



WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER IN DER REGION

WWW.WIRTSCHAFT-REGIONAL.NET

05 | 2020 | EUR 8,50 | 44861



LEADERS TALK:

Christoph Schmidt

Press **Medien**
Verlag | Druckerei | Agentur



B2B WERBUNG
PRINT & ONLINE
MARKETINGBERATUNG

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

05231 98100-17

Unsere Förderanlagen.

Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.



Nächste Messen:

09.03.-11.03.2021 LogiMAT
28.09.-30.09.2021 FachPack

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

HarO[®]

Für viele Betriebe fehlt weiterhin eine klare Perspektive

Für große Teile der Wirtschaft ist die Corona-Krise eine existenzielle Frage. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer sorgen sich nicht nur um die Gesundheit von Mitarbeitern und Kunden, sondern auch um das wirtschaftliche Überleben. Trotz erster kleiner Signale von Öffnungen im Bereich des Einzelhandels fehlt für viele Betriebe weiterhin eine klare Perspektive für ihr Geschäft. Weitere wirtschaftliche Einbußen für die gesamte Gesellschaft zeichnen sich ab. Ein wirklicher gemeinsamer Fahrplan Richtung Normalität ist der aktuelle Beschluss noch nicht, dafür sind noch zu wenig Konturen deutlich. Das ehrliche Ringen um die richtigen Schritte ist aber zugleich spürbar.

Wir müssen und wir können jetzt gemeinsam den größtmöglichen Gesundheitsschutz mit Maßnahmen zur Stabilisierung der Wirtschaft verbinden. Aus den Rückmeldungen unserer Mitglieder weiß ich: Viele Unternehmen warten nur darauf, hier auch ihre eigenen Ideen einzubringen, die von Branche zu Branche unterschiedlich sein können. Deshalb brauchen wir klare gesundheitsrelevante Vorgaben und praktikable Leitlinien, aber bitte auch mehr Zutrauen in das Verantwortungsbewusstsein unserer wirtschaftlichen Akteure. Wir sollten deshalb auch Geschäfte unabhängig von der Verkaufsfläche und Branchen jenseits des Handels zeitnah die Chance geben zu beweisen, dass sie Abstandsregeln und Hygienevorschriften erfüllen können. Das wäre ein fairer Wiedereinstieg in das Wirtschaftsgeschehen und würde zugleich dem Gesundheitsschutz hohe Bedeutung beimessen.

Wir sehen auch die große Chance, die Möglichkeiten der Digitalisierung in dieser Phase stärker zu nutzen als das in Deutschland bislang der Fall war. So sind die Pläne für sogenannte Corona-Apps vielversprechend. Damit können wir die Gesundheitssicherung verbessern und zugleich den Unternehmen sowie ihren Kunden wirtschaftliches Handeln ermöglichen.

Aber auch über die „Corona-App“ hinaus können innovative digitale Lösungen einen Beitrag leisten, etwa Plattformen, die den Online-Einkauf bei lokalen Geschäften ermöglichen. Digitale Lösungen können auch dabei helfen, im Alltag Abstand zu halten, ohne zuhause bleiben zu müssen. So könnten Schlangen vor Geschäften mit Einlassbeschränkungen durch intelligente Ticketsysteme verringert und damit der Schutz von Kunden und Mitarbeitern verbessert werden.



Eric Schweitzer, DIHK-Präsident

Sommer - Sonne - SonnenPartner®

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

Grills und Grill-Seminare

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

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

Kostenlose Parkplätze direkt vor der Ausstellung!

INHALTSVERZEICHNIS

/// TAGUNGEN | EVENTS | MESSEN

- 20 Neue Wege gehen
- 21 Erfolgreiche digitale Projekte für Unternehmen in Corona-Zeiten
Marketingagentur TMC sendet Live TalkShow
- 22 Digitale Plattformen für die Kommunikation

/// ENTSORGUNG | ENERGIE | RECYCLING

- 24 Detmolder Energieversorger setzt auf nachhaltigen Klimaschutz
- 26 Boden- und Bauschuttrecycling
- 28 AutoLoadBaler perfekt integriert in bereits bestehende Prozesse
- 30 PreZero übernimmt Containerdienst Herbert Schulz in Celle
- 31 Volvo Trucks startet Vertrieb von Elektro-Lkw
für den Stadtverkehr

/// TITELTHEMA

- 32 - 37 Leaders Talk: Christoph Schmidt

/// GEWERBEBAU | GEWERBEGEBIETE

- 38 Firmenerweiterung bei iNOEX
- 40 Betriebsgelände erweitert
- 41 Digitaler Spatenstich in OWL
- 42 Hallenheizung mit Sparprogramm
- 44 Strategisches Marketing zahlt sich aus
- 46 5 Trends zum Temporären Bauen

/// FOCUS

- 05 Wer sucht, der findet?!?
- 08 Neuer Service zur Raum- und Flächendesinfektion gegen Viren,
Bakterien und Sporen verfügbar
- 10 Corona: Plötzlich Homeoffice – Worauf Menschen in Lippe
achten sollten
- 11 Aus manuell wird automatisiert – die HaRo-Gruppe macht's möglich
- 12 Führen auf Distanz: Es funktioniert doch!
- 16 Corona-Krise: Remote-Arbeit effizient und sicher organisieren
- 18 Präzision hat einen Namen

/// RUBRIKEN

- 04 Impressum
- 06 Regionalgeflüster
- 49 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

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

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

Anzeigenpreisliste Nr. 28/Januar 2020

Druck

Press Medien · www.press-medien.de

Erscheinungsweise

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

BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB

Wer sucht, der findet?!?

Was es bei Google Ad-Anzeigen zu beachten gilt.

Einleitung

Ortlieb vs. Amazon. Amazon kennt jeder. Ortlieb ist ein bekannter Hersteller von wasserdichten Fahrradtaschen und hat schon mehrmals gegen Amazon bis vor den Bundesgerichtshof (BGH) gekämpft. Gegenstand der sog. Ortlieb II Entscheidung des BGH vom 25. Juli 2019 (AZ I ZR 29/18) ist die Darstellung der Treffer bei von Amazon gebuchten Google-Anzeigen. Gab man in der Google-Suchmaschine die Begriffe „Ortlieb Outlet“ oder „Ortlieb Fahrradtasche“ ein, so erschien unter anderem eine von Amazon gesponserte Google Ad-Anzeige. Klickte man auf diese Anzeige, so gelangte man zur Angebotsliste bei Amazon, welche neben den Produkten von Ortlieb auch noch die Produkte anderer Hersteller zeigte (z. B. Vaude). Die Internetnutzer haben also Ortlieb gesucht, bei der Suche aber nicht nur Ortlieb-Produkte gefunden.

Ortlieb, die selbst ihre Produkte nicht bei Amazon vertreiben, sah in der Verknüpfung der Ad-Anzeige mit einer Angebotsliste, die auch Fremdprodukte enthalten, eine Verletzung ihrer Marke „Ortlieb“. Sie nahm Amazon u. a. auf Unterlassung in Anspruch. In den ersten beiden Instanzen war Ortlieb bereits erfolgreich gewesen.

Entscheidung

Der BGH schloss sich den Vorinstanzen an und führte aus, dass die konkrete Gestaltung irreführend ist und somit eine Markenverletzung begründet. Die herkunftshinweisende Funktion der Marke Ortlieb wird durch die gemischten Angebotslisten, die neben den Produkten von Ortlieb auch noch die Produkte anderer Hersteller enthalten, beeinträchtigt. Die konkrete Gestaltung der Ad-Anzeige gibt dem



Dr. Carsten Hoppmann
Rechtsanwalt und Notar
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Verkehr ohne besondere Kenntlichmachung keine Veranlassung anzunehmen, dass neben den Produkten von Ortlieb auch noch die Produkte anderer Hersteller gezeigt werden. Dies gilt insbesondere deshalb, da sich unter der Anzeige die verkürzte URL www.Amazon.de/Ortlieb+fahrradtasche befunden hat. Der Verkehr geht deshalb davon aus, dass ihm ausschließlich Ortlieb-Produkte gezeigt werden.

Amazon könne sich zudem nicht darauf berufen, die Ortlieb-Fahrradtaschen von anderen Anbietern rechtmäßig erworben zu haben, da sie die Klagemarke Ortlieb irreführend verwende, um deren Werbewirkung auszunutzen.

Praxishinweis

Die Ortlieb II Entscheidung des BGH ist für alle Online-Händler von großer Relevanz und bei der Schaltung von Google Ad-Anzeigen zu beachten. Der BGH hat aber klargestellt, dass nur die konkrete Gestaltung unzulässig ist. So ist es auch weiterhin möglich, fremde Marken als Keyword in der eigenen Online-Anzeigenschaltung einzusetzen. Der Werbende muss seine Anzeige somit einer Testfrage unterziehen: Erwartet der normal aufmerksame Internetnutzer unter der konkreten Gestaltung der Werbung ausschließlich Produkte des Markeninhabers zu finden? Wird diese Testfrage mit Ja beantwortet, so ist die Gestaltung der Anzeige zwingend zu ändern. Hier dürfte schon ein entsprechender Hinweis in der Anzeige oder der Angebotsliste reichen, dass auch Fremdware angezeigt wird.

/// www.brandi.net ;

Autor Dr. Carsten Hoppmann

**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

Zahl der Anzeigen für Kurzarbeit auf 725.000 angestiegen

Bis zum 13.04.2020 haben rund 725.000 Betriebe bei den Agenturen für Arbeit Kurzarbeit angemeldet. Damit ist die Zahl der Betriebe, die Kurzarbeit planen, gegenüber der Vorwoche um knapp 12 Prozent gestiegen. Die Daten basieren auf Sonderauswertungen der Bundesagentur für Arbeit und bilden nicht die amtliche Statistik ab. Die Anzeigen kommen aus nahezu allen Branchen. Schwerpunkte sind weiterhin der Einzelhandel und das Gastgewerbe. Für wie viele Personen insgesamt die Betriebe Kurzarbeit angemeldet haben, lässt sich anhand der Daten derzeit nicht ermitteln.

Inzwischen bearbeiten über 8.000 BA-Beschäftigte Kurzarbeitsanzeigen und rechnen Kurzarbeit ab. Das sind zehn Mal so viele wie in normalen Zeiten.

Wenn ein Betrieb nach vorheriger Anzeige in einem Monat tatsächlich Kurzarbeit durchführt, zahlt er neben dem Lohn für geleistete Arbeit auch das Kurzarbeitergeld an die Beschäftigten aus. Er sendet anschließend eine Abrechnungsliste jeden Beschäftigten an die Arbeitsagentur. Dafür hat er gesetzlich bis zu drei Monate Zeit. Nachdem die Unterlagen eingegangen sind, werden diese geprüft und das Kurzarbeitergeld an das Unternehmen ausgezahlt. Wegen dieser nachträglichen Abrechnung liegen der BA die statistischen Daten zu tatsächlich realisierter Kurzarbeit erst nach einigen Wochen vor.

heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG stellt Geschäftsführung neu auf

Die Geschäftsführung der heroal – Johann Henkenjohann GmbH & Co. KG wird neu aufgestellt und die Verantwortungsbereiche innerhalb der Geschäftsleitung werden neu strukturiert. In diesem Zusammenhang verlässt Geschäftsführer Konrad Kaiser das Unternehmen. Neben dem Geschäftsführer Dr. Max Schöne wird die Geschäftsleitung neu besetzt. heroal bedankt sich bei Konrad Kaiser für die Zusammenarbeit und wünscht ihm auf seinem weiteren Weg und für die Zukunft viel Erfolg. „Im Rahmen der neuen Führungsstruktur verfolgen wir auch zukünftig das Ziel, heroal auf Basis seiner langen und erfolgreichen Tradition konsequent und vorausschauend weiterzuentwickeln. Ein besonderes Augenmerk liegt hierbei auf einer hohen Kundenorientierung und der kontinuierlichen Optimierung unseres Lösungs- und Serviceangebots.“, so Dr. Max Schöne. Als eines der führenden Aluminium-Systemhäuser entwickelt, produziert und vertreibt heroal optimal aufeinander abgestimmte Systeme für Fenster, Türen, Fassaden, Rollläden, Rolltore und Sonnenschutz ergänzt um Klapp- und Schiebeläden, Insektenschutz sowie Terrassendächer und Carports.



Dr. Max Schöne ist Mitglied der Geschäftsleitung und führt heroal damit in der fünften Generation als Familienunternehmen. - Foto: © heroal

Dr. Max Schöne ist Mitglied der Geschäftsleitung und führt heroal damit in der fünften Generation als Familienunternehmen. - Foto: © heroal

Paderborner Start-up revolutioniert die Produktionssteuerung



Mit ihrer Start-up-Idee wollen die Paderborner Wissenschaftler Xiaojun Yang, Alexander Pöhler und ihre Mentorin Prof. Dr.-Ing. Iris Gräßler die Produktionssteuerung revolutionieren. Dem Team der Fachgruppe „Produktentstehung“ des Heinz Nixdorf Instituts der Universität Paderborn ist es gelungen, für ihr Projekt „assemblean“ eine Förderung durch das EXIST-Forschungstransferprogramm des Bundesministeriums

für Wirtschaft und Energie (BMW) und des Europäischen Sozialfonds (ESF) zu gewinnen. Ziel des Förderprogramms ist es, Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Realisierbarkeit durchzuführen, Prototypen zu entwickeln, den Businessplan ausarbeiten und schließlich das Unternehmen zu gründen. Der Förderumfang beträgt 560.000 Euro für die ersten anderthalb Jahre. Es ist das erste Mal, dass ein Team der Universität Paderborn diese Förderung erhält.

Alexander Pöhler und Xiaojun Yang mit ihrer Mentorin Prof. Dr.-Ing. Iris Gräßler (Mitte). - Foto: Heinz Nixdorf Institut

Wortmann Gruppe produziert Mund- und Nasenbedeckungen



Die Schuhmusterproduktion der Wortmann Tochter Caprice in Pirmasens, Deutschland, wurde auf die Herstellung von Mund- und Nasenbedeckungen umgestellt. In dieser anspruchsvollen und herausfordernden Zeit will das Unternehmen einen Beitrag für die Gemeinschaft leisten und stellt die Masken kostenlos Pflegeeinrichtungen zur Verfügung. Für die eingesetzten Fachkräfte, die normalerweise auf die Verarbeitung von hochwertigem Leder spezialisiert sind, bedurfte es keiner langen Einarbeitungszeit, um die aus reiner Baumwolle hergestellten Bedeckungen zu fertigen. Die Masken werden dabei zunächst in der Umgebung um Pirmasens verteilt und anschließend auch darüber hinaus Einrichtungen zur Verfügung gestellt.

Nicht nur das Virus selbst, sondern auch die Maßnahmen zu seiner Eindämmung sind eine große Herausforderung und Belastung, insbesondere für die aufgrund der Schutzmaßnahmen oft einsamen und verängstigten älteren Bewohner in den Pflegeeinrichtungen.

Fachkräfte der Entwicklungsabteilung der CAPRICE Schuhfabrik fertigen Mund- und Nasenbedeckungen, die Pflegeheimen kostenlos zur Verfügung gestellt werden. - Foto: Wortmann



Hengst Filtration startet die Produktion von Atemmasken

„Die ersten 25.000 Masken spenden wir an Pflegepersonal in Münster – getreu dem Motto Münster steht zusammen“ so Jens Röttgering, Inhaber des Unternehmens. „Unsere hohe Kompetenz aus der Luftfiltration nutzen wir nun, um die Produktion an die aktuellen Anforderungen durch die Covid-Pandemie anzupassen“. Eine Zulassung als OP-Maske nach DIN EN 14643 ist bereits in Vorbereitung. Weltweit arbeiten trotz erschwelter Rahmenbedingungen viele Teams an der Umsetzung dieser Herausforderung – „das Engagement und die Leidenschaft meiner Mitarbeiter macht mich extrem stolz“ so Röttgering. Die Hengst SE liefert Produkte, Systeme und Konzepte rund um die Filtration und das Fluidmanagement – von der Entwicklung bis zur Hightech-Fertigung.

📷 Jens Röttgering, Inhaber Hengst Filtration, mit dem ersten Exemplar der Hengst Mund-Nasen-Maske. - Foto: Hengst



Corona: Fiege verteilt Schutzausrüstung für medizinisches Personal

Der Logistikanbieter Fiege verteilt im Auftrag des Bundesgesundheitsministeriums (BMG) dringend benötigte Schutzausrüstungen für medizinisches Personal in Deutschland. Die ersten Atemschutzmasken sowie sonstige Schutzausrüstung wie Schutzkittel, Handschuhe und Schutzanzüge sowie Desinfektionsmittel konnten in den letzten zwei Wochen bereits an die Regionalstellen der Kassenärztlichen Vereinigungen und an die zentralen Lager der Bundesländer ausgeliefert werden sowie an die Bundesbehörden übergeben werden. Bundesgesundheitsminister Jens Spahn: „Wir wollen diejenigen, die in Arztpraxen, Krankenhäusern und Pflegeheimen gegen das Coronavirus kämpfen, so gut es geht vor Ansteckung schützen. Darum kaufen wir mittlerweile als Bundesministerium für Gesundheit dringend benötigte Schutzausrüstung zentral ein. Rund 37 Millionen Schutzmasken sind bis Ende dieser Woche in Deutschland angekommen. Weitere Millionen sind im Zulauf. Ich danke allen Beteiligten, die dabei mithelfen, auf einem umkämpften Weltmarkt ausreichend Schutzkleidung für unser medizinisches Personal zu beschaffen und zu verteilen.“

📷 Foto: Fiege

Unternehmen helfen Unternehmen in der Corona- Krise: ArbeiterTausch.com

Personal verleihen statt Kurzarbeit oder Kündigung: eine gemeinsame Initiative der Schweizer Werbeagentur FE und der Web-Agentur OPTEN, die auf unbürokratische und schnelle gegenseitige Hilfe setzen. Reis, Nudeln, Windeln und Klopapier einräumen, statt Pommes und Burger braten? Die beiden Branchenriesen McDonald's und Aldi haben es vorgemacht, wie schnelle unbürokratische Hilfe in Krisenzeiten funktionieren kann. Zahlreiche Mitarbeiter der Fast-Food-Kette drohte nach Filialschließungen Kurzarbeit oder gar Entlassung, während der Lebensmitteldiscounter händeringend Unterstützung in seinen Läden und Lagern suchte, um den durch die COVID-19-Krise ausgelösten Kundenansturm zu bewältigen. Die Bilanz der gemeinsamen Aktion ist beeindruckend: Fast 2.000 Mitarbeiter von McDonald's packen jetzt bei Aldi mit an. Sie werden zu den bei Aldi üblichen Konditionen befristet eingestellt und können nach dem Einsatz wieder zu McDonald's zurückkehren. Mit der heute vorgestellten Plattform ArbeiterTausch.com wollen die beiden Schweizer Agenturen FE und OPTEN auch allen anderen betroffenen Unternehmen eine intuitiv zu bedienende Möglichkeit bieten, sofort eigenes Personal anzubieten bzw. die Suchen nach Personal zu veröffentlichen. ArbeiterTausch.com ist ab sofort in der Schweiz, Deutschland und Österreich verfügbar, es gibt keine Anforderungen bezüglich der Mindestgröße der teilnehmenden Firmen. Gegen eine Schutzgebühr von 199,- CHF bzw. 199,- EUR können sich Unternehmen auf PartnerTausch.com präsentieren, die Personal ausleihen möchten. Für Firmen, die nur vorübergehend Fachkräfte suchen, ist die Registrierung kostenfrei. Kommt es zu einem „Matchmaking“ via ArbeiterTausch.com, erarbeiten die beiden Unternehmen einen Leihvertrag untereinander – unter der Voraussetzung natürlich, dass die Fachkräfte dazu bereit sind. „Wir verstehen uns als eine Art moderne Partnerbörse für Unternehmen, die in einer nie da gewesenen Ausnahmesituation wichtige gesellschaftliche Aufgaben übernehmen wollen, um Mitarbeiter zu halten und vor Einnahmefällen zu bewahren“, erklärt Dominic Fontijn, CEO der FE Agentur AG.

