



# WIRTSCHAFT REGIONAL

▶ DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

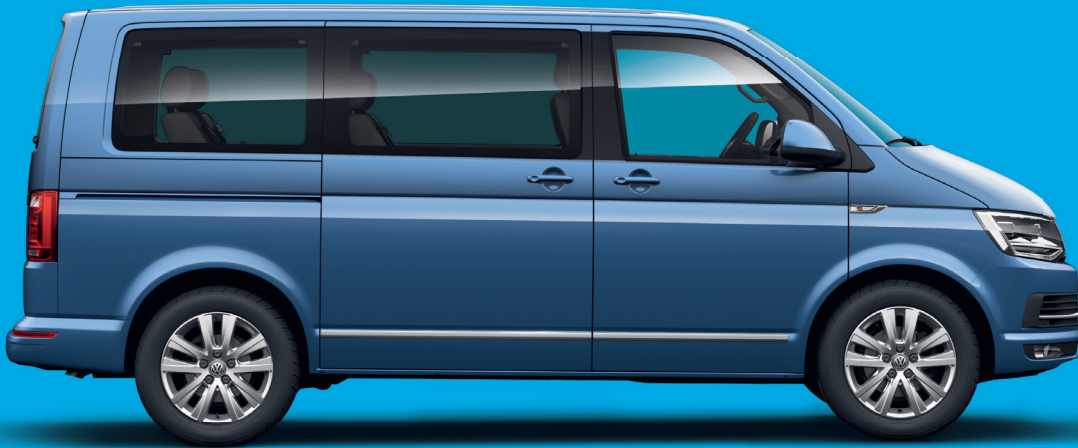
06 | 2020 | EUR 8,50 | 44861

LEADERS TALK

Jens Gnisa



# Der Multivan als Jahreswagen



Jetzt mit  
**3.792,00 €**  
Preisvorteil im  
Aktionsleasing

**499,00 €<sup>1</sup>**  
mtl. Rate ohne  
Anzahlung

## Aus Suchen wird Aussuchen

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

Zum Beispiel diesen

**Multivan Highline 2.0 I TDI 110 kW (150 PS)**

**427025** 13.863 km, EZ: 08/19, Deep Black Perleffekt, DSG-Automatik, Sportpaket, AHK, u.v.m.

Nettodarlehensbetrag (Kaufpreis):	52.790,00 €
Einmalige Sonderzahlung:	0,00 €
Sollzinssatz (gebunden) p. a.:	3,08% 1,13 %
Effektiver Jahreszins:	3,08% 1,13 %
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Laufzeit:	48 Monate
Gesamtbetrag	23.952,00 €
<b>Monatliche Leasingrate:</b>	<b><del>578,00 €</del> 499,00 €</b>
<b>Preisvorteil ggü. der Standardrate:</b>	<b>3.792,00 €</b>

Sie möchten ein individuelles Angebot?  
Besuchen Sie uns gerne oder rufen Sie an!



**Edgars Bodnieks**  
Tel. 05731 7559815



**Hans Lehde**  
Tel. 05731 7559814



**Stefan Knoke**  
Tel. 05731 7559813



**Julian Friedrich**  
Tel. 05731 7559817



Nutzfahrzeuge

## TradePort | Ostwestfalen

Volkswagen Gebrauchtfahrzeughandels und Service GmbH

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

<sup>1</sup>Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des Leasingvertrags nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Bonität vorausgesetzt. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher. Angebot gültig bis 30.06.20.

Irrtum, Änderungen und Zwischenverkauf vorbehalten. Abb. ähnlich.

# Mut, auch jetzt auf unsere Wachstumskräfte zu setzen

Der breite Rückgang der Steuereinnahmen – der erste seit rund zehn Jahren – zeige, in welchem Ausmaß die Unternehmen durch die Corona-Krise getroffen seien, kommentiert Schweitzer die aktuelle Steuerschätzung. „Ausbleibende Umsätze, fehlende Gewinne und Rekorde bei der Kurzarbeit haben zur Folge, dass die Einnahmen sowohl bei der Umsatzsteuer als auch bei den Ertragsteuern und der Lohnsteuer drastisch zurückgehen.“

## Wirtschaft muss rasch wieder in der Breite ans Laufen kommen

Wenn Wirtschaft nicht mehr richtig wirtschaften könne, nehme der Staat weniger Steuern ein, bringt der DIHK-Präsident den Zusammenhang auf den Punkt. Es sei „daher im gemeinsamen Interesse von Politik und Wirtschaft“, diesen Zustand möglichst schnell zu beenden. „Die mit der Krise verbundenen Löcher in den öffentlichen Kassen füllen sich umso schneller wieder, je mehr Wirtschaft wir in den nächsten Wochen und Monaten in der Breite ans Laufen bekommen“, betont Schweitzer. „Dafür müssen wir vor allem schrittweise wieder Vertrauen schaffen und den Unternehmen auf allen Ebenen die Chance und die Spielräume geben, sich kreativ und engagiert an die neuen Herausforderungen anzupassen.“

## Steuererhöhungen wären kontraproduktiv

Das beginnt beim Verzicht auf Bürokratie und reiche hin bis zu besseren Wettbewerbsbedingungen. „Nicht alles, was jetzt als Konjunkturspritze diskutiert wird, dürfte den Betrieben tatsächlich helfen“, gibt der DIHK-Präsident zu bedenken, und er warnt: „Die Krise definitiv noch verschlimmern würde jeder Versuch, aktuelle Finanzlöcher mit höheren Steuern und Abgaben schließen zu wollen.“

Damit würde der Staat den Unternehmen die Mittel nehmen, die sie in nächster Zeit so dringend benötigten, um zunächst möglichst ohne oder mit nur wenig staatlicher Unterstützung über die Runden zu kommen – und im nächsten Schritt auch wieder zu investieren.

## Vom Beispiel der Finanzkrise lernen

„Der Hochlauf würde dann bestenfalls zu einem Stotterstart und das für uns alle so wichtige Wachstum womöglich im Keim erstickt“, warnt Schweitzer. „Stattdessen sollten wir aus der Vergangenheit lernen: Nach der Finanzkrise im Jahre 2008/2009 haben wir erlebt, wie Deutschland mit einer kräftigen Wirtschaft aus den Schulden herausgewachsen ist. Die jährlichen Steuereinnahmen sind dadurch bis 2019 um 275 Milliarden Euro gestiegen – ein Plus von 50 Prozent. Wir sollten den Mut haben, auch jetzt auf unsere Wachstumskräfte zu setzen.“



Dr. Eric Schweitzer, DIHK-Präsident

**Sommer - Sonne - SonnenPartner®**

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

**Grills und Grill-Seminare**

Holzkohle-, Gas- und Elektrogrills · [www.grill-spezialist.de](http://www.grill-spezialist.de)

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

Kostenlose Parkplätze direkt vor der Ausstellung!

# INHALTSVERZEICHNIS

## /// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 12 Handlungsempfehlungen zur Liquiditätssicherung
- 14 Factoring – Liquidität für den Neustart
- 18 Bohmann-Laing: Behalten Sie den Überblick – auch in Krisenzeiten
- 20 Beste Chancen auf die Wunschimmobilie
- 22 Vertragsanpassung bei gewerblicher Miete aufgrund Covid-19-Pandemie
- 23 Sicher in die dritte Lebensphase – Tipps für Ihren Ruhestand
- 24 Fotos von Mitarbeitern – zwischen Intranet und Internet
- 26 Emotionale Herausforderungen für Unternehmen in Krisenzeiten

## /// TITELTHEMA

28-33 Im Gespräch mit Jens Gnisa

## /// IKT | OFFICE

- 34 Gesundes Büroklima mit natürlichem Grün
- 35 „Hyper, Hyper!“ war gestern – heute kommuniziert man mit AGFEO HyperVoice
- 36 Von der Idee zur erfolgreichen Anwendung.
- 38 Mit Innovationskraft aus der Corona-Krise

## /// MARKETING | DRUCK

- 40 Insellösungen aufbrechen, Unternehmensprozesse beschleunigen
- 42 Blick in Richtung Zukunft
- 43 Die Corona-Pandemie erfordert einen Umstieg auf digitales Marketing

## /// FOCUS

- 05 Gastronomie-Finder: Münsterland ruft Gastronomen zur Eintragung auf
- 08 Unternehmen in der Coronakrise – diese Unterstützung erhalten kleine und mittelständische Unternehmen!
- 10 Glückstour 2020 findet vom 5.6. bis 16.6.statt! Nur anders!

## /// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 45 Firmenkontakte

## Verlag und Herausgeber

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

## Redaktion und Anzeigen

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

## Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Pressemitteilungen bitte an  
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

## Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 28/ Januar 2020

## Druck

Press Medien · www.press-medien.de

## Erscheinungsweise

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

## Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegt eine Vollbeilage der Firma Schultz GmbH & Co. KG bei. EINRICHTUNGEN unter [www.schultz.de](http://www.schultz.de)

# Gastronomie-Finder: Münsterland ruft Gastronomen zur Eintragung auf

Endlich wieder Gäste empfangen und bewirten. Das ist für gastronomische Betriebe seit Montag unter Auflagen wieder möglich.

**A**uf der Plattform [www.muensterland.com/muensterland-geniessen](http://www.muensterland.com/muensterland-geniessen) können sich die Betriebe mit ihrem Angebot anmelden und abweichende Öffnungszeiten, Bestellmodalitäten und ihre Corona-Schutzmaßnahmen eintragen. Die Plattform soll für Gäste eine schnelle Übersicht bieten, welche Gastronomie in der Nähe zu welchen Bedingungen schon wieder geöffnet hat. Denn auch, wenn eine Öffnung unter Auflagen wieder möglich ist, heißt das nicht automatisch, dass alle Betriebe wieder zeitnah öffnen. „Mit unserem entwickelten Gastronomie-Finder wollen wir die Betriebe dabei unterstützen, ihre Gäste auf einen Blick mit allen wichtigen Informationen zu versorgen. Je schneller sich die Betriebe eintragen, desto größer ist der Mehrwert für die Gäste. Wir hoffen, dass wir dadurch einen Beitrag leisten können, dass zügig wieder Einnahmen in die leeren Kassen der Gastronominnen und Gastronomen kommen“, sagt Michael Kösters, Bereichsleiter Tourismus der regionalen Management-Organisation Münsterland e.V. „Wichtig ist, dass die Betriebe sich an die Hygiene-Vorschriften halten und den Kundinnen und Kunden so aufzeigen, dass sie bei ihnen Speisen und Getränke sicher genießen können. Natürlich sind auch die Gäste aufgefordert, sich an Abstandsregeln zu halten.“ Eintragen können sich Restaurants, Cafés, Biergärten, Eisdielen und weitere Betriebe, die wieder geöffnet haben und ihre Gäste mit



Nicht mehr alles erlaubt: Neue Hygienevorschriften stellen gastronomische Betriebe vor Herausforderungen. Gerichte werden serviert

Speisen und Getränken bewirten. Dazu finden sie auf [www.muensterland.com/muensterland-geniessen](http://www.muensterland.com/muensterland-geniessen) unter dem Stichwort „Anmeldung für Gastronomen“ ein Formular, mit dem sie ihr Angebot erfassen können.

Die Aktion des Münsterland e.V. wird unterstützt vom Deutschen Hotel- und Gaststättenverband Westfalen e.V. (DE-HOGA Westfalen), der IHK Nord Westfalen und dem Netzwerk Münsterland Qualität e.V.

/// [www.muensterland.com/muensterland-geniessen](http://www.muensterland.com/muensterland-geniessen)

**Maaß**  
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen



[www.maass-industriebau.de](http://www.maass-industriebau.de)

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

## ibau Umfrage: Sita hat bei Praktikern auch 2020 einen "Stein im Brett"



### STEIN IM BRETT

AWARD

GEWINNER 2020

In der Kategorie  
Flachdachentwässerung



Die Jury des bekannten Branchen-Awards bestand aus insgesamt 2.770 Handwerkern und Fachunternehmern. Im Bereich Flachdachentwässerung trugen 311 Dachdecker, Klempner/ Rohrleitungsbauer sowie Rohbauer, Beton- und Stahlbauer zur Bewertung bei. Von Oktober 2019 bis Februar 2020 wählten sie ihre Favoriten in punkto Markenbekanntheit, Markenpräferenz und Markenakzeptanz. Die wichtigsten Fragen bezogen sich auf Qualität, Preis-Leistungsverhältnis und Verarbeitungsfreundlichkeit sowie Weiterempfehlungen. In allen Bereichen bewegte sich die Sita stets im oberen Bewertungsbereich. Bei dem Kriterium Verarbeitungsfreundlichkeit schnitt sie sogar am besten ab und schaffte es so an die Spitze aller Teilnehmer. Dies zeigte dem Gully-Hersteller aus Rheda-Wiedenbrück, dass seine Botschaft, Verarbeitung sitaleicht zu gestalten, in der Praxis angekommen ist. Aus der Summe der Einzelrankings resultierte auch eine gute Bewertung im Bereich der Weiterempfehlung.

📷 Sita Bauelemente GmbH ausgezeichnet mit dem „Stein im Brett AWARD“: Der Gullyhersteller aus Rheda-Wiedenbrück wurde von Praktikern auf Platz 2 im Bereich Flachdachentwässerung gewählt.

## Vorausschauende Maßnahmen bei Rolec greifen: Lieferfähigkeit gesichert



„Rund zwei Monate nach Beginn der Corona-Pandemie in Deutschland können wir feststellen, dass unsere Maßnahmen hinsichtlich des Gesundheitsschutzes unserer Mitarbeiter sowie zur Sicherung unserer Lieferfähigkeit greifen. Hierdurch ist es uns gelungen, die Verfügbarkeit unseres kompletten Sortiments jederzeit zu garantieren“, erklärt Matthias Rose, Geschäftsführer der Rolec Gehäuse-Systeme

GmbH. Rolec entwickelt und produziert Industriegehäuse aus Aluminium, Edelstahl und Kunststoff sowie Tragarm-Systeme und Zubehör. Forschung, Entwicklung, Design, Produktion und der internationale Vertrieb sind in Rinteln (Weserbergland) beheimatet. „Smarte Konzepte für die Lagerhaltung und Logistik haben eine weitestgehende Unabhängigkeit von Lieferungen aus Nicht-EU-Ländern geschaffen.“

📷 Beispiele des ROLEC-Gehäusesortiments: Das Industriegehäuse aluCASE (links) besteht aus hochwertigem Aluminium-Druckguss und ist standardmäßig mit einer Vertiefung zur Aufnahme von Folientastaturen oder Frontplatten ausgestattet. Die innovativen Gehäuse – wie der „Klassiker“ aluNORM (rechts) – überzeugen mit sorgfältiger Verarbeitung, hoher Dichtigkeit und hochwertigen Materialien für außerordentliche Langlebigkeit und einen flexible Einsatzmöglichkeiten. - Bild: ROLEC Gehäuse-Systeme GmbH



## Gütersloher Outdoor-Kultur-Kino bestätigt – AuKuKi startet am 15. Mai

Gütersloh bekommt ein eigenes Auto-kino auf dem Parkplatz vor dem Theater. Vom 15. bis zum 24. Mai werden im Rahmen des neuen Outdoor-Kultur-Kinos (AuKuKi) Filme und Konzerte unterschiedlicher Genres zu sehen sein. Die Rückwand des Theaters wird dabei zur Leinwand. Veranstaltet wird dieses besondere Kinoerlebnis vom Gütersloher Unternehmer Udo Dommermuth (MMC). Die Kultur Räume Gütersloh unterstützen die Veranstaltung im Bereich Marketing und Pressearbeit, sowie beim Ticketverkauf über ihre Webseite. Hier startet der Online-Ticketverkauf am Dienstag, den 12. Mai, um 10 Uhr. Der Parkplatz wird auch während des Veranstaltungszeitraums tagsüber bis 18.30 Uhr nutzbar sein. Den Auftakt beim zehntägigen Outdoor-Kultur-Kino macht am 15. Mai der aktuelle Film ‚Die Känguru-Chroniken‘, bevor am 16. Mai Guy Ritchies Gaunerkomödie ‚The Gentlemen‘ folgt. Mit der Komödie ‚Paulette‘ geht es am 17. Mai in die Pariser Banlieues.

📷 An dieser Stelle wird das neue AuKuKi – das Outdoor-Kultur-Kino stattfinden. - Foto: Kultur Räume Gütersloh

## Projekt Gründergeist #Youngstarts Münsterland gestartet



Die Gründungsintensität im Münsterland stärken und dabei ganz neue Zielgruppen und Potenziale erschließen: Das sind die Ziele des Projekts Gründergeist #Youngstarts Münsterland. Bis Oktober 2022 wird das Projekt mit einem Volumen von rund 1,16 Millionen Euro zwei wichtige Bereiche im Münsterland in den Blick nehmen: Schule und Unternehmensnachfolge. Als Reaktion auf die Einschränkungen rund um die Corona-Pandemie spielen dabei auch digitale

Angebote wie Podcasts und Webinare eine wichtige Rolle. Dafür hat die Bezirksregierung Münster vor kurzem eine Förderung für den Münsterland e.V. und die beteiligten Projektpartner bewilligt. „Wir wollen zum einen direkt bei den Jugendlichen ansetzen. Sie stecken oft voller innovativer Ideen, die es lohnt, verstärkt in den Blick zu nehmen“, betont Klaus Ehling, Vorstand des Münsterland e.V. „Gleichzeitig ist es wichtig, dass gestandene Unternehmen weiter am Markt bleiben und eine engagierte Nachfolge finden.“

📷 Ein Foto des Projektteams – aufgenommen noch vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie. Nunmehr erfolgt die Zusammenarbeit auf digitalem Weg. Das Projektteam © Münsterland e.V.



