückkehr der Mutter. Eine Strategie, die sich zum Schutz vor Fressfeinden seit Jahrtausenden bewährt hat, angesichts eines nahenden Mähreschers aber fatale Folgen haben kann.

📷 Karin Ortgies freut sich über die von der Paul und Karin Gauselmann Stiftung gespendete Drohne sowie über die Unterstützung von Dr. Werner Schroer (rechts) und Sven Schumacher. - Foto: Gauselmann Stiftung

DIXENO GMBH

Webanalyse – Durchblick im Daten-Dschungel

Wie betreibt man erfolgreich Webanalyse? Kann das jeder selbst oder braucht man Spezialisten? Wie steht es um die Nutzung von Google Analytics (GA)?

Die Webanalyse ist ein wichtiges Werkzeug, um den Traffic auf einer Seite zu untersuchen, den Erfolg einer Website zu bewerten oder auch technische Probleme zu identifizieren. Laut einer Statistik von W3Techs.com https://w3techs.com/technologies/overview/traffic_analysis setzen rund 65 Prozent der Betreiber Webanalyse auf ihrer Seite ein. Mit einem Marktanteil von 84 Prozent gilt Google Analytics – steht als kostenfreie oder Paid-Version zur Verfügung – als Platzhirsch im Analysemarkt. Die konsequente Nutzung der Daten zur Optimierung der Website und Werbemaßnahmen (Data-Driven-Marketing) liegt jedoch unter 10 Prozent. „Möglicherweise liegen die tatsächlichen Zahlen noch weit darunter“, schätzt DIXENOs Online-Marketing-Manager Dirk Pervölz. „Die meisten Daten werden nur rudimentär angesehen. Indikatoren wie die Anzahl der Besucher, die Aquisitionskanäle, die Seiten pro Besucher und deren Aufenthaltszeit werden für eine finale Bewertung des Erfolgs der Website herangezogen.“

„Das reicht bei weitem nicht für eine gründliche Analyse! Mit Google Analytics hat man ein Werkzeug an der Hand, was einem schon durch die Grundeinrichtung viel mehr Möglichkeiten und Informationen liefert.“ Dirk Pervölz betreibt für die Kunden der Paderborner Digitalagentur hochpräzise Analysen. So kommen B2C- und B2B-Unternehmen an verlässliche Daten zur Optimierung, die tatsächliche Umsatzsteigerung bewirken.

Was oft fehlt, aber sehr wichtig ist:

1. Tracking von Zielen / Conversions

Jede Seite hat ein Ziel: Ein Shop will verkaufen. Eine Business-Seite will Leads generieren, ein Blog oder eine News-Seite will den Nutzer so lange wie möglich binden, damit er möglichst viele Werbeanzeigen sieht. Ohne Conversion-Tracking kann niemand messen, ob und wie erfolgreich die Seite ist. Mit Conversion-Tracking kann dies nicht nur mit Zahlen belegt, sondern auch erkannt werden, woher die konvertierenden Besucher kommen.

2. Tracking der Nutzerinteraktionen in allen Phasen der Customer Journey

Insbesondere im B2B steht bei vielen Produkten und Dienstleistungen eine längere Customer Journey an. Im B2C steigt sie mit dem Preis der Produkte. Trackt man hier frühere Steps in der Interaktion mit der Website wie Downloads von Broschüren, Kontoregistrierungen und ähnliche Aktionen nicht, bewertet man Kanäle (SEO, SEA, Social Media) unter Umständen falsch, zieht falsche Schlüsse und letztlich vielleicht sogar Budget davon ab. Ein Beispiel: Ein Kunde kommt über Social Media auf die Seite, lädt eine Broschüre herunter. Zwei Wochen später findet der Kauf über die direk-

te URL-Eingabe statt. Berücksichtigt man den PDF-Download nicht in seiner Webanalyse, wird der Kauf dem Kanal „Direkte Zugriffe“ zugeordnet, obwohl der Erstkontakt tatsächlich über Social Media erfolgt ist.

3. Nutzung von erweiterten Werkzeugen

Die Nutzung erweiterter Werkzeuge wie "DATENSEGMENTE", "SEKUNDÄRE" und "BENUTZERDEFINIERTER DIMENSIONEN" sowie "BENUTZERDEFINIERTER KAMPAGNEN" liefert, sauber eingerichtet, sehr präzise und auf die eigenen Ziele abgestimmte Informationen. Wer interessiert sich? Woher kommen die Nutzer genau? Wie verhalten sich speziell Nutzer, die z. B. über Social Media kommen? Wo genau verlassen sie die Seite? Technische Analysen können aufschlussreiche Infos zur Geräte- und Browser-Nutzung sowie ebenfalls Probleme mit gewissen Kombinationen aufzeigen. Mit "BENUTZERDEFINIERTER DIMENSIONEN" kann man eigene Fragen beantworten. Beispielsweise können Sie damit erfahren, welche Themenbereiche aus Ihrem Blog letztlich am besten zu Käufen in Ihrem Shop geführt haben. Ein weiteres starkes Werkzeug stellen "BENUTZERDEFINIERTER KAMPAGNEN" dar, mit denen man beispielsweise cross-mediale Marketingkampagnen



Dirk Pervölz

DIXENO Webanalyse-Experte

in einer Ansicht zusammenfassen kann. Über Umwege ist so sogar Print-, TV- und Radio-Werbung messbar. Ein Beispiel aus Social Media: Postet man nur den Link, sieht man auch nur, aus welchem Netzwerk der Besucher kommt. Durch das Tagging mit UTM-Parametern in "BENUTZERDEFINIERTEN KAMPAGNEN" kann genau erkannt werden, auf welchen Beitrag der Besucher geklickt hat. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Jeder Bereich des Unternehmens – Vertrieb, Marketing, Entwicklung u. a. – kann präzise Anforderungen an die Webanalyse stellen und so viel mehr über die Besucher erfahren, um die eigenen Aktivitäten an reale Werte anzupassen.

4. Optimierung der Usability

Wie steht es um Promotion-Banner und andere Werbemaßnahmen? Wie gut wirken sie oder werden sie weitgehend ignoriert? Erscheinen diese Elemente im Browserfenster des Nutzers überhaupt im Sichtbereich? Fragen wie diese klären

Sie durch event-basiertes und Visibility-Tracking, die darüber hinaus noch auf verschiedenen Ebenen betrachtet werden können: Geräte (iPhone/Android) oder Gerätekategorien (desktop/mobile/tablet), Browser oder Betriebssysteme und andere.

Unternehmen aller Größenordnungen wählen bei Dixeno skalierbare Unterstützung in der Webanalyse: von Einführung in die Basics über Teilerstellung bis zur vollständigen Übernahme der gesamten Arbeit.

- **Audit der aktuellen Umsetzung:** Optimierungsvorschläge, Aufdecken von Dateninkonsistenzen und technischen Problemen, Erkennen unklarer Daten etc.
- **Erstellung eines Datenerfassungskonzepts:** in enger Abstimmung mit dem Kunden, ausgerichtet auf die Unternehmensziele und die Customer Journey.
- **Vollständige Umsetzung des Konzepts** für nahezu alle Shop- und CMS-Systeme.
- **Technisches Monitoring:** fortlaufende Überwachung der

Kanal-Performance, Handlungsempfehlungen zur Optimierung der Werbemaßnahmen.

- **Individuelles Reporting:** nach individuellen Anforderungen & inklusive Empfehlungen.

/// www.dixeno.de

DeTec GmbH

Kälte-Klima- Druckluft- Umwelt- und Energietechnik



* Splitklima-
geräte

* Mobilklima-
geräte

DeTec GmbH
Kälte-Klima-Druckluft-Umwelt-Energietechnik

Tel. +49 (0) 52 31 9 80 76 25
Mail: info@de-tec.net
www.energiefaenger.de

Sommerangebot

HUERKAMP MANAGEMENTSYSTEME

Werte im Managementsystem

Die ISO 26000 als Basis zur Umsetzung von internen und externen CSR-Anforderungen

Vorweg:

Die ISO 26000 ist keine komplett neue Norm – ebenso wenig wie die internen und externen Ansprüche an Unternehmenslenker, Werte im Unternehmen zu erkennen, zu fixieren und zu koordinieren. Die ISO 26000 wird, insbesondere in den letzten 2-3 Jahren, mit sukzessive zunehmender Tendenz als (Co-)Basis für die Bewertung des systematischen Umsetzens von Wertemanagement in Unternehmen genutzt.

WICHTIG für Unternehmer:

Insbesondere größere Konzerne verlangen immer häufiger Bestätigungen



Effiziente Maschinen für saubere Böden

Wir haben die Lösung für Ihr Reinigungsproblem.
Fordern Sie uns!

KÄRCHER

KÄRCHER CENTER SIELHORST
Erhard Sielhorst
Nickelstraße 5 • 33415 Verl
Telefon 05246 3604
www.kaercher-center-sielhorst.de



Jens Huerkamp
Wirtschafting. & Lead Auditor
Huerkamp Managementsysteme

zum Thema CSR (Corporate Social Responsibility) und setzen zur Verifizierung z. B. Checklisten ein, die sich an der ISO 26000 orientieren – oder fordern einen durch unabhängige Zertifizierer ausgestellten Nachweis eines erfolgreich implementierten CSR. Teilweise sind entsprechende Nachweise Bedingung, damit ein Unternehmen als Lieferant gelistet wird und somit eine Geschäftsbeziehung aufgebaut bzw. fortgeführt werden kann.

Inhalte der ISO 26000:

Ein Unternehmen ist keine Wohlfahrtsorganisation, sondern es hat die Ab-

sicht der Gewinnerzielung. Allerdings wird im Wirtschaftskreislauf immer deutlicher die Forderung erhoben, neben der Verfolgung ökonomischer Ziele seine moralisch-ethischen Verantwortungsbereiche zu kennen und wahrzunehmen. So sollen mögliche Schwachstellen beseitigt werden, bevor sie sich negativ auf das Unternehmen und seine Umgebung auswirken. Die ISO 26000 ist ein Leitfaden für die Umsetzung von CSR im Unternehmen. Die Norm baut vor allem auf den nachfolgend skizzierten sieben allgemeinen Grundsätzen bzw. Prinzipien auf:

- 1. Rechenschaftspflicht:** Jedes Unternehmen ist für alle Auswirkungen, die durch seine Geschäftstätigkeit auf Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft entstehen, verantwortlich und soll Rechenschaft nachweisbar ablegen. Heutzutage werden immer häufiger aktive Nachweise gefordert – was mit Arbeit und Aufwand verbunden ist. Hier kann eine systematische Organisation Erleichterung, Sicherheit und Kostenersparnis bringen.
- 2. Transparenz:** Unternehmen sollen transparent arbeiten, insbesondere, wenn ihre Aktivitäten Einfluss auf externe Akteure haben. Durch diese Transparenz werden Entscheidungen nach außen verständlicher gemacht. Hierzu gehört auch eine offene und klare Kommunikation über die Tätigkeiten der Organisation.
- 3. Ethisches Verhalten:** Wenn Werte wie Ehrlichkeit, Gerechtigkeit und

Rechtschaffenheit die strategische Basis für das Handeln des Unternehmens stellen, bestehen bessere Chancen, auch über längere Zeiträume hinweg erfolgreich zu sein.

- 4. Achtung von Interessen von Anspruchsgruppen:** Die bereits in Normen wie der ISO 9001 beschriebenen Interessen der Stakeholder wie zum Beispiel Mitarbeiter, Anwohner, Zulieferer oder Kunden haben hier eine weiter erhöhte Wertigkeit und sollen vom Unternehmen bei seinen Maßnahmen respektiert und möglichst tief in das Handeln integriert werden.
- 5. Achtung der Rechtsstaatlichkeit:** Eigentlich eine Selbstverständlichkeit, aber ...: Die Einhaltung der Gesetze und Verordnungen in dem Sinn, wie diese erstellt wurden, muss die Grundlage jeder CSR sein.
- 6. Achtung von internationalen Verhaltensstandards:** Wer international agiert, muss internationale Verhaltensstandards (z. B. von Verbänden wie der ILO herausgegeben) achten. Ziel ist hierbei, dass selbst bei unangemessenen Umwelt- und Sozialstandards in einzelnen Ländern ein Mindestmaß an Rechtsgrundsätzen auch dort vor Ort gewahrt wird.
- 7. Achtung der Menschenrechte:** Logik, die sich aus 5. & 6. ergibt. Unabhängig vom Kontext des Wirtschaftshandelns ist die Achtung der Menschenrechte, insbesondere in der heutigen, hochtransparenten (Wirtschafts-)Welt unabdingbar, wenn man das Unternehmen positiv in der öffentlichen Wahrnehmung platzieren möchte. Dies gilt auch für die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen, z. B. Lieferanten (s. o.).

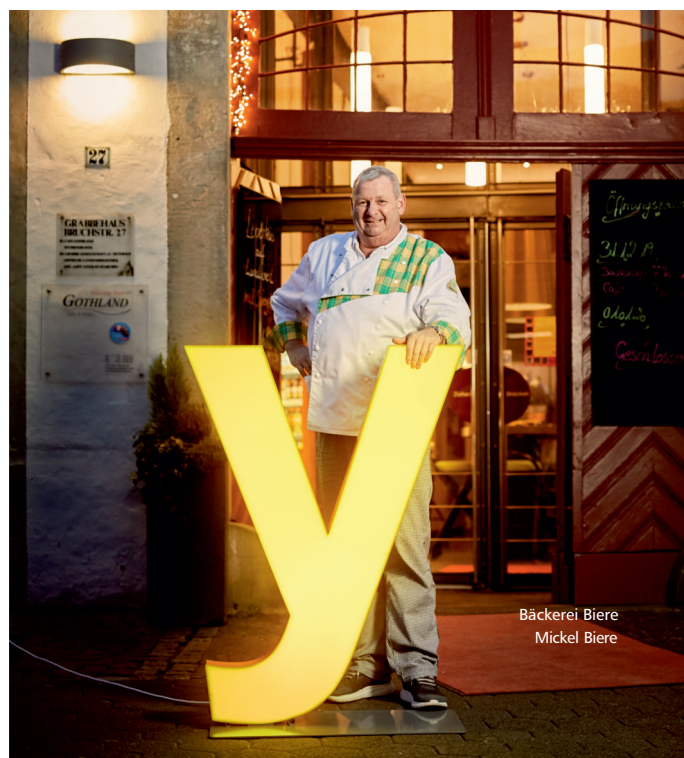
Durch Anwendung dieser sieben Grundsätze in den (Kern-) Bereichen des Unternehmens lässt sich – parallel zur Implementierung eines CSR-Konzeptes – auch die strategische Struktur verbessern und potenzielle Schwachstellen besser ermitteln und beheben. Von zentraler Bedeutung ist hier die Unternehmensführung, da hier klassisch die strategische Kompetenz und Verantwortung des Unternehmens liegen.

Zusammenfassung:

Spätestens wenn Dritte die Implementierung eines CSR-Systems vom Unternehmen fordern, sollte man nicht zö-

gern, sondern handeln und die in einem solchen Projekt liegenden Chancen nutzen, um das Unternehmen weiter zukunftsfähig zu gestalten. Aktuell wächst der Anteil der Unternehmen, die über entsprechende Implementierungen und Nachweise verfügen. Daraus resultiert die Chance, als innovativer Taktgeber am Markt in einer immer transparenter werdenden Welt zu erscheinen und das Unternehmensbild entsprechend positiv zu gestalten.

/// www.huerkamp-management.de



Bäckerei Biere
Mickel Biere

Hoffschmidt
Die besten Werbesysteme

www.dein-y.de

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Werbung mit Gütesiegeln

Seit jeher war die Werbung mit Testergebnissen und insbesondere -siegeln ein beliebtes Mittel für Unternehmen, um die Qualität ihrer Waren bzw. Dienstleistungen hervorzuheben. Im Fokus dieses Artikels soll vornehmlich das in Verbraucherkreisen bekannte von bestimmten Unternehmern für die Kennzeichnung ihrer Produkte verwendete Siegel „ÖKO-TEST“ stehen.

Hintergrund für die Erlaubnis, dieses Logo auf den angebotenen Waren anbringen zu dürfen, ist ein mit der ÖKO-TEST Verlag GmbH abzuschließender Lizenzvertrag. Mit diesem werden den jeweiligen Anbietern die Nutzungsrechte an der seit dem Jahr 2012 eingetragenen Unionsmarke, die das ÖKO-TEST-Siegel wiedergibt, gegen Zahlung einer Lizenzgebühr eingeräumt.