BIOTEC KLUTE GMBH

Neuer Service zur Raum- und Flächendesinfektion gegen Viren, Bakterien und Sporen verfügbar

Biotec Klute bietet ab sofort nachhaltige Hygienemaßnahmen mit biozidzugelassenem Desinfektionsmittel für alle Branchen in OWL

Die Biotec Klute GmbH aus Borcheln bietet ab sofort Unternehmen, Behörden und Dienstleistern jeglicher Größe in der Region Ostwestfalen-Lippe einen Desinfektionsservice gegen Viren an. Das Unternehmen versteht sich als Dienstleister im Bereich kritischer Infrastrukturen und will mit gezielten Hygienemaßnahmen hel-

fen, die Ausbreitung des Corona-Virus zu verhindern. Ausgeführt wird der Service durch fachgerecht geschulte Mitarbeitende des Unternehmens. Mit Vernebelungsgeräten wird ein schnell wirksames Mittel zur Raum- und Flächendesinfektion ausgebracht und setzt sich wie ein Mikrofilm auf alle Oberflächen. GreenHero ist eine Eigenmarke der Biotec-Klu-

te-Tochter Futura Germany. Das biozidzugelassene Desinfektionsmittel ist umweltschonend und wirksam bei Viren, Bakterien, Keimen, Pilzen und Sporen.

Erweiterung des Geschäftsfeldes Hygieneserviceleistungen

„Wir haben die Ausbreitung des Corona-Virus von Beginn an mitverfolgt



Biotec Klute desinfiziert ab sofort wirksam gegen Corona-Viren – neuer Service dient auch dauerhaft und zur Vorbeugung

und parallel im Team an Konzepten gearbeitet, um hier gezielt zu helfen. Biotec Klute versteht sich als Dienstleister im Umfeld kritischer Infrastrukturen, zu denen die Lebensmittelindustrie und das Gesundheitswesen zählen. Neben der Schädlingsbekämpfung gehören Desinfektion und Hygiene zu unseren Kernkompetenzen. Diese sind aktuell notwendig, um die Herausforderungen rund um das Corona-Virus zu meistern“, so Oliver Klute, Geschäftsführer von Biotec Klute.

In erster Linie geht es um Hygienemaßnahmen in sozialen Kontakträumen, das sind u. a. Krankenhäuser, Altenheime und Pflegeeinrichtungen, Universitäten, Schulen, Kitas, Arztpraxen, Apotheken, Restaurants, Gaststätten, Behörden, Einkaufszentren, aber auch öffentliche Verkehrsmittel wie Busse und Bahnen oder Sozialräume und Kantinen in Unternehmen. Durch den Desinfektionsservice wird die Umgebung für Mitarbeitende und Kunden geschützt, und sie bekommen ein sicheres Gefühl. Die Ansteckungsgefahr lässt sich deutlich reduzieren sowie ein laufender Betrieb insbesondere in kritischen Infrastrukturen gewährleisten.

Mit Hygiene-Fachwissen, effizienten Produkten und professionellem Service durch die Corona-Krise

Das Team von Biotec Klute nimmt regelmäßig an Hygieneschulungen teil und ist z. B. mit den Verhaltensregeln in lebensmittelverarbeitenden Betrieben vertraut. „Uns ist es wichtig, hier mit geschultem Personal zu arbeiten sowie ein absolut wirksames und umweltverträgliches Produkt einzusetzen. Die Preisgestaltung für unsere Dienstleistung entspricht marktüblichen Preisen. Wir wollen helfen und nicht mit der Angst der Leute spielen, um einen besonderen Profit aus der Corona-Krise zu schlagen, die

aktuell für uns alle weltweit eine der größten Herausforderungen darstellt. Starten werden wir mit dem Angebot in der Region Ostwestfalen-Lippe“, beschreibt Hygienedienstleister Klute sein Angebot.

„Desinfektions- und Hygienemittel bleiben für einen hohen Gesundheits- und Hygienestandard in unserer Gesellschaft dauerhaft unverzichtbar und sollten nur mit entsprechender Zulassung eingesetzt werden“, so Klute weiter.

GreenHero ist biozidzugelassen und eine auf Wirksamkeit geprüfte Eigenmarke der Biotec-Klute-Tochter Futura Germany. Das hochkonzentrierte

Desinfektionsmittel basiert auf Wasser und Salzen. Der Hersteller hat ganz bewusst auf den Einsatz von Ethanol verzichtet, somit ist das Produkt besonders verträglich für Mensch und Umwelt. GreenHero inaktiviert die Viren.

Seit Jahrzehnten ist Biotec Klute in den Bereichen Schädlingsbekämpfung und Hygiene tätig und setzt hier maßgebliche Trends und Innovationen in der Branche.

Weitere Informationen zur Desinfektionsdienstleistung:

/// www.biotec-klute.de/biotec/desinfektion.php





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

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

Jutta Jelinski

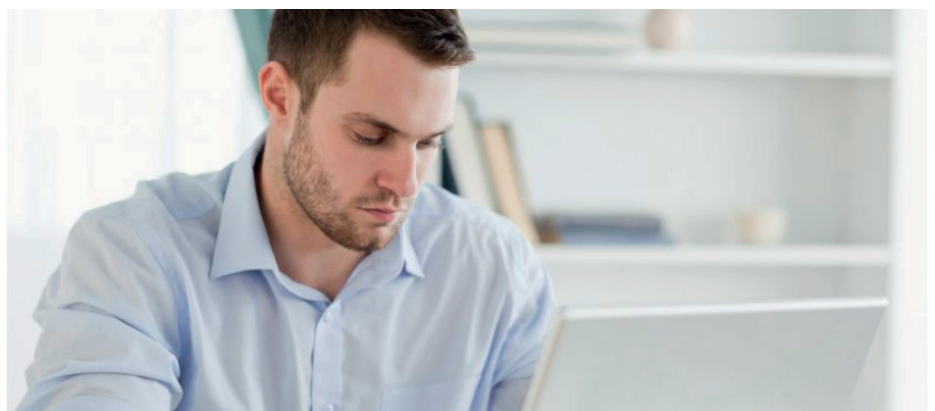
Corona: Plötzlich Homeoffice – Worauf Menschen in Lippe achten sollten

Die Corona-Krise verändert derzeit die Arbeitswelt auch im Kreis Lippe massiv. Zahlreiche Beschäftigte arbeiten als Vorsichtsmaßnahme von zu Hause aus – viele davon das erste Mal. „Das ist zunächst natürlich eine große Umstellung“, sagt Matthias Wehmhörer, Serviceregionsleiter bei der AOK NordWest. „Plötzlich finden Menschen zu Hause allein vor dem Computer eine völlig andere und ungewohnte Arbeitsatmosphäre vor.“

Um wirklich konzentriert arbeiten zu können, empfiehlt es sich, einen separaten Arbeitsplatz in der Wohnung einzurichten, damit die Bereiche für Freizeit und Arbeit räumlich etwas abgegrenzt sind. Auch ist es ratsam, sich selbst Regeln zu geben. Also: Arbeitszeiten festlegen, Aufgabenpakete bestimmen, Pausen festlegen und Zeitpläne erstellen.

Beim Arbeiten am heimischen PC sollten die Menschen nach Möglichkeit einen höhenverstellbaren Stuhl benutzen. Hierbei sollte die Sitzhöhe passend zur Tischhöhe gewählt werden, so dass die auf die Tischkante abgelegten Unterarme möglichst einen rechten Winkel zum Oberarm bilden und die Schultern dabei nicht hochgezogen werden. „Der Bildschirm sollte nach Möglichkeit so aufgestellt werden, dass der Kopf des Betrachters leicht nach unten geneigt ist, wenn er auf die Bildschirmmitte blickt. Außerdem ist ein ausreichend großer Abstand zwischen Augen und Bildschirm wichtig. Wir empfehlen hierbei 50 bis 80 Zentimeter“, erklärt Wehmhörer.

Im Homeoffice sollten zudem auch Pausenzeiten eingehalten werden. „Einer aktiven Pause kommt nun eine noch größere Bedeutung zu. Hier empfehlen wir, unbedingt die Sitzposition zu verlassen, vom Arbeitsplatz aufzustehen und dabei die Schulter- und Nackenmuskulatur auf-



Menschen im Kreis Lippe, die jetzt im Homeoffice arbeiten, sollten unbedingt die Pausenzeiten einhalten und sich dabei Anregungen aus dem aktuellen Online-Präventionsprogramm der AOK NORDWEST holen.

lockern. Ein Blick dabei aus dem Fenster in die Ferne tut den Augen, die vorher die ganze Zeit auf den Bildschirm gerichtet waren, gut und entspannt kurzfristig die Augenmuskulatur“, sagt Wehmhörer.

Die AOK empfiehlt, auf ein paar weitere Dinge zu achten. Beim digitalen Arbeiten von zu Hause aus schleiche sich manchmal ein unbewusster Abkapselungseffekt ein. Viele Menschen im Homeoffice schreiben sich beispielsweise vermehrt E-Mails statt zu telefonieren. „Gerade in der isolierten Arbeitsumgebung zu Hause ist es empfehlenswert, lieber mal mit den Kollegen zu sprechen, auch wenn es nur am Telefon ist“, so Wehmhörer. Das allein baue in schwierigen Situationen schon Stress ab.

Weitere Tipps zu Bewegungs- und Entspannungsübungen im häus-

lichen Bereich bieten die Online-Präventionsangebote der AOK NordWest, die aufgrund der Corona-Krise deutlich erweitert wurden. In Kooperation mit Cyberfitness werden über 500 Angebote von Yoga, über BBP, Pilates, Rückenfit, FatAttack, TotalBodyWorkout, Cycling, Crossing bis hin zu Rowing für AOK-Versicherte im Online-Fitnessclub freigeschaltet. Vor dem heimischen Bildschirm kann dann sogar die ganze Familie gemeinsam sportlich aktiv werden. Der Online-Fitnessclub steht allen AOK-Versicherten bis zum 31. Dezember 2020 kostenfrei zur Verfügung. Die Angebote sind online unter www.cyberpraevention.de/aok einsehbar. Weitere Anregungen zum Stressmanagement und zu mehr Entspannung in der Rubrik ‚Gesundes Leben‘ unter:

/// www.aok.de/nw.

HARO ANLAGEN- UND FÖRDERTECHNIK GMBH

Aus manuell wird automatisiert – die HaRo-Gruppe macht's möglich

Kommissionierwagen, die eigentlich für den manuellen Gebrauch gedacht sind, voll automatisiert befördern, das Ganze per Knopfdruck, am besten noch möglichst effizient und energiesparend?

Was auf den ersten Blick nach einer Wunschvorstellung klingt, wird durch die HaRo-Gruppe nun erstmals in die Tat umgesetzt. So ergänzt das Unternehmen sein Produktportfolio aktuell durch eine Förderanlage, die nicht nur auf die Beförderung der gängigen Fördergüter wie Paletten und Gitterboxen ausgelegt ist, sondern mit der auch Pickwagen über mehrere Ebenen hinweg problemlos transportiert werden können. Doch das soll in Zeiten von Industrie 4.0 und der Forderung nach einer zunehmenden Automatisierung des Produktions- und Lagerflusses noch nicht alles sein: In flexibler Ergänzung zum Vertikalförderer spezialisiert sich HaRo aktuell auf die Implementierung des fahrerlosen Transportsystems (FTS) in Kombination mit einem integrierten Roboter. Dabei stellt das FTS, das in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen SEW konzipiert wurde, eine



Weltneuheit in Sachen Effizienz dar. Denn das Transportsystem arbeitet nicht wie bisher üblich mit 230/400 Volt Wechselstrom, sondern wird vollständig mit nur 48 Volt Gleichstrom betrieben. Zugleich entfallen aufwendige Spannungswandlungen. Außerdem wird das FTS in Baukastenweise gebaut, sodass Kundenanforderungen in Größe, Geschwindigkeit und Last fle-

xibel gefertigt werden können. „Dank der Kombination aus Vertikalförderer, FTS und Palettierroboter können wir erstmals einen komplett vollautomatisierten Transport aus einer Hand präsentieren“, so Konstruktionsleiter Markus Löseke. Die HaRo-Kettenförderer, die Paletten oder Pickwagen gleich zweispurig im Vertikalförderer nach oben transportieren, sind zusätzlich mit Führungsschienen und Raddreher ausgestattet. „Damit gewährleisten wir, dass die Räder der Pickwagen in der Spur gehalten und der automatische Transport nicht behindert wird“, erklärt Löseke. Bislang dürften die Kommissionierwagen nämlich vor allem aus dem manuellen Transport bekannt sein. Aus manuell macht die HaRo-Gruppe ab sofort automatisiert und präsentiert damit eine Innovation im Fördertechnik-Bereich.

/// www.haro-gruppe.de

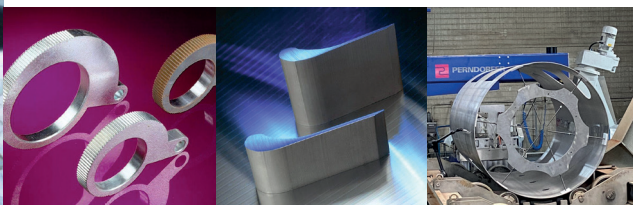


Schröder
Schneidtechnik GmbH

Hochwertiges Wasserstrahlschneiden und Trennen sämtlicher Materialien



Schneiden mit der Urkraft des Wassers



Carl-Borgward-Straße 11
33335 Gütersloh
Tel. 05241 210 58-0
Fax 05241 210 58-29
Internet: www.schroeder-schneidtechnik.de
E-mail: info@schroeder-schneidtechnik.de

LD21 ACADEMY GMBH

Führen auf Distanz: Es funktioniert doch!

Wir interviewen den Unternehmensberater und Honorarprofessor Dr. Burkhard Bensmann.

WIR: Herr Bensmann, derzeit finden sich viele Führungskräfte und Mitarbeiter im Home Office wieder, auch solche, die damit keine Vorerfahrung haben. Was nehmen Sie bei Ihren Kunden wahr?

BB: Wir müssen unterscheiden zwischen solchen Kunden, die ortsunabhängige Arbeit schon länger praktizieren. Bei diesen klappt es gut, es sind halt jetzt mehr Leute dauerhaft im Home Office. Und bei solchen Kunden, die die Arbeit bisher eher zurückhaltend räumlich flexibel gestaltet haben, finden jetzt ruckartig Lernprozesse statt. Die Herausforderungen bei dieser zweiten Gruppe sind deutlich höher.

WIR: Können Sie das präzisieren - wo liegen die größten Unterschiede zwischen beiden Gruppen?

BB: Ich nenne Ihnen zwei anonymisierte Fallbeispiele. Da ist ein internationales Unternehmen, welches auf allen Kontinenten arbeitet und über eine langjährige Erfahrung mit „verteilter“ Arbeit verfügt. Hier ist derzeit die Hürde, dass in Administrationsbereichen viele Hundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zuhause arbeiten. Der CEO hat sofort erkannt, dass es nicht nur auf die Technik und die Workflows ankommt, sondern dass die Menschen sich weiterhin miteinander verbunden fühlen wollen, gerade in der Krise. Eine wirksame Maßnahme, die dieses Unternehmen sofort eingeführt hat, ist eine wöchentliche Fitness- und Achtsamkeitseinheit, in der hunderte Teilnehmer aus zahlreichen Ländern sich gemeinsam fit halten, angeleitet durch die Expertin Anja Termöllen. Das hat eine sehr positive Wirkung auf die Kultur.

WIR: Was ist mit dem zweiten Fallbeispiel?

BB: Eine andere Führungskraft, in dem Fall kein direkter Kunde von mir, vergräbt sich unter Druck, ist stark von äußeren und wechselnden Botschaften und Informationen abhängig, vergisst seine eigentlich Strategie und strahlt Hektik aus. Bis in die Sprache hinein signalisiert diese Person, dass sie überfordert ist. Diese Person hat auch in normalen Zeiten eher eine skeptische Haltung gegenüber den Mitarbeitern und Führungskollegen zum Ausdruck gebracht. Jetzt, in der Krise, wo das Unternehmen an Liquiditätsgrenzen kommt und zudem viele Manager im Home Office arbeiten, schlägt



Der Autor Burkhard Bensmann, Jahrgang 1959, Dr. phil., selbstständiger Organisationsberater und Coach für Führungskräfte und Autor, Honorarprofessor an der Hochschule Osnabrück. Dr. Bensmann setzt in der Begleitung von Organisationen und Führungskräften auf Vertrauen, Wirksamkeit und Nachhaltigkeit.

das Misstrauen voll durch: Am liebsten würde dieser Chef ständig prüfen, ob die Kollegen zuhause überhaupt arbeiten. Er fordert Belege für Betriebsamkeit, statt den Rahmen zu setzen und die Leistung an den Ergebnissen zu messen. In der Krise wird dieses mißtrauische Mind-Set offensichtlich, denn das Führen auf Distanz zeigt dieses Defizit klar und deutlich. Die Chancen, dass ein echter Lernprozess in der Krise stattfindet, sind natürlich eingeschränkt.

WIR: Was machen Sie im Coaching mit einer solchen Führungskraft, vor allem, wenn dies ein Inhaber ist?

BB: Es ist eher selten, dass Führungskräfte mit einer solchen inneren Haltung zu mir kommen, damit ich sie als

Coach begleite, denn das setzt ja die Einsicht voraus, dass sie sich ändern müssen und die Hoffnung, dass sie das auch können. Wenn es also dazu kommt, dass ich in einen solchen Unterstützungsprozess einsteige, dann versuche ich zunächst zu klären, ob die Person reflexionsbereit und reflexionsfähig ist. Eventuell ist das schon der Punkt, wo ich das Coaching ablehne - das kommt vor, wenn auch selten, weil ich die Personen natürlich vorab checke, zum Beispiel in einem Telefonat. Wenn das Ergebnis positiv ist, dann lasse ich mir gern drei oder vier Menschen im Unternehmen nennen, die ich zu diesem Chef befrage, so dass ich mehrere Perspektiven bekomme und das System besser verstehe. Und dann können wir - wenn alles gut läuft - nach und nach an den Mind-Sets und den problematischen Denkmustern arbeiten.

WIR: Unser Thema ist ja Führung auf Distanz. Haben Sie ganz allgemein gültige Tipps?

BB: Das kommt sehr stark sowohl auf das Unternehmen als auch auf das Individuum an. Allgemein gilt: Jetzt ist klare Kommunikation gefragt. Die Führungskraft muss eindeutig, schlüssig und verständlich kommunizieren. Bei aller eigenen Unsicherheit kommt es darauf an, die Botschaften und deren mögliche Wirkungen vorab zu bedenken. Gerade jetzt geht es nicht, einfach darauf los zu reden, anstatt sich dezidiert vorzubereiten. Also: Was sind die Kernbotschaften, welche Bedürfnisse haben Ihre Mitarbeiter, was sind Ihre Ziele, für die Sie werben wollen? Klare Kommunikation ist ein Erfolgsfaktor, vor allem in Krisenzeiten.

WIR: Welche weiteren Erfolgsfaktoren sehen Sie, speziell hinsichtlich der Führung auf Distanz?

BB: Wenn derzeit viele Menschen von zuhause arbeiten, dann benötigt jeder - männlich wie weiblich - sinnvolle Rituale und Rhythmen. Sie haben das sicherlich auch schon an anderen Stellen gelesen: Schaffen Sie sich auch im Home Office einen geregelten Ablauf, sorgen Sie für Phasen des „deep work“, also ungestörter Arbeit. Wenn Sie Vorgesetzter sind, dann schaffen Sie mit Ihren Teammitgliedern Spielregeln. Wann wollen Sie jeweils ungestört arbeiten können, wann sind Sie auf Empfang, also bereit zur Kommunikation. Wie im normalen Büro, so gilt dies erst recht im Home Office - wir müssen lernen, den anderen auch fokussiert arbeiten zu lassen.

WIR: Sie sprachen auch von Ritualen...

BB: Ja, ich bin der festen Überzeugung, dass wir individuelle Rituale ebenso wie Teamrituale benötigen.

WIR: Haben Sie dafür Beispiele?

BB: In normalen Zeiten haben die meisten Unternehmen bewusste und unbewusste Rituale. Zum Beispiel wird es

geschriebene oder ungeschriebene Verfahren geben, wie eine Sitzung abläuft, wer welche Redeanteile hat, wie die Sitzordnung ist. Wenn Sie - wie jetzt in der Krise - solche Abläufe nicht mehr haben, weil alle jeweils zuhause vor dem Laptop sitzen, dann müssen Sie neue Rituale schaffen. Für viele Teilnehmer an solchen Videokonferenzen ist dieses Format anstrengend und ungewohnt. Meine Tipps dazu: Wenn Sie Teilnehmerin oder Teilnehmer sind, dann überlegen Sie sich vorher, was genau Ihre Ziele in diesem Videomeeting sind, schreiben sie diese am besten auf, dann sind sie besser eingepägt. Und wenn Sie Chefin oder Chef sind und das Meeting auf Distanz leiten, dann vereinbaren Sie Spielregeln und achten Sie durch eine kluge Moderation darauf, dass die Teilnehmer mit der Aufmerksamkeit dabei bleiben. Leiten Sie diese Konferenz so, dass sich jeder, der will, auch beteiligen kann. Ein weiterer Tipp ist, eine Person zum „Digitalen Zeremonienmeister“ zu machen. Diese Person achtet auf die Einhaltung der Spielregeln und gibt der Gruppe eine Rückmeldung.

