



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

07 | 2021 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Hans-Joachim Kirchhof

Press **Medien**
Verlag | Druckerei | Agentur



FACHMAGAZINE
B2B ADRESSMANAGEMENT
FACHBÜCHER
BUCHHANDLUNG

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

05231 98100-0

Kein Affentanz um Firllefanz.

In einer überdrehten Medienwelt sorgen wir für Ruhe und Klarheit. Denn die Kommunikation erklärungsbedürftiger Produkte braucht langfristig tragende Konzepte. Wir nennen das **High Involvement Marketing** |

Kaeding Anderson | Agentur für Design und Kommunikation
Lemgo | www.kaeding-anderson.de

Kaeding Anderson®

"Mittelstand zahlt Zeche der EU-Digitalregulierung"

Der EU-Ministerrat diskutiert die digitale Zukunft der Europäischen Union. Die ehrgeizigen Pläne der EU in Bezug auf Plattformen, Künstliche Intelligenz und Daten sind im Grundsatz gut. Sie dürfen aber nicht zu Lasten des Mittelstands gehen.

Ein harmonisierter digitaler Binnenmarkt ist essentiell für die künftige Wettbewerbsfähigkeit Europas und seiner Industrie. „Es ist daher richtig, dass die EU bei der Digitalisierung am Ball bleibt und strategisch vorangeht“, sagt VDMA-Hauptgeschäftsführer Thilo Brodtmann. „Sorgen bereitet uns aber die Vielzahl der neuen Gesetze und Detailvorschriften. Hier besteht die Gefahr, dass der Mittelstand die Zeche in Form von Auflagen und Wettbewerbsnachteilen zahlen muss“, fürchtet Brodtmann.

Digitalbürokratie belastet kleine Unternehmen überproportional

Der VDMA unterstützt die Ziele der im Rat diskutierten Initiativen wie beispielsweise zur Künstlichen Intelligenz (KI), zu Cybersicherheit oder den „Data Governance Act“. Viele der Entwürfe sind aber nicht an den Bedürfnissen des Mittelstands ausgerichtet, sondern werfen den Unternehmen unnötig Knüppel zwischen die Beine. „Wenn etwa die neue Netzwerk- und Informationssicherheitsrichtlinie Unternehmen mit 50 Angestellten auf die gleiche Stufe stellt wie Großunternehmen, und wenn das KI-Gesetz neue Registrierungspflichten für bestimmte Methoden der Programmierung schafft, geht das zu weit. Diese Regelwerke belasten die Unternehmen finanziell erheblich und schränken Kreativität ein, die dringend gebraucht wird“, warnt Brodtmann. Gerade kleinere Unternehmen, die geringere Stückzahlen produzieren, müssen zum Beispiel Zertifizierungskosten einer Neuerung im Vergleich zu Großunternehmen teuer refinanzieren. Somit werden Innovationen, die mit erhöhten Auflagen einhergehen, erschwert. „Ein weiteres Problem ist, dass insbesondere kleinere Unternehmen keine großen Compliance-Abteilungen haben, die sich um die bürokratischen und rechtlichen Fragen kümmern können. Das alles führt zu Wettbewerbsnachteilen in einer zunehmend digitalisierten Geschäftswelt“, erklärt Brodtmann.

Ausnahmen für kleinere Betriebe beibehalten

Der VDMA fordert die Gesetzgeber daher auf, die Belastbarkeit kleinerer Unternehmen besser zu berücksichtigen und Gesetze technologieneutral und praxistauglich zu gestalten. Dazu gehört auch, gesetzgeberische Ausnahmen oder Erleichterungen für kleine und mittelständische Unternehmen zu schaffen. „So sollte etwa im Netz- und Informationssicherheitsgesetz (NIS 2) der Schwellenwert für Ausnahmen von der Richtlinie nicht auf 50 Angestellte abgesenkt werden, sondern bei der üblichen Grenze von 250 Mitarbeitern liegen“, fordert Brodtmann.



Thilo Brodtmann
VDMA-Hauptgeschäftsführer

Draußen einfach schöner Leben

Sonnen Partner

GRATIS-KATALOG ANFORDERN!

STRANDKÖRBE | GARTENMÖBEL | HÜTTEN | GRILLS

Die Schatztruhe

Sommermöbel-Manufaktur & Ihr Grill-Spezialist

Detmolder Straße 627 | 33699 Bielefeld | Tel (0521) 92 60 60
 info@sonnenpartner.eu | www.sonnenpartner.eu
 Mo-Fr: 9.00-18.30 Uhr | Sa 10.00-18.00 Uhr

/// Immer informiert sein: Melden Sie sich jetzt zu unserem kostenlosen Newsletter unter www.wirtschaft-regional.net/newsletter an.

/// LAGER | VERPACKUNG | TRANSPORT | UNTERNEHMENSLOGISTIK

- 12 Rohstoffknappheit bedroht den Wirtschaftskreislauf in Deutschland
- 13 Wachstum mit Weitblick: NEOTECHNIK stärkt Präsenz am neuen Bielefelder Hauptsitz
- 14 Herforder Wellpappen-Intralogistik krisenfest
- 15 Übernahme von Stora Enso
- 16 Herausforderungen für Logistiker
- 18 Holzpackmittelindustrie beklagt unkalkulierbare Preissteigerungen

/// TITELTHEMA

- 20-25 Leaders Talk: Hans-Joachim Kirchof

/// MASCHINENBAU

- 26 Fahrerloses Transportsystem entwickelt
- 28 Qualität ist messbar
- 30 MODERSOHN® Stainless Steel — ein glänzender Auftritt für hochfeste Edelstahl-Oberflächen
- 32 Maschinen und Anlagen intelligent aufwerten
- 34 Modular, innovativ, einzigartig – die neue Losgröße-1-Bohrmaschine IMAGIC L1 der IMA Schelling Group
- 36 A2 Forum startet wieder durch
- 38 Cloud Business-IT im Maschinenbau – HPS setzt auf Cloud-Lösung
- 40 Harmonisierung von Stücklisten
- 42 Neue Produktionsmöglichkeiten mit 750-t-Spritzgießmaschine

/// PERSONAL | ZEITARBEIT | BILDUNG

- 44 Kennzeichnung am Arbeitsplatz gemäß ASR A 1.3 – Übergangsfrist ist Ende 2020 ausgelaufen

/// FOCUS

- 05 Thementalk Unternehmensnachfolge: Rund 60 Zuschauer digital dabei
- 08 Verringerung des Abmahnrisikos im E-Commerce
- 10 Performance Marketing als Chance für den Mittelstand

/// 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. 29 / Januar 2021

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.

Thementalk Unternehmensnachfolge: Rund 60 Zuschauer digital dabei

Kommunikation ist das A und O – besonders dann, wenn im Unternehmen ein neuer Chef an Bord ist, der vorher noch in einer ganz anderen Rolle agierte. Egal, ob jemand aus der Familie oder von außen übernimmt: Ohne Kommunikationsgeschick funktioniert die Übergabe nicht.

D Genau zu diesem Thema haben drei Nachfolger und eine Kommunikations-Expertin am Dienstag (1. Juni) bei der zweiten Auflage des Thementalks „Eine Runde Nachfolge“ diskutiert. Rund 60 Interessierte verfolgten das Event live via Zoom, gestreamt wurde die Diskussion aus dem Fasslager der Feinbrennerei Sasse. Eingeladen hatte das Verbundprojekt Gründergeist #Youngstarts Münsterland in Kooperation mit dem Münsterland-Siegel. „Wir wollen zum einen ganz allgemein für das Thema Unternehmensnachfolge begeistern, zum anderen aber auch Interessierten praktische Tipps und konkrete Ideen für Nachfolgeprozesse mit auf den Weg geben“, erläuterte Frank Sibbing, Projektleiter von Gründergeist #Youngstarts Münsterland beim Münsterland e.V. Die erste Auflage der Talkreihe fand zum Thema Kultur und Digitalisierung statt, dieses Mal wählte das Youngstarts-Projektteam das Oberthema Kommunikation aus. „Denn im Umgang mit Beschäftigten kann man hierbei nicht nur vieles richtig, sondern leider auch vieles falsch machen“, so Sibbing. Talkrunden-Teilnehmer und Gastgeber Rüdiger Sasse war gerade einmal 21 Jahre alt, als er in die elterliche Brennerei „eingestiegen“ ist. Seit 1990 prägt er das über 300 Jahre alte Familienunternehmen, das mit seinen 40 Mitarbeitern auch Mitglied im Münsterland-Siegel ist. „Für mich fühlt es sich so an, dass der Generationswechsel in einem Familienunternehmen eigentlich nie abgeschlossen ist. Sobald



An dem Thementalk teil nahmen (v. l.) Patrick Lehr, Ralf Swetlik, Monika Bone, Rüdiger Sasse und Moderatorin Andrea Hansen.

sich der Sohn gegenüber dem Vater emanzipiert hat, geht es schon darum, Tochter oder Sohn für den Betrieb zu begeistern. Hierdurch ergeben sich bei Übernahmen von Familienunternehmen besondere Spannungsfelder, die auch eine externe Begleitung sinnvoll machen kann“, sagte Rüdiger Sasse. Aus Sicht von Kommunikations-Expertin Monika Bone gibt es nicht den einen Rat für (potenzielle) Nachfolgerinnen und Nachfolger, denn jede Übergabe ist unterschiedlich. Dennoch sei die passende Kommunikation maßgeblich für den Erfolg einer Unternehmensnachfolge. „Wichtig für eine gelingende Nachfolge ist die bewusste Auseinandersetzung mit der neuen Rolle: Wie hat der Vorgänger mit seiner Persönlichkeit die Rolle gefüllt und wie fülle ich diese Rolle mit meiner? Wie nutzen wir die Unterschiede, so dass sie unsere Arbeit bereichern? Wertschätzend über Unterschiede zu reden, schafft fruchtbaren Boden für die Zusammenarbeit“, betonte Bone. Ebenfalls zur Diskussionsrunde gehörten die Nachfolger Ralf Swetlik vom Druckhaus Dülmen sowie Patrick

Lehr von der Firma Motorrad Bögel in Ibbenbüren. Sie sprachen darüber, wie sie den Übergabeprozess bei den Mitarbeitern kommuniziert haben und über Dinge, die sie sich von ihren Vorgängern abgeguckt oder die sie bewusst anders gemacht haben. Beide betonten, wie wichtig ihnen Transparenz gegenüber ihren Beschäftigten ist und wie sie diese immer wieder mit ins Boot holen. Moderiert wurde die Runde von Andrea Hansen. Alle Mitwirkenden waren zuvor negativ auf das Corona-Virus getestet worden beziehungsweise gehörten zur Gruppe der Geimpften und Genesenen. Der nächste Thementalk ist bereits in Planung, konkrete Termine werden zeitnah auf youngstarts-muensterland.com bekanntgegeben.

**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

Schmitz Cargobull startet Trailer-Produktion in UK



Schmitz Cargobull, Europas führender Hersteller von Sattelaufiegern, eröffnet einen neuen Produktionsstandort in Manchester (UK). „Großbritannien ist ein wichtiger Transport- und Logistikstandort und damit auch ein wichtiger Markt für Aufieger und Kofferverfahrzeuge für Schmitz Cargobull. Mit dem neuen Werk in Manchester rücken wir näher an unsere Kunden und stellen sicher, dass wir ihre Bedürfnisse mit den zuverlässigsten Fahrgestellen und einem bewährten Aufbau vor Ort erfüllen können“, so Andreas Schmitz, Vorstandsvorsitzender bei Schmitz Cargobull. Die Produktion in der 7.500 m² großen Anlage in Wythenshawe, Greater Manchester, mit einer Kapazität von 50 Einheiten pro Woche, soll im Sommer dieses Jahres starten. Vor Ort werden unter anderem Freepost-Curtainsider und Sattelkofferaufieger produziert werden. Am Standort wird

auch ein 1.000 qm großes Ersatzteillager für die lokale Versorgung eingerichtet und bis Ende des Jahres wird dies der Hauptstandort für alle Mitarbeiter von Schmitz Cargobull UK sein. Geschäftsführer von Schmitz Cargobull UK sind gemeinsam Paul Avery für die Produktion sowie Alan Hunt für die Vertriebs- und Serviceaktivitäten.

📷 Paul Avery (Mitte) steht mit seinem Produktions-Team in den Startlöchern. - Foto: Schmitz Cargobull

Piazza-Feeling in Bielefeld: Testphase für attraktive Altstadt



Weniger Autos, mehr Wohlfühllosen. Mit dem Projekt „altstadt.raum“ will die Stadt Bielefeld die Bielefelder Altstadt attraktiver und lebenswerter machen. Die Testphase ist bereits mit gesperrten Parkbuchten gestartet, ab 14. Juni werden definierte Straßenzüge im Hufeisen der Altstadt für den Autoverkehr weitgehend gesperrt. Los geht es im ersten Schritt mit Ritter-,

Güsen-, Hagenbruch- und Goldstraße sowie Altstädter Kirchplatz. Die Erreichbarkeit der Parkhäuser und privaten Parkplätze von Anwohnern ist jederzeit gewährleistet und Anlieferungen sind weiterhin möglich. Die ersten Gastronomie-Betriebe haben ihre Tische bereits vor einigen Tagen nach draußen gestellt – auf die für Autos gesperrten Parkstreifen entlang der Ritterstraße. So gewinnen anliegende Gaststätten der Ritterstraße und des Süsterplatzes neuen Raum, um ihre Gäste draußen zu bewirten. Aufgestellte Paletten und Zäune trennen die Gäste von der Fahrbahn. Demnächst sollen Baumbepflanzungen für Grün sorgen. Nicht nur die Ritterstraße wird zur Genuss-Meile – auch entlang der Goldstraße neben der entstehenden Harms-Markthalle werden bald Parkplätze zu Bistropätzen.

📷 An der Ritterstraße haben die anliegenden Gastronomen bereits ihre Tische auf die freigewordenen Parkplätze gestellt und mit Paletten zur Fahrbahn abgetrennt. - Foto: Bielefeld Marketing

BvL Oberflächentechnik: Saubere Bauteile im Bereich E-Mobilität

Wer die Motorhaube eines Elektroautos öffnet, sieht einen offenen Laderaum vor sich. Der Motor als Antriebselement fehlt und damit auch seine vom ihm ausgehende Sicherheit für die Stabilität und den Schutz der Insassen. Um die Sicherheit der Fahrgäste und die Unversehrtheit der Batterie im Falle einer Kollision zu gewährleisten, werden in der Konsequenz für die Steifigkeit und Festigkeit der Karosserie neue Elemente aus Leichtbaumaterialien, wie z. B. Aluminium- und Hybridmaterialien eingesetzt. Die Frontstruktur eines E-Fahrzeuges ist komplett neu konzipiert und verstärkt, um den Wegfall des Verbrennungsmotors zu kompensieren. Damit diese neu eingesetzten Elemente einwandfrei geklebt und geschweißt werden können, ist eine vorherige gründliche wässrige Reinigung unabdingbar. Die Bauteile müssen fettfrei und fleckenfrei sein. Aber auch alle weiteren Hohlprofile, die aus Gründen der Gewichts- und Lärmreduktion verwendet werden, müssen im Inneren und von Außen gründlich gereinigt werden.



📷 BvL Drehtelleranlage Ocean mit speziellem Warenträger, der die Karosserieteile exakt auf die zu reinigenden Stellen positioniert. - Foto: BvL



Flughafen Paderborn: Wiederaufnahme der beliebten Ferienflüge

Der Flughafen Paderborn startet in die Sonne durch: Ab sofort können Urlauber wieder nach Palma de Mallorca fliegen. Nach 14-monatiger Zwangspause im Zuge der Corona-Pandemie heben jetzt Eurowings-Maschinen mit bis zu zwölf Flügen pro Woche vom heimischen Airport ab. „Wir freuen uns sehr, dass wir unseren vielfach langjährigen Fluggästen das sehr beliebte Flugziel Palma de Mallorca wieder anbieten können. Eurowings wird das Programm jetzt schrittweise hochfahren“, betont Flughafen-Prokurist Roland Hüser. Die ersten Maschinen mit dem Flugziel Palma de Mallorca haben in den vergangenen Tagen bereits abgehoben. Trotz des deutlichen Mehraufwandes für die Mitarbeiter beim Check-In durch die Corona-Vorschriften haben sich die Abläufe sehr gut eingespielt. Alle Fluggäste – von Paaren über Familien mit kleinen Kindern bis hin zu Senioren – bringen gute Laune und Verständnis für mögliche Wartezeiten mit. Im Unterschied zu den ersten Tagen ist aktuell kein PCR-Test mehr erforderlich; es reichen ein Schnelltest (nicht älter als 48 Stunden) sowie Nachweise zur vollständigen Impfung oder zur Genesung nach einer Covid-19-Infektion.

📷 Foto: Eurowings



„varilux“: Neueröffnung im neuen Gewerbegebiet von Lingen-Brögbern

Im neuen Gewerbegebiet an der B213 in Brögbern hat nun das erste Unternehmen seine Türen geöffnet: Die Firma „varilux“ ist spezialisiert auf Terrassenüberdachungen, Markisen, Wintergärten und Loungemöbel. Inhaber Michael Vogt hat rund eine Million Euro in den Neubau der 700 Quadratmeter großen Indoor-Ausstellungshalle an der Binnenstraße investiert. Zur Neueröffnung gratulierten ihm Oberbürgermeister Dieter Krone, Ortsbürgermeister Michael Teschke, die Vorsitzenden des Wirtschafts- und Grundstücksausschusses Stefan Wittler und Martin Koopmann sowie Dietmar Lager von der Wirtschaftsförderung. Mehrere Musterterrassen mit verschiedenen Überdachungen bzw. Markisen bilden das Herzstück der Ausstellung und vermitteln den Besucherinnen und Besuchern einen Eindruck, wie die eigene Terrasse überdacht werden kann. „Für eine ganz besondere Optik sorgen großflächige Projektionen, die beispielsweise den Blick von der Terrasse ins Wohnzimmer ermöglichen und den Terrassen so Tiefe verleihen. Das ist in dieser Form einzigartig“, erklärte Michael Vogt.

📷 Mit „varilux“ hat das erste Unternehmen im neuen Gewerbegebiet in Brögbern eröffnet. Oberbürgermeister Dieter Krone (rechts) gratulierte Michael Vogt (3.v.r.) zusammen mit Stefan Wittler (links), Martin Koopmann (2.v.l.), Ortsbürgermeister Michael Teschke (4.v.l.) und Dietmar Lager (2.v.r.) zur Neueröffnung. - Foto: Stadt Lingen



DMG MORI errichtet neues Produktionswerk in Ägypten

DMG MORI errichtet in Kairo die erste Werkzeugmaschinen-Fabrik Afrikas. Dies wurde offiziell bei einem Treffen mit Ägyptens Präsident Abdel Fattah El-Sisi beschlossen. Im Beisein von Premier-Minister Dr. Mostafa Madbouly unterzeichneten Vorstandsvorsitzender Christian Thönes und AOI-Präsident Lt. General Abdel Monem Al Tarras einen wegweisenden Kooperationsvertrag. „Ägypten ist das Tor zu Afrika – ein Kontinent voller Potenzial und hohem Bedarf an Zukunftstechnologien. Mit unserer Smart Factory beschleunigen wir die Industrialisierung dieses Landes, schaffen neue zukunftssichere Arbeitsplätze und bieten zugleich attraktive Bildungsmöglichkeiten“, sagt Christian Thönes, Vorstandsvorsitzender der DMG MORI AKTIENGESELLSCHAFT.

📷 Visualisierung: DMG MORI

technotrans-Kühlösung für den Spritzguss bei Miele im Einsatz



Der Name Miele steht für Qualität. Der Slogan des Konzerns lautet entsprechend: Immer Besser. Diesen Ruf hat sich das Unternehmen über Jahrzehnte erarbeitet. Der Endkunde erlebt dieses Versprechen anhand langlebiger Produkte. Um den eigenen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden, setzt das Unternehmen auch in den Fertigungsbereichen auf innovative Technologien. Zur Kühlung der Hydraulik am Standort Warendorf nimmt Miele beispielsweise eine ganz besondere Trockenkühlung der technotrans-Tochter Reisner Cooling Solutions in Anspruch.

Die Investition am Standort Warendorf, dem sogenannten „Technology Center Plastics“, wurde notwendig, als ein altes geschlossenes System mit Hybrid-Verdunstungskühler nach 25 Jahren in den wohlverdienten Ruhestand geschickt wurde. Die neue Lösung ermöglicht die Bereitstellung von Wasser mit einer Temperatur von 30 °C auch bei hohen Außentemperaturen von bis zu 35 °C. In dem bis dahin genutzten System bei Miele kam das Wasser in direkten Kontakt mit der Umgebungsluft und führte zu einem starken Schmutzeintrag in das aufbereitete Zusatzwasser. Denn das Kühlprinzip beruht auf dem Verdunstungseffekt. Dabei geht kontinuierlich Wasser verloren. Zudem muss das Umlaufwasser aufwändig gefiltert und mit Wasserzusätzen geimpft werden. Eine umfangreiche Überwachung aufgrund einer erhöhten Gefahr von Verunreinigung, zum Beispiel mit Legionellen und anderen Bakterien, sorgt hier für einen immer höheren Stellenwert und Wartungsaufwand.