### Phoenix Contact: Virtuelle Konferenz übertrifft Erwartungen

Mit Kunden ins Gespräch zu kommen und sich auszutauschen, das war schon immer einer der wichtigsten Aspekte bei den Messeauftritten von Phoenix Contact. Nach der Absage der Hannover Messe war daher klar, dass ein neues Format ins Leben gerufen werden musste. Innerhalb von nur sechs Wochen entstand ein digitaler Auftritt, auf dem sich in den letzten drei Wochen mehr als 8100 nationale und internationale Besucher über die Neuheiten informiert haben. Das Programm reichte von der Produktpräsentation auf einem virtuellen Messestand bis zu einer mehrtägigen Konferenz mit Videos von Expertenrunden, Interviews und Vortragsreihen. In Live-Chats standen Spezialisten jederzeit als Ansprechpartner für die Besucher zur Verfügung. Das Konzept ging auf, die Erwartungen wurden übertrifft. Frank Stührenberg, CEO Phoenix Contact: „Wir hatten weit mehr registrierte Besucher, als wir uns in unseren Berechnungen erhofft hatten.“ Und fügt hinzu „Die Kundenresonanz war überwältigend. Wir haben zahlreiche Rückmeldungen erhalten, die von dem Format begeistert waren. Damit ist die Veranstaltung zum Maßstab in der Branche geworden.“

📷 (v.l.n.r.) Auch CTO Roland Bent und CEO Frank Stührenberg beantworteten Kundenfragen im Live-Chat. - Foto: Phoenix Contact



### Herforder Unternehmer spenden für Tagungshotel „Freihof“

Business-Talk, wenn andere noch schlafen: Jeden Freitag um 6:30 Uhr trifft sich normalerweise die Herforder Gruppe des Unternehmerteams BNI (Business Network International) im Hotel Freihof im Hiddenhausener Ortsteil Schweicheln-Bermbeck zum gemeinsamen Frühstück und Netzwerken. Normalerweise – denn in Corona-Zeiten ist das leider aus bekannten Gründen nicht möglich. Um dem von der Krise getroffenen Hotel finanziell unter die Arme zu greifen, hat sich die Leitung des Herforder BNI-Chapters „Wittekind“ etwas Besonderes einfallen lassen: Die Mitglieder zahlen freiwillig als Spende den Kostenbeitrag, der sonst regulär anfallen würde. Für den Monat April sind so direkt 1.400,- EUR zusammengekommen. BNI-Mitglied Michael Schneider hatte die Idee zu der Aktion und bekam sofort von allen Seiten Rückendeckung: „Hier waren sich alle Mitglieder ganz schnell einig – das ist für uns eine Ehrensache!“ Am Dienstag (5. Mai) überreichte das Führungsteam des BNI-Chapters Wittekind einen Scheck an die Inhaberkfamilie. Hotelchef Manfred Stranghöner bedankte sich für das Engagement seiner Stammkunden: „Wir freuen uns riesig – schön, dass es so treue und hilfsbereite Partner gibt!“

📷 v.l.n.r.: Kim König und Claudia Stranghöner vom Hotel Freihof freuen sich über die Kundentreue und nehmen den Spendenscheck vom Vorstand des BNI Wittekind, vertreten durch Michelle Trapp, Raschad Hawara, und Angelika Richardt, entgegen.

### HARTING leistungsstarker Partner für Industrie 4.0 und IIoT



Außergewöhnliche Zeiten erfordern neue Wege in der Kommunikation: Die HARTING Technologiegruppe zeigt 2020 erstmals die neuesten und innovativen Produkte und Lösungen rund um die Megatrends Industrie 4.0 und IIoT rein digital: Unter dem Label „HARTING Experts Camp“ bietet der Connectivity-Spezialist eine leistungsfähige Dialog-Plattform für die Kundenkommunikation und bündelt darin sein vielfältiges Angebot an Produktpräsentationen, Webinaren, Experten-Talks und vielem mehr.

In einem Kick-off wurde das umfangreiche Programm für die kommenden Monate vom HARTING Management vorgestellt. „Die Industrie ist im Wandel: Für HARTING bedeutet diese Transformation, eigene Schlüsseltechnologien zu nutzen und gezielt Partnerschaften einzugehen, um Kompetenzen zu bündeln, die im Rahmen unseres gesamten Technologienetzwerks neue Lösungen schaffen. Das oberste Ziel dabei: Diese Lösungen in größeren Zusammenhängen zu entwickeln, um Ecosysteme zu gestalten, die dem Kunden einen deutlichen Mehrwert bringen“, erklärt Philip Harting, Vorstandsvorsitzender der HARTING Technologiegruppe. Vor dem Hintergrund steigender Datenvolumina benötigen die Unternehmen zuverlässige industrielle Kommunikationsnetzwerke, die auf ihre spezifischen Anforderungen zugeschnitten sind. Der Zugriff auf alle relevanten Daten in Echtzeit gewährleistet signifikant schnellere, flexiblere und effizientere Fertigungsprozesse. Die HARTING Technologiegruppe will einen entscheidenden Beitrag für eine künftige durchgängige Kommunikationsarchitektur vom Sensor bis in die Cloud leisten.

📷 Unter dem Claim „All for Ethernet“ setzt HARTING neue Standards für industrielle Netzwerke.



Weg aus  
der Krise!

# Unternehmen in der Coronakrise – diese Unterstützung erhalten kleine und mittelständische Unternehmen!

Die Coronakrise hat die Märkte und Unternehmen in Deutschland hart getroffen. Viele Unternehmen mussten aufgrund der Ausbreitung des Coronavirus die Produktion herunterfahren oder gänzlich stoppen.

**S**o droht vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen ein hoher wirtschaft-

licher Schaden. Die Sicherheitsmaßnahmen zur Bekämpfung der Virusverbreitung zeigen in Deutschland Wirkung. Schule, Kitas, Geschäfte, Produktbereiche und wichtige Wirtschaftszweige aus dem Handwerk sind derzeit noch auf unbestimmte geschlossen. Der totale Kollaps für viele kleine und mittelständische Unternehmen droht.

So können einzig allein verschiedene Hilfsprogramme von Bund, Ländern und anderen Unternehmen kleinen und mittelständischen Unternehmen dabei helfen durch die wirtschaftliche angespannte Zeit der Coronakrise zu überstehen. Zuschüsse, Darlehen, Fördergelder und andere Arten der Unterstützung können besonders klei-

ne Unternehmen in der Coronakrise essentiell sein.

Unternehmen, die durch die Coronakrise in Not geraten sind, haben somit ganz unterschiedliche Möglichkeiten den wirtschaftlichen Bankrott zu vermeiden.

Im Folgenden haben wir Ihnen einen Überblick von den Hilfsprogrammen für kleine und mittelständische Unternehmen entworfen.

## **Spendenplattform zur Unterstützung lokaler Unternehmen**

Nicht nur von der Bundesregierung werden Gelder zur Bewältigung der Coronakrise für kleine und mittelständische Unternehmen bereitgestellt, auch große Unternehmen

**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](http://www.bobe-i-e.de)



leisten eine Unterstützung. So bietet die Spendenaktion der Gothaer Versicherung eine Plattform für finanzielle Soforthilfen. Die Plattform #KraftDerGemeinschaft soll kleine und mittelständische Unternehmen unterstützen. Ebenso bietet die Gothaer Versicherung in der Coronakrise aktuell eine kostenlose Unfallversicherung für Kinder an. Dies ist in Zeiten von Ausgangsbeschränken, Homeoffice und Home Schooling ein sinnvolles Angebot. Die Gothaer Versicherung geht somit mit gutem Beispiel voran und ermöglicht es Unternehmen durch den wirtschaftlichen Schaden erheblich abzufedern.

**Kleinunternehmer erhalten eine Soforthilfe**

Die Bundesregierung hat kleinen Unternehmen eine Soforthilfe versprochen. So erhalten Unternehmen mit bis zu fünf Beschäftigten eine finanzielle Unterstützung von 9.000 Euro, während Kleinunternehmen mit bis zu zehn Angestellten sogar ein Hilfspaket von 15.000 Euro geschnürt bekommen. Dabei erhalten nur Kleinunternehmer eine finanzielle Unterstützung, wenn sie bereits vor März 2020 nicht in wirtschaftlich Schwierigkeiten gesteckt hat. Die Soforthilfen werden an Kleinunternehmen dabei sehr zügig ohne lange Prüfungsarbeiten durchgeführt. Leider haben einige Verbraucher das Hilfsangebot der Bundesregierung ausgenutzt und Soforthilfen zu unrecht beantragt.

Kreditantrag bei der KfW bei ihrer Hausbank zu stellen. Bei kleinen und mittelständischen Unternehmen übernimmt der Bund dabei einen Haftungsanteil von 90 Prozent. Das restliche Risiko wird der Hausbank übertragen. Dabei wird die Risikoprüfung von Krediten bis zu drei Millionen Euro nur von der Hausbank durchgeführt, während höhere Kreditbeträge durch die KfW geprüft werden.



**Landesförderbanken haben ebenfalls Kreditprogramme entwickelt**

Auch die Landesförderbanken in den einzelnen Bundesländern haben verschiedene Kreditprogramme für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt. So haben viele Landesförderbanken die Kreditsummen deutlich erhöht und dabei das Zinsniveau gesenkt. Die günstigen Kreditkonditionen sind somit für viele kleine und mittelständische Unternehmen eine große Unterstützung.



**KfW stellt kleinen und mittelständischen Unternehmen Kredite in Aussicht**

Auch die staatliche Förderbank der KfW leistet in Zeiten der Coronakrise einen Beitrag zur Unterstützung von kleinen und mittelständischen Unternehmen. So haben kleine und mittelständische Unternehmen die Möglichkeit einen



**Angestellte in Kurzarbeit**

Durch die Anstellung von Angestellten in Kurzarbeit gelingt es Arbeitgebern die Mitarbeiterkosten massiv zu senken. Dies hilft vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen, die aufgrund der Krisensituation vollständig geschlossen wurden. Demnach können sich kleine und mittelständische Unternehmen ganz bei der örtlichen Arbeitsagentur melden und dort die Kurzarbeit von Angestellten beantragen. Das Kurzarbeitergeld beträgt 60 bis 67 Prozent des Nettogehalts und hilft vielen Unternehmen durch die existentielle Krise.

Fotos: AdobeStock\_332157102/333137433/ 330834102



Ungebrochenes Engagement für schwerst- und krebserkrankte Kinder: hier die Teilnehmer der Glückstour im Jahr 2019 vor dem Deutschen Eck in Koblenz.

# Glückstour 2020 findet vom 5.6. bis 16.6. statt! Nur anders!

Schwerst- und krebserkrankte Kinder sind in diesen Krisenzeiten häufig isolierter als je zuvor. Das Schornsteinfegerhandwerk unterstützt deshalb auch in diesem Jahr mit seiner Glückstour bundesweit Initiativen, Vereine und Kliniken, die sich besonders für die Genesung dieser Patienten einsetzen.

**A**ktionen aus der ursprünglich geplanten Glückstour, die etwa 40 Teilnehmer mit dem Fahrrad von Erfurt nach Lübeck führen sollte, werden nun virtuell mit

einbezogen. Urlaub, Kino, Schule, Geburtstage feiern und Freunde treffen – das ist für schwerst- und krebserkrankte Kinder häufig nicht oder nur eingeschränkt möglich. Ein ohnehin

**GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS**

energieeffizient. nachhaltig. smart.  
 Meisterstück-Gewerbefabrik  
 Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln  
 Tel. 05151/953895

**Meisterstück HAUS**

[www.meisterstueck.de](http://www.meisterstueck.de) · [gewerbefabrik@meisterstueck.de](mailto:gewerbefabrik@meisterstueck.de)

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

**JANNECK**  
 Stahlhallen & Stahlbau

[www.stahlhallen-janneck.de](http://www.stahlhallen-janneck.de)  
 Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen T: 04475 92930-0

Fotos: Glückstour – Schornsteinfeger helfen krebserkrankten Kindern e.V.

isoliertes und beschwerliches Leben, welches sich im Rahmen der Schutzmaßnahmen gegen die Corona-Pandemie noch erheblich verschärft. Gemeinsames Lachen mit Klinikclowns oder kleine Auszeiten vom Klinikalltag sind beispielsweise auf unbestimmte Zeit ausgesetzt. Selbst Besuche der Eltern und weiterer Familienmitglieder werden oftmals reglementiert und/oder zeitlich reduziert.

Clownvisiten sind fest im Klinikalltag integriert. Sie schenken den Patienten Spaß sowie Ablenkung und fördern den Heilungsprozess. In Corona-Zeiten bleibt der Kontakt als Online-Visite, per Live-Stream, per Postkarte, Brief und Päckchen.



Clownvisiten sind fest im Klinikalltag integriert. Sie schenken den Patienten Spaß sowie Ablenkung und fördern den Heilungsprozess. In Corona-Zeiten bleibt der Kontakt als Online-Visite, per Live-Stream, per Postkarte, Brief und Päckchen.

### Unser Engagement: wichtiger denn je

„Vor dem drohenden Virus müssen die Kinder geschützt werden, ein Infekt hätte dramatische Folgen. Die Distanzierung zur Umwelt ist deshalb aus medizinischer Sicht bestimmt sinnvoll, dauerhaft aber nicht förderlich für die Seele und den weiteren Gesundungsprozess. Die kleinen Patienten brauchen dringend Aufmerksamkeit und Hilfe“, erklärt Ralf Heibrok, Initiator der Glückstour.

Heibrok weiter: „Leider kann unsere Radtour in diesem Frühsommer nicht wie gewohnt stattfinden. Aber wir machen anders weiter und transportieren unser Glück auf alternativen und digitalen Wegen.“ Alle Sponsoren und Unterstützer werden nun bundesweit mit einbezogen. Über ihre Aktionen wird über alle möglichen Medien und soziale Kanäle berichtet. Um möglichst viel Aufmerksamkeit für das Anliegen zu bekommen, wird die Verbreitung der Auftritte sowie Spendenübergaben „online“ und mit persönlicher Präsenz erfolgen.

### Verein bittet um Unterstützung

„Es gibt so tolle und kreative Aktionen

von Kollegen, Verbänden und Unternehmen. Über diese Initiativen möchten wir berichten“, erklärt Stephan Lander, zweiter Vorsitzende des Vereins Glückstour – Schornsteinfeger helfen krebskranken Kindern e.V.

Mit über zwei Millionen Euro gesammelten Spendengeldern für krebskranke Kinder gehört die Glückstour zu den größten privaten Hilfsaktionen in Deutschland. Der Verein „Glückstour – Schornsteinfeger helfen krebskranken Kindern e.V.“, der die Aktion organisiert, hat mit den Spendengeldern in den letzten Jahren viele Initiativen, Elternvereine und Kliniken unterstützt sowie Forschungsprojekte ermöglicht. Ziel ist es, krebs- und schwerstkranken Kinder und deren Familien zu unterstützen, Leben zu bewahren und Gesundheit zu fördern. Highlight ist die jährliche Radtour über rund 1.000 km in sieben Tagen mit einem Ziel: möglichst viel Aufmerksamkeit für das Anliegen zu wecken sowie Spenden einzusammeln und zu verteilen.

Weitere Informationen zur Glückstour können auf folgender Webseite eingesehen werden:

/// [www.glueckstour.de](http://www.glueckstour.de)

**DeTec GmbH**

**Kälte-Klima-  
Druckluft-  
Umwelt- und  
Energietechnik**

- \* Splitklima-  
geräte
- \* Mobilklima-  
geräte



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

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

**Sommerangebot**

HLB SCHUMACHER GMBH

# Handlungsempfehlungen zur Liquiditätssicherung

Neben den Herausforderungen für das Gesundheitssystem bringt die Corona-Krise gewaltige Auswirkungen für Unternehmen aus fast allen Branchen mit sich. Wie umfangreich und tiefgreifend diese Auswirkungen letztendlich sein werden, wird sich erst in den kommenden Wochen und Monaten zeigen.

**A**ktuell müssen Unternehmen in erster Linie ihre Liquidität sicherstellen. Heiner Röttger, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei der Kanzlei HLB Schumacher, erklärt, auf was dabei zu achten ist.

## **Was sind in der Corona-Krise für Unternehmen die größten Herausforderungen?**

Heiner Röttger: „Die Entwicklung der Corona-Krise ist äußerst dynamisch und den Managern bleibt häufig gar nichts anderes übrig als ihr Unternehmen auf Sicht durch die Krise zu manövrieren. Klar ist aber, dass sich der Druck auf die jetzt schon angespannte Liquidität noch weiter erhöhen wird. Denn es kann von weiteren Umsatzrückgängen ausgegangen werden und die Zahl der Kunden, die ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht nachkommen können, wird ebenfalls zunehmen.“

## **Wie können betroffene Unternehmen ganz konkret darauf reagieren?**

Heiner Röttger: „Erst einmal gilt es kühlen Kopf zu bewahren. Und dann sollte man sich sofort mit folgender Handlungsempfehlung beschäftigen: Liquidität schaffen, z.B. durch Finanzierungshilfen, Kreditrahmen ausweiten, vertragliche Zahlungsverpflichtungen anpassen, Steuerstundungen



Heiner Röttger, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei der Kanzlei HLB Schumacher

sowie Steuerherabsetzungen beantragen im Bereich Umsatzsteuer, Stundung von Sozialversicherungsbeiträgen, Kurzarbeit. Einiges haben die Bundesministerien bereits auf den Weg gebracht, einiges ist gerade in der Abstimmung.“

## **Das sind ziemlich viele Werkzeuge. Was hilft schnell und unkompliziert?**

Heiner Röttger: „Ich rate dazu, in einem allerersten Schritt die Steuervorauszahlungen auf die Einkommen- sowie Gewerbe- und Körperschaftsteuer herabzusetzen und die Sondervorauszahlung für die Dauerfristverlängerung

der Umsatzsteuer anzupassen. Außerdem empfehle ich einen Antrag auf zinslose Stundung von laufenden Steuerzahlungen zu stellen. Übrigens will die Finanzverwaltung bis Ende 2020 auf Vollstreckungsmaßnahmen und Säumniszuschläge verzichten, wenn ein Unternehmen unmittelbar vom Coronavirus betroffen ist. Ob es bei diesen Hilfsmaßnahmen der Finanzbehörde bleibt oder ob noch weitere Erleichterungen beschlossen werden, wird man sehen.“

/// [www.hlb-schumacher-partner.de](http://www.hlb-schumacher-partner.de)

Beantragen Sie schnell  
und einfach Ihre  
**NRW.BANK.Förderung.**  
Alle Infos und FAQ:  
[www.nrwbank.de/corona](http://www.nrwbank.de/corona)



„Ich liebe es, Metall und meiner Firma  
eine besondere Form zu geben.“

**Fördern, was NRW bewegt.**

Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum Zerspanungstechnik,  
fertigt anspruchsvolle Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch –  
mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen Maschinen. Die nötige  
Finanzierung ermöglichte ihr die NRW.BANK.

Die ganze Geschichte unter: [nrwbank.de/baum](http://nrwbank.de/baum)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

CREFO FACTORING WESTFALEN GMBH

# Factoring – Liquidität für den Neustart

Als modernes Finanzierungsinstrument zeigt sich Factoring zurzeit von seiner besten Seite und empfiehlt sich damit als gute Grundlage für planbare Liquidität in unsicheren Zeiten.

**N**ach der Krise ist vor der Herausforderung: Die aktuelle Situation zeigt deutlich, wie anfällig viele Unternehmen für Unterbrechungen in ihrer Liquiditätsplanung sind. Die Krise zeigt aber auch, dass Unternehmen, die mit einem soliden Factoring-Partner zusammenarbeiten, um einiges besser gewappnet sind. Wer also schon mal mit dem Gedanken an Factoring gespielt hat, sollte es jetzt zum Abschluss bringen. Auch in der zweiten Jahreshälfte wird planbare Liquidität ein wichtiger Faktor für erfolgreiches Wirtschaften bleiben – und das bei deutlich verschärften Voraussetzungen. Flexible und moderne Modelle innerhalb der Factoring-Landschaft machen es dem Unternehmer dabei leicht, genau das Richtige zu finden.



Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH: „Unternehmen müssen genau jetzt über Factoring nachdecken!“

## Liquidität und Sicherheit

Tatsächlich braucht es nicht mal eine Krise, um die Vorteile von Factoring klar zu machen: Sofortige Liquidität, ein effektiver Forderungsausfallschutz und Entlastung im Debitorenmanagement sind schon in guten Zeiten sehr attraktive Argumente. Mit Ankauf der Rechnungen durch den Factoring-Dienstleister stehen dem Unternehmen dabei bereits 80 bis 90 Prozent des Bruttorechnungswertes innerhalb von 24 Stunden nach Rechnungseinreichung als Liquidität zur Verfügung. Die restlichen 10 bis 20 Prozent sind ebenfalls über den Forderungsausfallschutz sichergestellt. Besonders attraktiv: Diese planbare Liquidität ermöglicht eine fristgerechte Begleichung der Verbindlichkeiten oder die Nutzung von Einkaufsvorteilen wie zum Beispiel Skonto. Die Finanzierung durch Factoring verläuft kongruent zum Umsatz und kann somit bei Umsatzspitzen viel Liquidität freisetzen. Auch beim anstehenden Neustart der Wirtschaft zeigt sich die Stärke dieses Finanzwerkzeugs, denn mit neuem Umsatz steht schnell auch wieder Liquidität zur Verfügung. Die langen Zahlungsziele vieler Kunden können damit geschickt aufgefangen werden. Ob man dabei alle Forderungen ins Factoring gibt oder nur die von ausgewählten Kunden, bleibt dabei dem Unternehmer überlassen.

## Der richtige Dienstleister

Gerade in der aktuellen Krise zeigt sich übrigens auch, wie wichtig die Wahl des richtigen Factoring-Partners ist – denn ein persönlicher Ansprechpartner hat durchaus seine Vorteile. Dienstleister wie Crefo Factoring





**fotografie jelinski**

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

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

## Jutta Jelinski

setzen mit ihrem Perfactoring-Konzept sogar einen Schwerpunkt in der persönlichen Betreuung und wissen damit bei ihren Kunden zu punkten. So digital wie nötig und so persönlich wie möglich, lautet hier die Devise. Wichtig: Im Gegensatz zu dem sogenannten „unechten Factoring“ vieler Fintechs setzt man hier auf das „echte Factoring“, bei dem das Risiko des Forderungsausfalls komplett auf den Dienstleister übergeht. Im Falle vieler Fintech-Angebote im Internet ist dies nicht der Fall, sodass das Geld im Falle eines Forderungsausfalls nach einer bestimmten Zeit wieder zurückgebucht wird. Also keine Sicherheit und keine planbare Liquidität am Ende des Tages. Crefo Factoring prüft hingegen potentielle Kunden vorab auf ein Kreditlimit und bietet im Falle eines Forderungsausfalls auf Debitorensite

einen hundertprozentigen Delkredere-schutz auf den Nettobetrag. Genau das macht aus Factoring übrigens auch eine anerkannte Auszeichnung für geprüfte Bonität.

#### Besser heute als morgen

Beim anstehenden Neustart der Wirtschaft ist eine planbare und sichere Finanzierung bei gleichzeitiger Ausschaltung möglichst vieler Störfaktoren ein effektiver Vorteil. Factoring verschafft Unternehmen hierbei Flexibilität bei der Vergabe von Zahlungszielen und damit nicht zuletzt auch eine komfortable Verhandlungsposition gegenüber Kunden und Lieferanten. Zudem entsteht für das Unternehmen ein Spielraum, der in Anlehnung an die Bonitätsprüfung genutzt werden kann. Denn: Gerade nach schwierigen Tagen liegt das

Augenmerk der Unternehmer auf der Generierung von Umsätzen und der Sicherung der Zahlungseingänge. Mit Factoring können viele administrative Tätigkeiten von einem professionellen Dienstleister übernommen werden, was hausinterne Ressourcen effektiv entlastet. Kurzum: Factoring ist ein überaus nützliches Finanzwerkzeug, das man besser heute als morgen installiert. „Ich kann nur jedem Unternehmer empfehlen, die Zeit zu nutzen, um seinen Betrieb für die nächsten Monate gut aufzustellen. Unser Perfactoring bietet dem Kunden eine optimal auf die Bedürfnisse abgestimmte Finanzdienstleistung, um gefestigt durch die Krise zu kommen“, so Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster.

/// [www.perfactoring.de](http://www.perfactoring.de)



[volksbank-bi-gt.de](http://volksbank-bi-gt.de)

**Das Gegenteil vom Stillstand: Mittelstand.**

**Morgen kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Als mittelständische Bank verstehen wir den Mittelstand besonders gut. Und Verständnis ist der erste Schritt für eine ehrliche und kompetente Beratung auf Augenhöhe, die zu langfristigen Unternehmenserfolgen führt.

## Corona-Paket für Selbstständige

# Coronavirus trifft Soloselbstständige hart : „Finanzämter sollten Stabilitätsbeitrag leisten“

Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) rät zu einer Ausweitung der Kredithilfen und des Kurzarbeitergeldes, um auch Soloselbstständige einzubeziehen.

**D**ie Finanzämter sollten mit einer einmaligen Finanzspritze unterstützen, fordert der NRW-Landesgeschäftsführer des Verbands, Herbert Schulte:

„Es ist wichtig, dass die Bundesregierung mit erweitertem Kurzarbeitergeld und weitreichenden Liquiditätshilfen Firmen und Belegschaften durch die Krisenzeit begleiten will. Nun

kommt es darauf an, dass auch diejenigen Teilnehmer am wirtschaftlichen Geschehen Unterstützung während der Krise erhalten, die mit ihrer Leistung und Flexibilität für das Gelingen des Wirtschaftsgeschehens unverzichtbar sind.

Wir fordern von der Bundesregierung Maßnahmen, auch Soloselbstständige, Kleinunternehmer, Freiberufler, Musiker und Künstler unbürokratisch zu unterstützen. Finanzämter könnten einmalig eine Summe zur Stabilisierung der Finanzlage überweisen. Mehr als zwei Millionen Menschen in unserem Land stützen die Wirtschaft als Einzelkämpfer mit ihrer Leistung, haben aber keinen Anspruch auf Kurzarbeitergeld. Auch sie haben einen berechtigten Anspruch auf Hilfen in Tagen des Ausnahmezustands, in denen in den meisten Fällen Kunden und Aufträge ausfallen und die Liquiditätssituation rasch dramatische Ausmaße annimmt.“

 <h3>AFC FRAHMKE</h3> <p>Assecuranz- &amp; Finanzvermittlungs-Contor GmbH</p>	
<p><b>GESUNDHEIT</b> ohne stetig steigenden Krankenversicherungsbeitrag?</p> <p>Sprechen Sie mit uns, damit Ihr Beitrag nicht unendlich steigen wird!</p> <p>Wir beraten Sie unabhängig und individuell.</p> <p>So individuell wie Sie selbst!</p>	
<p><b>www.afc-frahmke.de</b></p> <p>Philipp Frahmke · Caspar-Heinrich-Straße 4 · 33014 Bad Driburg · Fon +49 5253 9347343</p>	





Deutsches  
Rotes  
Kreuz



# #füreinander

Wir danken dir von Herzen für deine  
Unterstützung des Corona-Nothilfefonds

[www.drk.de](http://www.drk.de)

STEUER- UND UNTERNEHMENSBERATUNG BOHMANN-LAING GMBH

# Bohmann-Laing: Behalten Sie den Überblick – auch in Krisenzeiten

In Zeiten der Personalknappheit geht es immer mehr darum, die vorhandenen Mitarbeiter effektiv einzusetzen und stets einen Überblick über die Stellenberechnung zu haben. Hiermit beschäftigt sich diese sechsteilige Serie. In diesem vierten Teil geht es um die vorausschauende Planung der Abwesenheiten.

## Das Problem

Alles kommt immer unerwartet, plötzlich und zeitgleich. Die Auszubildenden sind in der Schule, ein Teil der Mitarbeiter im Urlaub und auf Fortbildung und ausgerechnet jetzt „überrollt“ eine Krankheitswelle die Einrichtung. Wer kann noch einspringen, wieviel Stunden an „Ersatzmitarbeitern“ werden überhaupt benötigt? Können alle geplanten Neuaufnahmen durchgeführt werden? Werden Leasingkräfte benötigt? Wann ist wieder Besserung zu erwarten? Neben dem allgemeinen Personal-mangel in der Pflege, insbesondere bei den Fachkräften, wird die wichtigste Frage immer häufig vergessen: Ist die „gefühlte“, akute Personalknappheit auch tatsächlich objektiv gegeben?

## Die Lösung

Um hier zu einer korrekten Antwort zu kommen, ist es notwendig, die vor Ort benötigten und refinanzierten Mitarbeiterstunden genau zu kennen, inklusive der natürlichen Schwankungsbreite. Begonnen werden sollte mit einer (langfristigen) Mitarbeiterplanung. Dazu zählt insbesondere die jährliche Urlaubsplanung, die bei vielen Einrichtungen im Oktober oder November für das Folgejahr abgeschlossen wird. Um hier eine gleichmäßige Verteilung auf die einzelnen Monate zu erhalten, ist es ratsam, alle Urlaubswünsche der Mitarbeiter bis Mitte Oktober einzusammeln und zu erfassen. Ebenso sollte klar definiert sein, wieviel vom Jahresurlaub zu verplanen ist. 100 Pro-

zent wären schön aus Sicht des Dienstplaners, aber nicht unbedingt mitarbeiterfreundlich. Eine Quote um die 90 Prozent sollte erfahrungsgemäß angestrebt werden. Je geringer die Quote ist, desto wichtiger ist es, im Jahresverlauf den Resturlaub im Blick zu haben. Ebenso sind die Feiertage zu berücksichtigen. Werden die Mitarbeiter für diese Tage zusätzlich entlohnt, müssen Feiertage als Fehltage bzw. Stunden berücksichtigt werden. Wenn ein Mitarbeiter mit einer 40-Stunden-Woche zum Beispiel während einer Woche mit Feiertag 32 Stunden zu arbeiten hat (Sollstundenreduzierung), sind für diesen Mitarbeiter acht Feiertagsstunden als Abwesenheit anzusetzen. Gleiches gilt, wenn dem Mitarbeiter für den Feiertag acht Stunden unabhängig der eigentlichen Arbeit gutgeschrieben werden (Ist-Anrechnung).

Sobald weitere Abwesenheiten bekannt sind, zum Beispiel durch Schulzeiten der Auszubildenden, Fortbildung der Mitarbeiter oder auch Kur- oder Reha-Aufenthalte, sollten diese Informationen erfasst und berücksichtigt werden.

Um einen guten Überblick der Abwesenheiten zu erhalten, sollten diese immer in Stunden pro Tag (Urlaubstag, Feiertag, etc.) und Mitarbeiter inklusive Wohnbereich (Einsatzbereich) und Qualifikation erfasst werden. Die reine Betrachtung des Tages kann zu großen Verwerfungen führen. Schließlich ist es ein Unterschied, ob fünf geringfügig Beschäftigte mit je 1,5 Stunden (= 7,5 Stunden) im Urlaub sind oder ob fünf



**Wirtschaftsrecht**

Profitieren Sie von unserem

Wissen und langjährigen

Erfahrungen.

**KLEIN · GREVE · DIETRICH**

RECHTSANWÄLTE

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

BESTÄNDIGKEIT  
VERTRAUEN  
**KOMPETENZ**  
NACHHALTIGER ERFOLG



Vollzeitkräfte mit 8 Stunden (= 40 Stunden) fehlen.

Wenn alle Zeiten erfasst wurden, sollten Sie aus dem Dienstplan oder Controlling-System eine Auswertung wie in der Tabelle dargestellt erhalten. Um einen Überblick der verplanten Zeiten zu bekommen, empfiehlt es sich, diese mit den Vorjahreswerten zu vergleichen.

In unserem Beispiel sind ca. 95 Prozent (32614 geteilt durch 34302) der Vorjahresstunden verteilt. Das ist ein guter Wert. Die monatliche Verteilung ist allerdings verbesserungswürdig. Im Monatsschnitt müssten bei gleichmäßiger Verteilung ca. 8,0 bis 8,5 Prozent pro Monat verplant werden. Im Januar liegt der Wert nur bei 3,9 Prozent – im Dezember bei 13,7 Prozent. Die anderen dargestellten Monate liegen mit 6,9 bis 9,9 Prozent im tolerierbaren Rahmen. Um Planungsschwankungen zu vermeiden und Mitarbeitern beantragten Urlaub nicht verweigern zu müssen, ist es sinnvoll, die festen Abwesenheiten, wie z.B. Feiertage zu planen und auf mögliche Urlaubszeiträume hinzuweisen, in denen eine Genehmigung wahrscheinlicher ist.

Wenn dann noch einige Monate außerhalb der optimalen Verteilung liegen, muss meist nur noch mit wenigen Mitarbeitern das Gespräch zur Lösung gesucht werden. Insbesondere der Hinweis, dass es für alle entspannter ist, wenn die Abwesenheiten gleichmäßig verteilt werden, kann hierbei helfen. Zusätzlich sollten Sie noch Kranktage pauschal mit einer Krankheitsquote von fünf Prozent einplanen. Dann sind auftretende Krankheitsfälle über die notwendigen Anwesenheitsstunden bereits zum Großteil im Dienstplan berücksichtigt. Nur für eine Krankheitspitze (z.B. über acht Prozent) muss dann noch tatsächlich ein Ersatz für die Ausfallstunden gesucht werden.

#### Der Rat für die Praxis

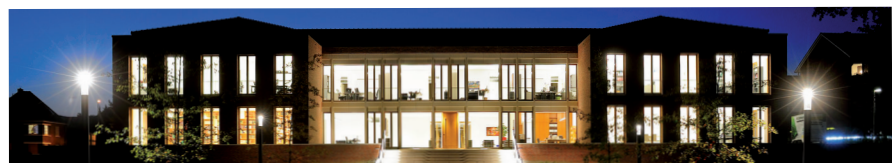
- Erfassen Sie alle bekannten Fehlzeiten, auch Feiertage, Schule und Fortbildungen und verschaffen Sie sich einen Überblick über das nächste Jahr.
- Verplanen Sie einen möglichst hohen Anteil (über 90 Prozent) des Urlaubs im Vorfeld.
- Brechen Sie die Fehlzeiten her-

unter auf Wohnbereich und Qualifikation.

- Achten Sie darauf, die planbaren Fehlzeiten auf alle Monate gleichmäßig zu verteilen (zwischen sieben und zehn Prozent pro Monat).
- Prüfen Sie regelmäßig, z. B. am Monatsende
- die Fehlzeiten der letzten und der kommenden Monate, wenn möglich auf Wochenebene. Insbesondere durch Fluktuation kann es zu Verschiebungen kommen.
- Vergleichen Sie die Abwesenheiten mit den Gesamtstunden des Jahres und der Vorjahresverteilung.
- Geben Sie im Vorfeld einen Abwesenheitskorridor bekannt, anhand dessen Sie die Urlaube genehmigen.
- Berücksichtigen Sie pauschal einen (möglichen) Krankenstand von fünf Prozent.

Die Beiträge zur Serie und andere Artikel befinden sich auf der Startseite

/// [www.bohmann-laing.de](http://www.bohmann-laing.de)



**Stolze | Dr. Diers | Beermann GmbH**  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Steuerberatungsgesellschaft

**Erneut unter den Besten.**

Wirtschaftsprüfung

Steuerberatung

Unternehmensberatung

Internationales Steuerrecht

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

[www.stolze-diers-beermann.de](http://www.stolze-diers-beermann.de)



Neubrückenstraße 4  
48282 Emsdetten  
Telefon 02572 4085

EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EG

# Beste Chancen auf die Wunschimmobilie

Kreditzusage in wenigen Minuten

**E**ndlich ist die Traumimmobilie gefunden. Aber es gibt noch eine Reihe weiterer Interessenten. Außerdem erwartet der Verkäufer oder Makler im Vorfeld der Besichtigung eine positive Finanzierungsprüfung. Mit dem neuen Finanzierungs-Zertifikat der Volksbank Bielefeld-Gütersloh wird zwar die Anzahl der weiteren Bewerber nicht geringer, aber die Chancen steigen, dass die Wunschimmobilie auch bald das neue Zuhause wird.

Das Finanzierungs-Zertifikat bestätigt dem Interessenten nach einer erfolgreichen Vorprüfung, dass eine Baufinanzierung für die Immobilie möglich ist. So hat der Makler direkt die Gewissheit, dass dem Immobilienkauf nichts im Wege steht. „Diesen kostenlosen Online-Service bieten wir als erstes Kreditinstitut in der Region an“, so Ulrich Scheppan, Vorstandsmitglied der Volksbank Bielefeld-Gütersloh.



Ulrich Scheppan, Vorstandsmitglied der Volksbank Bielefeld-Gütersloh



Mit dem Finanzierungs-Zertifikat kommt man schneller zur Wunschimmobilie.

„Das Baufinanzierungsgeschäft gehört zu unseren besonderen Stärken – wir sind selbst sehr aktiv am Markt tätig und darum ganz nah an den Kundenbedürfnissen. Daraus hat sich dieses besondere Angebot entwickelt. Wir bauen unsere digitalen Services konsequent aus, und diese stehen Internetbanken in nichts nach.“

Axel Kirschberger, Bereichsleiter „Rund um die Immobilie“ bei der Volksbank, weiß aus Erfahrung: „Die starke Nachfrage nach Immobilien hat zu einem Wettbewerb unter den Interessenten geführt. Wer beim Makler mit unserem Finanzierungs-Zertifikat sofort seine Kreditwürdigkeit belegen kann, ist hier klar im Vorteil!“

Denn in nur drei Schritten wird das Finanzierungs-Zertifikat einfach online auf der Volksbank-Webseite beantragt:

- Erfassung aller Daten (Einkommen/Vermögen/Kaufpreis),
- Berechnung und Bewertung durch die Volksbank,
- vorläufige Kreditzusage als PDF-Dokument.

So lässt sich bereits nach wenigen Minuten das Zertifikat ausdrucken oder direkt per Mail an den Makler oder Verkäufer weiterleiten. Und das ganz ohne Kosten.

„Besonders in der aktuellen Situation ist es gut, dass unsere Kunden ohne Bankbesuch einfach und schnell online an ihr Finanzierungs-Zertifikat gelangen“, freut sich Kirschberger.

Der langjährige Baufinanzierungsexperte kennt die Wünsche von Immobilieninteressenten ganz genau. „Wir wollen unkompliziert unterstützen – deshalb ist das Zertifikat eine Bestätigung und vorläufige Zusage von uns, eine mögliche Baufinanzierung zu begleiten. Es ist aber kein verbindlicher Darlehensvertrag.“

Transparenz ist der Volksbank wichtig. Daher stellt das Finanzierungszertifikat keine Verpflichtung für den Antragsteller oder die Bank dar, einen Baufinanzierungsvertrag abzuschließen. Auch die eingegebenen Daten werden nach sechs Wochen automatisch gelöscht. „Wir sind stolz,



Axel Kirschberger,  
Volksbank-Bereichsleiter „Rund um die  
Immobilie“

dass die meisten Kunden unsere Hilfestellung mit einer positiven Bonitätsbestätigung sehr schätzen und anschließend auch die Volksbank als Partner für die Immobilienfinanzierung wählen. Man kennt sich und vertraut sich“, berichtet Kirschberger. Auch wer noch nicht konkret eine Immobilie im Blick hat, kann das Online-Tool nutzen, um seine finanziellen Möglichkeiten zu überprüfen.