WIR: Haben Sie weitere Tipps für Teambildung auf Distanz?

BB: Eine entscheidende Aufgabe ist es, gemeinsam den Teamgeist hoch zu halten. Für die Führungskraft ist es jetzt eine besondere Herausforderung, Wertschätzung auf Distanz zu vermitteln. Bei virtuellen Meetings könnten Sie auch ein Ritual einführen, zunächst die Erfolge zu nennen, die zwischenzeitlich erzielt wurden. Ich sah ein Video des Unternehmens von Simon Sinek, in dem ein ganzes Videoteamtreffen nur für Fragen des Befindens der einzelnen Teammitglieder angesetzt wurde. Das mag uns zunächst fremd vorkommen, aber in Corona-Zeiten erleben sich viele Mitarbeiter als isoliert und abgekoppelt vom Arbeitsalltag, da braucht es dann auch mal ungewöhnliche Maßnahmen.

WIR: Muss ich als Führungskraft meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Heimbüro eigentlich jetzt besonders motivieren?

BB: Gerade bei Führung auf Distanz muss ich als Chefin oder Chef darauf achten, den Draht zu den im Home Office verstreuten Teammitgliedern zu halten, auch individuell. Eine der Hauptaufgaben ist meiner Meinung nach nicht die Motivation der anderen - da empfehle ich, auf die Eigenmotivation zu setzen und dem Mitarbeiter quasi nicht im Weg zu stehen. Ich glaube, dass es vielmehr darauf ankommt, Orientierung zu geben. In Zeiten der Veränderung oder der Krise kommt es darauf an, dass der oder die Vorgesetzte dem Mitarbeiter einen Rahmen vermittelt, zum Beispiel auch mit dem einzelnen Mitarbeiter klärt, worin der Beitrag zum Unternehmenserfolg liegt. Bei Führung auf Distanz habe ich eben nicht die Gelegenheit, im Vorbeigehen eine Info weiterzugeben oder den Mitarbeiter zu fragen, wie es ihm geht.

WIR: Was kann ich tun, um den Mitarbeitern einen Rahmen zu vermitteln?

BB: Aus der Sicht eines externen Beraters sehe ich es als wesentlich an, dass die Führungskraft gerade in Zeiten der Veränderung sich nicht durch hektische Entscheidungen auszeichnet, sondern die bisherige Strategie im Blick hat. Es gilt, im Teamwork mit anderen Führungskräften zu checken, wieweit wir die Strategie beibehalten und inwieweit wir sie modifizieren müssen. Das kann bedeuten, dass sich das Unternehmen in der Krise auf die Kernkompetenzen fokussiert und wir zum Beispiel erst in ruhigeren Zeiten wieder Experimente unternehmen. Dies sollte keine einsame Entscheidung eines vermeintlichen Helden an der Spitze sein, sondern in einem kompakten Diskurs unter Beteiligung wesentlicher Akteure stattfinden. Wenn ich diese Aktualisierung der Strategie vorgenommen habe, dann gilt es, wie bereits ausgeführt, diese klar zu kommunizieren.

WIR: Wie lässt sich die Krise nutzen?

BB: Während wir die Krise meistern sollten wir uns immer wieder Zeit nehmen, unsere Erkenntnisse und Ideen aufzuschreiben, denn wir haben im Moment die Chance, die durch die Not veränderte Perspektive für einen neuen Blick auf unser Unternehmen zu nutzen. Meinen Coachingkunden empfehle ich ein einfaches Raster, welches ich auch in meinem aktuellen Buch, „Wirksam handeln durch Selbstführung“, erläutere. Ich nenne den Ansatz die „Vierung“, denn es sind im wesentlichen vier Fragen: Was wollen wir weitermachen? Was wollen wir anders machen? Was wollen wir neu machen? Was wollen wir nicht mehr machen? Wenn Sie dieses Raster jetzt individuell und im Führungsteam nutzen und sich immer wieder Ideen und Einfälle notieren, dann kann daraus ein Fundus von guten Ansätzen für die Zeit nach der Krise entstehen.

WIR: Sie sind Experte für das Thema Selbstführung - welche Rolle spielt die Führung der eigenen Person in diesem Kontext?

BB: Zunächst zeigt sich unter Druck umso deutlicher, dass die Selbstführung des Vorgesetzten, der Chefin, des Inhabers oder der Start-Up-Gründerin die Basis bildet, um andere zu führen. Das hat der österreichische Managementguru Peter Drucker schon in den 1960er Jahren klar postuliert. Stellen Sie sich eine Führungskraft vor, die angesichts dieser Herausforderungen nicht über Selbstkontrolle, Eigenverantwortung, Empathie und Zuversicht verfügt - wie wollen Sie einer solchen Führungskraft jetzt in diesen turbulenten Zeiten vertrauen und folgen? Selbstführung umfasst in meinem Verständnis wirksame Einstellungen und Methoden zur Führung der eigenen Person und basiert ganz wesentlich auf Selbsterkenntnis, Selbstverantwortung und Selbststeuerung. Eine reife Persönlichkeit wird über eine solche Selbstführung verfügen, sich der Stärken und Schwächen bewusst sein und auf dieser Basis andere führen, auch auf Distanz. Durch die schlagartig ausgeweitete Home Office Arbeit kommt es aber auch in starkem Maße auf Selbstführung und damit Selbstverantwortung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter selbst an: Wie strukturiere ich meinen Tag, habe ich klare Etappenziele, wie motiviere ich mich, welche Arbeitsmethoden sind wirksam? Alles das hat direkt mit Selbstführung zu tun. Anders gesagt: Je besser sich ein Mitarbeiter selbst führen kann im Home Office, desto einfacher kann das Führen durch den Vorgesetzten werden. Eine Frage, die Sie sich auch in Krisenzeiten als Mitarbeiter stellen sollten, lautet: Was ist mein Beitrag zur Wertschöpfung? Im Zweifel erörtern Sie diese Frage mit Ihrem Vorgesetzten, damit Sie klar wissen, worauf Sie sich fokussieren wollen.

Erfolgsfaktoren für Führung auf Distanz

Kommunikation: Kommunizieren Sie als Führungskraft eindeutig, schlüssig und verständlich. Ihre Botschaften sollten ehrlich sein, deren Konsequenzen sollten Sie vorab bedenken.

Rituale: Schaffen Sie für sich und das Team Spielregeln und Abläufe, die einerseits Austausch, andererseits auch ungestörtes individuelles Arbeiten fördern.

Orientierung: Bieten Sie als Chefin oder Chef einen Rahmen, in dem der Mitarbeiter selbstorganisiert und eigenverantwortlich tätig wird; klären Sie, woran der Erfolg gemessen wird.

Teamwork: Nutzen Sie das Wissen und die Perspektiven Ihrer Kollegen. Schaffen Sie gemeinsam ein Klima der Wertschätzung und fragen Sie, wie es dem Anderen geht.

Selbstführung: Setzen Sie bei der Führung der eigenen Person an. Schauen Sie darüber hinaus, wie Sie Selbstführung und Selbstorganisation in Ihrem Unternehmen fördern können.

Aus der Krise lernen - vier wesentliche Fragen

Weiter machen:	Anders machen:
Neu machen:	Nicht mehr machen:

und geeignete Methoden und Instrumente. Hier werden wir viel stärker als bisher Möglichkeiten des ortsunabhängigen Arbeitens anwenden. Gleichzeitig erleben wir allerdings auch Grenzen der Arbeit von zuhause, wir bemerken, warum ein Büro so wichtig für Kommunikation, Wellbeing und letztlich für Produktivität ist. Und wenn wir es gut machen, dann werden wir auch Wege gefunden haben, mit denjenigen solidarisch zu sein, die derzeit am Stärksten von der Krise getroffen werden, also zum Beispiel Selbstständige, Kleingewerbe, Alleinerziehende, Künstler. Wir werden aktiv Anreize und Systembedingungen schaffen müssen, damit Menschen auch in Zukunft Risiken eingehen, Produkte erfinden, unternehmerisch tätig sind.

WIR: Abschließend die Frage an Sie: Was werden wir für die Arbeitskontexte aus dieser Krisenzeit lernen?

BB: Ich bin mir sicher, dass wir potenziell sehr viel lernen können. Wenn wir mit dem letzten Punkt anfangen, also Selbstführung, dann wird nun besonders deutlich, dass wir Programme benötigen, um die Fähigkeit der Eigenführung systematisch weiter zu entwickeln. Weiterhin stellen wir derzeit fest, dass unsere Unternehmen zu fett und bürokratisch geworden sind. Im Moment erzeugt die Notsituation nämlich Lösungen, die wir vorher für schwierig oder unmöglich gehalten haben oder die von Bedenkenträgern verhindert wurden. Hier haben wir einmalige Gelegenheiten, unsere Unternehmen zu entschlacken. Hinsichtlich des Führens auf Distanz wird in diesen Monaten deutlich, dass diese Art der Führung eine förderliche Vertrauenskultur benötigt

Impulse für wirksame Führung

WIR Wirtschaft Regional und Dr. Bensmann starten eine Kooperation: Sie finden ab sofort monatlich einen Videoimpuls zum Thema Führung. Die aktuellen Clips finden Sie unter: www.wirtschaft-regional.net/fuehrung

Nutzen Sie auch die Audio-Podcasts von Dr. Bensmann unter <https://ld21.de/podcast/>. Als digitales Kompetenz-Coaching bietet er außerdem die Masterclass Selbstführung an.

/// <https://ld21.de/masterclass-selbstfuehrung/>

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

BUSITEC GMBH

Corona-Krise: Remote-Arbeit effizient und sicher organisieren

Viele Mitarbeiter*innen müssen aufgrund der aktuellen Corona-Krise derzeit im Homeoffice arbeiten. Das kann für Unternehmen zu einer technischen Herausforderung werden. Sie sollten deshalb die wichtigsten Punkte für effiziente und sichere Remote-Arbeit kennen.

Für die betroffenen Unternehmen und ihre IT stellt Remote-Arbeit teilweise eine große Herausforderung dar. Wenn zum Beispiel sehr viele Mitarbeiter*innen plötzlich über eine VPN-Verbindung auf Firmendaten und -anwendungen zugreifen müssen, können die vorhandenen Systeme schnell an ihre Grenzen stoßen. Die folgenden Punkte in Bezug auf Remote-Arbeit sollten Unternehmen beachten:

Dienste und Anwendungen aus der Cloud zur Verfügung stellen

Wer remote arbeitet, sollte von allen Devices, ob Desktop, Smartphone, Tablet oder Laptop, auf entsprechende Ressourcen zugreifen können. Der standortunabhängige Zugriff auf Anwendungen und Dateien ist deshalb gerade für Wissensarbeiterinnen und Wissensarbeiter essenziell. Damit das gelingt, werden diese Ressourcen am besten in der Cloud bereitgestellt. Cloud-basierte Tools fürs tägliche, produktive Arbeiten sind zum Beispiel ein E-Mail-Client, ein Collaboration-Tool für Projektteams oder ein File-sharing-Dienst.



Tobias Kortkamp
Account Manager bei der busitec GmbH

Technische Voraussetzungen für virtuelle Zusammenarbeit schaffen

Mit modernen Collaboration-Tools können Mitarbeiter*innen auch vom Homeoffice aus miteinander kommunizieren. Sie können sich auf verschiedene Art und Weise austauschen, zum Beispiel über Chat, Anrufe oder

Video-Telefonie. Außerdem lassen sich virtuelle Team-Besprechungen auch in großer Runde planen und sogar aufzeichnen, um sie Kolleginnen und Kollegen, die nicht anwesend sein konnten, nachträglich zur Verfügung zu stellen. Solche Tools sind eine wesentliche Voraussetzung, um auch remote produktiv zu arbeiten.

Zugriff auf Business-Anwendungen sicher gestalten

Gerade im Business-Umfeld sollten sichere Netzwerke die Regel und nicht die Ausnahme sein, denn in einer zunehmend digitalisierten Welt spielt Sicherheit beim Datenaustausch eine zentrale Rolle. Ein Virtual Private Network (VPN) nutzt vorhandene Infrastrukturen und baut darin ein virtuelles Netzwerk auf. Darin können dann Daten zwischen Unternehmen und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sicher übertragen werden. Die einzige Voraussetzung ist die Anbindung ans Internet.

Wenn jedoch sehr viele Mitarbeiter*innen VPN nutzen, um auf Firmendaten und -anwendungen zuzugreifen, können schnell Engpässe bei der Datenübertragung auftreten. Mo-

Über den Autor:

Tobias Kortkamp ist Account Manager bei der busitec GmbH mit den Beratungsschwerpunkten Microsoft Office 365 und Microsoft Azure. Das IT-Beratungs- und Entwicklungsunternehmen bietet branchenübergreifend integrative Cloud-Lösungen. Schwerpunkte bilden die Bereiche Modern Workplace, Modern Apps sowie Smart IT.

derne Technologien ermöglichen es daher, die lokale Firmeninfrastruktur mit der Cloud zu verbinden. Dadurch können sich Mitarbeiter*innen von jedem beliebigen Standort aus mit dem virtuellen Netzwerk verbinden.

Eine andere Möglichkeit ist, virtualisierte Desktops und Anwendungen in einem Cloud-Dienst bereitzustellen und zu skalieren. Dies lässt sich in der Regel innerhalb weniger Minuten realisieren, wobei integrierte Funktionen für Sicherheit und Compliance genutzt werden.

Über geeignete Plattformen intern austauschen

Remote-Arbeit verlangt einen stetigen Austausch der Mitarbeiter*innen untereinander. Ein Digital Workplace mit geeigneten internen Kommunikationsplattformen schafft dafür die notwendigen Voraussetzungen. Sie tragen dazu bei, dass Botschaften gehört, interne Informationen ausgetauscht und Führung sichtbar wird. Möglich sind zum Beispiel eigene Communities, die sich über ganz bestimmte Themen und Herausforderungen intern austauschen, auch über Tipps zur Remote-Arbeit.

Identitäten über einen Cloud-Dienst verwalten

Remote-Arbeit beginnt mit der Verwaltung von Identitäten. Moderne Technologien verfügen über eine hybride Umgebung, mit der vorhandene Systeme beibehalten und erweitert

werden können. Eine Cloud-basierte Steuerungsebene sorgt dafür, dass Mitarbeiter*innen produktiv und sicher arbeiten können und der Zugriff auf das Unternehmensnetzwerk über ein primäres Konto erfolgt.

MFA als sicheres Anmeldeverfahren nutzen

Fürs Zugreifen auf Unternehmensressourcen vom Homeoffice aus sollten die dafür genutzten Anmeldeverfahren sicher sein. Ein dafür geeignetes Verfahren ist die Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA). Es nutzt die Kombination von zwei oder mehr Berechtigungsnachweisen für die Identitätsprüfung. Weil MFA den Identitätsdiebstahl erheblich erschwert, ist diese Form der Authentifizierung im Vergleich zu anderen Verfahren, die zur Anmeldung lediglich User-Name und Passwort erfordern, klar im Vorteil.

Bring Your Own Device unterstützen

Je mehr Mitarbeiter*innen remote arbeiten und mit verschiedenen Geräten und Betriebssystemen auf Unternehmensressourcen zugreifen, ist es wichtig, „Bring Your Own Device“ (BYOD) zu unterstützen. Dies erfordert eine Lösung fürs Device Management, die eine einfache, zentral verwaltete und sichere Client-Infrastruktur ermöglicht. Neben der notwendigen IT-Infrastruktur, die Remote-Arbeit ermög-

licht, sollten Firmen auch nicht den zwischenmenschlichen Aspekt der Arbeit vergessen. Wenn sich Kolleg*innen von heute auf morgen nicht mehr von Angesicht zu Angesicht austauschen können, schaffen moderne Technologien die Voraussetzung für interaktives Arbeiten und damit für Social Collaboration. Insofern ist der Zwang zur Arbeit im Homeoffice auch eine Chance zur Weiterentwicklung von Unternehmen in Richtung eines Digital Workplace.

/// www.busitec.de



Effiziente Maschinen für saubere Böden

Wir haben die Lösung für Ihr Reinigungsproblem.

Fordern Sie uns!

KÄRCHER

KÄRCHER CENTER SIELHORST

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

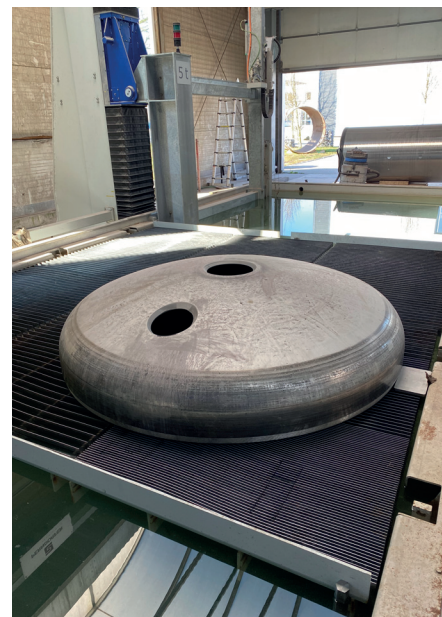
SCHRÖDER SCHNEIDTECHNIK GMBH

Präzision hat einen Namen

Das ist schon ein „Trümmer“. So beschreibt Raphael Schröder, Chef der Schröder Schneidtechnik GmbH in Gütersloh, seine neuste Maschine. Es ist die sechste, die den Maschinenpark im Bereich CNC-gesteuerte-Wasserstrahl-Schneidanlagen ergänzt.

Seit 1998 hat sich die Gütersloher Firma Schröder Schneidtechnik GmbH zu einem der führenden Unternehmen im Bereich der Wasserstrahltechnik entwickelt. Mit nunmehr 26 Mitarbeitern schneidet Herr Schröder auf sechs Anlagen in drei Schichten sämtliche Materialien für verschiedenste Branchen. Seine neueste Errungenschaft ist eine 3D-Rohrschneidanlage der Firma Perndorfer aus Linz in Österreich. Mit dieser Anlage können Rohre bzw. Behälter mit einem Durchmesser von minimal 180 mm und maximal 2500 mm und einer Länge von 6000 mm bearbeitet werden. Diese Anlage ist in dieser Größe einzigartig in Deutschland. Schon die beiden riesigen Türme die einen Behälter mit max. 11 Tonnen Gesamtgewicht komplett

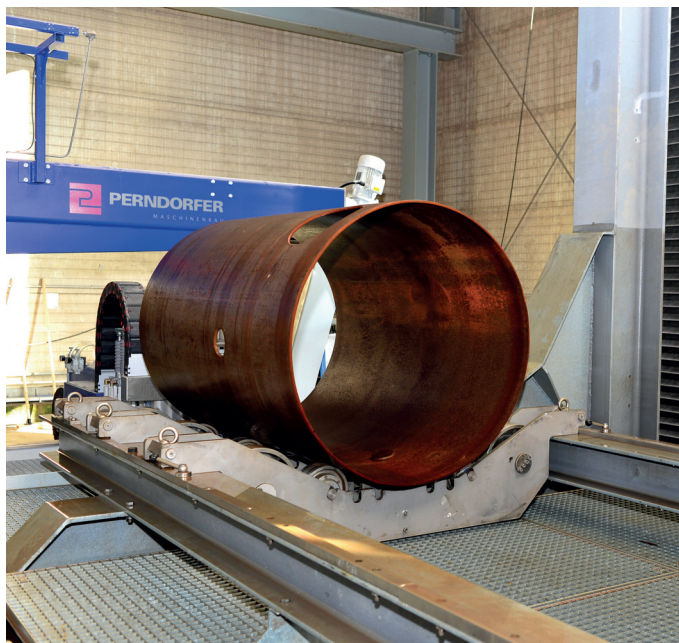
unter Wasser hieven können, sind beeindruckend. Die Spezialanfertigung wurde in mehreren Meetings mit Perndorfer so konzipiert, dass neben Rohren und Behälter auch sogenannte Klöpperböden und auch andere 3D-Teile geschnitten werden können. Immer wieder wurde Herr Schröder von einigen Kunden angesprochen, ob er neben den normalen üblichen Wasserstrahlzuschnitten nicht auch Behälter schneiden könnte. Da er sich zu dieser Zeit noch im Bau einer erweiterten Produktionshalle befand, musste dieser erst abgeschlossen werden, um weiteren Platz zu schaffen. Ende 2019 war es dann so weit, die neue Maschine wurde in mehreren Wochen installiert und eingefahren. Seit Anfang des Jahres hat die Firma Schröder Schneidtechnik GmbH jetzt



ein weiteres innovatives Standbein anzubieten. Das Konzept dieser Anlage ist, dass die Rohre bzw. Behälter auf spezielle Lünetten gelegt werden, die



Fotos: Schröder Schneidtechnik



dann angetrieben und sich endlos 360° Grad drehen lassen. Mannslöcher oder auch Reinigungsklappen genannt können somit präzise ausgeschnitten werden. Durch den geringen Schnittspalt des Wasserstrahls können diese Ausschnitte anschließend wieder als Klappe eingesetzt werden. Beliebige Konturen die sonst von Hand aufgerissen werden mussten und dann aufwendig gefräst oder gebrannt wurden, können mit dieser neuen CNC-gesteuerten Anlage in einem Arbeitsgang mit dem 3D-Schneidkopf geschnitten werden. Da die zu schneidenden Rohre oder Behälter komplett unter Wassers geschnitten werden, gibt es auf der Innenseite auch keine Beschädigung durch den Wasserstrahl.