📷 Das Besondere an der Lösung ist das geschlossene System, bei dem ein V-förmiger, selbstentleerender Freikühler verbaut ist. - Foto: technotrans

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Verringerung des Abmahnrisikos im E-Commerce

Der E-Commerce wird für die Wirtschaft immer bedeutsamer. Dieser Trend bildete sich bereits vor der Corona-Krise deutlich heraus, beschleunigte sich aber wesentlich durch diese. Die Corona-Krise wirkte bei der Digitalisierung des Handels wie ein Katalysator, da während der einzelnen Lockdowns ein Online-Shop zeitweise der einzige Weg war, wie Händler ihre Waren ohne Einschränkungen weiter vertreiben konnten.

Bisher ist ein Ende der Corona-Krise nicht absehbar. Es ist aber auch nach der Corona-Krise nicht davon auszugehen, dass sich der „Trend zur Digitalisierung“ noch einmal umkehren wird. Umso bedeutsamer ist eine im Dezember 2020 erfolgte Gesetzesänderung im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), welche im Ergebnis das Abmahnrisiko im E-Commerce verringert.

Große Anzahl an Pflichten für Online-Shopbetreiber

Bei dem Betrieb eines Online-Shops gibt es zahlreiche Pflichten zu beachten. Auch das Internet ist kein rechtsfreier Raum. Insbesondere der E-Commerce ist durch Gesetze und Verordnungen, die vor allem die Verbraucher schützen sollen, stark reguliert. Dies betrifft sowohl die technische Ausgestaltung eines Online-Shops, als auch die Informationspflichten des Betreibers. Insbesondere die zahlreichen Informationspflichten stellen viele Shopbetreiber aber vor Probleme. So muss der Shopbetreiber beispielsweise über seine Identität, die technische Ausgestaltung des Shops, die Widerspruchsrechte des Verbrauchers, den Datenschutz, die Gesamt- und Grundpreise der einzelnen Produkte, die Sprachen des Vertragsschlusses, die Speicherdauer der Vertragstexte und vieles mehr informieren. Hinzu kommt, dass sich die Angaben je nach Plattform, auf welcher man



Dr. Daniel Wittig
Rechtsanwalt
Datenschutzbeauftragter (TÜV ®) gemäß DSGVO
und BDSG

einen Shop betreibt, unterscheiden können. So müssen die Shopbetreiber auf der Plattform von Amazon andere Informationen bereithalten, als auf der Plattform von eBay.

Gefahr fehlender oder falscher Informationen

Erfüllt der Shopbetreiber die einzel-

nen Informationspflichten nicht, oder nicht richtig, so kann dies zum einen dazu führen, dass einem Kunden Rechte hieraus erwachsen. So können dem Kunden z. B. Schadensersatzansprüche zustehen, oder auch ein um ein Jahr verlängertes Widerrufsrecht. Zum anderen können aber auch Verbänden oder Mitbewerbern Ansprüche gegen den Shopbetreiber erwachsen. Dies ist der Fall, da eine fehlende oder fehlerhafte Information oftmals auch gleichzeitig als unlautere Handlung im Wettbewerb zu qualifizieren ist. Diese unlautere Handlung wiederum können Mitbewerber kostenpflichtig abmahnen. Zudem können die Mitbewerber von dem Shopbetreiber die Abgabe einer sogenannten strafbewehrten Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung sowie den Ausgleich etwaig entstandener Schäden verlangen. Im Rahmen der strafbewehrten Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung verpflichtet sich der Shopbetreiber gegenüber dem Abmahner, zukünftig den Wettbewerbsverstoß zu unterlassen und für den Fall eines erneuten Verstoßes, eine Vertragsstrafe an diesen zu zahlen.

Änderungen des UWG

Durch das Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs wurden im Dezember 2020 jedoch einzelne Regelungen im UWG maßgeblich geändert. Ziel des Gesetzgebers war es, einen Missbrauch des Abmahnrechtes zu

verhindern. Denn der Gesetzgeber registrierte besonders im E-Commerce eine hohe Missbrauchsquote von Abmahnungen. Durch die Gesetzesänderungen soll die „Abmahnindustrie“, welche mit Wettbewerbsverstößen anderer Marktteilnehmer Geld verdient, eingedämmt werden. Insbesondere der Online-Handel war für die Entwicklung einer „Abmahnindustrie“ prädestiniert, da es eine unübersichtliche Anzahl an Informationspflichten gibt und diese durch Computerprogramme, sogenannte Crawler, automatisiert überprüft werden können. Der vom Gesetzgeber festgestellten Entwicklung, dass einige Marktteilnehmer und Kanzleien für Massenabmahnungen von inhaltsgleichen Verstößen bekannt geworden sind und hiermit Geld verdienen, soll mit der Gesetzesänderung entgegengewirkt werden. Dies war unter der bisherigen Rechtslage nur unter eingeschränkten Voraussetzungen mög-

lich. Ob das Ziel des Gesetzgebers tatsächlich erreicht wurde, soll aber im Rahmen dieses Artikels dahinstehen. In der Fachwelt ist dies bisher sehr umstritten.

Für Shopbetreiber können insbesondere zwei Punkte der Gesetzesänderung von großer Bedeutung sein. Zum einen müssen abgemahnte Shopbetreiber die Rechtsanwaltskosten des Abmahners im Falle einer Erstabmahnung nicht mehr zahlen, wenn der Informationspflichtverstoß im elektronischen Geschäftsverkehr oder in Telemedien, bzw. bezüglich Datenschutzinformationen geschieht und der Shopbetreiber in der Regel weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigt. Zum anderen ist das Recht des Abmahners entfallen, im Zuge einer Abmahnung eine strafbewehrte, mithin mit einer Vertragsstrafe versetzte, Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung von dem abgemahnten Shopbetreiber zu fordern, wenn es sich um eine erst-

malige Abmahnung bezüglich der Informationspflichten handelt und der Abgemahnte in der Regel weniger als 100 Mitarbeiter beschäftigt. Beides gilt für Abmahnungen von Wettbewerbern. Durch die Einführung dieser Regelungen hat der Gesetzgeber gewissermaßen Verstöße gegen die Informationspflichten im elektronischen Geschäftsverkehr privilegiert und das Abmahnrisiko im E-Commerce verringert. Ob der Gesetzgeber alle seine Ziele mit der Gesetzesänderung tatsächlich erreicht, kann erst nach gewisser Zeit beurteilt werden. Fakt ist jedoch, dass sich insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen nun besser gegen kostenpflichtige Abmahnungen wehren können und von diesen Abwehrmöglichkeiten auch Gebrauch machen sollten. Hierbei unterstützen wir sie gern.

/// www.brandi.net;
Autor Dr. Daniel Wittig

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

KAEDING ANDERSON GMBH

Performance Marketing als Chance für den Mittelstand

Resonanz statt Reichweite

Die Marketing-Kommunikation befindet sich in einem fundamentalen Wandel. Die Veränderung ist nicht bloß technologischer Natur – neue Techniken haben schon immer neue Wege der Kommunikation eröffnet. Diesmal jedoch stellt der Wandel grundsätzliche Annahmen auf den Kopf – oder besser: vom Kopf auf die Füße!

Schon immer wird gefordert, den einzelnen Konsumenten in den Mittelpunkt der Kommunikation zu stellen, doch erst seit kurzem ahnen wir, wie radikal der Mensch selber das Heft des Handelns in die Hand nimmt. Dies ist eine große Herausforderung – bei Kaeding Anderson sind wir jedoch fest davon überzeugt, dass aus diesem geänderten Rollenverhältnis gerade für kleine und mittlere Unternehmen große Chancen entstehen.



Thorsten Sagner
Geschäftsführer

Klassische Medien verlieren radikal an Bedeutung

Wenn wir einmal von Impulskäufen am Point of Sale absehen, haben wir es mit einem vollkommen veränderten Verhältnis zwischen Sender und Empfänger, zwischen Produzent und Konsument, zwischen Dienstleister und Kunde zu tun.

Klassische Medien wie TV, Großflächenplakate oder die gute alte Tageszeitung verlieren radikal an Bedeutung. Die Werbeausgaben im Internet haben die des Fernsehens längst vom Umsatz-Thron geschubst. Allein Google und Facebook vereinen in Deutschland bereits mehr Werbegelder auf sich, als alle klassischen Medien zusammen. Was das für den Journalismus und die Gesellschaft bedeutet, beginnen wir gerade erst zu ahnen.



Fotos: Kaeding Anderson GmbH



Die Alte Post Lemgo – seit 2016 Heimat und Zentrale der Agentur.

Wie ist das zu erklären? Zwei Phänomene ergänzen sich gegenseitig: Customer Empowerment und skalierbares Performance Marketing.

Die neue Macht des Kunden

Mit Customer Empowerment beschreiben wir die größere Autonomie und steigenden Steuerungsmöglichkeiten der Kunden: Sie können gezielt (!) nach Produktinformationen suchen, können Produkte und Dienstleistungen für andere Kunden bewerten und sie sind gleichzeitig in der Lage, klassische Unterbrecherwerbung weitgehend auszublenden.

Die Aufgabe der werbetreibenden Unternehmen ist es immer weniger, eine Botschaft zu formulieren und über die Medien möglichst nah an die Zielgruppe zu bringen. Die neue Herausforderung besteht darin, die konkreten Fragen der Kunden zu kennen und sachdienliche Antworten zu geben. Aus einem Reiz-Reaktions-Schema wird ein echtes Resonanz-Verhältnis – wobei der Impuls nun verstärkt vom Kunden ausgeht.

Marketing mit direkter Rückkopplung

Aber woher wissen wir, was unsere Kunden bewegt? Hier kommen die technologischen Möglichkeiten des Performance Marketings ins Spiel: Besser als je zuvor können wir den Weg des Kunden über verschiedene Medien und Kanäle hinweg verfolgen, können in Realtime messen, ob der Kunde Engagement zeigt und wie lange er mit unseren Inhalten interagiert. Aber das Beste ist: Wir können direkte Korrelationen zwischen unseren zuvor definierten Zielereignissen (z. B. Onlinekauf oder Download einer Preisliste) herstellen. Dieses Feedback versetzt uns in die Lage, funktionierende Kanäle zu identifizieren und zu skalieren – und ineffiziente Kanäle abzuschalten. Diese direkte Rückkopplung hat das klassische Marketing nie wirklich herstellen können. Eine Vielzahl gefloppter Kampagnen spricht Bände. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen, die sich oft mit erklärungsbedürftigen Produkten in Nischenmärkten bewegen und über eher kleine Werbebudgets verfügen, bietet diese Disruption im Marketing große Chancen. Die "Create Plan Scale"-

Methode von Kaeding Anderson bereitet den sicheren Grund, auf dem die Kommunikationsstrategie steht. Besuchen Sie gerne unsere Website, um mehr zu erfahren:

/// www.kaeding-anderson.de



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

BUNDESVERBAND HOLZPACKMITTEL · PALETTEN · EXPORTVERPACKUNG E.V.

Rohstoffknappheit bedroht den Wirtschaftskreislauf in Deutschland

Der Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V. schlägt Alarm: Hält die Rohstoffknappheit auf dem deutschen Holzmarkt weiter an, können Palettenproduzenten und andere Holzpackmittelhersteller schon in Kürze nicht mehr ausreichend produzieren. Es drohen spürbare Beeinträchtigungen für den gesamten Warenverkehr – innerhalb Deutschlands und beim Export. „Dann sprechen wir nicht mehr bloß davon, dass Klopapier knapp wird. Auch der Lebensmittelbereich, die Chemieindustrie oder der Maschinen- und Anlagenbau werden davon deutlich betroffen sein“, warnt HPE-Geschäftsführer Marcus Kirschner.

Erste Betriebe der Paletten- und Holzpackmittelindustrie haben für ihre Kunden seit Kurzem Obergrenzen eingeführt und liefern nur noch feste Kontingente, berichtet der Geschäftsführer. „Von der Rohstoffsituation sind unsere Unternehmen alle betroffen.“ Ausfuhren nach China und in die USA haben die Holzverfügbarkeit in den letzten Monaten drastisch verschärft. Bestimmte Schnittholzsortimente und Holzwerkstoffe, wie Sperrholz und OSB-Platten, seien derzeit kaum verfügbar. „Mengen-, Termin- und Lieferzusagen werden für die Unternehmen der Branche immer schwieriger“, schildert Kirschner die Situation. Nach der Metall- und Kunststoffindustrie ist die Holzpackmittelindustrie die dritte im Land mit essenziellen Engpässen. Die Mitglieder des HPE tragen im wahrsten Sinne des Wortes die Waren der Wirtschaft sicher in und auf den von ihnen hergestellten Paletten, Kisten und Kabeltrommeln durch Deutschland, Europa und rund um den Globus. „Sollte sich diese Situation nicht zügig



Rohstoffknappheit setzt Holzpackmittelbranche unter Druck

entspannen, werden schon bald die ersten Warentransporte stocken und die Belebung der Wirtschaft abwürgen“, schließt Kirschner.

/// www.hpe.de



Kompetente Partner für individuelle Lösungen
Verpackung · Verpackungsmittel · Dienstleistungen



KIPA Industrie-Verpackungs GmbH · www.KIPA.de

KIPA Kisten + Paletten GmbH · www.KIPA-PALETTEN.de

Fotos: HPE

NEOTECHNIK FÖRDERSYSTEME GMBH & CO. KG

Wachstum mit Weitblick: NEOTECHNIK stärkt Präsenz am neuen Bielefelder Hauptsitz

- Großzügiger Hallenneubau und Erweiterung des Bürotrakts im Industriepark Piderits Bleiche vor der Fertigstellung
- Verdopplung der Fläche für Verkauf und Wartung von Linde-Flurförderzeugen
- Fokussierung auf einen zentralen Bielefelder Standort durch Verlagerung des Hauptsitzes bis Mitte des Jahres

Intralogistikspezialist NEOTECHNIK setzt seinen Wachstumskurs konsequent fort – und das mit einem wortwörtlich sichtbaren Zeichen in der Region: 2020 konnte man, wenn auch coronabedingt nur im Rahmen einer kleinen Zusammenkunft, bereits Richtfest für den großflächigen Hallenneubau und die Erweiterung des Bürotrakts im Industriepark Piderits Bleiche feiern. Nun geht es mit großen Schritten Richtung Umzug.

„Wir möchten mit der Erweiterung der Unternehmenszentrale ein klares Statement zum Wirtschaftsstandort Bielefeld abgeben und der regionalen Verbundenheit Ausdruck verleihen“, sagt Valentin Prior, einer der beiden NEOTECHNIK-Geschäftsführer. Der neue, topmoderne Komplex wird ab Mitte des Jahres den bisherigen Sitz des Unternehmens an der Industriestraße 57 als Hauptstandort ablösen. Dann stehen Mitarbeitenden und Kunden nicht nur stolze 1.600 Quadratmeter neue Bürofläche zur Verfügung; parallel dazu wird sich auch die verfügbare Fläche für Verkauf, Service und Co. verdoppeln – auf stattliche 4.000 Quadratmeter. Ingo Großelohmann, ebenfalls Geschäftsführer der NEOTECHNIK, ergänzt: „Der Neubau ist eine Investition in die Zukunft. Wir haben mit den neuen Räumlichkeiten nun ideale Bedingungen, um unsere Produkte



V. l. n. r.: die Geschäftsführer Ingo Großelohmann und Valentin Prior

und Dienstleistungen adäquat zu präsentieren.“ Eine Ausstellung für Neugeräte und Intralogistiklösungen, rund 250 ständig verfügbare Gebrauchstapler, ein circa 700 Fahrzeuge umfassender Mietfuhrpark, Werkstatt, Lackieranlage, Waschplatz und Ersatzteillager: All dies erwartet Kunden künftig im Industriepark Piderits Bleiche 8. Hinzu kommt ein Fahrerschulungszentrum, in dem Kunden ihre Logistikerinnen und Logistiker – je nach aktueller Pandemie-Lage – umfassend qualifizieren und weiterbilden können. Abgerundet wird das „Gesamtpaket“ am neuen NEOTECHNIK-Hauptsitz von einem großen Showroom für Events und Tagungen, der sich dank der verkehrsgünstigen Lage nahe der A2 optimal erreichen lässt.

/// www.neotechnik.de

Ihre Herausforderung, unser Job: **Sichere Entsorgung** von Akten, Altpapier, Folien und Computer-Festplatten



bequem entsorgt – sicher verwertet

STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH

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

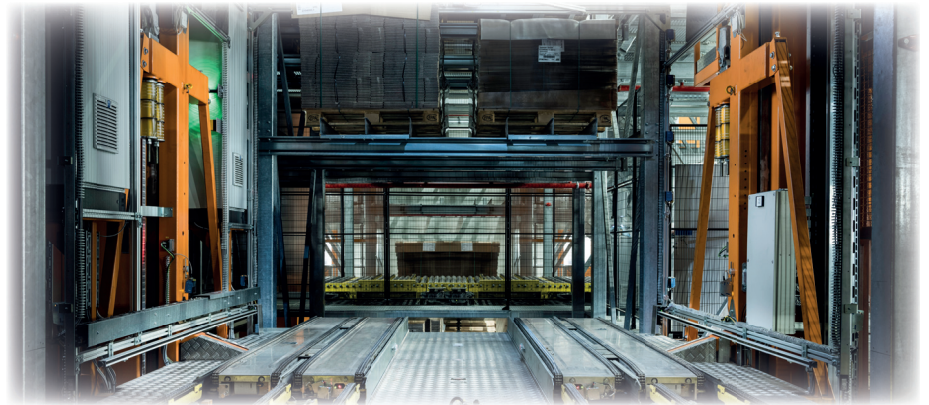


WESTFALIA LOGISTICS SOLUTIONS EUROPE GMBH & CO. KG

Herforder Wellpappen-Intralogistik krisenfest

Die Geschäftspartnerschaft des Wellpappenspezialisten wellteam aus Herford und des Intralogistikexperten Westfalia Logistics Solutions Europe aus Borgholzhausen bewährt sich in der Corona-Krise: 2016 realisierte Westfalia das Zentrallager von wellteam in Herford.

Allein aus der 2019 gestarteten automatischen Brücke zwischen Produktion und Intralogistiksystem lagerte das System bislang mehr als 100.000 Paletten tadellos ein und aus. Produktions- und Lagerflexibilität verschaffen wellteam-Geschäftsführer Sieghard Schöneberg in der Corona-Krise Investitionssicherheit: „Während der Umsatz für Automobilindustrie, Touristik oder Bekleidungsunternehmen sank, benötigen Unternehmen für Küchenmöbel, Hobby- und Heimwerkerbedarf, Lebensmittel sowie



Zwei lange Satelliten® als Lastaufnahmemittel für maximal vier Ladeeinheiten pro RBG.


Logistik Konzept Klette
 Gesellschaft für Logistikplanung mbH

www.Logistikplanung.de

Logistikplanung und Beratung für:

- Produktion
- Lager
- Distribution
- Ersatzteile
- ÖPNV

Masterplanung für Unternehmen und Produktionsstandorte.

Über 300 Projekte in den letzten 25 Jahren in fast allen Branchen.

„Wir begleiten Sie von der ersten Idee bis zur Installation in einen neuen Prozessablauf.“

Logistik Konzept Klette
 Gesellschaft für Logistikplanung mbH
 Haselweg 10
 D 32278 Kirchlegern
 Telefon-Nr. +49 5223 994000
 Klette@Logistikplanung.de

der Versandhandel derzeit mehr Verpackungen. Wir halten so die nötige Lagerkapazität für Wellpappe, für Verpackungen und Displays vor und setzen schnell Kundenwünsche um.“ Materialfluss und Lagerverwaltung übernimmt die Westfalia-Software Savanna.NET®. Sie steuert die Fördertechnik und die drei in Borgholzhausen gefertigten Regalbediengeräte (RBG) dabei, stündlich bis zu 120 Paletten ein- und auszulagern. Die 18.700 Lagerplätze auf 17 Ebenen sind für unterschiedliche Palettentypen und -formate konzipiert. Jedes der drei RBG legt dank zweier langer Satelliten® bis zu vier Ladeeinheiten einzeln, als Pärchen oder Quartett in bis zu neun Plätze tiefen Reihen ab. Schöneberg schätzt die enge Zusammenarbeit mit Westfalia: „Auch auf den Service können wir zählen.“

Flexible Lösungen entlang der Supply Chain

„Automatische Lager können als Puffer ein erhebliches Potenzial zeit-

gerechter Lieferung und kostengünstiger Produktion ausschöpfen“, erklärt Stephan Bruns, Vertriebsleiter bei Westfalia, die Vorteile für die Branche. Im Papierrollenlager sei die mehrfachtiefe Lagerung ideal, schließlich gebe es hier kein Verfallsdatum. „Bei mehr Platzbedarf wächst das Lager in die Höhe, das spart Gewerbefläche.“ Ein automatisches Zwischenlager für Formatware ermögliche, ein größeres Kontingent einer Warensorte für zeitversetzte Aufträge herzustellen, um teure Rüstzeiten zu reduzieren und Produktionsplanungen zu vereinfachen. „Und das automatische Fertigwarenlager bietet die Möglichkeit der automatischen LKW-Tourenbereitstellung sowie die Logistik an zentralen Orten zu bündeln, von der Einzelplatzlagerung mit schnellem Zugriff bis zur mehrfachtiefen Lagerung großer sortenreiner Kontingente. Das System ist flexibel auf Warenmengen jeder Größe anpassbar.“

/// www.westfaliaeurope.com

MODEL-GROUP

Übernahme von Stora Enso

Die Model-Gruppe übernimmt über ihre Model Beteiligungen GmbH, Bad Bentheim von Stora Enso die Papierfabrik Sachsen in Eilenburg, Deutschland.