Gegenstand zweier vom BGH entschiedener Verfahren (Urteile vom 12. Dezember 2019, I ZR – 173/16 – ÖKO-TEST I, I ZR 174/16 und I ZR 117/17 – ÖKOTEST II) waren jeweils ein über einen Online-Shop mit der Abbildung

des ÖKO-TEST-Siegels beworbener Baby-Beißring und eine Baby-Trinkflasche sowie ein Lattenrost und ein Fahrradhelm. Beklagte waren die Versandhändler Otto und Baur sowie der Discounter Matratzen Concord. Dieser Werbung lagen von der Markenrechtsinhaberin zuvor durchgeführte Produkttests zugrunde. Einen entsprechenden Lizenzvertrag hatten die Internetanbieter mit der ÖKO-TEST Verlag GmbH gerade nicht abgeschlossen.

Das Gericht hat in dieser Verwendung des geschützten Zeichens eine Markenrechtsverletzung bejaht. Die Kennzeichnung mit dem Testsiegel suggeriert den angesprochenen Ver-



Rebecca Vakilizadeh
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Gewerblichen Rechtsschutz





fotografie jelinski

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

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

Jutta Jelinski

brauchern eine bestimmte Qualität der beworbenen Produkte. Zwar gilt der Markenschutz nur für die angemeldeten Waren bzw. Dienstleistungen, in diesem Fall u. a. Verbraucherberatung und -information, wobei die beklagten Online-Händler selber keine solchen Dienstleistungen anbieten. Eine rechtsverletzende Benutzung der Marke wurde vom BGH

dennoch angenommen, da deren Wertschätzung ohne rechtfertigenden Grund in unlauterer Weise ausgenutzt oder beeinträchtigt worden wäre. Die Anbieter hatten sich ohne Erbringung einer finanziellen Gegenleistung in die Sogwirkung der Marke begeben mit dem Zweck, deren guten Ruf, erworben durch zuvor unternommenen erheblichen finanziellen Aufwand, auszunutzen. Bei der vorgenommenen Abwägung wurde daher das Interesse der Markenrechtsinhaberin, eine Nutzung nur nach ausdrücklicher Rechteeinräumung zu gestatten, als überwiegend angesehen gegenüber dem Interesse der Beklagten, deren Kunden auf den positiv durchgeführten Test ihrer Produkte hinzuweisen.

Der BGH bestätigt damit, dass die Erlaubnis zur Verwendung der dem eigenen Produkt bei einem entsprechenden Test verliehenen Siegel von der Zahlung einer Lizenzgebühr abhängig gemacht werden darf.

Nach den auf der Homepage von ÖKO-TEST abrufbaren Lizenzbedingungen (Fassung vom 15. Februar 2019) wird die Nutzung des gegenständlichen Logos für die Dauer von grundsätzlich zwei Jahren – soweit in dieser Zeit kein neuer Test veröffentlicht wurde oder sich produktrelevante gesetzliche Bestimmungen bzw. die Beschaffenheit des Produkts nicht verändert haben – gegen Zahlung einer Gebühr von 5.000,00 € gestattet. Das Label darf dabei jedoch nur für das „testidentische Produkt“ verwendet werden. Selbst für den Fall, dass sich lediglich die Größe, Farbe oder Verpackung ändert, ist eine Verwendung des geschützten Zeichens „ÖKO-TEST“ nicht mehr erlaubt.

Festzustellen ist, dass die genannten Urteile die Rechte der Anbieter von Testsiegeln stärken und neben der Klägerin dieser Verfahren auch anderen Unternehmen, wie z. B. der Zeitschrift „FOCUS“ aus dem Burda-Verlag oder der Stiftung Warentest, zugutekommen.

Die relevante Problematik kann von Anbietern bestimmter Waren bzw. Dienstleistungen jedoch umgangen werden,

indem diese mit einem positiven Testergebnis werben, ohne das geschützte Logo dabei zu verwenden.

/// www.brandi.net;

Autorin Rebecca Vakilzadeh



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

DER ALARM PROFI – SICHERHEITSTECHNIK GMBH

Sicherheitstechnik – besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen!

Thermische Lösung hilft bei Prävention und Kontrolle von Epidemien - Pandemien.

Das Jahr 2020 wird durch den Ausbruch des neuen Virus - COVID-19 - bestimmt, welches unweigerlich Herausforderungen für die gesamte Welt mit sich bringt. Bislang hat die hochansteckende Krankheit bereits etliche Menschenleben gekostet.

Für Einrichtungen des täglichen Lebens, wie z. B. den Lebensmitteleinzelhandel, Drogerien, Tankstellen etc., gelten unter anderem "Auflagen zur Hygiene, zur Steuerung des Zutritts und zur Vermeidung von Warteschlangen" (Absatz I; 2020 Presse- und Informationsamt der Bundesregierung).

Wir haben hierfür eine Lösung! Mithilfe von Thermalkameras wird die Körpertemperatur von Besuchern und Mitarbeitern gemessen, somit lässt sich jeden Tag ein Strom von Tausenden von Menschen prüfen. Im Vergleich zur traditionellen Art der Körpertemperaturmessung – einem Stirnthermometer – erhöht diese thermische Lösung die Geschwindigkeit und Genauigkeit erheblich und hilft durch berührungslose Messung gleichzeitig, Kreuzinfektionen zu reduzieren. Es kön-

nen die Körpertemperaturen von 3 Personen pro Sekunde gemessen werden. Sie bietet zudem eine hohe Genauigkeit von $\pm 0,3$ °C. Dadurch können potenzielle Krankheitsüberträger identifiziert werden. Laut Robert Koch Institut ist eine erhöhte Temperatur (Fieber) das häufigste Symptome von COVID-19 (Stand 13.03.20 aus https://www.rki.de/.../N/Neuartiges_Coronavir.../Steckbrief.html).

High-End Lösung zur akkuraten Messung der Körpertemperatur:

- Akkurate Temperaturmessung – durch die Referenzwertbildung mithilfe eines Blackbodys ist die Temperaturmessung auf $\pm 0,3$ °C genau!
- Alarmauslösung bei erhöhter Körpertemperatur
- Detektiert menschliche Gesichter, wodurch die Temperaturmessung nur an menschlichen Gesichtern gemessen und kein Alarm durch Zigaretten, heiße Getränke, Feuerzeuge etc. ausgelöst wird.

DAHUA THERMAL BODY TEMPERATURE MEASUREMENT

Dahua Technology launches the industry's latest thermal camera, which is capable of highly accurate body temperature measurement ± 0.3 °C (with blackbody). With built-in AI algorithm, it can measure multiple persons from up to 3-meter distance, enabling fast and non-contact access.

Normal Temperature **PASS**

Abnormal Temperature **WARNING**

- Kann große Menschenmengen verwalten und eignet sich somit sowohl für kleinere als auch größere Objekte und Anwendungen (kleinere bis mittelständische Gewerbe bis hin zu Bahnhöfen, Flughäfen, Konzerngebäude, Universitäten, Schulen, Kindergärten, Einkaufszentren, große Firmensitze etc.).

Einlasskontrollsysteme und Personenzählung

Die Coronaschutzverordnung vom 30.05.2020 regelt unter anderem Verhaltenspflichten wie auch das Abstandsgebot sowie die Mund-Nase-Bedeckung (§1 und 2, 2b) [www.land.nrw/sites/default/files/asset/document/2020-05-27_fassung_coronaschvo_ab_30.05.2020_lesefassung.pdf].

Auch hier bieten wir, von DER ALARM PROFI Sicherheitstechnik Lösungen. Kameras mit einer künstlichen Intelligenz (KI- Funktion) überprüfen ob Personen einen Mundschutz tragen. Über eine optisch-akustische Anzeige, wie zum Beispiel ein Ampelsignal, wird direkt ein Fehlverhalten angezeigt. Auch die Einhaltung von Mindestabständen bzw. zulässigen Besucherzahlen lässt sich hiermit regeln. Die Einsatzgebiete hierfür sind ebenso umfangreich wie bei Thermalkameras. Die optimale Lösung für Einzelhändler und Objekte mit Besucherfrequenzen.



Hierbei handelt es sich um Lösungen, die ideal die Basis von Sicherheitstechnik, eine Einbruchmeldeanlage, ergänzen.

Intelligente Alarmsysteme

Als Fach-Errichter bieten wir Ihnen Sicherheit für Häuser, Wohnungen und Unternehmen mit einem modular erweiterbaren und multifunktionalen System, welches einfach zu bedienen ist. Eine Einbruchmeldeanlage aus unserem Hause ist individuell auf Ihre Bedürfnisse angepasst. Ob Sie sich für eine Absicherung von Türen und Fenstern entscheiden, oder eine sogenannte „Fallensicherung“ wählen, Ihr Gefühl der Sicherheit ist unser Maßstab. In einem persönlichen Gespräch stimmen wir die Anforderungen und unser Sicherungskonzept mit Ihnen ab. Ein modernes Bus-Funk-Hybrid-Gefahrenmeldesystem ist schnell und unkompliziert installiert und in Betrieb genommen. Je nach Einsatzbereich, von einem Unternehmen oder Privathaushalt, ist die Installation bereits nach 1-2 Tagen abgeschlossen, und Sie genießen Ihr neues Gefühl der Sicherheit.



/// www.deralarmprofi-muensterland.de

 <p>Qualität</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Integrierte Managementsysteme ■ Qualitätsmanagement DIN EN ISO 9001 ■ Entsorgungsfachbetriebe ■ Qualitätsbeauftragte 	 <p>Arbeitssicherheit</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Externe Sicherheitsingenieure nach ASiG ■ Arbeitsschutzmanagement SCC/SCP u. DIN EN ISO 45001 ■ Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordinatoren, SiGeKo ■ Brandschutz 	 <p>Umwelt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Umweltmanagement DIN EN ISO 14001 u. EMAS ■ Betrieblicher Umweltschutz ■ Genehmigungsverfahren nach BImSchG ■ Beauftragte für Abfall/Gefahrgut/Immissionsschutz 	<p>Seit 1999 Ihr Partner für Beratungs- und Ingenieur- leistungen</p>   <p>zertifiziert</p>
<p>TERNION Management-Systeme 49809 Lingen, Zur Laake 2</p>	<p>Tel.: 0591-96390-0 Fax: 0591-96390-22</p>	<p>managesys@ternion.de www.ternion.de</p>	

DENIOS AG

SpillGuard® von DENIOS gewinnt „German Innovation Award 2020“

DENIOS Produkte punkten mit Mehrwert für den Nutzer: Deshalb wurde das Leckage-Warnsystem SpillGuard® von der DENIOS AG aus Bad Oeynhausen vom Rat der Formgebung mit dem „German Innovation Award 2020“ ausgezeichnet.

SpillGuard® überzeugte durch sein hohes Maß an zusätzlicher Sicherheit bei der Gefahrstofflagerung.

Der Rat der Formgebung wurde vom Deutschen Bundestag ins Leben gerufen und wird von der deutschen Industrie gestiftet. Er hat es sich zur Aufgabe gemacht, innovative Leistungen für ein breites Publikum sichtbar zu machen und für eine erfolgreiche Positionierung am Markt zu sorgen. Die Fachjury vergab die Auszeichnung „Winner“ für Innovationen, die durch Originalität, Umsetzung und Wirksamkeit die Branche voranbringen, an DENIOS in der Kategorie „Excellence in Business to Business.“

Der Anwender steht bei DENIOS klar im Fokus: So werden bei der Entwicklung neuer Produkte aktuelle sowie zukünftige Kundenbedürfnisse genau analysiert und in die Forschung mit einbezogen. Und das mit Erfolg: Mit dem SpillGuard® haben die Ingenieure von DENIOS das erste autarke Leckage-Warnsystem seiner Art entwickelt, das unkompliziert und langlebig für mehr Sicherheit bei der Gefahrstofflagerung sorgt. Das System, welches von der Größe her einem herkömmlichen Rauchmelder gleicht, wird innerhalb einer Auffangwanne platziert und schlägt akustisch sowie optisch Alarm, sobald es mit flüssigen Gefahrstoffen in Berührung kommt. Ein besonderes Merkmal des SpillGuard® ist seine Fähigkeit, auf unterschiedlichste Arten von Gefahrstoffen reagieren zu können. Darüber hinaus



DENIOS Innovation: v. li. Dipl.-Ing. Andreas Roither und Dr. Jan Regtmeier

verfügt das System über eine ATEX Zone 0 Zulassung und erfüllt damit strengste Anforderungen an den Explosionsschutz und ergänzt damit die Sicherheitskonzepte der Unternehmen in den unterschiedlichsten Branchen.

Der Wettbewerb „German Innovation Award“ wird seit 2018 einmal jährlich durchgeführt. Teilnehmen können nur Produkte, die an einem vorangehenden anspruchsvollen Nominierungsverfahren von Expertengremien ausgewählt wurden.

**DETEKTEI**
Rolf Raschke

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

/// www.denios.de

QBING INDUSTRIAL SOLUTIONS GMBH

Zutrittskontrolle - wichtiger denn je!

Geht es auch automatisiert?

Corona hat die Regeln in vielen Bereichen des öffentlichen Lebens verändert. Ob Handel, Gastronomie, öffentlicher Raum oder Versammlungsstätten - die gesetzlichen Kontaktbeschränkungen und Vorgaben sind umzusetzen. Viele Unternehmer, Betreiber und Veranstalter beschäftigen dafür zusätzliches Aufsichtspersonal, um die Zahl der Personen im Raum auf ein vertretbares Maximum zu begrenzen. Das verursacht oft beachtliche Zusatz-Kosten. Mit dem smarten Personenzähler der QIS lässt sich das Problem einfach und günstig lösen. Noch immer hat die COVID-19 Pandemie die Welt fest im Griff. Das Gebot der Stunde heißt: Wir alle müssen die Geschwindigkeit der Ausbreitung des Virus verlangsamen. Aus diesem Grund haben zahlreiche Regierungen weltweit die Öffnung von Shoppingcentern, Läden und Versammlungsstätten an strenge behördliche Vorgaben geknüpft. Die Kontaktbeschränkungen fordern neue Sicherheitsvorkehrungen nicht nur für den Handel und die Gastronomie. Den Auflagen stand man allerdings vielerorts etwas hilflos gegenüber. Die Umsetzung war mit umständlichen händischen Aktionen verbunden. In Supermärkten wurden an jeden Kunden je ein Einkaufswagen ausgegeben und selbst in Drogerien kam das Personal kaum hinterher, dem eintretenden Kunden nachzurufen, bitte einen Einkaufskorb zu nehmen. „Erst kürzlich besuchte ich mit meiner Freundin ein Bekleidungshaus, das sich eine Wäscheklammer-Lösung ausgedacht hatte“, erklärt Christian Schwindling, geschäftsführender Gesellschafter des Friedrichsthaler Start-up-Unternehmens Qbing Industrial Solutions GmbH (QIS). „Jeder Kunde sollte sich eine bunte Wäscheklammer anstecken, die dann beim Verlassen des Geschäfts

wieder abzugeben war und desinfiziert werden musste. Man hat sich also etwas einfallen lassen, um einen analogen Personenzähler einzurichten. Nicht selten wird extra Personal für diese Aufgabe abgestellt. Den Unternehmen, die durch den Lock Down bereits gebeutelt sind, verursacht das weitere, unnötige Kosten. Dabei könnte es so einfach und zugleich günstig sein, wenn man die Personenzählung automatisiert. Wir haben speziell dafür den QIS.TE PZ entwickelt, einen digitalen Personenzähler zur Einlasskontrolle.“ Digitale Personenzähler haben gerade jetzt in der aktuellen Corona-Krise an Bedeutung gewonnen. Sie geben an, wie viele Personen sich im Laden, im Restaurant oder im Schwimmbad befinden. Und zwar schnell und unkompliziert.

Wie funktioniert der digitale Personenzähler von QIS?

„Der QIS.TE PZ ermittelt zunächst die zulässige Anzahl von Personen für eine bestimmte Raumfläche. Mittels einer Lichtschranke zählt er ein- und austretende Personen und übermittelt den aktuellen Status beispielsweise an ein internetfähiges Gerät, wie ein Tablet. Der Stand kann also jederzeit abgefragt werden. Über Leuchtanzeigen, wie eine Ampel oder auf Displays wird der aktuelle Status signalisiert. Darüber hinaus kann die Lichtschranke mit jeder

Schließ-Vorrichtung – wie zum Beispiel einer Schiebe- oder Automatiktür – kombiniert werden. Die Tür bleibt also von außen verschlossen, wenn sich die vorher festgelegte Höchst-Anzahl von Personen im Raum befindet“ so der Firmenchef.

Funktioniert dies auch, wenn ich mehrere Zugänge habe?

Christian Schwindling erklärt es so: „Eine Verwaltung von mehreren Ein- und Ausgängen ist mit unserem Personenzähler recht einfach zu realisieren. Die einzelnen Zähler können miteinander kommunizieren. Das automatisierte Zählen spart Personal und sorgt für die Einhaltung der Abstandsregeln. Der QIS.TE PZ ist für den Einzelhandel, die Gastronomie, Banken und öffentliche Ämter ebenso geeignet wie für Einkaufszentren, Flughäfen, Schulen/Hochschulen, Schwimmbäder und Großveranstaltungen.“

Vielleicht sagen Sie uns noch etwas zu den Kosten?

