



# WIRTSCHAFT REGIONAL

► DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

09 | 2018 | EUR 8,50 | 44861

## SO BEREITEN SIE DIE UNTERNEHMENS- NACHFOLGE RICHTIG VOR

Recht | Steuern | Finanzen

Marketing | Druck

IKT | Office





## Zeit für einen Perspektivwechsel

Kommen Sie zu den frischen Ideen  
und holen sich neue Impulse.

32257 Bünde  
Fon 05223 68686-0  
info@wan-online.de  
www.wan-online.de

 **WAN**  
marketing  
kommunikation

**Strategie · Konzeption · Kreation**



# Digitalpaket muss zügig umgesetzt werden

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Deutschland ist Technologieführer auf den internationalen Märkten und will es auch bleiben. Daher besteht seitens der Bildungspolitik bei der Digitalisierung unserer Schulen dringender Handlungsbedarf“, kommentiert Jörg Friedrich, Leiter der VDMA-Bildungsabteilung, die Ergebnisse des jüngsten Bildungsmonitors des Instituts der Deutschen Wirtschaft Köln (IW).

Schulen bräuchten schnell einen Breitbandanschluss, eine gute Ausstattung mit der erforderlichen Hard- und Software, eine entsprechende Lehrerfortbildung sowie neue pädagogische Konzepte. Besonderen Handlungsbedarf sieht der Bildungsexperte bei den Beruflichen Schulen.

„Als Partner in der dualen Berufsausbildung kommt den Beruflichen Schulen bei der Digitalisierung eine Schlüsselrolle zu. Hier gilt es, schnell zu investieren“, fordert Friedrich. Daher sei es wichtig, den Digitalpakt von Bund und Ländern zügig umzusetzen. Die Länder seien aufgefordert, zusätzliche eigene Mittel in mindestens gleicher Höhe bereitzustellen.

Laut Studie räumen lediglich 12,1 Prozent der Schulleitungen in Deutschland der Fortbildung ihrer Lehrer zu digitalen Themen eine hohe Priorität (EU-Durchschnitt: 43,4 Prozent) ein. Nur 6,5 Prozent der Achtklässler besuchen Schulen, in denen Tablets für den Unterricht zur Verfügung stehen (EU-Durchschnitt: 15,9 Prozent).

Eine Folge: In der letzten PISA-Erhebung über die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien in der Schule liegt Deutschland im Vergleich der 47 teilnehmenden Länder auf Platz 44. Der Bildungsmonitor 2018, den das Institut der deutschen Wirtschaft Köln für die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM) erstellt, misst seit dem Jahr 2004 bereits zum fünfzehnten Mal, in welchen Handlungsfeldern der Bildungspolitik der Bundesländer Fortschritte erzielt werden konnten.

Im Bildungsmonitor 2018 erreichen Sachsen, Thüringen und Bayern die besten Ergebnisse in den zwölf bewerteten Handlungsfeldern. Dahinter folgen Baden-Württemberg, Hamburg und das Saarland. Die Schlussgruppe bilden Berlin, Brandenburg, Nordrhein-Westfalen und Bremen. Die übrigen Bundesländer bilden das Mittelfeld.



**DR. JÖRG FRIEDRICH,**  
**ABTEILUNGSLEITER VDMA**  
**BILDUNG, GESCHÄFTSFÜHRER**  
**VDMA LANDESVERBAND MITTE**  
 (FOTO: UWE NOELKE | VDMA)

**Saisonende mit Riesen-Rabatten!**

Besuchen Sie unsere Ausstellung:

**150** Strandkörbe  
**200** Gartenmöbelgruppen

**Strandkorb-Manufaktur**  
**Bielefeld**  
[www.sonnenpartner.de](http://www.sonnenpartner.de)

Sonnenschirme, Markisen u.v.m.  
*Der weiteste Weg lohnt sich!*

**%% Jetzt Schnäppchen sichern %%**

**Grills & Grill-Seminare**

**70** verschiedene Modelle  
 in unserer Ausstellung

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

**Die Schatztruhe**  
**Sommermöbel-Manufaktur**  
 Mo.-Fr. 9-18.30 Uhr Sa. 10-16 Uhr

Detmolder Str. 627  
 33699 Bielefeld-Hillegossen  
 Tel. 05 21/92 60 60

Internet: [www.sonnenpartner.eu](http://www.sonnenpartner.eu) · e-mail: [info@sonnenpartner.eu](mailto:info@sonnenpartner.eu)  
**Kostenlose Parkplätze direkt vor der Ausstellung!**



# INHALT

## RECHT | STEUERN | FINANZEN

- 12** Professor Dr. Dietrich Grönemeyer  
beim 1. HeilberufeForum
- 16** Ausbildung mit Gütesiegel bei Creditreform
- 18** DSGVO Mythen
- 20** Prozesse optimieren:  
Buchhaltung und Controlling auslagern
- 23** Warentransporte absichern

## TITELTHEMA: UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- 24** So bereiten Sie die Unternehmensnachfolge  
richtig vor
- 31** Fallstudie: Sicherung der Unternehmensnachfolge  
eines kleinen Handwerksunternehmens in  
strukturschwacher Lage
- 33** Checkliste: Wie fit ist Ihr Unternehmen für eine  
(unerwartete) Nachfolge

## MARKETING | DRUCK

- 34** Machen Sie Ihren Messestand  
zur nachhaltigen Erlebniszone
- 35** Warum Unternehmen ihren Kunden (wieder)  
mehr Briefe schreiben
- 38** 15 Jahre „runde“ Online- Konzepte  
mit coupling media

## IKT | OFFICE

- 40** Stressquellen im Büro abstellen –  
leise Serverschränke
- 44** DS-GVO – kompliziert und aufwendig?  
Stimmt nicht!
- 46** itelligence trägt Software- Innovationen in  
die Welt – und wird erneut als globaler  
SAPPartner ausgezeichnet

## FOCUS

- 05** Nutzfahrzeug IAA 2018 Hannover
- 08** Theoretisch, praktisch, erfolgreich –  
das Duale Studium
- 10** Woltering – Zulieferer auf höchstem Niveau

## 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

Sascha Brinkdöpke  
Tel.: (0 52 31) 98 100-12  
redaktion@wirtschaft-regional.net

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. 23/ Januar 2015

## 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.



# Nutzfahrzeug IAA 2018 Hannover

BALD IST ES SOWEIT, DIE IAA ÖFFNET VOM 20. BIS 27. SEPTEMBER 2018 IHRE PFORTEN.

**V**iel Bewegung war in den letzten zwei Jahren, Abgas, schnelle Lieferzeiten, Lenkzeit, Ladesicherung, um hier nur einige Punkte aufzuzählen. Die Nutzfahrzeugbranche wird immer mehr Drehpunkt der Transportdienste, das Lager immer mehr auf die Straße verlagert. Der Kauf im Internet wird stetig mehr, hier fordert der Kunde immer kürzere Reaktionszeiten. Neben vielen Neuigkeiten der gesamten Branche wird auch dieses Jahr in der Halle 13 wieder Zubehör und Fahrzeuginrichtung einen großen Teil der Ausstellung ausmachen. Informieren Sie sich am bott-Messestand über die Neuigkeiten der Zukunft. Natürlich wird auch Altbewährtes zu sehen sein. Neben einer Vielzahl von Messeexponaten, Möglichkeiten eines Ausbaues, ist auch die Ladesicherung ein zentrales Thema. Nutzen Sie die Chance, sich an einem Punkt komplett zu informieren – das bott-Messteam freut sich auf Ihren Besuch. Halle 13 Stand 31.

## Firma Swoboda „20 Jahre bott-Servicepartner in OWL“

Seit 1998 ist nun die Firma Swoboda Servicepartner der Firma bott Fahrzeug- u. Betriebseinrichtung. Vor 20 Jahren wurde eine richtungsweisende Entscheidung getroffen, durch die Partnerschaft mit der Firma bott (Nähe Schwäbisch Hall) wurde das Spektrum des Aufgabengebietes in eine komplett andere Richtung gelenkt. Was damals ein zusätzliches Standbein sein sollte, um sich breiter aufzustellen, hat sich heute zur Hauptaufgabe entwickelt. Durch den Umzug 2013 innerhalb

der Max-Planck-Str. in die Hausnummer 109b wurde nicht nur das Betriebsgebäude vergrößert. Auf nunmehr 1500 qm wurde eine wesentlich größere Fläche der Ausstellung und Lagerfläche geschaffen. Durch die Vergrößerung der Lagerfläche ist jetzt ein Großteil der Ladesicherungselemente sofort verfügbar. Natürlich wurde auch der Einbaubereich vergrößert, hier wurden die Arbeitsabläufe optimiert. Auch immer größer werdende Nutzfahrzeuge können nun in einer Mehrzahl untergebracht werden. Hierdurch wurden auch die Vorlaufzeiten verkürzt. Durch die boomende Wirtschaftslage bereiten sich immer mehr Betriebe auf die Zukunft vor und investieren in die Infrastruktur. Durch eine Optimierung der Servicefahrzeuge wird auch hier an den verbesserten Arbeitsabläufen gespart. Die Firma Swoboda Fahrzeuginrichtung legt einen großen Schwerpunkt auf die Beratung der Fahrzeuginrichtung. Schließlich sollte Ihre Fahrzeuginrichtung eine Erleichterung im täglichen Ablauf bedeuten. Kaum eine ausgelieferte Fahrzeuginrichtung gleicht der anderen. Jede Firma, jeder Monteur hat andere Anforderungen an seinen Arbeitsplatz. Neben der klassischen Fahrzeuginrichtung bietet die Firma Swoboda auch ein großes Spektrum an Zubehör an. Fußböden und Seitenverkleidungen, Ladesicherung, Trittstufen, Dachträgersysteme, Warnbeleuchtung, Stromversorgung 230/380V und vieles mehr. Sprechen Sie uns an.

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





BIELFELD

## COMMERZBANK MACHT BIELEFELD ZUM FLAGSHIP-STANDORT

Die Commerzbank macht Bielefeld zum Flagship-Standort. Die modernste Bankfiliale in Ostwestfalen-Lippe wird im Herbst 2018 am Bielefelder Jahnplatz eröffnet. Mit dem innovativen Filialmodell stemmt sich das Unternehmen gegen den Branchentrend und investiert in seine Standorte. „Wir haben das Konzept der Flagship-Filialen zwei Jahre lang erfolgreich getestet. An den Pilotstandorten ist die Zahl der Besucher um rund 50 Prozent gestiegen“, erklärt Frank Brüggemann, Niederlassungsleiter Privat- und Unternehmerkunden in Bielefeld. Jetzt sollen bundesweit bis zu 100 weitere Filialen dieses neuen Typs eröffnet werden, bevorzugt in stark frequentierten Lagen. „Unsere Filiale am Jahnplatz ist ein Top-Standort“, so Brüggemann. „Mit dem Flagship wollen wir unseren erfolgreichen Kurs in der Stadt weiter forcieren. Wir investieren in Wachstum und bekennen uns damit klar zum Standort Bielefeld. Auch die weiteren Filialen in Bielefeld und OWL stehen nicht zur Disposition.“



Filiale der Commerzbank am Jahnplatz wird umgebaut und nach den Herbstferien neu eröffnet. (Foto: Commerzbank)

HERFORD

## 14. NETZWERKTREFFEN E-COMMERCE OWL

Social-Media-Kanäle wie Facebook, Twitter und Instagram haben längst einen festen Platz im realen Leben – und sind dadurch auch für Unternehmen, insbesondere im E-Commerce-Bereich, als Informations-, Kommunikations- und Werbepattform essenziell. Dabei folgt erfolgreiches Social-Media-Marketing keinem Schema F, sondern erfindet sich immer wieder neu. Anders gesagt: Die viralen Hits von heute laufen Gefahr, morgen schon wieder in Vergessenheit zu geraten. Insofern gilt es, neue Trends frühzeitig zu erkennen, um sie für den eigenen Marketingmix optimal zu nutzen. Welche Entwicklungen in 2019 zu erwarten sind und wie das Social-Media-Marketing darauf ausgerichtet sein sollte, ist das Leitthema des 14. Netzwerktreffens E-Commerce OWL. Das Event für Verantwortliche und Entscheider im Online-Handel aus der Region Ostwestfalen-Lippe findet am 10. Oktober 2018 ab 17:30 Uhr im Denkwerk Herford (Leopoldstraße 2-8) statt.



Imagebild 14. Netzwerktreffen E-Commerce OWL. (Foto: coupling media GmbH)

ESPELKAMP

## HARTING – U20-NATIONALSPIELER INFORMIEREN SICH IM NAZHA

HARTING setzt seit vielen Jahren auf die Jugend – dies gilt sowohl für die eigenen Nachwuchskräfte in der Technologiegruppe, aber auch für die Förderung der Jugendarbeit bei GWD Minden und beim Deutschen Handballbund (DHB). Nun besuchten die beiden Handballspieler von GWD Minden, Max Staar und Lukas Kister, die auch in der U20-Handballnationalmannschaft spielen und sich Hoffnungen auf eine Teilnahme an der Europameisterschaft in Slowenien machen dürfen, das NAZHA (Neues Ausbildungszentrum HARTING). Begleitet wurden sie von Frank von Behren, Sportlicher Leiter bei GWD Minden.

