



# WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

03 | 2023 | EUR 8,50 | 44861



**Leaders Talk:**

**Uwe Pahmeyer**

**FÜR  
JEDE/N  
DER  
PASSENDE  
JOB**

[myjob-owl.de](http://myjob-owl.de)

**my  
job  
OWL**

**24.-  
26.03.**

**Fr. 9-15, Sa.+So.10-16**

**Messe Bad Salzufen**

**Eintritt 1,- €**

## INDUSTRIELLE PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN FÜR DIE ENERGIEWENDE:

# „Unternehmen brauchen einen verlässlich wirtschaftlichen Markt“

Den 3. Roundtable des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz zu industriellen Produktionskapazitäten für die Energiewende kommentiert Dr. Dennis Rendschmidt, Geschäftsführer VDMA Power Systems:

**D**ie Sicherstellung der industriellen Produktionskapazitäten ist eine der Voraussetzungen für das Erreichen der ambitionierten Klimaziele. Es ist positiv, dass das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz den Prozess zu industriellen Produktionskapazitäten (StiPE) aufgesetzt hat und die Stakeholder in den Dialog eingebunden hat.

Dabei sind viele gute Ansätze herausgekommen. Insbesondere ist es wichtig, dass der Projekthochlauf passiert, der den Unternehmen einen verlässlich wirtschaftlichen Markt bereitet. Dafür müssen mehr Projekte genehmigt und umgesetzt werden. Dies gilt für alle Energiewendetechnologien.

An einigen Stellen müssen aber auch noch Nachbesserungen vorgenommen werden. Vor allem bei den Maßnahmen zur Sicherung der Produktionskapazitäten der Hersteller und Zulieferer der Windindustrie besteht noch weiterer Klärungsbedarf. Das betrifft die Fragen von Garantien und die Ausgestaltung der qualitativen Kriterien bei Ausschreibungen. Außerdem muss der Aufbau der Kapazitäten von Infrastruktur und Logistik sowie Fachkräften stärker flankiert werden.

Der Umbau des Energiesystems erfordert zuverlässige und langfristig geltende politische Vorgaben und Rahmenbedingungen. Nur so lassen sich die notwendigen technischen und gesellschaftlichen Innovationen sowie die milliardenschweren Investitionen ermöglichen.

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



Dr. Dennis Rendschmidt, Geschäftsführer des Fachverbands VDMA Power Systems



STRANDKÖRBE | GARTENMÖBEL | SONNENSCHIRME | GRILLS

## SONNENAUSSICHT PLATZ FÜR NEUE GARTENMÖBEL

In unserer großen Ausstellung finden Sie Neuheiten und Trends klassischer und moderner Strandkörbe, Lounge- und Gartenmöbel, Grills und Feuerstellen und vieles mehr für Ihren Garten. Gerne beraten wir Sie ganz individuell.

**Die Schatztruhe**  
Sommermöbel-Manufaktur & Ihr Grill-Spezialist

Detmolder Straße 627 | 33699 Bielefeld | Tel 0521 . 92 60 60  
[www.mein-sonnenpartner.de](http://www.mein-sonnenpartner.de)

Wir sind für Sie da von Mo. – Fr. 9 – 18.30 Uhr, Sa. 10 – 18 Uhr

# INHALTSVERZEICHNIS

## /// RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 10 Vallée und Partner erweitert Führungsspitze
- 12 Als Tandem erfolgreich im Einsatz für die Firmenkunden
- 14 Online-Bewertungen und Meinungsfreiheit – „Versandkosten Wucher!!“

## /// MARKETING | DRUCK

- 16 Die aktuellsten Trends für B2B-Marketeers
- 17 Neue Stadthalle – ein Meilenstein für Rheda-Wiedenbrück
- 18 Büroleiterin verliebt sich in...
- 20 Digitale Verkaufshilfen im Marketing

## /// ENTSORGUNG | ENERGIE | RECYCLING

- 20 Der zertifizierte Abscheider- und Industrieservice
- 22 Maaßen Erdbewegungen-Transporte GmbH wird Teil der Hagedorn Gruppe
- 24 Ein Einblick hinter den Kulissen der Entsorgung – so sparst du acht Stunden täglich ein!

## /// TITELTHEMA

- 22-27 Leaders Talk: Uwe Pahmeyer

## /// MY JOB OWL

- 28 my job OWL – Die Jobmesse der Region
- 30 WIR im Interview mit Melanie Wöllner, Veranstalterin my job OWL
- 34 DRK: Jobs mit Sinn

## /// IKT | OFFICE

- 36 Sämtliche IT-Dienstleistungen aus einer Hand
- 38 Sie möchten Softwareentwickler werden, wissen aber nicht, wo Sie anfangen sollen?

## /// FOCUS

- 05 Kurt Weigelt zum neuen Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Lippstadt GmbH gewählt
- 08 Digital detox: Weniger Stress, mehr Produktivität  
FH-Startup schult in Unternehmen

## /// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 42 Firmenkontakte

## Verlag und Herausgeber

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

## Redaktion und Anzeigen

Peer-Michael Preß (verantwortlich)  
Tel.: (0 52 31) 98 100-17  
m.press@press-medien.de

## Mitarbeiter der Redaktion

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@press-medien.de

Melanie Meise  
Tel.: (0 52 31) 98 100-19  
m.meise@press-medien.de

Anzeigenpreisliste Nr. 31/Januar 2023

## Druck

Press Medien GmbH & Co. KG, Detmold  
www.press-medien.de

## Erscheinungsweise

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

## WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG LIPPSTADT GMBH

# Kurt Weigelt zum neuen Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Lippstadt GmbH gewählt

Kurt Weigelt wird neuer Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Lippstadt GmbH. In nichtöffentlicher Sitzung hat der Rat der Stadt Lippstadt den 37-Jährigen am Montagabend gewählt. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur ist gebürtiger Rheinländer und lebt seit 2016 in Lippstadt.

**E**r war zuletzt Projektleiter „Smart City“ bei der Stadt Lippstadt. Zentrale Themen hier waren die Entwicklung, Konzeptionierung und Umsetzung von Projekten mit Innovations- und Nachhaltigkeitscharakter. Vorherige berufliche Stationen des künftigen Wirtschaftsförderers waren die Hochschule Hamm-Lippstadt, wo er als Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Koordinator des Projekts „Mittelstand 4.0“ Forschungsprojekte initiiert hat sowie die Erstellung von Forschungsanträgen unterstützt hat. Im Forschungszentrum Jülich GmbH begann Kurt Weigelt seine berufliche Laufbahn nach dem Studium. Weigelt ist verheiratet und hat ein Kind. Zu seinen privaten Interessen zählen neben sportlichen Aktivitäten auch Schlagzeug und Gitarre. „Ich freue mich darauf, aus dieser neuen Position heraus, gemeinsam mit dem Team der Wirtschaftsförderung, den hiesigen Unternehmen und der Stadtgesellschaft den Standort Lippstadt weiterzuentwickeln“, sagt Kurt Weigelt bei seinem ersten Besuch beim Team der WFL. „Ich freue mich, dass mit Kurt Weigelt ein Mitarbeiter der Stadtverwaltung Lippstadt zum Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung gewählt wurde. Bereits in seinem Aufgabenbereich „Smart City“ hat er sich mit manchmal



Kurt Weigelt wurde zum neuen Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Lippstadt GmbH gewählt

unkonventionellen Ideen hervorgetan und ich bin sicher, dass er mit seinen bisherigen Erfahrungen neue Impulse bei der Wirtschaftsförderung und für den Wirtschaftsstandort Lippstadt setzen wird“, sagt Bürgermeister Arne Moritz.

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

**Maaß**  
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
  - Produktionshallen
  - Bürogebäude
- Schlüsselfertig*



Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 05231-91025-0 • [info@maass-industriebau.de](mailto:info@maass-industriebau.de) • [www.maass-industriebau.de](http://www.maass-industriebau.de)



## ASSMANN stellt personelle Weichen für die Zukunft

Die ASSMANN Büromöbel GmbH & Co KG geht mit einer neu formierten Geschäftsleitungsstruktur in die Zukunft. Zum 15. Februar dieses Jahres ist Karla Aßmann jetzt offiziell als Geschäftsführerin in die Leitung des Familienunternehmens mit eingestiegen. In einer Vertriebs-Doppelspitze übernimmt sie zusammen mit Michael Vogel, bisheriger Geschäftsführer der ASSMANN Digital GmbH, die Gesamtverantwortung für den Vertrieb national. Der bisherige Geschäftsleiter Vertrieb national, Kersten Fischhöfer, übernimmt auf eigenen Wunsch innerhalb des Vertriebsbereichs den strategischen Ausbau und die Weiterentwicklung des für den langfristigen Erfolg des Unternehmens immer wichtiger werdenden Key-Account-Management.

Mittelfristig wird Karla Aßmann als 4. Familiengeneration die Geschicke des Meller Büromöbelherstellers lenken und somit sicherstellen, dass die Werte als inhabergeführtes Familienunternehmen auch langfristig weitergelebt werden. ASSMANN bleibt auch in Zukunft ein verlässlicher Partner des Fachhandels und seiner Kunden sowie darüber hinaus ein regional verwurzelter und attraktiver Arbeitgeber für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

📷 Neu in der ASSMANN-Geschäftsleitung: Karla Aßmann (re.) neben ihrem Vater Dirk Aßmann. (Foto: Assmann)



## Der Inflationsdruck bleibt

Rund 170 Teilnehmer hatten sich für das erste Konjunkturforum der IHK Nord Westfalen in Münster angemeldet, die von IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel moderiert wurde. Keynote-Speaker Jens Ulbrich von der Deutschen Bundesbank hatte zunächst gute Nachrichten: „Insgesamt haben sich die konjunkturellen Perspektiven in den vergangenen Wochen leicht aufgehellt“, resümierte der Leiter des Zentralbereichs Volkswirtschaft der Deutschen Bundesbank, der online aus Frankfurt zugeschaltet war. Der freie Fall des Konsumklimas sei gestoppt, es werde sich voraussichtlich ab dem Sommer 2023 erholen. Gleiches gelte für die Exportwirtschaft. Der deutsche Arbeitsmarkt sei robust aufgestellt und stütze die konjunkturelle Entwicklung.

📷 (v.l.): Jürgen Wannhoff (Vizepräsident des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe), Dr. Fritz Jaeckel (Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen) und Dr. Manuel Rupprecht (Professor für Volkswirtschaftslehre an der FH Münster und Dekan der Münster School of Business). (Foto: IHK Nord Westfalen)

## Tourismuszahlen 2022: Münsterland ist Spitzenreiter im NRW-Vergleich

„Das Münsterland ist die einzige Region in NRW, die mehr Gästeübernachtungen verzeichnet, als vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie. Das zeigt, wie stark und widerstandsfähig die Region ist und dass sie sich unglaublich schnell wieder stabilisiert hat“, resümiert Michael Kösters, Bereichsleiter Tourismus beim Münsterland e.V. Er spricht über die Tourismuszahlen 2022, die heute Morgen von Information und Technik Nordrhein-Westfalen (IT.NRW) veröffentlicht wurden. Demnach sind die Übernachtungen im Reisegebiet Münsterland für das Jahr 2022 im Vergleich zu 2019 um 1,7 Prozent auf 4.088.874 gestiegen. Alle anderen NRW-Regionen verzeichnen noch immer ein Minus im ein- bis zweistelligen Prozentbereich.



## Neue Hochleistungs-Kreissäge spart Energiekosten und Emissionen

„Mit der neuen Säge sind wir nicht nur energetisch richtig gut aufgestellt. Auch als Zulieferer haben wir jetzt einen Wettbewerbsvorteil zur internationalen Konkurrenz“, freute sich Eckart Halm, Geschäftsführer von Habatt in Hilter. Der Fachbetrieb für mechanische Fertigung hat jetzt nach Beratungen durch die WIGOS Wirtschaftsförderungsgesellschaft Osnabrücker Land in eine neue effiziente Kreissäge investiert – und spart durch ihren Einsatz 22 Tonnen CO2 pro Jahr. Zudem wirkt sich der verringerte Stromverbrauch positiv auf die Energiekosten aus. Die Anschaffung der Säge wurde im Rahmen des Förderprogramms „Steigerung der betrieblichen Ressourcen- und Energieeffizienz 2.0 – Energieeffizienzprodukte“ bezuschusst.

📷 Andrea Frosch vom WIGOS-UnternehmensService (v.li.) freute sich mit Eckart Halm, Geschäftsführer Habatt, und RKW-Berater Ernst Grund über den effizienten Einsatz der Säge. (Foto: Sandra Joachim-Meyer)



## Volksbank Bielefeld-Gütersloh baut Marktposition weiter aus

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh hat durch eine erfolgreiche Transformation, eine überzeugende Strategieumsetzung sowie erstklassige Produkte und Dienstleistungen auch im Geschäftsjahr 2022 ihre Marktposition weiter ausgebaut. Trotz einer Vielzahl unerwarteter makroökonomischer Herausforderungen gelang es dem Finanzinstitut den Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortzuführen. Alle wichtigen Kerngeschäftsbereiche entwickelten sich erneut positiv. Wachstumstreiber waren unter anderem der Firmenkundenbereich und das Baufinanzierungsgeschäft. Begleitet von ihrer Genossenschaftsbank investierten die Unternehmen kräftig. Der Bereich Firmenkundenkredite legte, bereinigt um Corona-Hilfen, um 11,3 Prozent auf 771,1 Millionen Euro zu. Das gesamte Darlehnsengeschäft zog um 6,1 Prozent auf jetzt 3,92 Milliarden Euro an. Ebenso deutlich fiel das Wachstum bei den Kundeneinlagen aus, die sich um 4,9 Prozent auf 3,86 Mrd. Euro erhöhten. Die Bilanzsumme, die bereits im vergangenen Jahr mit 5,56 Mrd. Euro auf Rekordniveau lag, verbesserte sich um 0,1 Prozent auf jetzt 5,57 Mrd. Euro.

📷 Erfolgreiches Jahr 2022 für die Volksbank-Vorstände: (v.li.) Thomas Mühlhausen, Michael Deitert (Vorsitzender) und Ulrich Scheppan (Foto: Volksbank Bielefeld-Gütersloh)

## Veränderung bei den Schmitz-Werken zum Jahresbeginn

Zehn Jahre leitete Dan Schmitz das Geschehen an der Spitze des gleichnamigen Familienbetriebs in Emsdetten. Nun wird er seine Funktionen in der Holding der Firmengruppe aus gesundheitlichen Gründen niederlegen. Dort teilte sich der Unternehmer die Geschäftsführung seit 2022 mit Torsten Honemann. Dieser ist bereits seit sieben Jahren in führender Position Teil des Konzerns. Die Schmitz-Werke werden ihre gesteckten Ziele ab sofort mit Torsten Honemann als alleinigem Geschäftsführer in gewohnter Professionalität weiterverfolgen.



Die Schmitz-Werke aus Emsdetten haben sich in den vergangenen Jahren immer wieder neu erfunden und manchen Prozess des Wandels durchlaufen. Jetzt steht ein weiterer Einschnitt bevor. Diesmal in Form einer wichtigen Personalentscheidung. So wird sich Dan Schmitz, bisheriger geschäftsführender Gesellschafter der Schmitz-Werke, aus gesundheitlichen Gründen aus dem operativen Geschäft des Familienunternehmens zurückziehen. Schmitz erklärt hierzu: „Wir haben in den vergangenen Jahren eine Menge für die Schmitz-Werke erreicht, sie umstrukturiert, modernisiert und für die Zukunft fit gemacht. Das hat viele Ressourcen gekostet – auch bei mir selbst. Die Gesundheit ist dabei leider zu kurz gekommen.“

📷 Dan Schmitz, geschäftsführender Gesellschafter der Schmitz-Werke in Emsdetten, scheidet aus gesundheitlichen Gründen aus dem Familienbetrieb aus. Zehn Jahre leitete er das Geschehen an der Spitze der Unternehmensgruppe. (Foto: Schmitz Werke)



## Laufen verbindet: Teamgeist und ein gesundes Betriebsklima

Die Organisatoren um AOK Nord-West und Veranstalter Bernd Weber vom Detmolder Laufladen Endspurt starten am Freitag, 12. Mai, den AOK-Firmenlauf Lippe in Bad Salzuflen. Los geht es um

18:30 Uhr auf die rund 5,5 km lange Strecke. „Nach dem letzten Lauf, der nach den Ausfällen wegen der Corona-Pandemie endlich wieder stattfinden konnte, erwarten wir nun wieder rund 2.500 Läuferinnen und Läufer. Ab sofort bis zum 2. Mai nehmen die Organisatoren des 13. AOK-Firmenlaufes Lippe Anmeldungen unter [www.firmenlauf-lippe.de](http://www.firmenlauf-lippe.de) entgegen.