Christian Schwindling: „Unser Personenzähler ist eine kostengünstige Lösung ohne laufende Kosten. Wir berechnen lediglich 399,- Euro pro Türe. Wer hier Personal einsetzen muss, weiß unsere Lösung besonders zu schätzen. Man kann unsere Geräte aber auch für eine bestimmte Zeit mieten.“

/// www.qbing.de

Betrieblicher Brandschutz

Für die Sicherheit Ihrer Mitarbeiter und Ihres Unternehmens

- **Ausbildung zum Brandschutzhelfer nach ASR A2.2** am 18.09.2020 und 13.11.2020
 - **Brandschutzunterweisung nach ASR A2.2** auf Anfrage
- Nähere Infos unter cws.com/brandschutz-schulungen

CWS Fire Safety GmbH / Niederlassung Bielefeld
Grafenheider Straße 103 | D-33729 Bielefeld | +49 (0)521 988 98 0

CWS.COM/FIRESAFETY

FIRE SAFETY

CWS



HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS

Hellmann und Silgan Closures EMEA: nach 10 Jahren in die Verlängerung

Der weltweit agierende Logistikdienstleister Hellmann Worldwide Logistics und der Hersteller von Verschlusslösungen Silgan Closures EMEA haben ihre bereits seit zehn Jahren bestehende Zusammenarbeit verlängert.

Mit der nunmehr dritten Vertragsverlängerung wird Hellmann als Fullservice-Dienstleister im Bereich der Kontraktlogistik auch weiterhin die europaweite Koordination aller Distributionsaktivitäten sowie das Transportmanagement für den weltweit führenden Verschlusshersteller übernehmen.

Bereits 2009 hatte Hellmann im Rahmen eines komplexen Outsourcing Projekts das Supply-Chain-Management für Silgan Closures EMEA übernommen und organisiert seitdem als 4PL-Provider vom Control Tower in Hannover aus die gesamte Logistik. Das heißt, Hellmann steuert und optimiert als neutraler Mittler zwischen Silgan Closures EMEA und verschiedenen Logistik-Dienstleistern die gesamte intermodale Transportkette innerhalb Europas.

„Wir freuen uns, mit Hellmann einen sehr verlässlichen Partner an unserer Seite zu haben, der das Management unserer gesamten Logistik übernimmt. Mit dem Knowhow der Experten von Hellmann konnten wir unsere Supply-Chain in den letzten Jahren wesentlich optimieren und effizient aufstellen. Besonders hervorzuheben ist die In-time Quote, die mit nahezu 100% nicht nur im Branchenvergleich außerordentlich hoch ist“, so Nicolaj Meissner, Logistics Manager, Silgan Closures EMEA.

„Für viele produzierende Unternehmen ist das Thema Logistik eine „Blackbox“. Daher setzen wir bei Hellmann gerade im Bereich Contract Logistics und 4PL-Dienstleistungen auf langfristige partnerschaftliche Beziehungen. Auf dieser Basis entwickeln wir maßgeschneiderte Logistikkonzepte, die sich organisch in die Prozesse unserer Kunden integrieren lassen und so als Teil des Ganzen zum Gesamterfolg beitragen,“ erklärt Marc Wijnen, Chief Operating Officer Contract Logistics Europe bei Hellmann Worldwide Logistics.



Hellmann übernimmt weiterhin Distribution und Transportmanagement für weltweit führenden Verschlusshersteller.

Hellmann Worldwide Logistics hat sich seit seiner Gründung 1871 zu einem der großen internationalen Logistik-Anbieter entwickelt. Der Hellmann-Konzern hat 2018 mit 10.696 Mitarbeitern einen Umsatz von rund EUR 2.5 Mrd. erzielt. Die Dienstleistungspalette umfasst die klassischen Speditionsleistungen per LKW, Schiene, Luft- und Seefracht, genauso wie ein umfangreiches Angebot für KEP-Dienste, Contract Logistics, Branchen- und IT-Lösungen.

/// www.hellmann.net/de

HARTMANN INTERNATIONAL GMBH & CO. KG

Import von medizinischem Schutzmaterial zunehmend per Bahnfracht

Der Paderborner Full-Service - Logistikdienstleister Hartmann International wurde gleich zu Beginn der Corona-Pandemie zunehmend mit Importen von medizinischem Schutzmaterial betraut.

Der Import von Schutz- und Hygieneartikeln, wie Handschuhe, Mund- und Nasenschutzmasken oder Desinfektionsmittel, die ausschließlich per Luftfracht importiert wurden, gelang trotz immensen Zeitdruckes und sich permanent verschärfenden Zollbestimmungen ohne größere Schwierigkeiten. Ein hohes Maß an Flexibilität in Bezug auf Frachtraumkapazität und Steuerung der Verzollung sowie eine pünktliche Zustellung der Ware war ebenso gefordert. Herausforderungen, die das Air & Sea Team von Hartmann International zeitweise rund um die Uhr beschäftigt hat, auch an Sonn- und Feiertagen.



Bernhard Dillhage, Leiter Air & Sea, Hartmann International

Die Lage in Bezug auf eine vorrätige Schutzausrüstung hat sich deutlich entspannt, sodass ein Umdenken hinsichtlich



des Verkehrsträgers Flugzeug die Folge ist. Eine echte Alternative stellt der Transport per Bahnfracht dar, welcher die Waren in nur 18-21 Tagen über die Seidenstraße von China nach Deutschland oder umgekehrt transportiert. Der Zug ist somit doppelt so schnell unterwegs wie ein Containerschiff und weitaus klimafreundlicher als die herkömmliche Luft- und Seefracht. „Die Lieferketten von vielen Im- und Exporteuren werden überdacht. Die Bahnfracht wird durch die kurzfristigen Reaktionszeiten und die absolute Verlässlichkeit der letzten Jahre von unseren Kunden zunehmend in Anspruch genommen. Ein Container für die Bahn ist schneller gebucht und verfügbar und erhöht so die Resilienz der Lieferkette. Gleichzeitig bringt sie eine kürzere Kapitalbindung mit sich“, erklärt Bernhard Dillhage, Leiter Air & Sea bei Hartmann International.

Wahrscheinlich werden sich nun Teile der Produktion wieder vermehrt nach Europa verlagern. Auch eine intelligente Warenbevorratung, um im Notfall für 2-3 Monate lieferfähig zu sein, würden sich heute einige Unternehmen wünschen. Hierzu könnten die geplanten Logistik-Parks an den Standorten in Paderborn (ca. 20.000 qm) und Ibbenbüren (ca. 12.000 qm) beitragen, in denen die besonderen Anforderungen an die Lagerhaltung von medizinischen Produkten abbildbar sind. Unter Einhaltung der Qualitätsanforderungen wie z.B. Hygieneschleusen, geschützte Lieferketten oder ein 24/7 Monitoring, ist die Lagerhaltung von weiteren Waren wie Lebensmitteln, Waren des täglichen Bedarfs oder auch Investitionsgütern ebenso denkbar.

/// www.hartmann-international.de

CITYCA E-CARSHARING

Elektroautos zum Ausleihen CITYca und moBiel kooperieren

Den Einkauf nach Hause transportieren oder am Sonntagabend Freunde auf dem Land besuchen: Auch überzeugte Fans von Bus und Stadtbahn brauchen ab und zu ein Auto.

Dank einer Kooperation von moBiel mit dem Brackweder Unternehmen CITYca können moBiel-Abbonnenten jetzt zu Vorzugspreisen ein Elektroauto leihen. CITYca verleiht zurzeit 17 mit Ökostrom betriebene E-Autos – vom Smart bis zum Transporter. Sie gehören dem Brackweder Hans Rost, der seit März

2019 sein Carsharing-Unternehmen in Bielefeld betreibt. Ab Montag (15.6.) bietet CITYca allen moBiel-Abonnenten Sonderkonditionen. Wer ein Abo hat, erhält bei jeder Buchung 30 Prozent Rabatt auf die Leihgebühr. Außerdem bekommt er, wie alle Neukunden, ein Startguthaben von 8,50 Euro. Die Autos sind im gesamten Stadtgebiet

ausleihbar, feste Standorte gibt es jedoch nicht. Hans Rost setzt auf das Free-Floating-System, bei dem die Wagen nach der Nutzung irgendwo im öffentlichen Raum an geeigneten Stellen abgestellt werden können. Der nächste Ausleiher findet die freien Fahrzeuge per App.



Freuen sich über die Zusammenarbeit beim Verleih von Elektroautos: CITYca-Gründer Hans Rost (links) und moBiel- Geschäftsführer Martin Uekmann.

„Klimafreundliche Mobilität für Bielefeld – das ist unser gemeinsames Ziel“, begründet moBiel-Geschäftsführer Martin Uekmann die neue Zusammenarbeit. „Ich freue mich, dass unsere Kunden jetzt neben Bus und Stadtbahn sowie Fahrrädern, E-Motorrollern, den TIER-Rollern und den Standort gebundenen Autos von Cambio auch die rein elektrischen CITYca-Autos nutzen können. Da ist für jeden Mobilitätswunsch etwas dabei.“

CITYca-Flotte wächst auf 35 E-Autos

Auch Hans Rost ist zuversichtlich, dass die Kooperation seines noch jungen Startups mit moBiel eine Marktlücke schließt:

„Gerade die moBiel-Stammkunden sind dies oft aus Überzeugung, weil sie sich möglichst umweltfreundlich und emissionsarm bewegen wollen. Sie haben deshalb vielleicht kein eigenes Auto oder überlegen, es abzuschaffen. Wenn sie dann doch einmal ein Auto ausleihen müssen, soll dies möglichst sauber sein. Da passen unsere mit grünem Strom betriebenen Fahrzeuge perfekt.“ Der CITYca-Gründer ist überzeugt davon, dass sein Unternehmen – auch dank der Zusammenarbeit mit moBiel – weiter expandieren wird: „18 weitere Elektroautos, vierzehn Skoda Citygo und vier VW E-Golfs sind bestellt. Die ersten sollten eigentlich schon da sein. Wegen der Corona-Krise beginnt die Auslieferung aber später, voraussichtlich im Spätsommer.“ Betrieben wird die CITYca-Flotte

mit Ökostrom. Diesen bezieht Hans Rost bereits seit Geschäftsaufnahme im März 2019 bei den Stadtwerken Bielefeld für seine zurzeit neun eigenen Ladesäulen. Und auch an den über 80 öffentlichen Ladepunkten der Stadtwerke können die CITYca-Akkus kostenfrei aufgeladen werden.

So funktioniert das Ausleihen

Wer bei CITYca ein Auto ausleihen möchte, muss einen gültigen Führerschein der Klasse B besitzen und mindestens 19 Jahre alt sein. Zunächst müssen sich die Interessenten auf der Seite www.moBiel.de/CITYca registrieren. Dies ist kostenlos möglich. Zur Auswahl stehen verschiedene Tarife, darunter zwei spezielle Varianten für moBiel-Abonnenten. Diese bieten 30 Prozent Rabatt auf die Leihgebühr. Die Abonnenten bekommen außerdem wie jeder Neukunde ein Startguthaben von 8,50 Euro für die erste Fahrt, das innerhalb von 30 Tagen genutzt werden muss. Zur Identifizierung als Abo-Kunde reicht die Eingabe der Abonnenten-

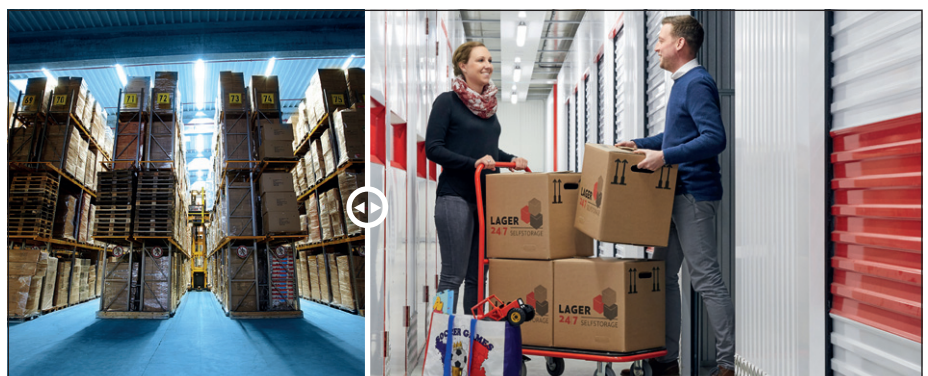
nummer. CITYca überprüft zudem den Führerschein, entweder im CITYca-Büro an der Carl-Severing-Straße oder per online-Verifizierung.

Für die Nutzung der CITYca-Autos ist die MOQO-App notwendig. Über sie sieht man, wo und wann welches Fahrzeug frei ist, und kann es buchen. Die Bezahlung erfolgt ausschließlich über Kreditkarte. Zum kostenlosen Nachladen an den CityCa- und Stadtwerke-Ladesäulen finden die Ausleiher einen Ladechip im Auto.

Hier gibt es mehr Informationen

Wer persönliche Beratung schätzt, kann sich an den CITYca-Kundendienst wenden. Er ist telefonisch, per E-Mail oder während der Öffnungszeiten an der Carl-Severing-Straße 55a erreichbar. Die genauen Kontaktdaten und alle Einzelheiten zu den verschiedenen Preisen und Tarifmodellen auch für moBiel-Abonnenten finden sich unter:

/// www.moBiel.de/CITYca.



HARTMANN
INTERNATIONAL

Für jeden Bedarf die passende Lagergröße
Von 1 Kubikmeter bis 37.000 Palettenstellplätze
www.hartmann-international.de · www.lager247.de

GEORG BOLL GMBH & CO. KG

BOLL in Corona-Zeiten gut gerüstet

Auswirkungen der Pandemie auf die Logistik

Das erstmals im Dezember 2019 in der chinesischen Millionenstadt Wuhan aufgetretene COVID-19-Virus entwickelte sich dort schnell zu einer zunächst auf China beschränkten Epidemie, bevor es nach Europa überschwappte und schließlich zur weltweiten Pandemie wurde. Um die Ausbreitung des Corona-Virus einzuschränken bzw. zu verlangsamen, entschlossen sich fast alle Nationen zu einschneidenden Maßnahmen, die sowohl den privaten Bereich als auch das öffentliche Leben betrafen. Der sogenannte „Lockdown“ legte auch weite Teile der Wirtschaft lahm; neben Tourismus und Gastronomie waren besonders die Bereiche Automotive, Maschinenbau sowie Papier- und Chemieprodukte betroffen. Hier gab es teilweise Corona-bedingte Ausfälle von 80 bis 100 Prozent.



Ulrich Boll
Geschäftsführer der Georg Boll GmbH & Co. KG

Der Logistik kommt in diesen für alle schwierigen Zeiten eine besondere Rolle zu, gilt sie doch als systemrelevante Branche, die die Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft sicherstellt und somit zum Funktionieren unserer Gesellschaft beiträgt. Dabei sind die aktuellen Gegebenheiten für die Logistikdienstleister alles andere als einfach. Es gilt, die eigenen Mitarbeiter bestmöglich zu schützen, sich auf individuelle Sicherheitsmaßnahmen der Kunden einzustellen, was häufig zu Verzögerungen bei Be- und Entladung führt, und darüber hinaus die situationsbedingt veränderte Auftragslage zu handeln. Mehr denn je sind antizipierendes Management und Flexibilität gefragt und verdeutlichen die Leistungsfähigkeit einer häufig unterschätzten Branche.

„Die Wahrnehmung von Logistikunternehmen in der Öffentlichkeit hat sich durch Corona stark verändert, und zwar in positiver Hinsicht,“ konstatiert Ulrich Boll, Geschäftsführer des gleichnamigen Dienstleisters aus Meppen. „Vielen Menschen wurde erst in dieser Krisenzeit richtig bewusst, welchen Beitrag die Branche zur Aufrechterhaltung des täglichen Lebens leistet,“ fasst er die gegenwärtige Stimmung zusammen.

Das in fünfter Generation familiengeführte Unternehmen BOLL mit seinen rund 500 Mitarbeitern hatte sich bereits sehr früh gewappnet und auf erschwerte Bedingungen bei der Abwicklung der logistischen Prozesse eingestellt. So gab es bereits nach

den ersten in Deutschland registrierten Fällen interne Notfallpläne, angepasste Prozessabläufe, räumliche Veränderungen in den jeweiligen Abteilungen sowie strenge Hygiene- und Verhaltensvorschriften, die auch jetzt noch, also nach rückläufigen Infektionszahlen und den daraus resultierenden Lockerungsmaßnahmen, ständig aktualisiert und kommuniziert werden.