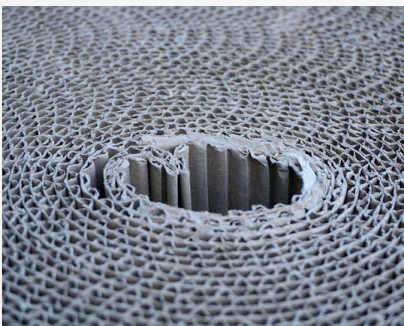


Niklas Kutschan (Auszubildender zum Mechatroniker, rechts) erklärt die Funktionsweise der Eisenbahn in Zusammenarbeit mit der MICA®. (Foto: HARTING)

WOLFERTSCHWENDEN

## MULTIVAC AUF DER SÜFFA 2018 IN STUTTGART

Einfache und bedarfsgerechte Verpackungslösungen mit dem Ziel einer längeren Haltbarkeit und höheren Lebensmittelsicherheit sowie Lösungen für die attraktive Präsentation unterschiedlichster Fleischereiprodukte am POS, das sind die Hauptthemen von MULTIVAC auf der diesjährigen Süffa, vom 20. bis 22. Oktober. Zu den Exponaten zählt neben einer kompakten Tiefziehverpackungsmaschine, einem kompakten Traysealer sowie verschiedenen Kammermaschinen auch die Präsentation nachhaltiger Verpackungslösungen, die zu einem reduzierten Packstoffverbrauch und einer besseren Recyclingfähigkeit beitragen.



MULTIVAC auf der Süffa – nachhaltige Verpackungslösungen für das Fleischerhandwerk. (Foto: webandi/ pixabay)



BIELEFELD

## ERFOLGREICHE PREMIEREN BEI BST ELTROMAT AUF DER PRINT4ALL

Mit dem Fühlervorstellgerät FVG POS 100 und dem Regelgerät ekr 500 digital Unit Touch mit einem vollständig neu entwickelten Commander für Bahnlaufregelungen feierten auf der Print4All 2018 zwei Produkte von BST eltromat erfolgreich Premiere. Beide Neuheiten sind Weiterentwicklungen praxisbewährter Produkte von BST eltromat, die Kunden in aller Welt einsetzen. Dabei hat BST eltromat seine anspruchsvollen Maßstäbe hinsichtlich einfacher Inbetriebnahme, intuitiver Bedienung und Zuverlässigkeit noch einmal erhöht, was sich in den Leistungsmerkmalen der neuen Produkte deutlich widerspiegelt. Entsprechend gut kamen die neuen Systeme bei den Besuchern des Messestands in Halle 18 an. BST eltromat präsentierte auf dem gut besuchten Messestand ein umfangreiches Portfolio für die Qualitätssicherung in bahnverarbeitenden Prozessen.



BST eltromat stellte auf der Messe in Mailand das Fühlervorstellgerät FVG POS 100 und das Regelgerät ekr 500 digital Unit Touch für Bahnlaufregelungen vor. (Foto: BST eltromat)

OSNABRÜCK

## HELLMANN CONTRACT LOGISTICS UND SIEMENS AG VERLÄNGERN VERTRAG

Hellmann Contract Logistics und die Siemens AG haben ihre seit 2013 bestehende Zusammenarbeit im tschechischen Bor u Tachova um drei weitere Jahre bis 2021 verlängert. Im Rahmen der Vertragsverlängerung verwaltet Hellmann für den Bereich Low Voltage & Products der Siemens-Division Energy Management mehr als 16.000 aktive Artikel. Zu den Tätigkeiten gehören die Lagerverwaltung sowie die Kommissionierung, Verpackung und der weltweite Versand der Produkte. Siemens Low Voltage & Products bietet Produkte für eine sichere und effiziente elektrische Energieverteilung in Gebäuden, Industrie und Infrastruktur. Der Logistikstandort von Hellmann in Bor umfasst ein 20.000 m<sup>2</sup> großes Lager. Von hier aus wird die globale Contract Logistics für Low Voltage & Products abgewickelt. Rund 200 Mitarbeiter bearbeiten täglich zwischen 8.000 und 20.000 Lieferscheinpositionen.



Der Logistikstandort von Hellmann in Bor umfasst ein 20.000 m<sup>2</sup> großes Lager. (Foto: Hellmann)

PADERBORN

## PADERBORNER AGENTUR KRÖNT 10. GEBURTSTAG MIT AWARD

**DIXENO arbeitet mit Kunden auf Augenhöhe und wächst mit bodenständig-westfälischem Konzept**

2008 gegründet, kann die Paderborner Full-Service-Digital-Agentur DIXENO im zehnten Unternehmensjahr mit durchgängig positiven Ergebnissen aufwarten. Konstante Zuwächse bei den Mitarbeiterzahlen erlauben dem Unternehmen mit Sitz in Paderborn und Niederlassungen in Neheim, Berlin und Hamburg, Kundenprojekte in allen Größenordnungen erfolgreich zu realisieren. Für das Phoenix Contact Tochterunternehmen Protiq entwickelte DIXENO den Online-Marktplatz. Die Paderborner erhielten schon zahlreiche Auszeichnungen, trotzdem freut man sich, dass dieses Projekt im zehnten Unternehmensjahr mit dem Oxid Golden Cart Award als bester Online-Shop im Bereich B2B Hersteller prämiert wurde. Der Preis hat einen hohen Stellenwert. Obwohl es sich um einen Herstellerpreis handelt, spielt die Nutzerfreundlichkeit für den Verbraucher bei der aus Experten und Medienvertretern zusammengesetzten Jury eine wichtige Rolle. Verbundenheit mit der Region beweist DIXENO auch durch Engagement in sinnvollen Projekten. So wurde jüngst das Erste-Hilfe-Buch für Kinder, herausgegeben vom Förderverein Notfallmedizin Bielefeld e.V. Luftrettungsstation Christoph 13 und dem K&L Verlag, unterstützt.



Oxid Award 2018 v.l.n.r. Artjom Dsuban (Protiq), Fabian Heinberg, Bernd Hesse, Christoph Schmidt, Hubertus Brüggemann (alle DIXENO) bei den Oxid Commons in Freiburg. (Foto: DIXENO)



# Theoretisch, praktisch, erfolgreich – das Duale Studium

„IDEEN EINBRINGEN UND UMSETZEN IST DIE BESTE BELOHNUNG“ – WIE DAS DUALE STUDIUM

INNOVATIVES DENKEN UND HANDELN FÜR UNTERNEHMEN UND STUDIERENDE FÖRDERN KANN

**D**uale Studiengänge verbinden ein hochschulisches Studium mit der praxisbasierten Erfahrungsbildung in einem Betrieb und haben die systematische Verzahnung von Theorie und Praxis als wesentliches Qualitätselement. Am Institut für Duale Studiengänge (IDS) der Hochschule Osnabrück am Campus Lingen ist die Verzahnung von theoriebasierten Modellen, Methoden und Instrumenten aus der Hochschule mit den Produkten, Dienstleistungen und Prozessen in Unternehmen besonders intensiv. In den dualen Bachelor- und Masterstudiengängen der Bereiche Wirtschaft, Informatik und Technik wird jedes Modul mit der Praxis in Beziehung gesetzt. Dazu schreiben die Studierenden kleine Haus-

arbeiten, sog. Praxis-Transfer-Projekte, in denen sie Strukturen und Prozesse der betrieblichen Praxis auf Basis der fachlichen Lehrinhalte der Hochschule reflektieren. Die Studierenden stellen die darin ermittelten Ergebnisse ihren Unternehmen vor. Einen Einblick aus der Studierendenperspektive gibt Henning Bröcker aus Dreierwalde. Er ist quasi ein Experte in der Verzahnung von Theorie und Praxis, denn er hat bereits vier Jahre ein duales, berufsintegrierendes Bachelorstudium absolviert und sich nun noch für den dualen Masterstudiengang „Führung und Organisation“ als Weiterbildungsstudium entschieden. Dabei hat er der Praxis nie den Rücken gekehrt, im Gegenteil. Während des Bachelor- und nun auch während des

dualen Masterstudiums war und ist er weiter voll für sein Unternehmen beruflich tätig. „Durch die Praxis-Transfer-Projekte (PTPe) können wir die direkte Verknüpfung der theoretischen Inhalte aus den gehörten Modulen in der Hochschule mit den praktischen Aufgaben in unserem Betrieb verbinden. Das hilft mir für die weitere Entwicklung meiner beruflichen Aufgaben sehr.“ Das theoretisch erlernte Wissen in der Hochschulphase wird im Unternehmen auf Strukturen, Prozesse, Produkte, Dienstleistungen uvm. angewendet. Durch die Anwendung können interessante Herausforderungen entstehen und auch erste Veränderungs- oder Lösungsansätze für betriebliche Aufgaben und Probleme entwickelt werden. „Dadurch habe ich von Grund auf gelernt, wie in meinem Unternehmen Prozesse und Strukturen ineinandergreifen und dass man bei der Veränderung nicht nur die eine Perspektive aus der Abteilung sehen darf, in der man eingesetzt ist, sondern auch die Folgereaktionen im Auge haben muss“, sagt Henning Bröcker aus Erfahrung. „Theoretische Modelle sind ja eher allgemein, d. h. unternehmensübergreifend entwickelt worden. Das heißt aber nicht, dass man sie nicht für sein Unternehmen nutzen kann. Natürlich sind sie nicht immer 1:1 auf die komplexen, praktischen Prozesse und Strukturen in meinem Betrieb anwendbar. Aus diesem Grund habe ich vorhandene Modelle und Theorien auch spezifisch an die betriebliche Situation angepasst oder sogar eigene Mo-



Bachelor oder Master?

Ingenieurwissenschaften, Wirtschaft, Informatik oder Pflege?

Mehr Infos und Beratung unter

[www.ids.hs-osnabrueck.de](http://www.ids.hs-osnabrueck.de)



HOCHSCHULE  
OSNABRÜCK  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## DUAL STUDIERN

**Institut für  
Duale Studiengänge  
am Campus Lingen**

Bei uns finden Sie genau den richtigen Studiengang!

delle und Verfahrensweisen entwickelt und sie schließlich empirisch untersucht. Dadurch sind Veränderungen, Verbesserungen und sogar Innovationen für das Unternehmen entstanden“, schildert der duale Masterstudent.

Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann absolvierte der 27-jährige 2016 seinen Bachelorabschluss im dualen berufsintegrierenden Studiengang „Management betrieblicher Systeme“ am IDS in Lingen in Kooperation mit der Clemens Lammers GmbH & Co. KG in Rheine. Im Anschluss daran entschied er sich für den berufsintegrierenden Masterstudiengang „Führung und Organisation“ ebenfalls am IDS in Lingen. Dank der sehr guten Kombinierbarkeit von Studium und Beruf ist er dabei weiterhin als Kundenbetreuer im Vertriebsaußendienst bei Clemens Lammers GmbH & Co. KG tätig.

Das Duale Studium hilft den Studierenden, ihren Arbeitsplatz selbstständig weiterzuentwickeln. Durch die unterschiedlichen Wahlmöglichkeiten für individuelle Studienschwerpunkte ist das berufliche Einsatzfeld breit gefächert. „Für mich persönlich hat das Duale Studium aufgrund der Nähe zum betrieb-



**HENNING BRÖCKER**  
**KUNDENBETREUER IM**  
**VERTRIEBSAUßENDIENST BEI**  
**CLEMENS LAMMERS GMBH & CO. KG**  
 (FOTO: HOCHSCHULE OSNABRÜCK)

lichen Alltag einen großen Mehrwert. Durch die gezielte Wahl der Module im Studium, in Anlehnung an mein Berufsfeld, lerne ich Inhalte, die unmittelbar mit meinem Aufgabenfeld zusammenhängen und die ich somit tagtäglich anwenden kann. Außerdem entsteht durch das Studium ein Netzwerk mit Kommilitonen und Kollegen, die nicht nur Freunde, sondern auch zu potenziellen Kunden oder Geschäftspartnern werden können“, erklärt er.

Das Duale Studium bringt somit nicht nur einen großen Vorteil für die dual Studierenden, sondern auch für die Unternehmen. „Durch die Theorie-Praxis-Vernetzung können die dual Studierenden reale Probleme im Unternehmen aufgreifen, untersuchen und Verbesserungsvorschläge anbringen, wodurch neue Ideen und manchmal auch echte Innovationen entstehen können. Wenn man dann noch die Möglichkeit erhält, die Umsetzung der Ideen zu begleiten, ist das natürlich die beste Belohnung“, erklärt Henning Bröcker zufrieden.