Alle Informationen mit dem direkten Weg zum Finanzierungszertifikat unter:

/// [www.volksbank-bi-gt.de/wohnraum](http://www.volksbank-bi-gt.de/wohnraum)



# „WIR MÜSSEN JETZT ÜBER FACTORING REDEN!“

## GEFESTIGT DURCH DIE KRISE FÜR EINE STARKE ZUKUNFT!

Nie war **Liquidität** und der **Schutz** vor Forderungsfällen so entscheidend wie gerade jetzt. Genau deshalb empfehle ich Ihnen unsere maßgeschneiderten Factoring-Modelle mit der Verlässlichkeit und Sicherheit einer perfekten Finanzdienstleistung. Erleben Sie jetzt die Vorteile eines Partners, der Sie und Ihr Unternehmen kennt!

**Sprechen Sie mich an und entdecken Sie Perfactoring!**

✉ [t.klinge@westfalen.crefo-factoring.de](mailto:t.klinge@westfalen.crefo-factoring.de) | ☎ 0251 / 162 862 54

Crefo Factoring – Liquidität, die passt.  
[www.perfactoring.de](http://www.perfactoring.de)

**CrefoFactoring**



Ulf Stukenberg  
Rechtsanwalt

**KLEIN GREVE DIETRICH RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB**

# Vertragsanpassung bei gewerblicher Miete aufgrund Covid-19-Pandemie

Das Thema „Corona“ ist allgegenwärtig. Nicht zuletzt die medial verbreitete Ankündigung einzelner prominenter gewerblicher Mieter, zunächst mit Zahlung der Miete auszusetzen, da sie aufgrund der behördlich verordneten Zwangsschließungen ihrer Ladenlokale keinen Umsatz generieren könnten, rückt das Problem in den Fokus, ob und gegebenenfalls wie Zahlungsverpflichtungen aus einem gewerblichen Mietverhältnis der veränderten Lage angepasst werden können.

**E**s ist nicht auszuschließen, dass der Gesetzgeber auf diesem Gebiet noch tätig wird; eine erste Maßnahme war bereits die zum 01.04.2020 eingeführte und zunächst bis zum 30.06.2020 begrenzte Regelung, dass Mietern, die aufgrund von „Corona-bedingten“ Umständen Miete schuldig bleiben, nicht wegen des Zahlungsverzuges gekündigt werden kann.

Entgegen einzelner anderslautender Meldungen ist mit dieser Regelung gerade kein Zahlungsmoratorium für Mieter verbunden. Trotz Schutz vor einer außerordentlichen Kündigung bleibt der Mieter weiterhin die volle Miete schuldig. Auch ohne neue gesetzliche Regelungen könnte diesem Problem aber durchaus auch mit den bestehenden Vor-

schriften des Bürgerlichen Gesetzbuches begegnet werden. In § 313 heißt es, dass ein Vertragspartner Anpassung des Vertrages verlangen kann, wenn (1.) sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, nach Vertragsabschluss schwerwiegend ändern, wenn (2.) anzunehmen ist, dass die Parteien den Vertrag so nicht geschlossen hätten, wenn sie die Änderung vorhergesehen hätten und wenn ihm (3.) ein Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann. Wäre eine Anpassung dem Anderen wiederum nicht zumutbar, kann vom Vertrag zurückgetreten, bzw. eine Kündigung ausgesprochen werden. Vorrangig wären bei einer möglichen Anpassung natürlich eventuell vorhandene vertraglich vereinbarte Regelungen auszuschöpfen. Daneben muss die aktuelle Pandemie den Vertragspartner und das Vertragsverhältnis auch ganz konkret betreffen. Ein bloßer Verweis auf die allgemein verschlechterte wirtschaftliche Lage reicht sicher nicht aus. Werden all diese Hürden genommen, kommt gegebenenfalls zwar eine Herabsetzung der Miete für die Zeit der Beeinträchtigungen in Betracht, natürlich sind dabei aber auch stets die Interessen des Vermieters angemessen zu berücksichtigen, den Mietausfälle grundsätzlich ebenso in seiner wirtschaftlichen Existenz beeinträchtigen können wie den Mieter die Einnahmeausfälle.

  
**BAST & VOLK**  
— STEUERBERATER —

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

■ Umfassende Steuerberatung  
■ Betriebswirtschaftliche Beratung  
■ Existenzgründungsberatung  
■ Jahresabschlüsse & Steuererklärungen

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

Besuchen Sie uns unter [www.bv-stb.de](http://www.bv-stb.de) für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

/// [www.kgd-anwalt.de](http://www.kgd-anwalt.de)

PHILIPP FRAHMKE E.K.

# Sicher in die dritte Lebensphase – Tipps für Ihren Ruhestand

Früher oder später taucht die Frage auf, wie wir unseren Ruhestand gestalten wollen.

**W**as habe ich bislang versäumt? Was ist mir wirklich wichtig für mein Leben? Was kann ich mir leisten und reicht meine Rente? Was passiert, falls ich pflegebedürftig werde? Wer entscheidet über meine ärztliche Behandlung, wenn ich das nicht mehr kann? Und wie verteile ich mein Hab und Gut? Nicht selten treten nach und nach so viele Aspekte zutage, dass das Thema erst mal verdrängt wird. Im schlimmsten Fall trifft dann der Zufall die Entscheidungen. Damit Ihnen oder Ihren Angehörigen dies nicht passiert, haben wir wichtige Fragen und Antworten rund um die dritte Lebensphase zusammengestellt.



Philipp Frahmke, Versicherungskaufmann  
Fachwirt für Versicherungen und Finanzen

## Das Problem – Im Alter steigt das Risiko, pflegebedürftig zu werden.

Zwar leistet die gesetzliche oder private Pflegeversicherung eine Grundversorgung, aber die Kosten für einen Platz im Pflegeheim sind deutlich höher. Die Lösung: Wer seinen Angehörigen nicht finanziell zur Last fallen will, entscheidet sich für eine private Zusatzabsicherung. Diese zahlt im Pflegefall, je nach Vertragsgestaltung eine vereinbarte Pflegerente, ein Pflegetagegeld, oder trägt die tatsächlichen Kosten für anfallende Pflegeleistungen. Der Beitrag kann laufend oder durch einen Einmalbeitrag (beispielsweise durch auslaufende Renten- und Lebensversicherung) finanziert werden. Eine Pflegeabsicherung ist eines der wichtigsten Bausteine, um frühzeitig gut vorzusorgen.

## Ist Ihre Krankenversicherung im Alter zu teuer?

Ist diese vielleicht unbezahlbar? Haben Sie sich Ihren Ruhestand vielleicht günstiger vorgestellt? Möchten Sie weiterhin guten Versicherungsschutz zu bezahlbaren Prämien im

Alter haben? Dann setzen Sie sich frühzeitig mit uns in Verbindung. Wir helfen Ihnen gern und zeigen Ihnen auf, wie Sie Ihre Krankenversicherung auch im Alter noch gut und bezahlbar gestalten können! Wir bieten Ihnen steueroptimierte Beitragszahlungen – mit garantierter Beitragsentlastung im Alter – bei gleichbleibendem Versicherungsschutz. Wir zeigen Ihnen auf, dass die PKV die günstigere Variante im Alter sein wird. Wissen Sie, wie hoch Ihr Beitrag im Alter in der gesetzlichen Krankenversicherung sein kann? Knapp 900 Euro ist hier nicht selten. Lassen Sie sich beraten und stellen Sie frühzeitig die Weichen für den richtigen Weg!

## Das Problem – Bei jeder sechsten Erbschaft kommt es zum Streit ...

... häufig, weil sich Hinterbliebene benachteiligt fühlen. Gar nicht so selten wird auch Hab und Gut anders verteilt als vom Erblasser gewünscht. Bei größeren Nachlässen treten zudem steuerliche Probleme auf. Die Lösung: Wer über Vermögen verfügt und hohe Erbschaftssteuern vermeiden will, gibt schon zu Lebzeiten. Für Kinder steht alle 10 Jahre ein Freibetrag von 400.000 EUR zur Verfügung. Soll Krach unter den Erben vermieden werden, ist ein Testament erforderlich. Es muss entweder von Hand geschrieben oder vom Notar beurkundet werden. Wir bieten Ihnen attraktive Lösungen, dass Sie zu Lebzeiten geben, aber noch immer darüber bestimmen können. So nutzen Sie vorhandene Freigrenzen regelmäßig aus und haben trotz allem den vollen Zugriff auf das Kapital. Unser Rat: Treffen Sie rechtzeitig Vorsorge. Wir unterstützen Sie gerne dabei!

/// [www.afc-frahmke.de](http://www.afc-frahmke.de)

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



bequem entsorgt – sicher verwertet

### STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH

Buschortstraße 52-54 · 32107 Bad Salzufen  
Fon: 05221 70347 · [www.stuecke-gmbh.de](http://www.stuecke-gmbh.de)



BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

# Fotos von Mitarbeitern – zwischen Intranet und Internet

Fotos von Mitarbeitern haben eine kaum zu überschätzende Bedeutung für Unternehmen: Sie werden für die Außendarstellung auf der Unternehmenswebsite genutzt, um wichtige Ansprechpartner greifbarer zu machen. Sie werden zum Zwecke der Imageförderung des Unternehmens, auch im Rahmen des „Employer Branding“, in Werbefilmen, Broschüren oder auf Social-Media-Kanälen verbreitet. Außerdem finden sie im Rahmen der internen Kommunikation Eingang in Mitarbeiterausweise und Intranet-Portale.

Die Verwendung von Mitarbeiterfotos stellt für den Arbeitgeber stets eine Verarbeitung personenbezogener Daten des Arbeitnehmers dar, die einer datenschutzrechtlichen Rechtfertigung bedarf.

Nach wie vor gilt bei der Fotonutzung, dass es keine abschließende Rechtsklarheit gibt: Insbesondere ist noch immer unsicher, ob und inwieweit das Kunsturhebergesetz (KUG) möglicherweise weiterhin Anwendung findet. Vor der Nutzung von Mitarbeiterfotos empfiehlt es sich daher, aktuelle Entwicklungen und Stellungnahmen in diesem Bereich zu berücksichtigen.

## Rechtsgrundlagen für die Datenverarbeitung

Als datenschutzrechtliche Rechtfertigungsgründe für die Anfertigung und Veröffentlichung von Mitarbeiterfotos kommen insbesondere die Notwendigkeit zur Erfüllung des Arbeitsvertrages (Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. b) DSGVO bzw. § 26 Abs. 1 S. 1 BDSG), die berechtigten Interessen des Arbeitgebers (Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. f) DSGVO) oder eine Einwilligung des Arbeitnehmers in Betracht.

Erforderlich für die Erfüllung des Arbeitsvertrages dürfte die Veröffentlichung eines Fotos in aller Regel nicht



Malte Stakowski  
Rechtsanwalt

sein. Insofern mag bei Mitarbeitern mit Außenkontakt – etwa im Vertrieb oder in der Geschäftsführung – eine Notwendigkeit bestehen, ihre Namen und Kontaktmöglichkeiten auf der Website zu veröffentlichen. Für eine Veröffent-

lichung von Fotos dürfte dies indes in der Regel nicht gelten.

## Interne Fotonutzung: Berechtigte Interessen des Arbeitgebers

Ob die berechtigten Interessen des Unternehmens an der Veröffentlichung von Mitarbeiterfotos für Zwecke des Vertriebs, der Werbung oder der leichteren Kommunikation der Mitarbeiter untereinander die Nutzung der Fotos bereits rechtfertigen, hängt von einer Interessensabwägung zwischen den Interessen des Unternehmens und den Interessen der betroffenen Arbeitnehmer ab. Auf Seiten der Arbeitnehmer ist insbesondere zu berücksichtigen, inwieweit sie mit einer entsprechenden Datenverarbeitung rechnen mussten und welche Risiken diese mit sich bringt.

Vor diesem Hintergrund spricht vieles dafür, dass die rein interne Verwendung von Mitarbeiterfotos bspw. auf Ausweisen oder im Intranet von berechtigten Interessen des Arbeitgebers abgedeckt ist: Der Arbeitgeber hat hier ein erhebliches Interesse daran, dass sich die Mitarbeiter durch die angezeigten Fotos direkt erkennen und zuordnen können oder sich über den Ausweis im Betrieb legitimieren können. In der gleichen Weise sind im rein internen Raum auch ohne jede



Einschränkung Namensschilder der Mitarbeiter zulässig.

Nicht von berechtigten Interessen sind jedoch in aller Regel Veröffentlichungen von Fotos im Internet abgedeckt. Insofern ist zu berücksichtigen, dass eine solche Veröffentlichung erhebliche Risiken für den jeweiligen Arbeitnehmer mit sich bringt, wodurch seine Interessen in aller Regel überwiegen dürften. Dies gilt jedenfalls dann, wenn zu den zentralen Aufgaben eines Mitarbeiters nicht gerade der Außenkontakt und die Vertretung des Unternehmens gehören (wie dies etwa bei dem Geschäftsführer oder einem Pressesprecher der Fall ist).

### Fotos auf der Website und in Werbematerialien: Einwilligung

Für den Fall der Veröffentlichung im Internet, aber auch für Imagebroschüren und Videos ist daher in den meisten Fällen eine Einwilligung der abgebildeten Personen unabdingbar. In diesem Zusammenhang ist insbesondere zu berücksichtigen, dass an die datenschutzrechtliche Einwilligung zahlreiche Anforderungen zu richten sind und für ihre Gestaltung durchaus juristischer Rat zu empfehlen ist. Die Einwilligung erfordert rechtlich insbesondere, dass der Betroffene über die jederzeit freie Widerruflichkeit der Einwilligung aufgeklärt wird. Die

Ausgestaltung muss zugleich auch dem Transparenzgrundsatz von Art. 4, 7 DSGVO bzw. im Fall von AGB zusätzlich von § 307 BGB gerecht werden. Schließlich dürfte gerade im Hinblick auf die erheblichen Risiken der Veröffentlichung im Internet eine umfassende Darstellung etwaiger Risiken gehören.

### Praxistipps

Nach Möglichkeit sollten Einwilligungslösungen gerade im Hinblick auf die freie Widerruflichkeit vermieden werden, wenn andere Rechtfertigungsgründe ebenfalls eingreifen. Bei der Verwendung von Bildern im Intranet oder bei besonders herausgehobenen Funktionsträgern kommen – nach Abwägung im Einzelfall – berechnete Interessen zur Rechtfertigung der Bildnutzung in Betracht.

Sollen Arbeitnehmerfotos in Broschüren oder Werbevideos verwendet werden, ist auch unter Kostengesichtspunkten für den Fall einer Neuproduktion abzuwägen, mit ihnen hierfür ggf. eigene entgeltliche Darsteller-Verträge abzuschließen, um die Datenverarbeitung abzusichern; anderenfalls ist eine Einwilligung hier im Regelfall unumgänglich. Die Einwilligung ist aber gemäß Art. 7 Abs. 3 DSGVO jedoch immer frei widerruflich, ohne dass insoweit ein Ge-

staltungsspielraum in datenschutzrechtlicher Hinsicht besteht. Wird die Einwilligung widerrufen, so ist die weitere Datenverarbeitung unzulässig und die Bilder müssen entfernt werden. Dies kann gerade bei gedruckten Broschüren, mit viel Aufwand produzierten Gruppenfotos oder bei Werbevideos zu erheblichen Kosten führen. Idealerweise wird in diesem Fall bei der Gestaltung der Bilder darauf geachtet, dass einzelne Personen ohne größeren Aufwand ausgetauscht werden können. Ist eine Einwilligung erforderlich, ist insbesondere wichtig, möglichst umfassend zu dokumentieren, dass der Arbeitnehmer keinerlei Drucksituation ausgesetzt war und er umfassend und transparent informiert ist. Insbesondere ist in diesem Zusammenhang auch das – wenn auch nunmehr abgeschwächte – Formelerfordernis von § 26 Abs. 2 S. 3 BDSG zu berücksichtigen.

Auch bei der Gestaltung der Einwilligung sind verschiedene Aspekte zu berücksichtigen: So können beispielsweise Übergangsfristen oder der Hinweis, dass die Beendigung des Arbeitsverhältnisses für sich noch keinen Widerruf der Einwilligung darstellt, aufgenommen werden.

/// [www.brandi.net](http://www.brandi.net);

Autor Malte Stakowski

**meine.creditreform.de**

**SO EINFACH  
KOMME ICH AN  
MEIN GELD**

*meine*  
**Creditreform**

Meine Creditreform ist die einfache Online-Lösung für Bonitätsauskunft und Inkasso.

**Mike Schulz**  
Tel. 05732 9025 - 151  
m.schulz@herford.creditreform.de  
Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG



Mitarbeiterkommunikation und Konfliktbewältigung stellen Unternehmen in Krisenzeiten vor zusätzliche emotionale Herausforderungen

**JOHANNES MÜLLER WIRTSCHAFTSBERATUNG**

# Emotionale Herausforderungen für Unternehmen in Krisenzeiten

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung in Bünde setzt verstärkt auf Mitarbeiterkommunikation und Konfliktbewältigung

**D**ie Liquidität zu erhalten, um nicht in eine unverschuldete Insolvenz zu rutschen, ist für viele Unternehmen im Moment das Wichtigste. Als wenn das noch nicht genug wäre, sind neue emotionale Herausforderungen zu lösen, die viele Unternehmen unterschätzen: Kurzarbeit und Home-Office, mögliche Entlassungen und eine insgesamt unsichere Zukunft, erfordern ein professionelles Informations- und Konfliktmanagement. Weil viele Unternehmen mit der geballten Ladung an krisenbedingten Aufgaben schnell an ihre Grenzen kommen, ist die Johannes Müller Wirtschaftsberatung in Bünde seit 25 Jahren darauf spezialisiert, genau bei solchen Themen mit ihren Spezialisten einzuspringen.

## **Abstand halten und Nähe bewahren**

Den Draht zu den Mitarbeitenden in Corona-Zeiten aufrecht zu halten, ist



Andrea Cămen, Dipl.-Kaufrau, Beraterin Unternehmens- und Krisenkommunikation, Kooperationspartnerin der Johannes Müller Wirtschaftsberatung

nicht einfach, doch gerade jetzt sehr wichtig. Abstand ist das Gebot der Stunde, viele arbeiten im Home-Office

oder sind aus Sicherheitsgründen zeitversetzt am Arbeitsplatz.

Der Informationsbedarf nimmt jedoch nicht ab – im Gegenteil. Der Wunsch nach Nähe, Wertschätzung und Einbezug ist umso größer, je länger alle auf Distanz arbeiten müssen.

Falls noch nicht geschehen, sollten Unternehmen spätestens jetzt mit einer strukturierten Kommunikation starten. Das zahlt sich aus: durch Vertrauen, Loyalität und Motivation der Mitarbeitenden. Denn der Virus geht (hoffentlich), der Fachkräftemangel bleibt. Wer jetzt durch schlechte Kommunikation seiner Vorgesetzten vergraut wird, fehlt nach der Krise als Arbeitskraft.

## **Interne Kommunikation ist offen, ehrlich, transparent und regelmäßig**

Eine erfolgreiche Mitarbeiterkommunikation stellt einen Dialog her. Die digitalen Medien sind dabei hilf-

reich, jedoch kein Erfolgsgarant. Das sind Eigenschaften wie Ehrlichkeit, Transparenz und Durchhaltevermögen für eine regelmäßige Kommunikation. Ein Telefonanruf vom Chef mit der ehrlichen Nachfrage wie es geht und wo der Schuh drückt, ist zielführender als die tollste Videokonferenz, in der niemand das Loswerden kann, was ihm auf dem Herzen liegt. Fürsorgliches Agieren ist angesagt, auch bei den Führungskräften. Die kommunizieren oft nicht oder unbeholfen, weil sie unsicher sind und nichts Falsches sagen wollen. Dabei sind Fehler keine Schwäche. Was bei Mitarbeitenden zählt, ist der ehrliche Umgang miteinander. Eine erfolgreiche Mitarbeiterkommunikation sollte langfristig angelegt werden. Die folgenden Punkte geben einen Überblick.