Der Vorteil beim Wasserstrahlschneiden ist, dass es ein kaltes Trennverfahren ist und somit ohne thermische Belastung in dem zu schneidenden Material. Das Herzstück jeder der sechs Wasserstrahlschneidanlagen sind die 4000-bar-Hochdruckpumpen der Firma Hammelmann aus Oelde. Diese energieeffiziente Pumpentechnik ermöglicht es, mit bis zu acht Schneidköpfen gleichzeitig wirtschaftlich zu produzieren. Unter Zusatz von einem Abrasivsand, der in Australien gewonnen wird und über die Firma GMA aus Hamburg importiert wird, können Zuschnitte in fast allen Materialien bis 6000*4000*250 mm bearbeitet werden.

Im Laufe der Jahre konnte das nach DIN EN ISO 9001:2015 zertifizierte Unternehmen sich einen breiten Kundenstamm aus verschiedenen Branchen wie Maschinenbau, Fahrzeugbau, Schiffsbau, Luft- und Raumfahrt, Rüstungsindustrie sowie Prototypenbau erarbeiten.

Mit dieser neuen Rohrbearbeitungsanlage erschließt sich für Schröder Schneidtechnik GmbH ein ganz neuer

Kundenbereich. Die ersten Interessenten konnten schon von der neuen Maschine profitieren und sich von den Vorteilen überzeugen lassen.

/// www.schroeder-schneidtechnik.de



APPS

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



Wir beraten Sie gern!

Telefon +49 (0)5241 400479
Solunar GmbH . Verler Str. 302 . 33334 Gütersloh
www.solunar.de



Stadthalle Gütersloh nach der Außensanierung

KULTUR RÄUME GÜTERSLOH

Neue Wege gehen

Betroffen sind wir alle, privat und beruflich. Covid-19 hat unter anderem auch die Veranstaltungsbranche zum Erliegen gebracht hat.

Gähnende Leere in den Theatern, Stadt- und Messehallen, auf den Festivalgeländen. Dass dies existenzielle Nöte bei Veranstaltern, freischaffenden Künstlern, aber auch bei Unternehmen im Bereich Veranstaltungstechnik und Messebau nach sich zieht, darüber sind sich mittlerweile alle im Klaren. In dieser Situation gilt es neue Wege zu gehen, mit Kunden, Künstlern und Publikum in Verbindung zu bleiben. So zeigte das Theater Gütersloh erstmalig ein Theaterstück als Videoproduktion online. Der Autor Joachim Zelter verfasste innerhalb von wenigen Tagen das Zwei-Personen-Stück „Corona zu zweit“. Unter der Regie des Künstlerischen Leiters Christian Schäfer und mit Hilfe des freischaffenden Gütersloher Video-Teams Marwin Gansauge und Kai Uwe Oesterhelweg wurde es von den Darstellern Christine Diensberg und Fabian Baumgarten zu Hause aufgenommen. Die Musikerin Miriam Berger steuerte den Soundtrack bei. Seit dem 9. April ist das Stück nun online über www.theater-gt.de zu sehen. Je nach Dauer der Krisenzeit sind weitere Projekte in Planung. Zudem rufen die Kultur Räume Güters-



Kompetente Beratung und Unterstützung bei der Planung ihrer Veranstaltung: Stefan Hübner und Ricarda Kathöfer (Veranstaltungsabteilung)

loh dazu auf, darüber nachzudenken, bei ausgefallenen Veranstaltungen oder Ersatzterminen, die man nicht wahrnehmen kann, statt einer Erstattung des Ticketpreises den Betrag zu spenden. Dieser geht dann eins zu eins an den jeweiligen betroffenen Künstler und leistet einen wertvollen Beitrag zur Sicherung seiner beruflichen Existenz. Ein weiteres Augenmerk liegt derzeit auch in der Planung von Ersatzterminen für Firmenveranstaltungen, wie Meetings, Kongresse, Messen,

Fachtagungen, aber auch Privatfeiern, die abgesagt werden mussten. Die Veranstaltungsabteilung der Kultur Räume Gütersloh ist daher im ständigen Kontakt mit Kunden und Dienstleistern, um neue Termine zu finden und untereinander zu koordinieren. Hier wird schon jetzt dazu geraten, sich rechtzeitig mit der Veranstaltungsabteilung in Verbindung zu setzen, um sich die passenden Räume zum gewünschten Termin zu sichern.

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

TMC – THE MARKETING COMPANY

Erfolgreiche digitale Projekte für Unternehmen in Corona-Zeiten

Marketingagentur TMC sendet Live TalkShow

Die Corona-Krise trifft viele Branchen immens. Zudem sind viele Unternehmen und Dienstleister aktuell überfordert, wie sie ihre Kunden selbst im Zeitalter der digitalen Kommunikation erreichen können oder gar Neukunden hinzugewinnen können.

Denn die schier unendlichen digitalen Möglichkeiten sind für viele Dschungel und Neuland zugleich. Einen hilfreichen und praxisnahen Weg wählte die ostwestfälische Marketingagentur "TMC – The Marketing Company" mit Standorten in Paderborn und Bielefeld. In einer Online-Live-Sendung präsentierte sie Mutmach-Projekte und praxisnahe Lösungen, die das Unternehmen in den letzten Kontaktverbots-Wochen für Kunden realisiert hat. „Wie viele Dienstleister hat auch uns die Corona-Krise erwischt“, erklärt Mirco Welsing, Geschäftsführer der 25-Mann und Frau-starken Agentur. „Doch anstatt den Kopf in den Sand zu stecken, haben wir nach Lösungen gesucht, die wir unseren Kunden anbieten können, um weiter sichtbar zu bleiben oder Neukunden zu generieren. Da sind einige spannende Projekte und Ideen zusammengekommen.“ Um über diese Möglichkeiten zu informieren und Kunden in der unsicheren Situation abzuholen, wurde mit dem TMC LiveTalk ein neues Format geschaffen, das in einer Online-Show Mutmach-Beispiele und geplante Projekte vorstellt. Die Premiere des TMC LiveTalks fand am Donnerstag statt – mit hervorragender Resonanz. Interessenten konnten sich live dazuschalten und auch von der interaktiven Möglichkeit Gebrauch machen, Fragen an die Experten zu stellen. Dieses Angebot kam gut bei den zahlreichen Zuschauern an!

Online-Live-Show mit Moderatorin und Live-Schaltungen

Jule Ures, Moderatorin aus Paderborn, moderierte die Show, die aufgrund der Kontaktsperrung per Video-Schaltungen verlief. Live-Schaltungen zu Kunden, Experten und Partnern der Agentur sorgten für ein echtes Live-Erlebnis. Als besonderen Gast gewonnen werden konnte der Geschäftsführer Marketing und Vertrieb eines Kamin- und Ofenbauers aus dem niedersächsischen Melle, der kurzerhand nach der Absage seiner Branchenmesse eine Online-Messe mit der Agentur realisierte. Mit sehr großem Erfolg – neben zahlreichen Bestandskunden konnte das Unternehmen auch gute neue Kontakte zur Zielgruppe knüpfen. „Es sind

solche Projekte, mit denen wir Mut machen sollen und unseren Kunden und anderen Unternehmen signalisieren möchten, dass man auch jetzt die Ärmel hochkrepeln kann, um während und nach der Krise am Markt sichtbar zu sein. Das geht aktuell vor allem digital“, erläutert Geschäftsführer Mirco Welsing. Welche Tipps und Projekte TMC im neuen Format noch zeigte, können Interessierte nachschauen unter:

/// www.tmc-gmbh.de/livetalk/



Hotel & Restaurant
Detmolder Hof
Jan Diekjobst

Hoffschmidt
Die besten Werbesysteme

www.dein-y.de



SOLUNAR GMBH

Digitale Plattformen für die Kommunikation

Neue Wege der Zusammenarbeit mit eigenen Herausforderungen und Chancen

In Zeiten eingeschränkter Bewegungsfreiheit kommt der digitalen Kommunikation besondere Bedeutung zu. In der Familie und im Freundeskreis besteht die Herausforderung, persönliche Treffen durch Videokonferenzen oder Chats zu ersetzen, um damit soziale Kontakte zumindest in einem gewissen Maße stattfinden zu lassen.

In vielen Unternehmen sind digitale Plattformen durch die plötzliche Einführung des Homeoffice über Nacht zu einem integralen Bestandteil des Arbeitsalltags geworden.

Kundenkontakt ist eine besondere Herausforderung

Vielen Firmen ist die aus der Not geborene Umstellung auf Homeoffice gut gelungen. Doch was ist, wenn Homeoffice allein nicht ausreicht? Was ist, wenn es im Rahmen der eigenen Tätigkeit auf einen direkten Kundenkontakt ankommt, z.B. weil man den Kunden erklärungsbedürftige Produkte vorstellen oder Vorteile der neu angebotenen Lösung im Gespräch erklären muss? Wie kann man Kunden erreichen, wenn große (Industrie-)Messen, Seminare und von langer Hand geplante Events für Produktvorstellungen ausfallen und man nicht so einfach die Vertriebsmannschaft zu den Kunden schicken kann?

Digitale Plattformen in der Cloud helfen, bergen aber Risiken

Mit digitalen Videoplattformen und Web-basierten Messaging- und Filehosting-Diensten, wie z.B. Zoom, Microsoft Teams, Slack, Dropbox oder Google Drive, kann diese Lücke geschlossen werden. Auch digitale Messen für Partner und Bestandskunden können, z.B. in Form von Web-Konferenzen, durchgeführt werden.

In der Corona-Krise mussten Unternehmen sehr kurzfristig reagieren und setzten auf bekannte und weniger bekannte

Der starke Partner an Ihrer Seite für die sichere Entsorgung von Akten, Altpapier und Kunststoffen



bequem entsorgt – sicher verwertet

STÜCKE
ROHSTOFF-RECYCLING

STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH

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

Plattformen, deren kostenlose und kostenpflichtige Angebote nicht immer den eigenen Bedarf optimal abdecken. Zudem werden Inhalte, wie z.B. der Videostream, der Chatverlauf oder die technischen Datenblätter neu entwickelter Produkte über fremde Server transportiert und vertrauliche Kundendaten in der Dropbox oder auf Google Drive zwischengelagert. Nicht nur aus Datenschutzsicht möchten viele Unternehmen diese Abhängigkeit nicht zum Dauerzustand machen.

Maßgeschneiderte Plattformen auf eigenen Servern als Abhilfe

Wenn man davon ausgeht, dass digitale Plattformen und die digitale Kommunikation die Wirtschaft grundlegend verändern und dass Homeoffice auch nach der Krise zum Arbeitsalltag gehören wird, kann sich eine auf das eigene Geschäftsmodell zugeschnittene, digitale Plattform auf einem eigenen Server sowohl für die Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern als auch für die digitale Kommunikation mit den Kunden durchaus lohnen.

Bereits einfache, auf die eigenen Bedürfnisse abgestimmte Plattformen und dazugehörige Anwendungen können interne Prozesse signifikant erleichtern und die Produktivität und Effizienz des gesamten Unternehmens steigern. Werden Anwendungen auch als mobile Apps entwickelt, gewinnen Mitarbeiter zusätzlich an Flexibilität: sie können Daten von unterwegs auch offline erfassen, einsehen und verändern und dann später in das System hochladen. Das ist sowohl für Außendienstmitarbeiter nützlich als auch für Mitarbeiter, die im Homeoffice arbeiten.

Schrittweise von der Idee zum maßgeschneiderten Produkt

Wenn der Bedarf und die Vorteile einer digitalen Plattform erst einmal erkannt wurden, stellt sich die Frage, welche Funktionen umgesetzt werden sollen und wie die Anwendung von den Benutzern bedient werden soll. „Häufig ist gerade am Anfang allen Beteiligten noch gar nicht klar wie die zukünftige Software konkret aussehen soll oder welche Funktionen am praktikabelsten und nützlichsten sind. In diesen Fällen unterstützen wir unsere Kunden von der Idee bis zur fertigen Anwendung, zum Beispiel mit Methoden wie dem Domain Storytelling.“ erklärt Dr. Robert Wagner, Geschäftsführer der SOLUNAR GmbH.

Bei der anschließenden Umsetzung bietet es sich an, nach der Lean-Methode MVP (Minimum Viable Product) vorzugehen. Dabei werden zunächst nur die wesentlichen Funktionen umgesetzt. Die dann bereits einsatzfähige Software kann genutzt werden, um sehr früh Feedback von den Nutzern einzuholen. „Es ist sehr wichtig, die späteren Nutzer möglichst frühzeitig in die Entwicklung miteinzubeziehen. Denn erst aus der tatsächlichen Verwendung der Software ergeben sich Verbesserungsvorschläge und entsteht eine Einschätzung bzgl. der Nützlichkeit der implementierten Funktionalität.“, ergänzt Dr. Robert Wagner. Auf Grundlage der Rückmeldungen kann dann die Plattform mit agilen Methoden, wie z.B. Scrum, Schritt für Schritt zu einer umfassenden Softwarelösung ausgebaut werden, die nicht nur in Krisenzeiten einen echten Mehrwert für das eigene Unternehmen bietet.

/// www.solunar.de



IHR KONGRESS UNSERE RÄUME

Wir setzen Ihre Ideen erfolgreich um.



STADTWERKE DETMOLD GMBH

Detmolder Energieversorger setzt auf nachhaltigen Klimaschutz

Wärmespeicher für einen aktiven Beitrag zur Energiewende vor Ort

Die Stadtwerke Detmold nehmen in diesem Frühjahr einen Heißwasser-Druck-Speicher als Wärmespeicher in Betrieb. Damit runden sie ihre Umstellung auf eine klimaschonende Fernwärme weiter ab. Letztes Jahr ging das Holzheizkraftwerk im benachbarten Horn-Bad Meinberg an den Start. Denn Holz gilt als klimaneutral, weil es ein nachwachsender Rohstoff ist.

„Wir haben eine starke Holzindustrie in unserer Region. Nur ein kleiner Teil des anfallenden Industrie-Restholzes (ca. 40.000 t/a) wird in dem Holzheizkraftwerk als Brennstoff gebraucht. Das Holzheizkraftwerk liefert 75 Prozent der gesamten Wärmeenergie für das Fernwärmenetz in Detmold“, er-



Jörg Karlikowski
Geschäftsführer der Stadtwerke Detmold

läutert Jörg Karlikowski, Geschäftsführer der Stadtwerke Detmold. Beide Anlagenbestandteile werden sich nach mindestens zehn Jahren amortisiert haben. Während das Kraftwerk mit einem Partner, der Senne Energie GmbH & Co. KG, gebaut und von dieser betrieben wird, entsteht der Speicher in Eigenregie. Dieser spart jährlich 5.000 Tonnen CO₂ ein, das Kraftwerk weitere 30.000 Tonnen. Im gesamten Fernwärmebereich inklusive der städtischen Klimaprojekte werden sich die CO₂-Reduktionen auf mindestens 95.000 Tonnen pro Jahr belaufen.

Leistung:

„Das Holzheizkraftwerk hat eine Leistung von 15 MW thermisch und 3 MW elektrisch. Das passt für unsere Stadt. Wir werden den Heißwasser-Speicher im Pendelbetrieb fahren“, fuhr Karlikowski fort. Der Speicher habe eine Beladezeit von mindestens sieben Stunden bei 1.850 Kubikmeter Volumen. „Das Holzheizkraftwerk soll möglichst durchgängig betrieben werden, um die zusätzliche Wärmeerzeugung wie den Spitzenlastkessel weniger einsetzen zu müssen.“ Konkret sieht es folgendermaßen aus: Der Speicher wird morgens ca. ab sechs Uhr entladen und nachts aufgeladen. Bei entsprechender Wärmeanforderung heizen die BHKW-Anlagen und Spitzenlastkessel zu. „Der Betrieb der Kessel ist einfacher als das An- und Abfahren der BHKW-Anlagen, aber aufgrund des Erdgasverbrauchs sind die Kosten sehr hoch“, merkt Karlikowski an. Insgesamt sind in Detmold mehrere Blockheizkraftwerke (BHKW) verteilt, die überwiegend mit



Akten- und Datenträgervernichtung

- Gestellung von zugriffssicheren Sammelbehältern.
- Unsere Mitarbeiter sind auf das Datengeheimnis gemäß der EU DS-GVO geschult und verpflichtet.
- Versicherter Transport in speziellen Sicherheitsfahrzeugen.
- Vertrauliche Vernichtung gemäß BDSG unter Einhaltung der DIN 66399.
- Ausstellung eines Übernahme- und Vernichtungszertifikates.

Mehr im Internet: <http://www.drekopf.de>

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH
Engerstraße 259 · 32257 Bünde
Tel. 052 23/177 10 · Fax 052 23/177 117





Der Wärmespeicher der Stadtwerke Detmold für ein flexibles Energiesystem mit Zukunft.

Bio-Methangas und teilweise mit Erdgas betrieben werden. Hauptsächlich dienen sie zur Spitzenlastoptimierung.

Gestaltung:

Der Wärmespeicher wird mit farblich gestalteten Blechen animiert, die sich an dessen Nutzung orientieren. Unten werden blaue und oben werden rote Bleche angebaut, um die Wassertemperatur in dem Speicher widerzuspiegeln. Auf dem Dach des Speichers wurde bereits eine Kamera installiert. Über das Internet kann jeder Interessent von zuhause oder per Handy über die Stadtwerke Detmold-Homepage die Aussicht über die Stadt Detmold genießen.

„Das heißt nicht, dass nicht irgendwann eine Plattform installiert wird. Gebe es eine Förderung, wäre es möglich, eine solche nachträglich zu errichten“, so Karlikowski.

Gewerbebetriebe, öffentliche Einrichtungen und Wohnungswirtschaft:

Die Hauptenergieversorgung wird in Detmold durch Erdgas abgewickelt (2018: 600.000 MWh), die Fernwärme hat einen Anteil von ca. 140.000 MWh. Neben den Gewerbebetrieben und öffentlichen Einrichtungen zeigt auch die Wohnungswirtschaft für ihre Liegenschaften ein hohes Interesse, weil sie an diversen Standorten auf Nahwärme bzw. Fernwärme um-

stellen möchte. „Die Fernwärmeanfragen haben in den letzten beiden Jahren spürbar zugenommen.“, so Karlikowski.

Klimaschonende Fernwärme

Für den Zeitraum der nächsten fünf Jahre gibt es konkrete Planungen für Maßnahmen zur Erschließung/Verdichtung und Realisierung von sog. Lückenschlüssen zur technischen Optimierung des Fernwärmenetzes. Nach derzeitigem Planungsstand fokussieren wir uns danach auf die Verdichtung des Fernwärmenetzes im Innenstadt-Bereich. Seit 2009 setzen die Stadtwerke Detmold verstärkt auf Fernwärme. So wurde 2011 eine Fernwärmeleitung in die benachbarte Stadt Horn-Bad Meinberg mit acht Kilometer Länge gebaut, um die Wärmeauskopplung aus einem dort bestehenden Industriekraftwerk zu realisieren. Über 50 Mio. Euro investierten die Stadtwerke Detmold von 2008 bis 2019 in eine klimaschonende Wärmeversorgung.

/// www.stadtwerke-detmold.de



Bodenrecycling durch Sieben und Einmischen von Bindemitteln!

Die Maschine lässt sich neben dem Einsatz als Sieb- und Mischmaschine auch einfach durch Einsatz eines Feinsiebs anstelle der Mischeinheit zur 3 Fraktionen Siebmaschine umwandeln oder alternativ auch rein zur Grobsiebung verwenden.



Backers Maschinenbau GmbH
 Auf dem Bült 42 • 49767 Twist
 05936/9367-0 • www.backers.de



BACKERS MASCHINENBAU GMBH

Boden- und Bauschuttrecycling

Im Bereich mineralische Abfälle und Bodenaushub setzt die Firma Backers auf das Konzept „erst sieben, dann mischen“. Der Boden wird vor Ort mit mobilen Maschinen aufgewertet. Kosten für Deponie und Neumaterial inklusive Gewinnung und Transport entfallen.