► [www.hs-osnabrueck.de](http://www.hs-osnabrueck.de)



**KULTUR  
 RÄUME  
 GÜTERSLOH**

## IHREN KONGRESS HIER ERLEBEN

**Zwei Häuser – unzählige Möglichkeiten – zentrale Lage**

Die Kombination von Theater und Stadthalle eröffnet eine Welt für neue Veranstaltungskonzepte mit bis zu 3.000 Personen. In den Kultur Räumen Gütersloh steht Ihnen ein erfahrenes Team zur Seite, das offen für Ihre Ideen ist und Ihre Veranstaltung perfekt in Szene setzt – unterstützt durch modernste Technik. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

[kulturraeume-gt.de](http://kulturraeume-gt.de) | [info@kulturraeume-gt.de](mailto:info@kulturraeume-gt.de) | 05241 864 209





# Woltering – Zulieferer auf höchstem Niveau

FORTSCHREITENDES WACHSTUM UND DIE ANEIGNUNG NEUER KENNTNISSE MACHEN

WOLTERING DEUTSCHLANDWEIT ZUR INNOVATIVEN MANUFAKTUR FÜR DEN MARKT, DIE

FLEXIBILITÄT UND FERTIGUNGSKOMPETENZ VEREINT.

Die Unternehmensgruppe aus Ochtrup bedient dabei Zulieferertätigkeiten, Verfahrenstechnik und Kläranlagenbau in ihrem Leistungsportfolio. „Mit unseren Kernkompetenzen aus CNC-Zerspanungstechnik und der Herstellung von Schweißbaugruppen aus St-Material oder Chrom-Nickel und Aluminium sind wir als Zulieferer für die verschiedensten Branchen tätig“, so Ralf Hesping, Vertriebsleiter bei Woltering.

## Unternehmensentwicklung

Die 125 Mitarbeiter starke Woltering Group stellt bereits seit ihrer Gründung von Alfred Woltering (1989) hohe Ansprüche an Qualität und Leistung. Daher orientiert sich die Arbeit in allen Bereichen am aktuellsten fachwissenschaftlichen Stand. Mit der universitätsnahen Lage ist die Woltering dafür bestens aufgestellt.

„Kennzeichnend für die Unternehmensentwicklung ist auch der Zukauf von Unternehmen zur Ausweitung der Kompetenz“, so Hesping. Das Kundenportfolio deckt viele Branchen ab, etwa aus der Baumaschinenindustrie, dem Feld Regenerative Energien, dem Kraftwerkbau, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Fördertechnik sowie der Antriebstechnik. Relativ neu ist mit dem Einzug der Edelstahlfertigung die Lebensmittel verarbeitende Industrie und der chemische Anlagenbau, so Hesping. Um auch zukünftig seine Kompetenzen zu sichern, ist Woltering auf sämtlichen



(FOTOS: WOLTERING)

Ausbildungsmessen in der Region und lädt Schulen zur Betriebsbesichtigung ein. Zudem greift der Zulieferer auf eine Social-Media-Strategie zurück, um die junge Generation mit ihren eigenen Medien abzuholen. Auch die Unternehmensnachfolge ist mit Sohn Tobias Woltering bereits seit Jahren gesichert.

## Leistungsportfolio

Im größten Geschäftsfeld, der industriellen Zuliefertätigkeit, bietet Woltering seinen Kunden ein breites Fertigungsspektrum. Von der Teilefertigung in der CNC-Zerspanungstechnik bis zu einbaufertigen Systemkomponenten und Sondermaschinen liefert Woltering alles aus einer Hand. Herausragend dabei sind Stückgewichte bis zu 40 t. und großvolumige Aufträge im Sondermaschinenbau, die die komplette Projektabwicklung inklusive Engineering, Fertigung und Montage beim Endkunden beinhalten.

In dem äußerst fachspezifischen Bereich der Verfahrenstechnik ist die Woltering Group Fachmann für Gasphasen-

fluorierung, die Barriere-Fluorierung, Lohnfluorierung und die Oxidfluorierung. Das Leistungsspektrum bietet außerdem die Fertigung und Lieferung kompletter Fluorieranlagen bis zu einer Größe von 20 m<sup>3</sup> Fassungsvermögen. Interessierte Kunden können zudem Vorversuche an Wolterings hauseigener Fluorieranlage machen und die Fluorierung auch als Dienstleistung von Woltering erledigen lassen. Woltering fertigt Edelstahlkammern und Restgasneutralisation. Versorgungseinheit, Vakuumequipment, Rohrleitungs- und Armaturentechnik sowie Steuerung werden mit kompetenten Partnern für den Kundenauftrag abgestimmt und ausgelegt. Anschließend werden die Anlagen für den Kunden vor Ort installiert und das Produktionspersonal des Kunden geschult. Treten dann doch Probleme auf, steht innerhalb von 24 Stunden ein Woltering-Techniker zur Verfügung.

Relativ neu im Woltering-Produktportfolio sind die Klärwerkstechnik und der Kläranlagenbau. Hier bietet das Unternehmen die Herstellung und Monta-

ge von Belüftungseinrichtungen, Längs- und Rundräumen sowie Krählwerken an. In diesem Geschäftssegment reicht das Lieferspektrum von einzelnen Klärwerkskomponenten bis hin zum OEM-Kläranlagenbau.

Seine Kompetenzen belegt Woltering mit Zertifizierungen, unter anderem nach ISO 9001:2015, DIN EN 1090-2 EXC3 (Schweißzulassung), DIN 15085 CL1 (Schienenverkehrstechnik), DIN 2303 (Schweißzulassung Wehr- und Militärtechnik) und DIN EN ISO 3834 – 2.

### GEP-Partnerschaft

Woltering ist Bestandteil des Netzwerks GEP (Grenzenloses Effizientes Produzieren), ein grenzüberschreitendes Gemeinschafts-Projekt, das im Rahmen von INTERREG von der Euroregion gefördert wird und das die Handwerkskammer Münster, das niederländische Technologiezentrum Stodt in Hengelo und der Landkreis Grafschaft Bentheim in Vreden starteten und gemeinsam durchführen. Neben dem sogenannten Lean & Green Check und der Möglichkeit, anschließend in ein Vertiefungsprojekt einzusteigen, bietet das Netzwerk GEP einen aktiven grenzüberschreitenden Austausch von Erfahrungen und Fachwissen an. Auch Woltering griff zur firmeneigenen Optimierung auf den Lean & Green Check zurück.

„Es wird mit einer enormen Praxishöhe vorgegangen“, so Hesping. „Die externen Berater, welche die Abläufe untersucht haben, kommen alle aus der Praxis. Man begegnet sich direkt auf Augenhöhe, und die Punkte, die dann aufgezeigt wurden, sind auch zutreffend. Oft hat man als eigene Firma eine gewisse ‚Betriebsblindheit‘ entwickelt, wo hingegen Externe eher



einen neutralen, unabhängigen Blickwinkel haben. Es ging um optimierte Lagerhaltung, um Warenflüsse oder Sauberkeit in Teilbereichen. Auch wenn es im ersten Moment wehtut, das gesagt zu bekommen, können diese Probleme im Folgenden mit einem Maßnahmenplan behoben bzw. optimiert werden.“

Dabei hob Hesping auch den Charakter des GEP als Mehrwert hervor: „Netzwerk GEP heißt eben, dass verschiedene Unternehmen vernetzt sind. Von der Hannovermesse, wo man das Netzwerk auch im Kreis der Aussteller trifft, können wir von einem guten Miteinander sprechen. Es ist kein Konkurrenzdenken, sondern vielmehr die Frage, wo und wie man sich in den Geschäftsfeldern ergänzen kann. Was auch gut ist, ist die Handwerkskammer als Bindeglied, die immer wieder eine Klammer bildet, Informationen zukommen lässt und Möglichkeiten aufzeigt.“

► [www.woltering-group.de](http://www.woltering-group.de)

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen

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

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



# Professor Dr. Dietrich Grönemeyer beim 1. HeilberufeForum

VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH STARTET NEUE VERANSTALTUNGSREIHE

**W**ie lässt sich die Modernisierung der Zahnarztpraxis finanzieren? Wo ist der optimale Standort, um eine Apotheke zu eröffnen? Welche Möglichkeiten hat ein Physiotherapeut, für das Alter vorzusorgen? Und worauf sollte ein Hausarzt bei der Nachfolgeplanung achten? Bei Fragen wie diesen weiß die Volksbank Bielefeld-Gütersloh aus betriebswirtschaftlicher Sicht Rat. Ein vierköpfiges Kompetenzteam stellt die besonderen Ansprüche der Heilberufler in den Mittelpunkt. Es kennt die Be-

sonderheiten im Gesundheitswesen und steht Ärzten, Apothekern, Heilpraktikern und Physiotherapeuten mit langjähriger Erfahrung und auf deren Bedürfnisse zugeschnittenen Beratungstools zuverlässig zur Seite.

In Kürze wird das branchenspezifische Beratungsangebot um eine exklusive Veranstaltungsreihe erweitert. Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh lädt zweimal im Jahr zum HeilberufeForum ein. Das neue Format greift Themen auf, die für diese Berufsgruppe von großer Bedeutung sind. Im Fokus stehen zum Beispiel die Aspekte Nachfolgeregelung und Praxisübergabe aus Altersgründen – Punkte, die auch für die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland eine zentrale Rolle spielen.

Für die Auftaktveranstaltung am 26. September 2018 hat die Volksbank Professor Dr. Dietrich Grönemeyer als Referenten gewinnen können. Der bekannte Radiologe und Rückenspezialist ist Leiter des Grönemeyer Instituts in Bochum und Professor an der Universität Witten/Herdecke sowie der Steinbeis Universität in Berlin. Er gilt zudem als Vater der Mikrotherapie. Bei dieser Methode werden zur Diagnose und Behandlung von Schmerzen und Erkrankungen der Wirbelsäule und Gelenke winzige Instrumente mithilfe bildgebender Verfahren im Körper platziert und gesteuert. Für weniger medizinisch Bewanderte beschreibt der aus Büchern und dem Fernsehen bekannte Arzt die Funktions-



**PROF. DR. DIETRICH GRÖNEMEYER REFERIERT BEIM 1. HEILBERUFEBORUM ÜBER DIE ZUKUNFT DER MEDIZIN.**

weise der Mikrotherapie gerne so: „Es ist, als würde man ein Zimmer durch das Schlüsselloch tapezieren.“

Dietrich Grönemeyer macht sich für eine Synthese aus Hightech-Schulmedizin und Naturheilkunde stark. Dabei rückt er das Zusammenspiel der verschiedenen medizinischen Disziplinen genauso ins Blickfeld wie die ganzheitliche Wahrnehmung von Körper, Geist und Seele zum Wohle des Patienten. Auch zu gesundheitspolitischen Fragen nimmt der praktizierende Arzt regelmäßig Stellung. Welche Gedanken ihn dazu bewogen haben, den Begriff



## 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](http://www.kaercher-center-sielhorst.de)



**RAIMUND THIESBRUMMEL, FREIBERUFLEBETREUER BEI DER VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH, FREUT SICH AUF DIE NEUE VERANSTALTUNGSREIHE.**

(FOTOS: VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH)

„med. in Germany“ als Gütesiegel deutscher Medizin zu entwickeln, wird er während des HeilberufeForums erläutern.

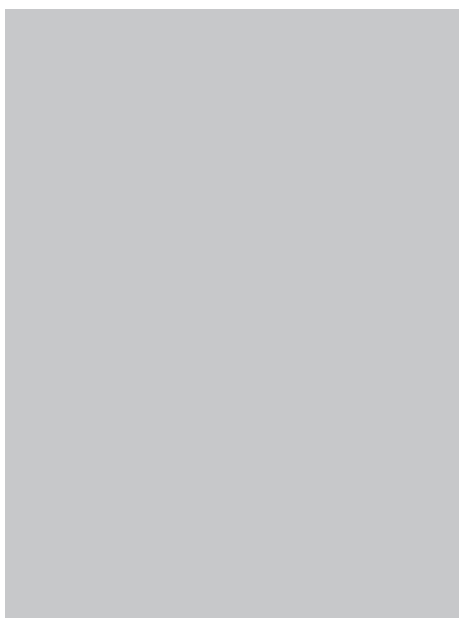
„Professor Dietrich Grönemeyer ist bekannt dafür, die Zuhörer aktiv einzubinden. Seine Denkanstöße werden sicherlich zu einer lebhaften Diskussion führen, denn das Gesundheitswesen stellt alle Beteiligten vor besondere Herausforderungen“, ist Raimund Thiesbrummel aus dem Volksbank-Betreuerteam für Heilberufler überzeugt. Beginn des ersten HeilberufeForums in der Zentrale am Kesselbrink in Bielefeld ist um 17:30 Uhr.

„Ziel ist es, miteinander ins Gespräch zu kommen und sich zu ganz unterschiedlichen Gesichtspunkten auszutauschen.“ Das erwartet Raimund Thiesbrummel auch von den nächsten Veranstaltungen im Rahmen des HeilberufeForums, die jeweils einen speziellen Themenschwerpunkt haben und im

halbjährlichen Rhythmus stattfinden werden. Dazu werden besondere Key Speaker eingeladen, die beispielsweise Tipps zur Eröffnung der eigenen Praxis geben oder über Modelle für die Nachfolgeregelung referieren.