Zwischen Model und Stora Enso wurde eine Vereinbarung über die Akquisition der Papierfabrik Sachsen in Eilenburg geschlossen. Der Produktionsstandort verfügt über eine Produktionskapazität von 310.000 Tonnen Spezialpapier für den Zeitungsdruck basierend auf Recyclingpapier.

Model wird nach dem Closing, welches am 1. August 2021 erwartet wird, auf der Grundlage einer 18-monatigen Lohnfertigungsvereinbarung das Werk betreiben. Danach wird Model die 9,25 m breite Papiermaschine für die Produktion von Wellpappenroh-papieren umrüsten. Die umgebaute Maschine wird den Fokus auf leichte Flächen-gewichte setzen, um der zukünftigen Nachfrage nach leichteren Papieren Rechnung zu tragen.

Die Akquisition stärkt Models Wertschöpfungskette zwischen Papierproduktion und dem Well-



pappen-Verpackungsgeschäft. Die Papiermaschine in Eilenburg bietet eine sehr gute Ausgangslage für die Umwandlung auf die Wellpappenroh-papierproduktion und liegt ideal für die Belieferung der Model-Werke in Deutschland, Tschechien und Polen

zur Verpackungsherstellung. Nach erfolgreichem Umbau der Maschine wird sich die Produktionskapazität von Verpackungspapier der Model-Gruppe verdoppeln.

/// www.modelgroup.com

Seit 1965 offizieller Netzwerkpartner der Linde Material Handling

Profitieren auch Sie von unserer mehr als 55 jährigen Erfahrung im Bereich der Intralogistik.

Wir sind Ihr kompetenter Ansprechpartner in Ostwestfalen-Lippe, dem Münsterland und im Osnabrücker Land, wenn es um Lösungen rund um das Thema des innerbetrieblichen Materialflusses geht.

Auf einer Fläche von insgesamt mehr als **7.000 m²** bieten wir Ihnen neben Linde Neufahrzeugen eine ständige Auswahl von mehr als **250 Gebrauchtstaplern** und einer Flotte mit mehr als **700 Mietfahrzeugen**.

Mehr als **120 Servicemechaniker** sind täglich rund um die Uhr für Sie vor Ort im Einsatz.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!



Neotechnik Fördersysteme GmbH & Co. KG
Piderits Bleiche 8
33689 Bielefeld
Tel. 05205 9980 - 0

Neotechnik Fördersysteme GmbH & Co. KG
Heidesch 17
49549 Ladbergen
Tel. 05485 9387 - 0

www.neotechnik.de

A.L.S. ALLGEMEINE LAND- UND SEESPEDITION GMBH

Herausforderungen für Logistiker

Brexit und Pandemie sorgen dafür, dass die Lage spannend bleibt

Die Logistiksituation an der Grenze Großbritanniens ist immer noch schwierig. Die Zollagenten und vor allem die Importeure sind mit der Abarbeitung der Zollanträge bzw. der Durchführung der Importabfertigung teilweise überfordert. Dies führt immer wieder zu Staus und Standzeiten der LKWs in den Fährhäfen Großbritanniens.

Der Transport der Waren aus Großbritannien in die EU findet aktuell nur in relativ geringem Umfang statt. Die Zollbroker sind fast ausschließlich mit Importabfertigungen ausgelastet. Viele Frachtführer und Spediteure ziehen Ihre LKWs leer aus England in die EU ab, weil die Abfertigungsprozedur dort zu lange dauert. Somit muss bei Lieferungen von und nach England aktuell mit verhältnismäßig langen Laufzeiten und deutlich erhöhten Kosten aufgrund mangelnden Frachtraumes als auch zusätzlichen Belastungen durch Stand- und Wartezeiten der LKWs gerechnet werden.

Pandemie wirkt sich weltweit auf den Transportmarkt aus

Lockdown und Pandemie haben große Auswirkungen auf die Transportketten. Reduziertes Personal an den Be- und Entladestellen führt zu deutlich längeren Standzeiten der Fahrzeuge - vernünftige Terminplanungen werden somit deutlich erschwert. Aufgrund der Mutationen werden tagtäglich kurzfristige Regeländerungen vorgenommen. Die Coronakrise hat den E-Commerce kräftig vorangetrieben,



Geschäftsführer Christoph Dahlmann (2.v.l.) mit seinen drei Prokuristen Tobias Rahmann, Christina Millentrup und Björn Stein (v.l.n.r.)



sodass die Sendungsmengen in allen Logistikzentren stark angestiegen sind. Es gibt einen Zuwachs in allen Sendungssegmenten, vor allem im nationalen Stückgutbereich. Dieser Boom trifft auf Strukturen, die in den vergangenen Monaten bereits mehr als ausgelastet waren. Aufgrund der feiertagsbedingten 4-Tage Wochen im Mai und Juni und der noch weiter andauernden Pandemie, kam es bei Sendungen und Transportverläufen zu Verzögerungen oder Unregelmäßigkeiten. Die Situation entspannt sich nur sehr langsam.

Neben dem nationalen Verkehr gibt es auch erheblich Herausforderungen in der weltweiten Logistik. Airlines stellen Teile ihres kompletten Flugdienstes ein und reduzierten die Anzahl der Langstreckenflüge deutlich. Fahrpläne der Containerschiffe werden kaum noch eingehalten. Ver-

spätungen von bis zu 14 Tagen hinter den regulären Fahrplänen sind keine Seltenheit mehr. Es bestehen erhebliche Probleme die Hinterland Verkehre aufgrund fehlenden Personals zeitnah zu realisieren. Besonders betroffen sind momentan die USA, China und Indien. Schiffe drehen tagelang Warteschleifen vor den großen Seehäfen, bis sie Einlaufen dürfen. Einige Häfen werden gar nicht mehr angelaufen, damit Fahrpläne stabil gehalten werden. Neue Covid-19 Ausbrüche sorgen jetzt für weitere Überlastungen an chinesischen Terminals, aufgrund verschärfter Maßnahmen zur Prävention durch die Behörden.

Die Transportkosten sind auf allen Relationen zum Teil überproportional gestiegen. Es wird beispielsweise beim Import aus China für Containerverladungen das Vier- bis Fünffache der Frachtpreise von den Reedereien verlangt gegenüber 2019. Hinzu kommt, dass weniger Container am Markt verfügbar sind und die Umläufe von den Reedereien zum Teil reduziert wurden. Für Kunden ist es deshalb in diesen Zeiten umso wichtiger, einen Logistikdienstleister an der Hand zu haben, der freie Kapazitäten schafft und flexibel und zuverlässig ist. Der Kostenfaktor steht dann nur noch an zweiter Stelle.

Qualifizierte Speditions- und Logistikunternehmen sind auf diese Herausforderungen vorbereitet und bleiben trotz der vielen nicht planbaren Abläufe in der Logistikkette weiterhin zuverlässiger Partner und Problemlöser. Logistiker sollten in allen Zollangelegenheiten zertifiziert sein und den Status AEO haben. Als „zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ kann der Logistikpartner für Kunden u. a. elektronische Ausfuhranmeldungen erstellen und die Importverzollung über Zollagenten abwickeln.

/// www.als-arnsberg.de



Firmensitz in 59759 Arnsberg-Hüsten



Westfalia [®]
Logistics. Made in Germany

IDEEN FÜR INTRALOGISTIK SEIT 50 JAHREN
DANKE AN UNSERE KUNDEN UND PARTNER!

Wir bieten automatische Lager- und Logistiksysteme höchster Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit und Effizienz entlang der gesamten Supply Chain – von der Planung über die Fertigung, Software-Entwicklung und IT-Infrastruktur bis zum nachhaltigen Service. Seit 1971 spornen uns die Herausforderungen unserer Kunden an, immer wieder neue Lösungen nach Maß zu finden.

- > Regional verwurzelt
- > Weltweit führend
- > Branchenweit vernetzt

www.westfaliaeurope.com



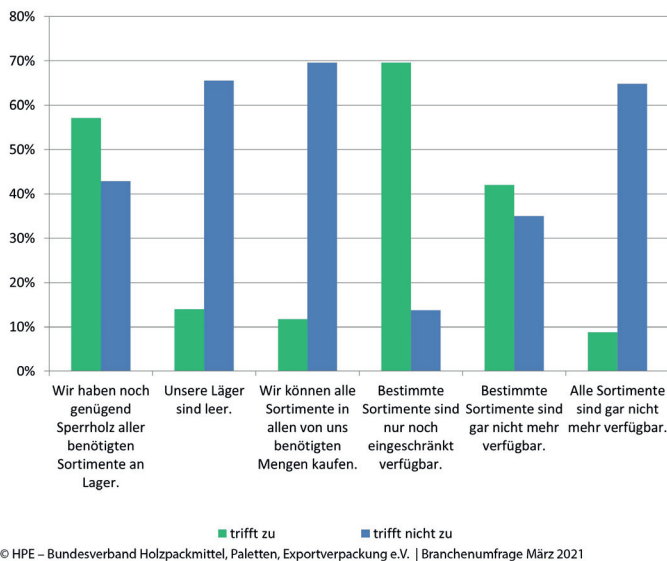
BUNDESVERBAND HOLZPACKMITTEL · PALETTEN · EXPORTVERPACKUNG E.V.

Holzpackmittelindustrie beklagt unkalkulierbare Preissteigerungen

Neben den negativen Auswirkungen der Corona-Krise setzt die aktuelle Lage am Holzmarkt die Unternehmen der Holzpackmittelindustrie massiv unter Druck. Über alle Materialien, Sortimente und Produktgruppen hinweg herrscht eine mehr als angespannte Versorgungslage. Das betrifft die zur Aufrechterhaltung der Produktion drei essenziellen Bereiche: Verfügbarkeit, Lieferzeit, Preis. Für ein realistisches Bild der aktuellen Situation führte der Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackungen (HPE) e.V. Ende März eine Umfrage zu Versorgungslage und Marktentwicklung durch, an der 160 Mitgliedsunternehmen teilnahmen.

Am schlimmsten sieht es bei den Einkaufspreisen für Schnittholz aus“, erklärt HPE-Geschäftsführer Marcus Kirschner. „Preisangaben der Holzhändler seien meist nur 24 bis 48 Stunden, maximal für eine Woche gültig. Ein Drittel der Unternehmen gibt an, von geplatzten Lieferverträgen und Bestellungen betroffen zu sein.“ Weitere 15 % bestätigen, dass nicht nur Lieferverträge beziehungsweise Bestellungen, sondern auch Rahmenverträge einseitig gekündigt oder storniert werden. 90 % der Befragten berichten, dass bestimmte Sortimente nur noch eingeschränkt verfügbar seien, für 64 % sind einige Sortimente gar nicht mehr verfügbar. Bei 57 % der Unternehmen fehlen wichtige Sortimente im Lagerbestand ganz. Ein ähnlich bedrohliches Bild zeichnen die Unternehmen beim Sperrholz, das fast 80 % Prozent der Betriebe für ihre Produkte benötigen. Für 70 % sind bestimmte Sortimente nur noch eingeschränkt und für 42 % gar nicht mehr verfügbar. Besonders skandinavisches Laubsperrholz (70 %),

Wenn Sie Ihre aktuelle Versorgungslage (Verfügbarkeit ohne Preisbetrachtung) mit Sperrholz bewerten, welche Aussage trifft wie gut zu?



GSF Internationale Spedition GmbH · 32130 Enger

– Teil- und Komplettladungen Deutschland- und Europaweit, sowohl Import als auch Export

– Spezialtransporte in Überbreite und Überhöhe

– verbreiterbare Plan-LKW

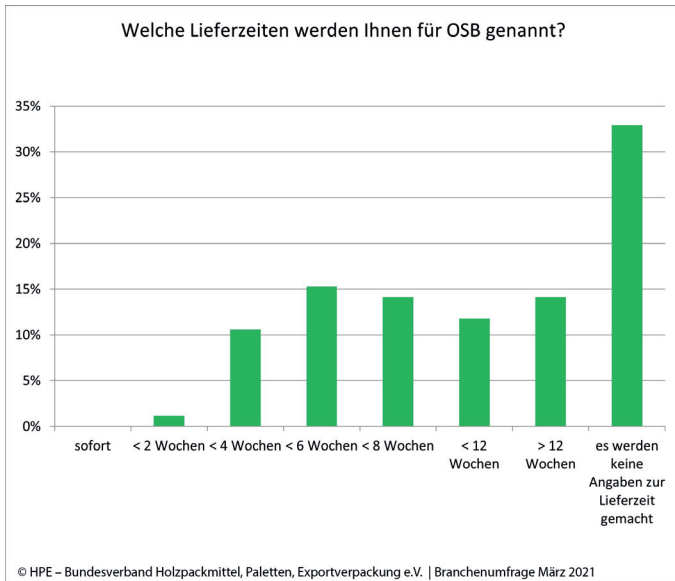
– Megatrailer

– LKW mit Mitnahmestapler oder Hebebühne und Hubwagen

...GANZ SCHÖN FLEXIBEL eben...Ihr GSF-Team

www.gsf-enger.de · info@gsf-enger.de
Tel. 0 52 24 - 9 75 80 · Fax 0 52 24 - 97 58 11

Sperrholz aus West- und Mitteleuropa (50 % und 52 %) sowie aus Russland und Osteuropa (50 % und 56 %) sind zum Zeitpunkt der Befragung Ende März nur stark eingeschränkt verfügbar. Wo überhaupt noch Angaben zur Lieferzeit gemacht würden, lägen diese mitunter bei mehr als 12 Wochen. Gleichzeitig verkürzten sich die Preisangaben der Lieferanten: „48 Stunden“ sei das Maximum. Bei OSB sehe es hinsichtlich Preisen, Lieferzeiten und Verfügbarkeit auch nicht besser aus. 87 % der Befragten gaben an, dass bestimmte Sortimente nur noch eingeschränkt verfügbar sind. 35 % der Lieferanten machen keine Angaben zur Lieferzeit mehr. „Um der sehr angespannten Versorgungslage am Holzmarkt zu begegnen, haben die Unternehmen verschiedene Gegenmaßnahmen ergriffen“, berichtet Kirschner. „Rund die Hälfte hat bereits Aufträge verschoben, mehr als ein Drittel hat



packmittelindustrie treffen die Pandemie und der extrem schwierige Schnittholzmarkt ins Mark. Deutlich steigende Stahlpreise für Verbindungsmittel und Träger sowie Container- und Speditionskosten kommen hinzu“, fasst der HPE-Geschäftsführer die dramatische Lage zusammen. „Die derzeitigen Beschaffungsprobleme führen zu Liquiditätsengpässen, fehlender Planbarkeit und einer enormen Unsicherheit bei den Unternehmen.“

In letzter Konsequenz könnte gar der gesamte Warentransport bedroht sein: „Um Produktionsprozesse effizient planen und zuverlässig steuern zu können, sind zuverlässige Lieferzeiten von enormer Bedeutung. Durch die im Allgemeinen sehr geringen Margen der Branche schlagen die derzeitigen Entwicklungen sofort auf die Liquidität sowie die Produktions- und Lieferfähigkeit der Unternehmen durch. Unsere Unternehmen können ihre Paletten und anderen Holzpackmittel nur produzieren, wenn die Zulieferer auch liefern. Da dies derzeit nicht gegeben ist und sich die Situation täglich zuspitzt, sind Beeinträchtigungen im gesamten Warenverkehr innerhalb Deutschlands und auch beim Export nicht mehr auszuschließen“, so Kirschner abschließend.

/// www.hpe.de

Aufträge abgesagt, Kunden erhalten nur Kontingente.“ Über 20 % der Unternehmen waren bereits gezwungen, ihre Produktion zu drosseln. Auf Personalentlassungen wurde bisher weitestgehend verzichtet, allerdings mussten bereits 6 % Kurzarbeit beantragen. „Die Unternehmen der Holz-



Logistik - Auf direktem Weg.

In Südwestfalen zuhause -
in der Welt unterwegs!



Innovative, bedarfsgerechte Logistiklösungen aus einer Hand sind Profi-Sache.
A.L.S. - Ihr zuverlässiger Dienstleister, zu Land, zu Wasser und in der Luft.
Sie sagen, wohin - wir übernehmen den Rest.

Allgemeine Land- und Seespedition GmbH
Heinrich-Lübke-Str. 8 · 59759 Arnsberg · Tel. 02932 93060 · info@als-arnsberg.de

www.als-arnsberg.de

IM GESPRÄCH MIT
**Hans-Joachim
Kirchhof**



Hört man von Dynastien, denkt man unwillkürlich an Adel und Königshäuser. Ganz anders in Detmold, mitten im Zentrum, fußläufig von Land- und Amtsgericht. Hier findet man die Kanzlei von Rechtsanwalt Hans-Joachim Kirchhof. Er residiert quasi in alten Familiengemäuern. Gut bürgerlich. An den Wänden Bilder seiner Vorfahren, eine kleine Ahnengalerie. Auf die kann sich der Urlipper im wahrsten Sinne des Wortes stützen. Denn auch Vater Hans-Georg und Großvater Bruno waren Juristen. Der letztere zudem mal Bürgermeister der Stadt Detmold in den 60er-Jahren - für die FDP. Er schrieb die über mehrere Jahrhunderte gehende Familiengeschichte sogar auf – die Kirchhof-Dynastie. Der Urgroßvater dagegen fiel ein bisschen aus dem Rahmen: Als Soldat war der während der Kolonialzeit in Afrika. Staatsdienst. Als schmucker junger Mann in Öl verewigt. Sein Bild hängt an der Bürowand. Das Portrait mag der Jurist ganz besonders.

Die Ursprünge.

Aufgewachsen ist Hans-Joachim Kirchhof zusammen mit der nur eineinhalb Jahre älteren Schwester Martina – auch die übrigens Juristin – und zwar in dem Haus, in dem er noch heute wohnt und seine Kanzlei hat. Witzigerweise war das Büro früher mal sein Kinderzimmer. Nebenan, wo sich heute die Akten stapeln, hatten die Eltern ihr Wohnzimmer. Wenn der Jurist eines zu schätzen weiß, dann ist es Heimat. „Das ist der Ort, an dem die Familie ihren Ursprung, ihren Sitz hat – ihre Wurzeln. Das ist für mich definitiv Detmold.“ Und er holt in Juristenmanier weiter aus: „Weil wir seit Generationen hier in Detmold sind. Unsere Kinder [Tochter Felicia, 26, und Sohn Florian, fast 30] hier in Detmold geboren sind, ihre schulische Laufbahn begonnen und auch gut abgeschlossen haben.“ Beide haben nicht die juristische Laufbahn eingeschlagen, obwohl die Tochter allerdings tatsächlich mal kurz über diesen Weg nachgedacht hätte. Als Vater riet er ihr seinerzeit definitiv davon ab, schilderte ihr detailliert und plausibel das Für und Wider einer Juristenkarriere. Heute ist sie Polizistin in der Kommissarinnen-Laufbahn. Hat ja auch etwas mit Recht und Gesetz zu tun. Der technisch begabte Bruder ist heute Dipl. Ingenieur mit Schwerpunkt alternativer Energien. Beide wohnen nicht mehr in Detmold, was er als Vater etwas schade findet. Aber Ehefrau Sabine und er wollten die Kinder nie in eine bestimmte berufliche Richtung drängen. Die sollten in jeder Hinsicht frei entscheiden.

Der Rechtsanwalt ist durch und durch Familienmensch. Begeistert erzählt er, wie toll es als Kind war, in diesem großen Haus auf 360 qm und drei Etagen mit drei Generationen gewohnt zu haben. Wenn er aus der Schule kam, war immer jemand zu Hause. Anders als für die meisten Schüler heute. Auch als seine Kinder klein waren, hat sich Ehefrau Sabine in Elternzeit lange gekümmert. Und in der Freizeit wurde viel

mit den Kindern unternommen. Sorge und Fürsorge sind sicherlich ein gutes Fundament für einen Rechtsanwalt. Außerdem bezeichnet er sich als wissbegierig und an allem Neuen interessiert. Zudem hätte er ein gutes technisches Verständnis, was ihm bei der Beurteilung von Gutachten bei Verkehrsunfällen und Ähnlichem sehr nütze. Hier tauche nämlich oft die Frage der Plausibilität von Unfallschäden auf. Komplizierte Dinge relativ schnell zu erfassen, das war schon in seiner frühen Kindheit so.