📷 von links: Björn Spisla (Bad Meinberger), Bernd Weber (Veranstalter vom Laufladen Endspurt), Oliver Siekmann (Stadtmarketing Bad Salzuflen), Dirk Tolkemitt (Bürgermeister Bad Salzuflen), Matthias Wehmhöner (AOK-Service-Regionsleiter), Peter Hagemann (Geschäftsführer VitaSol Therme), Thomas Petersen und Stephanie Brune (Privat-Brauerei Strate Detmold), Anna-Lisa Davidovic (Stadtwerke Bad Salzuflen). (Foto: AOK/hfr.)

MENTALMEISTER AUS HERFORD

# Digital detox: Weniger Stress, mehr Produktivität – FH-Startup schult in Unternehmen

Die Mentalmeister aus Herford haben ein Kursprogramm entwickelt, das Menschen hilft, mit Smartphone, E-Mails und Meetings achtsamer umzugehen – und so produktiver zu arbeiten. Zielgruppe sind in erster Linie Unternehmen. Gefördert werden die beiden Initiatoren durch das „Gründerstipendium.NRW“, beraten werden sie vom Center for Entrepreneurship der FH Bielefeld.

**A**m Anfang stand die eigene, leidvolle Erfahrung: „Das Handy war für mich in der Corona-Zeit ein ziemlich großes Problem geworden“, bekennt Maik Abrams. Allein zu Hause am Schreibtisch ließ er sich immer wieder durch das mobile Gerät ablenken: Pling – eine neue Nachricht. Mal eben schauen, was auf Social Media los ist. Und gerade noch die Mails checken, kurzer Blick in die News – schon war der Vormittag vorbei, von der eigentlichen Arbeit aber kaum etwas geschafft. So geht es nicht weiter, beschloss Abrams. Inzwischen hat er nicht nur sein Problem erfolgreich gelöst, sondern zusammen mit Tobias Patzer aus der Lösung sogar ein Unternehmen gemacht: die Mentalmeister. Sie sind angetreten, die Ablenkungen durch digitale Medien in Unternehmen zu minimieren.

## Ungezügelter Smartphone-Nutzung zerstört die Produktivität

Abrams hat ursprünglich Maschinenbau studiert, aber schnell gemerkt, dass ihn die betriebswirtschaftliche Seite eines Unternehmens mehr interessiert als die technische. Nach einem Jahr als Assistenz und im Projektmanagement bei einem namhaften Autobauer machte er sich selbstständig. „Eigene Projekte voranbringen und unabhängig arbeiten zu können, ist mir sehr wichtig“, erzählt der heute 25-Jährige. Wäre da nur nicht die Selbstorganisation! „Vor allem im Homeoffice während der Corona-Zeit fiel es mir tatsächlich schwer, für mich die passenden Strukturen zu finden. Hinzu kam die ständige Ablenkung durch das Handy, die meine Produktivität negativ beeinflusst hat.“ Abrams setzte sich mit Tobias Patzer zusammen, einem Freund aus Kindertagen.

## Die Mental-Box: das Handy hinter Schloss und Riegel

Patzer brachte nicht nur Verständnis, sondern auch einen professionellen Blick mit: Der 24-Jährige studiert an der FH Bielefeld Wirtschaftspsychologie und hat ein Faible für Gewohnheitsbildung. Die beiden Freunde entwickelten ein Konzept, wie sie mit täglichen Zielsetzungen und Strukturen wieder fokussierter arbeiten konnten. Ein wichtiges Element: Das Handy musste weg. „Es stört mit seinen Nachrichten und Mitteilungen massiv den Flow, also die Phase des fokussierten, konzentrierten Arbeitens, die wesentlich für eine erfüllende Tätigkeit

**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)

**FIM**

Filtertechnik in der  
Metallbearbeitung

- ✓ stabile Prozesse
  - ✓ bessere Qualität
  - ✓ längere Lebensdauer
- [www.filterbestellung.de](http://www.filterbestellung.de)





Die Mentalmeister vermitteln in ihren Kursen den achtsamen Umgang mit digitalen Medien – für mehr Produktivität in Unternehmen.

ist“, erklärt Patzer. „Wird der Flow ständig unterbrochen, führt das zu Unzufriedenheit und ungesundem Stress. Stummschalten oder das Handy im Nebenraum deponieren – das funktionierte nicht wie gewünscht. Also konstruierten Abrams und Patzer eine Art kleines Gefängnis für das Gerät: die Mental-Box. Eine Metalldose mit einem Zeitschloss, in der das Handy für eine festgelegte Zeit verschwindet.

Alles zusammen funktionierte so gut, dass Abrams und Patzer beschlossen: „Davon sollen auch andere profitieren!“ Das war die Geburtsstunde der Mentalmeister aus Herford. Die beiden Initiatoren recherchierten intensiv zum Einfluss von Medien auf Aufmerksamkeit, Stressempfinden und Psyche und entwickelten ein erstes Workshopkonzept, zunächst komplett in Eigenleistung. Dann hörten sie vom „Gründerstipendium.NRW“ und erhielten durch eine erfolgreiche Bewerbung und Jurysitzung eine 12-monatige finanzielle Förderung des Landes NRW. Das Center for Entrepreneurship (CFE) der FH unterstützt dabei als Gründungseinrichtung bei der Konkretisierung der eigenen Geschäftsidee. „Uns hat die Innovativität, die Risikobereitschaft und das Engagement der Gründer überzeugt“, sagt Lukas Gawor, Coach am CFE, zuständig für die Startup-Finanzierung. Maik Abrams und

Tobias Patzer haben ihr Konzept auch am CFE erprobt, Gawor selbst war einer der Teilnehmenden: „Es hat mir tatsächlich geholfen, meinen Handykonsum weniger impulsgetrieben zu gestalten.“ Derzeit werten die beiden Gründer die Probephase ihrer Workshops aus und arbeiten an der Validierung. In diesem Jahr beginnt dann eine neue Phase, die ersten Unternehmen haben die Mentalmeister bereits gebucht. Gawor ist zuversichtlich: „Langfristig wird das ein Erfolg.“

/// [www.mental-meister.com](http://www.mental-meister.com)



**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.



**Logistik Konzept Klette**  
 Gesellschaft für Logistikplanung mbH

*"Wir begleiten Sie  
 von der ersten Idee  
 bis zur Integration in einen  
 neuen Prozessablauf."*

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Sie finden uns in Halle 1, Stand 1J05



**LogiMAT** Internationale Fachmesse  
 für Intralogistik-Lösungen  
 und Prozessmanagement

25. – 27. April 2023 · Messe Stuttgart

Logistikplanung.de

VALLÉE, UNGER & PARTNER | EINE MARKE DER VUP GMBH

# Vallée und Partner erweitert Führungsspitze

Franz Vallée, Gründer der neutralen Logistik- und IT-Beratung Vallée und Partner, holt Niklas Unger als gleichberechtigten Gesellschafter in die Führungsspitze. Damit macht das Unternehmen einen großen Schritt in Richtung Zukunft und heißt ab sofort Vallée, Unger & Partner.

Ich wollte langfristig die Nachfolge regeln und dabei noch einige Jahre aktiv an Bord bleiben“, sagt Franz Vallée über seine Entscheidung einer langfristigen internen Nachfolgeregelung. Niklas Unger versteht es wie kaum ein anderer, Prozesse und Unternehmen dynamisch zu organisieren. Er kennt als Logistik-Spezialist den sich ständig wandelnden Markt und steht für Erfolge als unternehmerische Führungspersönlichkeit. Unger bereichert unser Beratungsunternehmen mit seiner nationalen und internationalen Expertise. Seine ausgeprägte Managementenerfahrung wird ein weiterer Baustein unseres Beratungsportfolios.

Die Geschäftsführung hat der dreifache Familienvater gemeinsam mit Kristian Luersen bereits operativ übernommen. „Ich hatte den Wunsch, mich im mittelständischen Umfeld wirkungsvoll mit meiner Erfahrung einzubringen“, so Unger. Bei Vallée, Unger & Partner sei er genau an der richtigen Stelle. „Die Zusammenarbeit mit Franz Vallée und Kristian Luersen ist sehr vertrauensvoll. Wir bilden ein heterogenes Team, das sich exzellent ergänzt.“



v.l.n.r. Niklas Unger, Prof. Dr. Franz Vallée, Kristian Luersen

## Vallée, Unger & Partner: maßgeschneiderte Beratung und Lösungen für Unternehmen mit mittelständischem Charakter

Logistik und Prozess-IT unterliegen vielen Einflüssen und entwickeln sich permanent weiter. Aus diesem Grund müssen bestehende Geschäftsprozesse ständig hinter-

**Ihr Servicepartner  
in Sachen Reinigungsmaschinen!**

**KÄRCHER**  
Center Sielhorst

Nickelstr. 5 | 33415 Verl | ☎ 05246/3604  
[www.kaercherprofi.de](http://www.kaercherprofi.de)



# Vallée | Unger & Partner

UNTERNEHMEN GESTALTEN

Das Firmenlogo wurde in diesem Zuge auch neu gestaltet und sieht nun zukünftig so aus.

fragt und optimiert werden. Eine erfolgreiche Umsetzung erfordert klare Strategien und ein starkes Management. Wir schaffen Lösungen und bieten unseren Kunden eine maßgeschneiderte Beratung und individuelle Konzepte – von der Strategieentwicklung über Management-Beratung bis zur Umsetzung komplexer Logistik- und Software-Projekte.

Die Kunden kommen aus den verschiedensten Branchen und haben zum Teil sehr spezialisierte Bedarfe. Vallée, Unger & Partner holt sie genau an dem Punkt ab, an dem sie sich gerade befinden, und schafft gemeinsam mit ihnen Mehrwerte. Dem Beratungsunternehmen ist es ein großes Anliegen, stets Augenhöhe und Transparenz sicherzustellen, sowie alle Beteiligten im Veränderungsprozess einzubinden. „Das ist von Beginn unser Anspruch und dafür schätzen uns unsere Kunden“, sagt Geschäftsführer Kristian Luersen. „Mit Niklas Unger erweitern wir unsere Geschäftsführung mit jemandem, der diese Philosophie ebenso verinnerlicht hat.“

#### Weitere Unternehmensinformationen:

Vallée, Unger & Partner ist in allen Fragen von Geschäftsprozessen der verlässliche Partner für den Mittelstand. Wir sind Aktivator und Exekutive, Kompetenzgeber und Macher. Wir verwandeln systemische Defizite und festgefahrene Strukturen mittelständischer Betriebe in ein neues Miteinander und eine ebenso erfolgreiche wie zukunftsfähige Performance. Dabei setzen wir auf unser langjähriges Know-how und frische Ideen.

/// [www.vallee-unger.de](http://www.vallee-unger.de)

MÄRZ 2023

Wir machen  
NRW  
NACHHALTIGER



„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 ermög-  
lichte ihr die NRW.BANK.

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



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

**VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH**

# Als Tandem erfolgreich im Einsatz für die Firmenkunden

Seit Anfang 2022 arbeitet ein „Tandem“ im Bereich der Firmenkundenbetreuung der Volksbank Bielefeld-Gütersloh: Elena Suck und Anna Stengel sind zuständig für Firmenkunden und Freiberufler\*innen. Insgesamt kümmern sie sich um mehr als 170 Engagements im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung. Hier berichten die beiden über ihre Erfahrungen im Jobsharing:

**Frau Stengel und Frau Suck, warum teilen Sie sich einen Job?**

**Anna Stengel:** Wir sind beide aus der Elternzeit zurückgekehrt. Uns war wichtig, wieder in unserem gewohnten Beruf als Firmen- und Freiberuflerbetreuerin zu arbeiten. Unsere Kinder sind noch klein. Daher konnten wir uns noch keinen vollen Stundenumfang vorstellen.

**Sie haben nun ein Jahr Erfahrung als „Tandem“ gesammelt. Welche Vor- und Nachteile dieses Modells sind inzwischen erkennbar?**

**Elena Suck:** In unseren Augen bietet ein Tandem mehr Vorteile als Nachteile: Wir tauschen permanent unsere Erfahrungen untereinander aus. Das sorgt für gegenseitige Inspiration und einen differenzierten Blick auf unsere Tätigkeit. Für uns ist es eine gute Möglichkeit, weiter in unserem Beruf aktiv zu sein.

**Anna Stengel:** Insgesamt überwiegen die Vorteile. Dennoch darf man auch die Herausforderungen nicht außer Acht lassen. Natürlich entsteht ein hoher Abstimmungsbedarf, etwa so, als würden Sie alle zwei Tage eine kleine Urlaubsübergabe machen. Voraussetzung ist eine transparente Arbeitsweise mit gewissenhafter Dokumentation der Gespräche.

**Wie teilen Sie die Arbeit untereinander auf?**

**Elena Suck:** Was anfällt, wird erledigt. Aufgabenpakete schnüren wir ganz bewusst nicht. Die Kundinnen und Kunden sollen formell keinerlei Unterschied zwischen uns bemerken. So, als würden sie nur von einer einzigen Beraterin betreut.

**Und wie treffen Sie Entscheidungen im Team?**

**Anna Stengel:** Grundsätzlich ist vieles bereits durch allgemeine Strategiestrukturen der Bank vorgegeben. Daher ist häufig eine individuelle und direkt von uns abhängige Entscheidung gar nicht erforderlich.

**Elena Suck:** Sollte dies doch der Fall sein, dann verfügt jeweils diejenige, die sich im Dienst befindet, über die Entscheidungshoheit. Darüber hinaus steht das Angebot: Bei Unsicherheit darf ich immer Rücksprache mit der Kollegin halten und umgekehrt.

Vertrauen zueinander ist nach unseren Erfahrungen eine wesentliche Bedingung dafür, dass ein Tandem funktioniert. Schließlich tragen wir durch die paritätische Teilung auch gemeinsam die Verantwortung.

**Wie sieht zum Beispiel eine gemeinsame Betreuung konkret aus?**



**GRUSZECKI & HILDEBRAND**  
steuerberater

Johannisstr. 45 · 32052 Herford  
Fon 05221 / 121 490 · [www.gh-die-steuerberater.de](http://www.gh-die-steuerberater.de)

**Dipl.-Ing. Dietmar Frohoff**  
**PATENTANWALT**



ad.legem®  
KONRAD · FROHOFF  
RECHTSANWALTS- UND PATENTANWALTPARTNERSCHAFT

Mauerstr. 8 · 33602 Bielefeld  
fon: 0521-5 60 98 85  
mobil: 0176-44 48 49 80  
e-mail: [frohoff@adlegem.de](mailto:frohoff@adlegem.de)  
web: [www.adlegem.de](http://www.adlegem.de)

Foto: Volksbank Bielefeld-Gütersloh



Die Volksbank-Spezialistinnen Anna Stengel (l.) und Elena Suck zeigen, wie Jobsharing erfolgreich ist.

**Anna Stengel:** In erster Linie geht es beispielsweise darum, das passende Finanzierungskonzept zu erstellen. Dabei behalten wir natürlich auch die große Palette an Fördermitteln im Blick. Alles in allem sind wir Ansprechpartnerinnen für alle Finanzthemen. Wir verstehen uns als Beziehungsmanagerinnen zwischen Bank und Kunde. Dabei möchten wir nicht nur für betriebliche Finanzthemen, sondern auch für alle privaten Lebenslagen Ansprechpartnerinnen sein.

#### **Hat sich seit Corona in der Kommunikation viel geändert?**

**Elena Suck:** Wir sind sehr flexibel durch die Möglichkeit, Videokonferenzen mit den Kundinnen und Kunden abzuhalten. So können wir auch aus dem Homeoffice heraus

sehr gut beraten. Außerdem lassen sich weitere Expertinnen und Experten zuschalten, wie Anlageexperten, die R+V Beratung, Bausparberater etc. Und dennoch: Es geht nichts über das persönliche Gespräch.

#### **Wie reagiert die Kundschaft grundsätzlich auf Sie beide als Tandem?**

**Anna Stengel:** Tatsächlich sehr positiv. Die „Doppel-Betreuung“ wird als Aufwertung der Geschäftsbeziehung gesehen. Auch, dass die Volksbank Bielefeld-Gütersloh dieses Arbeitskonzept anbietet, wird als zukunftsweisend bewertet.

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

Eine angemessene Eigenkapitalausstattung ist eine der zentralen Voraussetzungen für den Erhalt guter Darlehenskonditionen.

Lernen Sie in dem Vortrag Finanzierungs-gestaltungen kennen, die bei der Kreditvergabe „wie“ Eigenkapital angesehen werden und erweitern Sie damit Ihren Finanzierungsspielraum.

Weitere Informationen, Veranstaltungsorte und Termine finden Sie unter

[www.bccs-unternehmensberatung.de/forum](http://www.bccs-unternehmensberatung.de/forum)

Einladung zur Vortragsveranstaltung  
**Stärkung der Eigenkapitalbasis mit Hilfe  
 von mezzaninem Kapital - eine Einführung  
 für KMU**

**b c c s**

corporate capital solutions

BRANDI

# Online-Bewertungen und Meinungsfreiheit – „Versandkosten Wucher!“

Der gute Ruf eines Unternehmens ist in Zeiten der Digitalisierung ein entscheidender Faktor, um Kunden zu gewinnen oder zu halten. Besonders wichtig sind dabei nutzergenerierte Bewertungen des Unternehmens oder der angebotenen Waren und Dienstleistungen, die anderen potentiellen Kunden als Entscheidungshilfe dienen können. Denn die Meinung anderer Kunden schafft Vertrauen. Schlechte Bewertungen führen aber umgekehrt dazu, dass Vertrauen verloren geht oder gar nicht erst entsteht und das Produkt schließlich nicht gekauft oder die Dienstleistung nicht in Anspruch genommen wird.