Das HeilberufeForum richtet sich an Ärzte, Apotheker, Heilpraktiker, Physiotherapeuten und andere Vertreter aus dem Gesundheitswesen. Die Volksbank möchte auch Personen, die nicht Kunde der Volksbank sind, ansprechen. Wer an der Auftaktveranstaltung mit Professor Dietrich Grönemeyer am 26. September teilnehmen möchte, wird gebeten, sich unter Tel. 0521 544-252 oder per E-Mail bei [sabine.dammeyer@volksbank-bi-gt.de](mailto:sabine.dammeyer@volksbank-bi-gt.de) anzumelden. Die Zahl der Teilnehmer ist begrenzt. Weitere Informationen gibt es online unter

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



**WIR SIND REFORMER**

**Creditreform**

**BEST PLACE TO LEARN**

**TOP-AUSBILDER**  
08/2018-07/2021

Flexible Zahlungsarten für unsere Onlinekunden  
und weniger Ausfallrisiken für uns.

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



# Kanzlei Tomik + Partner investiert in Wachstum

DIE HALLER WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS- UND STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

TOMIK + PARTNER MBB HAT JETZT DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT GESTELLT: DR. ROLAND

TOMIK WIRD AB SEPTEMBER MIT DEM BAU EINES ZWEITEN GEBÄUDEKOMPLEXES BEGINNEN.

**V**or gut zwei Jahren hatte Dr. Tomik das Grundstück von Volker Bunselmeyer erworben, seither intensiv mit Architektin Anke Nollkämper Möglichkeiten zur optimalen Nutzung geprüft. Ein Umbau hätte jedoch zu viele Kompromisse erfordert, wodurch das Pendel letztlich in Richtung Neubau ausschlug.

## Komplett barrierefrei

Wachsen wird ab Anfang September ein vollunterkellertes, zweieinhalbgeschossiges Gebäude, das im Dachgeschoss zwei Wohnungen vorsieht. Im Obergeschoss und in Teilen des Erdgeschosses sind Büros geplant, dazu im Erdgeschoss eine große Cafeteria, die auch für Schulungen geeignet sein wird. Im Keller wird ausreichend Platz sein für eine neue IT-Anlage sowie für großzügige Sanitärräume inklusive Duschen für besonders sportliche Kollegen. Alle Geschosse des Neubaus werden komplett barrierefrei sein, sie werden durch einen Aufzug verbunden.

## Modernste Arbeitsplätze

In dem Neubau werden Dr. Tomik und seine Partner Michael Fortmann, Carsten Hüttemann und Stephan Strothenke auch ein hochmodernes Arbeitsplatzkonzept umsetzen: Das Team freut sich jetzt schon auf eine individuelle Klima-



**NACH DEN SOMMERFERIEN BEGINNEN DIE BAUARBEITEN AN DER HALLER KÄTTKENSTRASSE: DR. ROLAND TOMIK WIRD NEBEN DER BISHERIGEN ZENTRALE DER GLEICHNAMIGEN STEUERBERATUNGS- UND WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT EIN WEITERES KANZLEIGEBÄUDE ERRICHTEN. VERBUNDEN WERDEN DIE BEIDEN HÄUSER DURCH EINE GESCHLOSSENE GLASBRÜCKE IM ERSTEN OBERGESCHOSS.**

(ENTWURF: ANKE NOLLKÄMPER, ILLUSTRATION: KONTEXT-KONTOR)

tisierung und Lichtsteuerung sowie auf höhenverstellbare Schreibtische und eine leistungsfähige IT-Ausstattung an jedem Arbeitsplatz. Hinter dem Gebäude werden 14 weitere Parkplätze angelegt und eine Fahrradgarage gebaut.

## Nachhaltiges Energiekonzept

Die Energetik des Gebäudes wird höchsten Standards genügen. Die Heizung erfolgt komplett über eine Erdwärmepumpe; Strom erzeugen große Sonnenkollektoren auf dem Dach. Für kurze Wege werden das jetzige Hauptgebäude und der Neubau durch eine vollverglaste Fußgängerbrücke in Höhe des Obergeschosses verbunden. Ein modernes Glasfasernetz verbindet die beiden Gebäude unterirdisch.

## Mitarbeiterzahl wird wachsen

Wenn der Neubau Ende nächsten Sommers in Betrieb geht, wird die Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Tomik zu bisher 800 Quadratmetern Bürofläche weitere 600 hinzugewinnen. Aktuell zählt die Kanzlei 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter zehn Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, und Fachberater für internationales Steuerrecht. „Wir freuen uns auf den Neubau, denn er macht weiteres Wachstum erst möglich“, freut sich Michael Fortmann. Er geht wie die anderen drei Partner davon aus, dass die Kanzlei in absehbarer Zukunft deutlich mehr Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen wird.

► [www.tomik-partner.de](http://www.tomik-partner.de)





## Von Mittelstand zu Mittelstand

Die Webserie der  
Genossenschaftlichen Beratung

„Ohne Training kein  
Spitzensport. Und ohne  
Plan keine Vorsorge.“

Engelbert Fuchs,  
B.Sc. PT, HP Osteopath, Sportphysiotherapeut  
und Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Denn je mehr wir von Ihnen wissen, desto ehrlicher, kompetenter und glaubwürdiger können wir Sie beraten. Probieren Sie es aus und nutzen auch Sie unsere **Genossenschaftliche Beratung** für Ihre unternehmerischen Pläne und Vorhaben.  
[www.volksbank-bi-gt.de/mittelstand](http://www.volksbank-bi-gt.de/mittelstand)

**Volksbank**  
**Bielefeld-Gütersloh eG**







# Ausbildung mit Gütesiegel bei Creditreform

CREDITREFORM MINDEN-HERFORD HAT SICH VOM UNTERNEHMEN AUBI-PLUS

BEWERTEN LASSEN UND DAS ZERTIFIKAT „BEST PLACE TO LEARN“ BEKOMMEN. NEBEN

VIELEN STÄRKEN GIBT ES AUCH POTENZIALE, DIE ES NUN GILT, WEITER AUSZUARBEITEN.

**L**ängst buhlen Unternehmen um die besten jungen Köpfe, um weiterhin gut aufgestellt in die Zukunft zu gehen. Der Wettbewerb um die Auszubildenden wird immer stärker. „Wir haben uns gefragt, wie wir in der Welt der großen Namen bestehen können. Wie können wir den jungen Leuten zeigen, was wir machen“, sagt Ingolf Dorff. Dem Geschäftsführer von Creditreform Minden-Herford liegt die Nachwuchsförderung besonders am Herzen – zeitlebens. Dass sich die Investition auszahlt, ist nun mit einem Siegel belegt. Creditreform hat die Zertifizierung „Best Place to Learn“ bekommen.

Wertschätzung, Respekt und Loyalität sind Ingolf Dorff wichtig. Jedem Mitarbeiter bringt der Geschäftsführer diese Werte entgegen. Neuankömm-

linge bekommen etwa ihre eigene Tasse überreicht, werden mit Blumen zum Jobeinstieg begrüßt. „Das sind für uns Kleinigkeiten, die wir ganz selbstverständlich machen“, sagt Sabrina Schlömp, die bei Creditreform fürs Personal und die Auszubildenden zuständig ist. Durch das Zertifikat bekommt das Unternehmen zurückgespiegelt, dass so etwas keinesfalls selbstverständlich ist, sondern ein großer Pluspunkt.

## Bewertung anhand 71 Kriterien

Das Gütesiegel „Best Place to Learn“ hat das Hüllhorster Unternehmen Aubi-Plus 2014 ins Leben gerufen. Bislang sind etwa 90 Ausbildungsbetriebe zertifiziert worden. „Das Siegel ist für drei Jahre gültig“, sagt Geschäftsführer Niels Köstring. Schließlich ändere sich auch die Zielgruppe. Audi-Plus befragt

die aktuellen Azubis ebenso wie die ehemaligen und die Menschen, die im Unternehmen für die Ausbildung zuständig sind.

71 Kriterien sind in dem Qualitätsmodell aufgelistet. Es geht um die Integration im Unternehmen ebenso wie um die Qualität des schulischen Parts, wie die Ausbildung strukturiert ist und wie die Lernkooperation ist.

Von dem Zertifikat profitieren die Unternehmen und die künftigen Auszubildenden gleichermaßen. „Für den Betrieb ist es Werbung für die Ausbildung. Es ist Vertrauen stiftend und legt den Azubis nahe, dass Wert auf eine moderne und vollständige Ausbildung gelegt wird“, so Köstring. Aubi-Plus gibt dem Betrieb zusätzlich Feedback. Köstring:

**AUSZEICHNUNG: CREDITREFORM  
HERFORD-MINDEN IST EIN BEST PLACE  
TO LEARN. RABEA WANKELMANN  
(MITTE) VON AUBI-PLUS ÜBERREICHT  
DAS ZERTIFIKAT AN SABRINA SCHLÖMP  
UND INGOLF DORFF.**

(FOTO: NIELS KÖSTRING | AUBI-PLUS GMBH)

„Das macht die anderen 50 Prozent aus. Wir kommunizieren die Stärken, zeigen aber auch Potenziale auf.“

### Fast volle Punktzahl

Von 1.295 möglichen Punkten hat Creditreform 1.157 Punkte erreicht. „Das ist ein sehr gutes Ergebnis, über das wir uns sehr gefreut haben“, sagt Schlömp, die selbst 1999 mit einer Ausbildung bei Creditreform ihre berufliche Karriere begonnen hat. Mit dem Gütesiegel möchte sich das Löhner Unternehmen nicht nur stärker in den Fokus setzen, wenn es um die Suche von neuen kaufmännischen Azubis geht. „Wir möchten auch andere Unternehmen ermutigen“, sagt Dorff. Denn: „Azubis sind kein lästiges Übel, sondern es lohnt sich, in Ausbildung zu investieren.“

Während das Unternehmen selbst noch Entwicklungsbedarf in Sachen Ausbildungsmarketing hat, gibt der Geschäftsführer anderen Betrieben Anregungen über Dinge, die im eigenen Haus schon gut laufen. Wie etwa der Azubiaustausch mit anderen Unternehmen. „Das machen wir seit 2011. Die Auszubildenden finden es toll, in andere Betriebe reinzuschnuppern“, sagt Schlömp. Einen Appell richtet Dorff zudem an Berufsschulen. „Die Schulausbildung wächst nicht mit, zumindest nicht schnell genug, kommt verstaubt rüber.“ Dorff wünscht sich mehr Praxis in der theoretischen Berufsschule. „Unterricht mal anders.“

▶ [www.creditreform-herford.de](http://www.creditreform-herford.de)

Text: Susanne Barth |  
Neue Westfälische

## Wir fördern das Gute in NRW.



**Sabine Baumann-Duvenbeck und  
ihr Kraftpaket – unterstützt durch die  
Fördermittel der NRW.BANK.**

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzcredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

[www.nrwbank.de/staerke](http://www.nrwbank.de/staerke)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen



# DSGVO Mythen

DIE WIR-REDAKTION SPRACH MIT DEM DATENSCHUTZEXPERTEN THOMAS WERNING

AUF EINEM KUNDENEVENT DER CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF GMBH & CO. KG,

ÜBER DIE AUSWIRKUNGEN UND MYTHEN DER DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG (DSGVO).

**WIR: Herr Werning, die DSGVO ist nun seit dem 25.05.2018 in Kraft getreten. Für welche Unternehmen gilt die DSGVO?**

Thomas Werning: Die gilt für alle Unternehmen und Vereine, die in Europa Daten oder von Eropäern Daten verarbeiten, dabei völlig unabhängig von der Größe. Die Verordnung gilt für jedes Unternehmen: Handwerksbetriebe, Vereine, Konzerne.

**WIR: Für welche Daten gilt die DSGVO?**

Thomas Werning: Die Datenschutzgrundverordnung schützt die Daten von natürlichen Personen. Also geht es um den Schutz derer Daten. Personenbezogene Daten sind all jene, die sich irgendwie auf eine natürliche Person – also auf einen Menschen – zurückbeziehen lassen. Das muss nicht der Name sein, sondern es geht um alles, was die einzelne Person betrifft. Es geht nicht darum, ob es private Daten sind oder Unternehmensdaten, sondern ob es persönliche Daten einer betroffenen Person sind. Dazu zählt auch die (Mitarbeiter-) E-Mail-Adresse eines ansprechbaren nationalen Unternehmens.

**WIR: Was genau verlangt die DSGVO?**

Thomas Werning: Die Datenschutzgrundverordnung verlangt, dass es ausreichende technische und organisatorische

Maßnahmen gibt, um die Daten der betroffenen Personen sicher und sorgsam zu verarbeiten. Das ist der Grundgedanke des Datenschutzes: dass sich das Unternehmen, welches diese Daten für den Geschäftszweck benötigt, auch entsprechend um die Sicherheit der Daten kümmert und die Grundrechte und Grundfreiheiten der Personen gewahrt werden. Neu in der Datenschutzgrundverordnung – im Gegensatz zum Bundesdatenschutzgesetz, was das auch schon lange gefordert hat – ist, dass das Unternehmen die Einhaltung jetzt nachweisen können muss. Also nachweisen, dass solche ausreichenden Maßnahmen umgesetzt sind.