Zurück zu den Anfängen: Bevor er seine Karriere als Anwalt startete, ging der kleine Achim, Jahrgang 1957, erstmal in die Grundschule. Früher hieß die noch Volksschule. Einschulung war 1963 in die Paulinenschule, so wurde die Bürgerschule aus dem späten 19. Jahrhundert seit 1958 genannt – zu Ehren der berühmten lippischen Fürstin Pauline (1769-1820). Das heute unter Denkmalschutz stehende Gebäude in der Gerichtsstraße hat der Jurist später wiedergesehen, als er schon zum Anwaltsberuf zugelassen war. „Das ist ganz witzig.“ Denn die damalige Schule ist jetzt das Nebengebäude des Gerichts. „In meinen ehemaligen Klassenräumen sind heute Sitzungssäle und so bin ich als Anwalt wieder da, wo ich als Sechsjähriger angefangen habe.“ Der Kreis schließt sich. Und dann gibt es aus der frühen Schulzeit noch eine ganz markante Anekdote: „Ich weiß gar nicht mehr, in welchem Unterricht. Wir haben mal eine Gerichtsverhandlung nachgestellt. Es war natürlich eine strafrechtliche Sache.“ Da hätte er sich richtig um die Rolle des Anwalts gerissen. Er konnte sich sogar gegen seinen besten Freund durchsetzen, der es ihm – Gott sei Dank – letztlich nicht übelgenommen habe. Seine ureigene Hartnäckigkeit brachte Erfolg: Er durfte die Rolle des Anwalts einnehmen. Ihm ist heute mehr denn je klar, dass er immer und definitiv den Wunsch gehabt hätte, Anwalt zu werden. „Ich weiß eigentlich nicht warum.“ Auch das Richteramt wäre es nicht gewesen. Anwalt und sonst nichts! Ob es an der Prägung durch den Vater gelegen hätte? Kopfschütteln. Eher nein! „Es ist eigentlich erstaunlich, dass ich den Drang hatte, Jurist zu werden.“ Denn der Vater war als Rechtsanwalt und Notar extrem engagiert, lange Zeit in der Rechtsanwaltskammer Hamm „... und in seiner großen Schaffensphase noch Vizepräsident der Bundesrechtsanwaltskammer.“ Mit anderen Worten: Er war viel weg. Die Familie hat ihn selten gesehen. Da wäre es doch eigentlich nur logisch gewesen, wenn der junge Mann sich gesagt hätte, „das musste nicht haben“. War aber komischerweise nicht so.

Abitur und nun? Die Bundeswehr.

1977 machte Hans-Joachim Kirchhof sein Abitur am Gymnasium Leopoldinum. Übrigens hat dort auch schon der ehemalige Präsident des Bundesverfassungsgerichts, Andreas Vosskuhle, sein Abi gebaut. Das nur am Rande. Natürlich stand für den jungen Mann die Frage im Raum, wie es

weitergehen könnte. Aber nicht die Frage: Bundeswehr oder verweigern? So wie es viele junge Männer in dieser Zeit gemacht haben. „Die Verweigerung ist mir ganz fürchterlich gegen den Strich gegangen. Ich habe für mich gedacht, es ist doch mal ganz gut, wenn man was für den Staat tut.“ Das war das eine. Aber es kam noch ein zweiter Gedanke dazu. Bei einer damaligen Dienstzeit von 15 Monaten sei ja im Endeffekt karrieremäßig nicht mehr als ein Hauptgefreiter drin gewesen. Stirnrunzeln. Joachim Kirchhof dachte wie immer strategisch und planerisch. Er verpflichtete sich freiwillig für zwei Jahre, von 1977 bis 1979, und beschrift die Unteroffizierslaufbahn. Viele Stationen lagen vor ihm. Am Ende meinte sein Chef, er solle doch die Offizierslaufbahn anstreben. Nur, das wollte der junge Mann dann doch nicht. Seine Pläne standen fest. Wankelmut gehört nicht zu ihm. Insgesamt resümiert der gestandene Jurist heute: „Ich habe da ganz wichtige Erfahrungen fürs Leben gemacht, das muss ich ganz ehrlich sagen.“ Aus diesem Grunde wäre es aus seiner Sicht wirklich klug, wenn es die Wehrpflicht noch gebe. Ganz konkret aus seiner eigenen Biographie betrachtet: Er kam aus einem wohl behüteten Elternhaus, sei nur unterwegs gewesen mit Leuten, die das gleiche geistige Niveau hatten. Für ihn wäre es zum Beispiel ganz normal gewesen, Probleme auszudiskutieren. So was sei bei der Bundeswehr nicht möglich gewesen. Eine völlig neue Erfahrung für ihn. In zwei Jahren sei er aber relativ fix in der Lage gewesen, eine Teileinheit zu führen, am oberen Ende einer Befehlskette zu stehen. Und da gibt es dann nur: „Befehl, Gehorsam und Ende.“ Hätte man beim Bund Jura studieren können, so wie Mediziner dort ein Studium absolvieren können, dann hätte er sicherlich weitergemacht. Die Juristenlaufbahn einzuschlagen, dieser Entschluss, der

stand schon lange für ihn fest. „Ich bin da ungern weggegangen, habe mich hinterher sehr wohlgefühlt.“ Gerade seine Zeit am Standort Augustdorf sei eine schöne Zeit gewesen. Absolut. Und zu dem Erfahrungsschatz gehört natürlich auch, in der ganzen Republik rumgekommen zu sein. U. a. von Coesfeld nach Dülmen. Von Warendorf nach Augustdorf. Wobei er Warendorf in eher kritischer Erinnerung hat, alldieweil auf dem Zimmer eine „grauenhafte“ Truppe regierte. Jeden Abend besoffen und grölend. Das war ganz und gar nicht seine Welt, nicht sein Stil. „Un-erträglich.“ Deshalb fuhr er lieber jeden Tag die Strecke von Detmold zur Kaserne. Morgens um fünf querfeldein und in Windeseile. Blitzer gab es damals ja noch nicht. Gut so! Sein sportlicher Rekord: 46 Minuten für rund 80 Kilometer. Da lacht der Jurist heute augenzwinkernd: „Ich war halt sehr zügig unterwegs.“ Die Reserveoffizierslaufbahn war 1979 beendet. Der nächste Schritt – das Jurastudium.

Marburg und Sabine.

Zum Studium ging es nach Marburg an die Philipps -Universität. Von 1980 bis 1985. Warum eigentlich Marburg? Der Großvater war dort Korpsstudent gewesen, also Mitglied in einer schlagenden Verbindung. Dort sollte der junge Achim „doch mal Tag sagen“. „Das habe ich dann auch mal gemacht.“ Mit dabei sein langjähriger Schulfreund und Kollege Christian Wigger. So wurden sie Korpsstudenten und hatten die Zusage, „... zusammen eine Bude zu kriegen“. Nur – mit Studiumsbeginn war dann nicht mehr die Rede davon. Dazu kam noch, dass erwartet wurde, dass man die ersten vier Semester „dem Haus schenkt“, heißt, „ganz stumpf gesagt, da wird gesoffen“. Das alles ging den beiden gegen den Strich. Die Situation eskalierte, als Bestrafungs-



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

aktionen an der Tagesordnung waren. Korpsabtrünnigen wurde das Leben schwergemacht. Langer Rede kurzer Sinn: Die beiden verließen das Haus und landeten schließlich in einem Studentenwohnheim. Das Studium selbst hat der Jurist genossen. Sie wären eine tolle Truppe gewesen. Die Nähe zu den Lehrkörpern war groß und ganz besonders herzlich zu Professor Herbert Leßmann. Mit dem konnte man schon mal einen trinken. Aber es war ganz selbstverständlich, dass man am nächsten Morgen in der Vorlesung saß. Auch wenn der Schlürschluck [der letzte Korn/Kurze, den man trinkt, bevor man nach Hause geht (schlürft)] vom Abend noch in den Gliedern saß. Gar kein Vergleich zu dem nüchternen Studium in der heutigen Zeit.

Noch zum Ende seiner Bundeswehrzeit, 1979, war Hans-Joachim Kirchhof mit seinem Schwarm, Sabine, zusammengeskommen. Klar, sie waren sich schon vorher über den Weg gelaufen. Zum Beispiel im „Fuchsbau“. Die Treffpunkte in Detmold für Jugendliche waren ja überschaubar. So wirklich begeistert war sie wohl anfangs von dem schicken Achim nicht, stand der doch in dem Ruf, etwas arrogant zu sein. Seine auffallend gute Kleidung mag dazu beigetragen haben. Wobei es dafür eine nette Erklärung gibt: Einer seiner Schülerjobs, wo er sich sein Taschengeld verdiente, war der in einer angesagten Detmolder Boutique. Den Job fand er besonders super, denn er bekam die eleganten Stoffhosen zum Einkaufspreis. Tatsächlich hat sich der noble junge Mann seine erste Jeans erst in der Studentenzeit zugelegt. Um Sabine zu erobern, musste er sich allerdings mächtig ins Zeug legen. „Ich habe mir sämtliche Beine ausgerissen.“ Dazu kam seine Hartnäckigkeit, aber letztlich auch der Fakt, dass ihn die Bundeswehr total geerdet hätte und zum anderen auch total verändert. „In vielem.“ Sicherlich führte beides dazu, dass er bei Sabine landen konnte. Bis zum Ende des Studiums 1985, nach dem dort erfolgreich bestandenen 1. Juristischen Staatsexamen, führten sie eine Wochenendbeziehung, pendelten zwischen Detmold und Marburg. Noch im gleichen Jahr haben die beiden geheiratet. In das Familienhaus zogen sie erst 1993. Die Eltern wohnten unten, das junge Paar in den zwei Etagen darüber. Wohn- und Schlafetage getrennt – bis heute.

Juristische Anfänge. Juristische Schwerpunkte.

Zurück in Detmold, ging es ins Referendariat. Der übliche Weg mit vielen Stationen in der juristischen Praxis. Die Anwaltsstation machte Achim Kirchhof in der angesehenen Paderborner Kanzlei Zacharias. Natürlich nicht in der Kanzlei seines Vaters. Das verstehe sich von selbst. Weitere Schritte: u. a. Staatsanwaltschaft, Bauamt und auch im Amtsgericht – im beschaulichen Blomberg. Da war der spätere Bürgermeister von Detmold, Friedrich Brakemeier, Richter. Dort, so RA Kirchhof, sei die Welt noch in Ordnung gewesen: Einmal, bei einer Strafsache, sei der Angeklagte

nicht aufgetaucht. Kurzerhand griff Richter Brakemeier zum Telefon, rief bei der örtlichen Polizeistation an: „Fritz, du der Karl-Heinz M., der ist nicht gekommen. Fahr doch da mal vorbei und bring mir den.“ Das lief dann so. Der ganz, ganz kurze Dienstweg. Man fühlt sich an Heimatfilme erinnert.

1989 dann die Zulassung zur Anwaltschaft. Begonnen hat der frisch gebackene Rechtsanwalt in der Kanzlei, in der sein Vater Sozium war. Erst nach dessen Tod gründete er seine eigene Praxis in der Benekestraße, in seinem Elternhaus. An seiner Seite und bis heute die treue Sekretärin seines Vaters und gute Seele des Hauses, Frau Kleine. Fragt man ihn nach seinem juristischen Lieblingsbereich, bekommt man zur Antwort: „Ich mache eigentlich alles ganz gerne.“ Und ein Blick auf die aufgelisteten Tätigkeits- und Interessenschwerpunkte auf seiner Internetseite scheint diese Aussage zu bestätigen. Ein juristischer Tausendsassa. Mit einiger Sicherheit wird Corona-bedingt auch das Reiserecht einen neuen Schub bekommen und sein Interessenspektrum weiter vergrößern. Während das Wettbewerbsrecht in den Hintergrund getreten ist, liegt sein Faible auf dem ärztlichen Regressrecht. Man denke nur an Kunstfehler. Ein Highlight in Sachen spannende Prozesse war für den versierten Juristen der grobe Pflegefehler bei der Ehefrau eines Mandanten. „Erst verlor sie ein Bein, dann ihr Leben.“ Tragisch. Den Prozess konnte er zusammen mit dem Hinterbliebenen zu Ende führen. Auch wenn das Klinikum sich gegen ein Urteil sperrte, der geschlossene Vergleich war ein voller Erfolg. Darüber hinaus hat der Anwalt in einem anderen medizinischen Bereich, dem sogenannten Kassenregressrecht, viele Fälle verhandelt. Meist ginge es dort um die Budgetierung von Ärzten. Zum Beispiel, wenn ein Arzt statt der preiswerteren Generika, wie es die Kassen meist fordern, Originalmedikamente verschreibt und dann den Differenzbetrag selbst bezahlen soll. In solchen Fällen war Hans-Joachim Kirchhof so erfolgreich, dass er von Ärzten noch heute gerne weiterempfohlen wird.

Die Kanalhaie. Ein Knaller.

Wer hat es nicht schon mal erlebt: Probleme mit dem Abfluss. Ein Rohr- bzw. Kanalreiniger wird gebraucht. Ein Notdienst muss kommen. Selbst der gestandene Rechtsanwalt tappte dabei in die Falle, wählte eine lokale Nummer. Die war Fake. Es kam die Firma SOS Umweltdienst, die allerdings gar nicht in Detmold ansässig war, und die kassierte kräftig ab. Einen Stundenlohn von sage und schreibe 420,17 Euro stellte das Unternehmen in Rechnung. Es war nachweislich doppelt abgerechnet worden. Natürlich hat dieser Fall den Rechtsanwalt ganz besonders gewürmt, war er doch selber betroffen. Aber er fand noch 30 weitere Geschädigte, die sich bei ihm meldeten. RA Kirchhofs Hartnäckigkeit blühte auf: „Die [Kanalhaie] habe ich durch die ganze Republik verfolgt.“ Er rollte den Fall ganz groß auf, wurde von einer

genauso hartnäckigen Richterin unterstützt und errang einen wichtigen Sieg: Der Stundenlohn, so das Urteil vom 8.9.2017 beim zuständigen Gericht in Neustadt, sei völlig überzogen. Das Unternehmen verlor und musste zurückzahlen. Der Rechtsanwalt kommt zu dem Schluss: „... dass die mich so leid waren, dass sie die Firma dichtgemacht haben.“ Aber bestimmt machen die den Blödsinn unter anderem Namen jetzt weiter, so seine Vermutung. Aber: „An meinen Kanalreinigern habe ich tatsächlich große Freude gefunden.“ Über Jahre hat sich diese Auseinandersetzung hingezogen. Mit dem Fall war er auch im Fernsehen. Beim Urlaub mit seiner Frau am Bodensee, sei die Vermieterin auf sie zugekommen mit den Worten: „Ach, Sie sind doch der Anwalt aus dem Fernsehen.“

Das zweite Standbein. Die Gründung der Biosan GmbH.

Wie kommt ein Rechtsanwalt dazu, ein Unternehmen wie die Biosan GmbH & Co. KG zu gründen, ein Unternehmen das ein Seniorenheim betreibt? Das war vor 24 Jahren. Die verblüffende Antwort: wie die Jungfrau zum Kinde! Es folgt die erhellende Geschichte: Ein ständiger Mandant zu dieser Zeit war der Kreis Lippe und der hatte als Betreiber eines Altenheims ein Problem. Der Geschäftsführer war mit dem ganzen Geld durchgebrannt. Was sei da zu machen? Mit dieser Frage trat der Leiter des Rechtsamtes irgendwann an den Anwalt heran. Es kam die Idee eines Interimgeschäftsführers auf. Dann stand schnell im Raum: Herr Kirchhof, wollen Sie das nicht machen? Kurz entschlossen und immer aufgeschlossen für neue Ideen und Herausforderungen nahm er den Vorschlag an, wurde für die anvisierten sechs Monate der Interimgeschäftsführer. Und – er rutschte immer tiefer in die Materie. Die Zeit war um, aber kein neuer Geschäftsführer gefunden. Das Heim sollte geschlossen werden. Was wäre das für ein Schock für die betagten Bewohner, so der menschliche Einwand des Juristen. Er überlegte laut: „Jetzt nehmen wir mal an, ich würde eine entsprechende Firma gründen? Würden Sie [als Kreis] da mitziehen?“ Ja klar, so lautete die Antwort. Welche Leistung er zu erbringen hätte, wurde klar definiert. So kam es, dass Hans-Joachim Kirchhof zusammen mit seinem damaligen Sozium Reinhardt – inzwischen ausgeschieden – die Biosan GmbH & Co. KG gründete. Das Kind war geboren.

Der Berkenhoff. Geschichte & Zukunft.

Der Berkenhoff in Detmold-Pivitsheide war früher das Hotel Waldfrieden – mit Restaurant und eigener Forellenzucht. Ein beliebtes Ausflugsgebiet seit 1919. Es wurde 1997 verkauft. Eigentümer ab da war Wilhelm Lüke und der wollte das Objekt zunächst für sich nutzen. Man kam ins Gespräch und die Idee stand im Raum, aus dem schönen alten Objekt mit großem Park doch lieber ein Pflegeheim zu machen.

Gesagt, getan. Das war 1998. 32 Bewohnerinnen und Bewohner zogen ins Berkenhoff Seniorenzentrum. Hans-Joachim Kirchhof war als Gesellschafter tätig und seit 2016 ist er Geschäftsführer der Biosan GmbH & Co. KG.



Wie gesagt, ein schönes, aber altes Gebäude. Deshalb wurde schon 2016 ein Neubau geplant. Der Spatenstich erfolgte am 27.08.2018. Träger und Investor wurde die Fa. HHS Immobilien. Die Fertigstellung zog sich hin. So einige Probleme waren zu lösen, zum Beispiel die Fragen rund um den Baumbestand. Am 19.09.2020 war es dann endlich soweit: 30 glückliche Bewohner zogen in die Räumlichkeiten und genießen seitdem den Luxus von extra großen Einzelzimmern. Gesetzlich sind 80 % vorgesehen, im Berkenhoff gibt es tatsächlich nur Einzelzimmer – 60 an der Zahl. Vor dem Eingang steht der Hermann [der Cherusker] aus Metall, ein Blumenkreisel vor dem Eingang, eine großzügige Auffahrt. Ein bisschen Hotel-Atmosphäre schon von außen. Rein darf man als Außenstehender zurzeit nicht. Corona und Altenheime – ein sensibles Thema. Rechtsanwalt Kirchhof ist mit seiner Biosan GmbH langfristiger Mieter, verantwortlich für die Verwaltung, „... aber nicht nur das [...]. Die wesentlichen Entscheidungen werden hier getroffen. Personalentscheidungen sowieso.“ Die Bewertungen des Hauses sind spitze. „Das ist auch ein toller Laden, das ist ja keine Frage.“ Es hängt natürlich an den Menschen, aber eine gute Ausstattung bewirke auch einen zufriedenen Angestellten. Laut LZ [Lippische Landeszeitung] vom 27.09.2018 seien 8,5 Mill. Euro investiert worden. Zwei Firmen hat der Jurist in seinem Leben gegründet. Beide erfolgreich fortzusetzen, das ist seine Vision.

Netzwerken auf lokaler und regionaler Ebene.

Ausdauer, Beständigkeit, Kontinuität und Solidität – das hat sich Hans-Joachim Kirchhof auf die Fahne geschrieben, das ist ihm ganz einfach in die Wiege gelegt worden. Der Lions Club Detmold Residenz gehört dazu. Na klar, war auch der Vater schon Mitglied bei den Lions, in dem seit 1959 bestehenden Lions Club Detmold. Aber die „Jungen Wilden“ in Detmold um 1995, die wollten die sonoren Herren und Väter nicht so gerne dabei haben. Also gründeten die dann kurzerhand ihre eigene Gruppe – mit dem Anhängsel „Resi-

denz“. Allen Hürden zum Trotz. Ein typischer Generationenkonflikt. Die Väter wären, gelinde gesagt, nicht sehr hilfreich gewesen. In den Anfängen. Herr Kirchhof kann sich ein süffisantes Lächeln nicht verkneifen. Heute hat der Club ca. 45 Mitglieder. Mit dabei von Anfang an, wie er selbst, der renommierte Verleger Rainer Giesdorf als Gründungspräsident. Die sogenannte Charterfeier war am 01.09.1995. Auch Hans-Joachim Kirchhof war mal im Vorstand und auch Präsident: „Eine mörderische Anstrengung.“ Zweimal im Monat, jeweils am ersten und dritten Dienstag, Meeting. In der Regel mit einem Referenten, den man als Präsident natürlich finden muss. Dann das Golfturnier, die Andreasmesse mit Altkleider- und Getränkestand, dann der jährliche Benefiz-Weihnachtskalender und das jährliche Konzert in der Hochschule für Musik. Im Moment genießt er es, „nur“ normales Mitglied zu sein.