Obwohl die Speditions- und Logistikbranche als solche in der gegenwärtigen Krise spürbare Mengen- und damit Umsatzverluste hinnehmen muss, zieht man bei BOLL eine vorsichtig positive Bilanz der letzten drei Monate. „Unsere Kundenstruktur beruht auf einer breit gefächerten

Branchenpalette, sodass Ausfälle in bestimmten Bereichen durch situationsbedingte Zuwächse in anderen aufgefangen werden konnten“, erklärt Ulrich Boll den Status quo im Unternehmen. Er ist sich aber auch sicher, dass die in der Krise gemachten Erfahrungen ein Umdenken in den Produktionsprozessen und im globalen Handel manifestieren werden. Unterbrochene Lieferketten, daraus resultierende Versorgungsengpässe in den unterschiedlichsten Bereichen, u. a. bei Medizin- und Pharma-

produkten, offenbarten in der Krise einseitige Abhängigkeiten, die es zu überdenken gelte. „Just in time“ sei lange das Zauberwort gewesen; nun müsse man jedoch über den Sinn dieser „On-demand“-Lieferungen nachdenken. Boll prophezeit, dass ein Großteil der produzierenden Wirtschaft langfristig wieder auf erweiterte Lagerkapazitäten und kürzere Wege setzen werde, um im Bedarfsfall schnell und ohne größeren Aufwand auf die benötigten Produkte zugreifen zu können.

„In jedem Fall bleibt es eine große Herausforderung, mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie umzugehen, und nicht jedem wird dies gelingen. Weder der dritte Golfkrieg in 2003, noch 9/11 oder die Finanzkrise im Jahr 2008 haben derartige Einschnitte in unser aller Leben verursacht, wie es dieses COVID-19-Virus getan hat“, fasst der emsländische Unternehmer die globale Situation abschließend zusammen.

/// www.boll-spedition.de





...mehr erfahren!



WIR SIND IHR ERFOLGSFAKTOR.

Georg Boll GmbH & Co. KG Schützenhof 40-56 49716 Meppen
 Tel. 05931 402-0 www.boll-logistik.de info@boll-spedition.de



UNIVERSAL TRANSPORT IN PADERBORN

„Don't worry, stay healthy!“

Corona stellt viele Unternehmen vor die Entscheidung: Mitarbeiterschutz oder die konsequente Erfüllung von Kundenaufträgen selbst unter diesen erschwerten Bedingungen? Beim Paderborner Schwerlastlogistiker Universal Transport sind dies keine Gegensätze, beide Zielsetzungen lassen sich bestens miteinander vereinbaren.

Natürlich hat auch uns das Ausmaß des Corona-Virus überrascht. Wir waren aber gut vorbereitet auf das, was niemand vorhersehen konnte“, sagt Holger Dechant, Geschäftsführer der Universal Transport Gruppe. Der westfälische Schwerlastlogistiker hat schon früh in die Digitalisierung aller Arbeitsbereiche investiert. Dank des selbstentwickelten Systems „heavyNet“ konnten in der Corona-Krise alle Mitarbeiter, deren Aufgaben dies zuließen, von einem Tag auf den anderen ins Homeoffice wechseln, von der Verwaltung bis hin zur Disposition. „Nur die Telefonanlage an unserem Hauptsitz in Paderborn war dem nicht so ganz gewachsen, da die Umleitungen auf die Handys zwei Verbindungskanäle beanspruchen“, berichtet Dechant. „Die Telefonzentrale ist also weiterhin, unter Berücksichtigung aller Vorsichtsmaßnahmen, personell besetzt.“ Für die Mitarbeiter dort sowie alle anderen, die vor Ort präsent sein müssen, wurden der Schichtbetrieb

und die Räumlichkeiten aber so angepasst, dass der empfohlene Sicherheitsabstand und die Hygienevorschriften eingehalten werden können.

Von Paderborn in die Welt

Eine besondere Herausforderung lag darin, nicht nur die Kolleginnen und Kollegen der deutschen Standorte bestmöglich vor dem Virus zu schützen, sondern auch die Universal Transport Teams im Ausland. Das Unternehmen, das auf Schwerlast- und Projektlogistik für Branchen wie Bauwirtschaft, Schiene, Industrie, Windkraft und Großfahrzeuge spezialisiert ist, verfügt nämlich über insgesamt 24 Niederlassungen nicht nur in Deutschland, sondern auch in der Tschechischen Republik, Polen, Rumänien, Russland, der Ukraine und der Türkei, in Ägypten, Schweden und Malaysia. Hier waren neben den allgemeinen Standards zum Virenschutz auch die länderspezifischen Regelungen zu berücksichtigen und einzuhalten.

Kollegen auf der Straße

Quasi auf der Straße wartete eine weitere Herausforderung. Als Logistikunternehmen beschäftigt Universal Transport natürlich auch viele Berufskraftfahrer, die insbesondere zu Beginn der Pandemie unter extrem erschwerten Bedingungen arbeiten mussten. Durch die Schließung von Raststätten an der Autobahn wurde den Fahrern selbstverständliche Grundbedürfnisse wie der Zugang zu hygienischen sanitären Anlagen, Duschen oder sogar eine warme Mahlzeit verwehrt. Und auch bei den Kunden sah es zwischenzeitlich nicht besser aus. „Gezwungenermaßen“, betont Dechant. „Auch sie wollten lediglich die Ausbreitung des Virus innerhalb ihres Unternehmens verhindern und ihre Mitarbeiter schützen.“ In Gesprächen konnten dann aber doch meist praktikable Lösungen gefunden werden, um mit dieser Situation umzugehen.



Öffentlicher Appell

Darüber hinaus hat Universal Transport gemeinsam mit anderen Logistikdienstleistern in Ostwestfalen einen öffentlichen Appell an die Politik sowie an Industrie und Handel gestartet, um die Grundbedürfnisse der Berufskraftfahrer zu sichern und mehr Anerkennung und Unterstützung zu fordern. Durchaus mit Erfolg: Durch diesen Appell konnten mehr Menschen für dieses wichtige Thema sensibilisiert und weitere gute Alternativen gefunden werden, die den Fahrern die Situation auf der Straße während der Corona-Krise erleichtern.

Lieferketten sicherstellen

„Gerade unsere Berufskraftfahrer sind es, die dafür sorgen, dass die Lieferketten in der Region, national und international aufrechterhalten werden, dass der Nachschub an Lebensmitteln und Medikamenten nicht abreißt und Industrie und Wirtschaft weitgehend arbeitsfähig bleiben“, so Dechant und ergänzt: „Wir sind uns unserer Verantwortung gegenüber unseren Kunden bewusst, für die wir teils komplexe internationale Transporte abwickeln. Unser Team sorgt mit viel Engagement dafür, dass sie auch in der Krise die gewohnte Qualität, Zuverlässigkeit und Leistung von uns erwarten dürfen und

erhalten.“ Allerdings lag vieles nicht im Einflussbereich des Unternehmens. Selbst nach Einführung der „Grünen Fahrspuren“ für den Güterverkehr kommt es bei grenzüberschreitenden Verkehren hin und wieder zu Wartezeiten, Staus und Verzögerungen an den Grenzübergängen. Zudem ändern sich die Regelungen immer wieder und sind von Land zu Land verschieden. Daher beobachten die Logistikexperten aufmerksam alle aktuellen Entwicklungen, planen so vorausschauend wie nur möglich und bleiben in engem Kontakt mit den Kunden, um rechtzeitig passende Lösungen für die Transporte zu finden.

Zusammenhalt und gegenseitige Unterstützung

Wie in vielen anderen Branchen auch, kann man die letztendlichen Folgen durch die Maßnahmen zur Eindämmung des Corona-Virus noch nicht einschätzen. Bei Universal Transport wird aber alles unternommen, um gemeinsam mit dem Team und den Kunden die aktuelle Situation gut und gesund zu überstehen. Mit ausreichend Flexibilität, Zuversicht, Disziplin und Verantwortungsbewusstsein, so ist man sich im Unternehmen sicher, kann die Krise gemeinsam gemeistert werden. Ganz getreu dem Unternehmensmotto: „Don't worry, stay healthy!“

/// www.universal-transport.com



IM GESPRÄCH MIT Stefan Wolf



The Eastern Synod Leadership Award
Presented to
The Rev. Stefan Wolf
for exemplary service
to the work of the Synod.
Let your light
before others so that
they may see your good
and give glory to our
Father in heaven.
Matthew 5:16
2014

Wenn ein Pastor Geschäftsführer einer Stiftung wird, dann ist das schon etwas ganz Besonderes. Seit fast dreizehn Jahren ist das der Diplom-Theologe Stefan Wolf für die Peter Gläsel Stiftung in Detmold. Eine Galionsfigur – auch wenn er das in seiner bescheidenen Art sicher nicht gern hören mag. Dazu muss man wissen, dass hinter der Familie Gläsel das weltweit operierende Top-Unternehmen Weidmüller steht. Ein 1850 gegründetes Familienunternehmen, 1937 von Gottfried Gläsel übernommen und heute in 80 Ländern vertreten. 5000 Mitarbeiter, der Umsatz kratzt an der Milliardengrenze. 1988 wurde die heutige unabhängige Stiftung von Peter Gläsel als Weidmüller-Stiftung gegründet. Er hatte sich die berufliche Aus- und Weiterbildung von Jugendlichen auf die Fahne geschrieben. Soziales Engagement war ihm wichtig. Junge Menschen zu fördern, ihre eigenen Fähigkeiten zu erkennen. So viel zu dem historischen Hintergrund. Der Basisgedanke gilt bis heute. Nur - dieser Ansatz sollte differenzierter, noch breiter und als Kernidee im aktiven Miteinander aufgestellt werden. Das Zauberwort heißt Partizipation aller Beteiligten. Dazu kam 2007 der Detmolder Pastor Stefan Wolf ins Gespräch – und das kam so und ist eine lange Geschichte.

Der Anfang von allem. Detmold.

Heiligenkirchen ist ein Ortsteil von Detmold. Hier wurde Stefan Wolf im Mai 1964 geboren. Dass er einmal Pastor werden sollte, ahnte niemand und auch er selbst lange nicht. Schließlich stammte er nicht aus einem Pfarrhaus, wie man denken könnte. Behütet sei er aufgewachsen, mit ganz viel Freiheit und dem fünfeinhalb Jahre älteren Bruder. Die Familie drum herum war groß. Die Mutter hatte fünf Geschwister. Es war immer etwas los. Außerdem gab es natürlich noch jede Menge Nachbarskinder, heute fällt der Begriff Babyboomer. Das große Miteinander mag Stefan Wolf einfach, bleibt tiefes Bedürfnis. Gerade heute hätte er einen hohen Anspruch an Kommunikation und Gemeinschaftsfähigkeit, betont er gerne. In seinem Pfarrhaus viel später in Berlebeck war die Tür eigentlich eine „Drehtür“. Ein Kommen und Gehen, auch zu Weihnachten und Ostern. Ein offenes Haus. Er kannte keine Zeit noch Stunde.

Prägend aus der Kinderzeit war, dass der Vater, von Hause aus eigentlich Hufschmied und Schlossermeister, mit 46 noch einmal zum Pharmareferenten umgesattelt hatte. Und die Eltern, als er schon Jugendlicher war, den Mut hatten, noch einmal ein Haus zu kaufen. Der Vater baute aus und um. Bewundernswert. Seine Erfahrung daraus: „Es ist eigentlich nie zu spät, noch mal aufzubrechen.“ So wie auch seine Mutter, die erst mit 54 ihren Führerschein machte und später, nach dem Tod des Vaters, noch Standesbeamtin werden sollte. Als er sechs Jahre alt war, war sie wieder berufstätig geworden. Ankerpunkt für den kleinen

Stefan wurde in dieser Zeit das Gemeindehaus, wo sie arbeitete. Dort, in der Gemeindebücherei, durfte er sitzen, Hausaufgaben machen und lesen, was er wollte, während er auf Mama wartete. Zum Beispiel „Der kleine Nick“ von René Goscinny, ein wichtiges Buch seiner frühen Kindheit. Er verschlang es schon als Erstklässler. Lesend hat er gemerkt, so sagt er heute, was Sprache macht, bewundert Menschen, die mit Worten umgehen können. „Man kann mit Sprache Gedankenwelten hervorrufen.“ Faszinierend. Vor einiger Zeit hat er den Sprachakrobaten und Kabarettisten Jochen Malmsheimer für sich entdeckt. Toll! Stefan Wolf ist geblieben, was er war, ein leidenschaftlicher Vielleser. Aktuell sind es vor allem Sachbücher. Er will sein Wissen immer weiter ausbauen, neugierig bleiben. Fertig sei er nie und meint seinen permanenten Weiterentwicklungsprozess.

Der große Bruder nahm ihn mit 14 zu seinem ersten Konzert mit – in die HfM [Hochschule für Musik] in Detmold. Es spielte ein Jazz-Trio. Der Gitarrist hat ihn „elektrisiert“, die Musik „verzaubert“. Jetzt wollte er Musiker werden – Rockmusiker. Er saß regelmäßig vor dem Radio, hörte die klassischen Hitsendungen, auch das allseits beliebte BFBS [British Forces Broadcasting Service], nahm Musik auf Kassetten auf. Die 70er-Jahre-Rockmusik, aber auch Heavy Metal. Deep Purple, Jethro Tull, Genesis, Pink Floyd. „Dark Side of the Moon“ hat er sehr viel später mal in einer Höhle in Italien gehört: „Musik von einer anderen Welt.“ Musik gibt ihm bis heute emotionale Ausgeglichenheit und Zeitvergessen, gehört zu seinem Leben wie das Gitarrespielen. Auch wenn er das bisweilen ein wenig vernachlässigt. Aber dann Rockmusiker zu werden? Besser nicht. „Ich habe gehört, die werden alle nur 26.“ Sein leicht schwarzer, britisch angehauchter Humor bricht sich Bahn. So mag er zum Beispiel die Krimiserie „Inspector Barnaby“. Den Schauspieler John Nettles hat er mal getroffen. Und was das Runterkommen und Entspannen angeht, seit Neuestem ist es das Bogenschießen. 40 Minuten sind für ihn wie vier Stunden Waldspaziergang.

Eine Liebe fürs Leben.

Wie er seine Frau kennen gelernt hat? „Das kann man heute keinem mehr erzählen.“ Sie waren 14, Nachbarskinder, Konfirmanden, liefen sich über den Weg. Ihre Eltern waren aus den Niederlanden nach Deutschland gekommen, als sie ein Baby war. Der sehr junge Mann hatte ein Auge auf sie geworfen – oder vielleicht zwei? Auf jeden Fall war klar, dass sie viele gemeinsame Interessen hatten. Lesen, Theater, die Arbeit in der Kirchengemeinde. Sie kam aus einem sehr christlichen Elternhaus, was für ihn damals ein bisschen skurril war. Nach jetzt 42 Jahren weiß Stefan Wolf mehr denn je: „Wir haben uns gefunden und uns nie wieder losgelassen. Manchmal ist das so.“

1983 stand das Abitur am Leopoldinum in Detmold an. Was sollte danach kommen, in welche Richtung wollte der Pri-

maner gehen? Unvermittelt hatte ihn eines Abends seine Freundin gefragt: „Was hältst du eigentlich davon, wenn du Pastor wirst?“ Da war er 18, noch Schüler. „Wie kommst du darauf?“, fragte er. „Das ist die abgefahrenste Sache, die ich je gehört habe.“ Das könne sie nicht erklären, der Gedanke sei ihr genommen – einfach so, ganz intuitiv. Und – er könne doch gut mit Menschen. Darüber musste er erst mal intensiv nachdenken, ließ den Gedanken zu, sich überzeugen und darauf ein, aber auch eine kleine Hintertür offen. Falls er merken würde, dass das Theologiestudium doch nicht das Richtige wäre, würde er auf dem Absatz kehrmachen. So viel war klar.

Er baute sein Abi. Anders kann man es nicht ausdrücken. Denn rückblickend gesteht er laut lachend: „Ich hab' es nicht gemacht, ich habe es aus Gnade bekommen. – Wir [die beteiligten Lehrer und er] waren alle sehr froh, dass es vorbei war.“ Endlich! Dann noch eine Hürde: die Bundeswehr. Verweigern war für ihn von vornherein klar. Wehrdienst, das war und ist gegen seine Überzeugung, hat er doch „keine Idee davon, wie man mit Gewalt die Welt verändert?“. Natürlich ist er Pazifist. Seine Verweigerung beim Termin im Kreiswehersatzamt, beschreibt er als „grandios“. Er kam rein, der erste der drei Herren fragte: „Warum sind Sie hier?“ „Weil Sie mich eingeladen haben.“ „Sie wollen Theologie studieren?“ „Ja.“ „Dann haben Sie hier nichts zu suchen! Sie reichen eine Studienbescheinigung ein. Sie sind so lange freigestellt, wie Sie studieren.“ Das war's. Er konnte nach Hause gehen. Und – in die Wissenschaft der Theologie eintauchen, bis er nicht mehr tiefer konnte. Schließlich geht es um alle Erkenntnisprozesse der Menschen. Denn: „Gott ist das größte Thema, das man sich greifen kann.“ Stefan Wolf ist gründlich und ziemlich perfektionistisch. Halbgare Geschichten mag er nicht. Auch das gehört zu ihm. Und weil er ein relativ ehrliches Verhältnis zu sich hat, weiß er auch: „Ich bin ein bisschen Sinn besessen.“ Auch ungeduldig mit sich selbst, auch wenn er für andere von außen als ruhig eingeschätzt wird. Tatsächlich kann er sich leidenschaftlich für etwas begeistern, gleichzeitig aber vernunftorientiert vorgehen. Die Peter Gläsel Stiftung, besser: die Menschen, die Jugendlichen, Kinder, Mitarbeiter, all sie spüren es sicherlich und profitieren davon.