**E**s liegt daher auf der Hand, dass Unternehmen möglichst gegen negative Bewertungen juristisch vorgehen möchten. Soweit in der Bewertung falsche Tatsachenbehauptungen enthalten sind, ist dies auch möglich und die Bewertungsportale müssen nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) auch entsprechende Verfahren etablieren, um solche Bewertungen zu löschen. Schwieriger wird es aber, wenn die Bewertung nur Meinungsäußerungen beinhaltet. Weil das Recht auf freie Meinungsäußerung grundrechtlich geschützt ist, müssen Gerichte hier abwägen und die Meinungsfreiheit des Bewertenden berücksichtigen. Nur bei sogenannten Schmähkritiken tritt das Recht auf freie Meinungsäußerung zurück. Eine Schmähkritik liegt vor, wenn die Diffamierung des Bewerteten im Vordergrund steht, insbesondere bei Formalbeleidigungen.

Die Grenzen sind fließend. So musste der BGH sich aktuell mit einer Bewertung auf der Handelsplattform ebay befassen, bei der ein Kunde einem Händler „Ware gut, Versandkosten Wucher!“ attestiert hatte (BGH, Urteil vom 28.09.2022 – VIII ZR 319/20). Der Kunde hatte von dem Händler über die Internetplattform eBay vier Gelenkbolzenschellen für 19,26 € brutto erworben. Davon entfielen 4,90 € auf die dem Kunden in Rechnung gestellten Versandkosten. Nach Erhalt der Ware bewertete der Kunde das Geschäft in dem von eBay zur Verfügung gestellten Bewertungsprofil wie angegeben. Die ebay-AGB regeln, dass Bewertungen sachlich sein müssen und keine Schmähkritiken enthalten dürfen. Der Händler

klagte daher gegen die Bewertung und verlangte deren Entfernung, verlor in erster Instanz, bekam in zweiter Instanz aber Recht. Der Kunde habe mit der Bewertung eine vertragliche Nebenpflicht verletzt und gegen die Regelung in den ebay-AGB verstoßen, da es sich um eine überspitzte Bewertung ohne Sachbezug handele.

Der BGH hat nun jedoch in seinem Urteil vom 28.09.2022 entschieden, dass die Bewertung nicht zu entfernen sei. Die Regelung in den ebay-AGB enthalte keine über die bei Werturteilen ohnehin allgemein geltende Grenze der Schmähkritik hinausgehenden strengeren vertraglichen Beschränkungen für die Zulässigkeit von Werturteilen in Bewertungskommentaren. Es fehle eine Definition dafür, wann eine Bewertung sachlich ist. Daher solle die Bewertung allein nach der Rechtsprechung zu Schmähkritiken beurteilt werden, zumal der grundrechtlich verbürgten Meinungsfreiheit des Bewertenden von vornherein ein geringeres Gewicht beigemessen würde als den Grundrechten des Verkäufers, wenn man eine Meinungsäußerung eines Käufers regelmäßig bereits dann als unzulässig einstufte, wenn sie herabsetzend formuliert sei.

Die Grenze zur Schmähkritik sei nach den Karlsruher Richtern durch die Bewertung „Versandkosten Wucher!“ aber nicht überschritten. Wegen seiner das Grundrecht auf Meinungsfreiheit beschränkenden Wirkung sei der Begriff der Schmähkritik eng auszulegen. Auch eine überzogene, ungerechte oder gar ausfällige Kritik mache eine Äußerung für sich genommen noch nicht zur Schmähung.

Dr. Christoph Rempe  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Informationstechnologierecht (IT-Recht)

---



Hinzutreten müsse vielmehr, dass bei der Äußerung nicht mehr die Auseinandersetzung in der Sache, sondern die Diffamierung des Betroffenen im Vordergrund stehe. Das sei aber bei der streitigen Bewertung nicht der Fall, weil der Kunde sich – wenn auch in scharfer und möglicherweise überzogener Form – kritisch mit einem Teilbereich der Leistung des Händlers auseinandersetze, indem er die Höhe der Versandkosten beanstande.

Diese Entscheidung zeigt erneut, welch hohen Wert der BGH der Meinungsfreiheit beimisst, sodass auch bei sehr negativen und sogar überzogenen Kritiken die Grenze zur Schmähkritik nur dann erreicht wird, wenn eine Auseinandersetzung in der Sache gar nicht mehr erkennbar ist. Wenn ein Unternehmen daher einen Kunden wegen einer negativen Bewertung auf Entfernung in Anspruch nehmen möchte, ist daher sehr genau zu argumentieren.

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

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



**Damit es passt, wenn andere  
in Ihre Fußstapfen treten.**

**Morgen  
kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

**Unternehmensnachfolge rechtzeitig regeln.**

Nutzen Sie unsere **Genossenschaftliche Beratung**: die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät – ehrlich, kompetent und glaubwürdig. Ob familieninterne oder -externe Nachfolge, Bewertung oder Verkauf Ihres Unternehmens, bei uns stehen Ihre Ziele und Wünsche, Pläne und Vorhaben im Mittelpunkt. Jetzt Termin vereinbaren.

**Volksbank  
Bielefeld-Gütersloh eG** 

## DIGITALES MARKETING:

# Die aktuellsten Trends für B2B-Marketeers

Das digitale Marketing ist ein dynamischer und sich ständig verändernder Bereich, der von B2B-Marketeers viel Kreativität, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit verlangt.

**U**m in der digitalen Landschaft erfolgreich zu sein, müssen B2B-Marketeers die neuesten Trends und Entwicklungen im Auge behalten und ihre Strategien entsprechend ausrichten. Hier sind einige der wichtigsten Entwicklungen, die das digitale Marketing im Jahr 2023 prägen werden:

**Account-Based Marketing (ABM):** ABM ist eine personalisierte und zielgerichtete Form des Marketings, die sich auf einzelne Accounts oder Kunden konzentriert, anstatt auf breite Segmente oder Märkte. ABM ermöglicht es B2B-Marketeers, maßgeschneiderte Botschaften, Inhalte und Angebote für ihre wichtigsten Entscheidungsträger zu erstellen und zu liefern, um die Kundenbindung, den Umsatz und den ROI zu erhöhen. ABM erfordert eine enge Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb sowie den Einsatz von Daten, Technologie und Kreativität, um die richtigen Accounts zu identifizieren, zu erreichen und zu beeinflussen.

**Künstliche Intelligenz (KI):** KI ist die Fähigkeit von Maschinen, menschenähnliche Aufgaben auszuführen, wie z. B. Lernen, Verstehen, Kommunizieren und Entscheiden. KI bietet B2B-Marketeers enorme Möglichkeiten, ihre Effizienz, Effektivität und Erkenntnisse zu verbessern, indem sie ihnen hilft, große Mengen an Daten zu analysieren, zu segmentieren und zu optimieren, personali-

sierte und relevante Inhalte und Erlebnisse zu schaffen, die Kundeninteraktion und das Engagement zu steigern, die Lead-Generierung und die Konversion zu fördern und die Kundenloyalität und das Vertrauen zu stärken. KI erfordert jedoch auch eine ethische und verantwortungsvolle Nutzung, um die Privatsphäre, die Sicherheit und die Zufriedenheit der Kunden zu gewährleisten.

**Content Marketing:** Content Marketing ist die Erstellung und Verbreitung von wertvollen, relevanten und konsistenten Inhalten, die ein bestimmtes Publikum ansprechen, informieren, unterhalten und überzeugen sollen, um eine gewünschte Aktion auszulösen. Content Marketing ist für B2B-Marketeers unerlässlich, um ihre Markenbekanntheit, ihre Glaubwürdigkeit, ihre Autorität und ihren Einfluss zu erhöhen, ihre Kunden auf ihrer Reise zu begleiten, ihre Probleme zu lösen, ihre Fragen zu beantworten, ihre Bedürfnisse zu erfüllen und ihre Loyalität zu gewinnen. Content Marketing erfordert eine klare Strategie, eine gründliche Recherche, eine kreative Produktion, eine effektive Distribution und eine kontinuierliche Optimierung, um die Qualität, die Relevanz und die Wirkung der Inhalte zu gewährleisten.

**Social Media Marketing:** Social Media Marketing ist die Nutzung von sozialen Netzwerken, Plattformen und Kanälen, um mit dem Publikum zu interagieren, Beziehungen aufzubauen, Vertrauen zu schaffen, Meinungen zu teilen, Feedback zu erhalten, Inhalte zu verbreiten, Traffic zu generieren, Leads zu konvertieren und Kunden zu binden. Social Media Marketing ist für B2B-Marketeers wichtig, um ihre Präsenz, ihre Reichweite, ihre Sichtbarkeit und ihren Ruf zu erhöhen, ihre Zielgruppen zu verstehen, zu segmentieren und anzusprechen, ihre Botschaften, ihre Werte und ihre Persönlichkeit zu vermitteln, ihre Kunden zu engagieren, zu begeistern und zu befähigen, ihre Kunden zu befürworten, zu empfehlen und zu bewerten. Social Media Marketing erfordert eine anpassungsfähige, vielfältige und attraktive Kommunikation, eine sorgfältige, zeitnahe und respektvolle Moderation und eine messbare, auswertbare und verbesserbare Leistung.



**Leitern für jeden Bedarf**

Leitern + Gerüste in Holz, Stahl + Alu, Zaunprogramm

**LEITERN-KESTING GMBH** SEIT 1952

Horstweg 59 | 32657 Lemgo-Wiembeck  
Tel: 05261/88092 | Fax: 05261/88591 | [www.leitern-kesting.de](http://www.leitern-kesting.de)





FLORA WESTFALICA GMBH

# Neue Stadthalle – ein Meilenstein für Rheda-Wiedenbrück

Multifunktional, modern und flexibel – so lässt sich die neue Stadthalle in Rheda-Wiedenbrück charakterisieren.

**A**n der Hauptstraße zwischen Rheda und Wiedenbrück gelegen und in direkter Anbindung an den Flora-Westfalica-Park ist ein modernes, kulturelles Zentrum entstanden, das bestens dazu geeignet ist, eine Strahlkraft über die Grenzen der Stadt hinaus zu entwickeln. Durch die gute verkehrstechnische Anbindung und den Parkplätze direkt vor der Haustür ist die Stadthalle bequem erreichbar.

Die neue Stadthalle ist ein echter Meilenstein für Rheda-Wiedenbrück. Der moderne Veranstaltungssaal ist flexibel nutzbar und eignet sich für Hochzeiten und Firmenfeiern ebenso wie für Kongresse, Messen und Kulturveranstaltungen. Bis zu 900 Menschen können hier eine Veranstaltung besuchen; wird auf die Bestuhlung verzichtet, sind es sogar 1600 Personen.

Die mobile Licht- und Tontechnik, die flexible Positionierung der Bühne, die begehbare Griddecke über der gesamten Saalbreite sind ein Mehrwert für Veranstaltungen jeder Art. Optimaler Service für den Kunden ist für das Stadthallen-Team selbstverständlich. Das Erfüllen individueller Wünsche, die organisatorische

Abwicklung von der Hotelbuchung bis zur Auswahl des Caterers oder auch ein maßgeschneidertes Unterhaltungsprogramm werden gern übernommen.

Die Voraussetzungen sind also perfekt, um im schicken Ambiente der neuen Stadthalle ausgiebig zu feiern oder eine Veranstaltung zu genießen. Und wer an einem Kongress teilnimmt, freut sich sicherlich über die Nähe zum Flora-Westfalica-Park. Inmitten der Natur lässt es sich nämlich wunderbar entspannen, um dann wieder voller Tatendrang durchzustarten.

## Veranstaltungshighlights

**10.11.2023**

Comedy mit Wolfgang Trepper

**16.12.2023**

Queenz of Piano: Winter Nights

**30.12.2023**

Rockkonzert „God save the Queen“

**11.01.2024**

Comedy mit Johann König

**02.03.2024**

Dr. Mark Benecke:

Fälle am Rande des Möglichen

/// [www.stadthalle-rheda-wiedenbrueck.de](http://www.stadthalle-rheda-wiedenbrueck.de)  
[www.flora-westfalica.de](http://www.flora-westfalica.de)

# SIE HABEN IHR ZIEL ERREICHT

VERANSTALTUNGEN,  
FESTE UND KONGRESSE  
IN NEUEN RÄUMEN,  
DIE BEGEISTERN.



**JETZT RESERVIEREN**  
Telefon: 05242 93010

Alle Informationen  
[www.stadthalle-rheda-wiedenbrueck.de](http://www.stadthalle-rheda-wiedenbrueck.de)



Stadthalle  
Rheda-Wiedenbrück

EICK WERBEARTIKEL GMBH & CO.KG

# BÜROLEITERIN VERLIEBT SICH IN....

Ohne Werbung werden Sie Ihre existenziellen Unternehmensziele nicht erreichen!

**S**ie möchten mit dem Minimum an Aufwand das Maximum Ihrer Ziele erreichen? Unumstritten ist, dass Werbeartikel die Sympathie zu Unternehmen und Ansprechpartnern steigern. Werbeartikel berühren emotional und fördern die Beziehung zwischen Kunden, Produkt und Marke. Ein idealer „Türöffner“ für die ansonsten schwierige und kostenintensive Neukunden-Akquisition. Das höchste Wachstum erzielte unsere Branche in den letzten Jahren mit den Umsätzen bei Mitarbeiter-Präsenten. Ein Umstand, der zweifellos der Pandemie und deren Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt geschuldet war. Es bleibt zu hoffen, dass sich die Wertschätzung der eigenen Mitarbeiter weiterhin in anspruchsvollen, nahezu liebevoll ausgesuchten Präsenten widerspiegelt. Schon ein Krankheitstag durchschnittlich weniger pro Mitarbeiter pro Jahr rechtfertigt diesen Aufwand mehr als ausreichend. Ich sehe hohen Beratungsbedarf in der Industrie hinsichtlich der Möglichkeiten, Werbeartikel zielorientiert erfolgreich einzusetzen.

Bei jeder Printgestaltung von Broschüren, Anzeigen, Internet-Präsenz, Newsletter etc. werden die Zielgruppenansprachen analysiert, Zielsetzungen formuliert,

meist unter Beteiligung von Werbeagenturen, Marketing- und Medienberater und sonstige Experten, die sich selbstverständlich dafür bezahlen lassen. Werbeartikel dagegen werden oft spontan, nach persönlichen Wertempfinden der Entscheidungsträger ausgesucht und konzeptlos verteilt. Wir wollen das Herz treffen, dafür sollten wir aber neben dem Bauch auch den Kopf gebrauchen. Bei der Auswahl von Werbeartikeln wird eine strategische Vorgehensweise die Erfolgchance steigern.

Je kleiner ein Unternehmen ist, umso größer ist der Anteil vom Einkauf der Werbeartikeln über den Onlinehandel. Mittelstand und Großindustrie legen eher Wert auf die Betreuung über professionelle Werbeartikel-Berater, aber auch hier wird viel zu häufig der Schwerpunkt auf Beschaffung und Logistik gesetzt, arbeiten doch diese Werbeartikel-Großhändler/Berater in der Regel ohne Honorar und leben ausschließlich von dem Verkauf der Artikel. Warum also auf das Fachwissen und die Erfahrung dieser Spezialisten verzichten?

Über 90% des Werbeartikelbudgets werden in einer Preisrange bis € 10,00 gekauft.

Ein Umstand, der zeigt, dass Unternehmen Respekt haben, Ihren Kunden höherwertige Werbeartikel zukommen zulassen.

Compliance-Regeln spielen sicherlich in manchen Branchen eine entscheidende Rolle, es kann jedoch nicht der Hauptgrund für dieses Einkaufsverhalten der Unternehmen sein. Ich sehe darin eher eine Chance, sich vom sparsamen Wettbewerb abzuheben. Ohne Streuverlust mit dem passenden Werbeartikel Ihre Unternehmensziele erreichen, positive und nachhaltige Stimmung schaffen, sowie Bekanntheitsgrad für Unternehmen und/oder Marke steigern. Mit keinem anderen Kommunikationskanal können Sie dies schneller und kostengünstiger umsetzen.

Der Gesamtverband der Werbeartikel-Wirtschaft e.V. (GWW) hat auf deren Webseite (<https://werbeartikel-wirken.gww.de>) eine lesenswerte Marktstudie zum Werbeartikel veröffentlicht.