### 7 Schritte zum Aufbau einer erfolgreichen Mitarbeiterkommunikation

1. Situationsanalyse: Fakten analysieren, Infrastruktur für die Kommunikation prüfen
2. Krisenteam-Bildung (Task Force): Maßnahmen planen, durchführen, kontrollieren
3. Themensammlung und -Priorisierung: Bedürfnisse erkennen, Lösungen finden
4. Kommunikation und Information: aufbereiten, verteilen, zuhören, miteinander kommunizieren
5. mittleres Management/Teamleiter unterstützen: an ihre Verantwortung erinnern, zur Fürsorge ermuntern, Fehler zulassen
6. Perspektiven aufzeigen: den Restart nach Corona organisieren
7. Informationsmaterial liefern: für alle zum Nachlesen

Die ausführliche Beschreibung zum Aufbau einer erfolgreichen Mitarbeiterkommunikation ist nachzulesen im Blog der Johannes Müller Wirtschaftsberatung.



Johannes Bollingerfehr, psychologischer Organisations- und Personalentwickler, Kooperationspartner der Johannes Müller Wirtschaftsberatung

### Eine Krise schweißt zusammen und führt zu Konflikten

Angesichts der teilweise existenzbedrohenden Lage „sitzen alle im selben Boot“. Kontaktverbote, stillstehende Produktionsbänder, limitierter Handel, Kurzarbeit und steigende Arbeitslosenzahlen erzeugen Druck auf Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter. Sie alle sind gefordert, gemeinsam um das Überleben der Betriebe und Arbeitsplätze zu kämpfen. Diese Unsicherheiten und Ängste schweißen zusammen. Zum Glück, denn diese Wirtschaftskrise ist die größte der deutschen Nachkriegsgeschichte und nur gemeinsam zu bewältigen. Doch eine gefühlte und praktizierte Solidarität hat ein Haltbarkeitsdatum. Konflikte sind vorprogrammiert. Weitert sich die Krise zu einer handfesten Rezession aus, rückt die Loyalität automatisch in den Hintergrund. Dann geht es für viele Unternehmen und Beschäftigte um das nackte Überleben. In solchen Zeiten lautet die Frage: Wo bleibe ich? Die Solidarität fängt an zu bröckeln.

### Weitsicht statt Akutinterventionen

Viele Unternehmen werden zur Kostenreduzierung Personal abbauen. Führungskräfte müssen behutsam und dennoch konsequent vorgehen und gleichzeitig die Weichen für die Zukunft neu stellen. Dabei stoßen viele an ihre Grenzen. Reine Akutinterventionen und das „Fahren auf Sicht“ funktionieren nicht mehr. Die dafür einzuleitenden Transformationsprozesse haben völlig neue Anforderungen und nötigen allen Beteiligten Anpassungen und große Veränderungen ab. Die sind nicht nur struktureller Art, sondern betreffen insbesondere auch das eigene Verhalten. Weitsicht ist gefragt. Führungskräfteentwicklung und Konfliktbewältigung sind integraler Bestandteil für erfolgreiche Veränderungsprozesse.

### Spezialisten in der Krise hinzuziehen

Mit der Unterstützung eines Beraters, Trainers oder Coaches können Menschen und Teams lernen, mit belastenden Situationen umzugehen oder neue Herausforderungen zu bewältigen. Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung aus Bünde unterstützt Unternehmen seit 25 Jahren ganzheitlich. Zwischenmenschliche Konflikte und deren Bewältigung oder die Motivation und Partizipation durch eine gezielte Mitarbeiterkommunikation gehören insbesondere in Krisenzeiten und bei Transformationsprozessen dazu. Spezialisten aus unterschiedlichen Bereichen wie bspw. der Psychologie oder Kommunikation machen dies möglich. Das Ziel ist immer, die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens wieder herzustellen oder zu stärken, damit es die Zügel in der Krise und danach fest in der Hand behält.

/// [www.mueller-beratung.de](http://www.mueller-beratung.de);  
Autoren: Andrea Cămen und Johannes Bollingerfehr



# IM GESPRÄCH MIT Jens Gnisa

**D**urch die vielen Wohnzimmerstühle dringt die kräftige Frühlingssonne aus dem Garten. Kaffee auf dem Tisch und buntes Vogelgezwitscher aus dem Nachbarraum. Ob das stört? Die schwatzenden Exoten hat Sohn Gerrit (24), im Moment Student der Wirtschaftswissenschaften und Praktikant in Berlin, seinen Eltern vererbt. So ist das, wenn man Kinder hat. Jens Gnisa lacht sein freies, herzliches Lachen. Ein bisschen Selbstironie schwingt mit. Augenzwinkern.

Schon jetzt ist es offensichtlich. Wesentliche Lebenskomponenten des Richters und Politikers liegen auf der Hand: Natur, Familie, Fürsorge, Offenheit und Transparenz, so klar wie das große lichtdurchflutete, großzügige Haus am Ende einer Sackgasse in Horn-Bad Meinberg. Hanglage mit weitem Blick über die Felder bis zum Köterberg, der mit 496 m höchsten Erhebung in Lippe, an der Grenze zu Niedersachsen. Gebaut hat das beeindruckende Domizil Anfang der 90er-Jahre Jahre sein vier Jahre älterer Bruder Frank. Der Architekt hatte freie Hand, „sich hier ausgelassen“, aber auf die Kosten hätte der nicht so genau geachtet. „Er ist eher ein Künstlertyp.“ Wieder großes Lachen. Jens Gnisa wohnt gerne hier, seit 1995, liebt sein Lippe, für das er sich noch mehr einsetzen möchte. Für die anstehenden Kommunalwahlen am 13. September ist er der nominierte Landratskandidat der CDU. Gewählt mit einer überwältigend Mehrheit von 99 % der Delegierten am 31.01.2020 in Bad Salzungen. Die Familie war dabei. Davon will er noch gerne seinen Enkeln erzählen. Lena, sein erstes Enkelkind, ist letzten September geboren worden. Die älteste Tochter Jessica (30) hat ihn zum Großvater gemacht. Traurig, dass es jetzt zu Corona-Zeiten schwer ist, die Kleine zu sehen, geschweige denn auf den Arm zu nehmen. Das müsse bald aufhören. Stolz sein auf das Erreichte, die Familie, die Karriere, auf unser Land insgesamt, das gehört auch zu ihm. Ob die Wahlen auch stattfinden, steht aktuell noch ein bisschen in den Sternen. Jens Gnisa bleibt in der Frage Optimist. Und nicht nur hier. Er plädiert für die Beibehaltung des Termins, steht in den Startlöchern, um etwas in Lippe zu bewegen. Er mag Veränderung. Zum Besseren.

### Kindheit und Jugend in Bielefeld.

Geboren wurde er in Bielefeld. Im Mai 1963. Sein Geburtstag steht vor der Tür. Wie er ihn feiern wird? Die Reise ist auf jeden Fall abgesagt, ohne Frage. Die Außerhaus-Gastronomie unterstützt er gerade jetzt sehr gerne. Auch wenn das im Moment für die Restaurantbesitzer „... nur ein Tropfen auf dem heißen Stein ist. Die brauchen jetzt eine Perspektive – wie die Frisöre.“ Vielleicht nach dem Essen ein Ausflug mit der Familie. Entscheiden könne man nur kurzfristig. Pragmatismus und Offenheit in alle Richtungen. Das und den Realitätssinn hat er von zuhause mitbekommen, aber auch ein großes Urvertrauen. Er war ein sehr behütetes

Kind im gutbürgerlichen Elternhaus im Ortsteil Schildesche. Mutter Vera (85), gelernte Grafikerin und Kennerin in Sachen Kunst und Schönerem, wohnt heute noch dort im Familienhaus. Damals „ein typischer 3-Generationen-Haushalt“. Es wurde großzügig gelebt, nicht geknausert, mit viel Reisen. Die Haltung hat er übernommen. Die Eltern lebten ihm eine gute Ehe vor. Familie und familiärer Zusammenhalt waren immer wichtig und Basis. Es war zwar alles sehr reglementiert – im Verhältnis zu heute. Aber er fühlte sich sehr wohl, hätte alles mitgekriegt von zuhause.

Und damals gab es hier noch viele Freiflächen, viel Raum zum Spielen, viel Natur. Jetzt ist das Idyllische, die letzte Eckkneipe verschwunden. Alles zugebaut. Da sieht es in Lippe noch anders aus. „Hier können sich die jungen Leute ihren Traum vom eigenen Häuschen noch verwirklichen.“ Jens Gnisa schildert gern und leidenschaftlich die Vorteile der Region, die seines Wahlkreises. Aber zurück zum Geburtsort. Einschulung 1969, Grundschule, dann Gymnasium, das neusprachliche Max-Planck-Gymnasium unweit der Rudolf-Oetker-Halle. Das große Latein hat er. War ja fürs spätere Jurastudium auch nicht schlecht. Nichtsdestotrotz bewundert er bis heute Menschen mit humanistischer Bildung. So ausgestattet, war es vor einigen Jahren bei einer Neapelreise mit seinem Stiefvater einfach toll, wie der antike Inschriften aus dem Bauch heraus und ganz selbstverständlich entzifferte.

### Debattenkultur – eines seiner Lieblingsthemen.

Ganz besonders prägend war für den jungen Jens Gnisa die offene Debattenkultur im Elternhaus. Für ihn ein bleibender und grundsätzlicher Wert. Heute selbst Vater, findet er sich in so manchen Diskussionen mit seinem „grün angehauchten“ Sohn Gerrit wieder. Genauso wie er seinerzeit selbst kurz nach Tschernobyl 1986 mit Papa Hartmut debattiert hat. Der war Prokurist bei der Firma Miele, technikaffin und verstand es, durch Zahlen zu überzeugen, stand auf dem Standpunkt, dass Umweltschutz durch Technik



und Innovationen stattfinden müsse. Da steht der Politiker Jens Gnisa heute selbst. Genau so muss es für ihn sein – diskutieren im Familienkreis, aber und gerade auch in der Politik und draußen mit den Menschen. Der Politiker Jens Gnisa lädt immer zum Dialog ein. Persönlich, auf seiner Internetseite, bei Facebook. Zuhören und gehört werden. Seine jugendliche Meinung zählte immer im Elternhaus. „Ich konnte sie [die Eltern] auch von etwas überzeugen.“ Und wenn es nur darum ging, dass er unbedingt wollte, dass der Eingang zu seinem Zimmer umgebaut wurde. Wurde er natürlich – mit Augenzwinkern. Zuhause hat er Überzeugungskraft gelernt. 1982 Abitur. Gleich danach und nahtlos begann am 1. Juli seine Zeit bei der Bundeswehr in Augustdorf. Bei den Panzeraufklärern. Er war Heimschläfer. Für ihn war es gar keine Frage gewesen, zum Bund zu gehen. Auf die Idee zu verweigern, wäre er nie gekommen. Es war die Zeit des Nato-Doppelbeschlusses. Er stand politisch für die Bundeswehr. Für ihn ein politisches Statement. Nur – die Armee war eine völlig andere Welt, gewissermaßen ein „Kulturschock“. Aufgewachsen in einem liberalen Elternhaus, wo – wie gesagt – seine Meinung zählte, dann in eine Welt einzutauchen, wo extrem hierarchisch gedacht wurde. Auch das prägte und verstärkte auf der anderen Seite seinen Ehrgeiz. Er wollte auf keinen Fall in seinem Leben „unten stehen“. Das war für ihn absolut klar. Wenn Jens Gnisa etwas will, geht er unbeirrt darauf zu. Die Bundeswehrzeit endete an einem Freitag. Montags darauf begann sein erstes Semester. Uni Bielefeld. Jura.



### Die juristische Karriere des Jens Gnisa – die Anfänge.

Vorweg erst mal die Frage: Was wollte der kleine Jens eigentlich mal werden? Die Antwort kommt wie aus der Pistole geschossen: Zoodirektor. Natur und Tiere fand er toll. In der Oberstufe hatte er sogar Bio-Leistungskurs und tatsächlich mal ernsthaft überlegt, Biologie zu studieren. Ein „völlig verunglückter Meerschweinchenversuch [eine Verhaltensstudie] brachte dann die Erkenntnis: Das muss es dann doch nicht sein.“ Heute betrachtet er die Sache

mit viel Humor. Was aber blieb, ist seine Liebe zur Natur. Draußen im Garten zwitschern die Vögel. Singvögel zu bestimmen, kein Problem für ihn. Als er vor ein paar Jahren die Möglichkeit bekam, ein Stück Wald hinter dem Haus dazuzukaufen, konnte er nicht widerstehen. Jetzt versucht Jens Gnisa den halben Hektar umzuwandeln – mit seltenen Baumarten wie der Elsbeere, dem Baum des Jahres 2011. Sein Ziel: einen schönen Mischwald zu kreieren. Gartenarbeiten wie Rasenmähen oder den Giersch, ein nerviges Mitbringsel der Römer, entfernen, das bringt Abstand und Entspannung. Auch seine Hobbies – im Moment kommen die etwas zu kurz – haben immer etwas mit Natur zu tun. Angeln oder Segeln gehören dazu, Wandern auch.

Jura sollte es also sein. Los ging es 1983 in Bielefeld. Er zog es durch. Zielstrebig. Im Juni 1990 das zweite juristische Staatsexamen und noch im gleichen Jahr wurde er als Richter berufen. In Detmold. Da war er ganze 27 Jahre alt. Chapeau! Ob er denn mal etwas Verrücktes gemacht hätte? Stirnkräuseln, langes Nachdenken. Nee! Noch nicht mal gekifft. Er sei vielleicht auch ein bisschen zu brav gewesen. Wenn er ein Baustellenschild gesehen hat, „Eltern haften für ihre Kinder“, sei er umgekehrt. Erst heute ist er mutiger, will Dinge austesten, hat zum Beispiel einen Blog bei Facebook: „Wir in der Justiz“. Davor hatten so einige gewarnt. Auch hier lotet er die Dinge gerne aus – „bis zum Rand“. Mit sozialen Netzwerken hat er kein Problem. Man findet ihn auf Instagram, und er ist auch bei WhatsApp. Schließlich hat er ja Kinder. Die bedrängen ihn schon, Neues zu ausprobieren. Zum Beispiel Spotify – den Musik-Streamingdienst nutzt er mit Vorliebe unterwegs in der Bahn. Als passionierter Zugfahrer setzt er sich vehement für den ÖPNV [Öffentlichen Personennahverkehr] ein. Beim Pendeln mit dem Zug hat er auch seinen aktuellen Lieblingssänger entdeckt, den Singer-Songwriter und Wahlhamburger Nisse mit seinen poetischen, leicht melancholischen deutschen Texten.

Früher war er immer fleißig, wusste alles, war „doch mehr glatt gebürstet“. Da kann er im Älterwerden über sich lachen. Erfahrungen und menschliche Reife auch als Familienvater helfen im politischen Alltag. Dass er sein Richteramt schon in so jungen Jahren angenommen hat, steht in enger Verbindung mit einem leidvollen Schicksalsschlag: Im Sommer 1989 erkrankte sein Vater an Krebs. Angedacht hatte der junge Jurist nämlich, nach dem Examen für ein Jahr ins Ausland, in die USA zu einer Stahlbaufirma zu gehen. Er wollte Wirtschaftsjurist werden. Die Affinität zur Industrie ist sicher in Zusammenhang mit der leitenden Tätigkeit seines Vaters bei Miele zu sehen. Dann – mitten in seinem Examen – starb der Vater im Januar 1990. Die Welt drehte sich ab sofort anders. Wie für die gesamte Republik in dieser eruptiven Zeit. Der Auslandsaufenthalt fiel flach, genauso wie die ange-dachte Promotion. Aus heiterem Himmel kam ein Anruf vom

OLG Hamm: „Wollen Sie nicht Richter werden?“ Er musste nur kurz überlegen. „Ein Bomben-Angebot.“ In dieser Lebenssituation bot die Anfrage Halt. Bereut hat er es nie, sich an dieser Lebenskreuzung für den Richterberuf entschieden zu haben. Gut – das Auslandsjahr fehle in seiner Biografie. Das bedauert er schon. In die Richtung, bei solchen Überlegungen unterstützt er seine Kinder auf jeden Fall ganz entschieden. Auslandserfahrungen seien wichtig und nützlich. Und vielleicht ist sein Wunsch, mit zunehmendem Alter ferne Länder zu bereisen, auch so ein bisschen zu erklären. Auf einer großen Landkarte in seinem Büro stecken ein Dutzend oder mehr Fähnchen an den Orten, wo er inzwischen schon mit seiner Frau war. Was allerdings die Promotion anbelangt – das kann noch warten. Nebenberuflich seinen Doktor machen – das ist einfach nicht drin. Vielleicht ja mal nach seiner Pensionierung. Wer weiß? Aktuell will er vor allem eines: Landrat in Lippe werden. Dort hingehen, wo es nicht so richtig läuft, wo was gemacht werden muss, anpacken. Seine Grundeinstellung.

#### Weitere Karriereschritte und die junge Familie.

Jens Gnisa wurde also Richter am Amtsgericht Detmold. Eine weitere Tür tat sich auf. Eine Bürotür. Da saß sie. Martina, die Frau seines Lebens, gebürtige Kölnerin. Klar, dass er heute den Karneval mag. Mittlerer Dienst, Servicebereich. Bis heute arbeitet sie dort. Ein Blick reichte. „Ich fand die toll – gleich!“ Daran hat sich bis dato absolut nichts geändert. Er war gerade zu haben, sie auch. So fügte sich das. Wenn er weiß, was er will und was richtig ist, dann macht Jens Gnisa das auch. Heinz Rühmann sang mal: „Wir warten nicht, wir starten.“ Genau. „Son Typ bin ich auch.“ Der junge Jurist riskierte gleich was, kaufte eine Wohnung in Detmold. Das erste Zuhause für die junge Familie. Denn Martina brachte ihre kleine Tochter aus erster Ehe mit. Verantwortung zu übernehmen, damit hatte Jens Gnisa noch nie ein Problem. Später hat er Jessica adoptiert. Die Familie blieb erst mal in Detmold, auch wenn die Richterlaufbahn von einigem Hin und Her geprägt war. Die nächsten Schritte: 1993 wurde er zum Richter auf Lebenszeit beim Amtsgericht Paderborn berufen. Dann 1998 Landgericht Paderborn, gefolgt vom Richteramt am OLG Hamm 2002-2007, 2007-2012 Vizepräsident beim Landgericht Paderborn, und seit 2012 ist Jens Gnisa Direktor des Amtsgerichts Bielefeld. Bis heute und weiterhin aktiv als Richter vor allem in Strafsachen. Das macht ca. 30 % seiner Arbeitszeit aus. Der Rest fällt auf die Organisation des mit 50 Richtern drittgrößten Amtsgerichts in Westfalen. Richterstellen – Berufung und Versetzung – haben immer etwas mit der Planstellenvergabe zu tun. So kam es, dass sich die Familie letztlich ein Grundstück suchte, das irgendwie in der Mitte von allem lag. Eben das in Horn-Bad Meinberg, in das er sich sofort verliebt hatte. Genau – das mit der schönen Hanglage.