Studium und Familie.

Das Studium der Theologie bedeutete zehn Semester, dazu war es obligatorisch, noch Sprachen dranzuhängen. Das große Latinum hatte Stefan Wolf. Was fehlte, waren Griechisch und Hebräisch. Er studierte in Münster, Göttingen und Bielefeld-Bethel. Schließlich wollte er doch auch ein bisschen raus in die Welt. Fernweh und ein Quäntchen Abenteuerlust. In das Ende der Studienzeit fiel die Krebs-erkrankung seines Vaters. Ein Jahr hat er sich intensiv gekümmert. Als er deshalb seine Hausarbeit später abgeben

wollte, wurde sein Vertrauen in die Menschlichkeit erschüttert: Sein Professor erlaubte es ihm nicht. Ein Zeitverlust – und noch wichtiger: eine tiefgehende Enttäuschung. Diese Zeit zwischen 1983 und 1991 war in vielfacher Hinsicht intensiv und bestimmt nicht einfach. Mit 22 hatte er geheiratet. Seine Freundin hatte schon sehr früh geäußert, dass sie Familie möchte. Auch er fand das erstrebenswert. „Wir sind dann sehr früh Eltern geworden.“ 1988 wurde Sohn Jan-Lukas geboren. Stefan Wolf war 24, Hausmann und Student. Seine schon berufstätige Frau sicherte das Einkommen der jungen Familie. Die Geburt des zweiten Sohnes, Merlin, 1991, führte zum schnellen Studiumsabschluss. „Meine Frau war hochschwanger und ich machte Examen.“ Und dann ging es hoppla-hopp. Am 1. Februar 1991 trat er sein Vikariat in Horn-Bad-Meinberg an. „Aus meiner heutigen Perspektive, war das ganz schön mutig.“ Angesprochen auf die Länge seines Studiums, ist er heute mehr denn je davon überzeugt, dass es nicht immer gut ist, alles schnell zu Ende zu bringen. Bisweilen beklagt er einen Mangel an Gründlichkeit und Tiefe, was von der Kanzel so manches Mal gepredigt wird. „Hättest du mal gründlicher studiert“, denkt er bisweilen. Er selbst steht genau dafür – Tiefgang und Gründlichkeit, nicht zuletzt auch wegen der Glaubwürdigkeit. Und deshalb predigte er in der Zeit des Vikariats gerne und viel. Später – in Kanada – hat er gerade auch damit in der Gemeinde überzeugt, Achtung und Respekt erlangt.

Er hatte Glück. In Detmold-Berlebeck wurde die Pfarrstelle frei, in unmittelbarer Nachbarschaft zu Heiligenkirchen, seinem Herkunftsort. Das fand er schon ein bisschen komisch, gibt es doch ein gewisses Konkurrenzgerangel zwischen den beiden Gemeinden. Das zweite Staatsexamen in der Tasche, war er fortan der Pastor von Berlebeck. Die erste Amtshandlung war der Laternenumzug des Kindergartens im November 1993. Ein alter Kumpel kam auf ihn zu mit den Worten: „Mensch, Stefan, was machst du denn hier?“ Der war völlig verblüfft, dass er der neue Gemeindepfarrer war. „Du hast wohl den Gemeindebrief nicht gelesen“, meinte dessen Frau. Diese kleine Begebenheit amüsiert Stefan Wolf heute noch. Aus Kindern werden eben Leute.

Von Berlebeck nach Kanada.

Berlebeck, das war Aufbauarbeit. Stefan Wolf übernahm schnell und viel Verantwortung. Nach einem halben Jahr war er schon Vorstandsvorsitzender des Kirchenvorstandes. Er begann sofort neue Ideen und Perspektiven aufzugreifen. Jugendarbeit. Dann musste etwas gegen die Überalterung bei den Gottesdienstbesuchern getan werden. Bei 2400 Einwohnern in Berlebeck, von denen 1600 zur Gemeinde gehören, kamen pro Woche ca. 600 pro Woche ins Gemeindehaus. „Wir waren echt mittendrin.“ Parallel dazu hat er 2,5 Jahre den ersten ökumenischen lippischen Kirchen-

tag als Geschäftsführer begleitet. Dabei hatte er keine Unterstützung von der Landeskirche. Vier Leute wuppten im Juni 2000 100 Veranstaltungen in 48 Stunden. Die Landeskirche hatte ihm zu verstehen gegeben, dass der Plan [des Kirchentages] so nicht funktionieren würde. Seine wohltemperierte Stimme schlägt beim Erzählen um in Leidenschaft: Er war damals mehr als verärgert, einfach sauer und enttäuscht, fuhr nach Hause, setzte sich spontan an den Rechner und schaute auf die Internetseite der EKD [Evangelische Kirche in Deutschland] nach Stellen als Auslandspfarrer. Sein Abenteuerger. Er wurde fündig. Nicht, dass er in diesem Moment schon wirklich daran gedacht hätte, in diese Richtung zu gehen. Er fand es einfach spannend. Stefan Wolf sah, dass eine Stelle in Toronto zweimal ausgeschrieben war. Merkwürdig. Spontan rief er in Hannover an und erfuhr, dass dies ein Versehen war. Doch die Frau am anderen Ende der Leitung fragte ihn auch, ob er sich denn bewerben wolle. Da hatte er allerdings noch gar nicht drüber nachgedacht. Egal. Sie wollte ihm auf jeden Fall mal die Unterlagen zuschicken – mit dem deutlichen Hinweis, der Bewerbungsschluss sei in zwei Tagen. Okay. Die Unterlagen kamen. Er sah sich alles mit seiner Frau zusammen intensiv an, füllte spontan alles aus, hielt die Frist ein. Und – hörte erst mal nichts mehr aus Hannover. Bis, ja bis zum Kirchentag. Ausgerechnet. Da kam ein Anruf, er sei unter den ersten sechs von achtzig Bewerbern und zum Gespräch eingeladen.

Im Juli fuhren sie hin – nach Hannover. Ein Zweieinhalb-Stunden-Gespräch – mehr mit seiner Frau als mit ihm. Das Ehepaar machte sich einen schönen Tag und sagte sich: „Auch mal eine tolle Erfahrung, aber das können wir erstmal vergessen.“ Dann ging es ab in den Familienurlaub. Sie waren nicht zu erreichen. Als sie nach Hause kamen, waren drei Nachrichten auf dem AB. Dringender Rückruf gewünscht. Der Oberkirchenrat gratulierte, „Sie sind unter den ersten Dreien.“ Und weil einer der beiden anderen schon in Toronto vorgeprescht sei, müsse Chancengleichheit hergestellt werden, heißt: Stefan Wolf wurde zu einem Vorstellungsgespräch nach Toronto in die dortige deutsche Gemeinde eingeladen. Um es kurz zu machen: Sie fuhren hin, stellten sich vor, und der Pastor aus Berlebeck hatte die Stelle in der Tasche. So sollte es offensichtlich sein. Für Stefan Wolf gibt es keine Zufälle. Bestimmung trifft es besser. Zwischen seiner Zusage und dem Umzug lagen ganze acht Wochen. Es wurde aufregend.

Abenteuer Kanada.

Stefan Wolf hatte sich für mindestens sechs Jahre verpflichtet. Drei Jahre Verlängerung wären möglich. Das Abenteuer Kanada begann. Im November 2000 reisten sie aus. Sein Amtsantritt war der 1. Dezember. Adventszeit. Er wurde gleich tief einbezogen und war quasi für die Familie



verschwunden. Bis zum Schulbeginn hatten die drei Wolf-Söhne noch ein bisschen Zeit. Ja, sie waren inzwischen zu fünft, 1994 war Finn geboren worden. „Kanada – das war das Beste, was den Kindern passieren konnte“, davon ist Stefan Wolf vollen Herzens überzeugt. Und – ganz klar, die Familie ist durch diese Lebenswendung eng zusammengewachsen. Kanada hat viele Spuren hinterlassen.

Die einprägsamste Erfahrung war, dass alle fünf „...erlebt haben, wie es ist, wenn Menschen auf einen warten und sich auf einen freuen“. Echte Freude. Und diese überbordende Hilfsbereitschaft. Sie bekamen Unterstützung in jeder Weise. Stefan Wolf verlässt seine ruhige, eher zuhörend-pastorale Art und wird leidenschaftlich: „Das war grandios!“ Die Familie sei wertgeschätzt worden ohne Ende. Die Familie tauchte ein in eine Gemeinschaft von unglaublicher kultureller Vielfalt. Allein das Schulkonzept der Public Schools wartet mit 26 Sprachen auf. Die Familie lebt und erlebt maximale Toleranz. Dann die Weite des Landes – unfassbar. Sie sind durchs Land gereist und haben immer und überall nette, hilfsbereite Leute getroffen. Seine Conclusio: „Wir haben eine falsche Vorstellung von der Welt. Wir lassen uns viel zu sehr von den schlechten Nachrichten beeinflussen.“ Wenn er in Toronto aus dem Flugzeug steigt, empfinde er sofort ein Gefühl von Freiheit. Gerade in den jetzigen Zeiten von Corona – die Weite zu spüren, ist ein elementares Gefühl, aufbrechen zu können. So hieß es neulich in einem Zeitungsartikel.

Kanada hat Stefan Wolf und seine Familie verändert. Der älteste Sohn hat dort studiert und ist geblieben. Die Werte des Pastors haben sich noch deutlicher herausgeschält. Gemeinschaft, Toleranz und Wertschätzung. Gerade die letzte Haltung erlebte er hautnah. Für sein soziales Engagement wurde ihm ein Preis verliehen, die Auszeichnung „Eastern Synod Leadership Award for exemplary services to the wider community“. Das war für ihn eine Art Überraschung-Oscar. Ohne vorher etwas davon zu erfahren. Er saß im Publikum – bis man ihn aufrief. Sein Herz rutschte in die Hose,

und auf dem Weg zum Podium musste er sich noch schnell eine Rede überlegen. Aber die Kanadier sind ja tolerant, alle freuten sich mit ihm. So etwas wie Sozialneid ist nicht sehr verbreitet. Der Preis steht heute in seinem Detmolder Büro. Ach ja, da war noch etwas. In Kanada hatte er seine Liebe zum Fußball leben können. Elternmannschaft. Nicht gut, aber gerne. Und dann war da noch das samstägliche Sportschaugucken mit seinen Jungs. Zeitversetzt. Seitdem ist Schalke 04 sein Favorit. Man glaubt es kaum. Er liebt die raue Herzlichkeit des Potts.

Zurück nach Detmold.

Aber nicht „back to the roots“ etwa – als normaler Pastor. Stefan Wolf hatte einen Anruf bekommen. Am anderen Ende Inge Gläsel. Wollen Sie Geschäftsführer unserer Stiftung werden?“ Seine Antwort: „Frau Gläsel, erstens setze ich mich und zweitens – ja!“ Die ganze Familie stand dahinter, und alles wurde wieder anders. Aber wieso eigentlich er? Wie war Frau Gläsel auf ihn gekommen? Ganz einfach: Peter Gläsel war Mitglied seiner Gemeinde gewesen – seinerzeit in Berlebeck. Nur, Stefan Wolf wusste das zwar, hatte ihn aber nie gesehen. Also rief er den Unternehmer

eines Tages an, wollte ihn gerne kennen lernen. Dazu kam es. Peter Gläsel lud ihn ein. „Eine tolle Unternehmerpersönlichkeit.“ Daraus resultierten regelmäßige Treffen. Der Kontakt zur Familie Gläsel blieb erhalten. Und als der Unternehmer erkrankte und 2004 verstarb, wurde er von Stefan Wolf beerdigt.

Die Stiftung sollte umstrukturiert, inhaltlich neu aufgestellt werden, bekam einen neuen Namen – Peter Gläsel Stiftung – und einen neuen Geschäftsführer – Stefan Wolf. Das war im Sommer 2007. Vorher machte die Familie noch Erfahrung mit dem Fernsehen – „Die Rückwanderer“. Eine Produktionsfirma für VOX hatte die Wolfs eher zufällig entdeckt. Ob sie mitmachen wollten? Stefan Wolf: „Wir dachten, es ist vielleicht ein interessantes Dokument einer Rückkehr.“ Was ihm allerdings wichtig war, manipulieren lassen wollten sie sich nicht. Die Familie setzte sich tatsächlich damit durch, dass der Dreh so ablief, wie sie es wollten. In eine bestimmte Schublade gesteckt zu werden, das geht für Stefan Wolf gar nicht. Als Geschäftsführer der Stiftung postuliert er: „Die Peter Gläsel Stiftung ist nicht an Schubladen interessiert, sondern am Schrank!“ Und lacht wieder sein herzliches Lachen.



Foto: Peter Gläsel Stiftung

Neue Aufgaben – neue Horizonte. Die Peter Gläsel Stiftung.

Ein bisschen ins kalte Wasser fiel er schon, hatte doch drei ganz konkrete Vorgaben. Erstens: Machen Sie die Stiftung unabhängig von Förderung. Zweitens: Nehmen Sie das Thema Grundschule und Kita mit in den Kanon auf. Drittens: Sorgen Sie dafür, dass kulturelle Bildung eine Rolle spielt. Konkret – machen Sie ein Projekt mit Royston Maldoom, dem weltbekannten Choreographen und Tanzpädagogen. Das war der Stand am 1. August 2007. Stefan Wolf saß am Schreibtisch und fragte sich: „Was mach ich jetzt?“ Bis heute kann er es nicht fassen, dass ihm seine Familie nicht nur in dieser Situation total vertraut hat – ihm einfach alles zutraute. Mehr als er im Grunde sich selbst. Die Arbeit als Geschäftsführer wurde zu seinem Traumjob. Anders kann er es nicht beschreiben. Er hatte keine Ahnung von Bildung, keine Ahnung von Stiftung. Gerade deshalb. Er musste sich reinarbeiten, sich Kompetenzen schaffen, eine Ausbildung zum Stiftungsmanager- und -berater machen – bei der Deutschen Stiftungsakademie. Eintauchen in eine ganz andere Welt, wie bei seinem Tauchkurs auf Elba. Auch dazu hatte er mal den Mut gehabt. Aktuell bis in 20 Meter Tiefe. Dennoch. Alles beginnt mit dem ersten Schritt und dem tiefen Gottvertrauten eines Pastors. Sein Lieblingspsalm 139, Vers 5-7, wo es heißt: „Von allen Seiten umgibst du mich und hältst deine Hand über mir.“ Für ihn ist es eine Getragenheit in dieser Unwägbarkeit des Lebens. Egal was kommt, es gibt eine Konstante. Vertrauen. Halt im Leben. Innerer Kompass. Stefan Wolf machte sich beherzt an die Arbeit, setzte seinen Weg fort, kann heute zurückblicken auf schon viele erfolgreiche Etappen. Vom ResiDance Projekt mit Royston Maldoom haben schon viele gehört. Die Kita Pöppenteich mit jetzt 77 Kindern gibt es seit 2009, die Peter Gläsel Schule mit 101 Kindern seit 2015. Im Moment entsteht ein Schulneubau in Form einer Schildkröte für die einzügige Grundschule. Hier konnten sich die Kinder mit vielen Ideen einbringen. Zum Beispiel, dass es keine Flure geben wird und man aus jedem Raum nach draußen gehen kann. Ein eigenes Bildungsmodell wurde entwickelt, mit dem netten Namen PRRITTI [Praxis.Resonanz.Reflexion.Information. Transformation. Transfer.Innovation] und der Basisfrage: „Was braucht das Kind?“ Die Kinder können werden, was sie sind, nicht was andere von ihnen wollen. „Wir arbeiten immer partizipativ.“ Heißt, der Einfluss der Kinder zählt. Angstfreies Lernen. Vom ersten bis zum letzten Tag sollen die Kinder gerne in die Schule kommen. Klar und real ist aber auch, dass das Leben immer in Veränderung ist. Das kann man niemandem ersparen. Und auch das ist Stefan Wolfs Humor: „Ich kann nicht durch die Schule fallen, aber durchs Leben.“

Neben vielem, den Projekten, Förderungen und Initiativen, sollen genannt sein: die „B-Wusst-Woche“ seit 2013

in der Region als Dialog mit den Menschen in Richtung Lebenswandel, -qualität und Nachhaltigkeitsgedanken. Der Schüler-Wettbewerb „Einstein-OWL“, der Schüler für hervorragende Forschungsleistungen in Naturwissenschaft, Informatik und Technik auszeichnet. Die Koordination der Peter Gläsel Stiftung des Berufswahl-Siegels. Auszeichnungen wie der Peter Gläsel Preis gehen seit 1986 an Studierende in OWL. Um nur einiges zu nennen. Bei allem liegt der Antrieb begründet in: Liebe – Glaube – Mut und Ehrlichkeit. Die Herausforderung für Stefan Wolf war es, Bildung zu gestalten, Jugendliche und Kinder zu unterstützen, ihre Fähigkeiten und Interessen zu finden. Inzwischen unterstützen ihn selbst dabei mehr als 70 Mitarbeiter. Seine Gedanken dazu kann man hören auf Podcasts, erfahren bei Facebook, lesen in Veröffentlichungen [Kulturelle Bildung Online] und in seinem mit Co-Autor Josef Köhler erschienenen Buch „Das Buch – oder wie die Kunst zu Bilden zur Bildungskunst und zum PRRITTI-Bildungsmodell führte“.