Dann gibt es ja auch noch den Verein Ressource [gegründet 1825 zur Pflege der bürgerlichen Geselligkeit; i. M. ca. 170 Mitglieder]. Da schließt sich erneut der Kreis: „Mein Großvater war Ressource-Mitglied, war im Vorstand. Mein Vater war Mitglied und im Vorstand. Ich auch.“ Schon als kleiner Dötz war er auf den dortigen Feierlichkeiten rumgelaufen, die sein Großvater ausrichtete. Mit einem Zigarettenbauchladen sei er von Tisch zu Tisch gegangen. Die meisten der Kirchhof-Familienfeiern wurden dort begangen. Die Bindung zu Ressource sei stark. Weitere Mitgliedschaften beziehen sich eher auf seine Rolle als Jurist und Anwalt: Zu nennen der Deutsche und der Lippische Anwaltsverein oder seine Mitarbeit bei der IHK Detmold im Steuer- und Rechtsausschuss. Regelmäßig gibt es dort Vorträge zu juristischen Themen. Eignen würde sich auch die Frage: Wie hat sich zum Beispiel das Reiserecht geändert – unter dem Blickpunkt von Corona? Dass hier auch vieles nur online stattfindet, das findet der Jurist „absolut grauhaft und ermüdend“. Auch in der täglichen Praxis mache sich die Pandemie-Situation leider bemerkbar. Das zögerliche Bearbeiten von Anträgen. Manche Kostenfestsetzungsanträge liegen schon seit Dezember 2020 bei Gericht. „Da kann ich wahnsinnig bei werden, muss ich ehrlich sagen.“

Leidenschaften und Privates.

Kommen wir lieber zu den schönen Dingen des Lebens: Der Range Rover ist so eine Leidenschaft und die schafft bekanntlich Leiden. „Den Spaß habe ich mir gegönnt – zu meinem 50. Geburtstag.“ Schon als Kind hatte er von diesem Fahrzeug geträumt. Kurz vor der österreichischen Grenze fand er einen Gebrauchten. Aber, aber: „Die Dinger haben Macken! Den kriegt man einfach nicht sorgenfrei.“ Einmal 14 Tage in Frankreich in Urlaub und dieses „Viech“ stand die ganze Zeit in der Werkstatt. Obwohl die Innenausstattung schon toll sei. Massives Holz und ein traumhaftes Leder. Heute fährt er lieber BMW oder auch gerne

mit dem E-Bike. Gerade jetzt in Corona-Zeiten. Inzwischen hat er mit Ehefrau Sabine mehr als 1000 km zurückgelegt. Dann nach Hause kommen und gut kochen. Am Wochenende mit besonders viel Knoblauch. Aber eigentlich wage er sich beim Kochen an alles heran, was seine Frau immer faszinieren würde.



Sich verwöhnen lassen und etwas von der Welt sehen, dafür steht seine Leidenschaft für Kreuzfahrten: Ostsee, Mittelmeer oder Norwegen. Die letzte Reise im Februar 2020 ging nach Mittelamerika. Der 12-stündige Flug von Frankfurt nach Jamaika hat ihn allerdings Überwindung gekostet. Wegen seiner Flugangst. Die nächsten Ziele dürfen dann lieber wieder in Europa seien. Mit dem Auto an die Küste – auch schön. Und da wir gerade im Norden sind: Hans-Joachim Kirchhof mag „Werner“, den Comic-Helden von Brösel. Die Filme könne er sich stundenlang angucken. Gerne mit seiner Tochter zusammen. Die beiden haben den gleichen Humor. Genau so witzig findet er Otto oder die Lorient-Sketches. In Richtung Musik sei er ein großer Liebhaber von Elton John oder Udo Lindenberg. Da kann er mitsingen. Den Film fand er „absolut genial“. Und ganz, ganz klassisch: Musik – gerne alles auf Vinyl.

3 Tipps für junge Anwälte.

- Sich erst mal nicht selbständig machen. Erst mal lieber in irgendeinen Kanzleiverbund und gucken, wie der Hase in der Praxis so läuft.
- Ganz wichtig: Was ich vor Gericht vortrage, stimmt. Alles, was ich sage, ist wahr. Den Boden der Wahrheit darfst du nicht verlassen.
- Ein Rechtsgebiet finden, wozu man eine gewisse Affinität, eine Leidenschaft hat.

Die kleine Holzfigur eines Rechtsanwaltes aus Südafrika auf der Fensterbank scheint zu nicken. Genau!

/// Text: Jutta Jelinski

S&Ü HYDRAULIK UND MASCHINENBAU GMBH

Fahrerloses Transportsystem entwickelt

Nischen sind die Nuggets eines jeden Unternehmens. Genau so eine hat die S&Ü Hydraulik und Maschinenbau GmbH in Löwendorf, einem beschaulichen Ortsteil von Marienmünster, nicht weit von Höxter, für sich und für eine ganz spezielle Klientel entdeckt: ein fahrerloses Transportsystem (AGV = Automated Guided Vehicle), konzipiert vor allem für die Lebensmittelindustrie.

Neben der Standardausführung in Stahl gibt es das ab sofort auch in Edelstahl. Geeignet – und das ist eben das ganz Besondere – auch für Reinräume und für alle Hygiene-bedingt sensiblen Bereiche. Genau das ist eben das Ungewöhnliche. Das Produkt könnte der neue Renner werden, so wie seinerzeit der Holzspalter, mit dem das Unternehmen groß geworden ist. 12- bis 13-mal wurde der jährlich gebaut. Der Selbstläufer verkauft sich bis heute – ganz ohne Marketing. Bis in die Schweiz und weiter. Der Prototyp des fahrerlosen Transportsystems, dieser besondere Hubwagen, steht in der großen Halle von S&Ü und wartet nur noch auf das Finish: Die Oberfläche und damit die Endbeschichtung zur Edelstahl-Version ist das individuelle I-Tüpfelchen. Damit betritt S&Ü Neuland im Bereich der fahrerlosen Transportsysteme. Brandneu und der Markt dafür ist da: Schon gibt es erste Interessenten. Im Moment kann von einer Lieferzeit von gerade mal 14 bis 16 Wochen ausgegangen werden.

HMS
INDUSTRIEBAU

Wir machen das für Sie!

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



Ein paar Daten und Fakten: Mit einer Hubhöhe von bis zu 3600 mm, dreigeteilt mit Triplexmast, einer Traglast von max. 1200 kg, einer max. Geschwindigkeit von 1,6 m/sek besticht die kompakte Maschine mit ihren Maßen 2300 x 840 x 1990 mm durch Wendigkeit und Robustheit. Das Antriebssystem ist vom namhaften Hersteller SEW-Eurodrive, die Programmierung und damit die ganz individuell mögliche Navigation kommen von BlueBotics. Eine punktgenaue Software für jede Halle ist garantiert. Autonomes Fahren ohne Schienen oder Induktionsschleifen. Sicherheitsrelevante Reaktionen auf äußere Einflüsse, zum Beispiel durch Hindernisse – kein Problem: Ausweichstrecken können programmiert werden. Schrägen und Ähnliches werden bis zu einer bestimmten Gradzahl mit einem Pendelausgleich nivelliert.

Das Familienunternehmen S&Ü Hydraulik und Maschinenbau GmbH der Familie Scherer ist seit 1996 am Markt. Alles hat klein angefangen in der elterlichen Garage. Das Unternehmen wuchs kontinuierlich mit den Aufträgen. Das Portfolio, der Kundenstamm, die Mitarbeiterzahl – im Moment rund 45 – genauso wie die kompetente Erfahrung. In dieses Jahr fällt das 25-jährige Jubiläum. Corona-bedingt muss leider auf den geplanten Tag der offenen Tür verzichtet werden. Leider – wollte man sich doch explizit bei den vielen treuen Kunden bedanken. Das soll aber auf jeden Fall nachgeholt werden. Worauf sich die Kunden von Anfang an und bis heute verlassen können, ist, dass sich S&Ü um alles kümmert. Rundum! Ein absolutes Alleinstellungsmerkmal und quasi das Steckenpferd des Unternehmens. Rundum heißt: vom ersten Gespräch mit dem Kunden, den Überlegungen und Skizzen, der Konzipierung mit Autodesk (einem 3-D-Zeichenprogramm) und der Ausführung in allen Bereichen, also auch in denen, die ergänzend zu den Kompetenzen des Unternehmens von außen dazukommen. Bis zur endgültigen Montage und Auslieferung, kann sich der Kunde auf S&Ü stützen. Selbst um die Frage eines eventuell notwendigen Maschinenfundaments kümmert sich

die Mannschaft von S&Ü. Und auch nach Abschluss des Auftrags bleibt das Unternehmen verlässlicher Ansprechpartner. Drei große Bereiche werden in Löwendorf abgedeckt: die Reparaturabteilung, die Elektronikabteilung mit Steuerungs- und Automatisierungstechnik sowie die Sondermaschinenbauabteilung. Gearbeitet wird Hand in Hand, geführt von einem Fünfer-Dream-Team: Geschäftsführer Thomas Scherer, Tochter Johanna für Marketing und den kaufmännischen Bereich, Werkstattleiter Rüdiger Brakweh, Christoph Struk für Elektrotechnik und Daniel Diesing für den Maschinen- und Sondermaschinenbau. Ohne Frage liegt der Schwerpunkt der Aufträge im letzteren Bereich. Gebaut werden verstärkt exzeptionelle, ganz besondere Einzelstücke, eben Sonderanfertigungen, die – im Blick aufs Marketing – leider in der Regel der Geheimhaltung unterliegen. Weil das so ist, können sich die oft namhaften Kunden auf die Loyalität und Verschwiegenheit von S&Ü verlassen. Die Vielfalt an Branchen kann allerdings genannt werden: Die Lebensmittel-, Chemie- und Autoindustrie, die Land- und Forstwirtschaft, die Möbel- und Stahlbranche, des Weiteren die Bereiche der Förder-, Roboter-, Geo- und Nukleartechnik. Wohin und wie weit so manches Produkt geht? Bis nach Slowenien zum Beispiel oder auch wie 2019 in die USA, nach Alabama, an einen dortigen deutschen Unternehmer. Natürlich schickte S&Ü seine Mannschaft auch dort hin – zwecks Montage. Auch das ist möglich. Was übrigens immer mal wieder angefragt wird, wie gerade ganz aktuell von einem Bio-Landwirt, ist der Bereich der Fördertechnik: Transportbänder, die die Verarbeitung erleichtern und die Effizienz der Abläufe steigern. Egal, wo Sondermaschinen und in welcher Größe und Ausrichtung gebraucht werden, das Team von S&Ü macht sich Gedanken, findet Lösungen, kreierte und liefert genau das, was sich der Auftraggeber vorgestellt hat. Maschinen von bis zu 25 t. Kunden mit ganz speziellen Problemen werden bei S&Ü gern gesehen. Was die erwartet, ist maßgeschneidert, individuell und technisch perfekt. Und jetzt auch noch in Edelstahl.

/// www.s-und-ue.de





**Döpke Metallwaren und
Ladenbedarf GmbH**

Blankensteinstraße 34-36
32257 Bünde
info@doepke-metallwaren.de
Tel 05223 / 183570
















Besuchen Sie auch unsere
Webshops:

STORELIGHTS.de
Ihre helle Freude

Ladenbedarf.de
Alles Gute für Ihr Geschäft

Blech ✓

Rohr ✓

Draht ✓

Oberfläche ✓

LOMETEC GMBH & CO. KG

Qualität ist messbar

Lometec: Ganzheitliche Digitalisierung für medizinische Baugruppe aus Kunststoff

In einer Serienfertigung ist die Wiederholgenauigkeit von elementarer Bedeutung, wenn es um die Herstellung sehr präziser Bauteile mit beständiger Form- und Oberflächenqualität geht. Letztlich muss das erste Bauteil genauso maßhaltig gefertigt werden wie das X-tausenste Produkt, um sämtlichen Qualitätsanforderungen standzuhalten. Insbesondere wenn es sich um Einzelteile handelt, die in der Weiterverarbeitung zu einer kompletten Baugruppe montiert werden. In Summe kann diese Qualität nachhaltig nur sichergestellt werden, wenn der Fertigungsprozess optimiert ablaufen kann. Die UTK Solution GmbH ist ein renommiertes Unternehmen in der Produktentwicklung – und -fertigung von Kunststoffbauteilen.

Mit dem medizinischen Produkt BlueLavage® hat UTK ein nachhaltiges Spülsystem entwickelt, das den hohen Qualitätsanforderungen der Medizinbranche entspricht. Nachhaltigkeit, generiert durch die Wiederverwendbarkeit der Bauteile, die in der Endprothetik nicht mit dem Patienten in Berührung gekommen sind, zeichnet dieses Produkt aus. Preisgekrönt – wurde das Lüdenscheider Unternehmen bereits mit dem Effizienzpreis des Landes Nordrhein-Westfalen für BlueLavage® ausgezeichnet. „Wir lösen die Probleme unserer Kunden und begleiten sie von den ersten technischen Konzepten bis hin zur Produktion und Zulassung hochpräziser Medizinprodukte“, skizziert Olaf Thiessies das Dienstleistungsspektrum von UTK. Um die hohen Qualitätskriterien permanent im Auge zu behalten und letztlich auch erfüllen zu können, hat UTK vom Start weg auf Digitalisierung gesetzt, auch in der 3D-Messtechnik.

Mit dem renommierten Lohnmess-Dienstleister Lometec GmbH & Co. KG hat UTK einen vielseitigen Partner gefunden. Vielseitig, weil der Spezialist für digitale Vermessungen über verschiedene Methoden zur 3D-Digitalisierung verfügt. Vermessung „State of the art“ sozusagen.

So wurde UTK bereits in der Entwicklungsphase des Spül-

systems, das als Baugruppe aus insgesamt 26 Einzelteilen besteht, von Lometec unterstützt. Jedes einzelne Bauteil wurde mithilfe des 3D-Scannings vermessen und dokumentiert. Dabei wurden Streifenmuster auf die Oberflächen der Einzelteile von BlueLavage® projiziert und von zwei Kameras nach dem Stereokameraprinzip erfasst. Da die Strahlengänge beider Kameras und des Projektors durch eine entsprechende Kalibrierung vorab bekannt sind, lassen sich 3D-Koordinatenpunkte aus den drei unterschiedlichen Strahlenabschnitten berechnen. So kann die Teilegeometrie exakt erfasst und dokumentiert werden. Das Ergebnis sind vollständige Messdaten ohne Löcher oder fehlerhafte Punkte. Insbesondere bietet sich diese Messtechnologie für komplexe Kunststoffbauteile an.



UTK-Geschäftsführer Olaf Thiessies: „Uns hat die hohe Qualität der Daten überzeugt.“

Auf der Basis der von Lometec gelieferten Daten, konnten bereits in der frühen Projektphase schnell und komfortabel Werkzeug- und Produktoptimierungen vorgenommen werden. Alle Musterteile wurden so digital vermessen. Hierbei kristallisierten sich schnell Probleme in der Montage heraus, welche Anpassungen beispielsweise bei Gehäuse und Deckel notwendig machten. Diese Messdaten wurden genutzt, um die Korrekturen durchzuführen, um eine passgenaue Fertigung der Gehäuseteile in Serie sicherzustellen. Denn deutlich teurer ist es, im Nachgang Teile nachzuarbeiten. „Uns hat die hohe Qualität der gelieferten Daten überzeugt“, erinnert sich Geschäftsführer Olaf Thiessies von der UTK Solution an die Anfänge der Zusammenarbeit mit der Firma Lometec. Lometec wurde im Jahr 2010 gegründet und hat sich von Beginn an stets technisch, räumlich und personell weiterentwickelt. Nach der ISO-Zertifizierung wurde der Lometec im Jahr 2014 die Akkreditierung für taktile Koordinatenmesstechnik erfolgreich durch die DAKKS bescheinigt.

Im Jahr 2019 erweiterte Lometec den Geltungsbereich der ausgesprochenen Akkreditierung um das Digitalisieren technischer Formteile mittels 3D-Scanning inklusive der

Industrielacke nach Maß



Drejsol

COATINGS

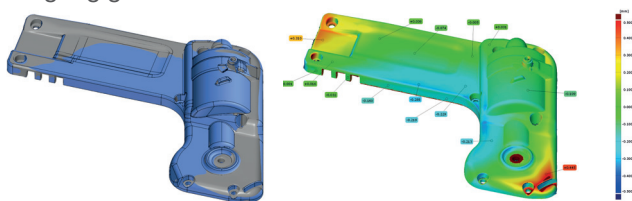
Industriestraße 4
32361 Pr. Oldendorf-Bad Holzhausen
Telefon 0 57 42/93 00-0
Telefax 0 57 42/93 00-49

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

nachgeschalteten GOM-Auswertungen. Diese Leistungen entsprechen somit den Anforderungen an Qualitätsmanagementsysteme gemäß der IATF 16949 für die Automobilindustrie. „Diese Akkreditierungen haben sich natürlich sehr positiv auf unsere weitere Unternehmensentwicklung ausgewirkt“, konstatiert Lometec-Geschäftsführer Jörg Werkmeister.

Akkreditiertes Messlabor nach DIN EN ISO/IEC 17025:2018

Aktuell ist der Kamener Messdienstleister ein nach DIN EN ISO/IEC 17025:2018 akkreditiertes Messlabor. „Heute werden in zwei vollklimatisierten Messräumen Messungen mit modernstem Messequipment namhafter deutscher Hersteller eingesetzt“, erklärt Jörg Werkmeister stolz. Das neu eingerichtete 3D-Scanlabor mit drei GOM-Systemen zur optisch, flächenhaften Antastung ist aktuell das Beste vom Besten zur Digitalisierung technischer Formteile. Derzeit wird das medizinische Produkt BlueLavage® weltweit vertrieben. Deshalb werden die einzelnen Bauteile von Lometec regelmäßig einer Requalifizierungsprüfung unterzogen. „Durch diese Maßnahme werden frühzeitig Fertigungstrends erkannt“, nennt Jörg Werkmeister die Vorzüge. Detektiert wird zum Beispiel Verschleiß im Fertigungsprozess, der in der Folge für erhebliche Fertigungstoleranzen sorgen kann. Die einmal gemessenen 3D-Daten dienen Lometec dabei praktisch als Blaupause. Diese bilden den Ist-Zustand ab. Die hochauflösenden Messdaten, die von Produkten aus dem laufenden Prozess erfasst werden, dienen somit als Grundlage für eine sogenannte IST-IST-Analyse. Die Daten werden gesichert und in Form eines Messprotokolls dem Kunden zur Verfügung gestellt.



„So erhält die UTK ein perfektes Monitoring über den Ist-Zustand seiner laufenden Produktion und der verwendeten Produktionsmittel“, betont Jörg Werkmeister noch einmal den Nutzen der Requalifizierungsprüfung. „Wir erkennen frühzeitig einen schleichenden Verschleiß in den einzelnen Werkzeugen“, ergänzt Olaf Thiessies, so dass entsprechend frühzeitig mit Wartungen der Werkzeuge reagiert werden kann, bevor Teile gefertigt werden, die außerhalb der definierten Toleranzen liegen. „Das spart uns jede Menge Geld in der laufenden Produktion. Durch die Flexibilität und Schnelligkeit von Lometec kann im Fall der Fälle entsprechend zügig reagiert werden.“ Letztlich bestehe seitens UTK auch eine rechtliche Verpflichtung, dass die produzierten Teile auch nach Jahren noch den Anforderungen der Zulassung entsprechen, wie Olaf Thiessies erklärt. „Die nachhaltige Sicherung der Qualität ist also unser ureigenes Interesse.“ Die Dienstleistungen von Lometec sind in unterschiedlichsten Branchen gefragt. Von der Automobilbranche, Luft- und Raumfahrtindustrie, über die Elektronikbranche bis hin zum klassischen Maschinenbau werden die unterschiedlichsten Leistungen im Bereich der 3D-Messtechnik nachgefragt. „Je nach technischer Anforderung wählen wir aus unserem Portfolio die passende Messtechnologie aus“, erklärt Jörg Werkmeister. Neben den klassischen Verfahren wie der taktilen und optisch videobasierten Koordinaten-Messtechnik, wird vor allem im Bereich der Automobilproduktion häufig das ganzheitliche Digitalisieren mittels 3D-Scanning, zudem aber auch die industrielle Computertomographie (ICT) immer mehr nachgefragt. „Die Nutzung und Dokumentation valider Daten über die Beschaffenheit und Geometrie eines Bauteils nehmen stetig zu, insbesondere weil das von auditierten Zulieferunternehmen verlangt wird“, blickt Jörg Werkmeister optimistisch in die Zukunft. Vor allem die hohe Qualität, Schnelligkeit und Flexibilität als externer Dienstleister haben in den letzten Jahren für ein kontinuierliches Wachstum gesorgt – analog zur gesamten Branche.