Und hier erzählt Jens Gnisa schmunzelnd die Anekdote vom übersparsamen Großvater mütterlicherseits, Johannes Gronemeier. Ein echter Lipper. Jahrgang 1906. Der war Ende der 20-er Jahre von Lemgo nach Bielefeld „ausgewandert“. Als uneheliches Kind einer Weberin hatte er es sehr schwer gehabt, sich dann zum Steuerberater hochgearbeitet, es zu etwas gebracht. „Durch übermäßige Sparsamkeit.“ Als Kind bekam der Enkel niemals auch nur 50 Pfennig zugesteckt. Tut nicht Not. Als es aber darum ging, das Grundstück zu kaufen, kam genau vom Opa dazu der Grundstock. Große Überraschung und gern genommene Unterstützung für die junge Familie. Denn Familienzuwachs hatte sich angekündigt. Tochter Melina wurde 1993, Sohn Gerrit 1995 geboren, schon im neuen Haus. Melina tritt inzwischen in die Fußstapfen ihres Vaters, ist Rechtsreferendarin in Paderborn.



Jens Gnisa als Mitglied der deutschen Delegation des DRB in Kasachstan

#### Der Deutsche Richterbund, die Politik und die Heimat.

Noch eines wurde für den jungen Juristen wichtig – der deutsche Richterbund [DRB]. Zurzeit sind dort 17.000 von 24.000 Richtern organisiert. Dem DRB trat er schon 1994 bei. Engagierte sich dauerhaft ehrenamtlich, pendelte regelmäßig zwischen Bielefeld und Berlin. Natürlich mit der Bahn. 2,5 Stunden eine Strecke. Morgens hin, abends in der Regel zurück. Das ließ sich gut mit dem Richteramt vereinbaren. Seiner Ehefrau hat er allerdings so manches Mal, vor allem in der Zeit als Vorsitzender, „extrem viel zugemutet“. Dem Präsidium gehörte er schon 2010 an, war zwischen 2013 und 2016 stellvertretender Vorsitzender und übernahm von April 2016 bis Ende Dezember 2019 den Vorsitz. Schlussendlich quittierte Jens Gnisa dort sein Amt. Es galt mit der Nominierung zum Landratskandidaten einen Interessenkonflikt zu vermeiden. Beide Ämter, der Vorsitz des Richterbunds und die Kandidatur für das politische Amt in Lippe, seien

nicht vereinbar, heißt es in seiner Antrittsrede als Landratskandidat. In seiner Zeit beim DRB wurden 2.000 neue Stellen für Richter und Staatsanwälte geschaffen, unter seiner Ägide eine Reform der Strafprozessordnung durchgesetzt. Dann ist da noch der sogenannte Pakt für den Rechtsstaat geschlossen worden. Bund und Länder verpflichten sich, Justiz und Polizei besser auszustatten. All das kann sich der Richter auf seine Fahne schreiben.

Die Arbeit in Berlin hat Jens Gnisas Blick erweitert. Zunächst: Der DRB tritt auch international auf. 2018 wurde die europäische Konferenz in der Hauptstadt vom DRB ausgerichtet, hier wurden Kontakte geknüpft. Das internationale Flair hat ihm gefallen, sein Englisch sei ganz gut. Er hat sich auf dem Bankett schnell zurechtgefunden. Obwohl – Spanisch oder Französisch zu können, wäre eindeutig ein Vorteil. 50 Länder waren dort vertreten. Berlin ist für den Lipper „der Duft der großen weiten Welt“. Jens Gnisa kann genießen. Das Auch-mal-gut-essen-Gehen hat er in Berlin schätzen gelernt, den Glanz der Metropole erlebt. Auf den Bällen Standard tanzen mit Ehefrau Martina. Dennoch – gerade hier hat er auch gemerkt, wo er hingehört, und das ist nun mal Ostwestfalen. Nach Hause kommen, der Teutoburger Wald taucht im Zug- oder Flugzeugfenster auf – das ist Heimat und Wohlbehagen. Jedes Mal.

Wichtiger war dann: Hier in Berlin näherte er sich der Politik. Sie wurde langsam zu einem Bestandteil seines Lebens. Er knüpfte Kontakte. Eine kontinuierliche Entwicklung, die 2005 zum Eintritt in die CDU führte. Da ist es gut, dass man in Deutschland „den politisch abstinenter Richter“ nicht will. Nach den Erfahrungen in der NS-Zeit. Politisches Engagement an der Basis ist immer möglich. Ein Mandat als Landtagsabgeordneter ginge aber nicht. Zwischen 2010 und 2012 war Jens Gnisa CDU-Stadtverbandsvorsitzender in seiner Heimatstadt Horn-Bad Meinberg. Nur – sollte er im Herbst 2020 der neue Landrat für Lippe werden, dann, ja dann bedeutete dies auch die Aufgabe seines Richteramts. Und zwar ohne Rückkehrmöglichkeit. Er trägt dieses Risiko bewusst und genauso gerne die Verantwortung für das angestrebte Amt. Er will immer etwas bewegen, verbessern, verändern. Auch sich selbst. Ein neuer Weg und möglicher neuer Lebensabschnitt – hat er alles mit Ehefrau Martina besprochen.

### Sein Buch – ein Paukenschlag.

Damit hatte er selbst nicht gerechnet. Am 17. August 2017 erschien sein Buch. Der für viele provokante Titel: „Das Ende der Gerechtigkeit – Ein Richter schlägt Alarm“. Es war ganz schnell oben auf der Spiegel-Bestsellerliste. Mit zweiter Auflage hat es das Werk inzwischen auf ca. 20.000 Exemplare gebracht. Der durchschlagende Erfolg erklärt sich schon durch den Klappentext: „... der Rechtsstaat durch die Politik ausgehöhlt... Normale Bürger ... misstrauen dem

Staat ... fühlen sich nicht mehr sicher ... sehen sich aber in Kleinigkeiten drangsaliert ...“ Gefüllt mit Geschichten aus dem Justizalltag, Kritik am Justizsystem. Das konnte nur zu einem riesigen Echo führen. Das Buch „ist ja umstritten gewesen. Ich bin ja so ein Typ, der auch mal ganz deutlich seine Meinung sagt – nicht so weich gewaschen. Das mag ich.“ Jens Gnisa sieht es noch heute gelassen. Ein dickeres Fell muss er schon haben. Es gab auch Anfeindungen.

Vor drei Jahren begab er sich auf Autorenreise. 30 bis 40 Lesungen in ganz Deutschland waren es schon. Alle ausgebucht. Suchte den Dialog, war und ist offen für jede freie Meinung, solange es nicht eine verbotene ist. Auch in Dresden war er 2018. Idealerweise konnte er eventuell den einen oder anderen Pegida-Nahen erreichen, so seine Hoffnung und Absicht. Er will immer raus – zu den Menschen. Mit den Bürgern ins Gespräch kommen. Erklären, informieren, debattieren. Genau das fehlt ihm in unserer Gesellschaft: eine gute und freie Debattenkultur, wird nicht müde, das herauszustreichen. Das Grundvertrauen in die Justiz hatte aus seiner Sicht eine Zeit lang nachgelassen. „Vielleicht ändert sich das durch Corona.“ Vertrauen, das ist das große Thema seines Buches, das in einigen Rezensionen als Streitschrift bezeichnet wird, aber auch als „aufrüttelndes Debattenbuch in unruhigen Zeiten ... analytisch, leicht geschrieben, kämpferisch“. So jedenfalls bewirbt es der Herder Verlag. Manche sagten auch „Populärbuch“ dazu. [Legal Tribune Online, 2.12.19]. Um nicht ins Juristendeutsch zu verfallen, hatte Jens Gnisa „journalistische Betreuung“ bekommen. Juristen traut man bekanntlich nicht zu, allgemeinverständlich und interessant zu schreiben. Alles, der journalistische Aspekt, das Lektorat und der Verlag, all das war eine anstrengende, aber auch lehrreiche Erfahrung und ein Einblick in die Verlagswelt.



Jens Gnisa als Gast beim SAT 1 Frühstücksfernsehen



Ironie am Rande: Eine besonders „dünnelhaftige“ Rezension in der „Zeit Online“ habe tatsächlich zu einer höheren Auflage geführt. Das findet der Autor witzig. Genau sein Humor. Eines dokumentiert das Buch ganz bestimmt. Jens Gnisa redet gerne Klartext – als Mensch, Richter, Politiker. Ohne Frage hat das Werk zu seinem steigenden Bekanntheitsgrad beigetragen. Neben vielen Interviews hatte er u.a. einige Talkshow-Auftritte, z.B. bei Lanz – dort fand er es besonders angenehm, bedingt durch die Gastgeberqualitäten von Markus Lanz, es folgten Einladungen von Stern TV, Hart aber Fair oder vom Frühstücksfernsehen von Sat 1. Mit Knopf im Ohr und auf das rote Licht warten, neue Erfahrungen für den Richter. Die anfängliche Aufregung verblasste bald. Wenn es zu Ende war, dachte er so manches Mal: „Schade, jetzt bin ich so gut drin in dieser Welt.“

### Die private Seite des Juristen.

Als die Kinder klein waren, ging es im Familienurlaub meist an die Ostsee, schon mal nach Italien oder Kroatien, meist ins Ferienhaus seiner Mutter am Steinhuder Meer zum Segeln – nicht in die große weite Welt. Später wurden seine Reisewünsche größer. Jens Gnisa erfüllte sich einen Traum: Einmal Angkor Wat sehen. Kambodscha. Sehr beeindruckend. Genauso wie Georgien oder Äthiopien – die Wiege der Menschheit und Tor nach Afrika. Da gerät Jens Gnisa ins Schwärmen. „Das ist ein Land, das einen nach Afrika reinzieht, weil wir da Anbindungen haben.“ Alleine schon durch das dort inbrünstig gelebte Christentum. Apropos Religion. Jens Gnisa ist Protestant, glaubt an die Sinnhaftigkeit, an eine höhere Instanz und die göttliche Gerechtigkeit. Auch hier bleibt er in gewisser Weise Jurist, bleibt eingebunden in die christliche Tradition und deren Werte, ist aber eher selten Kirchgänger. Zu Ostern oder Weihnachten schon.



Dazu passt, dass er als Jugendlicher Orgel spielen gelernt hat, auch etwas Klavier. Aber er hat es leider „ein bisschen verschlampen lassen“. Heute bedeute Musik für ihn vor allem Entspannung. Gerade nach dem oft anstrengenden Richterjob. Er mag es melodisch, gerne deutsche Texte, war nie ein Hardrock-Fan. Relaxen kann er auch im nahe gelegenen Wald oder bei Ausflügen zu den heimischen touristischen Highlights. Davon hat Lippe ja reichlich: Der Teutoburger Wald mit Externsteinen und Hermannsdenkmal, oder einfach zu Fuß zum Silberbachtal. Die Schönheit der Landschaft liegt vor der Haustür, da muss man nicht mit Kreuzfahrtschiffen reisen. Ganz zu schweigen von der Umweltbelastung. Logisch, dass sein Slogan „Mehr für Lippe“ lautet. Nahbar, naturverbunden, immer im Dialog – und – auch das hat seinen Platz: Arminia Bielefeld. Mitjubeln in der Fankurve. Das Schöne mag er auch in Sachen Kunst, kauft gerne ab und an ein Original, keine Massendrucke à la Ikea. Wenn man sich umschaute: kaum ein freier Platz an den Wänden. Die Mutter hat es ihm in die Wiege gelegt. Ins Theater geht er gerne. In Horn-Bad

Meinberg oder Detmold. Kino? Neulich war er mit der Jungen Union in „1917“, dem bildgewaltigen Kriegsfilm von Sam Mendes. Geschichte interessiert ihn. Ein starker Film, wenn auch ein wenig brutal – nichts für Frauen. Wenn er das so sagen dürfe. Da ist wieder seine Fürsorge. Kommen wir dann doch lieber zum Thema Essen. Was das anbelangt – selber kochen? Nein, da ist er eher Küchenhilfe, schlendert aber gerne über den Detmolder Markt. Frisches einkaufen und zwischendurch ein Aperol Spritz. Auch mal ein Bier mit den Leuten trinken. So hatte er sich eigentlich auch den Wahlkampf vorgestellt. Corona macht vieles schwer. Gerade die menschliche Nähe gehört zu seinen Stärken. Bleibt die ins Haus bestellte regionale Küche. Die schätzt er besonders. Als Angler mag er gern Fisch, zum Beispiel Rotfedern aus der Weser – ein „Allerweltsfisch“. Nennt auch Quappen oder Schleie. All diese heimischen Fische findet man so gut wie gar nicht auf den Märkten. Wie schade!

Zum guten Schluss. 3 Dinge fürs Leben.

- Mach das, was dir Freude macht. Dann bist du auch gut.
- Hab Mut, neue Wege zu beschreiten, und lass dich nicht von Rückschlägen entmutigen. Letztlich zählt das Durchhaltevermögen.
- Mach auch mal einen Alleingang, wenn du von deiner Sache überzeugt bist. Nicht immer nur Mainstream, nicht immer auf Freunde hören, sondern auch aufs Bauchgefühl hören.

Für ihn selbst gibt es allerdings noch einen weiteren Wahlspruch: Es ist bisweilen gut, noch ein Ass im Ärmel zu haben. Hat er. Im kommenden Juni erscheint sein zweites Buch – „Politik selber machen! Warum ich mein Richteramt aufgabe und in die Politik gehe“.

/// Text: Jutta Jelinski

## GRÜN UND RAUM - CREATIVE OBJEKTBEGRÜNUNG

# Gesundes Büroklima mit natürlichem Grün

Schon allein die Anwesenheit von Pflanzen und der Farbe GRÜN in einem Raum bzw. der Anblick üppiger Innenraumbegrünung löst beim Menschen Wohlbefinden aus. Das wiederum senkt das Stressempfinden und erhöht die Kreativität und Leistungsfähigkeit.

**W**ohlfühlklima am Arbeitsplatz ist zur Zeit wichtiger denn je. Immer mehr Unternehmen aus Wirtschaft und öffentlichen Bereichen erkennen den Nutzen und schaffen Begrünungen an. Die Möglichkeiten einer Raumbegrünung sind vielfältig und individuell. Sie reichen von bepflanzten Gefäßen, begrünten Wänden oder Raumteilern bis hin zu natürlich gestalteten Moosbildern an den Wänden. Annette Brinkmann von der Firma GRÜN und RAUM in Detmold bietet dazu eine professionelle Beratung inkl. Bedarfs- und Standortanalyse an, woraus das passende Konzept für den Kunden entwickelt wird.

Für den Werterhalt ist eine regelmäßige Pflege und Gesunderhaltung der Pflanzen auch die Voraussetzung zur Erfüllung ihrer Funktion zur Verbesserung des Raum- und Arbeitsklimas. Mit der regelmäßigen Durchführung nach einer 11-Punkte-Pflegeliste bleiben die Pflanzen gesund und behalten ihr

frisches Aussehen. Das Angebot für ein Rundum-Sorglos-Paket wird von den Kunden sehr geschätzt. Es entlastet das Unternehmen und schont so firmeneigene Ressourcen.

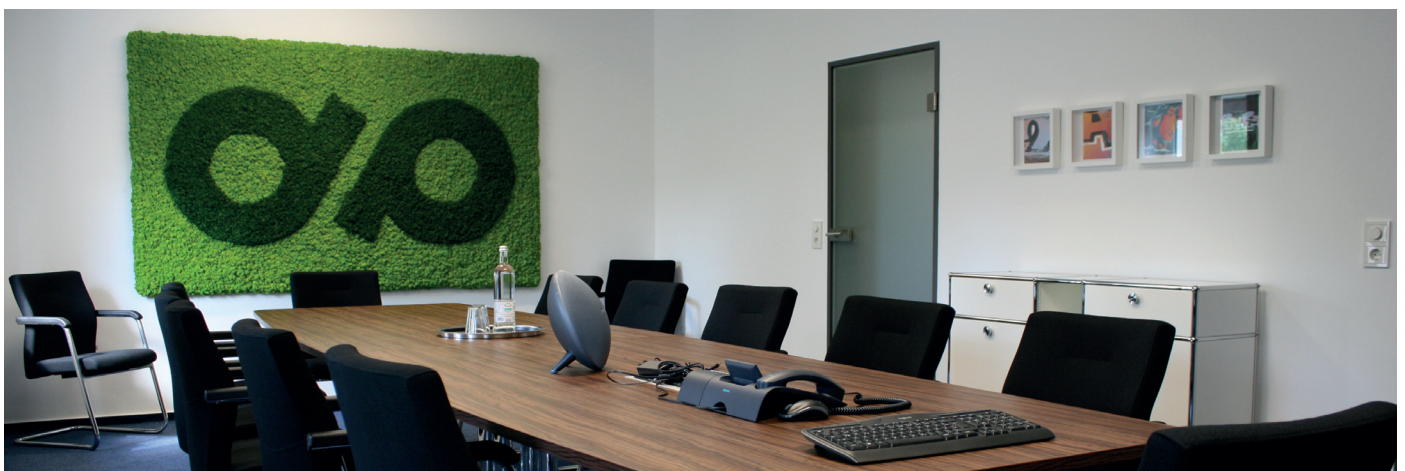
### Ohne Moos nix los

Die Themen Nachhaltigkeit und Natur finden immer mehr in Firmen und Büros Einzug. Der Kunde hat Lust auf etwas Neues als Alternative und Ergänzung zur Begrünung mit frischen Pflanzen. Annette Brinkmann, Inhaberin GRÜN und RAUM setzt neuerdings auf Moos und interpretiert damit GRÜN in abstrakter Form 100 % Natur, 100 % Handarbeit. Als immergrüne Naturprodukte bestehen individuell gestaltete Moosbilder und Mooswände durch einzigartige Haptik und sind absolut pflegefrei. Es gibt verschiedene Moosorten und Farbvariationen, die in Kombination zu wahren Kunstwerken gestaltet werden können, keines gleicht dem anderen. Das Moos kann in sämtlichen Größen,



mit und ohne Rahmen verarbeitet werden, horizontal oder vertikal. Auch ein Logo aus verschiedenen Materialien wirkt sehr plastisch und ausgefallen. Das hierfür verwendete Moos wird je nach Sorte in eigens dafür angelegten Plantagen und Wäldern angebaut und schonend geerntet, wobei besonders auf die Regeneration der Flächen geachtet wird, damit der Rohstoff nachwächst. Durch ein spezielles Verfahren wird das Moos gereinigt und konserviert, dadurch behält es das frische Grün und benötigt weder künstliches Licht noch Pflege oder Bewässerung, behält aber für immer eine natürliche Ausstrahlung. Diese Möglichkeiten garantieren Qualität und vor allem Exklusivität. Mit einem Moosbild und gepflegten Pflanzen als GRÜNE Visitenkarte gewinnt jedes Unternehmen an Firmenimage und Wohlfühlklima bei Kunden, Besuchern und Mitarbeitern.