Backers produziert 2- & 3-Frak-tionen-Siebe. Das 3-Frak-tionen Sternsieb kann zu einer Sieb- & Mischmaschine umgebaut werden. Das Feinsieb wird dann abgehoben und ein Bindemittelbehälter aufgesetzt. In dieser Version wird der Boden zuerst gesiebt, dabei auf-

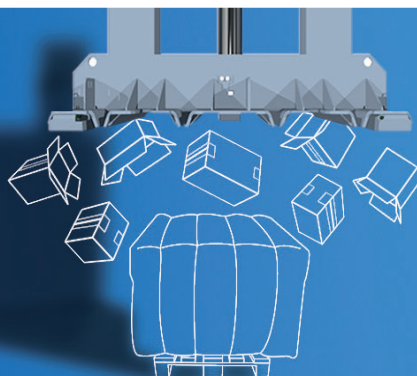
gelockert und dann mit Bindemittel vermengt. Die Leistung beim Sieben bzw. Stabilisieren von Böden kann 200 bis 300 t/h betragen.

Mit Zusatzausstattung kann die Maschine zudem Flüssigboden herstellen.

In der Bauschuttzubereitung sibt das Sternsieb grobe und Feianteile aus. Aus der gut gereinigten Mittelfraktion werden Metalle entnommen und leichte Anteile ausgeblasen.

In einem weiteren Durchlauf werden die verbliebenen groben Teile mittels Prallbrecher gebrochen und in den

#antonwho



Die neue Kraft im Lager.
www.antonwho.de

Bunker des Sternsiefs gefördert. Bei dem zweiten Durchgang wird neben der Mittelfraktion feinkörniges Mineral gewonnen. Diese Vorgehensweise produziert auf der Baustelle nachhaltige Recycling-Produkte mit optimierter Verwertung.

Sieben und brechen



Die vom Sternsieb 2-ta gereinigten Steine werden direkt in den Pralldreher gegeben und gebrochen. So wird in einem Arbeitsgang optimiertes Material erzeugt. Die gut gereinigten und gebrochenen Steine können als Frostschticht und der gesiebte Boden als Füllmaterial eingesetzt werden.

Altholz und Biomasse



Fotos: Backers Maschinenbau

Die Backers Sternsiebe werden weiterhin auch zum Sieben von organischem Material eingesetzt. Hier kann die Vorgehensweise andersrum gestaltet sein. Es wird zuerst gebrochen und dann gesiebt.

Ein starker 2-Walzen-Brecher zerkleinert Altholz mit hoher Durchsatzleistung. Kraftstoffverbrauch wie auch Verschleiß und erzeugter Staub sind dabei relativ gering. Türschlösser, Scharniere und Fahrräder sind für diese schweren Brecher kein Problem. Metall wird vom Austragband entnommen. Diese Brecher können das Altholz jedoch nicht in einem Arbeitsgang auf die gewünschte Länge reduzieren. Daher werden die längeren Teile vom Sternsieb zurück in den Brecher gefördert.

Das Premium Sternesystem von Backers ermöglicht Einzel- und Mehrfachsterne. Mit einem Dreifachstern z. B. wird Mineral bei ca. 70 mm gesiebt. Mit demselben Sieb können auch organische Materialien gesiebt werden. Dabei wird auf Länge klassiert. Mit dem Dreifachstern wird dann bei ca. 160 mm Länge gesiebt.

/// www.backers.de

**SCHON AB
49,- €
IM MONAT**

**SolarDach
mit Detmolder Energie**

Produzieren Sie Ihren eigenen Strom aus Sonnenenergie – mit dem Photovoltaik-Pachtmodell Ihrer Stadtwerke!

- Feste monatliche Rate
- Keine Investitions- oder Zusatzkosten
- Kein Wartungsaufwand

Lassen Sie sich beraten:
05231 607-120

**STADTWERKE
DETMOLD**
www.stadtwerke-detmold.de

STRAUTMANN UMWELTECHNIK GMBH

AutoLoadBaler perfekt integriert in bereits bestehende Prozesse

Conductix-Wampfler ist ein weltweit führender Hersteller von Systemen für die Energie- und Datenübertragung. Am Standort Weil am Rhein beschäftigt das Maschinenbauunternehmen aktuell über 400 Mitarbeiter und weltweit über 1.400.

Die Produkte von Conductix-Wampfler findet man beispielsweise in Hochregallagern, Container-Häfen, in der Automobilproduktion, Theatern oder Freizeitparks. Außerdem wird eine der bekanntesten Sehenswürdigkeiten Londons – das London Eye – mit der Technologie von Conductix-Wampfler betrieben. Auf der Suche nach neuen Technologien im Logistikbereich stieß Conductix-Wampfler erstmalig auf der LogiMAT 2018 auf den AutoLoadBaler. „Ich war etwas verwundert, einen Ballenpressenhersteller auf einer Logistikmesse zu sehen. Der AutoLoadBaler war aber genau richtig auf der LogiMAT. Die Funktion mit der Sammlung der Kartontage in den Sammelwagen und der automatischen Entleerung hat uns zum Nachdenken angeregt“, so Herr Ralf Steiner, Teamleiter Warehouse, Conductix-Wampfler. Nach der Messe entschied sich Steiner, diese besondere Art der Entsorgung in seinem Bereich (Wareneingang/Lager) als Verbesserungsvorschlag im System „Everlean“ einzureichen.

Der AutoLoadBaler fand nach der Messe auch bei Herrn Marcel Eichin,



Strautmann AutoLoadBaler

Manager Dispatching/Warehousing, schnell Anklang. Die aktuelle Entsorgung mittels Presscontainers wurde daraufhin gemeinsam mit dem Außendienst von Strautmann, Herrn Eichin und Steiner von Conductix-Wampfler analysiert und gegenübergestellt.

Entsorgung vorher: Täglich wurden die im Lager und der Produktion anfallenden Kartongen in Müllbehältern gesammelt. Damit die Müllbehälter nicht so schnell überfüllten, wurden oftmals Kartons im Vorfeld zer-

kleinert. Die Verletzungsgefahr hierbei war hoch und raubte den Mitarbeitern wertvolle Arbeitszeit und Kraft. Gegen Nachmittag machte sich dann ein Produktionsmitarbeiter mit den vollen Müllbehältern auf den Weg zum Presscontainer. Die Kartontage musste erneut in die Hand genommen und in den Presscontainer geworfen werden. Dieser Befüllprozess nahm ca. fünf bis 15 Minuten, abhängig vom Füllstand des Behälters und den Wetterbedingungen, in Anspruch. Wenn der Presscontainer dann auch noch voll war und noch nicht rechtzeitig abgeholt wurde, musste der Mitarbeiter zum Ausweichcontainer laufen. Dies bedeutete weitere 150 m zu laufen bis der Müllbehälter dann endlich entleert werden konnte. „Das hat dann auch Mal 20 Minuten gedauert. Hier waren gar keine Produktivität und Wertschöpfung des Mitarbeiters gegeben. Die Arbeitszeit eines Produktionsmit-



Wasseraufbereitung Tormöllen

- Enteisenung
- Enthärtung
- Filterung
- Dosierung

Neu- & Gebrauchtanlagen, Reparatur & Wartung aller Gerätetypen
 Telefon: 02 51/ 31 10 48 · Fax: 02 51/ 31 10 40 · www.tormoellen.de



Routenzug



Sammelwagenwechsel

arbeiters ist sehr wertvoll, und daher war es uns wichtig, unsere Mitarbeiter nicht in dem Entsorgungsprozess zu involvieren!“, berichtet Marcel Eichin, Manager Dispatching/Warehousing. Insgesamt waren lange Laufwege und manuelles Befüllen das Resultat einer zeitintensiven und unproduktiven Entsorgung.

Entsorgungssituation aktuell: Nachdem der AutoLoadBaler auf der LogiMAT voll und ganz überzeugt war, dass die Entsorgung angepasst werden sollte. Die Produktion, der Wareneingang und die Logistik sollten von Kartons befreit werden. Es entwickelte sich somit die Idee, den AutoLoadBaler mit seinem Sammelwagensystem in den Routenzug zu integrieren. Da mehrmals täglich ein Routenzug die Produktion mit Material versorgt, sollte dieser auch die vollen Sammelwagen mit auf seinen Weg nehmen. Conductix-Wampfler passte den Routenzug so an, dass der Mitarbeiter ergonomisch und ganz schnell den Sammelwagen auf den Routenzug stellen kann. Der AutoLoadBaler wurde dann entsprechend an der Route platziert, wodurch sich die Entsorgung von Kartonnage komplett in die bereits bestehenden Prozesse integriert hat. Marcel Eichin und Ralf Steiner sind begeistert, dass die Entsorgung nun integraler Bestandteil der laufenden Prozesse ist. Aktuell entsorgt das Unternehmen in Weil mit dem Strautmann AutoLoadBaler und 15 Sammelwagen insgesamt 40 t Kartonnage und Papier jährlich. Funktion AutoLoadBaler: Der Routenzug nimmt einen mit Kartonnage befüllten Sammelwagen auf seinen Routenzug und fährt diesen analog zur Route zum AutoLoadBaler. Der Mitarbeiter schiebt dann in Sekundenschnelle den vollen Sammelwagen in die Seite der Maschine und nimmt einen leeren Sammelwagen wieder mit. Währenddessen startet im AutoLoadBaler schon der Entleerungsprozess. Der Boden des Sammelwagens wird mittels Scherenhubtisch hochgefahren. Rotorwalzen ziehen das Material in die Presskammer. Mit 53 t Presskraft wird das Material in einen direktvermarktungsfähigen 400 kg schweren Ballen verdichtet. Marcel Eichin fasst zusammen: „Der AutoLoadBaler spart uns täglich Zeit, und unsere Mitarbeiter können produktiver arbeiten. Die Integration in unsere

bereits bestehenden Prozesse hat super funktioniert, und wir sind stolz auf unsere moderne Entsorgung. Für unsere ROI-Berechnung haben wir lediglich die Zeiteinsparung eingerechnet und liegen hier schon bei dem AutoLoadBaler inklusive 15 Sammelwagen bei drei Jahren. Hier sind wir vom geringsten Wert der Zeiteinsparung ausgegangen und haben auch keine Erlöse für Ballen eingerechnet. Außerdem sind unsere Mitarbeiter mit der neuen Entsorgungslösung absolut zufrieden. Der AutoLoadBaler überzeugt uns alle.“

/// www.straumann-umwelt.de



Folien • Säcke • Planen

Becker 
Verpackungen

**Servicestark,
flexibel, schnell**

- Müllsäcke/-beutel
- Biosäcke/-beutel
- Metallisierte Beutel
- Papiersäcke
- Rundboden-/Ventilsäcke
- Gewebe-/Sandsäcke
- BIG BAGS
- Klebebänder & Abroller
- Schrumpf-/Abdeckhauben
- Schrumpf-/Baufolien
- Stretchfolien
- Umreifungsbänder
- Spanngeräte
- Begleitscheintaschen
- Bauzaunplanen
- Gewebeplanen

Die Martin Becker Verpackungen GmbH ist seit über 40 Jahren der zuverlässige und leistungsstarke Partner von Kommunen, Krankenhäusern, Industrie- und Handelsunternehmen. Wir haben ein gut sortiertes Lager, können auf Sonderwünsche schnell und flexibel reagieren. Große und kleine Stückzahlen sind kein Problem. Und Service ist für uns nicht nur ein Wort, sondern unsere Stärke.

Martin Becker Verpackungen GmbH
Am Stadion 50 • 45659 Recklinghausen
Tel.: +49(0)2361-9230-0
Fax: +49(0)2361-9230-20
E-Mail: info@becker-verpackungen.com
Web: www.becker-verpackungen.com

PREZERO SERVICE WESTFALEN GMBH & CO. KG

PreZero übernimmt Containerdienst Herbert Schulz in Celle

Die PreZero Wertstoffmanagement aus dem nordrhein-westfälischen Porta Westfalica hat heute – rückwirkend zum 1. Januar 2019 – den Containerdienst Herbert Schulz im niedersächsischen Celle übernommen.

Der mittelständische Entsorgungsfachbetrieb verfügt über einen hinsichtlich Infrastruktur und Prozessmanagement gut aufgestellten Standort und betreut von dort in erster Linie Gewerbe-, Industrie- und Handelsunternehmen sowie private Auftraggeber. PreZero ist einer der führenden Umweltdienstleister mit mehr als 3.500 Mitarbeitern an 90 Standorten in Deutschland, Europa und Nordamerika. Über den Kaufpreis der Transaktion wurde Stillschweigen vereinbart.

Lars Köhler, Gruppengeschäftsführer der PreZero Wertstoffmanagement, erklärt: „Der Containerdienst Herbert Schulz ergänzt unsere Aktivitäten in Niedersachsen in fachlicher Hinsicht und stärkt unsere Position in der Region langfristig.“ Mithat Bilgin, Geschäftsführer der PreZero in Niedersachsen, freut sich ebenfalls über den lokalen Zuwachs: „Vor allem die Nähe zu weiteren PreZero Standorten – etwa in Hannover oder Lengede – sowie die gute verkehrstechnische Anbindung des Standortes ermöglichen vielfältige Synergien.“

Häuslebauer und Gartenbesitzer erhalten bei PreZero auch Mulden für Grünschnitt oder Bauschutt. – Foto: PreZero



PreZero setzt bei der Erfassung von Abfällen und Wertstoffen auch zeitgemäße Umleerbehälter ein

Für die Geschäftsführer des Containerdienstes Herbert Schulz, Annette Maack und Michael Schulz, waren bei der Entscheidung vor allem die Zukunftsaussichten für die Belegschaft ausschlaggebend: „PreZero bietet für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die besten Entwicklungsmöglichkeiten und eine echte Perspektive in einem neuen Unternehmen.“

PreZero ist einer der führenden Umweltdienstleister mit mehr als 3.500 Mitarbeitern an über 90 Standorten in Deutschland, Europa und Nordamerika. Das Unternehmen bietet die Entsorgung von Abfällen sowie die Sortierung und Aufbereitung von Wertstoffen an. Nachhaltigkeit liegt in dessen DNA. PreZero sieht sich als Innovationstreiber der Branche und der Name beschreibt entsprechend ihren Anspruch: Null Ressourcenverschwendung in der gesamten Wertschöpfung. Die Idee eines smarten Kreislaufs, in dem alle Aspekte als Teil eines großen Ganzen betrachtet werden – angefangen vom vollständig verwertbaren Produkt, über Handel und Entsorgung bis hin zum nachhaltigen Recycling. Damit verbindet PreZero als erstes Unternehmen im Markt alle Elemente zu einem geschlossenen Wertstoffkreislauf.den.

/// www.prezero.com

BERG Abfallbeseitigung

entsorgen & recyceln

Das A&O der Abfallwirtschaft
– zuverlässig und kostengünstig

fon 0 52 23 99 66 33 | www.berg-abfallbeseitigung.de

VOLVO GROUP TRUCKS CENTRAL EUROPE GMBH

Volvo Trucks startet Vertrieb von Elektro-Lkw für den Stadtverkehr

Elektrisch angetriebene Lkw in städtischen Gebieten bieten ein großes Potential, da keine Abgasemissionen erzeugt werden und der Geräuschpegel reduziert ist.

Dank der niedrigen Geräuschentwicklung können Lieferungen sowie Abholungen von Abfällen am frühen Morgen, spätabends und in der Nacht durchgeführt werden. Dies führt zur Verbesserung der Transportlogistik und zur Verringerung der Überlastung während Stoßzeiten.

Elektrofahrzeuge tragen zu einer wesentlichen Verbesserung der Luftqualität bei, zumal keine Abgasemissionen erzeugt werden. Zudem eröffnen sich neue Möglichkeiten in der Stadtplanung und der Straßeninfrastruktur, elektrisch angetriebene Fahrzeuge eignen sich beispielsweise für Indoor-Terminals und Umweltzonen. „Die globale Verstärkung erfordert dringlich eine emissionsfreie und geräuscharme innerstädtische Logistik. Mit dem Volvo FL und dem Volvo FE Electric können wir sowohl die hohen Umweltauforderungen als auch die kommerziellen Bedürfnisse unserer Kunden erfüllen“, sagt Jonas Odermalm, VP Product Line Electromobility. Eine Herausforderung besteht darin, die Nutzlast zu maximieren und gleichzeitig die Reichweite zu optimieren. „Die Lösungen von Volvo Trucks basieren auf individuellen Kundenanforderungen, die eine Reihe von Parametern berücksichtigen. Dazu zählen Fahrzyklen, Ladekapazität und Routenanalysen, um die Batteriekapazität so effizient wie möglich zu nutzen“, fährt Jonas Odermalm fort. Die Modelle Volvo FL und Volvo FE Electric wurden in enger Zusammenarbeit mit ausgewählten Kunden in Göteborg, Schweden, entwickelt. Der reaktionsschnelle Antriebsstrang, die nahtlose Beschleunigung und die Laufruhe der Lastwagen wurden durch die beteiligten Fahrer sehr positiv bewertet.

„Während das Kundenfeedback positiv ausfällt“, erklärt Jonas Odermalm, „erkennen wir dennoch, dass sich die Ladeinfrastruktur in den meisten Städten noch im Aufbau befindet, und arbeiten gemeinsam mit öffentlichen und privaten Partnern an einer langfristigen Strategie für den Ausbau der Ladeinfrastruktur. Es ist jedoch klar, dass die Entwicklung dieser Infrastruktur beschleunigt werden muss.“

Die Bekämpfung des Klimawandels erfordert die Verfügbarkeit verschiedener Antriebstechnologien.

„Elektrofahrzeuge, die mit Strom aus erneuerbaren Energiequellen betrieben werden, sind in der Tat ein wichtiger Schritt für einen nachhaltigeren Verteilerverkehr. Es wird jedoch nicht nur eine Energiequelle geben, die sich mit dem Klimawandel und allen anderen Umweltproblemen befasst. Unterschiedliche Transportarten erfordern unterschiedliche Arten von Antriebsstranglösungen“, schließt Jonas Odermalm.

Fakten zu Volvo FL und Volvo FE Electric

- Volvo FL Electric und Volvo FE Electric wurden für den Verteilerverkehr, die Abfallentsorgung und andere Anwendungen im Stadtverkehr entwickelt.
- Der Verkauf startet in Schweden, Norwegen, Deutschland, der Schweiz, Frankreich und den Niederlanden.
- Die Serienproduktion ist für März 2020 geplant.
- Der Volvo FL Electric hat eine Kapazität für ein zulässiges Gesamtgewicht von 16 Tonnen, dass zulässige Gesamtgewicht des Volvo FE Electric liegt bei 27 Tonnen.

/// www.volvotrucks.de/elektro-lkw

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

IM GESPRÄCH MIT Christoph Schmidt



Weltspartag im beschaulichen, sauerländischen Winterberg – genauer, im Ortsteil Niedersfeld. 2500 Einwohner. Irgendwann Ende der 80-iger Jahre. Ein Junge steht mit seinem Sparschwein in der örtlichen Sparkasse. Und was Mama Mechthild bis heute immer wieder gern erzählt: Dem Knirps brannte eine Frage auf den Lippen. „Kann man denn bei Ihnen viel Geld verdienen?“ Er wollte nämlich mal viel Geld verdienen, verkündete er selbstbewusst und nonchalant der verblüfften Mitarbeiterin.

Geld verdienen – der große Antrieb.

Ihm war schon damals klar, wie wichtig das ist. Der Vater war gestorben, als er gerade mal zwei Jahre alt war. Die Mutter fortan alleinerziehend mit ihm und der älteren Schwester Daniela. Oma Erna lebte mit im Haus, das noch sein Vater eigenhändig gebaut hatte. Er war Maurer gewesen. Es war immer knapp – das Geld. Mama „hat sich viele Jahre krumm gebuckelt, um das Haus abzubezahlen. Oma hat hier und da ein paar Löcher gestopft.“ Dass seine Mutter Teilzeit als Servicemitarbeiterin bei der ÖTV arbeiten konnte. Die Großmutter war ja da, wenn er aus der Schule kam. Ein Drei-Frauen- Haushalt. Auch das hat ihn geprägt. Eine Spülmaschine gab es nicht. Geschont oder besonders verwöhnt wurde der kleine Christoph nicht. Er musste mithelfen und selbst schauen, wie er sich seine Wünsche erfüllt.