**THOMAS WERNING**  
ZERTIFIZIERTER  
DATENSCHUTZAUDITOR/  
DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER  
(FOTO: THOMAS WERNING)

**WIR: Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang die Sensibilisierung der Mitarbeiter?**

Thomas Werning: Ganz entscheidend, da die Mitarbeiter natürlich „ganz vorne“ mit den Daten arbeiten. Sie müssen bereits wissen, welche Daten sie überhaupt erheben dürfen. Ob die Daten sensibel und besonders schützenswert sind, aber auch, was mit den Daten danach weiter geschieht.

**WIR: Wo sehen sie noch Verbesserungsbedarf auf Seiten des Gesetzgebers? Wo denken Sie, dass in naher Zukunft nochmal Verbesserungen kommen werden?**

Thomas Werning: Ich glaube, das Gesetz an sich ist schon sehr gut durchdacht. Es sind momentan viele Mythen unterwegs, und es gibt leider wenig Aussagen der Aufsichtsbehörden zu den konkreten Sachverhalten. Verbesserungen werden also dort kommen, wo momentan viel Auslegungs-

**LEUE & NILL**  
INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMAKLER

MIT NEUEN IDEEN IN DIE ZUKUNFT.

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

spielraum vorhanden ist und von verschiedensten Seiten bzw. Interessengruppen genutzt wird. Sicherlich sind da irgendwann die ersten Urteile zur Klarstellung nötig. Besser wäre es aber, wenn vorher schon von den Aufsichtsbehörden klare Stellungnahmen kommen.

**WIR: Was raten Sie kleinen und mittelständischen Unternehmen, welche die DSGVO noch nicht umgesetzt haben?**

Thomas Werning: Ich denke, ganz entscheidend ist, sich damit zu beschäftigen. Es ist sicherlich nicht hilfreich, in Aktionismus zu verfallen. Auf jeden Fall sollte sich jeder mit seinem eigenen Geschäftsmodell beschäftigen und wo darin personenbezogene Daten von Mitarbeitern, Kunden, Interessenten usw. verarbeitet werden. Man sollte sich damit beschäftigen und sich folgende Fragen stellen: Wie werden diese Daten verarbeitet? Warum werden die Daten eigentlich verarbeitet oder gespeichert? Welches Risiko besteht dadurch für die Betroffenen? Ist der Schutz, den man dafür getroffen hat, ausreichend, um das Risiko abzudecken?

**WIR: Was wären die ersten Schritte für ein Unternehmen, damit anzufangen?**

Thomas Werning: Der erste Schritt ist sicherlich, eine Bestandsaufnahme zu machen und gründlich zu prüfen, welche

Verarbeitung es gibt. Welche Verfahren sind implementiert und wo haben wir personenbezogene Daten im Unternehmen? Egal ob von Mitarbeitern, Kollegen, betroffenen Kunden, Interessenten oder Bewerbern. Und warum sind diese Daten da und was wird damit eigentlich gemacht? Also eben eine Bestandsaufnahme und Inventur der Daten zu machen, um dann die Maßnahmen zu entwickeln, welche sich daraus ergeben.

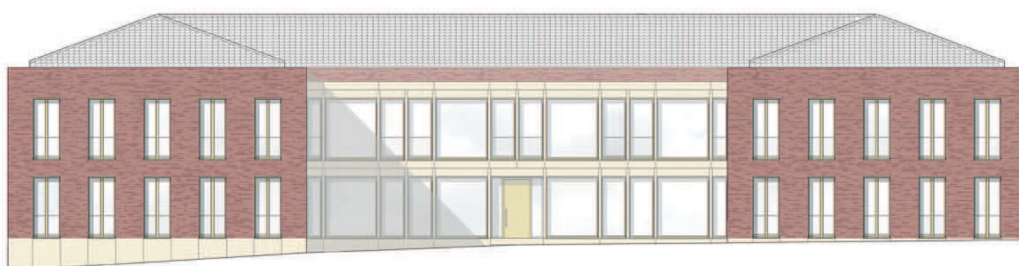
**WIR: Was verbirgt sich hinter der E-Privacy-Verordnung, die nächstes Jahr kommt?**

Thomas Werning: Die E-Privacy-Verordnung regelt die Kommunikation im Internet. Diese Verordnung ist momentan noch sehr spannend. Es gibt erste Entwürfe, aber die sind noch in Abstimmung. Man wird sehen, was da entsprechend weiter geregelt wird. Nach heutigem Stand wird es wohl nicht nur um personenbezogene Daten, sondern generell um Daten gehen, was gerade im Internetbereich an vielen Stellen für Probleme sorgen wird.

**WIR: Gibt es schon eine Frist für nächstes Jahr?**

Thomas Werning: Die Frist sollte schon im Mai 2018 kommen. Aktuell soll die Frist im nächsten Jahr kommen, vielleicht aber auch erst im übernächsten Jahr.

► [www.werning.com](http://www.werning.com)



## Stolze – Dr. Diers – Beermann GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft

Mit derzeit 18 Berufsträgern (davon 5 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte und 18 Steuerberater) und insgesamt 55 Mitarbeitern sind wir eine der führenden Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien in Westfalen. Unser Angebot umfasst eine breite Spanne von Dienstleistungen insbesondere für mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter von der Einkommensteuererklärung über die Abschlusserstellung bis zur Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung. Weiterhin beraten wir in Fragen des Steuerrechts - insbesondere im Bereich des Umwandlungssteuerrechts, des internationalen Steuerrechts und der Unternehmensnachfolge. Zu unserem Dienstleistungsspektrum zählt auch die betriebswirtschaftliche Beratung. Jeder Mandant hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner, der das Unternehmen langjährig betreut. Über unsere örtlichen Niederlassungen in Emsdetten und Rheine hinaus kooperieren wir im Rahmen der CW & S mit anderen Praxen und sind Mitglied des internationalen Verbundes von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern „AGN“, um auch überregional und grenzüberschreitend unsere Mandanten betreuen zu können.



Cooperation von  
Wirtschaftsprüfern &  
Steuerberatern

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

Neubrückenstraße 4  
48282 Emsdetten  
Tel. (02572) 40 85  
Fax (02572) 8 56 47  
Stolze-Diers@stodibe.de

Timmermanufer 142  
48429 Rheine  
Tel. (05971) 8 08 22-6  
Fax (05971) 8 08 22-75  
info@stodibe.de



Mitglied im Verbund der  
agn International



**Geschäftsführer:**  
Prof. Dr. Fritz-Ulrich Diers  
Dr. Philipp Diers  
Dr. Marie-Theres Stolze  
Heinz Stolze  
Wilfried Beermann  
Johannes Fink  
Prof. Dr. Dorian Fischbach



# Prozesse optimieren: Buchhaltung und Controlling auslagern

DAS AUSLAGERN VON CONTROLLING- UND ACCOUNTINGPROZESSEN IM UNTERNEHMEN

AN EINEN EXTERNEN DIENSTLEISTER BRINGT VIELE VORTEILE,

KANN ABER AUCH RISIKEN BERGEN.

Immer mehr Unternehmen – vor allem im Mittelstand – entscheiden sich für eine Auslagerung von firmeninternen Prozessen an externe Dienstleister. Was im Bereich der IT und Telekommunikation bereits recht gängig ist, betrifft nun zunehmend auch die Bereiche Buchhaltung und Controlling. Die Auslagerung interner Prozesse an fachkundige Unternehmen hat viele Vorteile, kann aber auch einige Risiken bergen, wenn aus Unwissenheit Fehler gemacht werden. Trotzdem ist dies für viele Unternehmen ein ratsamer Schritt. Wer einige Grundregeln beherzigt, bewegt sich dabei auf sicherem Eis.

Die Motivationen, die zu einem zunehmenden Outsourcing von Geschäftsbereichen führen, sind vielfältig und reichen von Optimierung der Prozesse und deren Kosten bis hin zu komplexen Themenfeldern wie der Eröffnung neuer Niederlassungen oder beginnender Auslandsaktivitäten. Qualifiziertes Fachpersonal im Bereich (Lohn-)Buchhaltung ist bundesweit und international rar und teuer. Dazu kommt eine wachsende Komplexität der Themen, sowohl aus unternehmensspezifischer als auch aus steuerrechtlicher Sicht. Hier als Buchhalter immer auf dem neuesten Stand zu bleiben und alle Themenfelder gleichwertig bis ins Detail zu kennen, ist eine Herausforderung, zumal gerade das internationale Steuerrecht ungeheuer vielschichtig ist.

## Fehler im Planungsprozess

Zwar hat eine eigene Buchhaltung den Vorteil, dass Unternehmensdaten nicht in fremde Hände gelangen, doch birgt dies auch die Gefahr einer zunehmenden „Betriebsblindheit“. Falsche oder ungünstige Prozesse schleichen sich unter Umständen ein, und eine externe Kontrolle findet entweder nur für viel Geld im Rahmen der internen Revision oder bei der



**DIPL.-KAUFMANN STEPHAN OBST IST STEUERBERATER BEI DER MÜNSTERANER KANZLEI HLB DR. SCHUMACHER & PARTNER. SEINE TÄTIGKEITSGEBIETE UMFASSEN DIE PRÜFUNG UND BERATUNG VON GWERBLICHEN UNTERNEHMEN. DABEI LIEGEN SEINE BERUFLICHEN SCHWERPUNKTE AUF DER BERATUNG VON TRANSAKTIONEN UND DER RESTRUKTURIERUNG MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN.**

FOTO: HLB DR. SCHUMACHER & PARTNER/STUDIO WIEGEL

Jahresabschlussprüfung statt. Und für Fehler, die aus Unwissenheit entstehen, haftet immer der Unternehmer. Zudem wird bei der Entscheidung, die Tätigkeiten selbst zu erbringen, oft nicht bedacht, dass ein eigener Buchhalter Urlaub macht, krank wird und zahlreiche Weiterbildungen besucht. Viele Unternehmer vergessen, dass der eigene Buchhalter sich zu steuerrechtlichen Themen ständig auf dem Laufenden halten muss und zudem auch das Steuerrecht der einzelnen Länder, in denen agiert wird, ganz genau kennen muss.



(FOTO: ©BACHO FOTO - STOCK.ADOBE.COM)

Hier birgt die Auslagerung klare Vorteile: die umfassenden Spezialisierungen des Dienstleisters auf komplexe und besondere Themenfelder, seine vollständige Haftung für entstandene Fehler sowie seine Überwachungstätigkeiten – von der internen Reisekostenrichtlinie über Zahlungslimits bis hin zu GoBD-gerechter Buchführung und datenschutzgerechter Lohnzahlung. Für manch ein kleines Unternehmen mag eine Auslagerung der Prozesse aus organisatorischen Gründen sinnvoll sein, für große und internationale Gesellschaften eher aufgrund der Komplexität, im Mittelstand vielleicht aus Kostengründen.

### **Risiken minimieren und klare Verträge abschließen**

Geht es um wichtige firmeninterne und schutzwürdige Daten, sollte der Unternehmer nur einen vertrauensvollen Dienstleister beauftragen, der nachweislich über entsprechende Erfahrungen und Infrastrukturen verfügt. Der Unternehmer muss auf jeden Fall beachten, dass er trotz der Auslagerung weiterhin die Verantwortung trägt. Der Auftragnehmer darf ausschließlich im Auftrag des Unternehmers handeln. Dies

sollte vertraglich fest geregelt sein. Denn bei einer Wirtschaftsprüfung wird auch geprüft, ob und inwieweit das Auftrag gebende Unternehmen dieser Verantwortung gerecht wird und den Dienstleister entsprechend steuert und überwacht.

Um spätere Streitigkeiten zu vermeiden, sollten die vereinbarten Leistungen so festgelegt werden, dass sie den Bedarf des Unternehmens decken. Es ist sinnvoll, in einem Rahmenvertrag zunächst standardisierte Rechte und Pflichten zu regeln und die spezifizierten Einzelleistungen sowie die Standards der Leistungserbringung separat festzulegen. Entsprechend den jeweiligen technischen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen des Unternehmens sollten Gegenstand und Umfang der Leistung präzise beschrieben werden. Auch Kontrollrechte des Unternehmens, der Einsatz von Subunternehmern, künftige Anpassungen an neue Anforderungen, Kündigungsrechte und geeignete Mess- und Prüfverfahren zur Leistungskontrolle sollten vertraglich detailliert geregelt sein.

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

### **Vertragsgestaltung mit dem Dienstleister – was Unternehmer unbedingt bedenken müssen:**

- Gegenstand und Umfang der zu erbringenden Leistungen klar definieren!
- Nutzungsrechte und Schutz des geistigen Eigentums regeln!
- Umfassende Prüfungs- und Kontrollrechte für das Unternehmen einräumen!
- Bei Einsatz von Subunternehmern ein Mitspracherecht für den Auftraggeber festlegen!
- Das Umsetzen neuer Anforderungen, insbesondere bei neuen gesetzlichen Bestimmungen, ermöglichen!
- Kündigungs- und Sonderkündigungsrechte klar regeln!
- Regelmäßige Berichterstattung des Outsourcing-Anbieters an den Auftraggeber festschreiben!