/// [www.gruenundraum.com](http://www.gruenundraum.com)





**AGFEO GMBH & CO. KG**

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

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

Viele haben auf diese Lösung gewartet, denn damit rundet das Bielefelder Telekommunikationsunternehmen sein Produktportfolio erneut ab und bietet mit der HyperVoice auch einem völlig neuen Kundenkreis eine perfekte Lösung im Umfeld von Soft PBX-Lösungen. Die neue HyperVoice Plattform ist eine reine Eigenentwicklung aus dem Hause AGFEO und nutzt die Vorteile von Virtualisierungslösungen und Soft-PBX-Systemen – gepaart mit echter AGFEO Systemfunktionalität. Dabei wurde besonders darauf geachtet, dass sich die Konfigurationsoberfläche und die Installation nicht sonderlich zu den von den ES-Systemen bekannten unterscheidet. Damit wird gewährleistet, dass die zertifizierten AGFEO-Partner einen leichten und schnellen Einsteig in die Produktinstallation haben. Die Kommunikationslösung ist somit fast einzigartig am Markt virtueller Telefonanlagensysteme und untermauert den AGFEO Systemgedanken 4.0. Skalierbar von 2 bis 250 Benutzer, gibt es keinerlei Einschränkungen zu einem klassischen ITK-System von AGFEO. Und das alles zu transparenten und günstigen Konditionen – von Beginn an! Während andere mit teuren Abo-Modellen und versteckten Kosten für Services und Lizenzen arbeiten, bietet AGFEO schon beim Erwerb der HyperVoice eine optimale Kostentransparenz mit Planungssicherheit und einem umfangreichen Lizenz- und Service-Angebot. Die AGFEO HyperVoice wird es sowohl als VM-Variante, als auch als Appliance-Lösung geben.

Hier die Highlights im Überblick:

- AGFEO HyperVoice, nicht nur virtualisiert, sondern auch mit einer HyperVoice Appliance
- einsetzbar von 2 bis 250 Usern

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

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

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

Der schnelle Einstieg dürfte für viele interessant sein, denn „HyperVoice“ heißt wiederkehrender Umsatz! Wichtig ist zu wissen, dass nur Partner, die auf die AGFEO HyperVoice geschult sind, die Lösung vermarkten und installieren dürfen. Interessierte AGFEO-Fachhändler, aber auch solche, die es werden wollen, können sich im Login-Bereich oder über die AGFEO Infoline über Termine für Webinare und Schulungen informieren.

Die AGFEO HyperVoice ist voraussichtlich ab Juni lieferbar. Mehr Informationen finden Sie unter:

[/// www.agfeo.de/produkt/hypervoice/](http://www.agfeo.de/produkt/hypervoice/)

SOLUNAR GMBH

# Von der Idee zur erfolgreichen Anwendung

Wie agiles Vorgehen, enger Austausch und "Geschichten erzählen" Produktideen zu maßgeschneiderten Softwarelösungen werden lässt.

**S**tellen Sie sich vor, Ihr Unternehmen möchte eine Softwareanwendung entwickeln, mit der manuelle Vorgänge automatisiert und Prozesse digitalisiert werden sollen, damit sie direkter, effizienter und kundenfreundlicher durchgeführt werden können. Eine Idee und eine Projektgruppe gibt es hierzu vielleicht schon, aber ganz genau weiß niemand so richtig, wie die Anwendung später aussehen und was sie ganz konkret leisten soll. Wie soll man also anfangen und wie weitermachen?

### Von der Idee zur Anwendung

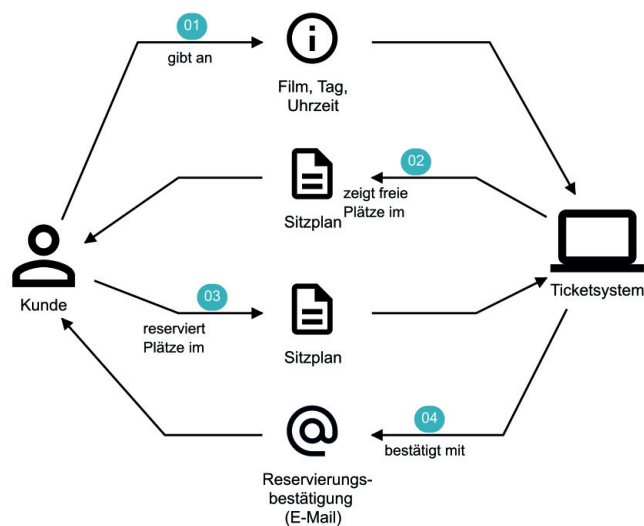
Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die anfangs noch sehr grobe Idee zu konkretisieren. Domain Storytelling (domain-storytelling.org) ist eine Methode, die sich immer größerer Beliebtheit erfreut. Im Austausch zwischen Auftraggebern, Entwicklern, Benutzern und Experten aus den jeweiligen Fachgebieten werden gewünschte (oder existierende) Abläufe besprochen und in simplen Diagrammen schrittweise veranschaulicht. Jedes Diagramm beschreibt ein Szenario, d.h. ein Beispiel dafür, wie sich Benutzer das zu entwickelnde (oder ein bestehendes) System und ggf. weitere Akteure in einer bestimmten Situation verhalten oder verhalten sollen.

Machen wir unsere Idee konkret: Nehmen wir an, Sie sind ein Kinobetreiber. Bisher wurden Ticketreservierungen nur mündlich von Ihren Mitarbeitern entgegengenommen. Nun wollen Sie Reservierungen über ein Online-Ticketsystem unabhängig von Öffnungszeiten von überall zugänglich machen.

In diesem Beispiel könnte ein Diagramm beschreiben, wie ein Kunde über das neue Ticketsystem Kinoplätze reserviert (Abb. 1). Ein anderes stellt dar, was sich an diesem Ablauf ändert, wenn die gewünschten Kinoplätze schon vergeben sind. Ein weiteres Diagramm beschreibt den Kauf der reservierten Karten.

Jedes Diagramm stellt Akteure (Benutzer, Software, Fremdsysteme), die ausgetauschten Arbeitsobjekte (z.B. Dateien, Benutzereingaben, Informationen, E-Mails) und ausgeführte Aktivitäten (z.B. erzeugen, schicken, darstellen) dar. Aktivi-

täten werden durch beschriftete, nummerierte Pfeile dargestellt und beschreiben damit einen mehrschrittigen Ablauf. Dabei ist jede Aktivität ganz simpel gehalten, z.B. ist der erste Schritt in Abb. 1: Ein Kunde gibt Film, Tag und Uhrzeit im Ticketsystem an.



Domain Story "Ticketreservierung"

Durch das Erfassen einzelner Abläufe aus Sicht eines Benutzers konkretisiert man die gewünschte Funktionalität des zu entwickelnden Systems und gewinnt neue Erkenntnisse über Abläufe in bestimmten Situationen, an die man zuvor nicht gedacht hatte. Das Erfassen geschieht in ständigem Austausch zwischen allen Beteiligten, indem immer wieder Fragen zum Ablauf gestellt werden wie „Was passiert nachdem der Kunde den Sitzplan angezeigt bekommt?“

Meist werden Domain Stories am Whiteboard erarbeitet. In verteilten Teams und in Zeiten von Covid-19 kann das auch digital geschehen, z.B. mit dem Domain Story Modeler (wps.de/modeler). Mit diesem Online-Tool lässt sich ein Ablauf mit wenigen Klicks modellieren und sogar abspielen. Beim Abspielen wird eine Aktivität nach der anderen, entsprechend ihrer Nummer eingeblendet, was die Diagramme übersichtlicher und insbesondere in Besprechungen einfacher nachvollziehbar macht.



### Von den Anforderungen zur Anwendung

Sind die ersten Anforderungen erst einmal klar, so lässt sich die Anwendung z.B. durch agiles Vorgehen schrittweise umsetzen. Idealerweise erhält man nach jedem Schritt eine produktiv nutzbare Software, ein sogenanntes Minimum Viable Product (MVP, [agilealliance.org/glossary/mvp](https://agilealliance.org/glossary/mvp)). Daran kann die entwickelte Funktionalität in der laufenden Software evaluiert werden. Mit den daraus gewonnenen Erkenntnissen können die Anforderungen und die Anwendung verfeinert werden, sodass im nächsten Schritt eine besser passende Software entsteht. Gerade durch dieses schrittweise Vorgehen und frühzeitiges Feedback zu den Ideen und ihrer Realisierung entsteht eine an Ihre speziellen Bedürfnisse optimal angepasste Anwendung. Dieses Vorgehen ist besonders dann gut geeignet, wenn die Anforderungen an die Software noch vage sind.

### Der richtige Partner

Die SOLUNAR GmbH ist ein erfahrener Spezialist für die Entwicklung maßgeschneiderter Softwarelösungen und hat bereits Software für die Textilbranche, den Maschinenbau, die Automobilindustrie und andere Branchen entwickelt. Sie entwickelt Software, um Abläufe zu optimieren, neue Vertriebswege zu erschließen oder neue und innovative Geschäftsmodelle zu ermöglichen. Enger Austausch, agile Methoden, wie z.B. Scrum oder Kanban, sowie schrittweise Auslieferung funktionierender Software halten das Investitionsrisiko gering und stellen sicher, dass jeder Kunde die für ihn passende Lösung zu einem überschaubaren Preis erhält.

/// [www.solunar.de](http://www.solunar.de)

**AGFEO** Soft PBX  
**HyperVoice**

Jetzt mehr erfahren

**HYPER HYPER**  
...war gestern!

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

Alles | was Du liebst | brauchst | von AGFEO

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

**AGFEO**  
einfach | perfekt | kommunizieren

OFFICECALL TELEFONMARKETING GMBH

# Mit Innovationskraft aus der Corona-Krise

Unerwartet. Unerwünscht. Das Jahr 2020 begrüßte uns mit einer Variable, die keiner von uns einkalkuliert hatte: der Corona-Pandemie. So auch mein Team und ich, Hildegard Böckenholt, Geschäftsinhaberin der OfficeCall Telefonmarketing GmbH.

**E**in großes Fragezeichen bildete sich vor unseren Augen, Unsicherheit macht sich breit. Als eine Agentur, die ihren Kunden im B2B Vertriebsbereich in Form von Akquise unter die Arme greift, fragen wir uns: Wer braucht jetzt noch Kundenakquise

und Termine für seinen Außendienst? Wie wird die erste Reaktion auf die neue Situation aussehen? Wir standen den ersten stornierten Aufträgen entgegen. Einige unserer Kunden wollten zunächst pausieren und die neue Situation beobachten und bewerten.

Diese Phase der Ungewissheit wandelte sich in etwas, was jeder Unternehmergeist benötigt: Innovationskraft. Plötzlich sprudelten die Ideen von allen Seiten. Und wir waren nicht die einzigen, die sogar einen Mehrwert aus dieser Ausnahmesituation erkannten und nutzten. Erstaunlich viele unserer Kunden baten uns weiter zu machen, den Kontakt zu Bestandskunden und Neukunden aufrecht zu erhalten, sie zu informieren und Präsenz zu zeigen. Genau das bewährte sich als richtige Strategie.

Es galt schnell zu handeln, so richteten wir für jeden Mitarbeiter einen HomeOffice-Arbeitsplatz ein, über den wir weiterhin als zusammenhängender Körper agieren konnten. Wir entwickelten in Home-Office-Arbeit neue Strategien und suchten förmlich nach Aufgaben und Möglichkeiten, die uns vor der Stagnation bewahrten. Außen- und Innenkommunikation galten ausgebaut zu werden. Eines dieser Projekte beinhaltete die Neugestaltung unserer Website. Wir brachten in den letzten 80 Tagen unsere IT-Infrastruktur auf den aktuellsten Stand, wobei unsere Datensicherheit trotz erweiterter Mobilität höchste Priorität genoss. Der Zugriff auf alle benötigten



Hildegard Böckenholt  
Geschäftsführerin OfficeCall  
Telefonmarketing GmbH

Systeme für einen reibungslosen Workflow, war dank unserer IT-Fachleute zügig umzusetzen. Im laufenden Betrieb machte sich die Notwendigkeit eines Kollaborationstools schnell bemerkbar. Dieses Tool war erforderlich, um allen Teammitgliedern auch aus der Ferne direkt die benötigte Unterstützung geben zu können. Für unseren Zusammenhalt und internen Informationsaustausch kommunizierten wir regelmäßig über Videokonferenzen.



Leben und Arbeiten  
Sie doch im Grünen!

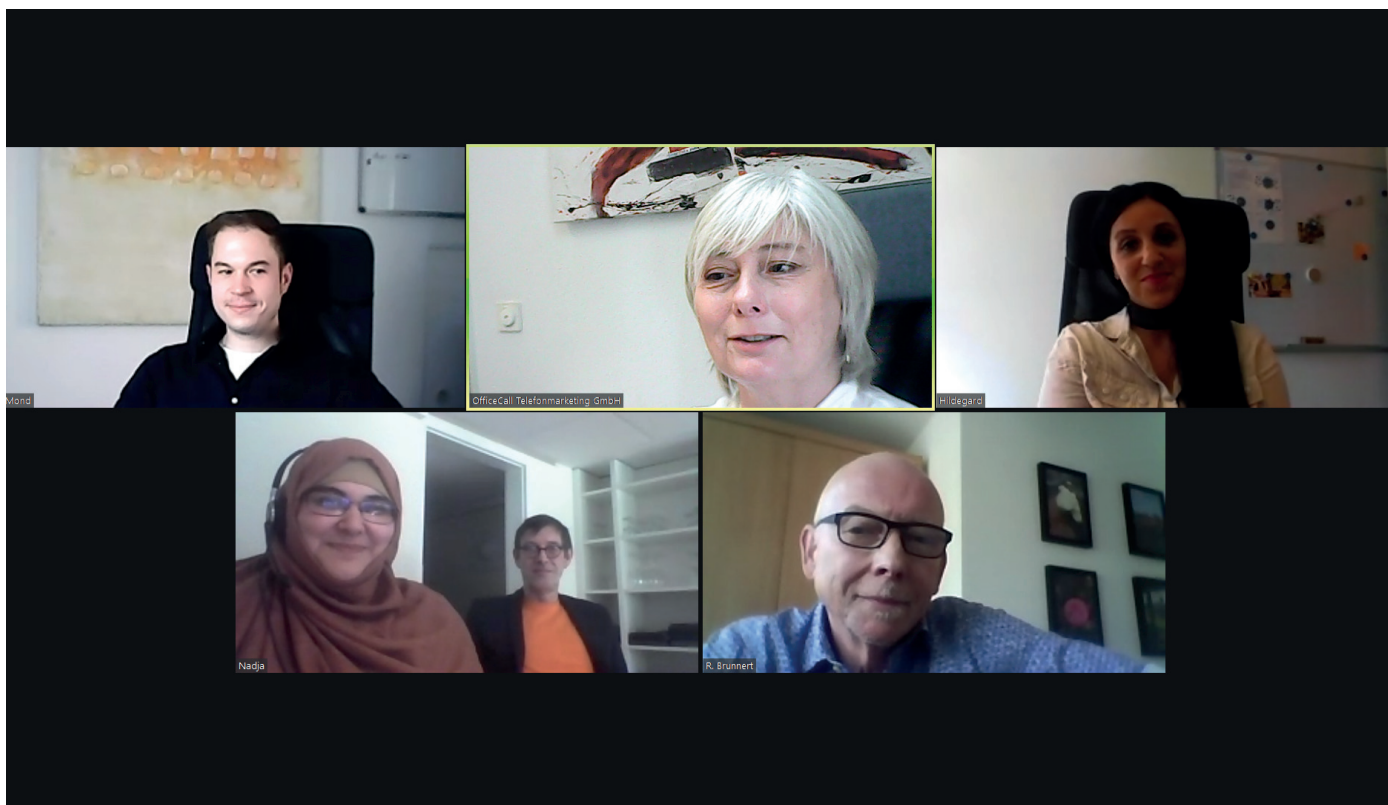
**GRÜN  
DURCH  
RAUM**

Creative  
Innenraumbegrünung

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

**Floristmeisterin  
Annette Brinkmann**

Tel. 05231/46 44 22  
Mobil 0172/6 30 77 97  
info@gruenundraum.com  
www.gruenundraum.com



Videokonferenz bei OfficeCall Telefonmarketing GmbH

Um unseren Kunden einen greifbaren Nutzen liefern zu können, importierten wir unsere Kundenkontakte in eine neue progressive CallCenter Softwarelösung, die es uns ermöglicht noch komplexere Kampagnen aufzustellen. Damit einhergehend wurden unsere Auswertungen und Statistiken nicht nur schneller zur Verfügung gestellt, sondern auch weiter ausgebaut.

Um alles auf einen Punkt zu bringen: Wir digitalisierten uns, passten uns den Gegebenheiten an, führten transparente Gespräche mit unseren Kunden, um die laufenden Kampagnen anpassen zu können. Das Heute sieht nun folgendermaßen aus: Seit Mai erhalten wir bereits wieder neue Aufträge – folglich schwindet die Phase der Unsicherheit schwindet also auch bei unseren Kunden. Die durch diese Situation entstandene Dynamik sowie das notwendige Umdenken und Umsetzen stellen für unsere Agentur und viele anderen Unternehmer einen Gewinn dar.

Was lernen wir aus dem Ganzen? – Ausnahmesituationen öffnen den Geist, bringen Flexibilität in unser Handeln und Denken. Lassen Sie sich von Unsicherheiten nicht den Wind aus den Segeln nehmen und fokussieren Sie sich auf Ihre Potenziale.

/// [www.office-call.de](http://www.office-call.de)



# APPS

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



Wir beraten Sie gern!

Telefon +49 (0)5241 400479

Solunar GmbH . Verler Str. 302 . 33334 Gütersloh  
[www.solunar.de](http://www.solunar.de)

DIXENO GMBH

# Insellösungen aufbrechen, Unternehmensprozesse beschleunigen

Wer heutzutage mit Omnichannel erfolgreich sein will, hat häufig mit zahlreichen Hürden zu kämpfen. Und je größer das Unternehmen wird – mehr Artikel, mehr Mitarbeiter, mehr Kunden –, desto stärker verstricken Sie sich in Ihren bestehenden Insellösungen. Bis Aufwand und Effizienz in keinem Verhältnis mehr zueinander stehen.

**D**enn Kunden erwarten nach wie vor uneingeschränkte Einkaufserlebnisse – und Ihre Mitarbeiter einen reibungslosen Echtzeit-Informationsaustausch für die unterschiedlichen Aufgaben.

## Die Lösung?

Nicht nur ein einfaches Verbindungsglied, sondern eine zentrale Datensammelstelle – eine sogenannte Middleware. Die Funktionsweise ist simpel:

Stellen Sie sich eine Datendrehscheibe vor, dessen Herz eine zusätzliche Datenbank darstellt. Dank ihr werden alle Informationen an nur einem Ort gebündelt. Nun sind mit dieser Datendrehscheibe alle möglichen Systeme verknüpft, die lediglich einzelne Informationen – häufig erst auf Abruf – aus der Sammelstelle benötigen. Erfolgt solch ein Aufruf, werden aus der zentralen Datenbank nur die relevanten Informationen gefiltert und dem jewei-

ligen System bereitgestellt. Aktualisieren Sie bestimmte Informationen, trägt die Middleware lediglich Änderungen zu den relevanten Systemen weiter. Erfolgt ein Aufruf eines Webservices, filtert sie relevante Informationen und gibt allein diese weiter. Immer aktuell und in Echtzeit.