Was er mitbekommen hat – jede Menge Pragmatismus: Man hält sein Geld zusammen. Wenn man etwas haben will, muss man es sich selbst verdienen. Geschenkt wird einem nichts. Diese „Denke“ kam auch von Oma Erna, selbst Weltkriegsflüchtling aus Schlesien. Dazu zählte auch, dass der „Sonntagsrock“ geschont wurde. Was ihm in späteren Jahren nutzen sollte, war vor allem der Umgang mit schwierigen Lebenssituationen. „Augen zu und durch und arbeiten. Es fällt einem immer schon was ein, wenn es brennt.“

Also erst mal jobben. Schon ganz früh als Schüler Zeitungen ausgetragen. Erst das Bonifatiusblatt für den Dom, dann den Sauerlandkurier. Dann kamen Jobs wie die in einer Schreinerei oder Schlosserei. Oder im Getränkemarkt. Gabelstapler fahren – auch das. In nicht so toller Erinnerung bleibt ihm bis heute seine Erfahrung in der Schlosserei. Viel zu viel Metallstaub, der beim Fegen aufwirbelte. In die Richtung sollte es später auf keinen Fall gehen. „Da wusste ich schon, das musst du jetzt nicht den Rest deines Lebens machen.“ So viel war klar.

Der erste PC – ein Commodore C64.

Nicht nur arbeitsam, auch sportlich war der junge Mann. Christoph Schmidt mochte und mag bis heute das Skifahren oder das Snowboarden. Das ging im Sauerland natürlich sehr gut. Damals „... als es noch Schnee gab“, spitzbübisches Grinsen. Außerdem hatte und hat er ein Fai-

ble für Tennis. Zu der Zeit war Boris Becker sein Vorbild. Das Bobele und die Steffi [Graf] waren groß angesagt. Der kleine Christoph konnte sich sehr gut vorstellen, mal Tennis-Profi zu werden. Genauso viel Leidenschaft steckte er in den Fußball. Also doch lieber Profi-Fußballer? Auch nicht schlecht. Die verdienen ja bekanntlich ziemlich gut. Früh angefangen hat er mit dem Fußball. Defensives Mittelfeld. Bis in die Kreis- und Westfalenauswahl hat er es geschafft. Heute schlägt sein Herz für den BVB, aber fürs Selber-Spielen bleibt keine Zeit. Bei einer 60- bis 70-Stunden-Woche. Aber es gab noch etwas, das seine Sehnsüchte beflügelte – der erste PC. Auch den hat er sich natürlich selbst verdient. Ein Commodore C64, „mit den ganz breiten, flachen Disketten“. Sein Ersparthes brauchte er für PC-Komponenten. Ein einschneidendes Erlebnis wurde dann die erste teure PC-Rechnung, als der Rechner dann mal streikte. Tränen flossen. Das ja, aber dann war schnell klar, er wollte sich „die Sachen selbst beibringen“. Wie gesagt, Augen zu und durch. Rückschauend kann Christoph Schmidt definitiv sagen: „So fing die ganze Geschichte eigentlich an.“ Das Digitale ließ ihn nicht mehr los. Er bohrte sich rein in die Materie. Logischerweise eröffnete er sich damit auch gleich ein neues Geschäftsfeld. PCs zusammenbauen und reparieren. Deshalb: „Alle dachten, ich würde mal Informatik studieren.“ Nach dem Abi 2001. Aber es kam erst mal anders.

Ausbildung – Studium – erste Schritte.

Christoph Schmidt stand der Sinn ganz und gar nicht nach Studieren. Nach dem ganzen „Abiturgelerne“ hatte er erstmal absolut keine Lust auf Büffeln. Er entschied sich für eine Ausbildung. In Brilon begann er eine zweijährige Berufsausbildung zum Mediengestalter in einer kleinen Agentur, die sich damals schon auf die digitalen Medien spezialisiert hatte. Die neuen Medien spielten grundsätzlich noch keine große Rolle. Das Lernen in so einer kleinen Agentur erwies sich als Glück. Er wurde mit allen Facetten, vom Design, dem Projektmanagement bis zum Kundenkontakt konfrontiert. Nützliche Erfahrungen. Tatsächlich schloss er die Ausbildung mit Auszeichnung ab. Er war unter den Jahrgangsbesten. Trotz der Ehrung und den dadurch neuen Möglichkeiten und Angeboten im Beruf – an der Stelle wollte er nicht einfach weitermachen.

Was er nämlich nicht hat, ist – stirnrunzelnd – das typische „Sauerländer Denken“. Heißt, Ausbildung, heiraten, Häuschen bauen. Wenn man so will, könnte man schon an dieser Stelle sagen: Diese Welt war ihm zu klein. Christoph Schmidt entschloss sich dann doch noch zum Studium. In Paderborn. Zunächst ein Semester International Business Studies. Das war's dann aber nicht. Für Sprachen fehlte ihm einfach der direkte Praxisbezug. Also wechselte er zu den Wirtschaftswissenschaften. BWL mit Schwerpunkt Marketing. 2007 hatte er seinen Abschluss in der Tasche, den

Bachelor of Science. Aber schon zu Studienzeiten hatte er weiter und ganz praktisch gearbeitet. Das war eh zur Finanzierung des Studiums notwendig gewesen.

Sein Fokus lag immer auf dem Digitalen und der ganzen Welt drum herum. Neben den praktischen, kamen Erfahrungen im Unternehmensbereich dazu. Zu nennen ist da vor allem das dreimonatige Praktikum bei ebay in Berlin. Und auch ein bisschen weite Welt schnuppern dort in der Großstadt, was er schon lange vorhatte.

Der Einstieg in das Online-Marketing.

Was mit dem relativ kurzen, aber intensiven Praktikum begann, setzte er noch rund eineinhalb Jahre als Freiberufler für ebay fort. Hier hat er viele nützliche Erfahrungen sammeln können und konnte sich ausprobieren, was das Online-Marketing angeht. Und hat „... logischerweise viel gelernt“. Dennoch und obwohl er gefragt wurde, im Unternehmen anzufangen – er blieb sich treu und selbstständig. Es ging zurück nach Paderborn bis zum Ende des Studiums und von dort wieder ins heimische Winterberg. Niedersfeld – Geld sparen und zuhause wohnen. Aber auch die Nähe zur Uni blieb ihm wichtig.

Im heimischen Winterberg machte er den ersten Schritt als Unternehmer. Aufträge kamen und schnell merkte er, er braucht Mitarbeiter. Das war im Sommer 2008. „Ich konnte immer Entwicklung und Online-Marketing gut miteinander verbinden und dazu noch das Design.“ Alles kam nach und nach. Schritt für Schritt. Bodenständig, geduldig, analytisch und mit der Fähigkeit, gezielt in die Kommunikation zu gehen. So sieht sich der Unternehmer, auch wenn man ihm – in seiner zurückhaltenden Art – diese Selbstbeschreibung ein bisschen aus der Nase ziehen muss.

Wie groß er mal werden würde, darüber hat er sich nie einen Kopf gemacht. „Et kütt, wie et kütt“, würde der Kölner sagen. Das ist jetzt auch ganz aktuell in der Corona-Krise seine Haltung. Wir stimmen uns 2 x die Woche in der Teamleiterrunde ab, wie der aktuelle Stand ist, ob wir etwas ändern müssen, wenn ja, was. Wir verfallen nicht in Aktionismus. Klar – für die aktuell insgesamt 63 Mitarbeitern von DIXENO an den Standorten Paderborn, Hamburg, Neheim und Berlin bedeutet das natürlich in erster Linie Home-Office. Er macht sich schon Gedanken, schließlich hängen ja auch Familien dran, spürt die unternehmerische Verantwortung. Obwohl er inzwischen schon lange die Erfahrung hat, was es heißt,



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

wenn der Chef nicht präsent ist. Nämlich schon seit seiner anfänglichen Zeit in Hamburg. Also als er von Paderborn nach Hamburg gezogen war, um endlich mal in einer Großstadt zu leben. Damals lebte er zunächst in einer „Berufstätigen-WG“, konnte ausprobieren, auch aus der Distanz ein Unternehmen zu führen. Aber ganz aktuell gesteht er: „Der Flurfunk fehlt mir doch.“ Jetzt. Lebensgefährtin Maren ist dagegen mittendrin im Corona-Geschehen. Als junge Oberärztin für Thorax-Chirurgie in einem Hamburger Krankenhaus kann sie der Pandemie nicht wirklich aus dem Weg gehen. OPs werden verschoben, Intensiv-Bereiche ausgebaut. Die gebürtige Paderbornerin hat der Unternehmer vor sieben Jahren kennengelernt. Zu der Zeit lebte die junge Frau in Frankfurt und war quasi auf Heimaturlaub in OWL. Sie begegneten sich auf einer Party. Wie das so geht. Heute leben sie zusammen in Hamburg-Ottensen, gleich die erste Ausfahrt nach dem Elbtunnel. Von hier schafft es Christoph Schmidt in der Regel, in zweieinhalb Stunden in Paderborn zu sein. Normalerweise – ohne Corona – fährt er diese Strecke mindestens alle 14 Tage. Kommt für ein paar Tage nach Paderborn. Im Moment gibt es natürlich vermehrt Videokonferenzen. Überhaupt kommt in seinem Berufsalltag immer viel dazwischen. Einen typischen Berufsalltag gibt es eigentlich nie. Er macht generell, was anliegt, ist flexibel. Stress kennt er dabei eigentlich nicht. Seine Arbeit entspricht einfach seiner Natur. Flexibel ist er auch beim Thema Auto. Kein Auto-Freak – ein Mietwagen tut es auch. Auch wenn er sich zwischendurch mal ein Cabrio, einen Audi TT, gegönnt hatte. Aber unterm Strich findet er so was eigentlich Quatsch. Macht zwar mal Spaß, rechnet sich unterm Strich aber nicht. Das ökonomische Denken bleibt immer im Hinterkopf.

Der erste Mitarbeiter – Unternehmensphilosophie.

Vor 12 Jahren tauchte als neue Herausforderung für Christoph Schmidt erstmals die Mitarbeiterfrage auf. Mit ins Boot nahm er einen ehemaligen Azubi-Kollegen aus seiner Ausbildung. Ob er ihn nicht für ein paar Stunden unterstützen könnte?, wollte der Start-uper wissen. Sie trafen und besprachen sich in einem Café in Winterberg. Ein Büro gab es ja noch nicht. Letztlich ging die Frage nach einer Festanstellung von diesem ersten Mitarbeiter aus. Der blieb im aufkeimenden Unternehmen, erlebte die ganze Entwicklung und stand dem Unternehmen dann tatsächlich bis Ende letzten Jahres treu zur Seite.

Was der junge Unternehmer anfangs unterschätzt hatte – und was eigentlich bis heute geblieben ist, ist das „Thema Mitarbeiter und das ganze Drumherum“. Was es heißt, als Unternehmer im Sinne aller verantwortlich zu handeln. Elementar dabei ist für ihn das Vertrauen untereinander und die Verlässlichkeit. Ein No-Go dementsprechend: Unaufrichtigkeit und nicht zu seinen Fehlern stehen. Die doch jeder mal

macht. „Offen sein für alle Dinge und Probleme.“ Schließlich ist er nicht „der hierarchische Diktator“, sondern eher der Erste unter Gleichen. Er mache zwar Vorgaben, aber Entscheidungen müssen gemeinsam gefunden werden. Heute genießen seine Mitarbeiter Benefits wie eine monatliche Massage durch einen Dienstleister der dafür ins Büro kommt. Das ist die innerbetriebliche Richtung, sich wohlfühlen und Zusammenhalt. In die andere Richtung, in Richtung Kunden, ist es ihm genauso wichtig, gemeinsam und langfristig eine Partnerschaft aufzubauen, „durch dick und dünn zu gehen und gemeinsam erfolgreich zu sein“. Unser Ideal – Mitwachsen mit dem Kunden.

Entwicklung des Unternehmens.

Damals ging es peu à peu voran. Neue Kunden bedeuteten neue Möglichkeiten. An Aufgaben und Herausforderungen wächst Christoph Schmidt. Bis heute. Dabei bleibt als Basis immer die Fähigkeit des Jungunternehmers, strategisch-analytisch zu denken, ruhig zu bleiben und – wie gesagt – beide Welten zusammenzubringen: die Marketing-Welt mit der Entwickler-Welt. Das Wirtschaftliche nie außer Acht zu lassen, gehört dazu. Am 14.12.2008 verkündete der Sauerlandkurier: „Online-Shopping boomt.“ Dank der Niedersfelder Internetagentur Dixeno gäbe es jetzt einen neuen Internetshop für die „Ferienwelt Winterberg“. Erfolgversprechend. Anerkennung beflügelt.

Gegründet hatte er Dixeno im April 2008. Wie es zu diesem Namen kam? Bei der Erklärung holt er weit aus. Eine Internetseite solle nicht nur funktionieren, sondern auch einen ästhetischen Reiz bieten. Die Optik ist genauso wichtig. Und mehr: „Eine Seite muss auch ein gewisses Erlebnis bringen.“ Genau das sollte sich im Unternehmensnamen widerspiegeln. Die Suche nach einem aussagekräftigen Domainnamen erwies sich als schwierig. Vieles war weg. Da er damals gerade angefangen hatte, Spanisch zu lernen, kam ihm „diseño“ in den Sinn. Das spanische Wort für Design. War aber auch schon vergeben. Er machte ganz einfach und kreativ Dixeno daraus. Schritt für Schritt ging es mit der Full Service E-Commerce Agentur voran. Der Fokus: Online-Portale und Shops, Online-Marketing. Alles aus einer Hand. Beratung, Konzeption und Umsetzung. Dabei unabhängig von Shopsystemen. Hier greift Dixeno inzwischen auf drei Varianten zurück. Es gilt, immer konsequent individuelle Strategien zu entwickeln. Bis es so weit war, expandierte Dixeno in mehr oder weniger großen Schritten. 2009 kam Paderborn mit fünf Mitarbeitern dazu. Im gleichem Jahr machte die Agentur den zweiten Platz beim Südwestfalen-Award in der Kategorie Webshops. Was den Unternehmer antreibt? „Jeden Tag ein Stück besser werden. Dazulernen.“ Unternehmerisch und genauso wie im Privaten. „auch wenn sich das ein bisschen schräg anhört.“ Das hat selbstredend etwas mit Perfektionismus

zu tun. Fluch und Segen zugleich. Und wenn es mal nicht so gut läuft? Macht er Sport.

2010 hatte das Unternehmen das Qualitätslabel der Uni Paderborn erhalten. Weitere Auszeichnungen folgten, wie der Oxid Best Solution Award für die Webseite liebblingstasche.de oder mit photoqueen.de. Da waren sie 2013 unter den Top 5 beim Internet World Business Award. Im gleichen Jahr war die Zweigniederlassung in Neheim dazu gekommen, Hamburg folgte ein Jahr später und Berlin zuletzt. Zu einem Mitarbeitersprung kam es 2015, nachdem sich Christoph Schmidt von seinem Geschäftsführer getrennt hatte. Für ihn überraschend, für einige Mitarbeiter nicht. Im Ergebnis waren es dann immerhin 35 Angestellte bis 2015, bis September 2018 schon 51. Der aktuelle Stand liegt, wie schon erwähnt, inzwischen bei 63.

Das konstante Wachstum spiegelt das persönliche Konzept des Unternehmens wider – geerdete, konsequente Schritte, Solidarität und der eigene Anspruch. Besonders stolz zeigt sich Christoph Schmidt beim jüngsten Award, dem ersten Preis von Internet World 2020 für das innovativste Geschäftsmodell für die Protiq GmbH, ein Tochterunternehmen der Phonix Contact. Bei Protiq geht es um 3-D-Drucker. „Da haben wir uns schon sehr drüber gefreut. [...] Zum einen für das Team und weil es eine Auszeichnung für uns [als Unternehmen nach außen] ist.“ Auszeichnungen von unabhängigen Fachjournalisten bringen DIXENO PR-mäßig auf jeden Fall voran. Und dann noch oben drauf die ganz aktuelle Auszeichnung zum Top-Arbeitgeber 2020. Diesen Titel konnte sich DIXENO jüngst auf die Fahne schreiben. Das Zertifikat kam von Focus Business und der Xing-Arbeitgeber-Bewertungsplattform kununu. Das Credo dahinter: Lebenszeit ist Arbeitszeit.

Die private Lebenszeit des Unternehmers.



Auch die gibt es – keine Frage. Reisen gehört auf jeden Fall dazu. Als das Geld noch knapp war, zu Schüler- und Studentenzeiten, hatte er den Wunsch, Auslandserfahrungen zu machen. Sein Geistesblitz: Reiseleiter werden bei RUF-Jugendreisen. Hat auch geklappt. Nur, sein erstes Einsatzgebiet: Prerow an der Ostsee. Im Sommer hat er als Animateur auf Bühnen gestanden und Choreografien getanzt, manchmal auch mit Baströckchen. Großer Spaß damals, großes Lachen heute. Immerhin – auch viele Winterurlaube hat er sich so ermöglicht. Die Auslandsreisen kamen dann später. Zum Beispiel letztes Jahr nach Vietnam. Dort begeisterte ihn ein Schnuppertauchkurs mit 1:1-Betreuung. Endlich die Idee eines Tauchscheines weiterzuverfolgen, nachdem er damit schon mal in Paderborner Zeiten angefangen hatte – das wäre eine tolle Option für einen Tauchurlaub. Auch auf Bali waren sie schon mal. Es darf auch mal ein paar Tage etwas Luxuriöses sein, ein nettes Hotel zum Beispiel, eine Tour nach Schottland oder Irland. Auf der anderen Seite aber auch mal ein Bulli-Urlaub auf dem Campingplatz. Direkt von Hamburg aus, die Westküste in Frankreich runter, dann

Nordspanien und bis Lissabon. „Das alles hat seinen Reiz.“ Für die Zukunft? Vielleicht eine Safari in Tansania. Der Wechsel ist es. Wochenendreisen in deutsche Weingegenden – auch nicht zu verachten. USA? Im Moment lieber nicht. „Trump ist schon fast ein Grund, da nicht hinzufiegen. Grundsätzlich und für ihn „...im besten Fall, lernt man die Gegenden mit irgendeinem Einheimischen kennen.“ Das mag er besonders.

Seit einiger Zeit betreut das Paar bisweilen einen Hund, einen Weimaraner. Ludwig. Dog-Sharing. Das inspirierte ihn, mal wieder zu wandern, wie früher im Sauerland. Mit Leihhund in der Lüneburger Heide. Das haben sie schon ausprobiert. Vor Jahren war es mal eine Tour von Hütte zu Hütte in den Dolomiten. „Das würde ich auch gerne mal wieder machen.“ Richtig Hochgebirgswandern. Jakobsweg? – Nicht so wirklich! Den Film „Ich bin dann mal weg“ fand der Unternehmer zwar cool, aber „das Religiöse dabei ist nicht so richtig meins.“



Wie schon angekungen, Sport ist sein Gegenpol zur Arbeit. Auch ein Ventil. Ob Tennis oder Squash, Skifahren, wie diesen Februar mit Freunden in Österreich (bevor alles losging), Mountainbike oder Laufen. „Im Moment könnte es mehr sein“, sich zart lächelnd über den kleinen Bauchansatz streichelnd.

Joggen mag er nicht so wirklich, laufen ohne Ziel. Bei zwei Marathons dagegen hat er schon mitgemacht – in Köln und Hamburg. Die Herausforderung war das Ziel. Der Wettbewerb kitzelt ihn, er denkt immer auch taktisch. Kriegt er es hin? Und mit wie viel Aufwand? Bei der Frage „Tanzen Sie?“ kommt ein großes Ja. „Ich hab tatsächlich [mal] in einem Tanzclub getanzt.“ Standard, Latein. Mehrere Jahre. Da reingekommen ist er durch einen Freund, noch in Winterberg. Und das war alles viel besser, als er befürchtet hatte.

Lebensgenüsse.

Mit seiner Freundin sitzt er gerne am Elbstrand, Sand unter den Füßen, ein schönes Glas Wein in der Hand, Pötte gucken. Dass er jetzt eher Wein mag als Bier, wie damals im Sauerland, das kam durch Marens Familie, einer „Weinfamilie“. Zwischendurch hat er als junger Mann tatsächlich mal gut zehn Jahre, zwischen dem 16. und 27. Lebensjahr, gar keinen Alkohol getrunken. Das kam durch den Lebensgefährten seiner Mutter, der ihm versprach: „Wenn du zehn Jahre nichts trinkst, zahle ich dir alle Scheine.“ Er ist billig weggekommen. Nur den Führerschein hat er gemacht. Das amüsiert den Unternehmer aus heutiger Sicht ganz offensichtlich. Aber die Anfeindungen auf den örtlichen Schützenfesten damals waren für ihn mehr als erschreckend. Vereinsmeierei ist eh nichts für ihn.