# Deutsche Interim Management-Provider zur aktuellen Marktlage:

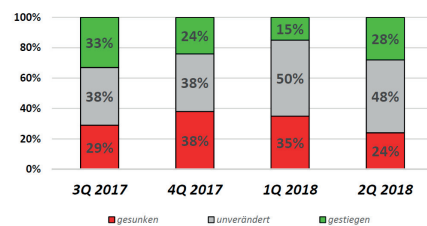
VERUNSICHERUNG IN WELTWIRTSCHAFT SCHLÄGT AUF INTERIM MANAGEMENT-MARKT DURCH -

NUR NOCH DIE HÄLFTE DER 26 BEFRAGTEN IM-PROVIDER RECHNEN MIT POSITIVEM 3. QUARTAL

Nachdem die Interim Management-Provider das vierte Quartal 2017 sehr positiv vorausgesagt hatten, startete die IM-Industrie ins erste und zweite Quartal 2018 deutlich verhaltener. Der Markt sieht nicht mehr ganz so rosig aus: Die Verunsicherung der Weltwirtschaft ist nun auch in diesem Management-Dienstleistungssegment angekommen. Mögliche Handelskriege und Handelsvertragskündigungen führen zur Verunsicherung auf der Entscheidungsebene, große Investitionen stehen jetzt weiter unten auf der Agenda, Interim Manager zur Durchführung und Abwicklung solcher Vorhaben werden seltener gerufen. Nur noch gut die Hälfte der IM-Provider (52%) sehen eine positive Entwicklung für das dritte Quartal, im zweiten Quartal lag dieser Satz noch bei 54 %. Hinzu kommt, 8 % der befragten IM-Gesellschaften prognostizieren jetzt eine klar negative Geschäftsentwicklung. Die aktuell verhaltene Stimmungslage in der IM-Industrie korreliert mit dem ifo-Geschäftsklima-Index für die Periode.

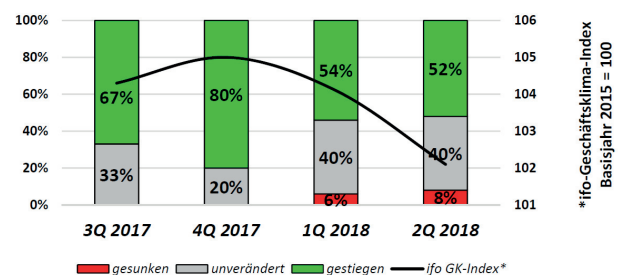
**Eine Folge der sich abschwächenden IM-Konjunktur: Die Verfügbarkeit der Interim Manager nimmt wieder zu.**

Verfügbarkeit angesprochener Interim Manager für neue Projekte



©Ludwig Heuse GmbH: IM-Pulsmesser 2. Quartal 2018

Prognose der IM-Provider für das 3. Quartal 2018



©Ludwig Heuse GmbH: IM-Pulsmesser 2. Quartal 2018

Die komplette Auswertung inkl. Grafiken finden unter:

▶ [www.interim-management.de/Marktforschung](http://www.interim-management.de/Marktforschung)



**BAST & VOLK**  
STEUERBERATER

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

- Umfassende Steuerberatung
- Eichenstraße 2
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- 33813 Oerlinghausen
- Existenzgründungsberatung
- Tel.: 05202 /91540
- Jahresabschlüsse & Steuererklärungen
- kontakt@bv-stb.de

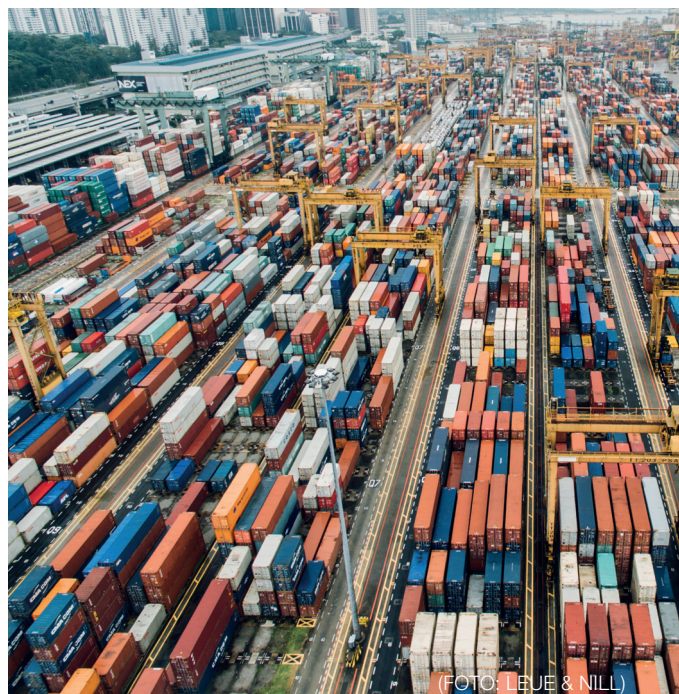
Besuchen Sie uns unter [www.bv-stb.de](http://www.bv-stb.de) für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

# Warentransporte absichern

„INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS“ - INCOTERMS BEI INTERNATIONALEN GESCHÄFTEN

**W**elche Regeln sind zu beachten, wenn im B2B-Bereich Waren transportiert werden? Wer ist wann für Schäden verantwortlich und welcher Vertragspartner muss sich um die Absicherung kümmern? Bleiben die Güter im Inland und ist nichts anderes vereinbart, gilt grundsätzlich das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB). Bei internationalen Transaktionen hingegen ist es ratsam, einen Blick in die „International Commercial Terms“, kurz „Incoterms“, zu werfen, die in den 1930er-Jahren entwickelt und vorgestellt wurden. Seither regeln sie einen Großteil des Warenverkehrs auf der Welt. Die aktuelle Fassung „Incoterms 2010“ trat zum 1. Januar 2011 in Kraft. „Im Vergleich zu vorher gültigen Versionen berücksichtigen sie unter anderem neue Freihandelszonen und die voranschreitende Digitalisierung der Branche. Außerdem gibt es zahlreiche Vereinfachungen und Präzisierungen“, erläutert Karsten Pommer, von LEUE & NILL. Grundsätzlich geht es bei den Vereinbarungen um die Regelung der Kosten- und Gefahrtragung, die mit der Lieferung von Waren verbunden sind. Ob Verkäufer oder Käufer verantwortlich ist, wird in elf Klauseln mit Namen wie „CFR“, „DAT“, „EXW“ oder „FCA“ geregelt. Die Abkürzungen stufen die Verpflichtungen der Beteiligten ab. Bei „EXW“ beispielsweise wird „ab Werk“ verkauft. Hier muss die Ware vom Verkäufer lediglich auf dem eigenen Werksgelände zur Abholung bereitgestellt werden. Nahezu alle Pflichten und Risiken liegen beim Käufer. „Die andere Seite der Skala markiert die „DDP“-Klausel. Hier hat sich der Verkäufer um nahezu alles rund um den Transport und dessen Absicherung zu kümmern und trägt das Risiko alleine“, so Pommer. Die Klauseln dazwischen stellen Abstufungen dar, bei denen das Risiko beispielsweise nach dem Verladen der Ware auf einen LKW oder ein Schiff vom Verkäufer auf den Käufer übergeht.

„Unseren Kunden empfehlen wir, einen genauen Blick auf diese Bedingungen zu werfen und die Incoterms 2010 auch



(FOTO: LEUE & NILL)

für innerdeutsche Transporte zu vereinbaren. Das hat den Vorteil, dass es hier sehr klare und eindeutige Vorgaben bezüglich der Gefahr- und Kostentragung gibt“, beschreibt der Experte. Zu beachten ist allerdings, dass die Incoterms 2010 lediglich festlegen, wer die Gefahr und wer die Kosten trägt, beziehungsweise wer einen Versicherungsvertrag abzuschließen hat. Für die Vertragsparteien bindend werden sie erst, wenn ihre Verwendung im Kaufvertrag vereinbart wird. Dort müssen auch weitere wichtige Punkte wie der Kaufpreis oder die Zahlungsabwicklung aufgeführt werden. Eine Übersicht zu den unterschiedlichen Bedingungen finden Sie unter

▶ [www.leueundnill.de/incoterms](http://www.leueundnill.de/incoterms)




**GRUSZECKI & HILDEBRAND**  
steuerberater

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



**Fahrzeugeinrichtungen**  
**SWOBODA**  
32107 Bad Salzuflen  
Tel. 05222-282919 • Mobil 0172 5222819  
[www.Fahrzeugeinrichtungen-owl.de](http://www.Fahrzeugeinrichtungen-owl.de)



**bott**  
SERVICE PARTNER



# SO BEREITEN SIE DIE UNTER NEHMENS NACHFOLGE RICHTIG VOR



# Die Uhr tickt ... immer lauter!!!

Dass deutschlandweit Unternehmen mit den Auswirkungen des demografischen Wandels zu kämpfen haben, ist mittlerweile ein Allgemeinplatz. Unbesetzte Ausbildungsstellen, ein handfester Fachkräftemangel und eine zunehmende Zahl ungelöster Unternehmensnachfolgen bereit Firmenchefs bundesweit Anlass zur Sorge. Gerade zu Letzterem haben wir uns gefragt, wie es denn in OWL, OS, Münsterland und Westfalen konkret aussieht?

**A**us diesem Grund haben wir mit Ingo Claus Kontakt aufgenommen. Herr Claus ist Partner von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten und Inhaber des rechtlich selbstständigen Standortes Osnabrück. Er begleitet Mittelständler beim familieninternen Generationswechsel, dem Unternehmenskauf und dem Unternehmensverkauf im Münsterland und Westfalen.

**Wir baten ihn um eine aktuelle Bestandsaufnahme in unseren Regionen und sprachen mit ihm anhand von Praxisbeispielen über wichtige Schritte einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge.**

Ingo Claus: In unserer Region erleben wir gerade einen klaren Wandel zum Käufermarkt. Nachfolger treffen auf eine Vielzahl von Unternehmen und können sich die besten und risikoärmsten aussuchen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand:

- Die geburtenstarken Jahrgänge der Babyboomer-Generation gehen in Rente,
  - Unternehmerkinder gehen nicht mehr zwangsläufig eine familieninterne Nachfolge ein, und
  - viele Unternehmen sind nicht ausreichend auf den Nachfolgeprozess vorbereitet.
- Wie nachfolgefähig ist mein Unternehmen? Im Mittelpunkt bei der Beantwortung dieser Frage stehen das Geschäftsmodell, eine positive Verzinsung des Eigenkapitals, die Zahlung eines marktüblichen Unternehmerlohns.
  - Wie kann die Abhängigkeit meiner Firma von mir als Inhaber

Selbst attraktive, von vielen Familienunternehmen geprägte Regionen wie Westfalen-Lippe, das Münsterland oder die Region Osnabrück werden in den kommenden 5 Jahren den steigenden Wettbewerb um Menschen, „Köpfe“ und Investitionen noch stärker als heute zu spüren bekommen. Ergo: den komplexen Prozess für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge besser heute als morgen einleiten. Wie so etwas gelingen kann, möchte ich an ein paar Beispielen aus unserer Praxis erläutern.

Ein Maschinenbauunternehmer Mitte 50 mit 20 Mitarbeitern rief an: Ich plane meine Unternehmensnachfolge in 5-7 Jahren. Was kann ich tun, um meine Unternehmensnachfolge gut vorzubereiten?

Unternehmer, die sich in einer ähnlichen Situation befinden und genügend Zeit haben, sollten dann die folgenden Fragen beantworten:



**Ingo Claus, Partner von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten und Inhaber des rechtlich selbstständigen Standortes Osnabrück. (Foto: K.E.R.N)**





reduziert werden? Stichwort hier wäre bspw. die Etablierung einer zweiten Führungsebene.

- Sind die Bilanzen aufgeräumt? Gerade im Mittelstand gibt es eine ganze Reihe von Steuersparmodellen. Aber: Nur was auch für Interessenten und nachfolgend deren Banken nachvollziehbar ist, wird auch gekauft und finanziert. Und: Der Kaufpreis wiegt in den allermeisten Fällen die zusätzliche Steuerlast auf.
- Wie zukunftssicher ist mein Geschäftsmodell?
- Gibt es geeignete Strategien und Maßnahmen, die zur Wertsteigerung führen? Alles, was Sie ergebnisrelevant anstoßen, zahlt sich auch im Nachfolgefall für Sie aus.

Allen Unternehmern, die ihre Nachfolge langfristig planen möchten, rate ich: Machen Sie zuallererst den Fitnesscheck für Ihr Unternehmen.