/// www.lometec.de



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





WILHELM MODERSOHN GMBH & CO. KG

MODERSOHN® Stainless Steel – ein glänzender Auftritt für hochfeste Edelstahl-Oberflächen

Die brandneue Elektropolieranlage von MODERSOHN® Stainless Steel macht es möglich. Optisch und technisch anspruchsvolle Edelstahl-Oberflächen werden seit Mitte Mai als neues Service-Angebot der Abteilung NiroFix® für Geschäftskunden offeriert.

Um insbesondere auch die Spaltkorrosionsgefahr bei Edelstahl Rostfrei und Lean Duplex Stahl sowie auf sehr glatten Flächen unschöne Fingerabdrücke zu reduzieren, wurde von der Firma MODERSOHN ein spezielles Oberflächenbehandlungsverfahren aus elektrochemischen Abtrag und dem mechanischen Strahlen entwickelt. Das Ergebnis ist eine sehr unempfindliche Oberfläche, auf der die Bearbeitungsspuren entfernt werden, die beim herkömmlichen Elektropolieren ohne das zusätzliche Strahlen stark sichtbar würden.

„Durch das bei MODERSOHN gleichmäßige und weniger aufwendige abrasive Strahlverfahren in Kombination mit dem Elektropolieren und Beizen können die aus hochfestem Edelstahl bestehenden (Industrie-)Bauteile nicht nur eine Korrosionsklasse höher eingestuft werden, sie erhalten zugleich eine dekorative Oberfläche, die keine optischen Störstellen aufweist“, erklärt Sascha Berg, Schweißfachmann und Abteilungsleiter für den Bereich Sonderanfertigungen und Industriebauteile des in Spenge, Kreis Herford, ansässigen Unternehmens. Anwendbar ist diese Methode sowohl bei Kleinteilen als auch bei größeren Einzelwerkstücken aus elektropolierfähigem Material. „Unsere Methode eignet sich besonders für kleine und empfindliche Teile, da das Elektropolieren ein verzugsfreies Verfahren ist und von dort aus keine mechanischen, thermischen oder chemischen Belastungen ausgehen“, setzt Herr Berg, der ebenso Metallbaumeister ist, in seiner Erklärung fort.



Neues Service-Angebot der Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG, Elektropolieren von Edelstahlbauteilen.

Bei der Verarbeitung von Lean Duplex Stahl und Edelstahl Rostfrei achtet die Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG auf größte Sorgfalt und Präzision. Sowohl vor und nach der Oberflächenbearbeitung werden Material- und Qualitätsprüfungen im hauseigenen Prüflabor mit speziellen Prüfgeräten ausgeführt. Alle zu verarbeitenden Edelstahlbleche werden vorab entspannt und die zugeschnittenen Teile im Nachhinein gerichtet.

Bei der Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG stehen zwei Beckennutzgrößen für das Elektropolieren zur Verfügung: Das kleinere Becken misst 800 x 450 x 500 mm, das größere 3.000 x 700 x 750 mm (Länge x Breite x Füllhöhe). Anwendungsgebiete sieht Herr Berg beispielsweise im Bereich der Medizintechnik, Lebensmittelindustrie, Umwelttechnik und Kläranlagen, Wasseraufbereitung, sowie der Oberflächenveredelung.

/// www.modersohn.eu



Handlauf eines Edelstahlgeländers bearbeitet mit dem neuem Oberflächenbehandlungsverfahren von MODERSOHN®

Business-IT Experte in der Fertigungsindustrie



MODUS M365 ist der zukünftige Standard für Branchenlösungen, die keine Grenzen kennen. Aus den einzelnen Systemen für ERP, ECM und BI wird eine umfassende Plattform mit Lösungen für die Unternehmenssteuerung auf der nächsten Entwicklungsstufe. MODUS INDUSTRY ist die umfassende Business-IT-Umgebung für die Automotive- und Zulieferindustrie mit Produkten aus Kunststoff und Metallen.

Maschinen-Wartung mit Microsoft Teams und dem Remote Assistent

Führen Sie Maschinen- und andere Wartungen mit Microsoft Teams und dem Remote Assistenten einfach von jedem Standort aus digital durch. Mit dem Remote Assistenten können Ihre Mitarbeiter über ein Smartphone Kontakt mit einem Servicetechniker aufnehmen und Fehler sofort analysieren und beheben. Dazu benötigen Sie lediglich ein Smartphone, Tablet oder eine HoloLens.

Das Next Level der Business-IT

Unternehmen stehen auf verschiedenen Stufen der Digitalisierung – neue Lösungen sind einfacher, schneller und integrierter: Alle Daten fließen zusammen für strategisches Management und fundierte Entscheidungen. Die Digitalisierungs-Begleiter von MODUS Consult hören zu, verstehen und gestalten mit Ihnen das nächste Level Ihres Unternehmens.

Innovative Branchen-Lösungen machen den Unterschied

MODUS Consult ist der zertifizierte Top Partner von Microsoft Business Solutions in Deutschland. Als Branchenexperte haben wir Lösungen im Maschinen- und Anlagenbau, der Kunststoffverarbeitung, Möbelbranche und Lebensmittelindustrie, die seit 25 Jahren von Microsoft ausgezeichnet werden. Wir setzen auf die innovativste Plattform für den Mittelstand: Microsoft Dynamics 365.



Ermöglichen Sie Ihren Kunden den Service-Support aus dem Homeoffice und sparen Sie Reisekosten und Zeit. Die Fernwartung kann Innerhalb von 48h implementiert werden.

Der richtige IT-Partner

MODUS Consult ist Ihr Berater, Sparringspartner und Prozessbegleiter. Von der besseren Einbindung von Office-Dateien und der optimierten Datenaufbereitung bis zur Next Level Business IT. Heute im Hybridbetrieb, morgen in der Cloud. Immer im Flow.

MODUS Consult GmbH

Gütersloh, Bonn, Mönchengladbach, Stuttgart,
Neckarsulm, Villingen-Schwenningen, Nürnberg
und deutschlandweit.

Erfahren Sie mehr unter
www.modusconsult.de oder starten
jetzt mit einer Mail an
info@modusconsult.de



SMARTSQUARE GMBH

Maschinen und Anlagen intelligent aufwerten

Der regionale Mittelstand ist stark im Maschinen- und Anlagenbau. Leider nutzt er die vielfältigen Möglichkeiten zur Aufwertung des eigenen Angebotes durch Digitalisierung aber noch viel zu selten. Dabei gibt es gute Ansätze, mit wenig Risiko und angemessenen Investitionskosten Mehrwerte für Anbieter und Kunden zu schaffen.

Es gibt einen Investitionsstau bei vielen KMU im Maschinen- und Anlagenbau. Gute Jahre mit weltweit hoher Nachfrage und prall gefüllten Auftragsbüchern liegen hinter uns, in denen viele Unternehmen Digitalisierungsthemen schlicht ignoriert haben. Mit guten Produkten und ausreichenden After-Sales-Prozessen im Angebot erschien Digitalisierung vielen wie eine Mode aus einer anderen Welt, ein Marketing-Thema der großen Konkurrenten. In der Folge schieben viele dieser Firmen heute dringende Modernisierungsaufgaben vor sich her.

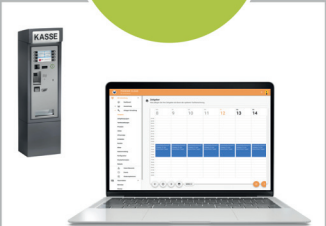


Digital ist gefragt

Jetzt, kurz nach dem Pandemie- und mitten im Lieferketten-Schock, steigt der Druck im Markt. Um die Preise halten und das Geschäft ausbauen zu können, werden mehr Kundennutzen und neue Alleinstellungsmerkmale benötigt. Das beste Produkt anzubieten nutzt seinem Hersteller wenig, wenn es nach der Inbetriebnahme einsam und

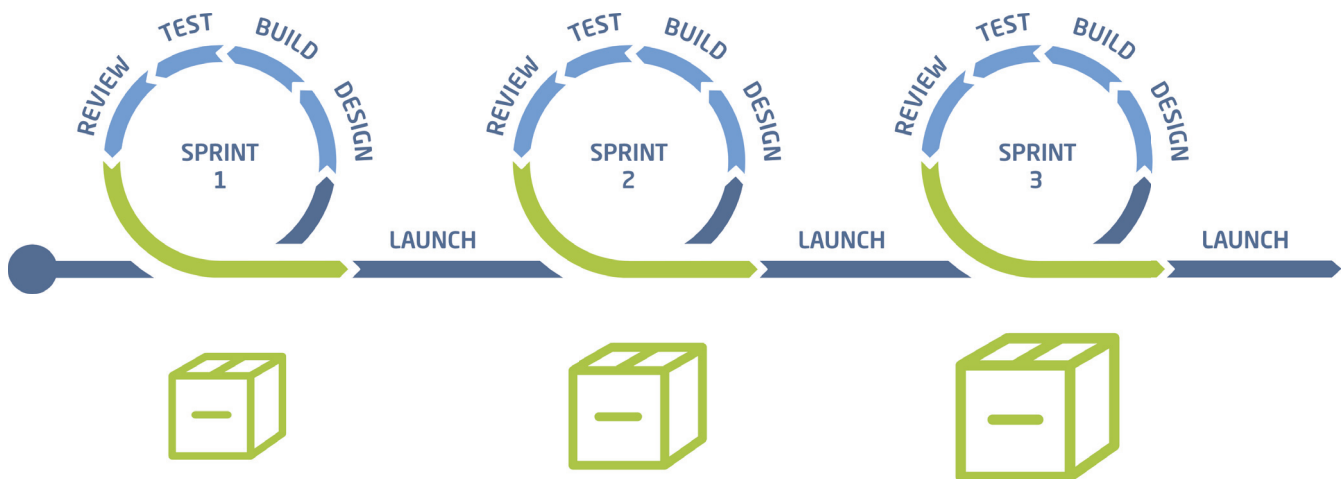
vergessen in der Produktionshalle des Kunden vor sich hin funktioniert. Warum keinen direkten Draht zum Kunden einbauen, z. B. mit Kanälen zum Direktvertrieb von Ersatzteilen und Betriebsstoffen und für effizientere Serviceprozesse? Und auch Kunden fragen inzwischen aktiv nach digitalen Diensten und Produkten. Formal tun sich zwar noch viele Unternehmen schwer, indem sie z. B. kategorisch den Internetanschluss von Maschinen und „die Cloud“ ausschließen. Praktisch ist er aber da, der Wunsch nach komfortablen Anwendungen mit viel Überblick am PC im Büro, dem Arbeitsauftrag auf dem Tablet des Werkers, dem schnellen Ausgeben der aktuellen Kennzahlen als PDF-Dokument oder den Konfigurations- und Diagnosewerkzeugen auf dem Handy.

Bedenken der Hersteller

Maschinen- und Anlagenbauer schrecken vor der digitalen Aufwertung ihrer Produkte oft noch zurück. Die am häufigs-

Remote Configuration	Asset Tracking	Shop Floor Monitoring	Apps & E-Commerce
 <ul style="list-style-type: none"> ✓ benutzerfreundliche Web-Apps ✓ für Parameter, Kalender, Bilder, Firmware Versionen ✓ Plausibilitätsprüfungen ✓ schneller, sicherer Service 	 <ul style="list-style-type: none"> ✓ Echtzeit-Visualisierung von GPS-Positionen und Sensordaten ✓ 28 Mio. Events pro Tag ✓ Data Lake für Machine Learning ✓ Integration mit Business Backend 	 <ul style="list-style-type: none"> ✓ aussagestärktes Dashboard ✓ aktuelle & historische Daten ✓ Produktionskette im Überblick ✓ Prozess Analyse mit einer Vielzahl von Key Performance Indicators 	 <ul style="list-style-type: none"> ✓ Web-basiert und native Apps ✓ optimierte User Experience ✓ nahtlos integriert mit IoT- und Business Backends ✓ Mobile Payment Integration

Praktische Beispiele für IoT-Lösungen, mit denen quer über alle möglichen Arten von Hardware und Branchen hinweg geldwerter Nutzen erzeugt wird



Digitale Produkte wachsen Schritt für Schritt, um ideal an die Anforderungen angepasst zu sein und die Entwicklungsrisiken zu minimieren

ten genannten Gründe für diese Untätigkeit sind:

- Unsicherheit bezüglich der „richtigen“ Idee
- Zweifel an Amortisation durch Mehrumsatz
- fehlende eigene Umsetzungscompetenz
- Zeitmangel
- zu hohe Anfangsinvestition
- zu hohe laufende Lizenzkosten im Betrieb

Make or Buy?

Für Unternehmen ohne einschlägige Vorerfahrung ist es keine praktikable Option, sich durch F&E-Projekte in Eigenregie dem Themenkomplex zu nähern. IT-Fachkräfte zu gewinnen ist schwierig und teuer, es dauert lange und das Projektrisiko in so einer Konstellation ist sehr hoch.

Der Markt für „fertige“ IoT-Softwarelösungen auf der anderen Seite ist unüberschaubar groß. Produkte, die zunächst wie eine schnelle und günstige Einstiegslösung aussehen, werden durch Lizenzkosten, Einführungsprojekte, Anpassungsarbeiten und Bindung an einen Hersteller jedoch schnell zur Fehlinvestition.

Make and Buy!

Für viele kleine und mittlere Maschinen- und Anlagenbauer kommen daher unter dem Strich weder Make noch Buy infrage. Das gilt insbesondere, wenn anfangs noch Unklarheiten zur Ausgestaltung der eigenen digitalen Produkte und Zahlungsbereitschaft der Kunden bestehen.

Die geeignete Lösung kann die Kombination von Make und Buy sein: eine maßgeschneiderte IoT-Plattform, welche auf einem bewährten technischen Framework aus lizenzkostenfreien Komponenten aufgebaut ist. Gemeinsam mit einem Softwaredienstleister als Umsetzungspartner werden damit digitale Angebote geschaffen, die dem Auftraggeber gehören. So entstehen maximale Flexibilität, Transparenz und Kontrolle.

Umsetzung mit Augenmaß

Ebenso wichtig wie die Technik ist die fachliche Umsetzung. Digitale Produkte folgen anderen Entwicklungs- und Vertriebszyklen, als physische Produkte. Das ist zwar einerseits eine große Chance, erfordert andererseits aber auch ein Umdenken in der Vorgehensweise. Die digitale Entwicklung ist geprägt durch Planung in kurzen Zeitabschnitten, überschaubare und klare Zwischenziele, planbare Investitionssummen, frühen Test am Markt und begrenztes Kostenrisiko. Auf diese Weise mit Augenmaß und kalkulierten Risiken zu arbeiten, muss gelernt und geübt werden. Typische, sich wiederholende Phasen der Umsetzung sind:

- Hintergründe verstehen, Anforderungen sammeln, Ziele definieren, Umsetzungsstrategie vereinbaren;
- Lösungen ausarbeiten, Prototypen testen, Entwicklungsschritte definieren, Zeit- und Investitionsplan erstellen;
- schrittweise programmieren, früh und regelmäßig testen, schnell vermarkten, bedarfsgerecht weiterentwickeln;
- in der Cloud oder auf eigenen Servern betreiben, überwachen, warten, skalieren.

Fazit

In eigene digitale Angebote oder sogar eine IoT-Plattform zu investieren, ist für alle aufgeschlossenen Maschinen- und Anlagenbauer mit guten Ideen möglich und lohnenswert. Voraussetzung für den Erfolg ist neben einer geeigneten Vorgehensweise und Technologieauswahl vor allem ein erfahrener Softwaredienstleister, der als Partner verstanden wird.

/// www.smartsquare.de

IMA SCHELLING GROUP GMBH

Modular, innovativ, einzigartig – die neue Losgröße-1-Bohrmaschine IMAGIC L1 der IMA Schelling Group

Mit der Durchlaufbohrmaschine IMAGIC L1 entwickelte IMA Schelling gemeinsam mit ihrem Technologiepartner Zimmer Group aus Rheinau ein neuartiges, völlig rüstoffreies Bohrkonzept für die echte hochflexible Losgröße-1-Fertigung. Die Maschine basiert auf einem modularen Konzept und ist speziell auf die Anforderungen einer effizienten, variantenreichen Produktion ausgelegt. Das besondere Highlight der Anlage ist das von Zimmer konzipierte und patentierte Transportsystem mit innovativer Teileführung.

Die IMAGIC L1 gestattet die vollwertige 6-Seiten-Bearbeitung. Sie lässt sich hinsichtlich ihrer Bearbeitungsinhalte (Bohren, Fräsen, Nuten, Beschlagsetzen), ihres Bearbeitungsumfanga und der geforderten Leistung individuell an die Kundenanforderungen anpassen. Möglich machen dies Standardmodule, die über eine Länge von bis zu drei Bearbeitungsbrücken applikationsspezifisch zusammengestellt und ergänzt werden können.

Zahlreiche Alleinstellungsmerkmale

Die neue Losgröße-1-Bohrmaschine überzeugt mit diversen Innovationen, die derzeit auf dem Markt einmalig sind. So gestatten die vielfältigen Bestückungsmöglichkeiten auf beiden Seiten der Bearbeitungssupporte jederzeit eine optimale Aufteilung der Bearbeitungen. Ob reine Bohrbearbeitung oder eine beliebige Kombination aus Fräsen, Bohren, Dübeln und Beschlagsetzen – die Kundenanforderung bestimmt die Auslegung

der Maschine. Dabei können bis zu drei Bearbeitungssupporte auf einer Maschine installiert werden. Bei identischen Bohrbildern erlaubt die IMAGIC L1 das horizontale Bohren in X-Richtung an zwei Bauteilen gleichzeitig (ein Takt). Die Integration einer Frässpindel mit einem stationären Werkzeugwechsler ist optional möglich. Entsprechende Park- und Wartungspositionen der Aggregate sorgen für einen einfachen Bohrerwechsel und für eine gute Zugänglichkeit im Wartungsfall.

Highlight Transportsystem

Das neue patentierte Zimmer-Transportsystem mit umlaufenden Klemmspannern befördert die Werkstücke in einer permanenten, festen Aufspannung durch die gesamte Anlage – auch bei mehreren Bearbeitungssupporten. Dadurch ergeben sich gleich mehrere Vorteile: Durch die Klemmung konnten die Werkstücklücken und damit die Span-zu-Spanzeiten auf ein Minimum reduziert werden. Zusammen mit der hohen Dynamik des gesamten Systems führt dies zu einer erhöhten Anlagenverfügbarkeit und einer gesteigerten Maschinenleistung. Auch im Störfall zeigen sich die Vorzüge des innovativen Transportsystems: Statt die ge-

NiroFix®

Ihre Experten für Edelstahl Rostfrei

Alles aus einer Hand, vom Zuschnitt bis zur fertigen Schweißkonstruktion

Schwerlastbefestigungen

Schraubverbindungen

Unterkonstruktionen

Gewindestangen

Auffangwannen

Traganker

Dübel



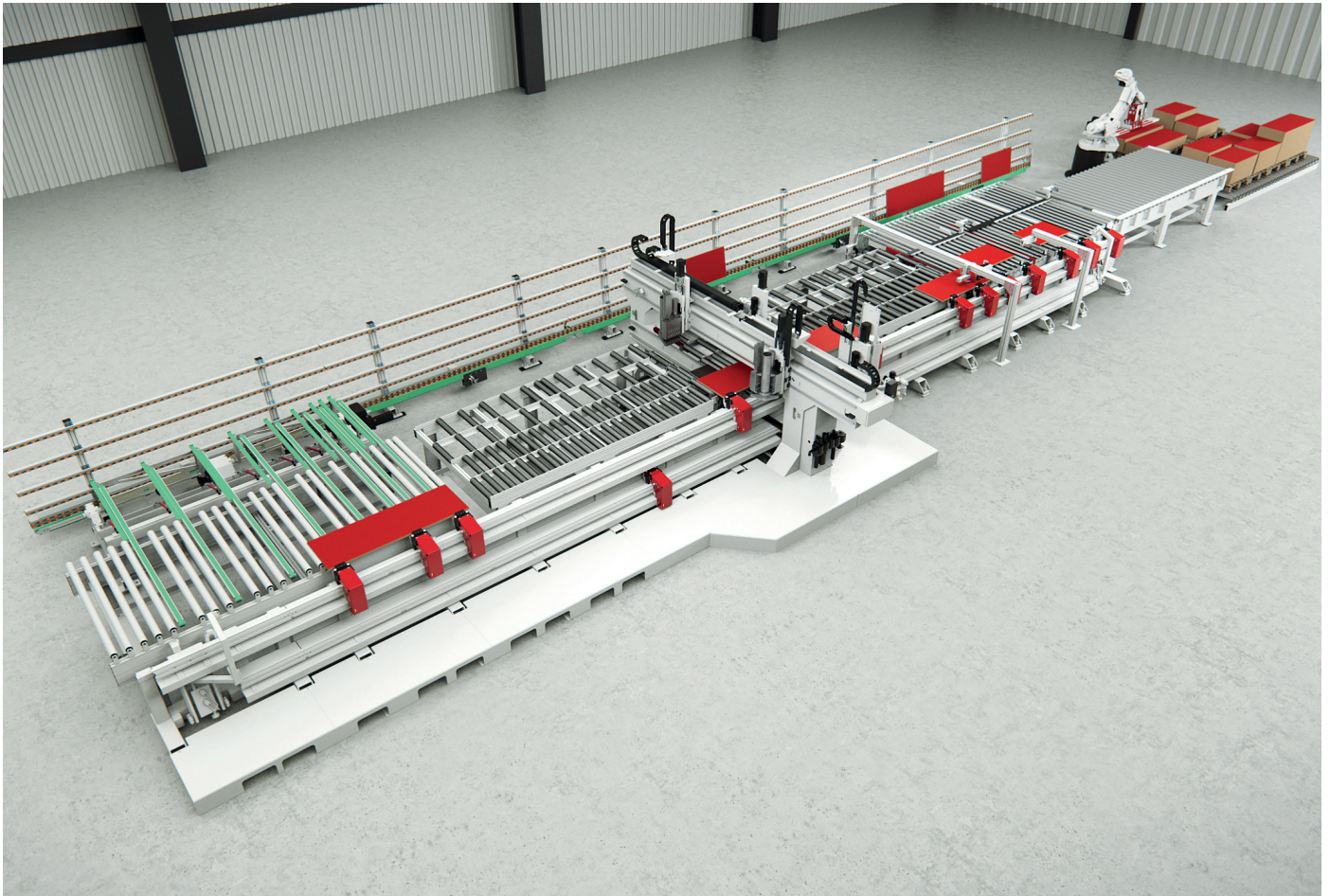
Abkanten • Verformen • Zuschneiden • Schweißen • Schleifen • Strahlen • Beizen

Schweißfachbetrieb mit Herstellerqualifikation nach DIN EN 1090 EXC3

Jetzt Neu im Angebot
Elektropolieren

Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG
Industriestraße 23 • 32139 Spenge
Tel.: +49 5225 8799-200
info@modersohn.de • www.modersohn.de





Mit der neuen Durchlaufbohrmaschine IMAGIC L1 entwickelte IMA Schelling ein neuartiges, völlig rüstoffreies Bohrkonzept für die hochflexible Losgröße-1-Fertigung

samte Maschine stillzulegen, muss lediglich der defekte Klemmspanner entnommen und ausgetauscht werden, während die Anlage bei leicht reduzierter Leistung weiter produzieren kann.