**Provokante Frage:**  
**Mit wieviel Kunden erzielen Sie 80% Ihres Umsatzes?**  
**Wieviel Ihres Werbebudgets verbrauchen die restlichen 20%?**

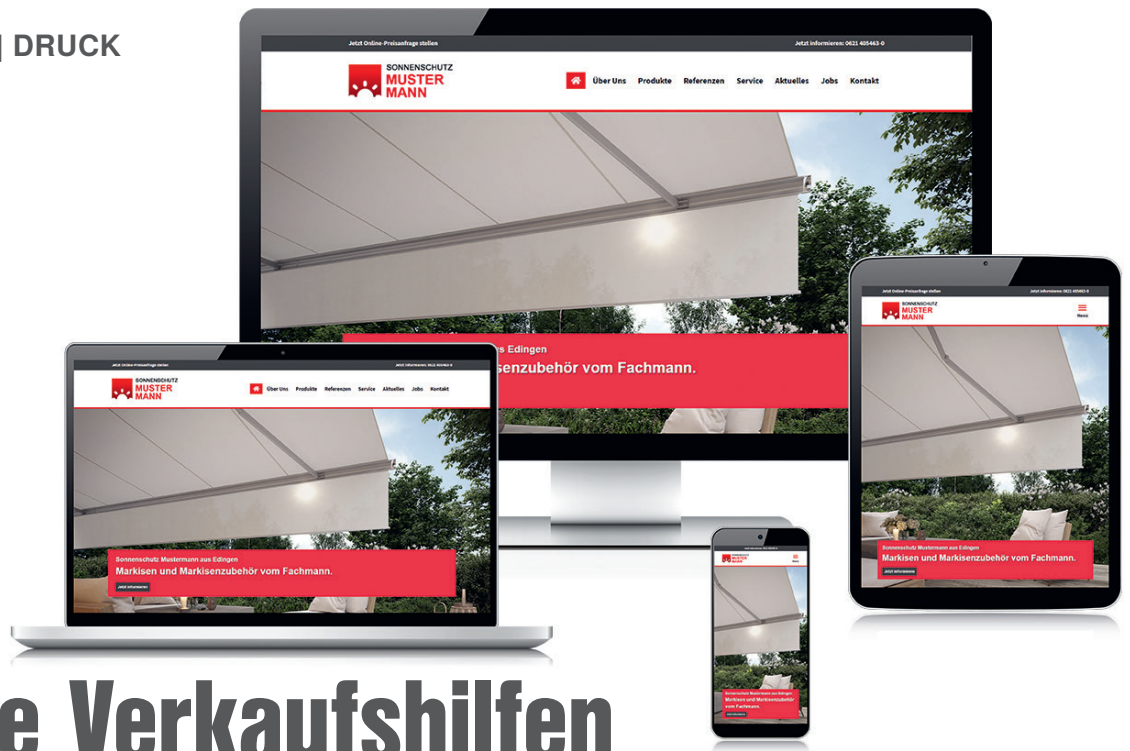
Allein mit der Beantwortung dieser beiden Fragen werden Sie in Ihren Unternehmen einige zukünftige Entscheidungen hinsichtlich Ihrer Werbeausgaben überdenken.

War es nicht immer schon so, frei nach Henry Ford, dass die Hälfte aller Werbemaßnahmen herausgeworfenes Geld ist! Wir wissen nur nicht, welche Hälfte.

/// [www.eick-werbeartikel.de](http://www.eick-werbeartikel.de)



Verfasser: Bernd Eick  
 Geschäftsführender Gesellschafter von eick werbeartikel GmbH & Co.KG in Herford und Gesellschafter der „Die 6 Promotion Service GmbH“ in Hagen.



MARKILUX

# Digitale Verkaufshilfen im Marketing

markilux unterstützt seine Fachpartner dabei, eine starke Online-Präsenz aufzubauen.

**D**as Digitale ist ein wichtiger Teil des Marketings geworden. Darüber hinaus kann es Arbeitsabläufe in einem Unternehmen vereinfachen. Um seinen Fachpartnern den Weg in die Welt des Online-Marketings zu ebnen, bietet Markisenexperte markilux den Betrieben professionelle Hilfe beim Aufbau einer attraktiven Website an, in die sich verschiedene digitale Tools integrieren lassen. Das erleichtert anschließend auch die Beratung von Endkunden vor Ort sowie den Verkaufsprozess.

Eine Website ist die Online-Visitenkarte eines Unternehmens. Laut Christiane Berning, die die Abteilung Marketing und Business Development bei markilux leitet, ist sie damit nicht nur für den Markisenhersteller selbst ein wichtiges Instrument, sondern ebenso für dessen Vertriebspartner. Denn die meisten Endkunden würden sich heute zunächst im Internet über ein Produkt informieren, bevor sie weitere Schritte in Richtung Kauf unternähmen.

## Website dient als Erstkontakt zum Kunden

„Viele Kunden recherchieren bei einem technischen Produkt wie einer Markise zunächst online. Dann ist der Fachhandel gefragt, um weiter zu beraten“, erklärt Berning. Eine ansprechende Webpräsenz sei somit wichtig, um auf sich aufmerksam zu machen. Denn das Medium diene dem Erstkontakt mit Kunden. Eine Internetseite müsse vor allem Vertrauen aufbauen, über Produkte

sowie Neues informieren, Kompetenz zeigen und für mobile Endgeräte optimiert sein. „Entscheidend ist zudem, dass man leicht durch die Seiten des Webauftritts navigieren kann. Die Inhalte sollten aktuell sein und der Kontakt zum Fachpartner mit einem Klick herstellbar, um zum Beispiel eine Preisanfrage zu stellen“, betont die Marketingexpertin. Habe man all dies beherzigt, könne man sich meist über einen deutlichen Zuwachs an Kaufinteressenten freuen. Da diese in der Regel bereits gut informiert seien, verkürze sich die Zeit des Beratens und Verkaufsabschlüsse würden dadurch einfacher.

## Homepage-Service erleichtert den Einstieg

Um seinen Fachhändlern den Weg hin zu einer ansprechenden Website zu ebnen, bietet der Markisen-spezialist über einen Kooperationspartner einen Homepageservice in Form eines Baukastensystems an. Damit können verschiedene Webseitenvorlagen an das Corporate Design des jeweiligen Handwerksbetriebs angepasst werden. Die individualisierbaren Module lassen sich für eine Übersicht des Produktportfolios nutzen, für Werbekampagnen, Nachfassaktionen von Angeboten, einen Online-Terminplaner oder für die Mitarbeiterakquise. „In jedem Fall werden die Betriebe mit einer guten Website bei regionalen Suchanfragen im Internet besser gefunden. Und das ist gut fürs Geschäft“, weiß Christiane Berning.

### Digitale Tools unterstützen beim Verkauf

Um potentielle Endkunden zu motivieren, sich möglichst lange auf einer Fachpartner-Website aufzuhalten und sich vor einem Kaufentscheid gut über die Produkte zu informieren, empfiehlt sie, die Website so attraktiv wie möglich zu gestalten. „Dafür muss man das Rad nicht neu erfinden. Viele Inhalte unseres eigenen Internetauftritts sind hierfür nutzbar“, erklärt Berning. In das modulare Webseitensystem lassen sich neben YouTube-Videos zu Produkten, Neuheiten oder Referenzen des Markisenherstellers ebenso digitale Tools integrieren. Hierzu zählen außer dem Tuchfinder und Sonnenkompass auch ein Downloadlink zur Augmented-Reality-App von markilux. Sie kann verschiedene Modelle und Dessins in einer

### Arbeitsalltag des Fachhandels vereinfachen

„Praktisch ist, dass der Kunde die Tools zuhause nutzen kann. Und davon wird reichlich Gebrauch gemacht. Was natürlich unser Ziel war, um den Vertrieb zu unterstützen“, sagt Berning. Über eine eindeutige Identifikations-Nummer ist es zudem möglich, sämtliche Daten einer Markisenkonfiguration beim Fachpartner abzurufen oder in der Augmented-Reality-App zu laden. Das bietet für den Fachbetrieb große Vorteile, da sich die Konfiguration schnell anpassen ließe und man den Auftrag online im markilux Pro-Bereich weiterbearbeiten könne. Hier stünden den Vertriebspartnern, deren Mitarbeitenden und Werbeagenturen zudem alle erwähnten digitalen Tools sowie Image- und Referenzbilder zum Download



Markisenexperte markilux unterstützt seine Fachhandelspartner beim Online-Marketing. Und zwar in Form eines modularen Website-Systems mit integrierbaren digitalen Tools. Sie sollen den Arbeitsalltag erleichtern und für neue Kunden sorgen.

virtuellen Hausszene darstellen. Eines der wichtigsten integrierbaren Tools, um Neukunden zu gewinnen, ist aber der Markisenkonfigurator, der von den Usern intensiv genutzt wird. Er lädt wie die App zum spielerischen Experimentieren mit den Produkten und deren Optionen ein und leitet Kundenanfragen direkt an den Fachpartner weiter.

zur Verfügung, um sie in einen Webauftritt einzubauen. Das Angebot für den Aufbau eines zeitgemäßen Online-Marketings bietet den kooperierenden Betrieben somit gemäß Christiane Berning gute Chancen, den Verkaufserfolg zu steigern und gestaltet außerdem den Arbeitsalltag einfacher.

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



**Im Gespräch mit  
Uwe Palmeyer**

**D**as Zauberwort heißt Convenience – das ist der Dreh- und Angelpunkt bei der Kartoffel-manufaktur Pahmeyer GmbH & Co. KG in Werther. An der Spitze steht dort seit 1994 der Familien-unternehmer Uwe Pahmeyer. Convenience bedeutet so viel wie: Bequemlichkeit, Annehmlichkeit oder Zweck-mäßigkeit. Und in diesem Fall beim Kochen. Wer hat heutzutage noch Zeit, lange in der Küche zu stehen? Allen Kochsendungen im Fernsehen zum Trotz. Die Realität im Alltag sieht ganz anders aus. Oft muss es schnell gehen. Besonders mittags. Der Unternehmer fasst es so zusammen: „Der Convenience-Bereich spiegelt eigentlich die Lebenswirklichkeit wider.“ Ein weiterer Fakt: In unserem Land gibt es laut Statistischem Bundesamt 17,3 Mill. Single-Haushalte. Und wenn es nicht nur schnell und unkompliziert sein soll, aber dennoch lecker, frisch und aus heimischen Zutaten, dann kann man aktuell auf rund 20 Kartoffel-Produkte der Marke Pahmeyer zurückgreifen. Die findet man in den Frischeregalen aller großen Supermärkte. Egal, ob bei Edeka, Rewe, Lidl, Combi usw., also allen großen Lebensmittelketten. Daneben bedient das Unternehmen die Gastronomie und die Industrie. Breit gestreute Abnehmer – auch das gehört zum Pahmeyer-Konzept, genauso wie die möglichst große Un-abhängigkeit durch eigene Rohstoffe und eigene Energie. Dazu in Kreisläufen und nachhaltig denken, das ist ein wesentlicher Bestandteil der Firmenphilosophie. Auf 400 von Pahmeyer bewirtschafteten Hektar – davon 80 eigenen – wachsen im nahen Umkreis die Kartoffeln für die gesamte Produktion. Insgesamt wurden 2022 rund 20.000 Tonnen der Erdäpfel pro Jahr verarbeitet. In der Produktnische mit frischen Kartoffelerzeugnissen seien sie, so Uwe Pahmeyer, schon ziemlich groß: „Da sind wir Marktführer in Deutschland.“ Der absolute Renner seit Gründung der Kartoffel-manufaktur 2008 sind und bleiben die Kartoffelpuffer, große und kleine, mit und ohne Apfelmus. Das eingängige Credo des Unternehmens lautet: „Vom Feld bis zum Teller aus einer Hand“. Aber bis es so weit war, dass sich der große Erfolg in der jetzt 6. Generation manifestierte, sind schon so einige Jahre ins Land gegangen.

### Historisches & Kurioses. Der Kartoffelanbau.

Ohne den Alten Fritz, Friedrich II von Preußen (1712–86), hätten wir heute keine Pommes auf dem Teller. Denn ab 1746 zwang der die Bauern dazu, durch sogenannte „Kartoffelbefehle“ die Knolle anzubauen, – gegen deren Widerstand: „Was der Bauer nicht kennt, das frisst er nicht.“ Dennoch, die Bekämpfung und Vermeidung von Hungersnöten war wichtiger. Der Unternehmer doziert: „Die Kartoffel kam ja ursprünglich nach Europa als Blume [...] hat ja heute für die Welternährung große Bedeutung.“

Neben Reis und Mais. Langfristig setzte sich die „Tartöfel“ also durch, – so nannte man sie zunächst wegen ihrer Ähnlichkeit zu Trüffeln. Was die Kulturgeschichte der Erdäpfel anbelangt, da kann Uwe Pahmeyer heute nur milde lächeln. Ja, er sei schon froh, dass sich Friedrich der Große so vehement für das so vielfältige und wertvolle Nahrungsmittel eingesetzt hätte. Und lacht: „Klar bin ich dem Alten Fritz dankbar. Der hat unser Geschäftsmodell ermöglicht.“ Die eigene Familiengeschichte rund um die Kartoffel begann schon im Jahre 1900 zunächst ganz klassisch mit Ackerbau und Viehzucht. Seitdem gibt es den landwirtschaftlichen Familienbetrieb. Mit Sohn



Max (22), wie gesagt, in der 6. Generation. Zusammen mit Mutter Marion bilden die drei das Führungsgespann. Die Region rund um Werther hat eine lange Kartoffeltradition und bietet exzellente Bedingungen. Das hätte sich auch mit der 2022-er Ernte gezeigt. Trotz des trockenen Sommers. Die pahmeyerschen Anbauflächen befinden sich auf der günstigen Seite des Teutoburger Waldes, dort, wo es gute Lehm-Löss-Böden mit guter Wasserführung gebe. Sie könnten mit der letzten Ernte zufrieden sein. Ab ca. Mitte März beginnt dann die nächste Saison. Sobald die Böden befahrbar sind. Der aktuelle Regen sei gut für den Grundwasserspiegel, der Frost gut für die Bodengare: Das gefrorene Wasser dehne sich aus und der Boden lockere sich auf.

Was sich seit 1900 geändert hat? Heute gäbe es ja zwischen den Gehöften keine Eheverträge mehr. Noch zu Zeiten seines Großvaters, den er selbst nicht kennengelernt hat, war es gang und gäbe dezidiert auszuhandeln, wer wen auf welchem Hof heiratet, erläutert der Unternehmer amüsiert. Solche Geschichten findet der 54-Jährige aus heutiger Sicht witzig. Das ist sein Humor. Tatsächlich hätte Vater Julius die alten Verträge von damals noch in der Schublade. Viel wichtiger sei aber der Blick auf die sich ändernden Vegetationszyklen seit 1900. „In der Landwirtschaft nimmt man den

Klimawandel schon sehr bewusst wahr.“ Die Wachstumsperioden werden länger. Als Beispiel: Bis zu seinem Vater, also der 3. Generation, wurde die Gerste am 18. September gesät. Könnte man sich leicht merken: An dem Tag hat der Senior Geburtstag. „Jetzt säen wir am 1. Oktober Gerste.“ Seit nunmehr 28 Jahren verantwortet Uwe Pahmeyer das Unternehmen und in der Zeitspanne hätte sich alles deutlich verschoben. Dementsprechend spielen Umweltbewusstsein und Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle. Zum Beispiel auch beim Thema Wasser.



#### **Das Thema Wasser. Zukunftsdenken.**

Die Kartoffeln gehen, so wie sie vom Acker kommen, ins Lager, – natürlich mit der Erde drum herum. Übrigens: Für die Knolle wäre es viel, viel besser, sie würde für den Supermarktverkauf nicht gewaschen werden. Das würde eh nur für die Optik gemacht. „Für meinen Geschmack wird viel zu wenig nach der Qualität und dem Inhalt geguckt.“ Für die Weiterverarbeitung in der Produktion müssen die Kartoffeln natürlich gewaschen werden. Der Wasserverbrauch sei hoch. Aber sie arbeiten mit einer Zweitwassernutzung. Das heißt konkret: Im ersten Prozess, wenn die Erde abgespült wird, dafür könne man gebrauchtes Wasser verwenden. Das ist das vormals saubere Wasser, indem die Kartoffeln in einem weiteren Prozess schwimmen, um die Oxidation zu verhindern. So wie man es von der häuslichen Zubereitung von Salzkartoffeln kennt. Am liebsten würden sie das Abwasser, das letztlich den Betrieb verlässt, wieder für die Felder nutzen. Zum Beispiel zum Beregnen. Dann wäre der Kreislauf geschlossen. Die Idee sei noch nicht ganz ausgereift. „Das ist es aber, was mir langfristig vorschwebt.“ Im Moment seien sie in einer Prüfphase, ob das möglich sei, denn dazu brauche man große Speicher. Innovationen seien in der Corona-Zeit hintangestellt worden. Da hätten sie Absatzeinbußen vor allem im Bereich Gastronomie verkraften müssen. Gut für sie war allerdings, dass mehr zu Hause gekocht wurde. So wären sie mit einem

blauen Auge davongekommen.