Dieser Fitnesscheck dient der professionellen Vorbereitung Ihres Unternehmensverkaufs. Er hilft Ihnen, die aktuellen Stärken Ihres Unternehmens zu identifizieren, die in der Außendarstellung gegenüber Kaufinteressenten und finanzierenden Banken herausgestellt werden sollten. Kurz: Er unterstützt die Verkäuferseite systematisch bei der Vorbereitung auf Fragen der Interessenten. Im Wesentlichen umfassen die Fragen des Fitnesschecks die folgenden Themengebiete:

1. Strategie
2. Liquidität
3. Risikobewertung
4. Führung
5. Markt und Kunde
6. Organisation
7. Unternehmenskultur
8. Personal
9. Produktion und Leistungsprozesse
10. Beschaffung
11. Innovation
12. Vorbereitung Verkauf

Gerade für mittelständische Unternehmer erscheint dieser Kriterienkatalog manchmal sehr umfangreich. Mein Tipp: Wählen Sie die für Sie wichtigen Themen und Handlungsfelder aus.

Mithilfe dieser Tatsachenprüfung erkennen Sie Handlungsfelder, in denen im Vorfeld des Verkaufs optimiert werden muss. Dieser Aufwand lohnt sich immer. Denn dadurch können Sie auf der einen Seite Ihre Kaufpreiserwartung untermauern und auf der anderen Seite Kritikpunkten von Kaufinteressenten mit Blick auf eine Minderung des aufgerufenen Kaufpreises begegnen.

Ein Fitnesscheck zeigt auf, wie fit Ihr Unternehmen für die Zukunft und eine Nachfolge ist.

**WIR: Steht nun die Frage an: Möchten Sie die Unternehmensnachfolge innerfamiliär organisieren oder doch lieber verkaufen?**

Claus: Schon an dieser Stelle sollten Sie ganz sorgfältig abwägen. Aus unseren Erfahrungen von Nachfolgen in Familienunternehmen, mit Eltern und Geschwistern, steht für uns die Freiheit dieser Lebensentscheidung an erster Stelle. Freiheit aus der Sicht der Eltern, die übergeben, und Freiheit aus der Sicht der Kinder, die übernehmen. Was ist damit gemeint?

Kinder sollten im Idealfall wissen und auch fühlen können, dass eine Übernahme des elterlichen Betriebes wirklich freiwillig erfolgen kann. Ich kann, ich muss aber nicht. Und es erfolgt auch kein Beziehungsdrama zwischen Eltern und Kindern oder sogar Liebesentzug. Ich kann als Kind wirklich frei entscheiden, ob ich mich dazu berufen fühle.

Und das gilt umgekehrt auch für die Eltern, die Übergeber einer Firma.

Die Firma, die alle ernährt, hat Anforderungen an die zukünftige Führung. Welche Qualitäten braucht es in der Führung und ist es dann wirklich der eigene Nachwuchs, der diese Aufgabe in der Zukunft erfolgreich lösen wird? Sind die Kinder bereit, ihre Ausbildungen und Qualifikationen danach auszurichten?

Und je nach Entwicklung sollten Eltern dann auch die Freiheit besitzen, sich ggf. anders zu entscheiden und ihren Betrieb zu verkaufen. Das gilt es dann auch für beide Seiten zu akzeptieren. Innerfamiliäre Nachfolgen sind oft gewünscht, aber in der Ausgestaltung nicht immer leicht umzusetzen. Kurz: Jede Nachfolgesituation ist so individuell wie die Familie, die sie anstrebt.

Der bundesweite Trend zeigt zudem: Die Anzahl familieninterner Nachfolgen ging in den letzten zehn Jahren stark zurück. In der Region Ostwestfalen-Lippe, im Münsterland und der Region Osnabrück mag der Trend nicht ganz so stark ausgeprägt sein. Grundsätzlich ist die familieninterne Nachfolge aber auch hier nicht mehr die erste Option.

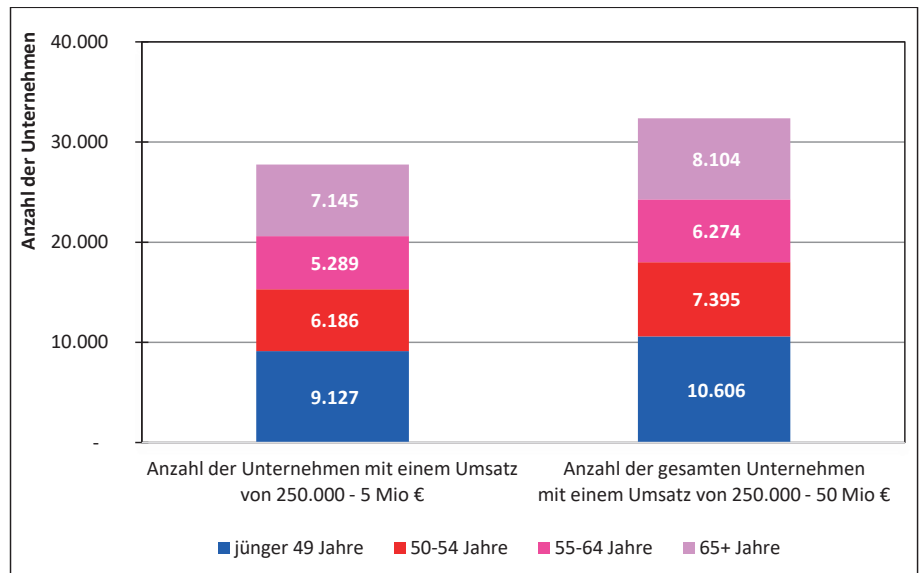
**WIR: Verstanden. Was raten Sie denn Unternehmern, die nun Ihr Unternehmen verkaufen möchten?**

Claus: Zunächst sollten Firmenchefs diesem Vorhaben den Stellenwert einräumen, den es verdient. Es geht für viele Familienunternehmer um nichts Geringeres als ihr Lebenswerk. Das erfordert mitunter auch eine Umstellung liebgewonnener Gewohnheiten – oder würden Sie die Zukunft Ihres Lebenswerkes zwischen Tür und Angel verhandeln wollen? Gerade von Familienunternehmern hören wir sehr oft: „Kommen Sie doch einfach mal vorbei und schauen Sie sich alles an. Dann zeige ich Ihnen vielleicht auch die Zahlen.“ Bei allen Erfordernissen des Tagesgeschäftes: Glauben Sie mir, so vorbereitet dauert es lange, bis Sie einen ernsthaften Interessenten finden.

Ein häufig verbreiteter Irrglaube betrifft den Unternehmenswert: Der Unternehmenswert ist – leider – nicht der gefühlte Wert aus der Summe der durch den Inhaber geleisteten Überstunden der letzten zwanzig Jahre. Der Preis, den ein Unternehmenskäufer bereit ist zu zahlen, drückt kurz gefasst seine zukünftigen Ertragserwartungen an die Firma aus.

Der Unternehmenswert ist also immer nur ein Indikator, den genau einen richtigen Wert einer Firma gibt es NICHT.

Deshalb zeigt die Erfahrung, dass der Wert des Unternehmens von einer Mehrheit der Verkäufer zu hoch und von Käufern oft zu niedrig eingeschätzt wird.



Aus diesem Grund empfiehlt es sich, einen ermittelten Unternehmenswert auf Basis verschiedener Bewertungsmethoden miteinander zu verproben. Somit erhält der Bewerter eine Bandbreite eines möglichen Unternehmenswertes.

Dieser wird sich aber immer vom Kaufpreis unterscheiden. In der Realität werden diese beide Begriffe oft durcheinandergebracht. Der Unternehmenswert ist das, was im Rahmen einer Unternehmensanalyse und der Anwendung verschiedener Bewertungsverfahren auf wissenschaftlicher Basis ermittelt wird. Der Preis ist der Wert, den Sie am Ende aushandeln.

Meine Empfehlung: Unter vielen Bewertungsmethoden ist die Unternehmensbewertung nach dem IDW-S1-Standard eine weit verbreitete und akzeptierte Bewertungsmethodik zur Vorbereitung eines Firmenverkaufs. Sie beantwortet die wichtigste Frage nachfolgebereiter Unternehmer: Was ist mein Unternehmen realistisch wert, und wo liegen die

**Es gibt im Verbreitungsgebiet der WIR über 32.000 Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 250.000 und 50 Millionen Euro. Rund 86% davon sind zumeist inhabergeführte Firmen mit einem Umsatz zwischen 250.000 Euro und 5 Millionen Euro.**

**Die Unternehmer der geburtenstärksten Jahrgänge müssen langsam an die Rente denken: 44% der Unternehmenslenker sind bereits älter als 55 Jahre, 67% sind älter als 50 Jahre. Damit sind die Firmenchefs in den IHK-Bezirken Westfalen-Lippe, Ostwestfalen, dem Münsterland und Osnabrück älter als der Bundesdurchschnitt.**

**Besonders ist der kleinere Mittelstand mit einem Umsatz zwischen 250.000 und 5 Millionen Euro von dieser Entwicklung betroffen. Der Anteil der von einem Generationswechsel betroffenen Firmen steigt von heute 45% auf 67%.**

**(Quelle: Regionalstudie Generationswechsel im Mittelstand | K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten)**





Stellschrauben zur Wertsteigerung des Unternehmenswertes?

Wichtig in dem Zusammenhang: Wertermittlungen durch „vereinfachte Verfahren“ oder die leicht zu errechnenden Ergebnisse aus Internetrechnern führen zu unrealistischen Unternehmenswerten und Preisvorstellungen, welche wiederum die Verkaufsverhandlungen negativ beeinflussen.

**WIR: Ein Dauerbrenner in Unternehmensgesprächen betrifft den richtigen Ansatz für die Suchstrategie und die entsprechende Vermarktung. Welche Tipps können Sie unseren Lesern diesbezüglich geben?**

Claus: Da komme ich gern zurück auf das o.g. Beispiel unseres Maschinenbauunternehmers. Hier musste der Unternehmer die Entscheidung treffen,

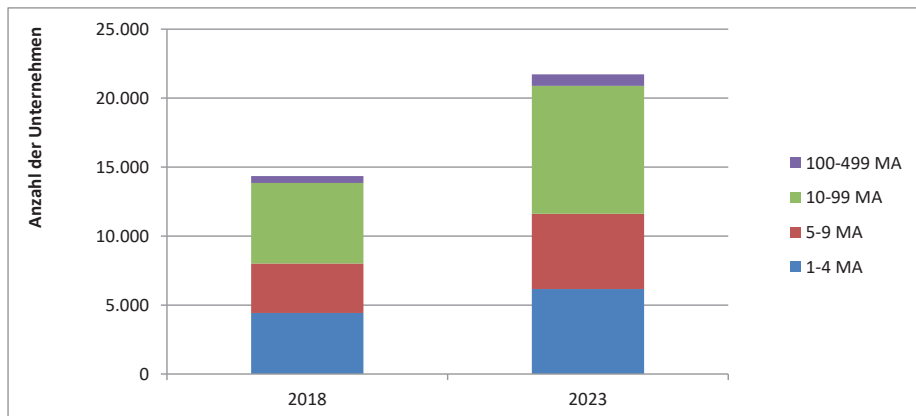
nachbarten Branchen ein Kaufinteresse gibt.

Aufgrund des engen Wettbewerbumfeldes sah er hier von einer vertraulichen Direktansprache von Branchenteilnehmern ab. Dieser Schritt wurde zunächst zurückgestellt, um den Wettbewerb nicht auf das Verkaufsansinnen aufmerksam zu machen.

Die individuelle Suchstrategie ist immer abhängig von den individuellen Faktoren des Nachfolgeprojektes: Hier sehen wir die Direktansprache, die diskrete Nutzung von Netzwerken oder die Einbeziehung von Kaufinteressen-Datenbanken oder eben auch eine Kombination dieser Möglichkeiten.

Allgemein empfiehlt es sich, eine neutrale und vor allem anonyme Kurzbeschreibung des Unternehmens zu entwerfen (sog. „Unternehmens-Teaser“). Diese sollte die wesentlichen Eckdaten zum Unternehmen wie z.B. eine kurze Beschreibung des Geschäftsmodells und ggf. des Marktes, Informationen zu Umsatz und Ertragslage, Rechtsform, Höhe der abzugebenden Anteile, Art der angestrebten Transaktion sowie möglicherweise bereits einige Besonderheiten des Unternehmens enthalten.