Was zu fragen bleibt. – Wozu rät der Geschäftsführer, Pastor und Mensch Stefan Wolf?



3 Tipps an die Menschheit

- Dinge und Menschen nicht vorschnell beurteilen. Erstmal genau hinschauen und in ihrem Kontext verstehen.
- Damit verbunden: Toleranz ist etwas, das ich nicht fordern, sondern geben muss. Intoleranz verhindert die Verständigung der Menschen untereinander.
- Wirklich mit ganz offenen Augen durchs Leben gehen. Die großartigsten Dinge sind oft nicht die, die weit weg sind, sondern ganz nah sind.

Wer kennt es nicht, das Kinderbuch „Oh wie schön ist Panama“ von Janosch. Manchmal muss man weggehen, um anzukommen.

/// Text: Jutta Jelinski



SCHMIDT KUNSTSTOFFVERARBEITUNG EMSBÜREN GMBH & CO. KG

Qualitäts-Formteile aus Kunststoff

Die Firma Schmidt Kunststoffverarbeitung Emsbüren GmbH & Co. KG ist ein weltweit agierendes Unternehmen, das technische Kunststoffformteile u. a. für die Elektro-, Druckmaschinen- und Automobilindustrie, den Windsektor, die Lüftungs- und Klimatechnik, die Signaltechnik konstruiert, gestaltet und fertigt. Dabei werden eigene Produkte angeboten, die Arbeit als Lohnfertiger nimmt jedoch einen ebenso großen Teil des Leistungsspektrums ein.

Halb- sowie vollautomatische Pressen und Spritzmaschinen können sowohl Duro- als auch Thermoplaste und Feuchtpolyester (BMC/SMC) verarbeiten. Spritzgießmaschinen in den Größenordnungen 30 bis 400 Tonnen sowie Pressen mit einer Zuhaltkraft von 40 bis 200 Tonnen helfen bei der Verarbeitung thermoplastischer Kunststoffe sowie duroplastischer, rieselfähiger Formmassen.

Bearbeitungstechniken wie CNC-Fräsen auf einem 3- oder 5-Achsen-Bearbeitungszentrum und CNC-Drehen, Reiben, Entgraten, Tempern, Gleitschleifen, Strahlen, Senken und Ultraschallschweißen runden das Programm ab.

Seit vielen Jahren arbeitet die Schmidt GmbH & Co. KG u. a. sehr erfolgreich mit Werkzeugbauern in China auf qualitativ sehr hohem Niveau zusammen. Unterstützung erhält das Unternehmen durch eine chinesische Mitarbeiterin in dem Stammwerk in Emsbüren, Frau Jintao Miao, wodurch eine unmissverständliche Kommunikation gewährleistet wird.

Zudem reisen der Geschäftsführer Herr Carsten Czilwa und Frau Jintao Miao in regelmäßigen Abständen zu den Lieferanten in China, um vor Ort sowohl die Herstellung der Kundenwerkzeuge als auch, falls gewünscht, die eigentliche Produktion der Kunststoffformteile in China zu begleiten.

Die ausgezeichneten, langjährigen Beziehungen zu China konnte das Unternehmen zudem aktuell nutzen, die durch die Corona-Krise verursachten Umsatzeinbußen komplett durch den Verkauf von Atemschutzmasken sämtlicher Typen zu kompensieren. Eines der wichtigsten, strategischen Unternehmensziele der Schmidt Kunststoffverarbeitung Emsbüren GmbH & Co. KG, stets flexibel auf mögliche Veränderungen des Marktes reagieren zu können, sichert ein stetiges Wachstum des Unternehmens und zeigt sich in der über 60-jährigen Geschichte der eigentümergeführten Kommanditgesellschaft.

Industrielacke nach Maß



Drejsol
COATINGS

Industriestraße 4
32361 Pr. Oldendorf-Bad Holzhausen

Telefon 0 57 42/93 00-0
Telefax 0 57 42/93 00-49

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

/// www.schmidt-gmbh.com

PETERS MASCHINENBAU GMBH & CO. KG

„Es gibt auch eine Zeit nach Corona“

Peters Maschinenbau erwirbt neues Grundstück mit Halle

Kurzarbeit oder Entlassungen sind bei Peters Maschinenbau derzeit kein Thema. Im Gegenteil, es werden dringend Maschinenführer und Metallbauer gesucht. Unternehmenschef Günter Peters sieht optimistisch in die Zukunft.

„Wir haben noch volle Auftragsbücher und genug zu tun“, sagt Peters. Es werde auch eine Zeit nach Corona geben. „Dann müssen wir gut aufgestellt sein“, so der Unternehmenschef weiter. Aus diesem Grund hat Peters Maschinenbau direkt in der Nachbarschaft am Standort Twist ein Gelände samt Halle erworben. Auf dem mehr als 21.000 Quadratmeter großen Gelände, von dem 6.000 Quadratmeter gepflastert sind, steht bereits eine knapp 1.100 Quadratmeter große Halle. Ebenfalls bestehen auf 126 Quadratmetern Büroflächen. Seit der Gründung im Jahr 2003 hat sich das Unternehmen von einem Ein-Mann-Betrieb zu einer stetig wachsenden, mittelständischen Unternehmensgruppe mit über 200 Mitarbeitern entwickelt. Als Systemlieferant für Maschinen- und Anlagenbauer fertigt Peters Maschinenbau alles von einfachen Laserteilen bis zu anspruchsvollen Schweißbaugruppen aus Stahl, Edelstahl und Aluminium. Vom Einzelteil bis zur Großserie. „Da wir recht breit aufgestellt sind, haben uns die Auswirkungen der Corona-Krise nicht so erwischt, wie andere Metallbauunternehmen“, sagt auch der kaufmännische Leiter, Jörn Reimink. Natürlich habe man Vorkehrungen zum Schutz der Mitarbeiter getroffen. So gelten strenge Hygienevorschriften und Abstandsregeln. Auch Homeoffice wurde angeordnet, wo es möglich war. Überrascht zeigt sich der kaufmännische Leiter über die derzeit vielen Bewerbungen, die auf seinem Tisch liegen. In den ersten Monaten dieses



Peters Maschinenbau hat ein neues Grundstück samt Halle am Standort in Twist erworben.

Jahres seien laut Reimink bereits über 30 neue Mitarbeiter eingestellt worden. Einige davon seien Rückkehrer gewesen. Die Investitionen in weitere Hallen und Maschinen seien in Planung.

/// www.maschinenbau-peters.de

OBERFLÄCHENBEHANDLUNG AUS EINER HAND

BRÜGGER Oberflächenbehandlung GmbH

Röhlenstr. 25
Brilon-Madfeld
029391/962 530

8000

10 Meter Freistrahlanlage

- Sandstrahlen
- Pulverbeschichten

Max-Maße:
8000 x 2600 x 2200 mm (LHB)

Besuchen Sie uns auch im Internet:

www.bruegger-pulverbeschichten-sandstrahlen.de

ESDERS GMBH

Positive Geschäftsentwicklung 2019: vorsichtiger Optimismus bei Esders

Das emsländische Familienunternehmen Esders verzeichnet auch im Jahr seines 30-jährigen Bestehens eine positive Geschäftsentwicklung: 12,7 Millionen Euro Gesamtumsatz erwirtschafteten die Firmen der Esders-Gruppe 2019.

Hierzu gehören die Esders GmbH mit Sitz in Haselünne sowie die drei Tochtergesellschaften in China, Polen und den Niederlanden. Zum runden Geburtstag stiftete der Mess- und Prüftechnikspezialist für die Gas- und Wasserversorgung 2019 den Esders-Zukunftspreis. Insgesamt 15.000 Euro gingen an ehrenamtliche Initiativen, die sich für Umweltschutz und Artenvielfalt engagieren. „Wir haben 2019 erneut ein stabiles Umsatzwachstum erzielt und konsequent in Köpfe und effiziente Produktionsprozesse investiert“, sagt Geschäftsführer und Unternehmensgründer Bernd Esders. Das lasse ihn in Verbindung mit soliden Rücklagen und einer hohen Eigenkapitalquote auch in Krisenzeiten „vorsichtig optimistisch“ in die Zukunft sehen. Im vergangenen Jahr wurde die Ge-

schäftsführung um Sohn Stefan Esders erweitert. Der diplomierte Maschinenbauer hatte schon während seines Studiums erste Konstruktionen für das Unternehmen gemacht. Neben der Konstruktion verantwortet er jetzt die Geschäftsfelder Prozessoptimierung und Produktion.

Forschung und Entwicklung treibende Kraft des Wachstums

Um den Bereich Forschung und Entwicklung weiter voranzutreiben, vergrößerte Esders sein Entwicklungsteam. 2019 stießen zwei weitere erfahrene Softwareentwickler und ein Konstrukteur zum 20-köpfigen Team hinzu. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter wuchs von 122 auf 132. Aktuell beschäftigt der Mittelständler 135 Mitarbeiter, davon über 100

www.gitterrost-shop.com



NORMGITTERROSTE
AM LAGER

FLUCHTTREPPEN-
STUFEN

SICHERUNGEN



K60-Gitterrostsysteme GmbH & Co.KG
Grüner Weg 13 · D-33449 Langenberg
Telefon: +49 (0) 5248 82349-0
Telefax: +49 (0) 5248 82349-29
E-Mail: info@gitterrost-shop.com



Stefan Esders verstärkt seit 2019 die Geschäftsführung der Esders GmbH, von Hubert Penniggers und Bernhard Esders

am Hauptsitz in Haselünne. Weiterhin stand das Jahr 2019 im Zeichen der Optimierung von Produktionsprozessen. Dafür wurden, unter anderem, neue Werkzeuge angeschafft, die die rechnerunterstützte Fertigung von Geräten und Baugruppen ermöglichen. Eine Technikerarbeit legte die Grundlage zur Lackierung von Platinen mit einem neuen Roboter. Die Technologie soll im laufenden Jahr Einzug in die Produktion halten.

Zu seinem runden Geburtstag lobte das 1989 gegründete Unternehmen im vergangenen Frühjahr den mit 15.000 Euro dotierten Esders-Zukunftspreis aus. Ziel war es, ehrenamtliches Engagement für Umwelt- und Naturschutz zweckgebunden zu fördern. Im Herbst konnte die überregional besetzte Jury über 24 Einreichungen aus ganz Deutschland und der Schweiz beraten. Schließlich sprach sich das Gremium für drei Projekte des Naturschutzes und der Umweltbildung aus

dem emsland aus. „Dass ausschließlich emsländische Bewerbungen gewonnen haben, war keinesfalls geplant“, sagt Esders, „allerdings kamen auch die meisten Einreichungen aus unserer Region.“ Den ersten Preis und 8.000 Euro erhielt der Angelsportverein Haselünne zur Schaffung eines Habitatgebietes für seltene Fischarten im Bach Lotter Beeke. 5.000 Euro gingen an das Seminarfach „Marianum for future“ am Meppener Gymnasium Marianum. Über 2.000 Euro freute sich der drittplatzierte Verein „Land Unter e.V.“, der sich für den Erhalt der typisch emsländischen Heidelandschaft engagiert. „Im Sinne der Nachhaltigkeit wollen wir die prämierten Projekte weiterhin begleiten und besuchen“, sagt Bernd Esders. Das sei wegen der Corona-Krise aktuell zwar nicht möglich, aber nur aufgeschoben und nicht aufgehoben.

Die Esders GmbH ist Hersteller und Anbieter von Messgeräten, Software und Systemlösungen für den Gas-, Wasser- und Biogasbereich. Spezialisiert hat sich das Familienunternehmen in den vergangenen 30 Jahren auf die Gebiete Gasspür- und Gasmesstechnik sowie Wasserleckerortung. Weitere Schwerpunkte bilden Druckmesstechnik und Prüfsysteme für Gasmess- und Gaswarngeräte. Mit seinen Produkten liefert das Unternehmen die Basis für sichere Rohrleitungen und damit für die Schonung von Ressourcen. Die Esders GmbH fertigt ausnahmslos in Deutschland und ist nach ISO 9001 sowie ATEX 2014/34/EU zertifiziert. Zu den Kunden gehören Energieversorgungsunternehmen ebenso wie Dienstleistungs- und Handwerksbetriebe der Gas- und Wasserwirtschaft. Das Unternehmen wurde 1989 gegründet und beschäftigt heute 125 Mitarbeiter, davon über 100 am Hauptsitz in Haselünne. Zusätzlich hat Esders Vertriebsniederlassungen in China, den Niederlanden und Polen.

Foto: Esders



links: Stefan Esders, Martin Esders, Bernd Esders,

/// www.esders.de

**MODERN
VIELFÄLTIG
FLEXIBEL
OPTIMAL ERREICHBAR**



Messe

12.000 m² flexible Nutzfläche für erfolgreiche Veranstaltungen

Kongress

Modernste **Tagungstechnik** gepaart mit kompetenter **Beratung**

Event

Konzert, Party oder Gala für bis zu **3.000 Personen** variabel nutzbar



A2 Forum Management GmbH

Gütersloher Straße 100
33378 Rheda-Wiedenbrück
Telefon: +49 (0) 5242/969-0
E-Mail: info@a2-forum.de
www.a2-forum.de

Direkt an der A2 gelegen

PETERS MASCHINENBAU GMBH & CO. KG

Mit dem Firmenroller zur Arbeit

Azubi Ibrahim wird der Weg zur Arbeit möglich gemacht

Unter dem Motto „Mit Vollgas durch die Ausbildung“ erhalten die Auszubildenden bei Peters Maschinenbau in Twist für die Dauer der Ausbildung auf Wunsch einen Roller zur Verfügung gestellt. Auszubildender Ibrahim aus Meppen konnte sich nun einen Roller abholen. Mithilfe des Rollers hat der Meppener nun die Möglichkeit, unabhängig von dem öffentlichen Nahverkehr, zu seiner Ausbildungsstätte zu kommen.

„Wir müssen gerade bei der Azubi-Akquise neue Wege gehen, um unseren Bedarf decken zu können“, sagt der kaufmännische Leiter bei Peters Maschinenbau, Jörn Reimink. Derzeit verfügt das Metallbauunternehmen über 20 Auszubildende. Alleine im letzten Jahr sind laut dem kaufmännischen Leiter 11 junge Lehrlinge hinzugekommen, sieben davon in gewerblichen Ausbildungsberufen. „Der Anstieg an Auszubildenden innerhalb nur eines Jahres zeigt uns, dass wir eine richtige Strategie in der Personalakquise anwenden“, so Reimink. Für ihn gehören neben einer leistungsgerechten Bezahlung und branchenüblichem Urlaub, vor allem kleinere Benefits für die Mitarbeiter zu den Erfolgsgaranten. „Wir bieten unseren Auszubildenden und Mitarbeitern Benefits, die sie sonst nirgendwo bekommen“, ist Reimink überzeugt. Neben der kostenlosen Stellung von Schulmaterial, erhalten die jungen Nachwuchskräfte bei Abschluss eines Ausbildungsvertrages auch einen Netflix-Zugang für die ganze Familie. „Gerade dieser Benefit zieht sehr gut, wir holen die Auszubildenden bei ihren Interessen ab und folgen dem aktuellen Trend“, so Reimink weiter. Sollte der Weg zur Arbeit für den Auszubildenden ein Problem darstellen, werde durch das Unternehmen ein Roller, wie hier bei Ibrahim, gestellt. Ein besonderes Highlight stellt die Mitarbeiterkarte dar. Eine Kreditkarte, die das Unternehmen den Mitarbeitern bei Eintritt in das Unternehmen aushändigt



Unter dem Motto „Mit Vollgas durch die Ausbildung“ können die Auszubildende bei Peters Maschinenbau einen Roller erhalten. (v.l. kaufm. Leiter Jörn Reimink und Azubi Ibrahim)

und stetig mit Guthaben auffüllt. Auszubildende erhalten zum Beispiel für jede gute Note einen Geldbetrag gutgeschrieben. Für Jörn Reimink ist aber auch das gute Betriebsklima entscheidend. „Wenn sich die Mitarbeiter nicht wohlfühlen, dann helfen auch mehr Geld und zusätzliche Benefits nicht weiter“, so Reimink. Daher freut sich der kaufmännische Leiter darüber, dass sich vermehrt ehemalige Kollegen wieder bei Peters Maschinenbau bewerben, nachdem sie Erfahrungen in anderen Unternehmen sammelten. Auch die Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Aktionen seien ein voller Erfolg.