Das Thema Nachhaltigkeit wird vor allem von Sohn Max beackert. „Ein Thema, das ihn persönlich sehr bewegt, – was für ihn ein ganz hohes Gut ist.“ Beispielsweise fährt der Junior ausschließlich mit dem Fahrrad, obwohl es in der Familie inzwischen drei E-Autos gibt. Seine kritischen Überlegungen haben inzwischen Einfluss auf die Entwicklungen in puncto Nachhaltigkeit und Ressourcen im Unternehmen. Seine Idee war es auch die Pommes frisch und nicht vorfrittiert anzubieten. Frittieren sei viel zu energieaufwendig. „Max ist ein Sprinter, wie so einige junge Leute heute.“ Nach dem Bachelor of Engineering im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen Agrar/Lebensmittel macht er gerade seinen Master of Science in molekularer Biotechnologie. Aber unterm Strich definiert Vater Uwe ganz persönlich den Themenkomplex – inklusive Thema Wachstum – viel knapper als der 22-Jährige: Wachstum sei schön, aber Resilienz und Dauerhaftigkeit sei die Basis. Denn für den Firmenchef heißt Nachhaltigkeit primär, wenn es das Unternehmen noch in 30 Jahren gäbe. Dieses Jahr explodieren, aber in zehn Jahren nicht mehr am Markt sein, – das sei für ihn undenkbar. Kontinuierliches, solides, gesundes Wachsen, – Schritt für Schritt. Ja, bitte. Auch natürlich im Sinne der nachfolgenden Generation. Längst hat sich der Unternehmer darüber Gedanken gemacht: Die Nachfolgeregelung. Die Themen kämen, wenn man im letzten Drittel seines Berufslebens sei. „[[...]] wie müsse man ein Unternehmen positionieren, dass es für die nächste Generation attraktiv ist?“ Uwe Pahmeyer zeichnen Weitsicht und Zuverlässigkeit aus. Das lebt er und so sieht er sich auch selbst. Logistisches Denken fällt ihm leicht, genauso wie wirtschaftliches Denken. Das Ganze garniert mit einer guten Prise Neugierde und Offen-Sein für Neues. Das sei seine Haltung. Was ist dabei herausgekommen? Seit 2008 gibt es die von ihm kreierte Kartoffelmanufaktur Pahmeyer. Die Jahre des Aufbaus seien fix und rasant gewesen. Umsatz und Produktvielfalt wuchsen kontinuierlich. Aktuell hat das Unternehmen knapp 200 Mitarbeiter. Wo soll es hingehen? Ziel sei es, immer mehr in Richtung vegan zu denken. Pro Jahr ein neues Produkt, – so der Plan. So läuft es ab: Ein Entwicklungsteam trifft sich jeden Dienstag, in der Versuchsküche wird ausprobiert. Lebensmitteltechnologie, Qualitätssicherung kommen ins Spiel. Chemische und technische Kenntnisse sind gefragt. Erst wenn sie nah am Produkt sind, geht es an die großtechnischen Anlagen. Eventuell wird nachjustiert. In 2023 werden es vegane Burger Patties sein – auf der Basis von Lupine. Auch da – wie immer: „Vom Feld bis auf den Teller“. Worauf es ankäme, sei die Integration aller Bestandteile. Soja als Importprodukt und behaftet mit der Genmanipulationsproblematik, das wäre als



Produktbasis nicht infrage gekommen. Von der Idee bis zum Produkt brauchen sie ungefähr ein Jahr. Deshalb: Im Sommer 2023 werden die neuen Patties auf den Markt kommen. „Mal sehen, wie es ankommt.“ Manche Produkte, wie die Fächerkartoffeln, scheitern einfach beim Kunden. Auch so was passiert immer mal. Letztlich setze sich im Schnitt eines von zehn neuen Produkten durch. Eine andere Marschrichtung: Die Fühler sollen noch weiter ins europäische Ausland ausgestreckt werden. In Frankreich und den Niederlanden sind sie schon seit ca. 1,5 Jahren vertreten. Auch wenn es generell logistisch eine Herausforderung ist die super-frischen Erzeugnisse, mit einer garantierten Mindesthaltbarkeit von 10 – 14 Tagen, schnellstens in die Märkte zu bringen. Nach Frankreich schaffen sie es tatsächlich in zwei Tagen zu liefern.

### Biografisches. Persönliches.

Bis zu seiner Generation war am Standort des Gehöfts in Werther-Rotenhagen alles sehr, sehr landwirtschaftlich geprägt. Noch heute wohnt die Familie am Heimatstammsitz – unweit der Produktionsstätte. Die Landwirtschaft, die Natur, die Maschinen haben ihn als Kind begeistert. Er war überall dabei, – auch bei Hauschlachtungen, hätte das ganze Leben auf dem Bauernhof mitbekommen. Auch mit den Verpflichtungen. Natürlich musste er mithelfen. Früher sei ein Ein-Mann-Betrieb üblich gewesen, – abgesehen von den Aushilfen auf dem Acker. So sei es schon vorgekommen, dass die Eltern einen Kegelausflug machten und er musste sich ganz alleine um 1000 Schweine kümmern. Da war er gerade mal 12. „Das schaffste schon“, hieß es. Und „wenn wat is“, da gäbe es ja noch den Onkel Gerd auf seinem Kotten, der könne notfalls helfen. Dann waren die Eltern mal weg – und es gab ja kein Handy. Unbegreiflich für seinen staunenden 11-jährigen Sohn heute. Aber so wurde man damals selbstständig und verantwortlich. Aber dicht an der Natur zu leben, das allein sei nachhaltig gewesen, sinniert der Unternehmer im Interview.

Aufgewachsen ist Uwe Pahlmeyer mit zwei älteren Schwestern. Die inzwischen verstorbene Mutter war eine leidenschaftliche Köchin, sei eine typische Hausfrau gewesen, hätte für ihr Leben gern gekocht. „[...] hat sehr, sehr gut gekocht! Es gab jeden Tag dickes Essen.“ Auch Kuchen und Sahnetorten. Vielleicht läge hier eine seiner Prägungen. Schmunzeln beim rank und schlanken Unternehmer. Dass er gerne Ski läuft, glaubt man ihm sofort. Eine andere Prägung verlief eher anders herum: Der Vater hätte viele Ehrenämter innegehabt – bei Verbänden, Kirche u. ä. Er war also viel unterwegs. Außerdem war er Jäger. Vielleicht sei er deshalb kein eifriger Netzwerker. Denn: Für die Familie da sein, mit seinen drei Kindern Zeit zu verbringen, das liegt Uwe Pahlmeyer deshalb heute



sehr am Herzen. Überhaupt – junge Leute um sich zu haben, ein offenes Haus zu leben – gerade in Corona-Zeiten, – das war für seine Kinder, Max (22), Sophie (18) und Julian (11), ganz besonders wichtig. Ein volles Haus, diese Lebendigkeit, das gefällt ihm als Vater besonders gut. „Wenn nichts los ist, dann sind die immer hier.“ Auch mal gerne 10-12 junge Leute in der Versuchsküche. Er redet gerne mit ihnen, frage dann: „Was willst du denn machen?“ Nach dem Abi. Solche familiäre Offenheit und Interesse an der Jugend hat es in seiner Zeit nicht gegeben. Jugendliche waren eher Rebellen, – Rocker oder Popper.

Und – Jäger sei er auch nicht geworden. Lieber ist er als Jugendlicher mit dem Motorrad unterwegs gewesen. Mobilität auf dem Land war und ist wichtig. Heute hätten die jungen Leute E-Bikes. Bei Minusgraden auch mal 30 km fahren – für ihn damals absolut kein Problem. Verzärtelt wurde man nicht. Später sei er mit dem Motorrad auch verreist, war überhaupt gerne und viel unterwegs. Außerdem hat er als junger Mann jede Menge Fernreisen gemacht: Nord- und Südamerika, Indien oder Indonesien. Jeden Sommer so zwei, drei Wochen. Er sei neugierig, wolle gerne viele Länder und verschiedene Kulturen erleben und verstehen – damals mit dem Rucksack auf dem Rücken. „Die Welt ist eben vielfältig.“ Reisen fördere die Toleranz. Und er wollte raus aus dem beschaulichen Werther. „Man merkt eben, dass man nicht der Mittelpunkt der Welt ist.“ Was das Reisen anbelangt, da seien seine Eltern damals schon sehr fortschrittlich gewesen: Zweimal im Jahr fuhren sie in den Urlaub – Nord- und Ostsee – später auch nach Sylt, in die Wohnung eines Freundes des Vaters. Aus landwirtschaftlicher Sicht, so die Anerkennung des heutigen Unternehmers, war das alles schon ziemlich modern.

Aber vorher gab es ganz klassisch die Grundschulzeit, gleich im Dorf ganz in der Nähe. Dann, 10 km entfernt in Halle, die Realschule. Er gibt unumwunden zu, dass er kein besonders guter Schüler gewesen sei – eher mittelmäßig. Eine Ausbildung nach der Mittleren Reife war

für ihn deshalb genau das Richtige. Der Unternehmer ist ganz ehrlich mit sich selbst. „Dann war ich sehr gut, weil es mich interessiert hat.“ Bei der landwirtschaftlichen Ausbildung ging es schon mal härter zu. Mit Samthandschuhen wurde da niemand angepackt. „Das waren schon andere Zeiten als heute.“ Nach der praktischen Ausbildung als Landwirt kam die kaufmännische bei einem Landmaschinenhändler. Also verkaufte er ein paar Jahre Landmaschinen. Mit dem Ende der Ausbildung 1989 fiel die Mauer. So kam es zu drei Berufsjahren in den neuen Bundesländern. „Eine Pionierzeit so kurz nach der Maueröffnung, wo noch so gar nichts ging und gar nichts war. Keine Unterkunft, kein Hotel. Alles war grau und im Winter roch alles nach Braunkohle und den 2-Takt-Motoren.“ Die Erfahrung sitzt tief. Danach machte er eine Ausbildung als staatlich geprüfter Landwirt. Die ist mit dem eines Meisters gleichzusetzen. Anschließend wollte er studieren. Aber wie so oft im Leben kam es ganz anders.

**Der Weg zur Kartoffelmanufaktur. Der aktuelle Stand.**



Nach Bandscheiben- und Knie-OP war sein Vater sehr angeschlagen. Er wollte und konnte nicht mehr. Dem Sohn Uwe ließ er die Freiheit, ob er den Hof übernehmen wollte oder nicht. Tatsächlich entschied sich der für den elterlichen Hof und stieg in den Betrieb ein. Das war 1994. Er war knappe 26 Jahre alt. Ziemlich bald spezialisierte er sich auf den Anbau von Kartoffeln. Die Preise waren zu diesem Zeitpunkt sehr niedrig. Auch um in die Kostendeckung zu kommen, baute er den Kartoffelanbau aus und startete die gezielte Vermarktung, die es bis dahin nicht gegeben hatte. 2002 dann die erste entscheidende Veränderung: Sie begannen die Kartoffeln zu schälen und zu verpacken. Das war der erste Convenience-Schritt. Schließlich bestand der halbe Kundenkreis aus Krankenhäusern, Altenheimen und Großverbrauchern. Auf Wochenmärkten zu verkaufen, hatte

sich schon lange nicht mehr gelohnt. 2008 kam es zur Gründung der Kartoffelmanufaktur. Das sollte die entscheidende Wende bringen. „Da sind wir eigentlich durch Zufall drangekommen.“ Vorweg muss gesagt werden, dass sie damals überdurchschnittliche Qualitäten gehabt hätten. Das war auch die Basis für ihr schnelles Wachstum. Die gute Qualität und eine zunehmend größer werdende Kundschaft führten zu neuen Überlegungen. Mehr Volumen, mehr Weiterverarbeitung und Mechanisierung, alles das stand im Raum. Das Thema Reibekuchen poppte auf. Ein Kunde hatte sie auf etwas aufmerksam gemacht: „Herr Pahmeyer, ich hab´ da einen, der macht Reibekuchen. Das ist eine Katastrophe. Heute sind sie schlecht, morgen gut. Fahr da mal hin und sieh zu, dass das ordentlich wird.“ Gesagt, getan. Er fuhr hin, schaute sich die Misere an, sie wurden handelseinig: Uwe Pahmeyer übernahm die Produktion, kaufte den Betrieb und stellte den vormaligen Eigner als Vertriebler ein, denn das war dessen eigentliche Stärke. „Eine gute Lösung.“ Die Zusammenarbeit dauerte tatsächlich 12 Jahre. Nach den kaltgeschälten Kartoffeln wurden so die Reibekuchen das erste Convenience-Produkt von Pahmeyer.

Mit ein paar größeren Bratpfannen fing es an. Solche wie auf den Weihnachtsmärkten. Bald wurden in der Produktionshalle sechs hintereinandergeschaltet. Danach kam ein Dosierer aus dem Backbereich dazu. Erst waren es 200 Stück die Stunde, bald waren es 1000, dann 3000 Stück. Die Reibekuchen kamen auf Schaumstofftrays - mit Streckfolie drüber. Heute gibt es die Überlegung, wie man generell alle Verpackungen langfristig 100%-ig recyclingfähig machen könne. Ein weiter, etwas holpriger Weg, zumal Corona sie in der Frage ein bisschen ausgebremst hat. Jetzt haben sie für 2023 einen neuen Anlauf genommen. Damals, in den Anfängen vor bald 15 Jahren, so fasst es Uwe Pahmeyer zusammen: „Alles war sehr improvisiert, sehr abenteuerlich. Heute würde das gar nicht mehr gehen. Es fehlte an allen Ecken und Enden.“ Am Anfang gab es auch noch keine Kühlung. Nach und nach wurde alles weiter- und ausgebaut. Es kamen aber auch immer neue Vorschriften: Hygiene-Themen, Zertifizierungen. Dennoch wäre es noch nicht so ausgeprägt wie heute gewesen. Die freiwillige jährliche Zertifizierung nach IFS Food (International Featured Standard Food) ist für das Unternehmen seit Langem eine Selbstverständlichkeit. Aber: „Die Kreativität, mit der man damals gestartet ist, wäre heute nicht mehr möglich.“ Die ganze Gegend roch nach Reibekuchen; er selbst abends auch. Heute ist das Geruchsproblem weitestgehend minimiert. Schritt für Schritt wurde die Produktionsvielfalt weiter ausgebaut. Die Kundenanforderungen wurden größer. Deren Ideen und die eigenen mischten sich. Heute gibt es 20 Kartoffelvariationen

Fotos: privat

im Einzelhandel. Dazu die Gastronomie oder z. B. auch Kartoffelteige für Bäckerwaren, wie Kartoffelbrote. Im Produktionsprozess werden die Kartoffeln nach Größe sortiert. Drillinge werden beispielsweise zu Rosmarin-Kartoffeln, die größeren zu Wedges. Die Kartoffelecken sind natürlich auch nicht vorfrittiert. Nebenbei werden so jede Menge Kalorien gespart. Überhaupt hat die Kartoffel – so vielfältig verarbeitet – längst ihren leicht spießigen Ruf verloren. Auch das stand immer auf der Agenda der Kartoffelmanufaktur Pahmeyer. Neben Zeitersparnis und ultra-frischer Qualität. Sie haben im Betrieb kein Lager – nur einen Tagesvorrat. Produziert wird rund um die Uhr in Schichten – zeitnah am Auftrag, „just in time“. Sonder-Aktionen könnten deshalb zur echten Herausforderung werden. Dann: „Wenn Bestellungen völlig durch die Decke gehen.“

Welche Kartoffelsorten verarbeitet werden, das richtet sich nach den Produktgruppen. Die sehr mehliges Sorte Agria hat noch eine große Bedeutung, vor allem für Pommes und Chips. Sie ist die Kartoffelsorte des Jahres 2022. Linda, vor allem bekannt durch Günther Jauchs Engagement für diese alte Sorte, hätte nur bis 2002 eine Rolle gespielt. Uwe Pahmeyer erklärt, dass sich die Sorten im Laufe der Zeit verändern, abbauen, in ihrer Leistung nachgeben. „Wir werden sicherlich in 10 Jahren ganz andere Sorten anbauen als heute.“ Alles wandelt sich. Kartoffeln aus Ägypten? Uwe Pahmeyer zieht die Brauen hoch. Es folgt ein Qualitäts-Plädoyer für die heimischen Knollen, die seien viel, viel besser als die aus Ägypten oder Zypern. In jeder Hinsicht setzt sich das Unternehmen für Regionalität ein. Nicht nur was die Qualität anbelangt. „Das ist für uns wichtig, weil wir da Lieferanten aus der Umgebung bevorzugen. [...] Auch beim Absatzweg ist die Regionalität erst mal das Wichtigste.“ Was aktuell etwas Sorge bereitet, sei die allgemeine Rohstoffverknappung. Als Erstes war es schwierig an Backschalen zu kommen. Inzwischen hätte sich die Lage deutlich gebessert. Aber die Energieknappheit und die allgemeine Preisentwicklung – auch das ist für sie, genauso wie für ihre Mitarbeiter, eine weitere Herausforderung. Was ein Dauerthema bleibt, sei die Schichtarbeit. Aber ohne die ginge es im Produktionsbereich nicht. Deshalb treibt Uwe Pahmeyer beständig die Frage um: Wie kann man die Arbeitsdinge, die Arbeitszeiten besser, angenehmer gestalten – vor allem für Frauen? „Ich versuche immer Konsens und Lösungen zu finden.“ Aus den Grübeleien und vielen Dingen, die ihn bewegen, kommt der Unternehmer im Urlaub raus – so drei, viermal im Jahr für eine Woche. Oder ganz einfach abends beim Männer-Yoga. Und hinterher ein Bier in netter Runde.