Der Informationsaustausch wird minimiert, die Übertragungsgeschwindigkeit steigt, die Datenpflege sinkt, doppelte Arbeiten werden überflüssig und



Foto: Ramimiro Lotulo Neto/Stock



alle Kunden und Mitarbeiter schnell mit den passenden Informationen versorgt. Die MIDbridge-Plattform agiert als solch eine Middleware und schlägt Brücken zu Hunderten Standard-Konnektoren: ob IT-Anwendungen wie ERP, CRM, PIM, DMS oder Frontend-Kanäle wie Shops, Marktplätze, Vergleichsportale und APPs.

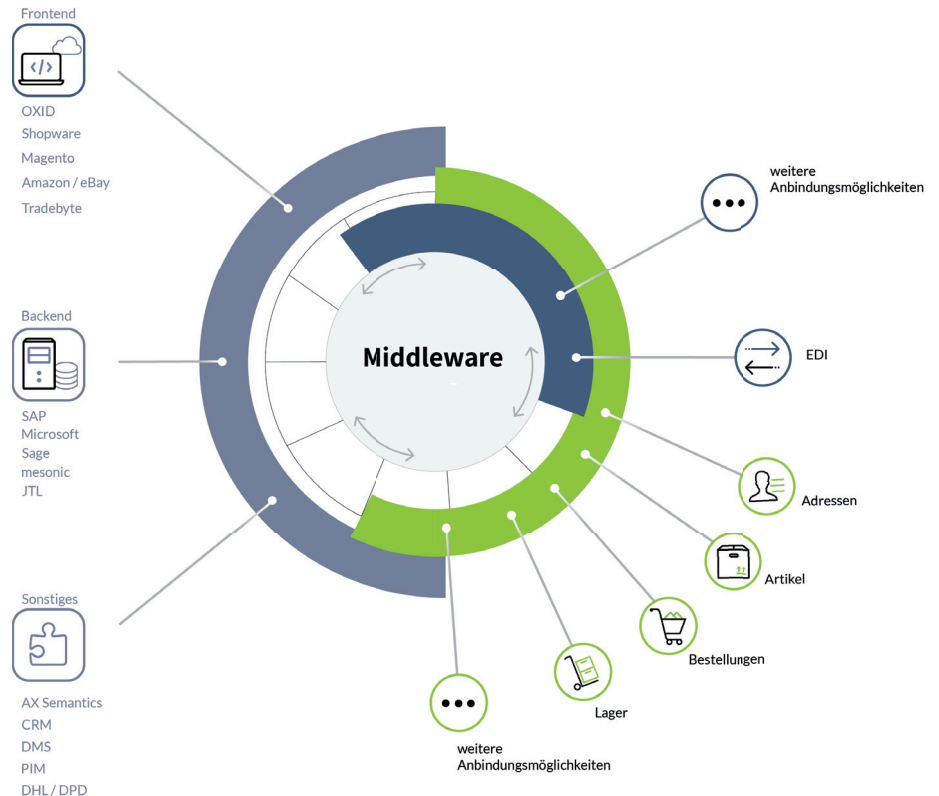
### Was bedeutet das konkret für Sie und Ihr Unternehmen?

Kostensenkung und Zeiteinsparung – und zwar in jeder Hinsicht!

Spontane Änderungswünsche der Bestellungen oder Auskunft über den Bestellstatus? Jederzeit problemlos möglich für Ihren Kundensupport. Marketingbudgets lassen sich voll ausschöpfen, da alle Daten bereits zentral gesammelt zur Weiterverarbeitung bereitstehen. Haben Sie Hunderte Artikel, die mitsamt Produktbeschreibungen online gestellt werden müssen? Das Tool für automatisierte Content-Erstellung AX Semantics schafft Abhilfe – und kann dank der Anbindung an die MIDbridge direkt auf alle relevanten Informationen zugreifen. Möchten Sie in einer neuen Sprache expandieren? Ein Übersetzungstool wie DeepL muss einfach angeschlossen werden und erledigt die größte Arbeit für Sie im Hintergrund. Auch die Anbindung an einen oder mehrere Marktplätze – wie eBay, Amazon oder Mercateo – wird problemlos möglich.

Dank der vielen bereits enthaltenen Standard-Konnektoren lassen sich die meisten gängigen Systeme schnell und einfach über die Middleware und dadurch an Ihr Warenwirtschaftssystem sowie Ihre Online-Plattform anbinden.

Selbst in Sachen Sicherheit gibt es keine Abstriche: Denn mit der MIDbridge werden alle Vorgehensweisen DSGVO-konform durchgeführt. Gleichzeitig wird der Informationsaustausch minimal gehalten – kein System erhält mehr Informationen als benötigt.



Von nun an heißt es Automatisierung statt händischer Pflegeprozesse. Stecken Sie Ihre Zeit und Kosten in wirkungsvolle Maßnahmen, die Sie voranbringen. Und Ihre Kunden merken keinen Unterschied, während Ihr Unternehmen weiterwächst. Qualität und Effizienz bleiben erhalten oder werden sogar gesteigert – bei jeder Unternehmensgröße!

### Wir unterstützen Sie bei Ihrer digitalen Transformation

Als Digitalagentur sind wir auf genau diese Herausforderungen spezialisiert: Was ursprünglich als kurzfristige Inselösung angedacht war, reicht irgendwann nicht mehr aus. Stattdessen wird die steigende Informationsflut zum Problem.

DIXENO fährt sehr erfolgreich mit Lösungen wie der MIDbridge: Inselösungen und Datensilos werden dadurch gekonnt aufgebrochen. Dennoch entscheiden wir bei jedem Kunden individuell, ob genau diese Middleware am besten mit den bestehenden Unternehmensprozessen

harmoniert. In einigen Fällen eignen sich einfache Einstiegsportale oder eigens entwickelte Konnektoren besser. Wir beraten Sie hierzu gerne und zeigen Ihnen Ihre Möglichkeiten auf.

Steht die Lösung fest, begleiten wir unseren Kunden von Anfang an bei der Umsetzung: Vorhandene Schnittstellen müssen vernetzt oder neu geschaffen werden, die Informationen übertragen und alle Insellösungen angebunden oder ersetzt. Dabei gehen wir selbstverständlich jederzeit auf spezielle Anforderungen und Wünsche ein.

Denken Sie über einen eigenen Marktplatz nach? Professionell aufgesetzt können Sie sich dadurch als ernstzunehmender Wettbewerber positionieren und öffnen die Pforten für neue Kunden. Schöpfen Sie Ihre Potenziale vollständig aus! Gerne beraten wir Sie diesbezüglich und zu allen weiteren Anliegen in einem persönlichen Gespräch.

/// [www.dixeno.de](http://www.dixeno.de)

## ADEVE GMBH & CO. KG

# Blick in Richtung Zukunft

Hat Corona uns in eine neue Welt „gebeamt“? Oder kehren wir wieder zurück zum „business as usual“? Wir glauben, jedes Unternehmen hat die Wahl: weitermachen wie bisher oder aus der Krise lernen und die Zukunft mit Vor-Sicht und Mut gestalten.

**W**ir möchten die Krise nicht klein schreiben. Geschlossene Betriebe, Kurzarbeit, weggebrochene Aufträge gehen an vielen und auch an unserer Werbeagentur nicht spurlos vorbei. Doch für uns alle stecken darin auch Chancen. Jetzt geht es darum, unsere Unternehmen weiter in Richtung Zukunft zu bewegen und sich die richtigen Fragen zu stellen.

### Zeit für Reflexion – Was ist gut, wo wollen wir besser werden?

**Geschäftsmodell:** Ist unser Unternehmen auch in der Krise gut aufgestellt? Welche Chancen liegen in der Digitalisierung unseres Business? Wie möchten wir uns weiter entwickeln?

**Vertrieb:** War es weiterhin möglich zu verkaufen? Welche Wege haben wir genutzt, um mit unseren Kunden in Kontakt zu bleiben? Welche Schwachstellen wurden sichtbar? Wie stark sind unsere Kunden von der Krise betroffen? Ist die Beziehung zu unseren Kunden gewachsen? Welche Vertriebswege wollen wir in der Zukunft nutzen?

**Marketing:** Haben wir alle Ausgaben gestoppt oder an unseren Plänen festgehalten? Hat sich unser Marketingkonzept in der Krise bewährt? Haben wir unsere Marketingstrategie der Krise angepasst? Möchten wir etwas an unserem Marketing ändern?

**Arbeitsorte:** Wie flexibel haben wir auf die Abstands- und Hygieneanforderungen in der Krise reagiert? Konnten wir



Regina Höflich, Geschäftsführerin und Zukunftsoptimistin bei der adeve Werbeagentur

das Arbeiten in unserem Betrieb aufrechterhalten? Wie gut ist der Wechsel vom Büro ins Home-Office gelungen? Wie möchten wir in Zukunft arbeiten?

**Mitarbeiter:** Wie hat unser Team die Krise erfahren? Haben wir zusammengehalten? Konnten wir gemeinsam daran wachsen? Gibt es Werte, die in Zukunft wichtiger werden?

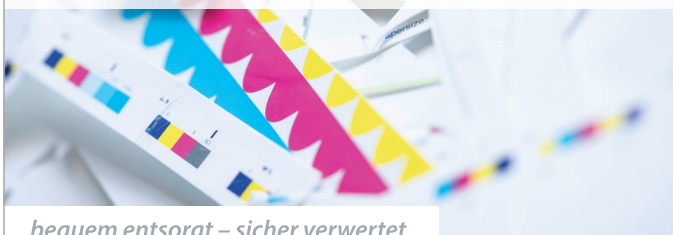
**Finanzen:** Kennen wir unsere finanzielle Reichweite? Wie lange kann unser Unternehmen überleben, wenn der Umsatz von heute auf morgen einbricht?

**Resilienz:** Wie schnell können wir uns von der Krise erholen? Sind wir in der Krise gewachsen? Hat das Krisenmanagement in unserem Unternehmen funktioniert? Konnten wir den Herausforderungen mit mentaler Stärke begegnen? Wie können wir uns auf zukünftige Krisen besser vorbereiten?

Den Umgang mit Krisen lernt man in Krisen. Wo sonst? Lassen Sie uns über neue Strategien, Business-Modelle, Werte und Lösungen diskutieren. Gemeinsam können wir die Welt verändern – und auch unser Business. Mehr auf: [www.adeve.de/zukunftsgestalter](http://www.adeve.de/zukunftsgestalter).

/// [www.adeve.de](http://www.adeve.de)

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



bequem entsorgt – sicher verwertet

**STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH**

Buschortstraße 52-54 · 32107 Bad Salzuffeln  
Fon: 05221 70347 · [www.stuecke-gmbh.de](http://www.stuecke-gmbh.de)





# Die Corona-Pandemie erfordert einen Umstieg auf digitales Marketing

Geschäfte, Kiosks, Restaurants und viele weitere Einrichtungen dürfen seit den Maßnahmen gegen eine Ausbreitung des Corona-Virus nicht mehr öffnen. Selbst leichte Lockerungen dieser strikten Auflagen werden nur kleine Fortschritte bezüglich der gewünschten Umsätze für das Jahr 2020 einbringen.

**D**urch die Corona-Pandemie konnten Unternehmen und Selbstständige zahlreiche Schlüsse für die Zukunft ziehen. Besonders in Erinnerung wird die Wichtigkeit einer digitalisierten Arbeitsweise bleiben. Sollten Sie bisher noch nicht auf den Zug des digitalen Marketings umgestiegen sein, gibt spätestens diese Krise einen Anlass zum Umdenken. Das Digital Marketing bietet zahlreiche, facettenreiche Strategien, um Ihr Unternehmen, Ihre Produkte sowie Dienstleistungen fernab von altmodischen Schaufenstern oder Flyern in der Fußgängerzone zu promoten. Werfen Sie einen Blick auf die Methoden, um eine zu finden, die perfekt zu Ihrem Konzept passt.

## Der Startschuss zur Digitalisierung: Ihre professionelle Webseite

Die Basis eines gelungenen Internetauftritts findet sich in einer professionellen Webseite. Was früher die Visitenkarte war, ist heute die Webseite. Diese Plattform bietet Ihnen die Möglichkeit den Kunden zu präsentieren, was ihn bei einem Einkauf in Ihrem Laden, einer Bestellung in Ihrem Restaurant oder der Beanspruchung Ihrer Dienstleistung erwartet. Durch die Webseite bekommt der Kunde die Gelegenheit, sich vorab umfassend zu informieren und somit eine vertraute Basis zu Ihnen aufzubauen. Es gilt, die Webseite mit allen relevanten Informationen zu schmücken, sie nicht zu überladen und eine Kontaktmöglichkeit zu hinterlassen. Eine Telefonnummer sowie ein Mail-Adresse ermöglichen es bei offenen Fragen, direkt in Kontakt mit Ihnen zu treten. Achten Sie darauf die Webseite mit deutlich mehr Bild- als Textmaterial zu gestalten. Viele Kunden wünschen sich einen klaren Überblick, möchten nur Stichworte oder kurze, prägnante Einleitungstexte lesen. Bildmaterial kann eine unnötige Menge an Worten verhindern.

## Content Marketing mittels SEO

Doch auch die beste Webseite nützt Ihnen nichts, wenn Kunden diese nicht finden.

Daher sollten Sie sich auf SEO-Spezialisten, wie zum Beispiel Hamed Farhadian aus Hamburg verlassen. Wer z.B.



Brillen Linse  
Frank Linse

**Hoffschmidt**  
Die besten Werbesysteme

[www.dein-y.de](http://www.dein-y.de)



nach „SEO Hamburg“ sucht, findet oft seinen Namen und die dazugehörige Webseite, in dem das Thema Suchmaschinenoptimierung ausführlichst behandelt wird. Neben dem Ausgestalten von Texten, die spezielle Keywords aufgreifen und somit die Auffindbarkeit in gängigen Suchmaschinen wie Google.de erhöhen, bietet Ihnen der Dienstleister die Gelegenheit Ihre Kunden besser kennenzulernen.

Nach welchen Schlagworten suchen die Menschen, wenn Sie Ihre Produkte finden möchten? Welche Fragen stel-

len die Suchenden in Google, um Ihre Dienstleistung in Anspruch zu nehmen?

Je zieltreffender Ihre Webseiten-Texte auf diese gestellten Suchanfragen abgestimmt sind, desto schneller können Sie neue Kunden gewinnen.

#### Social Media nutzen

In der heutigen Zeit kann Marketing nicht mehr ohne die sozialen Medien leben. Kaum ein erfolgreiches Produkt, Dienstleister oder Firma hat nicht mindestens einen Account bei einer der gängigen Sozialen Medien.

Für geschäftliche Kontakte sollten Sie XING und / oder LinkedIN nutzen. Diese Plattformen ermöglichen es Ihnen Kontakt zu anderen Firmen herzustellen, Kooperationen auszuhandeln und sich deren Internetauftritt einmal genauer anzusehen. Für die Bindung zum Endverbraucher bieten sich Youtube, Facebook, Twitter oder Instagram an. Dort legen Sie ein Profil an, auf dem Sie in regelmäßigen Abständen Content präsentieren. Es muss sich hierbei nicht immer um eine Neuerung im Bestand oder in Ihrem Geschäft handeln.

Vielmehr sollten Sie die Plattformen nutzen, um mit Ihren Kunden in einen ganz besonderen Austausch zu treten. Gibt es Verbesserungswünsche? Möchten Ihre Kunden Lob oder Kritik äußern? Ihr Social Media Account macht Sie für den Kunden zu einem antastbaren Gegenüber, der sich Kommunikation wünscht.

Mehr auf [www.adeve.de](http://www.adeve.de)

Let's talk!  
05221  
8548990

**BANKEN**



**NRW.Bank Anstalt des Öffentlichen Rechts**

☒ Kavalleriestr. 22 40213 Düsseldorf  
 ☎ +49 211 91741-0 ☎ +49 211 91741-1800  
 ✉ info@nrwbank.de  
 🌐 www.nrwbank.de



**Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG**

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

**DIGITALAGENTUREN**

**Dixeno GmbH Büro Paderborn**

☒ Friedrichstr. 15 33102 Paderborn  
 ☎ +49 5251 202093-0 ☎ +49 5251 202093-1  
 ✉ info@dixeno.de  
 🌐 www.dixeno.de

**DRUCKEREI**



**Press Medien GmbH & Co. KG**

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

**ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME**



**MARSCHALL GmbH & Co. KG**

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

**EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS**



**Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-**

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

**FACTORING**



**Crefo Factoring Westfalen GmbH**

☒ Robert-Bosch-Str. 20 48153 Münster  
 ☎ +49 251 16286-0 ☎ +49 251 16286-253  
 ✉ info@westfalen.crefo-factoring.de  
 🌐 www.westfalen.crefo-factoring.de

**FINANZEN & VERSICHERUNGEN**

**AFC Assecuranz- und Finanzvermittlungs-Contor GmbH**

☒ Caspar-Heinrich-Straße 4 33014 Bad Driburg  
 ☎ +49 5253 93473-43 ☎ +49 5253 93473-44  
 ✉ p.frahmke@afc-contor.de  
 🌐 www.afc-frahmke.de

**GEBRAUCHTWAGEN, VOLKSWAGEN**



Premium Gebrauchtwagen

Nutzfahrzeuge

**TradePort Ostwestfalen Volkswagen Gebrauchtfahrzeughandels und Service GmbH**

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

**HALLENBAU**

**Stahlhallen Janneck GmbH**

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

## INDUSTRIEBAU

### Maaß Industriebau GmbH

📄 Richthofenstr. 107 32756 Detmold  
☎ +49 5231 91025-0 📠 +49 5231 91025-20  
✉ info@maass-industriebau.de  
🌐 www.maass-industriebau.de

### Meisterstück- HAUS Verkaufs - GmbH

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

## LICHTWERBUNG

### Hoffschmidt Lichtwerbung GmbH

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

## MESSEN & KONGRESSE



### A2 Forum Management GmbH

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

## QUALITÄTSSICHERUNG

### BOBE Industrie-Elektronik

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

## RECHTSANWÄLTE

### Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte

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

## RECYCLING

### Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

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

## SOFTWAREENTWICKLUNG

### Solunar GmbH

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

## STEUERBERATUNG

### Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

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

## STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

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

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

## TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



### JABRO GmbH & Co. KG | Technischer Übersetzungsservice

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






## TELEFONANLAGEN

### AGFEO GmbH & Co. KG Telekommunikation

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

## UNTERNEHMENSBERATUNG

### Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

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






## 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

## WERBEAGENTUREN








### WAN Gesellschaft für Werbung mbH

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

## WIRTSCHAFTSAUSKUNFT EIEN

### Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG

 Krellstr. 68 32584 Löhne  
 +49 5732 9025-0  +49 5732 9025-190  
 info@herford.creditreform.de  
 www.creditreform-herford.de

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

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

### Press Medien

Verlag | Druckerei | Agentur



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

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

**05231 98100-16**

# AUF DER SUCHE NACH JUNGEM GEMÜSE?

Jetzt neue kreative Wege im Recruiting-Alltag einschlagen.



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

## Setzen Sie auf eine vernetzte Kommunikationskampagne!

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

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