Günter Peters gründete das Unternehmen im Jahr 2003 und baute dieses kontinuierlich weiter aus. Heute beschäftigt das Unternehmen rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von über 30 Millionen Euro. „Wir wollen weiter wachsen, und darum spielt die Personalakquise so eine wichtige Rolle“, ist Peters überzeugt. Hierbei müsse man sich durch kreative Ideen von den Wettbewerbern absetzen.

/// www.maschinenbau-peters.de

Qualität ist bei uns NORMAl

DIN EN 61439

Schmidt Kunststoffverarbeitung

Emsbüren GmbH & Co.KG

Industriestraße 17

D-48488 Emsbüren

Tel.: 05903 - 93 579-0

Mail: info@schmidt-gmbh.com

www.schmidt-gmbh.com

VDMA E. V. – LANDESVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN

NRW-Maschinenbau: Auswirkungen der Corona-Pandemie nehmen zu

5. VDMA-Blitzumfrage: Maschinenausfuhren gehen zurück. Reisebeschränkungen bereiten große Probleme.

Die Corona-Pandemie hat den Maschinen- und Anlagenbau in Nordrhein-Westfalen weiterhin fest im Griff. Laut der aktuellen Blitzumfrage des VDMA sehen nahezu alle der befragten nordrhein-westfälischen Maschinen- und Anlagenbauer ihren Betriebsablauf beeinträchtigt. Die Ergebnisse spiegeln die Antworten von 697 Unternehmen – davon 191 aus NRW – wider.

Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung

Rund 80 Prozent der befragten Unternehmen im NRW-Maschinen- und Anlagenbau haben Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung ergriffen. An erster Stelle steht die Kurzarbeit, die sich in Krisenzeiten als Instrument der Beschäftigungssicherung bewährt hat. 79 Prozent der Unternehmen nehmen Anpassungen über Kurzarbeit vor, 7 Prozent über Produktionsstopps und 24 Prozent der Unternehmen über den Abbau von Personal. Der exportintensive Maschinen- und Anlagenbau leidet außerdem weiter unter den Reise- und Aufenthaltsbeschränkungen sowie den Quarantäneauflagen, die vor allem Wartungs- und Servicearbeiten betreffen. Dies sehen in NRW 83 Prozent der Unternehmen als problematisch an. Weiterhin bereitet die verzögerte Abnahme von Anlagen und Maschinen – und die damit einhergehenden hohen Außenstände – vielen Unternehmen (65 Prozent) Sorgen. 41 Prozent der Unternehmen sehen zudem Erschwernisse in der Transport- und Logistikabwicklung.

Liquiditätseinschätzung von NRW-Maschinenbauern

Bei der Einschätzung der Liquidität zeigt sich ein differenzierteres Bild. 44 Prozent haben keine und 33 Prozent der Befragten geringe Liquiditätsengpässe. Zu merklichen Engpässen kommt es bei 20 Prozent und zu gravierenden bei 3 Prozent. Auffällig ist, dass Maschinenbau-Unternehmen aus NRW im Bundesvergleich aktuell weniger Liquiditätsengpässe verzeichnen als Unternehmen aus den anderen Bundesländern. „Hier zeigt sich, dass viele Unternehmen nun von ihren Maßnahmen, die sie nach der Wirtschafts- und Finanzkrise ergriffen haben, profitieren“, erklärt Hans-Jürgen Alt, Geschäftsführer des VDMA NRW. Mit Blick auf die Erwartungen für die kommenden drei Monate, rechnet die Mehrheit (55 Prozent) der Unternehmen mit keiner Veränderung ihrer Situation, 26 Prozent mit einer Verschärfung und 19 Prozent mit einer Abnahme ihrer Liquiditätsengpässe.

Exporte nehmen ab

Die Maschinenexporte aus NRW sind immer stärker von der Corona-Pandemie betroffen. So sanken die Ausfuhren im ersten Quartal 2020 um 10 Prozent auf 6,8 Milliarden Euro. In den ersten drei Monaten dieses Jahres lagen die Maschinenexporte aus Nordrhein-Westfalen in die EU um 13 Prozent unter ihrem Vorjahresniveau. Insbesondere nahmen die Exporte in Länder, wie Frankreich (minus 17,9 Prozent), Italien (minus 16,4 Prozent) oder Spanien (minus 21,2 Prozent), die sehr unter den Auswirkungen der Pandemie leiden, stark ab. Exporte in das Vereinigte Königreich (minus 29,9 Prozent) leiden zusätzlich noch unter den Brexit-Ungewissheiten. Maschinenausfuhren aus NRW in die USA gingen um 8 Prozent zurück. Die Exporte nach China nahmen um 2,9 Prozent zu – bedingt durch die zeitliche Versetzung des Corona-Lockdowns in der Volksrepublik.

„Die Exportzahlen spiegeln die Entwicklungen des ersten Quartals wider. Anhand der Ergebnisse der Blitzumfrage, rechnen wir in den kommenden Wochen mit einer weiteren Verschärfung der Situation in NRW“, fasst Alt zusammen. „Der Bund und das Land hat in den letzten Wochen schon Maßnahmen zum Abfedern der wirtschaftlichen Auswirkungen ergriffen. Vor diesem Hintergrund unterstützen wir das 10-Impulse-Programm der Landesregierung zum Wiederanlaufen der Konjunktur.“

/// www.nrw.vdma.org



HMS
INDUSTRIEBAU

Wir machen das für Sie!

Generalbauunternehmen

Wülferheide 10 | 32107 Bad Salzuflen | 05222-944990
info@hms-industriebau.de | www.hms-industriebau.de

LENZE SE

Lenze stellt sein globales Kundenmanagement neu auf

Frank Lorch ist seit Mai 2020 als Group Vice President Global Account Management beim Automationsexperten Lenze für die Beratung und Neugewinnung von internationalen Großkunden zuständig.

In der neu geschaffenen Position berichtet er direkt an den Vorstandsvorsitzenden von Lenze, Christian Wendler. Zuvor hatte Frank Lorch verschiedene Führungspositionen bei Lenze inne, unter anderem in den Bereichen Produktmanagement, Innovation und im strategischen Marketing. Zuletzt war er für Lenze in Ostasien als Vice President Sales & Marketing und Repräsentant des Unternehmens in Taiwan und Südkorea tätig und hat den Wachstumskurs des Unternehmens insbesondere in China aktiv mitgestaltet.

Seine internationale Erfahrung wird er nun gewinnbringend in den Aufbau des weltweiten Kundenmanagements einbringen, um den Bereich künftig global noch kundenzentrierter aufzu-

stellen. Zu den Hauptaufgaben von Frank Lorch und seinem Team gehört es dabei, gemeinsam mit den Lenze-Vertriebsregionen Strategien zur Neukundengewinnung sowie zur Vertiefung der existierenden Beziehungen mit internationalen Großkunden zu entwickeln und umzusetzen.

„Den Kern eines weltweit erfolgreichen Kundenmanagements bildet für mich exzellente strategische Beratungskompetenz. Genau diesen Mehrwert bieten wir unseren internationalen Großkunden wie kaum ein anderes Unternehmen auf dem Markt. Ich bin sicher, dass diese Kompetenz aufgrund des zunehmend dynamischen, von globalen Herausforderungen wie der Digitalisierung und Industrie 4.0, aber auch komplexen sozio-öko-



Frank Lorch
Vice President
Global Account Management

nomischen Herausforderungen geprägten Umfelds jetzt nochmals an Bedeutung gewinnen wird“, fasst Frank Lorch zusammen.

„Der besondere Reiz und gleichzeitig die Herausforderung beim globalen Kundenmanagement liegt für mich darin, ein so aktuelles wie komplexes Thema wie die digitale Transformation in der Automatisierungstechnik mit der Steuerung der Vertriebsprozesse smart zu verknüpfen und dabei stets die lokalen Besonderheiten so verschiedener Regionen und Länder wie China, den USA oder Europa zu berücksichtigen“, so Frank Lorch abschließend.

/// www.Lenze.com



**LASERN
KANTEN
SCHWEISSEN**





PETERS Maschinenbau GmbH & Co. KG
 Max-Planck-Straße 13 · 49767 Twist · Telefon: 05936 918910
 info@maschinenbau-peters.de · www.maschinenbau-peters.de

MICHELIS SONDER-MASCHINENBAU GMBH & CO. KG

Michelis Sonder-Maschinenbau zum Innovations-Champion gekürt

Altes loslassen und Neues wagen: Innovative Mittelständler wie die Michelis Sonder-Maschinenbau GmbH & Co. KG aus Rheda-Wiedenbrück haben keine Angst vor dem Wandel, sondern begreifen ihn als Chance.

Damit überzeugte das Unternehmen bei der 27. Runde des Innovationswettbewerbs TOP 100. Michelis Sonder-Maschinenbau gehört ab dem 19. Juni offiziell zu den TOP 100. In dem wissenschaftlichen Auswahlverfahren beeindruckte das Unternehmen in der Größenklasse A (bis 50 Mitarbeiter) besonders in der Kategorie „Innovationsförderndes Top-Management“.

Der westfälische Sondermaschinenbauer wird dann aktiv, wenn eine Maschine „von der Stange“ nicht das erfüllt, was für die Produktion benötigt wird. „Es geht immer um eine neue Anfertigung, Erfindung und Innovation“, sagt der Gründer und Geschäftsführer Jens Michelis. Die Kernkompetenz des TOP 100-Unternehmens liegt in der Roboter-, Förder- und Automatisierungstechnik sowie im Vorrichtungsbau. Im 2016 gegründeten Werk in Rheda-Wiedenbrück werden beispielsweise Palettierroboter oder bis zu 80 Meter lange Fertigungsstraßen entwickelt. Auch bereits bestehende Anlagen können umgebaut werden.

Jens Michelis fördert und fordert den Ideenreichtum seines zehnköpfigen Teams und sieht seine Mitarbeiter als kreative Querdenker. „Wir verstehen uns als Problemlöser für komplexe Aufgaben“, sagt er. Der Kunde erhält ein Gesamtpaket aus Werkzeugmaschine, Verfahrenstechnik und Software, jede Maschine wird individuell auf Wunsch mit diversen Anforderungen angefertigt.

Im Sondermaschinenbau kann mit der Dynamik des Markts mithalten, wer am schnellsten die perfekte Lösung bieten kann. Die Geschäftsleitung hat deshalb eine spezielle Konstruktionssoftware eingeführt, um die Projekte schneller und einfacher zu verknüpfen. Ebenfalls bemerkenswert: Der Top-Innovator fertigt seine Bauteile für die Produktion selbst. Damit erreicht er eine große Fertigungstiefe und fördert nebenbei das Querdenken der Beschäftigten.

/// www.michelis-maschinenbau.de



Michelis Sonder-Maschinenbau plant, entwickelt, konstruiert und fertigt Sondermaschinen für industrielle Anwendungen – ob Förder-Automatisierungs- oder Robotertechnik, Vorrichtungsbau oder Handlingsysteme.

doepke
Rohr- Draht- und Blechbearbeitung

Blech ✓
Rohr ✓
Draht ✓
Oberfläche ✓

lieferbar ab Fabrik

Desinfektionsständer
- für Ihre Gesundheit und die Ihrer Mitarbeiter und Kunden

doepke-metallwaren.de
macht glückliche?

STORELIGHTS.de
Ihre helle Freude

Ladenbedarf.de
Alles Gute für Ihr Geschäft

Doepke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH
Blankensteinstraße 34-36 • 32257 Bünde
T 05223 183570 • info@doepke-metallwaren.de

FMB – ZULIEFERMESSE MASCHINENBAU

FMB – Zuliefermesse Maschinenbau: Regionalisierung statt Globalisierung?

Für viele Unternehmen des Maschinenbaus sind zu Beginn der Pandemie nicht nur die Absatzmärkte eingebrochen, sondern auch die Zulieferketten massiv eingeschränkt worden.

Insbesondere grenzüberschreitende Lieferungen – ob aus China oder „nur“ aus Frankreich – waren nicht mehr oder nur mit Verzögerungen möglich und zu den dringlichsten Managementaufgaben gehörte es, die Lieferketten aufrechtzuerhalten oder wiederherzustellen.

Einkäufer und Geschäftsführer werden sich deshalb nach dem Motto „Lessons learned“ damit beschäftigen, ob die Beschaffung unter diesem Aspekt neu bewertet werden muss. Konkret lauten die Fragen: Spielt die Versorgungs-



sicherheit künftig eine stärkere Rolle? Soll man stärker auf räumlich kurze Zulieferketten setzen?

Dass hier der Schuh drückt, zeigt eine aktuelle Untersuchung des ifo-Institutes. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass die Materialknappheit im Maschinenbau neben dem mangelnden Auftragseingang der zweit- größte Grund für Produktionsbehinderungen ist. Die Lieferketten sind also optimierungsfähig.

Vor diesem Hintergrund sehen die Veranstalter der FMB – Zuliefermesse Maschinenbau die Messe als das geeignete Forum, um direkt vor Ort den Kontakt zu neuen oder zusätz-

Steigern Sie Ihre Prozesssicherheit

Automatisierung. Produktivitätssteigerung. Kostenreduktion.

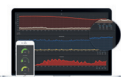


JOKISCH SMART FLUID MONITORING

- Die skalierbare Lösung im Fluidmanagement
- Vom innovativen digitalen Emulsionsmischer bis zum vollautomatischen Messsystem
- Modular erweiterbar bis zur Vollautomatisierung
- Automatisierung der manuellen Arbeitsschritte
- Erhebliche Kostenreduktion im Fluidmanagement

IHRE VORTEILE

- Visualisierung der Verbrauchswerte im Analyseportal
- Prozesssicherheit erhöhen und Betriebskosten senken
- Werkzeug- u. KSS-Standzeiten verlängern
- Oberflächengüte verbessern



STARTEN SIE IHRE DIGITALE REISE MIT DER JOKISCH SERVICE-APP

- digitale Dokumentation der Messparameter
- Analyse und Auswertung der Messergebnisse inkl. Maßnahmenkatalog
- Messergebnisse können einfach und schnell zur weiteren Analyse an unser Labor geschickt werden



PROFESSIONELLER INSTALLATIONS- UND WARTUNGSSERVICE

- Von der Finanzierung bis zur Installation und Wartung - alles aus einer Hand -> Schnell. Flexibel. Clever.
- 360° Service um Ihre Prozesssicherheit zu gewährleisten
- Auf Wunsch übernehmen unsere Experten für Sie die komplette KSS-Fernüberwachung



Sprechen Sie uns an!

Wir beraten Sie und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot
Weitere Informationen erhalten Sie über den QR-Code



Jokisch GmbH
 Fabrik für Schmier- und Kühlmittelspezialitäten
 Industriestraße 5-10 | 33813 Oerlinghausen
 T +49 52 02. 97 34 0 | F +49 52 02. 97 34 49
 smartfluids@jokisch-fluids.de | www.jokisch-fluids.de



Maschinenbau Andreas Winkel e. K.
 Heinrichstr. 95 • 49733 Haren • www.awi-maschinenbau.de
 Tel. 05932/73986-0 • Fax 05932/73986-29



Sonderfahrzeugbau für innerbetriebliche Transporte!



Schwerlast-Industrieanhänger für Ihre Bedürfnisse entwickelt!



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



lichen Zulieferern zu suchen. Schließlich stand das „Matching“ von Maschinenbauern und Zulieferern auf regionaler Ebene, in Ostwestfalen-Lippe (OWL), schon bei der ersten FMB vor 16 Jahren im Fokus. Christian Enßle, Head of Cluster FMB: „Ziel war es damals, kurze und eng verzahnte Lieferketten zu bilden. Das macht nach wie vor eine wesentliche Stärke der Maschinenbauregion OWL aus.“ Zwar kommen die Aussteller aufgrund des stetigen Wachstums der Messe heute nur noch zu etwa zwei Dritteln aus der Region. Aber der Fokus liegt klar auf dem Inland und dem benachbarten Ausland. Und jedes Jahr wieder gibt es Messebesucher, die erstaunt feststellen, dass sie hochspezialisierte Komponenten auch in unmittelbarer Nachbarschaft finden. Weltweite Beschaffungstouren müssen nicht immer sein.