Flexible Anlagenkonfiguration

Dank der modularen Bauweise kann die Bohranlage IMAGIC L1 wahlweise als manuell bediente oder automatisierte Bohrzelle konfiguriert werden. Auch die Einbindung in komplexe Fertigungsstraßen ist problemlos möglich. Bei Auslegung als manuelle Bohrzelle kann, dank des platzsparenden Rückführsystems, ein Werker allein die Maschine von vorn bedienen. Die Automatisierung lässt sich problemlos mithilfe von Handlingportalen oder Robotern realisieren. Bei der Einbindung in Fertigungsstraßen zeigt sich die ganze Variabilität der

Bohranlage. Auch die Anpassung an sich verändernde Umfeldbedingungen ist problemlos möglich.

/// www.imaschelling.com

///LEERGEHÄUSE FÜR JEDEN EINSATZ

UNSERE ALUMINIUMKABINEN

DAS BAUKASTENSYSTEM FÜR INDIVIDUELLE LÖSUNGEN





HOCHWERTIGE SONDERGEHÄUSE

IN STAHL, EDELSTAHL & ALUMINIUM – SO WIE SIE ES BRAUCHEN



Mehr Infos gibt es unter www.jacob-schaltstraenke.de





Das Team von MMC (Veranstaltungstechnik) wartet auf die nächsten Einsätze.

A2 FORUM MANAGEMENT GMBH,

A2 Forum startet wieder durch

Der Veranstaltungsmarkt nimmt Fahrt auf, mit neuen Aufgaben.

Die Inzidenzwerte sinken weiter und die Anfragen nehmen zu. Endlich können wir wieder zum normalen Tagesgeschäft übergehen, sagt Jörg Begemann, Geschäftsführer des A2-Messe- und Kongresszentrums in Rheda-Wiedenbrück. Für die für die 2. Jahreshälfte geplanten Veranstaltungen laufen die Vorbereitungen und Planungen auf Hochtouren.

Im September wird im A2 Forum, nach langer Pause, wieder die erste Fachmesse stattfinden. Mit der „Kuteno“ (Kunststofftechnik-Nord) kann, aufgrund des Hygienekonzepts und eines definierten Teilnehmerkreises, wieder

von normalen Umständen und Bedingungen gesprochen werden.

Eine logistische Herausforderung:

Aber wie sehen diese Bedingungen aus? Abläufe und Planungen haben sich nicht verändert, aber wie steht es um Ware, Zulieferer, Dienstleister, die alle an solch einer Umsetzung beteiligt sind? Eine Covid-Schnelltest-Möglichkeit wird für absehbare Zeit wohl zum Pflichtteil bei Veranstaltungen gehören; dies ist eine der kleineren Aufgaben. Doch bei Licht- und Ton-technik, Messebau oder Gastronomie, haben sich viele ehemals beschäftigte

Mitarbeiter aus diesen Bereichen mittlerweile anders orientiert und sind in anderen Berufszweigen untergekommen. Personal- und Materialknappheit haben einen sehr hohen Stellenwert eingenommen, den es im Vorfeld zu beachten gilt.

Der Mangel und die Preiserhöhungen bei den Rohstoffen bereiten den Planern und Veranstaltern Probleme und Kopfzerbrechen. Vor der Pandemie konnten viele kurzfristige Änderungen und zusätzliche Anforderungen problemlos erfüllt werden. Heute ist eine vorausschauende Vorplanung unabdingbar. Neben der Personalknappheit im Catering-Bereich (mehrere Personaldienstleister haben ihr Geschäft eingestellt) kommt hinzu, dass auch die Getränkeindustrie die Produktion von Portionsflaschen erst wieder hochfahren muss, um Gastronomie und Hotellerie wieder im normalen Rhythmus und den bestellten Mengen beliefern zu können.

Die Übernachtungszahlen in der Hotellerie werden steigen, aber sind zukünftig, unter den jetzigen Bedingungen, alle bisherigen Kapazitäten verfügbar? Dienstreisen nehmen langsam wieder zu und der Nachholbedarf in allen Industriebereichen steigt. Der persönliche Geschäftskontakt war immer wichtig und wird es auch weiterhin sein. Daher ist mit einer verstärkten Nachfrage zu rechnen und eine Vorplanung für Messen und Kongresse enorm wichtig.





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

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

Jutta Jelinski

Wird die Zukunft digital?

In den vergangenen 15 Monaten haben die Unternehmen auf digitale Medien gesetzt und Konferenzen und Meetings über verschiedene Plattformen abgewickelt. Der persönliche Kontakt und Austausch ist hierbei aber erheblich zu kurz gekommen. Alle mussten und haben innerhalb kürzester Zeit dazugelernt. Die Digitalisierung hat einen erheblichen Schritt nach vorn gemacht; Homeoffice ist alltäglich geworden. Die digitalen Elemente werden auch zukünftig nicht aus der Messewirtschaft verschwinden. Live-Streams, Präsentationen von Spezialanwendungen und Produkten oder Sondermodelle können in Funktion dargestellt werden. Veranstaltungen werden mit digitalen Events ergänzt. Präsenz, Hybrid und Digital werden sich ergänzen. Eine Chance, auch



neue Zielgruppen anzusprechen und Neukontakte zu gewinnen. Die Voraussetzungen dafür sind enorm wichtig und auch dies ist Aufgabe eines guten Messe- und Kongressstandorts. „Das A2 Forum ist hierfür gerüstet und wir

freuen uns darauf, wieder Gäste und Kunden im A2 Forum begrüßen zu können“, sagt Jörg Begemann. „Wir freuen uns auf die persönlichen Kontakte.“

/// www.a2-forum.de



IMA SCHELLING
GROUP

DAS NEUE BOHRKONZEPT FÜR MEHR FLEXIBILITÄT

Mit der neuen **Durchlaufbohrmaschine IMAGIC L1** von der IMA Schelling Group bringen Sie Ihre Losgröße-1-Fertigung auf ein neues Level. Das Highlight der Anlage: ein integriertes Transportsystem mit innovativer Teilerückführung.

Die Fakten auf einem Blick:

- Vollwertige 6-Seiten-Bearbeitung
- Individuell an Kundenanforderungen anpassbar
- Bis zu drei Bearbeitungssupporte auf nur einer Maschine
- Gleichzeitiges horizontales Bohren an zwei Bauteilen bei identischen Bohrbildern



MODULAR, INNOVATIV, EINZIGARTIG

Das patentierte Transportsystem mit umlaufenden Klemmspannern befördert die Werkstücke in einer permanenten und festen Aufspannung durch die gesamte Anlage - auch bei mehreren Bearbeitungssupporten.

SPRECHEN SIE UNSERE EXPERTEN FÜR WEITERE INFORMATIONEN GERNE AN.

MODUS CONSULT GMBH

Cloud Business-IT im Maschinenbau - HPS setzt auf Cloud-Lösung

HPS Home Power Solutions realisiert Unternehmensentwicklung mit Microsoft Dynamics 365

HPS Home Power Solutions steht für die Verbindung aus ökologischem Bewusstsein und technischem Erfindungsgeist. Das Berliner Unternehmen bringt die Wasserstofftechnologie in die Einfamilienhäuser und setzt dabei von Anfang an auf digitale Unternehmens- und Kundenbindungsprozesse, die skalieren können. „Die ökologische Wende darf nicht bei der Gebäudeisolation stehen bleiben, sondern muss auch die CO₂-freie Stromerzeugung in den Blick nehmen.“, so Jewgeni Elster, Geschäftsführer bei HPS Home Power Solutions GmbH.

Wasserstofftechnik für alle

Das Verfahren: Mit Hilfe eines Elektrolyseurs wird an sonnigen Tagen der überschüssige Sonnenstrom aus der Photovoltaikanlage dauerhaft als Wasserstoff gespeichert und kann bei Bedarf mittels einer Brennstoffzelle wieder ins Hausnetz eingespeist werden. Zusätzlich werden Abwärme für die Warmwasserspeicherung und Heizungsunterstützung genutzt und die Raumluft verbessert.

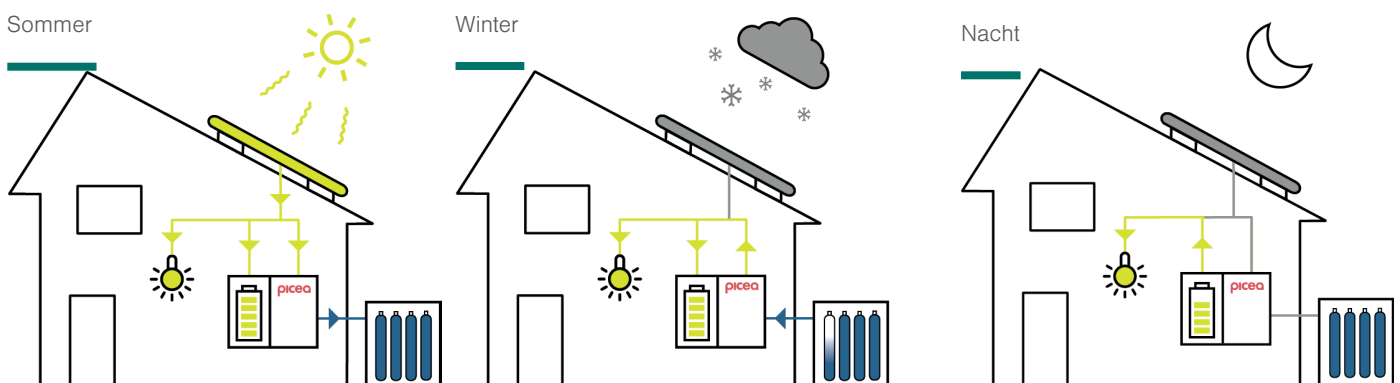
HPS hat sich 2020 vom Start-up zum „Scale-up“-Unternehmen gewandelt und steigt jetzt in die Serienproduktion ein: „Bis 2030 wollen wir einer Million Kunden den Traum der Energiewende in ihrem eigenen Haus erfüllen“, gibt sich Jewgeni Elster zuversichtlich, dass HPS einen wichtigen Beitrag zur Energiewende leisten wird.

Damit das gelingt, muss aus der Ingenieursleistung heraus ein kundenorientiertes und leistungsfähiges Unternehmen weiterentwickelt werden. „Uns war von Anfang an



Jewgeni Elster, Geschäftsführer bei HPS Home Power Solutions GmbH.

bewusst, dass wir exzellente Partner und Lieferanten benötigen, damit die Vision ein Erfolg wird. Deshalb haben wir uns nach der Start-up-Phase bewusst dafür entschieden, ein ausgereiftes ERP-System einzuführen, mit dem wir die komplexe Lieferkette und die Auftragsfertigung sowie die Disposition der Einbauaufträge auch in Zukunft stemmen können.“ Operations-Chef Christopher Ebert erläutert den Auswahlprozess: „Wir haben uns einige Partner angesehen. MODUS Consult konnte uns mit seinem Rapid-Start-Ansatz überzeugen, dass wir hier den richtigen Partner für unsere agile und dynamische Unternehmensentwicklung gefunden haben.“



ERP und CRM mit Internet of Things (IoT) aus der Cloud

Nach drei Monaten arbeitet HPS mit Microsoft Dynamics 365 Business Central. Als reine Cloud-SaaS-Lösung werden keine Serverräume und kein Personal für die Wartung des ERP-Systems benötigt. Jetzt sind alle Waren- und Werteströme transparent und die Mitarbeitenden wissen genau, wo jeder Auftrag steht. „Wir entwickeln in unserer eigenen Fertigung die Systeme beständig weiter. Mit der Zollner Elektronik AG haben wir einen kompetenten Partner für die Großserienproduktion gefunden. Es ist für uns sehr wichtig, dass wir die Fremd- und Auftragsfertigung vollständig im System abbilden können“, sagt Jewgeni Elster.

Aber die eigene Effizienz ist nur ein Bestandteil der Unternehmensentwicklung. Die Kundenzufriedenheit ist bei HPS das höchste Gut. Jede Anlage, die das Haus verlässt, wird im eigens entwickelten Testzentrum automatisch geprüft und später mit Hilfe eines von HPS entwickelten IoT-Monitorings dauerhaft überwacht. „Mit Hilfe des Remote-Monitorings können wir eine proaktive Wartung gewährleisten und wissen in der Regel Monate im Voraus, wann eine Komponente ausgetauscht werden muss. Deshalb können wir auch jetzt schon 10 Jahre Garantie auf unsere Systeme geben“, sagt Christopher Ebert.

Kundenzufriedenheit im Fokus

Für die Erhaltung der Kundenzufriedenheit hat sich HPS entschieden, mit der Unterstützung von MODUS Consult Microsoft Dynamics 365 Field Service und ein Kundenportal einzuführen. „Hier können wir alle Kunden und Kundinnen von der ersten Anfrage bis zur Wartung des Systems zentral begleiten. Der Kunde findet Schritt für Schritt alle Unterlagen und weiß exakt, wo sein Auftrag steht“, sagt Christopher Ebert. HPS sieht genau, wie die



Operations-Chief Christopher Ebert

Schnittstellen zwischen Vertrieb, Fertigung und Einbau funktionieren, und kann alle Bauteile nachverfolgen.

Agile Entwicklung

Der Wandel von der Kleinserienfertigung zur Serienproduktion und das damit verbundene Wachstum des Unternehmens bringen viele Veränderungen in allen Prozessen mit sich. „Es ist uns wichtig, schnelle, einfache Lösungen zu finden, die gleichzeitig in hohem Maße skalierbar sind“, sagt Christopher Ebert. „Mit MODUS Consult und Microsoft Dynamics 365 haben wir die Partner, die uns in dieser stürmischen Zeit begleiten, die mit uns gemeinsam lernen und absolut user- und kundenorientiert vorgehen.“

Das Next Level der Business-IT

Unternehmen stehen auf verschiedenen Stufen der Digitalisierung – neue Lösungen sind einfacher, schneller und integrierter: Alle Daten fließen zusammen für strategisches Management und fundierte Entscheidungen. MODUS Consult ist Ihr Berater, Sparringspartner und Prozessbegleiter, der zuhört, versteht und gestaltet. Heute im Hybridbetrieb, morgen in der Cloud. Immer im Flow.

/// www.modusconsult.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

COSMO CONSULT

Harmonisierung von Stücklisten

Überführung verschiedener Stücklistenarten

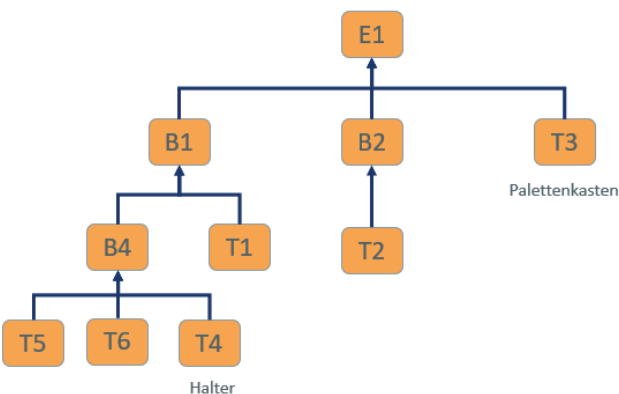
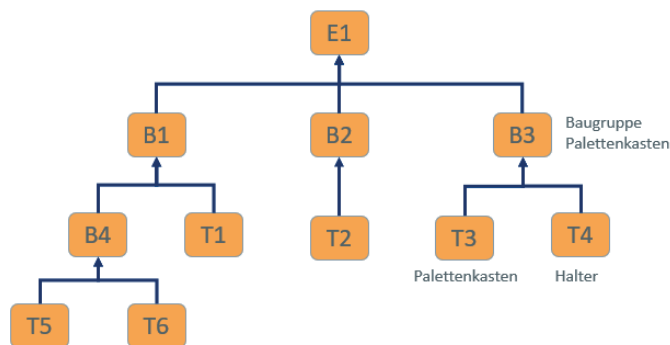
Die Harmonisierung von Stücklisten ist auch in Zeiten von Industrie 4.0 ein wichtiges Thema für viele Maschinen- und Anlagenbauer. Gerade Unternehmen mit einem hohen Konstruktionsanteil sind damit konfrontiert. Im Prinzip geht es um die Verknüpfung und Ableitung von verschiedenen Stücklistenarten, zum Beispiel bei der Überführung von Konstruktionsstücklisten in Fertigungsstücklisten.

Beispiel Fahrzeugbau

Eine fehlende Stücklistenharmonisierung hat mitunter schwerwiegende Konsequenzen. Wie diese aussehen können, soll im Folgenden anhand eines konkreten Beispiels erläutert werden:

Konstruktion und Produktion haben grundsätzlich verschiedene Perspektiven auf ein- und dasselbe Produkt. Zum Beispiel gibt es beim Fahrzeugbau aus Konstruktionssicht eine Baugruppe „Palettenkasten“. Diese Baugruppe besteht aus Halterungen für den Palettenkasten und aus dem Palettenkasten selbst. Für den Techniker bilden beide Teile eine Einheit, die auch so in der Konstruktion erstellt wird. In der Produktion jedoch werden die Halterungen schon früh an das Fahrgestell geschweißt, während der Palettenkasten selbst erst in der Endmontage benötigt wird.

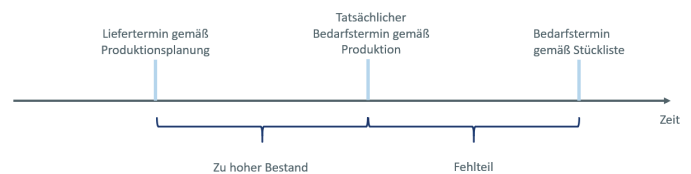
Daraus ergeben sich zwei verschiedene Produktstrukturen:



Konstruktions- und Produktionssicht

Häufig werden solche Unterschiede von der ERP-Software nicht berücksichtigt. Das hat mitunter schwerwiegende Folgen wie z. B. fehlerhafte Arbeitsunterlagen, eine Materialbedarfsplanung mit ungenügender Aussagekraft oder Lieferrückstände aufgrund fehlender Materialien.

Die Gründe dafür liegen in der Standardlogik des ERP-Systems selbst: Eine klassische Lösung berechnet den Zeitpunkt des Materialbedarfs anhand der Terminierung entlang einer kompletten Produkthierarchie. Wenn die Baugruppe „Palettenkasten“ aus dem Beispiel in der Endmontage benötigt wird, so werden entsprechend auch alle Komponenten der Baugruppe – also auch die Halterungen – für diesen Zeitpunkt terminiert. Würde man die Baugruppe zu Beginn der Produktion einplanen, so beträfe auch dies alle verbundenen Komponenten. In jedem Fall würde eine der beiden Komponenten zu spät oder zu früh geliefert werden.