### **Firmenphilosophie: Natur. Mensch. Umwelt.**

Die eigenen Schweine sind längst abgeschafft. Aber diese idealen Resteverwerter gibt es immer noch – in anderen landwirtschaftlichen Betrieben. Die Kartoffelschalen werden aufbereitet, gekocht und verfüttert. Wenn man so will, steht dieser Fakt am Ende der Produktionskette. Vom Wasser war ja schon die Rede. Aber da gibt es noch kurz zusammengefasst so einiges, was in den großen Rahmen Nachhaltigkeit gehört: Seit 19 Jahren die eigene Biogasanlage. Im Juli 2022 wurde die 749 kWp Photovoltaik-Anlage in Betrieb genommen. CO<sub>2</sub>-Kompensation – ein weiteres Stichwort: auch für nicht reduzier- oder vermeidbare Emissionen wird in Kooperation mit Climate Partner durch Kompensation Verantwortung übernommen. Hauptziel bleibt aber weiterhin, die CO<sub>2</sub>-Emissionen kontinuierlich zu senken. Im Hintergrund steht die Vision, bis 2023 für Emissionen aus Scope 1 und 2 nicht mehr zu kompensieren. Dass seit dem 1.1.2021 die Kartoffelmanufaktur und ihr komplettes Sortiment zertifiziert klimaneutral gestellt ist, macht Uwe Pahmeyer einfach stolz. Weiteres: Lerchenfenster im Acker, die Blühstreifen an den Rändern (inzwischen 150.000 qm): „Mit relativ einfachen Mitteln positive Dinge bewirken.“ Den Mitarbeitern eine Freude bereiten – mit Weihnachtsfeiern oder Sommerfesten. Für die Acker-Verpächter Extra-Veranstaltungen. „Das ist wichtig!“ Fahrradständer und Förderung der E-Mobilität, Bücherstände im Ort, der Kunstpfad in Werther oder das Sponsoring des Bockstiegel-Laufs und des lokalen Fußballvereins, dem TuS Langenheide – bei all dem geht es dem Unternehmer um die Unterstützung von sozialem Leben – generationsübergreifend. Was zählt, ist der Einsatz für Mensch, Natur und Umwelt – und darüber reden: zum Beispiel auf Facebook, bei Instagram, YouTube oder auf der eigenen Internetseite. Die Reportage „Tolle Knolle“ in der Reihe plan b im ZDF im November 2022 brachte große Resonanz. Sichtbar werden im Sinne der Sache. Und zu guter Letzt:

### **3 Tipps für Unternehmer**

- Die größte Herausforderung sind die Mitarbeiter. Diese Herausforderung muss man annehmen.
- Der Fokus muss immer auf der Qualität der Produkte liegen. Beständige Qualitätsförderung ein Muss.
- An die eigenen Visionen glauben und am Ball bleiben.

Eben alles andere als: „Rin in die Kartoffeln, raus die Kartoffeln.“ Und wer noch mehr Spaß haben will, hört ganz einfach mal rein in den „Rievkooche Walzer“ der Bläck Fööss. Passt.

/// **Text: Jutta Jelinski**



24. BIS 26. MÄRZ 2023, MESSEZENTRUM BAD SALZUFLEN

# my job OWL – Die Jobmesse der Region

Der Countdown läuft! Vom 24. - 26. März findet erneut die my job OWL in den Messehallen 21 und 22.1 des Messezentrums Bad Salzuflen statt. Menschen miteinander verbinden, Zukunft neugestalten – das steht bei der my job OWL im Mittelpunkt. „Noch vor dem Einreichen der Bewerbungsunterlagen haben unsere Besucherinnen und Besucher die Chance, im persönlichen Gespräch zu überzeugen. Genau das ist es, was unsere Jobmesse ausmacht!“, so Melanie Wöllner – Veranstalterin OWL's größter Jobmesse.

**E**gal ob Schüler:innen, Absolvent:innen, Fach- und Führungskräfte, Jobsuchende oder Jobwechsler:innen: alle haben die Möglichkeit die passende Ausbildung, ihren Traumjob oder ihr Wunschstudium, unter den über 170 Aussteller:innen zu finden. Der Eintritt beträgt einen Euro. Der Betrag, der am Ende zustande kommt, wird vollständig gespendet.

## Worauf es ankommt, ist das Persönliche

Für den Einstieg in die Berufswelt, einen Jobwechsel oder den Beginn eines Studiums, ist der persönliche Kontakt zu Unternehmen und Fachhochschulen maßgeblich. Die my job OWL bietet eine große Auswahl an Aussteller:innen aus den verschiedensten Bereichen, regional aus OWL – gebündelt an einem Ort. Besucher:innen haben

die Möglichkeit, mit Aussteller:innen direkt ins Gespräch zu kommen und im selben Zug ihre Bewerbung einzureichen. Gespräche auf Augenhöhe, Kontakte knüpfen und die große Auswahl an Aussteller:innen – das macht die my job OWL aus.

## Jobmesse mit Eventcharakter

Zielführende Gespräche ganz zwang- und formlos, professionelle Bewerbungsfotos die vor Ort erstellt werden und ein Check Up der Bewerbungsunterlagen werden an den drei Messetagen geboten. Zudem wartet auf alle Besucher:innen ein abwechslungsreiches Programm mit kreativen Ausstellerständen und spannenden Vorträgen auf der Bühne über Themen wie Vereinbarkeit von Beruf und Familie, Wege zum Traumjob und vieles mehr!

### Globalplayer und Open Champions

Namhafte Unternehmen aus ganz OWL, der Mittelstand aber auch Global Player sind vertreten. Neben bekannten Unternehmen stellen auch sogenannte Open Champions aus. Sie sind oftmals nicht bekannt, weil sie im Endverbraucher-Bereich nicht auftreten. Die my job OWL bringt sie für die Besucher:innen zusammen und ermöglicht ein Kennenlernen neuer Unternehmen.

### Einer der erfolgreichsten deutschen Webvideoproduzenten: Content Creator Tomatolix live dabei!

Der YouTuber Felix Michels (Tomatolix) erreicht auf seinem Kanal fast eine Million Menschen. Sein Motto: Nicht so viel reden, einfach mal machen! Für seine Abonnent:innen testet er verschiedene Berufe. Am 24. und 25. März ist er auf der my job OWL live dabei und berichtet von seinem Karriereweg und seinen Selbstexperimenten.

### Zusammenkommen und Passion finden

Die Auswahl an Berufen ist gigantisch. Über 300 Ausbildungsberufe und mehr als 20 000 Bachelor- und Masterstudiengänge allein in Deutschland. Dass die Jugendlichen und jungen Erwachsenen Orientierungslosigkeit verspüren, ist also nicht verwunderlich. Aber auch Fach- und Führungskräfte verspüren den Drang, sich neu zu orientieren und weiterzuentwickeln. Eine Jobmesse wie die my job OWL, bietet allen die Möglichkeit direkt mit Unternehmen und Fachhochschulen ins Gespräch zu kommen, sich bei über 170 Aussteller:innen, einen Überblick zu verschaffen und das wichtigste: Auf der my job OWL ihre Passion zu finden.

Wer schon weiß in welche Richtung es gehen wird, sollte

im my job OWL Jobportal unter [www.myjob-owl.de/jobportal](http://www.myjob-owl.de/jobportal) vorbeischaun. Hier stehen alle freien Stellen der Aussteller:innen mit den wichtigsten Informationen für eine optimale Vorbereitung auf den Messebesuch.

### Erstmalig: Die „Azubi-Tage+“ im Juni 2023

Am 16. und 17. Juni findet die von der my job OWL ausgerichtete Messe für Ausbildungs-, Studien- und Praktikumsplätze erstmalig statt. Hier kommen Schüler:innen, Unternehmen und Fachhochschulen aus dem Umkreis Verl zusammen. Selbstverständlich in gewohnter „my job OWL-Qualität“.

# my<sup>®</sup> job OWL

**Seit über 75 Jahren  
höchste Qualität in der  
Holzfeuerungs-technik**

- Automatische Biomassefeuerungen mit Kesselleistungen von 70–3.000 KW
- effiziente Feinstaubfilter
- Werkskundendienst

Rufen Sie uns an!  
Wir informieren Sie kostenlos und unterstützen Sie bei der Antragstellung!

**my job OWL 2023 in Bad Salzuflen  
24.–26.03.23, Halle 22.1, Stand K4**

Bis zu **55% FÖRDERUNG** möglich

**nolting**  
Holzfeuerungs-technik

**DEUTSCHLAND  
MACHT'S  
EFFIZIENT.**

Nolting Holzfeuerungs-technik GmbH Aquafinstr. 15 D-32760 Detmold T +49 5231 9555-0 F +49 5231 9555-55 info@nolting-online.de www.nolting-online.de

# WIR im Interview mit Melanie Wöllner, Veranstalterin my job OWL

## **Bereits seit 2008 organisieren und leiten Sie die my job. Wie hat sich die Messe seitdem entwickelt?**

Ich erinnere mich noch gut an die Anfänge. 2008 hatten wir überwiegend Display-Stände zwischen neun und zwölf Quadratmeter. Die Aussteller waren deutlich zurückhaltender, und blieben hinter ihren Ständen. Die Besucher mussten auf sich aufmerksam machen, um ihre Chancen als Bewerber auf eine der angebotenen Stellen zu erhöhen. Heute ist es eher andersherum. Durch Corona und den Fachkräftemangel hat sich einiges verändert. Die Aussteller bleiben nicht mehr hinter ihren Ständen stehen, Sie gehen auf die Besucher zu. Der Standbau ist mit viel mehr Aufwand verbunden, da nun die Aussteller diejenigen sind, die auf sich aufmerksam machen wollen, um die besten Bewerber unter den Besuchern für sich zu gewinnen. Neben den auffälligen Ständen spielen heute auch Mitmach-Aktionen und die Benefits, die ein Unternehmen zu bieten hat, eine große Rolle. Dieser Wandel hat sich auch positiv auf unsere Jobmesse ausgewirkt. Heute ist die my job viel mehr mit einem Event zu vergleichen.

## **Was unterscheidet die my job OWL von anderen Jobmessen?**

Definitiv die starke Verbundenheit mit der Region. Die my job ist eine Messe aus OWL für OWL. Viele Aussteller sind mittlerweile schon „alte Hasen“ auf unserer Jobmesse, denn was uns ausmacht ist der persönliche Kontakt zwischen Aussteller und Besucher. Eine familiäre Atmosphäre ist mir sehr wichtig. Mein Team und ich sind stets darauf bedacht, dass sich alle Menschen, egal ob Besucher oder Aussteller, wohlfühlen und etwas für ihre Zukunft mitnehmen können. Im besten Fall natürlich einen neuen Job oder ein neues Teammitglied.

## **Die my job OWL endlich wieder wie vor Corona. Hat sich trotzdem etwas verändert?**

Ja, und zwar etwas ganz Wichtiges! Die Sichtweise auf eine Jobmesse. Als wir die my job OWL als Onlinever-

anstaltung durchgeführt haben, ist einer unserer wichtigsten USP's weggefallen – der persönliche Austausch. Aber nicht nur ich als Veranstalterin habe die Folgen der Onlinewelt zu spüren bekommen, auch die Unternehmen haben uns zurückgemeldet, dass es nur digital und ohne face-to-face in der Arbeitswelt nicht funktioniert. Die Kommunikation ist eine ganz andere. Ohne den persönlichen Kontakt ist es sehr schwer, weshalb ich sehr glücklich und erleichtert darüber bin, dass die my job mittlerweile wieder live und in Farbe, wie gewohnt stattfindet.

## **Was sind die Highlights der diesjährigen Messe?**

Wir haben dieses Jahr besonders viele neue Aussteller. So viele wie noch nie zu vor. Der attraktive Branchenmix führt dazu, dass egal ob Fachkraft, Führungskraft, potenzielle Azubis oder Studierende große Chancen haben, das Richtige für sich zu finden. Neben der Vielfalt an Ausstellern haben wir auch wieder spannende Vorträge über Themen wie Vereinbarkeit von Beruf und Familien und Wege zum Traumjob. Außerdem berichten Start-Ups von ihrer Gründungsgeschichte, geben Einblicke und Tipps zum Thema Gründung. Für unser Schülerpublikum wird das größte Highlight wohl der Content Creator Tomatolix sein. Er ist am Freitag und am Samstag da und hält ebenfalls einen Vortrag.

## **Ihre Messe richtet sich unter anderem auch an Fach- und Führungskräfte. Welche Vorteile hat eine Jobmesse speziell für diese Zielgruppe?**

Die my job OWL ist wie eine Art Speed Date mit über 170 regionalen Unternehmen. Mit dem feinen Unterschied, dass hier wirklich was für die Zukunft entsteht. Diese Vielfalt an Ausstellern an einem Ort hat viele Vorteile: es ist zeitsparend, informativ, unkompliziert und dazu auch noch persönlich. Wo gibt es sonst eine solche Möglichkeit? Anders als im normalen Bewerbungsverfahren, können Fragen gleich im Gespräch geklärt werden. Der erste Eindruck zählt noch vor den Bewerbungsunterlagen, was einem einen großen Vorteil verschaffen kann. Die my job

Im Gespräch erzählt Melanie Wöllner wie sich die Messe in den Jahren gewandelt hat und was die Besucherinnen und Besucher dieses Jahr erwartet.



bietet sich aber nicht nur für Jobsuchende an. Die Messe bietet viele Möglichkeiten, um neue Kontakte zu knüpfen und sein Netzwerk zu stärken.

#### Was macht OWL aus und was verbindet Sie mit der Region?

Ostwestfalen-Lippe gehört zu den stärksten Wirtschaftsstandorten in ganz Deutschland. Familiengeführte Unternehmen und qualifizierte Arbeitgeber zeichnen die Arbeitswelt in der Region aus. Die Zusammenarbeit mit den Unternehmen aus OWL basiert auf Vertrauen, Verbindlichkeit und ist sehr persönlich. Ich ganz privat schätze zudem die hohe Lebensqualität. OWL ist meine Heimat. Hier lebe ich, hier arbeite ich, hier bin ich zuhause.

#### Viele Berufe zeichnen sich durch großen Personal-mangel aus. Junge Menschen sehen bessere Chancen für Ihre Karriereaufbahn, wenn sie studieren. Können Sie dem zustimmen?

Auf keinen Fall. Ich finde diese Sicht wirklich schade, da die Ausbildung völlig unterschätzt wird. Für viele junge Menschen ist es nicht selten schon selbstverständlich, dass sie nach dem Abitur studieren werden. Oftmals blicke ich jedoch in die Augen von Studenten und sehe Ratlosigkeit als Antwort auf die Frage, was sie später beruflich wirklich ausüben wollen. Es ist mir daher ein großes Anliegen, jungen Menschen, Eltern und auch Lehrern die Vorteile einer Berufsausbildung wieder näher zu bringen. Auch mit einer klassischen Ausbildung steht einem Aufstieg auf der Karriereleiter nichts im Weg.

/// [www.myjob-owl.de](http://www.myjob-owl.de)

#GENERATIONTK

Was ins Rollen bringen?  
Tun wir. Mit besten Produkten  
und einem starken Vertrieb.

Unsere Jobs

karriere.thyssenkrupp.com/jobs-bielefeld

thyssenkrupp

NOLTING HOLZFEUERUNGSTECHNIK GMBH



# Heizen mit Holz als sichere Energiequelle für nachhaltige Wärmeerzeugung

Seit über 75 Jahren steht Nolting in Detmold für innovative Lösungen im Bereich des Kesselbaus und der Holzfeuerung „Made in Germany“. Unser erklärtes Ziel ist dabei die CO<sub>2</sub>-neutrale Wärmeerzeugung für Industrie und Gewerbe und für alle, die viel Wärme- oder Prozessenergie benötigen. Die Qualitätsprodukte unseres Traditionsbetriebs werden von der Entwicklung bis zur Fertigstellung von mehr als 90 Mitarbeitern produziert und betreut. Besuchen Sie uns auf der my job OWL am Stand K4 in der Halle 22.1.