Den Veranstaltern ist es dabei wichtig, beide Aspekte – regionale und globale Beschaffung – im Blick zu behalten. Christian Enßle: „Nur auf Regionalisierung zu setzen greift zu kurz. Schließlich leben unsere Maschinenbauer vom globalen Markt. Wenn ihre Kunden auf Regionalisierung setzen würden, wäre das kontraproduktiv. Wir meinen, dass es auf

den Mix ankommt, zum Beispiel auf den Aufbau von Zweitlieferanten und auf die Diversifizierung der Lieferketten.“

Die zu erwartenden rund 450 Aussteller sehen sich in der Lage, die Maschinenbauer bei dieser Aufgabe zu unterstützen – und das in der gesamten Breite des Zuliefererspektrums. Dabei kommt ihnen noch ein weiterer Trend zugute: Die Losgrößen werden kleiner, die Variantenvielfalt größer, die Hersteller flexibler und die Lieferzeiten kurzfristiger. All das spricht auch für die enge Zusammenarbeit von Maschinenbauern und Zulieferern. Räumliche Nähe ist dabei nicht zwingende Voraussetzung, aber hilfreich. Viele Aussteller der FMB sind auf diese enge Kooperation bestens vorbereitet und entsprechend flexibel.

/// www.fmb-messe.de

Die 16. FMB – Zuliefermesse Maschinenbau findet vom 4. bis 6. November 2020 im Messezentrum Bad Salzuflen statt. Eine aktuelle Ausstellerliste steht als Download unter www.fmb-messe.de zur Verfügung.



Präzise, schnell und zuverlässig

Die Dreyer GmbH aus Lengerich stellt als klassisches Metallbauunternehmen mit rund 50 Mitarbeitern seit über 30 Jahren eine breite Vielfalt von Komponenten und Baugruppen für den Maschinen- und Anlagenbau her. Die jüngste Investition ist eine Roboter-Schweißanlage mit Dreh-/Wende-Positionierer für Schweißbaugruppen bis ca. 500 kg Gesamtgewicht. Damit erweitert Dreyer seine sehr hohe Fertigungstiefe um eine automatisierte Einrichtung von Schweißbaugruppen für Kleinserien sowie für Einzelfertigung mit Anforderung an eine perfekt ausgeführte Schweißnaht. Mit den möglichen Schweißverfahren MIG/MAG und WIG sind alle üblichen schweißbaren Metalle (Stahl, Edelstahl und Aluminium) verarbeitbar. Die Bauteilaufnahme erfolgt hierbei üblicherweise auf eine hausintern konstruierte und gebaute Wechsel-Vorrichtung mit Spannern, die auf der Spannplatte des Dreh-/Wendepositionierers aufgebaut wird. Steuerungstechnisch ist dieser als sogenannte 7+8. Achse in die Robotersteuerung vollintegriert und platziert die Baugruppe jeweils in die optimale Schweißlage. Neben den hochwertig aufgetragenen und wiederholgenauen Schweißnähten ergibt sich bereits für Kleinserien eine Kostenersparnis und damit ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem herkömmlichen, manuellen Schweißverfahren, das übrigens von Dreyer auch weiterhin auf insgesamt zwölf Schweißplätzen angeboten wird.

Carl-Bosch-Str. 7
49525 Lengerich
Tel. 05481/90035-0
info@dreyer-lengerich.de

www.dreyer-lengerich.de



BUNDESVERBAND HOLZPACKMITTEL, PALETTEN, EXPORTVERPACKUNG (HPE) E.V.

Holzpackmittelindustrie 2019: Stabilisierung auf hohem Niveau

Die Betriebe der im Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V. organisierten Hersteller blicken auf ein stabiles Wirtschaftsjahr 2019 zurück.

Im Zusammenhang mit den unbekanntenen Konsequenzen der Coronakrise warnt HPE-Geschäftsführer Marcus Kirschner aber zugleich: „Es ist davon auszugehen, dass die COVID-19 bedingten Rückgänge in manchen Bereichen nach der Krise fortbestehen. Eine sofortige Rückkehr auf den Stand vor der Krise ist unrealistisch. Auch die sozialwirtschaftlichen Umbrüche werden dauerhafte Veränderungen für alle mit sich bringen.“ Kirschner benennt fünf wesentliche Punkte, um den sich anbahnenden Entwicklungen wirtschaftspolitisch zukunftsgerichtet zu begegnen.

Laut Statistischem Bundesamt hat die Palettenproduktion nach der Steigerung 2017 auf 110 Millionen das Allzeithoch im Jahr 2018 mit 111 Millionen produzierten Stück nur knapp verfehlt: 110,6 Mio. Paletten „Made in Germany“ wurden 2019 hierzulande hergestellt. Ein minimaler Rückgang um 0,3 Prozent. Allerdings fiel der Produktionswert mit 1,1 Prozent überproportional. Zudem schrumpfte der um den Außenhandel bereinigte Gesamt-Palettenmarkt in Deutschland um 2,1 Prozent auf insgesamt 143,6 Mio. Paletten.

So ist ein deutlicher Rückgang um -15,3 Prozent auf 62,5 Millionen bei den Palettenimporten zu sehen. Dies spricht für einen stärkeren Eigenbedarf der Erzeugerländer als auch für einen geringeren Gesamtbedarf auf dem deutschen Palettenmarkt. Dies wird



Stabiles Jahr 2019 für die HPE-Branche.

dadurch gestützt, dass die deutschen Paletten-Exporte um rund 12 Prozent auf 32,5 Millionen zurückgegangen sind. Klarer Verlierer bei den Importen sind die Niederlande (-27 Prozent) und Lettland (-20,4 Prozent), während Tschechien seine Anteile um 12,7 Prozent steigern konnte. Unangefochtener Spitzenreiter bei den Importeuren ist nach wie vor Polen, aber auch hier ist ein deutliches Minus von 14 Prozent zu verzeichnen. Die Niederlande (-18,7 Prozent) verloren zudem deutlich an Attraktivität als Exportmarkt. Deutschland ist damit noch immer ein attraktiver Markt für Importeure, da der rechnerische Gesamtmarkt 2019 von 140,6 Millionen in Deutschland benötigten Paletten durch die Eigen-

produktion nicht gedeckt werden konnte. „Die Zahlen belegen, dass die deutschen Palettenhersteller aufgrund ihres hohen Maßes an Individualisierungen und der schnellen Lieferfähigkeit mengenmäßig stärker punkten konnten als die Importeure“, resümiert Kirschner die Entwicklungen am Palettenmarkt.

Ein Anstieg ist bei der Kabeltrommelproduktion gemeldet worden. Nach einem deutlichen mengenmäßigen Produktionszuwachs von 2017 auf 2018 konnte die Fertigung auch 2019 um 0,7 Prozent gesteigert werden.

Bei den Kisten stieg die Produktionsmenge von 2017 auf 2019 zwar um

3,2 Prozent, der Wert fiel im gleichen Zeitraum aber um 4,2 Prozent auf 477.192.000 Euro. Der Kistenimport hingegen stieg mit 7 Prozent deutlich an. Zuwächse gab es in allen Ländern der fünf wichtigsten Importnationen. Wie bei den Paletten führt auch hier Polen die Riege an, gefolgt von Tschechien, das seine Zahlen um 17,5 Prozent verbessern konnte. China als Viertplatziertes hatte einen Zuwachs von 52,8 Prozent zu verzeichnen. Auch das Wachstum der Importe aus der Slowakei sticht mit einer Zunahme um ein Drittel hervor. Der wertmäßige Importüberschuss belief sich auf ca. 10 Prozent des deutschen Gesamtmarktvolumens von 533,1 Mio €. Beim Kistenexport gab es in der Summe wenig Veränderungen zum Vorjahr, wenngleich auch hier die Niederlande mit einem Minus von 8,7 Prozent als zweiter in der Rangliste nach der Schweiz stehen, während Ungarn als fünfter mit einem deutlichen Minus von 34,6 Prozent und die USA mit einem Zuwachs von 14,3 Prozent hervorstechen.

„Mengenmäßig ist also von einer stabilen Entwicklung auf hohem Niveau in 2019 zu sprechen. Wertmäßig sieht das allerdings weniger gut aus. Da die Kistenproduktion der Holzpackmittelbranche dem Konjunkturverlauf immer etwas hinterherhinkt, während die Palettenproduktion ein 1:1-Indikator für die Wirtschaft ist, kann hier von einer bedenklichen Entwicklung gesprochen werden – sowohl im Hinblick auf die kurzfristigen als auch die

mittelfristigen Entwicklungen“, so Kirschner. „Dies bestätigen nicht nur die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, sondern auch der jüngste ifo-Geschäftsklimaindex sowie die historisch schlechte Beurteilung und Erwartung der Branchengeschäftslage angesichts der Corona-Krise.“

Für die Holzpackmittelindustrie sei jetzt deshalb besonders wichtig:

1. Wirtschaftliche Anreize schaffen, um die systemrelevanten Lieferketten dauerhaft in Deutschland zu konzentrieren
2. Stützung durch Liquiditäts- und Eigenkapitalhilfen sowie dauerhafte Absenkung der steuerlichen Belastung von Unternehmen
3. Erhöhung der öffentlichen Investitionstätigkeit
4. Förderung der Digitalisierung durch flächendeckenden Ausbau der Gigabitnetze sowie der Unternehmen durch Sonderabschreibungen und verlorene Zuschüsse für Investitionen in die digitale Infrastruktur inklusive Schulung der Mitarbeiter
5. Unterstützung der Holzwirtschaft beim Wandel in eine klimaneutrale Gesellschaft durch stärkere Maßnahmen zur nachhaltigen Verwendung von Holz und Holzzeugnissen.

/// www.hpe.de



Das nach da?

Läuft.



Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de



BUNDESVERBAND HOLZPACKMITTEL, PALETTEN, EXPORTVERPACKUNG E.V.

Zahl des Tages: 110,6 Mio. Paletten in 2019

Laut Statistischem Bundesamt wurden im letzten Jahr in Deutschland rund 110,6 Mio. Paletten hergestellt.

Das entspricht einer täglichen Menge von mehr als 300.000 Paletten, die übereinander eine Höhe von 45,5 Kilometern erreichen würden. 2019 entstand also alle 12 Minuten ein Palettenstapel, der mit 378 Metern sogar noch zehn Meter höher ist als der Berliner Fernsehturm (siehe Grafik). Den Löwenanteil dieses gigantischen Turmes produzierten die im Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V. organisierten Hersteller. Die mehr als 420 Unternehmen machen etwa 80 Prozent des Branchenumsatzes von rund 2,3 Mrd. Euro aus. HPE/FS

Der Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V. feierte 2019 sein 150-jähriges Bestehen. Er ist ein Fachverband mit mehr als 420 überwiegend inhabergeführten Unternehmen aus allen Bereichen der



Quelle: HPE/Statistisches Bundesamt - Weitere Informationen unter www.hpe.de

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

DIE BOBE-BOX:

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

BOBE
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

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

Holzpackmittelindustrie, die etwa 80 % des Branchenumsatzes von rund 2,3 Mrd. Euro repräsentieren. Die Mitglieder des HPE sind Anbieter von Paletten, Packmitteln, Kabeltrommeln, Steigen und Spankörben aus Holz sowie Dienstleister aus den Bereichen

Verpacken, Containerstau und Logistik. Der hochgerechnete Holzbedarf der Branche liegt – inklusive der Kleinbetriebe unter 20 Mitarbeitern – bei rund sechs Mio. Kubikmetern.

/// www.hpe.de

BLECHVERARBEITUNG

Dreyer GmbH Blechverarbeitung, Apparatebau, Laserschneider

☒ Carl-Bosch Str. 7 49525 Lengerich
 ☎ +49 5481 9432-0 ☎ +49 5481 9432-29
 ✉ info@dreyer-lengerich.de
 🌐 www.dreyer-lengerich.de

DRUCKEREI

Press Medien Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

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

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



MARSCHALL GmbH & Co. KG

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

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

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

FÖRDERTECHNIK

HaRo Anlagen- und Fördertechnik GmbH

☒ Industriestraße 30 59602 Rüthen
 ☎ +49 2952 817-0 ☎ +49 2952 817-30
 ✉ info@haro-gruppe.de
 🌐 www.haro-gruppe.de

GITTERROSTE



K60 - Gitterrost Systeme GmbH & Co. KG

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

HALLENBAU

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

HMS Industriebau GmbH

☒ Wülferheide 10 32107 Bad Salzuflen
 ☎ +49 5222 94499-0 ☎ +49 5222 94499-22
 ✉ info@hms-industriebau.de
 🌐 www.hms-industriebau.de

LICHTWERBUNG

Hoffschmidt Lichtwerbung GmbH

☒ Edisonstr. 1-9 32791 Lage
 ☎ +49 5232 9532-0 ☎ +49 5232 9532-14
 ✉ info@hoffschmidt.de
 🌐 www.hoffschmidt.de
 www.dein-y.de

MANAGEMENTSYSTEME

Huerkamp Managementsysteme

☒ Mukenweg 1a 49744 Geeste
 ☎ +49 5907 940-5705 ☎ +49 5907 940-962
 ✉ huerkamp@huerkamp-management.de
 🌐 www.huerkamp-management.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

METALLBEARBEITUNG

Döpke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH

☒ Blankensteinstraße 34-36 32257 Bünde

☎ +49 5223 183-570 ☎ +49 5223 5723

✉ info@doepke-metallwaren.de

🌐 www.doepke-metallwaren.de

METALLTECHNIK

PETERS Maschinenbau GmbH & Co. KG

☒ Max-Planck-Str. 13 49767 Twist-Rührlerfeld

☎ +49 5936 91891-0 ☎ +49 5936 91891-20

✉ info@maschinenbau-peters.de

🌐 www.maschinenbau-peters.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

SCHMIER- UND KÜHLMITTEL

Jokisch GmbH

Fabrik für Schmier- und Kühlmittelspezialitäten

☒ Industriestraße 5 - 10 33813 Oerlinghausen

☎ +49 5202 9734-0 ☎ +49 5202 9734-49

✉ info@jokisch-fluids.de

🌐 www.jokisch-fluids.de

SICHERHEITSMANAGEMENT

TERNION Management Systeme

☒ Zur Laake 2 49809 Lingen

☎ +49 591 96390-0 ☎ +49 591 96390-22

✉ managesys@ternion.de

🌐 www.ternion.de

SOFTWAREENTWICKLUNG

Solunar GmbH

☒ Verler Str. 302 33334 Gütersloh

☎ +49 5241 400-479 ☎ +49 5241 400-446

✉ info@solunar.de

🌐 www.solunar.de

SPEDITIONEN

Hartmann International GmbH & Co. KG

☒ Halberstädter Str. 77 33106 Paderborn

☎ +49 5251 7207-0 ☎ +49 5251 7207-41

✉ info@hartmann-international.de

🌐 www.hartmann-international.de



Georg Boll GmbH & Co. KG

☒ Schützenhof 40-56 49716 Meppen

☎ +49 5931 402-0 ☎ +49 5931 402-92

✉ info@boll-spedition.de

🌐 www.boll-spedition.de

STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

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

☒ Detmolder Str. 627 33699 Bielefeld

☎ +49 521 92606-0 ☎ +49 521 92606-36

✉ info@sonnenpartner.de

🌐 www.sonnenpartner.de

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



JABRO GmbH & Co. KG | Technischer Übersetzungsservice

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

WERBEAGENTUREN



WAN Gesellschaft für Werbung mbH

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

UNTERNEHMENSLOGISTIK

Universal Transporte Michels GmbH & Co. KG

☒ Borchener Str. 334 33106 Paderborn
 ☎ +49 5251 7102-0 ☎ +49 5251 7102-2246
 ✉ info@universal-transport.com
 🌐 www.universal-transport.com

VIDEOPRODUKTIONEN

Press Medien
 Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

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

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

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

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

AUF DER SUCHE NACH JUNGEM GEMÜSE?

Jetzt neue kreative Wege im Recruiting-Alltag einschlagen.



Recruiting-Aktion 2019/2020
WILHELM NIEMANN GmbH & Co. Melle/Neuenkirchen

Setzen Sie auf eine vernetzte Kommunikationskampagne!

Der Faktor Arbeit wird zur knappen Ressource. Mit einseitigen Monokampagnen werden Sie heute kaum noch wahrgenommen. Setzen Sie gegen den Fachkräftemangel auf eine gezielte Kommunikationskampagne!

WAN unterstützt Sie mit kreativen Ideen und sorgt für mehr Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit bei Ihren potenziellen Bewerbern – von der Planung bis zur Umsetzung.