Fehlerhafte Terminierung aufgrund fehlender Stücklistenharmonisierung

Um dieses Problem zu umgehen und eine korrekte Terminierung sicherzustellen, greift man oft manuell ein oder arbeitet mit Puffer- und Vorlaufzeiten. Solche Maßnahmen beheben das Problem natürlich nicht strukturell, im Gegenteil: Sie führen nicht selten zu weiteren Fehlern und vermindern grundsätzlich die Transparenz der Planungsprozesse – zumal die Produktionsunterlagen nach wie vor fehlerhaft er-



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!

stellt werden. Wenn es in dieser Situation noch Änderungs- wünsche oder Terminverschiebungen auf Kundenseite gibt, bricht das Kartenhaus komplett zusammen.

Insgesamt kann eine unzureichende Stücklisten- harmonisierung folgende Probleme verursachen:

- Aufwändige und manuelle Materialbedarfsplanung
- Lieferrückstände aufgrund fehlender Materialien
- Hoher Aufwand bei Terminverschiebungen und Stück- listenänderungen
- Aufbau nicht benötigter Lagerbestände

Im Übrigen kann man dieses Problem auch nicht da- durch lösen, dass die Konstruktion Stücklisten einfach aus Fertigungssicht erstellt. Das verbietet bereits grundsätzlich der Konstruktionsvorgang, dessen Ursprung ja i. d. R. eine CAD-Zeichnung ist.

Lösung durch Montagekennzeichen

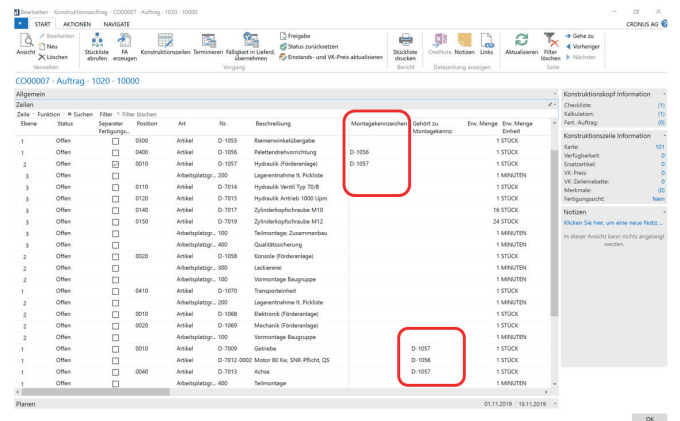
Hier kommen intelligente und flexible Lösungen innerhalb des ERP-Systems ins Spiel. Generell müssen solche Lösun- gen die Möglichkeit bieten, verschiedene Stücklistentypen nebeneinander zu erstellen. Idealerweise gibt es zusätzlich die Option, diese Stücklisten voneinander abzuleiten. Dabei werden neben der Konstruktionsstückliste noch folgende Stücklistenarten benötigt:

- Fertigungsstückliste
- Montagestückliste
- Ersatzteilstückliste
- Versandstückliste

Die Cosmo Consult-Fertigungslösung für das Standard- ERP-System Microsoft Dynamics 365 Business Central er- möglicht es zum Beispiel, zwei verschiedene Strukturen von einer Master-Stückliste abzuleiten:

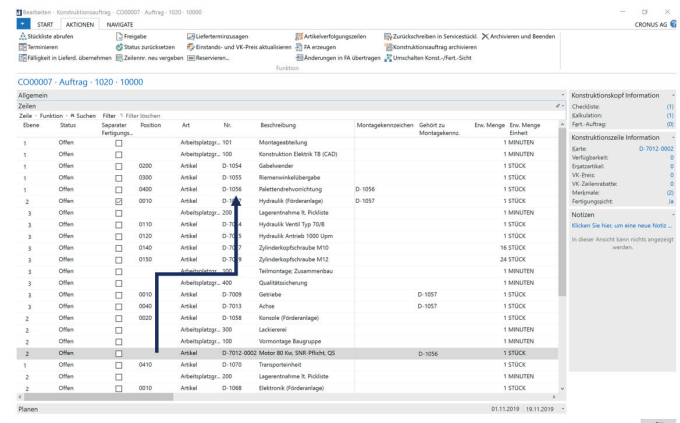
- Die Sicht der Konstruktion
- Die Sicht der Fertigung

Dabei werden Baugruppen als Sprungmarken – sogenante „Montagekennzeichen“ – definiert. Über diese Montage- kennzeichen können auch einzelne Komponenten einer Sprungmarke zugeordnet werden.



Verknüpfung von Baugruppen und Komponenten über Montagekennzeichen

Im gezeigten Beispiel befinden sich die Artikel D-7009, D-7012 und D-7013 innerhalb der Konstruktionsstückliste in der ersten Stücklistenebene. Wenn man in die Fertigungs- sicht wechselt, erkennt man, dass die Artikel nun an zuvor definierte Positionen verschoben wurden:



Stückliste aus Fertigungssicht

Damit ist natürlich ein gewisser Pflegeaufwand verbunden. Aber schon durch die Vermeidung von Fehlteilen ist dieser zusätzliche Aufwand mehr als gerechtfertigt. Außerdem verspricht dieser Ansatz insgesamt eine höhere Liefertreue und mehr Transparenz und Verlässlichkeit in der Planung – und er schließt von vornherein die oben aufgeführten Probleme aus, die sich durch eine fehlende Stücklisten- Harmonisierung fast zwangsläufig ergeben.

www.cosmoconsult.com

Autor: Michael Wilp, Produktmarketingmanager, COSMO CONSULT

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

SCHMIDT KUNSTSTOFFVERARBEITUNG

Neue Produktionsmöglichkeiten mit 750-t-Spritzgießmaschine

Das niedersächsische Unternehmen Schmidt Kunststoffverarbeitung aus Emsbüren ist weltweit agierend im Bereich der technischen Kunststoffformteile unter anderem für die Elektro-, Druckmaschinen-, Automobilindustrie, den Windsektor, die Lüftungs- und Klimatechnik sowie die Signaltechnik. Auf dem 20.000 Quadratmeter großen Firmenareal produziert das Unternehmen mit rund 40 Mitarbeitern für Kunden mit höchsten Qualitätsansprüchen.

Mit der Inbetriebnahme einer 750-t-Spritzgießmaschine erweitert Schmidt Kunststoffverarbeitung ihr Leistungsportfolio von 400 Tonnen auf 750 Tonnen auf fast das Doppelte an Schließkraft. „Die Maschine wurde speziell für die Abwicklung eines

Großauftrages im 3-Schichtbetrieb über eine Laufzeit von mindestens 10 Jahren angeschafft“, erläutert Carsten Czilwa, geschäftsführender Inhaber der Schmidt Kunststoffverarbeitung Emsbüren GmbH & Co.KG, die Investition.

Die Maschine wurde im Frühjahr durch



Carsten Czilwa
geschäftsführender Inhaber

den chinesischen Marktführer HAITAN mit einer Niederlassung in Deutschland geliefert. Es handelt sich hier um eine platzsparende Zwei-Platten-Variante mit einem dynamischen Schließsystem und somit kurzen



750-t-Spritzgießmaschine von HAITAN



5-Achsen-BAZ von Spinner

Trockenlaufzeiten. Eingesetzt wird die energiesparende JUPITER-Technologie. Besonders hervorzuheben sind die schnellen Reaktionszeiten und die hohe Positioniergenauigkeit mit +/- 0,05 Prozent. Zudem ist diese Serie mit der neuesten Steuerungstechnologie ausgestattet.

„Durch diese neue Investition, mit der wir seit Anfang März produzieren, können wir nun Kunststoffteile bis zum maximalen Spritzgewicht von 1,6 kg unseren Kunden anbieten. Zuvor lag das maximale Spritzgewicht bei höchstens 1 kg. Ganz andere Kundenzielgruppen können wir damit in Zukunft erreichen. Dieser Schritt stellt einen neuen Meilenstein in unserer Geschichte dar“, so Czilwa.

Zusätzlich in einen zweiten 5-Achsen-BAZ investiert

Zudem hat das Unternehmen Schmidt Kunststoffverarbeitung in ein zweites 5-Achsen-Bearbeitungszentrum in den letzten Monaten investiert und kann damit eine zeiteffiziente simultane Bearbeitung eines Werkstückes in höchster Präzision anbieten. Bei einem 5-achsigen Fräsen wird ein Objekt oder das Fräswerkzeug mit-

tels einer CNC-Steuerung entlang fünf verschiedener Achsen gleichzeitig bewegt. Mehrere Seiten eines Werkstückes können durch eine 5-Achs-Bearbeitung oder eine 5-Achs-Simultanbearbeitung hergestellt werden. Prototypen, Kleinserien, Großserien oder Sonderkonstruktionen sind damit möglich.

/// www.schmidt-gmbh.com



**DER SPEZIALIST
IN OWL FÜR
SIEBMASCHINEN**




SELBER SIEBEN
„Kein Geld auf den Müll!“

**Optimale Amortisation
mit Siebmaschinen von
CZ SCREEN und GREMAC**

www.taurock.com

Maschinenbau • Steuerungs- und Automatisierungstechnik • Hydraulik



wir machen
aus Ihrer **Idee**
eine **Maschine.**

S&Ü 
Hydraulik und Maschinenbau GmbH

VISIT US 



Löwendorf 1 • 37696 Marienmünster • Tel. 0 52 77 / 95 393-0 • www.s-und-ue.de

HUERKAMP MANAGEMENTSYSTEME

Kennzeichnung am Arbeitsplatz gemäß ASR A 1.3 – Übergangsfrist ist Ende 2020 ausgelaufen

Vorweg: Früher (bis 2013) galt die BGV A8 für die Sicherheits- und Gesundheitsschutzkennzeichnung am Arbeitsplatz. Bereits im Oktober 2012 wurde die ISO 7010 veröffentlicht, die neue Symboliken für die anzuwendenden Kennzeichnungen enthält. Seit März 2013 wurden diese Umstellungen in der ASR A1.3, „Sicherheits- und Gesundheitsschutzkennzeichnung“, nachvollzogen. Mit der letzten Änderung in 2017 wurde den Unternehmen eine großzügige Übergangsfrist eingeräumt, die mit der Aktualisierung der ArbStättV zum 01.01.2021 ausgelaufen ist.

WICHTIG für Unternehmer:

Bereits vor zwei Jahren wurde der Bußgeldkatalog zur ArbStättV aktualisiert, was sich u. a. auch auf die Vorgaben zur Kennzeichnung auswirkt. So kann z. B. eine unzureichende Kennzeichnung von Fluchtwegen mit einem Bußgeld von bis zu 4000,- Euro belegt werden. Unzureichend ist auch eine Kennzeichnung mit nicht gültigen Symbolen, z. B. nach der oben skizzierten, alten BGV A8. Da die Aktualisierung zeitintensiv ist und auch Kosten verursacht, ist diese bisher noch nicht durchgängig in jedem Unternehmen (vollständig) erfolgt. Jetzt sollten daher alle Arbeitgeber, z. B. im Rahmen der regelmäßig durchzuführenden Gefährdungsbeurteilung und bei regelmäßig durchgeführten Begehungen, u. a. prüfen, ob die Kennzeichnungen im Unternehmen

1. den Gefährdungen angemessen,
2. „deutlich erkennbar“ und „dauerhaft angebracht“ und
3. aktuell gültig & einheitlich ausgeführt sind.

Alle Kennzeichen sind dabei gegen die im Anhang zur ASR A1.3 zu findenden, aktuellen und für nahezu alle Arbeitsstätten verbindlichen Symbole auf Aktualität zu prüfen und bei Bedarf zu



Jens Huerkamp
Wirtschafting. & Lead Auditor
Huerkamp Managementsysteme

aktualisieren. Dies betrifft z. B. Verbot-, aber auch Gebotszeichen, denn auch diese müssen angebracht & aktuell sein. Sehr viele Symbole wurden überarbeitet, einige sogar sehr deutlich. Z. B. wurde das Rettungszeichen „Arzt“ vom früher eingesetzten Aesculapstab umgestellt auf eine

„Person mit Stethoskop“, einem Arzt nachempfunden. Andere Symbole, wie z. B. das Rettungszeichen „Notausstieg“ oder das Verbotssymbol „Hineinfassen verboten“, waren 2007 noch nicht vorhanden und wurden neu aufgenommen – und müssen nun bei entsprechender Notwendigkeit, auch eingesetzt werden.

Wichtig ist auch, dass mit der Umstellung sichergestellt ist, dass die Arbeitnehmer die neuen Symboliken kennen. Falls diese Kenntnis noch nicht sicher vorhanden ist, muss eine entsprechende Unterweisung, z. B. durch die Fachkraft für Arbeitssicherheit, erfolgen.

Zusammenfassung:

Neben der Pflicht zur Nutzung aktueller Symbole & Kennzeichen sollte jeder Verantwortliche im Unternehmen immer das Hauptziel und den Hauptnutzen der Kennzeichnungspflicht vor Augen haben: Gesundheit und im Zweifelsfall sogar Menschenleben schützen. Hierbei ist in der Praxis eine einheitliche und durchgängige Anwendung auf jeden Fall vorteilhaft.

/// www.huerkamp-management.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

EDELSTAHLVERARBEITUNG

Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG

☒ Industriestr. 23 32139 Spenge
 ☎ +49 5225 8799-0 ☎ +49 5225 8799-97
 ✉ info@modersohn.de
 🌐 www.modersohn.de

ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

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

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



MARSCHALL GmbH & Co. KG

☒ Hebbelstr. 2-4 32457 Porta Westfalica
 ☎ +49 5731 7644-0 ☎ +49 5731 7644-111
 ✉ info@marschall-pw.de
 🌐 www.marschall-pw.de

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh - Stadthalle und Theater-

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

INDUSTRIEBAU

HMS Industriebau GmbH

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

INTRALOGISTIK

Westfalia Logistics Solutions Europe GmbH & Co. KG

☒ Industriestr. 11 33829 Borgholzhausen
 ☎ +49 5425 808-0 ☎ +49 5425 808-209
 ✉ info@westfaliaeurope.com
 🌐 www.westfaliaeurope.com

IT SYSTEMHAUS



MODUS Consult GmbH

☒ James-Watt-Str. 6 33334 Gütersloh
 ☎ +49 5241 92171-0 ☎ +49 5241 9217-400
 ✉ contact@modusconsult.de
 🌐 www.modusconsult.de

LINDE-GABELSTAPLER

NEOTECHNIK Fördersysteme GmbH & Co. KG Hauptsitz Bielefeld

☒ Piderits Bleiche 8 33689 Bielefeld
 ☎ +49 5205 9980-0
 ✉ info@neotechnik.de
 🌐 www.neotechnik.de

MANAGEMENTSYSTEME

Huerkamp Managementsysteme

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

MASCHINENBAU



IMA SCHELLING GROUP

IMA Schelling Deutschland GmbH

☒ Industriestraße 3 32312 Lübbecke
☎ +49 5741 331-0 ☎ +49 5741 4201
✉ info@imaschelling.com
🌐 www.imaschelling.com

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

Jacob Schaltschränke GmbH

☒ Albert-Schweitzer-Str. 18 32758 Detmold
☎ +49 5232 9881-0 ☎ +49 5232 9881-33
✉ info@jacob-schaltstraenke.de
🌐 www.jacob-schaltstraenke.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

SOFTWARE

Smartsquare GmbH

☒ Otto-Brenner-Straße 247 33604 Bielefeld
☎ +49 521 4481869 -0
✉ info@smartsquare.de
🌐 www.smartsquare.de

SONDERMASCHINENBAU

S&Ü Hydraulik- und Maschinenbau GmbH

☒ Löwendorf 1 37696 Marienmünster
☎ +49 5277 95393-0 ☎ +49 5277 95393-29
✉ info@s-und-ue.de
🌐 www.s-und-ue.de

SPEDITION



Logistik - Auf direktem Weg.

ALS Allgemeine Land- und Seespedition GmbH

☒ Heinrich-Lübke-Str. 8 59759 Arnsberg
☎ +49 2932 9306-0 ☎ +49 2932 9306-66
✉ info@als-arnsberg.de
🌐 www.als-arnsberg.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.org
 www.jabro.org

UNTERNEHMENSLOGISTIK

**NEOTECHNIK Fördersysteme GmbH & Co. KG
Hauptsitz Bielefeld**

Piderits Bleiche 8 33689 Bielefeld
 +49 5205 9980-0
 info@neotechnik.de
 www.neotechnik.de

VERPACKUNG

**KIPA Industrie-Verpackungs GmbH
Zentrale Bielefeld**

Friedrich-Hagemann-Str. 7 33719 Bielefeld
 +49 521 92858-0 +49 521 92858-50
 bieiefeld@kipa.de
 www.kipa.de

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

WERBEAGENTUR

Kaeding Anderson®

**Kaeding Anderson GmbH
Agentur für Design und Kommunikation**

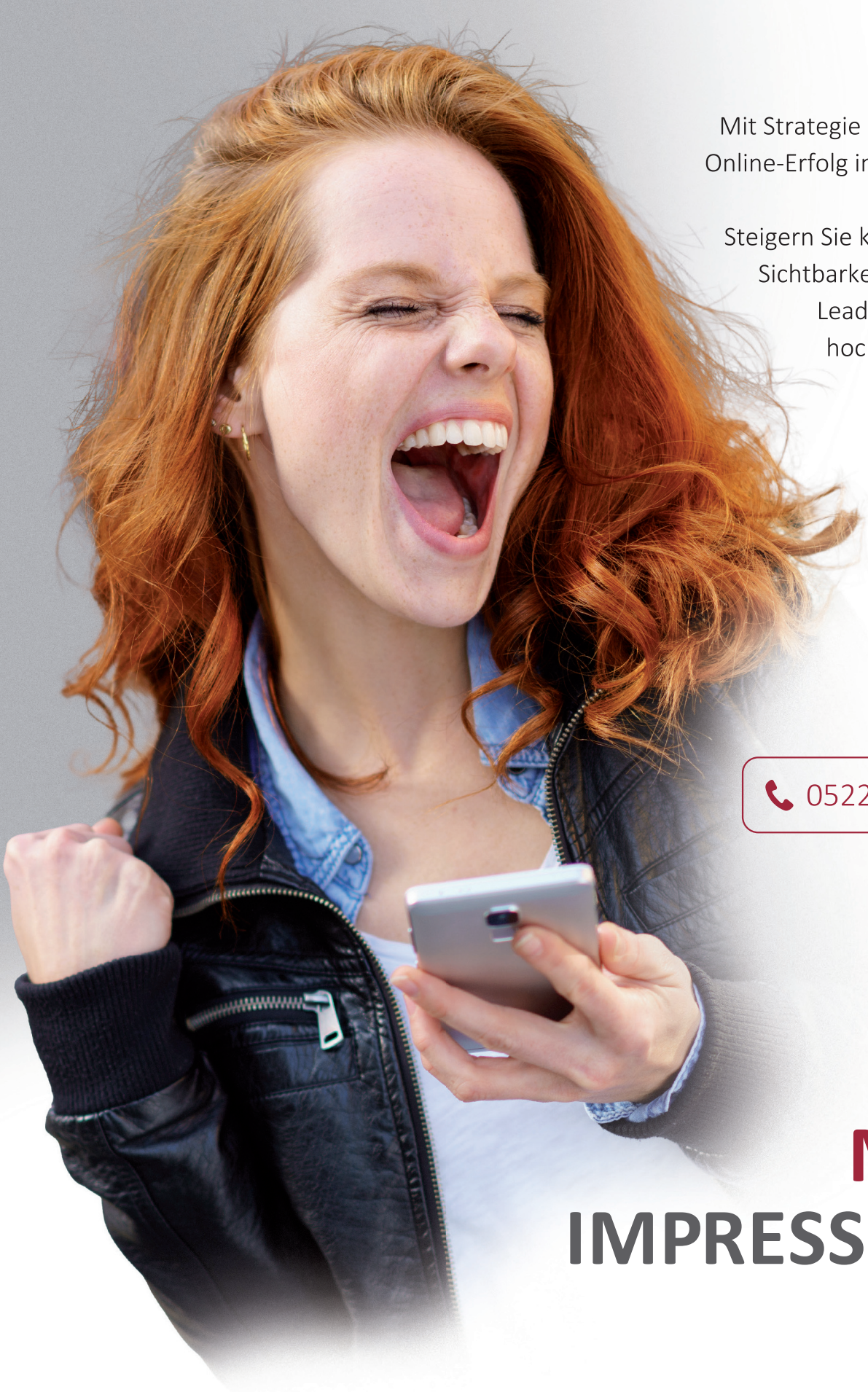
Bismarckstraße 5 32657 Lemgo
 +49 5261 7080-940
 hello@kaeding-anderson.de
 www.kaeding-anderson.de


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

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

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



Mit Strategie und Effizienz zum
Online-Erfolg im B2B-Marketing.

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

 05223 68686-16

MORE
IMPRESSIONS!

 **WAN**
marketing
kommunikation