DVS SK BIELEFELD

**SCHWEISSER -  
DER COOLSTE JOB  
DER WELT!**

**WIR BILDEN DICH AUS!  
WERDESCHWEISSER.DE**

SK Bielefeld | Bleichstraße 10 | 33607 Bielefeld

**B**ei nachhaltiger Nutzung ist Holz ein CO<sub>2</sub>-neutraler Energieträger, weitgehend preisstabil und krisensicher. Holz zum Heizen/Prozesswärme besteht aus Restholz aus der Waldpflege und Altholz aus zumeist regionalen Quellen. Gegenüber fossilen Brennstoffen, welche sich mit der zunehmenden Knappheit und den Abhängigkeiten in der Lieferkette unkontrollierbar verändern, sind das klare Vorteile.

Unsere Produktpalette umfasst: automatische Unterschub- und Vorschubrostfeuerungen, Containerlösungen, Sonderfeuerungen, Siloaustragungen, Fördertechnik, Rauchgasentstaubungs- und Feinstaubfilter sowie sämtliches Zubehör und ergänzende Komponenten. Durch den Einsatz von Nolting Feinstaubfiltern werden alle aktuellen und auch zukünftigen Emissionsgrenzwerte eingehalten, wie tief auch immer die nachfolgenden Grenzwerte festgesetzt werden. Dieses Feinstaubfilter arbeitet mit mikroporösen Keramikfilterelementen für höchste Abscheideleistung von bis zu 99,99%. Das bedeutet in der Praxis oftmals Staubanteile < 1 mg/ Nm<sup>3</sup> Rauchgas \*, also kaum noch nachweisbar. (\*@ 11 % O<sub>2</sub>) Unsere erfahrenen Mitarbeiter unterstützen Sie bei der Planung, um Ihnen eine passende Lösung für das bestmögliche Gesamtkonzept zu erstellen. Die kundenspezifische Fertigung ermöglicht es die Art und Ausstattung der Feuerungen und der Steuerungstechnik nach dem jeweiligen Bedarf zu konzipieren. Nolting kann auf problematische Bedingungen wie z.B. schwierige Brennstoffe





Ein Anlagenbeispiel mit 1.500 kW der Firma Nolting Holzfeuerungstechnik aus Detmold.

oder auch kleine vorhandene Heizräume und spezielle Wünsche reagieren und individuelle Lösungen finden. Über Förderprogramme der BAFA und zinsgünstige Kredite mit Tilgungszuschuss bei der KfW wird die

Investition in eine CO<sub>2</sub>-neutrale Wärmeerzeugung derzeit attraktiv bezuschusst.

/// [www.nolting-online.de](http://www.nolting-online.de)




 **Deutsches  
Rotes  
Kreuz**

DRK Bielefeld

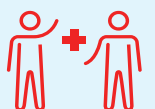
# Jobs mit Sinn!

**my  
job  
OWL**

**24.-26.03.  
WIR SIND DABEI!**

Sie finden uns hier!  
**Halle: 21  
Stand: B22** 

Infos zu Jobs beim DRK Bielefeld gibt es bei Oliver Könecke:  
[mitarbeit@drk-bielefeld.de](mailto:mitarbeit@drk-bielefeld.de) | 0521 32 98 98 38 | [www.drk-bielefeld.de](http://www.drk-bielefeld.de)



## DEUTSCHE ROTE KREUZ (DRK) BIELEFELD

# DRK: Jobs mit Sinn

Sie fragen nach dem Sinn Ihrer Arbeit? Das Deutsche Rote Kreuz (DRK) Bielefeld gibt konkrete Antworten. In allen Arbeitsfeldern machen 880 hauptamtliche Mitarbeitende und 680 ehrenamtliche Helfer\*innen, die sich beim DRK engagieren, tagtäglich mit dem, was sie tun, den Unterschied: Sie helfen Menschen – allein nach dem Maß der Not.



**F**ür jede\*n Einzelne\*n ist die Tätigkeit beim Roten Kreuz mehr als nur ein Job: Sie ist eine Berufung. Als Arbeitgeber mit Herz und Verstand steht das DRK Bielefeld für sein starkes Leitbild, das die Menschlichkeit und die Gemeinschaft an erste Stelle setzt. Dies gilt in Bezug auf die Menschen, die auf Hilfe angewiesen sind, aber auch, wenn es um die Mitarbeitenden geht.

Ob bei der Versorgung von pflegebedürftigen Menschen zu Hause oder in den 15 Wohngruppen des DRK, bei der Unterstützung von Menschen mit Behinderungen oder bei der Erziehung und Betreuung von Kindern in den 11 DRK Kindertagesstätten: Als Wohlfahrtverband und Nationale Hilfsgesellschaft bietet das Rote Kreuz vielfältige Möglichkeiten. Freiwillige, Praktikant\*innen, Auszubildende und Festangestellte folgen ihrem Wunsch, Menschen zu helfen und profitieren dabei von fairen Arbeitszeitmodellen, einem transparenten DRK Haustarif und vielfältigen Fortbildungsmöglichkeiten.

### Arbeiten in der Pflege – Ein Job auch für Quereinsteiger

Viele beruflich Pflegenden führen ihren Beruf mit großer Leidenschaft aus. Sei es in der ambulanten Pflege oder in den Wohngruppen des DRK: Der Pflegebedarf wächst. Deswegen braucht das Rote Kreuz Menschen, die seine Leidenschaft und Werte teilen. Egal, ob Neu- oder Quereinsteiger\*in oder erfahrene Pflegefachkraft: Menschen, denen gute Pflege wichtig ist, sind beim DRK willkommen.

Das Rote Kreuz unterstützt seine Mitarbeitenden mit gut gestalteten Arbeitsplätzen und einer Vielzahl von Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten dabei, das zu tun, was sie am liebsten tun: helfen! In nahezu allen Tätigkeitsbereichen bietet das familienfreundliche Unternehmen flexible Teilzeitmodelle an. Als großer und erfahrener Anbieter von Pflegeleistungen setzt das DRK auf modern-



# Deutsches Rotes Kreuz



te Technik, um administrative Arbeiten möglichst gering zu halten und Dienstpläne so zu gestalten, dass sie den Bedürfnissen der Mitarbeitenden gerecht werden. Alles damit die Pflege der Menschen im Mittelpunkt stehen kann.

### Ausbildung beim DRK

Ob in der Pflege, im Bereich der Erziehung oder der Verwaltung: So vielfältig wie das DRK ist, so vielfältig sind die Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten. Aber egal wo und in welchem Bereich: Garantiert sind eine faire Vergütung, top-professionelle Ausstattung und Kolleg\*innen mit Herz und Verstand. Junge und motivierte Talente erhalten die Ausbildung und Anleitung, die sie benötigen, um bestmöglich helfen zu können. Als großer Verband setzt sich das Rote Kreuz außerdem täglich dafür ein, dass die politischen Rahmenbedingungen der Ausbildung und die Anerkennung von Berufsanfänger\*innen besser werden.

### Freiwillig und sozial: Das Rotkreuzjahr

Immer mehr junge Menschen wollen sich gesellschaftlich engagieren und anderen Menschen helfen. Ob Pflege, Erziehung, Fahrdienst, Hausmeisterei, Verwaltung oder Erste Hilfe: Im Rotkreuzjahr erleben Freiwilligendienst-

leistende in ganz unterschiedlichen Einsatzstellen einen Arbeitsalltag und stellen fest, welche Aufgaben ihnen besonders Spaß machen und wo ihre Stärken liegen. Teilnehmende nutzen die Zeit beim DRK als Chance, um ihren Berufswunsch zu überprüfen oder herauszufinden, welcher Beruf zu ihnen passt. In den Seminaren setzen sie sich mit ihren Kompetenzen und Fähigkeiten auseinander und lernen Gleichgesinnte kennen.

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

Foto links: Sonja Hiller/DRK | Logo rechts oben: DRK | Foto rechts unten: Stbylle Köhnel. Quelle: DRK-Service GmbH



## fotografie jelinski

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

Brüderstr. 25 c  
32758 Detmold  
Telefon: 05231.309100  
[jelinski@fotografie-jelinski.de](mailto:jelinski@fotografie-jelinski.de)

## Jutta Jelinski

## INVO-IT

# Sämtliche IT-Dienstleistungen aus einer Hand



Wir von invo-IT bieten ganzheitliche Komplettlösungen aus einer Hand, und zwar zuverlässig und kompetent. Mit unserem Rundum-Sorglos-Paket können Sie sich entspannt zurücklehnen: Unser Team sorgt für alle notwendigen Updates sowie Wartungen und informiert Sie über technische Neuerungen. Wir entwickeln individuelle Lösungen für Server, Storage und Cloud.

**N**utzt Ihr Unternehmen bereits Rechenleistungen aus der Cloud? Die Implementierung von zukunftssicheren Cloud-Lösungen können Sie vertrauensvoll in unsere Hände legen. Greifen Sie einfach auf den Service von invo-IT zurück anstatt eigene IT-Infrastrukturen zu betreiben. Mieten Sie Rechenleistung, Speicherkapazität und Software in dem tatsächlich benötigten Umfang. Zu den Hauptvorteilen von Cloud-Lösungen zählen: einfache Skalierbarkeit, ortsunabhängiger Zugriff auf Anwendungen sowie hohe Datensicherheit.

### Gezielte Unterstützung für Ihre Unternehmens-IT

Als IT-Dienstleister fokussieren wir uns auf die kompetente und zuverlässige Betreuung von kleinen und mittelständischen Unternehmen aus der Bielefelder Region. Mit unserem umfassenden Service sind wir Ihr Ansprechpartner für all Ihre IT-Belange, verlieren dabei aber

nicht Ihre ganz individuellen Anforderungen und Bedürfnisse aus den Augen. Der Drucker streikt? Der PC startet nicht? Software oder Server sind ausgefallen? Kein Problem: Unser eingespieltes Team leistet schnell und professionell Abhilfe - am Telefon, per Fernwartung oder vor Ort. Sie wünschen sich eine merkbliche Steigerung der Stabilität und Effizienz Ihrer Systeme? Auch hier finden wir gemeinsam mit Ihnen eine persönlich auf Sie abgestimmte Lösung. Sprechen Sie uns an! Wir erstellen für Sie ein individuelles Leistungspaket, das den reibungslosen Ablauf Ihrer Arbeit sicherstellt.

### Unser Einsatz für Sie

*Standortvernetzung:* Damit Daten schnell und sicher zwischen verschiedenen Standorten eines Unternehmens übertragen werden können und somit das Funktionieren zentraler Geschäftsprozesse ermöglichen, ist

Press **Medien**  
Verlag | Druckerei | Agentur



B2B WERBUNG  
PRINT & ONLINE  
MARKETINGBERATUNG

**Rufen Sie uns jetzt für eine  
persönliche Beratung an...**

**05231 98100-17**



## Hält Ihre IT-Infrastruktur dem Tagesgeschäft stand?

Sprechen Sie uns an! Wir finden seit 30 Jahren eine Lösung und freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen.

eine leistungsfähige Standortvernetzung unabdingbare Voraussetzung. Eine optimale Standortvernetzung mittels VPN sorgt für eine sichere Datenübertragung in Echtzeit zwischen Unternehmenszentrale, Rechenzentrum und den einzelnen Niederlassungen.

*Kleine Serverumgebungen:* Wir sorgen für vereinfachte Server-Verwaltung und eine mühelose Erweiterbarkeit im Bedarfsfall mit einer optimal auf Sie zugeschnittenen Serverumgebung, die einfach und zentral zu verwalten ist.

*Telefonie:* invo-IT setzt auf die cloudbasierte, flexible VoIP-Telefonielösung von 3CX, die alle Anforderungen hinsichtlich Funktionsumfang, Skalierbarkeit, Performance und Redundanz einer modernen Telefonanlage erfüllt.

*MS 365 Teams und SharePoint:* Teams und SharePoint sind das Dreamteam der Kollaboration. Teams organisiert alles Projektbezogene und teilt es mit den richtigen Leuten, während SharePoint als gigantischer Aktenschrank dient, bei dem alle Beteiligten Zugang zum richtigen Dokument haben. Auch externe Partner und Kunden können eingeladen werden. Sie müssen keine Angst haben, dass auf vertrauliche Informationen zugegriffen werden kann.

Die Datenfreigabe mit Teams und SharePoint ermöglicht eine bessere Zusammenarbeit und eine entspanntere Verwaltung von Daten im Unternehmen.

### **invo-IT, der Partner an Ihrer Seite**

Die Sicherheit Ihrer IT bereitet Ihnen Kopfschmerzen? Auch hier verstehen wir Ihre Sorgen. Gemeinsam beugen wir potentiellen Schäden vor und machen Sie schon zu Projektbeginn mit den geltenden Sicherheitsstandards vertraut. Wir sind der Partner an Ihrer Seite und erarbeiten gemeinschaftlich die passende Lösung für den Schutz Ihrer unternehmenskritischen Daten, der Einrichtung einer sicheren IT und der Einhaltung der Datenschutzgrundverordnung.

### **Werden Sie Teil unseres Teams**

Sie sind ein ganz normaler Nerd und wünschen sich eine neue berufliche Herausforderung mit Eigenverantwortung und Entwicklungspotenzial in der IT-Administration? Bereichern Sie unser Team mit Ihrer Erfahrung, Know-how und Engagement. Bei invo-IT stehen Ihrem beruflichen Erfolg alle Türen offen. Rufen Sie uns an oder senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

/// [www.invo.it](http://www.invo.it)

## KALTSTART IM BERUF:

# Sie möchten Softwareentwickler werden, wissen aber nicht, wo Sie anfangen sollen?

Die Berufsgruppen Softwareentwickler oder IT-Spezialist wie UX-Designer oder Cloud Engineer sind für viele Menschen attraktiv. Dies gilt sowohl für Berufs- als auch für Quereinsteiger aller Altersgruppen. Denn eine Karriere in der IT garantiert praktisch eine Festanstellung. Laut einer aktuellen Studie der Boston Consulting Group fehlen in Deutschland ab 2022 jährlich 96.000 IT-Fachkräfte -- Tendenz bis 2030 steigend. Allerdings ist dies keine Besonderheit der Bundesrepublik.

**D**as Marktforschungsunternehmen IDC prognostiziert einen weltweiten Mangel von vier Millionen Softwareentwicklern bis 2025. Dabei gibt es nicht nur jede Menge Jobs für IT-Fachkräfte, sondern diese sind auch noch sehr gut bezahlt. Aufgrund der enormen Nachfrage und der großen Knappheit an qualifizierten Bewerbern steigen die ohnehin schon guten Gehälter noch stärker an und übertreffen sogar die Inflation -- ein großer Pluspunkt im aktuellen Wirtschaftsklima. Laut der Karriereplattform indeed.com lag das durchschnittliche Grundgehalt eines Softwareentwicklers im Jahr 2022 etwa bei 126.127 US-Dollar, was etwa 128.220 Euro entspricht.

Geld allein reicht nicht aus, um einen Job derart beliebt zu machen. Wegen der hohen Nachfrage können IT-Fachkräfte die Konditionen oft selbst bestimmen. Als Nebeneffekt dieser guten Verhandlungsposition der Bewerber ermöglichen viele Unternehmen heutzutage Remote-Arbeit. Gerade Young Professionals nutzen diese Chance, um die Welt zu bereisen und gleichzeitig konkrete Berufserfahrung zu sammeln – wenn die Umstände es zulassen, auch direkt vom Strand aus. Für Eltern können flexible Arbeitszeiten ebenso ein wahrer Segen sein. Der Wettbewerb der Arbeitgeber um IT-Fachkräfte hat Zusatzleistungen außerdem fest in der Unternehmenskultur verankert, wie z. B. private Krankenversicherungen, Mitgliedschaften in Fitnessstudios und ein ordentliches Budget für die Einrichtung des perfekten Heimbüros. Es ist also nicht verwunderlich, dass sich so viele für eine Karriere im technischen Bereich interessieren. Dennoch kommt diese mit einem Preis. Um Softwareentwickler

oder Spezialist in einem anderen IT-Fachgebiet zu werden, sind harte Arbeit und Engagement erforderlich – und wenn dieser Schritt so einfach wäre, gäbe es wohl keinen IT-Fachkräftemangel.

## Einsatz und Engagement werden belohnt

Die gute Nachricht: Wer dazu bereit ist, Zeit und Mühe zu investieren, um sich für eine Karriere im IT-Bereich zu qualifizieren, dem stehen heute vielerlei Möglichkeiten zur Verfügung. Man braucht keinen hochtrabenden Abschluss, sondern muss lediglich in der Lage sein, die entsprechenden Tätigkeiten zu erledigen. Zwar ist es weder als Berufs- noch als Quereinsteiger einfach, entsprechend viel zu lernen, um den ersten Job überhaupt zu bekommen. Dennoch steht diese Möglichkeit jedem offen, der über eine Internetverbindung und einen Laptop oder Computer verfügt. Denn es gibt es eine Fülle an hochwertigen Online-Lern- und Zertifizierungsprogrammen. Diese kann jeder absolvieren, der die nötige Zeit und Mühe aufbringt. Viele dieser Kurse sind entweder kostenlos oder sehr günstig – wenn Sie es geschickt anstellen, brauchen Sie für Ihren Traumjob also keinen Cent auszugeben.