Inzwischen kann er einen guten Tropfen und das dazu gehörige Essen sehr genießen. In Ausnahmen darf es dann auch mal ein Sternerestaurant sein. Auch Whiskey- und Gin-Liebhaber ist er. Zum Selberkochen reicht es allerdings nur bis zu Spiegeleiern oder Spaghetti aglio e olio. Andererseits steht auf der Terrasse ein Gasgrill. Den wirft er schon gerne an. Die Schürze stammt übrigens von einem Grillseminar.

Was noch? Kino? Jaaa, aber da muss er immer ein bisschen verhandeln.



Romantikkomödie gegen Action. „The Rock“ war früher sein Lieblingsfilm, „Star Wars“ auch gerne. Zuletzt gesehen haben sie „Greenbook“, den fand er hervorragend. Musik? „Rock ist schon gut.“ Konzerte auch. Er war schon bei Jon Bon Jovi und den Red Hot Chili Peppers, auch mal auf Wacken. Gute-Laune-Musik ist für ihn die von „Mike & the Mechanics“. Sein Lieblingslied ist von Journey „Don't stop believin“ (1981). Dass der Wahlhamburger inzwischen die Elbphilharmonie und damit die klassische Musik schätzen gelernt hat, steht auf der anderen Seite. Ganz großer Genuss und Begeisterung.

Rückschau – Zukunftsschau.

Ob er etwas anders gemacht hätte aus heutiger Sicht? „Eigentlich nicht.“ Was sich allerdings verändert hat, ist sein Blick aufs Leben. Seit dem frühen Tod seiner Schwester vor zwei Jahren hat er gelernt, „gewisse Dinge zu relativieren.“ Genauso geht er jetzt im unternehmerischen Bereich mit Corona um, denn selbst beim relativ krisensicheren Online-Marketing halten sich einige Unternehmen mit Investitionen im Moment zurück. Vielleicht Zeit, sich

um die eigene Internetseite zu kümmern? Da ist wieder das jugendhafte, gewinnende Lachen.

Was geblieben ist, ist die Bedeutung von Kommunikation schlechthin. Ein Blick auf die Mitgliedschaften in den branchenüblichen Verbänden und den Plattformen der Social Media unterstreicht seinen offenen Ansatz. Egal ob dort, bei den Mitarbeitern oder ganz konkret vor der Haustür im charmanten Ottensen, „... wo man tatsächlich Tür an Tür gut miteinander auskommt“. Alles ist bei ihm miteinander verbunden. Er teilt sich nicht in „Segmente“ ein. Beruflich bleibt immer dieselbe Zielsetzung: „... nämlich gute Projekte und gute Dienstleistung zu machen.“ Genauso wie damals, auch wenn die Projekte deutlich größer geworden sind. Ganz aktuell haben sie, wie 42.000 andere Entwickler, bei „#WirVsVirus Hackathon“, einer Initiative der Bundesregierung, mitgemacht. Die Aufgabe war es, nützliche Tools in Zeiten von Corona zu entwickeln. Es geht immer und auf allen Ebenen um Lösungssuche, um Kreieren und Finden. Die Zeit wird es zeigen.

3 Tipps für Jungunternehmer.

- Vor allem Ausprobieren und einfach machen. Nicht viel nachdenken, was alles schiefgehen kann.
- Zuhören – gegenüber dem Kunden und gegenüber Älteren und Erfahrenen. Davon kann man lernen und profitieren.
- Sich selbst nicht zu ernst und zu wichtig zu nehmen. Man muss selbst nicht in der ersten Reihe stehen.

Ob er Wünsche hat?

Eigentlich nur zwei. Die reichen ihm: Gesundheit und ein Gutes miteinander in der Familie und bei DIXENO.

/// Text: Jutta Jelinski



iNOEX in Melle: Der weltweit tätige Entwickler innovativer Extrusionsanlagen führt die Produktion durch eine Erweiterung am Stammsitz zusammen.

GREVE INGENIEURE GMBH

Firmenerweiterung bei iNOEX

Feinabstimmung für den Umbau im laufenden Betrieb

Bereits seit 1984 gehört iNOEX aus Melle, ein Unternehmen der CiTEX Gruppe, zu den Innovationsführern auf dem Gebiet der Kunststoffextrusion. Speziallösungen aus dem Grönegau sind mittlerweile weltweit im Einsatz – mit steigender Tendenz. Aus diesem Grund entschloss sich die Geschäftsführung, in die Erweiterung der Kapazitäten an ihrem Stammsitz zu investieren. Hierbei zugleich den laufenden Betrieb ungestört aufrecht zu erhalten, lautete eine Hauptanforderung an die beteiligten Firmen in Planung und Ausführung.

Die Produkte von iNOEX treffen auf eine wachsende Nachfrage – sehr zur Freude von Martin Hewing, Geschäftsführer der CiTEX Gruppe. „Zwischenzeitlich haben wir Räumlichkeiten in Bissendorf angemietet, um den Anforderungen unserer Kunden an die zeitnahe Umsetzung der Vorgaben gerecht zu werden. Mit dem Anbau an unserer Firmenzentrale konzentrieren wir nicht nur die Produktionskapazitäten, sondern schaffen auch zusätzlichen Raum für weitere kaufmännische Angestellte.“



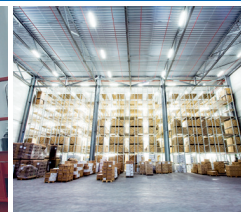
BENTHEIMER STAHL- UND HALLENBAU

GmbH & Co. KG

Industriebau · Stahlbau · Anlagenbau

Industriestraße 1 · 48455 Bad Bentheim · Tel. +49(0)5922 9046-0 · info@bsh-stahl.de · www.bsh-stahl.de

*Immer Ihr Partner,
wenn's besonders schwer wird.*



Fotos: Greve Ingenieure GmbH



Für die Elektroplanung – wie zum Beispiel bei der Installation der Pultkanäle, die ein übersichtliches Verlegen der Leitungen an den Schreibtischarbeitsplätzen ermöglichen – zeichnen die Greve Ingenieure verantwortlich.



Ein Großteil der fast 1.200 zusätzlichen Quadratmeter in der neuen iNOEX-Halle ist der Entwicklung und Produktion gewidmet.

Mit der Fertigstellung der Erweiterung im Juni 2020 verfügt iNOEX über eine neue Halle mit einer Fläche von fast 1.200 Quadratmetern. Für die Entwicklung und Produktion ist der größte Teil vorgesehen. Der neue Büroflächenabschnitt umfasst rund 170 Quadratmeter.

Für die Elektroplanung des Erweiterungsbaus zeichneten die Greve Ingenieure aus Osnabrück verantwortlich. Sie kümmerten sich unter anderem um die Blitzschutzanlage: Aus optischen Gründen sollten die Ableiter nicht sichtbar ausgeführt sein und wurden somit bereits in die Betonstützen integriert, die neun Meter lang als Fertigbauteile geliefert wurden.

„Einen Schwerpunkt unserer Planungstätigkeit betraf die Elektroinstallation im Hallentrakt. Der Einbau der vier überfahrbaren Schwerlast-Unterflurverteiler für die Stromversorgung mit 230 und 400 Volt sowie der EDV-Anschlüsse war schon eine kleine Herausforderung. Bei einem Gewicht von ca. 40 kg pro Unterflurverteiler war eine exakte Ausrichtung in der vorhandenen Bodenaussparung, die dann anschließend mit Beton vergossen wurde, nicht ganz einfach. Hier mussten die Elektrofirma und die Rohbaufirma Hand in Hand arbeiten“, erklärt Heinz Repin von den Greve Ingenieuren.

Solche Aufgaben „im Hintergrund“ so zu koordinieren, dass die Prozesse beim Auftraggeber reibungslos weiterlaufen können, ist eine Kernkompetenz der Greve Ingenieure – wie auch hier.

/// www.greve-ing.de



Freude an Formen, Farben und Vielfalt.

Besuchen Sie unsere Ausstellung!

Gustav Siekmann GmbH & Co. KG
 Wörheider Weg 1-5 | 33739 Bielefeld
 Telefon: 0 52 06 / 91 54-0 | Fax: 0 52 06 / 91 54 20
 E-Mail: info@siekmann-steinsysteme.de
 Internet: www.siekmann-steinsysteme.de

STEINSYSTEME



GUSTAV SIEKMANN GMBH & CO. KG

Betriebsgelände erweitert

Das Betonsteinwerk Siekmann in Bielefeld-Jöllenbeck hat mit den neuen Grundstücken und der neuen Halle mehr Lagermöglichkeiten und kann noch flexibler auf Kundenwünsche eingehen.

Wir haben in den vergangenen Jahren zwei weitere Grundstücke hinzukaufen können und konnten unser Betriebsgelände um 4.400 Quadratmeter erweitern“, berichtet Firmeninhaber Jörg Siekmann. Für Kunden habe dies den Vorteil, dass man auf Bestände vor Ort zurückgreifen kann. Neben den rund 30 Sorten Standard- und Gestaltungspflaster seien nun auch weitere neue Steinsysteme wie die Simalith® Feinsteinzeugplatten in Größen von 40 mal 80 Zentimeter bis 1,20 mal 1,20 Meter hinzu gekommen. Der Trend gehe weiter zur ökologischen Flächenbefestigung. Zehn verschiedene Sorten kann das Betonsteinwerk anbieten, in Größen von 10 mal 20 Zentimeter bis 30 mal 20 Zentimeter.

Moos- und Unkrautbildung. Die Fugenbreite ermöglicht eine Klassifizierung als Ökopflaster. Jörg Siekmann hat die Systeme entwickelt und als Warenzeichen beim Patentamt eintragen lassen.



GS-Stones 28R/9 Color Fresco



Romantico® Granitplatte 120/80/4 cm schwarz

Immer mehr Eigenheimbesitzer entdecken die „GS-Stones“. Ob rechteckig oder quadratisch – die Steine sind durch spezielle Abstandshalter miteinander verzahnt. Der Vorteil: Sie sind wasserdurchlässig, verhindern aber die

Umfangreiche Ausstellung

Gustav Siekmann, Großvater des heutigen Inhabers, gründete das Betonsteinwerk 1930.

Schon früh wurde in technische Anlagen und Maschinen investiert. 1956 zog das Unternehmen an den Wörheider Weg, wo es bis heute beheimatet ist. Die Fläche von gut 35.000 Quadratmetern hat sich nun auf fast 40.000 Quadratmeter vergrößert. Die umfangreiche Ausstellung wird immer wieder auf den neuesten Stand gebracht. Hier gibt es viele Anregungen für einen schönen Garten. Seit mehr als 20 Jahren sind neben Betonsteinen auch Natursteine wie Granit, Basalt, Sandstein, Blaustein und Quarzit im Angebot. Der Kunde findet auf dem Werksgelände darüber hinaus Gestaltungspflaster, Trockenmauern, Gabionen und Einfassungen für Teiche. Mit 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sieht sich das Betonsteinwerk gut für die Zukunft aufgestellt. Auftraggeber sind neben Privatkunden auch Tiefbau-, Garten- und Landschaftsbauunternehmen sowie Kommunen. Wer Probleme mit Moos oder Grünbelag auf seinem Pflaster hat, erhält am Wörheider Weg das passende Mittel zur Entfernung.

/// www.siekmann-steinsysteme.com



BLOMS
STAHLBAU + LAGERTECHNIK

Am Zirkel 35, 49757 Werlte
TEL +49 (0) 5951 / 46197-0
FAX +49 (0) 5951 / 46197-29

MAIL stahl@mb-bloms.de
WEB www.mb-bloms.de



HOCHBAU DETERT GMBH & CO. KG

Digitaler Spatenstich in OWL

Die Zukunft des Industrie- und Gewerbebaus

4.320 verschlissene Arbeitshandschuhe, 365 Tonnen verbauter Stahl und 182.020 gefahrene Kilometer: 2019 war für Hochbau Detert ein gutes Jahr. Seit 1897 hat das Unternehmen mit mehr als tausend Bauprojekten den Visionen seiner Kunden ein Fundament gegeben. Neben Holz oder Stahl kommen dabei immer öfter auch neue Baustoffe zum Einsatz – digitale.

„Wir müssen nicht nur die Sprache der Kunden sprechen, sondern auch die der Digitalisierung.“ Sätze wie diese sind es, mit denen Norma Bopp-Strecker Bewegung in die Branche bringen möchte. Und das ist bitter nötig. Rund 70 Prozent der deutschen Bauunternehmen investieren kaum in digitale Technologien. Was sind die Gründe? „Ignoranz oder Angst vor Innovationen sind es jedenfalls nicht“, ist die Chefin des Bielefelder Traditionsbetriebes Hochbau Detert überzeugt. Als Mitglied im Vorstand der Handwerkskammer OWL tauscht sich die Unternehmerin mit Handwerkern, Architekten und anderen Bauunternehmen aus und erlebt dabei immer wieder, dass die Chancen der Digitalisierung durchaus erkannt werden, der Druck zu handeln, aber noch nicht hoch genug ist. „Die Auftragslage ist



Norma Bopp-Strecker

seit vielen Jahren sehr gut. Damit das auch in Zukunft so bleibt, müssen wir heute handeln.“

Digitale Workflows für mehr Transparenz

Ein Beispiel seien agile Projektmanagementmethoden. Dank ihnen können sich alle am Bauvorhaben beteiligten Gewerke digital austauschen. „Das spart Zeit, Kosten und andere wichtigen Ressourcen.“ Aber auch Kunden und Dienstleister würden von

dem Einsatz digitaler Techniken auf dem Bau profitieren. „Beim Bau einer neuen Logistikhalle oder bei der Renovierung eines Bürokomplexes, können wir durch den Einsatz digitaler Workflows für mehr Transparenz sorgen. So geben wir dem Kunden ein gutes Gefühl und sorgen für mehr Vertrauen – gerade auch bei sehr komplexen Projekten“, betont Norma Bopp-Strecker. Das spreche sich herum und sei auch für die Neukundenakquise wertvoll.

Clevere Unternehmen suchen nicht. Sie lassen sich finden.

Auch wenn die Digitalisierung viele Prozesse automatisiert: Junge Talente und qualifizierte Fachkräfte sind in der Baubranche gefragt wie nie zuvor. „Wir präsentieren uns daher ganz gezielt in den sozialen Netzwerken und werden hier als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen“, so Norma Bopp-Strecker. Mit Erfolg. Gegen den Trend konnte das Unternehmen bisher jedes Jahr aufs Neue Auszubildende überzeugen. „Wir setzen dabei auf einen echten Dialog, denn Kommunikation in einer vernetzten Welt ist alles, nur keine Einbahnstraße.“

/// www.hochbau-detert.de

ES BRAUCHT NICHT VIEL,
NUR DEN RICHTIGEN.

www.schlattner.de

INGENIEURBÜRO  SCHLATTNER



Firmengebäude in Bad Lippspringe mit wärmerückgewinnendem Dachventilator

VACURANT HEIZSYSTEME GMBH

Hallenheizung mit Sparprogramm

Installationsfreundliche Module kommen dem Systembau entgegen.

Auf Hallenheizungen spezialisiert ist die westfälische Firma Vacurant Heizsysteme GmbH in Bad Lippspringe. Sie offeriert ein bewährtes Programm an direkt befeuerten Gas-Dunkelstrahlern für die Deckenmontage, wahlweise verfügbar als dezentrale Einzelstrahler, als lineares oder abgewinkelt Strahlungsband. Die Systeme eignen sich für Industriehallen und Werkstätten, für Sportstätten, Verkehrsbauten und Einkaufszentren. Dunkelstrahler ersparen dem Bauherrn die

Investition für einen Heizraum mit Kessel und Schornstein sowie die aufwendige Heizwasser-Verrohrung.

Die Strahlungswärme verschafft den Mitarbeitern eine hohe thermische Behaglichkeit. Vacurant-Geschäftsführer Christian Tüllmann verweist auf eine wichtige Systemeigenschaft: „Die langwelligen Infrarotstrahlen werden nur dort wirksam, wo sie auftreffen, und erhöhen somit die Oberflächentemperatur der raumumschließenden Flächen und

Architektur & Immobilien

Alle Dienstleistungen rund um die Gewerbeimmobilie aus einer Hand.

- Architektur
- Immobilienvermittlung
- Gebäudemanagement
- Energieberatung

SAI Streich GmbH | 0521 - 299 00 0 | www.sai-streich.de

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS

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

www.meisterstueck.de · gewerbepbau@meisterstueck.de

Foto: Vacurant Heizsysteme GmbH

der Halleneinrichtung. Dadurch lässt sich die Lufttemperatur in der Halle um zwei bis drei Grad Celsius senken.“ Laut Tüllmann zieht jedes Grad Lufttemperatursenkung etwa 7 % Brennstoffeinsparung nach sich.

Besonders geeignet für Deckenstrahler sind hohe Hallen mit Deckenhöhen bis zu 30 m und darüber. Erstens weil der unerwünschte Temperaturstau unter dem Hallendach entfällt und zweitens weil die Wärme nicht auf einen Schlag entweicht, wenn die Tore aufgehen. Denn die Wärme ist in der Baumasse und in der Einrichtung gespeichert. In der Referenzliste von Vacurant finden sich demnach viele Hochregallager und andere Logistik-Immobilien. So rüstete das Unternehmen zahlreiche Paketzentren der Post-Tochter DHL und Warenverteilzentren von Rhenus mit Dunkelstrahlern aus, ferner Logistikbauten der Spedition Koch International und des Versandhändlers Zalando.

Laut Vacurant haben sich Dunkelstrahler auch in kleineren Objekten sehr bewährt. Beispielsweise in Werkstätten mit einer Deckenhöhe über 4 m. Best-Practice-Beispiele sind die Autohäuser Luttermann in Spelle, Stricker in Horn und das Mercedes-Nutzfahrzeug-Zentrum Rosier in Paderborn. Das zweite Standbein von Vacurant sind wärmerückgewinnende Dachventilatoren für die energiesparende Be- und Entlüftung von Hallenbauten. Das Funktionsprinzip: Die verbrauchte, aber noch warme Hallen-Fortluft gibt ihren Wärmeinhalt weitgehend über einen Wärmetauscher an die einströmende Außenluft ab. Der Wirkungsgrad der Übertragung liegt zwischen 75 – 94 %. Tüllmann nennt einen weiteren Vorzug: „Die dezentrale Technik macht ein Luftkanalsystem überflüssig.“

Mit einer Schürze ist das Gerät rasch in das Schräg- oder Flachdach integriert und in Betrieb genommen. So wurden unlängst zwei Fertigungshallen der Maschinenfabrik Gebr. Ruberg in Nieheim mit vier Geräten ausgerüstet. Besonders vorteilhaft empfinden die Mitarbeiter den Luftaustausch in den Nachtstunden. „Wenn wir morgens die Halle betreten, ist die Luft jetzt viel frischer als früher“, so ein Ruberg-Sprecher.

Vacurant ist Hersteller und Dienstleister zugleich und assistiert dem Kunden vom Vorprojekt bis zur Übergabe der Anlage und dem bundesweiten After Sales Service. Als Komplettanbieter ist Vacurant Partner von Ingenieurbüros, Heizungsbauern sowie von Generalunternehmern für schlüsselfertige Industriehallen. Der Lieferumfang schließt außer den Geräten den Bau der Gas-Zählerplätze, das Verlegen der Gasleitungen und die Gerätemontage ein, ferner die Elektroarbeiten und die Inbetriebnahme. Die Aufschaltung auf eine Fernsteuerung oder Gebäudeleittechnik ist möglich.

Für Bestandsbauten mit älteren Hallenheizungen offeriert Vacurant spezielle Umrüstpakete. Der hohe Vorfertigungsgrad der Komponenten verkürzt die Montagezeit am Bau. Die Anlagen werden oft sukzessive umgerüstet, mithin bei laufendem Betrieb oder nach Feierabend. Vacurant wurde 1987 als Tochter des Haustechnik-Unternehmens und Energiedienstleisters Hubert Niewels, ebenfalls in Bad Lippspringe, gegründet.

/// www.vacurant.de



- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen









www.maass-industriebau.de

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

MARKILUX GMBH + CO. KG

Strategisches Marketing zahlt sich aus

markilux bietet internationalen Fachhändlern individuellen Marketing-Support

Das Markisenhersteller markilux weitet sein Geschäft zunehmend in den internationalen Markt aus. Um seine Handelspartner dort im Verkauf zu stärken, setzt das Unternehmen auf Beratung vor Ort. In den europäischen Kernmärkten und in den wichtigsten Ländern außerhalb Europas arbeiten Mitarbeiter aus dem Marketing seit gut drei Jahren zusammen mit Fachkunden Konzepte für verkaufsstarke Schauräume und für Werbung aus. Dieser Einsatz scheint sich laut markilux zu lohnen.