Man muss auch wahrlich kein Genie sein, um programmieren zu lernen. Fast jeder, der über ein grundlegendes Maß an Intelligenz und Arbeitsmoral sowie über eine problemlösungsorientierte Einstellung verfügt, kann sich ein attraktives Einkommen als Softwareentwickler verdienen. Dennoch ist es manchmal hilfreich, Beispiele aus dem wirklichen Leben von Menschen kennenzu-

lernen, die genau diesen Weg bereits gegangen sind. Noch wichtiger ist die Antwort auf die Frage: Wie ist es überhaupt möglich?

Wir haben mit drei selbst ausgebildeten IT-Fachkräften in verschiedenen Stadien ihrer Karriere gesprochen, um zu erfahren, wie sie zu ihrem ersten Job gekommen sind, wie lange es gedauert hat und was sie anderen raten, die denselben Weg einschlagen möchten. Hier erfahren Sie, wie ein Ex-Basketballprofi, ein ehemaliger Hauptschüler und ein Jugendlicher aus Irakisch-Kurdistan ohne technischen Hintergrund zur Karriere im IT-Bereich fanden.

### **Bogdan Pogăcean: Basketballprofi und Frontend-Webentwickler**

**Berufserfahrung: 6 Jahre**

**Aktuelle Tätigkeit: Senior JavaScript-Entwickler**

**Erste Lernmaterialien: YouTube, Udemu**

**Wichtigster Ratschlag: Kontinuierliche Weiterbildung**

Vor sieben Jahren war der damals 27-jährige Bogdan Pogăcean als Basketballspieler auf dem Weg in eine



Der ehemalige Basketballprofi Bogdan Pogăcean aus dem rumänischen Cluj-Napoca hatte einen ungewöhnlichen Weg in seine Karriere als professioneller Softwareentwickler.

vielversprechende Karriere als Profisportler. Doch dann verletzte er sich. Es war keine karrierebedrohende Verletzung, aber ernst genug, um ihn einen Monat lang ans Bett zu fesseln. Aus Langeweile – und weil er darüber grübelte, wie unsicher eine Karriere als Profisportler ist – verbrachte er viel Zeit damit, im Internet zu stöbern. Irgendwann stieß er auf ein von Microsoft veröffentlichtes YouTube-Video. Es handelte sich um ein Tutorial zur Websiteerstellung für Einsteiger.

Begeistert verbrachte er die nächsten zwei bis drei

## Wo klaffen Ihre Lücken?

Unser IT-Sicherheitscheck nimmt Ihr Netzwerk unter die Lupe und deckt Schwachstellen auf!



## IT-Lösungen für Ihr Unternehmen



**invo-IT GmbH & Co.KG**

Blomestraße 24  
33609 Bielefeld

Fon 0521 800 6 5555  
Fax 0521 800 6 5559

Mail [info@invo.it](mailto:info@invo.it)  
Web [www.invo.it](http://www.invo.it)

**Admin  
gesucht**

**[jobs@invo.it](mailto:jobs@invo.it)**

Wer in seine Fußstapfen als Entwickler im Selbststudium treten möchte, dem rät Martin Trenker: konsequent dran bleiben und sich auch die Mühe machen, unterschiedliche Online-Kurse zu besuchen, die alle Grundlagen der Webentwicklung abdecken.

Stunden damit, der Anleitung des Videos zu folgen, bis er schließlich seine erste eigene Website erstellt und diese bei einem kostenlosen Hosting-Dienst zum Laufen gebracht hatte. Ab diesem Moment war sein Interesse geweckt, sodass er den gesamten Rest seiner Genesungsruhe damit verbrachte, über unterschiedliche YouTube-Videos mehr über das Programmieren zu lernen, angefangen mit HTML und CSS.

Nach seiner Genesung und erfolgreichen Rückkehr in den Sport verbrachte Pogăcean das nächste Jahr und weitere drei Monate damit, sich zwischen den Trainingseinheiten selbst Programmieren beizubringen. Schließlich entschied er, dass seine Zukunft eher in der Softwareentwicklung und nicht im Sport liegen würde. Kurzum bewarb er sich um eine Stelle als Nachwuchskraft bei einem lokalen Unternehmen, das Websites für kleine schwedische Betriebe erstellt – und wurde prompt zusammen mit 50 bis 60 anderen Bewerbern zu einem Auswahltest eingeladen. Da es sich bei seinen Mitbewerber hauptsächlich um Informatik-, Mathematik- und Ingenieursabsolventen handelte, schätzte er seine Chancen wenig optimistisch ein. Doch zu seiner Überraschung und Freude gehörte er zu den besten Kandidaten und erhielt umgehend sein erstes Angebot als Junior-Webentwickler.

Von diesem Moment an gab Pogăcean, wie er selbst sagt, „Vollgas“ im Bereich der Programmierung. Er informierte seinen völlig überraschten Trainer über seine Entscheidung, den Traum vom Profisport aufzugeben, und stürzte sich in seinen neuen Job, wobei er sich auch in seiner Freizeit stets weiterbildete. Seinen Erfolg führt er auf die Disziplin, die der jahrelange Sport ihm vermittelt hat, sowie auf seine problemlösende Denkweise zurück. Pogăcean rät allen, die ernsthaft programmieren lernen wollen, dass man sowohl interessiert sein als auch konsequent dranbleiben muss. Unter diesen Voraussetzungen sieht er keinen Grund, warum man mit ein paar Stunden konzentriertem Üben am Tag nicht innerhalb eines Jahres den ersten Job als Junior-Web- oder Softwareentwickler bekommen sollte.



### **Martin Trenker: Vom Hauptschüler zum Senior Web-Engineer**

**Berufserfahrung: 14 Jahre**

**Aktuelle Tätigkeit: Senior Web-Engineer, Cloud-Native Spezialist**

**Erste Lernmaterialien: PHP-Support-Foren**

**Wichtigster Ratschlag: Es muss Spaß machen.**

Martin Trenker ist Senior Web Engineer mit 20 Jahren Berufserfahrung, davon 14 Jahre als Web-Engineer. Er war stets sein eigener Chef und wählt seine Projekte als Selbständiger selbst aus. Dabei unterstützt er sowohl bereits bestehende Teams, die webbasierte Anwendungen entwickeln, als auch Teams, die noch am Anfang eines neuen Projekts stehen. Mit letzteren arbeitet er bis zur Fertigstellung des Auftrags zusammen. Trenker hat sich die Webentwicklung in Eigenregie beigebracht – und zwar zu einer Zeit, als es noch kein YouTube und keine kostengünstigen Kursplattformen wie Udemy oder Coursera gab. Stattdessen musste er in klassischen Foren und Chatrooms nach Quellen suchen und Fragen stellen. Diesen Communities gab er dann auch etwas zurück, indem er seinerseits andere Anfänger in früheren Phasen ihres Lernprozesses unterstützte.

Nach der Schule machte Trenker zunächst eine Ausbildung bei der Deutschen Telekom, wo er unter anderem Vorträge zu Themen wie Datenbanken besuchte. Er stellte fest, dass er das meiste davon bereits kannte und auch in der Lage war, diese Dinge seinen Mitschülern zu erklären. Als der Job, der sich aus seiner Ausbildung ergab, allerdings nichts technisch Anspruchsvolleres umfasste als die Beratung und den Verkauf von Hardware in Telekom-Shops, wagte er den Sprung in die Selbstständigkeit und begann, beruflich Webseiten zu erstellen. Die nachfolgenden Jahre verbrachte Trenker damit, sich berufsbegleitend weiterzubilden. Heute ist er ein äußerst erfolgreicher Entwickler, der mit einer breiten Palette an Programmiersprachen und Webentwicklungstechnologien arbeitet.

Wer in seine Fußstapfen als Entwickler im Selbststudium



treten möchte, dem rät Trenker: konsequent dran bleiben und sich auch die Mühe machen, unterschiedliche Online-Kurse zu besuchen, die alle Grundlagen der Webentwicklung abdecken. So ist es durchaus möglich, innerhalb eines Jahres genug zu lernen, um die erste Stelle als Junior-Webentwickler zu erhalten. Als Einstiegspunkt in die Webentwicklung empfiehlt er das Erlernen von HTML und CSS, JavaScript und der JavaScript-Library React. Seiner Meinung nach ist es für eine Karriere als Softwareentwickler allerdings entscheidend, nicht nur während der Arbeit, sondern auch außerhalb der Arbeitszeit selbstständig weiter zu lernen.

**Al-Ameen Azad: Irakisch-kurdischer Entwickler im Selbststudium, der remote Software für deutsche Unternehmen entwickelt**

**Berufserfahrung: 3,5 Jahre**

**Aktuelle Tätigkeit: Senior Webentwickler**

**Erste Lernmaterialien: Universität, YouTube**

**Wichtigster Ratschlag: Beginnen Sie mit den Grundlagen. Versuchen Sie nicht, die Grundlagen zu überspringen und direkt mit dem Erlernen eines komplexeren Frameworks wie React zu starten.**

Al-Ameen Azad ist in Sulaimaniyya geboren, aufgewachsen und lebt noch immer in der Universitätsstadt mit rund 750.000 Einwohnern im Osten des irakischen Kurdistans, nicht weit entfernt von der Grenze zum Iran. Erst als Teenager kam Azad mit dem Internet in Berührung: als er 2011 im Alter von 15 Jahren begann, regelmäßig einen lokalen LAN-Club zu besuchen. In der kleinen, schummrigen Höhle, in der Jugendliche an uralten Computern im lokalen Netzwerk Videospiele zockten, spielte auch Azad Flash-Games. Innerhalb eines Jahres wurde er ein bekanntes Gesicht im Club und half bereitwillig anderen Gästen bei Problemen.

In seinem letzten Jahr an der High School entwickelte Azad auch ein Interesse am Programmieren. Geweckt wurde es durch seinen Cousin, der sein Facebook-Konto gehackt hatte und sich weigerte, es ihm zurückzugeben. Innerhalb eines Monats gelang es ihm, es wiederum selbst zu hacken und so die Kontrolle zurück zu bekommen. Sein nächster Schritt bestand darin, sich einen Platz an der American University of Iraq zu sichern, einer gemeinnützigen amerikanischen Hochschule in Sulaimaniyya. Aus Frust darüber, dass er dort erst nach seinem ersten Studienjahr IT-Wahlfächer belegen konnte, begann Azad, sich ehrenamtlich als Community-Moderator für ChatFuel zu engagieren. Das Start-up aus dem Silicon Valley bietet anpassbare Facebook-Chatbots an, die keinerlei Programmierung erfordern und zu diesem Zeitpunkt über 50 Pro-

zent der in den sozialen Medien verwendeten Chatbots ausmachten. Unterstützt von einem US-amerikanischen Online-Freund, den er durch seine Moderationstätigkeit in der Community kennengelernt hatte, begann Azad sich mit dem JavaScript-Framework Node.js auseinanderzusetzen, um die Bots zu optimieren.

Zu Beginn empfand Azad das Programmieren als schwierig, da ihm die Grundlagen vollkommen fehlten.

Sobald es ihm möglich war, belegte er sämtliche Programmier- und IT-Wahlfächer an der Universität und lernte so die Grundlagen von PHP, HTML und JavaScript, bevor er zu Frontend- und Backend-JavaScript-Frameworks überging. Schnell musste er allerdings feststellen, dass der Lehrplan der Universität kaum mehr als eine Einführung war, sodass er sich wiederum mit Hilfe von YouTube selbst weiterbildete. Als Azad kurz vor seinem Abschluss stand, arbeitete er einen Monat lang an der Entwicklung einer Blutspende-Plattform. Das Projekt war ihm von einem der Wahlfächer zugewiesen worden. Er bekam eine Woche Zeit, um einige Ergänzungen vorzunehmen, entwickelte stattdessen jedoch die gesamte Plattform als Chatbot. Sein Dozent bestärkte ihn mit großem Lob und der Bemerkung, dass er ihn sofort einstellen würde, wenn er sein eigenes Unternehmen hätte.

Fast unmittelbar nach seinem Universitätsabschluss begann Azad einen Job als professioneller Softwareentwickler. Heute verfügt er über 3,5 Jahre Berufserfahrung und arbeitet als leitender Webentwickler für das deutsche IT-Outsourcing-Unternehmen Krusche & Company (K&C), das Software für hauptsächlich deutsche Auftraggeber entwickelt. Allen, die programmieren lernen wollen, rät er: Man kann die Fähigkeiten, die man als professioneller Entwickler braucht, nicht nur durch ein Studium erwerben. Deswegen ist es wichtig, sich in Eigenregie weiterzubilden. Azad selbst hat das meiste von YouTube gelernt. Er warnt aber auch vor der „Schnellmethode“, direkt mit einem Framework wie Node.js oder React zu starten, ohne sich vorher mit den Grundlagen von PHP, HTML und JavaScript vertraut zu machen. Denn auf diesen Sprachen basiert der Großteil des heutigen Internets.

Wenn auch Sie eine IT-Karriere in Erwägung ziehen, hoffen wir, dass die Geschichten von Frau Velikova und die der anderen selbst ausgebildeten IT-Fachkräfte Sie inspirieren und dazu ermutigen, diesen Weg ebenfalls einzuschlagen. Die persönlichen Erfahrungen unserer Interviewpartner zeigen, dass mit Fleiß und Engagement eine neue, gut bezahlte Karriere in der Softwareentwicklung mehr als möglich ist. Außerdem können Sie angesichts des großen Fachkräftemangels nahezu sicher sein, dass sich die Anstrengungen früher oder später auszahlen.

/// [www.kruschecompany.com/de/](http://www.kruschecompany.com/de/)

## 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

## EVENT- & KONGRESSLOCATION

### Stadthalle Rheda-Wiedenbrück

☒ Hauptstraße 120 33378 Rheda-Wiedenbrück  
☎ +49 5242 9301 -0  
✉ info@flora-westfalica.de  
🌐 https://www.stadthalle-rheda-wiedenbrueck.de



### 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

## GESUNDHEIT & SOZIALES



### DRK Bielefeld Soziale Dienste gGmbH

☒ August-Bebel-Str. 8 33602 Bielefeld  
☎ +49 521 329898 -38 ☎ +49 521 329898 -53  
✉ mitarbeit@drk-bielefeld.de  
🌐 http://www.drk-bielefeld.de

## HOLZFEUERUNGSTECHNIK

### Nolting Holzfeuerungstechnik GmbH

☒ Aquafinstr. 15 32760 Detmold  
☎ +49 5231 9555 -0 ☎ +49 5231 9555 -55  
✉ info@nolting-online.de  
🌐 www.nolting-online.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

## IT-DIENSTLEISTER



### invo-IT GmbH & Co. KG

☒ Blomestraße 24 33609 Bielefeld  
☎ +49 521 800655 -55 ☎ +49 521 800655 -59  
✉ info@invo.it  
🌐 www.invo.it

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

**Kontakt: 05231/98100-0 oder info@wirtschaft-regional.net**

## LEITERN

## LEITERN-KESTING GMBH

**Leitern-Kesting GmbH**

Horstweg 59 32657 Lemgo  
 +49 5261 88092 +49 5261 88591  
 info@leitern-kesting.de  
 www.leitern-kesting.de

## MESSEN &amp; 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

## REINIGUNGSMASCHINEN

**Kärcher Center Erhard Sielhorst**

Nickelstr. 5 33415 Verl  
 +49 5246 360 -4 +49 5246 5743  
 info@kaercherprofi.de  
 www.kaercherprofi.de

## STEUERBERATER

**bccs corporate capital solutions****Unternehmensberatungsgesellschaft mbH**

An den Speichern 4 48157 Münster  
 +49 251 289640 -69 +49 251 3270 -3672  
 info@bccs-unternehmensberatung.de  
 https://www.bcts-steuerberatung.de/impressum

## STRANDKÖRBE &amp; 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

## 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

## WERBEARTIKEL

**eick werbeartikel GmbH & Co. KG**

Lilienthalstraße 18 32052 Herford  
 +49 5221 27510 -00  
 info@eick-werbeartikel.de  
 www.eick-werbeartikel.de

## WERKSTOFFDIENSTLEISTER

**Thyssenkrupp Schulte GmbH Niederlassung Bielefeld**

Artur-Ladebeck-Str. 114 33647 Bielefeld  
 +49 521 1451-0  
 info.schulte-bi@thyssenkrupp-materials.com  
 https://www.thyssenkrupp-schulte.de/

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**

# Hausmesse *Highleick*...2023

26. -27. April '23

*We leick to  
invite you!*

zur Anmeldung  
scannen



## Werbeartikel schaffen **Emotionen!**

Erleben Sie gebündeltes Expertenwissen von über 40 Ausstellern, namenhafte Marken, zahlreiche Produktneuheiten und innovative Trends mit all Ihren Sinnen!

[eick-werbeartikel.de](http://eick-werbeartikel.de) - [info@eick-werbeartikel.de](mailto:info@eick-werbeartikel.de)