Erfolgreicher Handel lebt von guter Werbung und überzeugendem Verkauf, der die Kundenbedürfnisse in den Mittelpunkt stellt. Doch das will gelernt sein. Daher unterstützt Markisenspezialist markilux seine Partner im Fachhandel schon seit Jahren im Marketing. Auch international konzentriert sich das Unternehmen seit einiger Zeit auf den Support seiner Fachkunden. Hier gibt es laut Jasmin Singh, Mitarbeiterin der Abteilung Marketing und Business Development, noch genügend Bedarf. Zugleich zeigen sich erste positive Ergebnisse.

Beratung am Point of Sale gefragt

„Wir haben im vergangenen Jahr erneut einige schöne Schauraumprojekte mit unseren Kunden in den Kernmärkten geplant. Denn Beratung am Point of Sale ist auch im Ausland nach wie vor gefragt“, sagt Singh. Vor Ort zu sein, um mit den Betrieben verkaufsfördernde Konzepte zu entwickeln, sei ungemein wichtig. So könne man Schau-



Jasmin Singh, Mitarbeiterin der Abteilung Marketing und Business Development bei markilux, unterstützt internationale Fachpartner im Marketing. Zusammen mit den Betrieben plant sie verkaufsfördernde Schauräume und berät rund um das Thema Werbung und Außenaustritt.

räume mit wirkungsvoll inszenierten Produkten gestalten, die zum Fachpartner passen und mit denen sich ebenso die Mitarbeiter identifizieren. Das würde den Verkauf auf ein qualitativ höheres Level heben und schließlich zu mehr Umsatz führen. So hätten Verkaufsanalysen im deutschen Markt ergeben, dass ein Umsatzplus bis zu 30 Prozent möglich sei. „Wir haben als einer der Ersten erkannt, wie bedeutsam gut gemachte Schauräume für den Verkauf sind und daraus ein eigenes gestalterisches Konzept erstellt“,

DIE DUNKELSTRAHLER-HALLENHEIZUNG

- ☀ MILDE STRALUNG STATT TEURE ZUGLUFT
- ☀ WÄRMT DEN BODEN, NICHT DAS DACH
- ☀ RASCHE MONTAGE DURCH MODULTECHNIK
- ☀ ENERGIESPARENDER BRENNWERTEFFEKT
- ☀ MODULIERENDER BETRIEB

Tel 05252 9821-0

www.vacurant.de

VACURANT®
Hallenheizungen

Wir arbeiten auch mit Stahl. Nur anders!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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



betont die Marketingexpertin. Dabei gehe es ihnen darum, die Betriebe als Experten zu begleiten und bezahlbare Ideen zu visualisieren, die das Handwerk selbst realisieren könne.

Mehr Umsatz durch gezielte Werbung

Außerdem bietet das Unternehmen für englische, niederländische, italienische und spanische Kunden als neuen Baustein der Academy neben klassischen Schulungen zu den Produkten und ihrer Technik ein Training zu Tipps und Tricks im Marketing an. Hiermit wolle man gemäß Jasmin Singh nicht nur reines Wissen vermitteln, sondern auch für den richtigen Einsatz von Marketinginstrumenten sensibilisieren. Zumal markilux mittlerweile auch international mit einem einheitlichen Markenbild präsent ist und dies ebenso über seine Fachpartner kommunizieren möchte. Im gemeinsamen Gespräch könne man dann vor Ort überlegen, was für den einzelnen sinnvoll ist. Um zu zeigen, wie sich der Umsatz durch gezielte Werbung steigern lässt, hat markilux im vergangenen Jahr zusammen mit einigen Fachfirmen aus den Niederlanden in eine Kampagne investiert. „Wir haben bei der lokalen Online- und Printwerbung unterstützt, um

den selbst sehr kreativ mitgewirkt haben“, erzählt Singh. Dies habe teils unmittelbar zu mehr Aufträgen geführt. Ferner habe sich gezeigt, dass Werbung für Markisen ebenso zu Beginn des Sommers noch funktioniere und nicht nur im Frühjahr. Mit diesem Wissen und den positiven Ergebnissen des Marketing-Supports im Ausland möchte markilux auch dieses Jahr in den Ausbau des internationalen Geschäfts investieren.

/// www.markilux.com



Endkunden in die Schauräume der Partner zu lenken. Die Kampagne war äußerst erfolgreich, zumal einige Kun-



Für jeden Zweck die richtige Halle.

Systemhallen zum günstigen Festpreis.



Stahlhallen-Konfigurator
unter www.husen.com

Husen

Am Hafen 2
26903 Surwold
Tel. 04965 9188-0
www.husen.com

ADAPTEO GMBH

5 Trends zum Temporären Bauen

Temporäre Modulgebäude bieten Flexibilität und Raumqualität

Welche Trends beeinflussen das temporäre Bauen? Welche Entwicklungen werden sich durchsetzen? Entdecken Sie die wichtigsten Trends und verfolgen die aktuelle Diskussion in der Baubranche.

Circular Economy mit energieeffizienten Lösungen

Die Folgen des Klimawandels werden immer sichtbarer. Umso wichtiger ist eine Reduktion des Energieverbrauchs im Baubestand. Energieeffiziente Lösungen sind auch für temporäre Gebäude gefragt. Durch eine gute Isolierung, effiziente Heizsteuerung und energiesparende Beleuchtungssysteme kann ein signifikanter Beitrag zum Klimaschutz geleistet werden. Mit einer nachhaltigen Bauweise wird nur so viel Energie verbraucht, wie auch benötigt wird. Idealerweise aus regenerativen Quellen. Durch eine Umnutzung von Modulgebäuden nach Ablauf der Mietzeit passen sich nachhaltig konzipierte Modulsysteme über den gesamten Lebenszyklus den neuen Anforderungen immer wieder an und verringern dadurch den Einsatz von Ressourcen. Bei der Beurteilung eines nachhaltigen temporären Gebäudes werden die räumliche Gestaltung, Elektro- und Medienversorgung sowie die Heizung und Wasserversorgung geprüft. Die Lösungen berücksichtigen den werterhaltenden Rückbau und Wiederaufbau eines modularen Gebäudes.

Digitale Systeme auch in temporären Gebäuden

Mit der digitalBau fand erstmals eine Fachmesse für digitale Lösungen in der Baubranche statt. In Köln präsentierten

Softwareunternehmen und Industrie zukunftsweisende Produkte und Dienstleistungen. Smart Building sorgt für Transparenz, Gebäudesicherheit und Energieeffizienz. Auch in temporären Gebäuden für Langzeitmieten bieten moderne Plug&Play Lösungen hohe Energieeinsparpotentiale und zentrale Steuerungsmöglichkeiten durch effizientes Monitoring per App oder Tablet.

Augmented Reality für eine bessere Planung

Das neue Gebäude unter realistischen Bedingungen planen zu können, ohne ein echtes Gebäude zu betreten, Wände verschieben und Raumzonen planen, Informationen über verwendete Materialien und U-Werte einholen oder Heizungsinformationen abrufen. Das geht mit Virtual- und Augmented Reality und eröffnet völlig neue Möglichkeiten. Wartungsarbeiten können durch zur Verfügung gestellte Daten vereinfacht werden und Prozesse beschleunigt. Missverständnisse in der Kommunikation werden reduziert und Änderungen im Team beschlossen. Mitarbeiter können mit Augmented Reality geschult werden, um die Sicherheit auf der Baustelle zu erhöhen.

Temporäre Räume der Zukunft

Der Einfluss von Beleuchtung auf Kreativität und Logisches Denken ist nachgewiesen. Durch eine raumweise programmierbare Steuerung können Kalt- und Warmanteile je nach Tageszeit und fachlichen Anforderungen reguliert werden. Sensoren prüfen die Lichtanteile und Helligkeit im Tagesverlauf. Die Steuerung kann dezentral per App erfolgen. Optimierte Beleuchtungskonzepte werden zunehmend auch in temporären Mietgebäuden umgesetzt. Kurze Nachhallzeiten und niedrige Hintergrundgeräusche sind elementar für eine erfolgreiche Wissensvermittlung

HMS
INDUSTRIEBAU

Wir machen das für Sie!

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

LÜFTEN MIT WÄRMERÜCKGEWINNUNG

- ✿ DEZENTRALE TECHNIK
- ✿ SCHNELLE INSTALLATION
- ✿ KEIN LUFTKANALNETZ NOTWENDIG
- ✿ HOHE RÜCKGEWINNUNGSGRAD
- ✿ OHNE ZUSATZHEIZUNG

Tel 05252 9821-0

www.vacurant.de

VACURANT[®]
Hallenheizungen



in Schulen und Kindertagesstätten. Umso wichtiger ist eine gute Akustik in den Räumen. Mit Akustikdecken und Wandelementen können Nachhallzeiten reduziert werden und eine verbesserte Isolierung von Wänden, Türen und Fenstern verringert Außengeräusche von Straßen und Plätzen. Layouts von temporären Räumen werden flexibler und anpassbar, da eine Multinutzung von Räumen oder Bereichen Ressourcen spart und Kommunikation erleichtert. Trennwände und Stoffe haben neben gestalterischen Funktionen zusätzlich hallreduzierende Eigenschaften. Eine einfache Montage und Wiederverwendung sind zentrale Anforderungen an die technische Umsetzung. Laut DGNB halten sich 90% der Menschen in Innenräumen auf. Die Bedeutung eines guten Raumklimas ist nicht nur in Bildungsräumen wichtig, wenn es um die Entwicklung unserer Kinder geht. Auch in Büroräumen wirkt sich das Raumklima auf die Leistungsfähigkeit und Gesundheit der Mitarbeiter aus. Die Verwendung von emissionsfreien Materialien, angenehme Raumtemperaturen, ausreichend frische Luft und viel Tageslicht sorgen für ein gesundes Wohlfühlen auch in flexiblen Räumen.

Fazit

Temporäre Gebäude bieten mehr Flexibilität in unsicheren Zeiten, ohne auf Raumqualität verzichten zu müssen. Nachhaltigkeit über den gesamten Lebenszyklus und Circular Economy werden ein zentrales Kriterium für die Verantwortung von Unternehmen für die Gesellschaft werden. Sicher ist, dass im Mittelpunkt des Bauens weiterhin der Mensch mit seinen Bedürfnissen stehen wird.

/// www.adapteo.de



SCHLÜSSELFERTIG BAUEN

- Industrie- und Gewerbebau
- Verwaltung, Produktion und Lager
- eigene Stahlbauproduktion
- Stahlbetonskelettbau
- Brandschutzfachplanung

www.rrr-bau.de/referenzen

RRR Stahl- und Gewerbebau GmbH
 Im Seelenkamp 15 • 32791 Lage
 T 05232 979890 • F 05232 9798970
info@rrr-bau.de • www.rrr-bau.de

Foto: AdobeStock_249322614

GREVE
INGENIEURE
GmbH

Planen mit Herz und Verstand

**VERNETZT DENKEN –
VORAUSSCHAUEND HANDELN –
EFFIZIENT GESTALTEN**

GREVE INGENIEURE GMBH | Weiße Breite 3 | 49084 Osnabrück

Neue Website: WWW.GREVE-ING.DE

GOLDBECK NORD GMBH

Neue Produktionshalle: AT Zweirad und Goldbeck feiern Stützenfest

Die massiven Betonfeiler stehen: Die AT Zweirad GmbH und das Bauunternehmen Goldbeck feierten vergangene Woche das Stützenfest an der Steinkuhle in Altenberge. In Zeiten von Corona musste das Stützenfest leider unter besonderen Vorsichtsmaßnahmen und im kleinen Personenkreis zelebriert werden – die Freude über diesen Meilenstein im Baufortschritt ist dennoch groß.

Die neue Produktions- und Lagerhalle wird direkt an die Bestandshalle angebaut. Anfang Herbst soll das Gebäude fertiggestellt sein. Schon 2014 realisierte die Niederlassung Münster der Goldbeck GmbH die bestehende Produktions- und Ausstellungshalle für die Fahrradmanufaktur aus Altenberge. „Vor Baubeginn mussten wir uns zunächst den besonderen Höhenunterschieden des Geländes in Altenberge stellen“, sagt Andreas Wermelt, Projektleiter bei Goldbeck. AT Zweirad beauftragte das Bauunternehmen, das neue Gebäude auf einer Ebene an die Bestandshalle anzubauen. Da das Gelände dort jedoch

sehr abschüssig ist, schüttete Goldbeck zum Ausgleich 10.000 Kubikmeter Boden auf. Eine zusätzliche Herausforderung besteht laut Wermelt jetzt darin, bei laufendem Betrieb der Fahrradmanufaktur die Verbindungswand zwischen bestehender und neuer Halle gemäß Brandschutzverordnung auszutauschen. Mit dem in Zeiten von Corona gebührenden Abstand zu den Vertretern der Goldbeck Niederlassung Münster nahmen die Bauherren und geschäftsführenden Gesellschafter von AT Zweirad, Alain Thiemann und Volker Thiemann, die Präsente des Bauunternehmens entgegen.



Mit dem in Zeiten von Corona gebührenden Abstand zu den Vertretern der Goldbeck Niederlassung Münster nahmen die Bauherren und geschäftsführenden Gesellschafter von AT Zweirad, Alain Thiemann und Volker Thiemann, die Präsente des Bauunternehmens entgegen

Krisenfest durch eigene Werke zur Vorfertigung von Bauteilen

Lisa Wretsch-van der Aa, Architektin in der Niederlassung Münster, sieht Goldbeck aufgrund der unternehmens-eigenen Vorfertigung in der aktuellen Krise relativ robust aufgestellt. „Die Kontrolle über die Betriebsabläufe liegt zu großen Teilen in unserer Hand – und diese Hebel nutzen wir!“ Sämtlichen Bauvorhaben geht eine langfristige Planung voraus. Das alles stimme sie „vorsichtig optimistisch, dass Goldbeck insgesamt weniger stark betroffen sein werde als andere Unternehmen. Goldbeck produziert seine Bauelemente in eigenen Werken selbst. Sämtliche Produktionsstätten befinden sich in Deutschland und in europäischen Nachbarstaaten. 6.000 Quadratmeter groß soll die neue Halle werden. Auch Volker Thiemann, geschäftsführender Gesellschafter der AT Zweirad GmbH, schätzt die Vorteile des Systembauers: „Die elementierte Bauweise von Goldbeck macht den Bauprozess planbarer.“ Typische Unwägbarkeiten am Bau wie Schlechtwetter und handwerkliche Improvisation würden weitestgehend eliminiert. Die wetterunabhängig und in industrieller Qualität vorgefertigten Stahlbetonstützen werden vor Ort nach dem „Lego-Prinzip“ zusammengefügt. Darauf folgen das Dachtragwerk aus Stahlgitterbindern und die Gebäudehülle aus Beton-Sandwichfassade. Goldbeck wird die neue Halle Anfang Herbst schlüsselfertig übergeben.

/// www.goldbeck.de

Ihr kompetenter Partner in Sachen Stahlbau.



BISCHOF
STAHL-PROJEKT-BAU

Industrie- und Gewerbehallen in jeder Art, Form und Größe – wirtschaftlich in Stahlbauweise

BISCHOF Stahl-Projekt-Bau GmbH
Industriestraße 36
D-26188 Edewecht

Telefon: 0 44 05 92 86-0
Telefax: 0 44 05 92 86 90

www.bischof-stahlbau.de
info@bischof-stahlbau.de

BRENNWERT-HALLENHEIZUNG

Vacurant-Heizsysteme GmbH

☒ Detmolder Str. 51 33175 Bad Lippspringe
 ☎ +49 5252 9821-0 ☎ +49 5252 9821-599
 ✉ info@vacurant.de
 🌐 www.vacurant.de

DRUCKEREI

PressMedien

Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

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

ENERGIEMANAGEMENT

TERNION Management Systeme

☒ Zur Laake 2 49809 Lingen
 ☎ +49 591 96390-0 ☎ +49 591 96390-22
 ✉ mail@ternion.de
 🌐 www.ternion.de

ENERGIEVERSORGER

Stadtwerke Detmold GmbH

☒ Am Gelskamp 10 32758 Detmold
 ☎ +49 5231 607-0 ☎ +49 5231 607-998
 ✉ info@stadtwerke-detmold.de
 🌐 www.stadtwerke-detmold.de

ETIKETTEN UND DRUCKSYSTEME



MARSCHALL GmbH & Co. KG

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

EVENT- UND KONGRESSLOCATIONS



Kultur Räume Gütersloh -Stadthalle und Theater-

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

FÖRDERTECHNIK



... und die Produktion rollt.

HaRo Anlagen- und Fördertechnik GmbH

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

HALLENBAU

BSH Bentheimer Stahl- und Hallenbau GmbH & Co. KG

☒ Industriestr. 1 48455 Bad Bentheim
 ☎ +49 5922 9046-0 ☎ +49 5922 4800
 ✉ info@bsh-stahl.de
 🌐 www.bsh-stahl.de



Metallbau Bloms GmbH & Co.KG

☒ Am Zirkel 35 49757 Werthe
 ☎ +49 5951 46197-0 ☎ +49 5951 46197-29
 ✉ stahl@mb-bloms.de
 🌐 www.mb-bloms.de

Stahlhallen Janneck GmbH

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

INDUSTRIEBAU

HMS Industriebau GmbH

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

/// FIRMENKONTAKTE

Maaß Industriebau GmbH

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

Meisterstück-HAUS Verkaufs - GmbH

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

RRR Stahlbau GmbH

☒ Im Seelenkamp 15 32791 Lage
☎ +49 5232 97989-0 ☎ +49 5232 97989-70
✉ info@rrr-bau.de
🌐 www.rrr-bau.de

INDUSTRIEVERPACKUNGEN

Becker Verpackungen GmbH

☒ Am Stadion 50 45659 Recklinghausen
☎ +49 2361 9230-0 ☎ +49 2361 9230-20
✉ info@becker-verpackungen.com
🌐 www.becker-verpackungen.com

LICHTWERBUNG

Hoffschmidt Lichtwerbung GmbH

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

MESSEN & KONGRESSE



A2 Forum Management GmbH

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

PLANUNGSBÜRO

Ingenieurbüro Schlattner GBR Johann und Cornelius Schlattner

☒ Netter Platz 4 49076 Osnabrück
☎ +49 541 94166-0 ☎ +49 541 94166-18
✉ info@schlattner.de
🌐 www.schlattner.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

RECYCLING

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH

☒ Engerstr. 259 32257 Bünde
☎ +49 5223 1771-0 ☎ +49 5223 1771-21
✉ info@drekopf.de
🌐 www.drekopf.de

Stücke Rohstoff-Recycling GmbH

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

SOFTWAREENTWICKLUNG

Solunar GmbH

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

STAHLBAU

Husen Stahlbau GmbH & Co. KG

☒ Am Hafen 2 26903 Surwold
☎ +49 4965 9188-0 ☎ +49 4965 9188-21
✉ info@husen.com
🌐 www.husen.com

STEINSYSTEME

Gustav Siekmann GmbH & Co. KG

☒ Wörheider Weg 33739 Bielefeld
☎ +49 5206 9154-0 ☎ +49 5206 9154-20
✉ info@siekmann-steinsysteme.de
🌐 www.siekmann-steinsysteme.de

STERNSIEBE

Backers Maschinenbau GmbH

☒ Auf dem Bült 42 49767 Twist
☎ +49 5936 9367-0 ☎ +49 5936 9367-0
✉ info@backers.de
🌐 www.backers.de

STRANDKÖRBE & GARTENMÖBEL

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

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

TECHNISCHE ÜBERSETZUNGEN



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

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

TGA-FACHPLANUNG

Greve Ingenieure GmbH

☒ Weiße Breite 3 49084 Osnabrück
 ☎ +49 541 66907-0 ☎ +49 541 66907-11
 ✉ info@greve-ing.de
 🌐 www.greve-ing.de

UMWELTECHNIK

Strautmann Umweltechnik GmbH

☒ Auf dem Haarkamp 22 49219 Glandorf
 ☎ +49 5426 80777-0 ☎ +49 5426 80777-20
 ✉ info@strautmann-umwelt.de
 🌐 www.strautmann-umwelt.de

WASSERSTRAHLSCHNEIDEN

Schröder-Schneidtechnik GmbH

☒ Carl-Borgward-Str. 11 33335 Gütersloh
 ☎ +49 5241 21058-0 ☎ +49 5241 21058-29
 ✉ info@schroeder-schneidtechnik.de
 🌐 www.schroeder-schneidtechnik.de

VIDEOPRODUKTIONEN

Press Medien
 Verlag | Druckerei | Agentur



Press Medien GmbH & Co. KG

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

WERBEAGENTUREN



WAN Gesellschaft für Werbung mbH

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

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

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

AUF DER SUCHE NACH JUNGEM GEMÜSE?

Jetzt neue kreative Wege im Recruiting-Alltag einschlagen.



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

Setzen Sie auf eine vernetzte Kommunikationskampagne!

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

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