Wichtig ist, dass das Unternehmen in der Kurzbeschreibung zwar mit seinen wesentlichen Merkmalen beschrieben wird, es aus der Beschreibung aber nicht identifizierbar ist. Angaben zum Unternehmensnamen, Webseite o.ä. und besondere Eigenschaften, die eine Identifizierung des Unternehmens ermöglichen, sind also zu vermeiden. Denn wenn am Markt erkennbar wird, dass ein bestimmtes Unternehmen bereits seit einiger Zeit (zu einem bestimmten Kaufpreis) angeboten wird, ohne dass es zum Verkauf gekommen ist, kann dies die Wahrnehmung über



**Die Zahl kleiner und mittelständischer Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 250.000 Euro und 50 Millionen Euro, die im Verbreitungsgebiet eine Nachfolge für ihren Chef organisieren müssen, steigt bis 2023 um rund 51% auf über 21.000 Betriebe. Dies betrifft mehr als 100.000 Arbeitsplätze in der Region. Besonders stark ist der Anstieg in Unternehmen mit mehr 10 bis 99 Mitarbeitern (+59%) sowie in Unternehmen mit 100 bis 499 Mitarbeitern (+68%).**

**(Quelle: Regionalstudie Generationswechsel im Mittelstand | K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten)**

ob er im Rahmen eines anonymen Bietverfahrens oder mit einer Preisindikation in den Markt geht. Er entschied sich im ersten Schritt für eine diskrete Nutzung der Netzwerke und Kaufinteressentendatenbank kombiniert mit einer anonymen Einstellung des Verkaufsangebotes auf den Börsen. Durch die Anonymisierung des Angebotes und die Zwischenschaltung des Beraters als Filter konnte er hier auch prüfen, ob es evtl. aus be-

	2018	2023	Anstieg
Land- und Forstwirtschaft, Nahrungs- und Genussmittel, Rohstoffe	612	926	51%
Produktion	2.402	3.750	56%
Dienstleistungen	3.022	4.694	55%
Bauwesen	2.296	3.911	70%
Handel	4.620	6.518	41%
Logistik und Verkehrswesen	725	889	23%
Hotel- und Gastronomie	331	476	44%
IT-Dienstleistungen, Software, Hardware	176	304	73%
Gesundheits- und Sozialwesen	192	303	58%
<b>Gesamt</b>	<b>14.376</b>	<b>21.771</b>	<b>51%</b>

**Über alle Branchen steigt die Zahl der nachfolgebetroffenen Firmen um 51%. Mit einem besonders starken Zuwachs ist im Bauwesen, bei Produktionsbetrieben sowie bei IT-Dienstleistern zu rechnen. Nur ein kleiner Teil der betroffenen Unternehmen ist aktuell gut auf einen Generationswechsel vorbereitet.**

**(Quelle: Regionalstudie Generationswechsel im Mittelstand | K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten)**

die Veräußerbarkeit oder die Werthaltigkeit negativ beeinflussen.

Ferner kann das Bekanntwerden der Verkaufsabsicht negativ auf Mitarbeiter und Geschäftspartner wirken, ohne dass die Chance einer professionellen Kommunikation diesen gegenüber besteht. Für alle Beteiligten eine unangenehme Situation mit schwer kalkulierbaren Folgen.

**WIR: An Ihren Ausführungen wird ja relativ schnell deutlich, dass der Nachfolgeprozess ein sehr komplexes Unterfangen sein kann, bei dem professionelle Unterstützung helfen würde. Woran erkenne ich denn einen professionellen Berater und an welcher Stelle macht sein Einsatz am meisten Sinn?**

Claus: Ein seriöser Berater für den Unternehmensverkauf oder die Unternehmensnachfolge nutzt den Erstkontakt immer zur Analyse der individuellen Situation und der Vorstellung der Beratungs- und Begleitungsoptionen. Im Vordergrund steht ausschließlich die individuelle Nachfolgesituation des Unternehmers. Seriöse Berater unterbreiten nachfolgend ein ausführliches, der jeweiligen Situation angepasstes Angebot und drängen nicht auf einen

Vertragsabschluss. Denn Vertrauen braucht schließlich Zeit.

Darüber hinaus verdienen sie ihr Geld nicht über lange Vertragslaufzeiten und hohe monatliche Pauschalen. Vielmehr macht ein klar definiertes Angebot deutlich, für welche Leistung ein verkaufsbereiter Unternehmer zahlt. Dies sind zumeist eine Unternehmensbewertung nach den Standards des Institutes der deutschen Wirtschaftsprüfer (IDW-S1), ein aussagekräftiges Unternehmensexposé sowie die Begleitung des Unternehmers in Verhandlungen. Seriöse Berater arbeiten zudem in hohem Maße erfolgsabhängig und verrechnen wesentliche Teile der Vorlaufkosten mit der Erfolgsprovision.

Außerdem sind viele seriöse Berater Mitglied im Bundesverband deutscher Unternehmensberater und verpflichten sich in ihrer täglichen Arbeit auf dessen strenge Standards ordnungsgemäßer Nachfolgeberatung. Wir bei K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – haben uns z.T. sogar noch höhere Standards gegeben. Dies betrifft wesentliche Teilbereiche wie z.B. den Schutz persönlicher Daten von Verkäufern und Käufern.

Und selbstverständlich können Sie Referenzen erfragen und diese überprüfen. Neutrale Bewertungsinstrumente





wie z.B. ProvenExperts oder eine renommierte Auszeichnung wie z.B. der Consultingpreis der WirtschaftsWoche erleichtern Ihnen die Auswahl. Eine Nachfrage bei regionalen Banken, IHKs oder HWKs zu Erfahrungen mit Beratern in der Region hilft ebenfalls bei der Auswahl.

Fragwürdige Anbieter nehmen beispielsweise unaufgefordert per Brief oder Telefon Kontakt zum Unternehmer auf und verweisen auf eine Vielzahl konkreter Kaufinteressenten. Voraussetzung für eine Kontaktaufnahme ist die Unterschrift unter einen Vertrag mit hohen monatlichen Kosten. Seriöse Berater nehmen eine solche Direktansprache dagegen ausschließlich unter dem Hinweis auf das bestehende Auftragsverhältnis vor und würden niemals den Abschluss einer Honorar- oder Betreuungsvereinbarung fordern.

Um aber auf die Frage nach dem bestmöglichen Einsatzzeitpunkt zurückzukommen, sollte Sie sich eines vor Augen halten: Die Unternehmensnachfolge ist ein facettenreicher Prozess. Ich bemühe an dieser Stelle gern ein Bild. Hochseekapitäne sind gestandene Persönlichkeiten, die jahrzehntelang über die Weltmeere fahren. Sie kennen ihre Mannschaft, wissen alles über ihr Schiff und lassen sich von Stürmen nicht aus der Ruhe bringen. Aber: Bei unbekanntem Gewässern greifen sie immer auf die Hilfe eines erfahrenen Lotsen zurück, der sie sicher in den Hafen geleitet und so den letzten Abschnitt der gesamten Reise erfolgreich absichert. Im Umkehrschluss bedeutet das: Wann Sie Ihren persönlichen Lotsen an Bord holen, liegt in Ihrer eigenen unternehmerischen Verantwortung. Dass ein solcher Lotse mit all seiner Erfahrung wesentlich zur Sicherung Ihres Lebenswerks beiträgt und Ihnen hilft, gefährliche Klippen zu

umschiffen und so Zeit und Kosten zu sparen, steht außer Frage!

**WIR: Welchen Tipp geben Sie unseren Lesern zum Abschluss mit auf den Weg?**

Claus: Alle oben besprochenen Themen setzen ja voraus, dass der Unternehmer ausreichend Ressourcen zur Verfügung hat, die Nachfolge nach Plan durchzuführen. Was aber, wenn plötzlich ein nicht vorhersehbares Ereignis eintritt? Ein Verkehrsunfall, der den Unternehmer vielleicht wochenlang aus seinem unternehmerischen Alltag rausreißt und ans Krankenbett fesselt?

Für dieses nicht wünschenswerte, aber für jeden von uns mögliche Szenario empfehle ich den Notfallkoffer.

Er enthält wichtige Regelungen und Dokumente für den Fall, dass der Unternehmer plötzlich ausfällt. Dieses Vorsorgeinstrumente sollte mindestens die Arbeitsfähigkeit des Unternehmens sicherstellen und kann sich bis weit in den privaten Bereich erstrecken: Dies beginnt beispielsweise bei Stellvertreterregelungen mit den dazugehörigen Vollmachten, Online-Bankingzugängen, Bankvollmachten oder Passwortlisten und geht im Privatbereich über Vermögens- und Versicherungsaufstellungen bis hin zu testamentarischen Regelungen und persönliche Nachrichten an nahe Angehörige und Freunde.

Der Notfallkoffer ist zwar nicht direkter Bestandteil der Vorbereitung, unterstützt eine Unternehmensnachfolge jedoch enorm.

Positiver Nebeneffekt: Ein strukturiert gepackter Notfallkoffer dürfte auch einen positiven Einfluss auf Ihr Rating bei Ihrer Hausbank haben.

# FALLSTUDIE: SICHERUNG DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE EINES KLEINEN HANDWERKSUNTERNEHMENS IN STRUKTURSCHWACHER LAGE

Wir wurden beauftragt, für ein langjährig etabliertes und erfolgreiches Kälte- und Klimatechnikunternehmen mit 7 Mitarbeitern einen Nachfolger zu finden.

**D**ie Besonderheit dieses Mandates: Die Kälte- und Klimatechnik leidet seit Jahren unter einem starken Nachwuchs-, Meister- und Fachkräftemangel.

Aufgrund seines spezifischen Angebotportfolios und einer guten Mitarbeiterbindung hat sich das Unternehmen im Verlauf von mehr als 25 Jahren eine herausragende regionale Marktstellung mit vielen Stammkunden und Serviceverträgen erarbeitet. Die verkehrstechnisch nicht günstige Lage sowie die hohe Bekanntheit des Unternehmens stellen eine Markteintrittsbarriere für Wettbewerber dar.

Der Betrieb war besonders für Management-Buy-In-Kandidaten oder strategische Investoren mit Wachstumsplänen in anderen Regionen geeignet. Eine weitere Herausforderung bei der Nachfolgersuche bestand im Meisterzwang seitens der Handwerkskammer. Ebenso galt es, die hohe Bindung der Kunden an den geschäftsführenden Meister geschickt zu einer für den Nachfolger gewinnbringenden Situation zu führen.

In der Vorbereitungsphase musste zunächst der durch den Auftraggeber nach verschiedenen Verfahren ermittelte überhöhte Unternehmenswert einer kritischen Würdigung unterzogen und auf ein marktrealistisches Niveau korrigiert werden. Dabei wurden der speziellen geografischen Lage und der Abhängigkeit des Unternehmens vom Fremdgeschäftsführer und Meister Rechnung getragen.

Im nächsten Schritt wurde ein detailliertes Exposé mit umfangreicher Darstellung des Geschäftsmodells und der Hintergründe und Potenziale des Unternehmens erstellt.

Dieses enthielt die Aufarbeitung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und die Neutralisierung von Sondereffekten.

Das Exposé war die Informationsbasis bei der nachfolgenden Identifikation strategischer Investoren aus dem ge-



samten Bundesgebiet, der Kontaktaufnahme zu Innungen für Kälte- und Klimatechnik sowie zu Kältefachschulen mit Meisterklassen.

Vorab wurde mit dem Mandanten die Verkaufsstrategie abgestimmt. Wir diskutierten mögliche Ansatzpunkte





wie z.B. eine Standorterweiterungen, Fachkräftegewinnung, die profitable Erweiterung des Kundenstamms für strategische Investoren, mögliche Portfolio-Erweiterung für Unternehmen aus dem Sanitär- und Heizungsbereich bzw. die Ansprache sogenannter Management-Buy-In-Kandidaten (MBI). Im Ergebnis lag ein anonymes Verkaufsangebot zur Interessentenansprache vor.

Zu Beginn der Umsetzungsphase wurde die strukturierte Käufersuche durchgeführt: sowohl im bundesweiten, jeweils durch die regionalen K.E.R.N - Partner gepflegten Netzwerk als auch per Direktansprache strategischer Investoren und auch über die Suche in seriösen Unternehmensbörsen.

Im Verlauf des Projektes hatten wir mit weit über 70 potenziellen Kaufinteressenten Kontakt. In ausführlichen Telefoninterviews wurden die möglichen Käufer/Nachfolger vorselektiert und nach entsprechender Freigabe durch unseren Mandanten und der anschließenden Unterzeichnung einer wirksamen Vertraulichkeitsvereinbarung das Exposé übergeben.

Bei weiterführendem Interesse erfolgte die Koordination und Moderation der Gespräche zwischen Übergeber und Übernehmer. Im späteren Prozessverlauf wurden dann die Steuerberater und Rechtsanwälte beider Seiten mit einbezogen. In enger Abstimmung zwischen Verkäufer und Käufer wurde im nächsten Schritt die Vertragsvorbereitung sowie eine dem Projekt angemessene Prüfung (ähnlich einer verkürzten Due Diligence) begleitet und unterstützt.

Was nicht vorhersehbar und die größte zu überwindende Schwierigkeit im Gesamtprozess darstellte, war die Identifikation eines geeigneten Kaufinteressenten. Diese gestaltete sich äußerst kompliziert.

In diesem Projekt zeigte sich bereits der mit dem bereits vorhandenen Käufermarkt einhergehende Unternehmermangel im Handwerk: Trotz der De-facto-Monopolstellung, der hohen Profitabilität und guter Wachstumschancen in der Lebensmittelindustrie, dem Tourismus und dem Spezialanlagen- und Maschinenbau war das Projekt für viele strategische In-

vestoren und MBIs uninteressant. Der Grund war die geografische Lage des Unternehmens und die weite Entfernung zur Autobahn, welche aus Sicht vieler Investoren die Entwicklung des Geschäftes einschränkte. Allerdings betreute das Unternehmen zum Zeitpunkt des Unternehmensverkaufs bereits etliche Kunden aus benachbarten Regionen. Aus familiären Gründen planten viele der interessierten MBIs keinen Umzug bzw. scheuten sich vor dem regelmäßigen Pendeln. Und das trotz der sehr guten Marktposition, einer hohen Profitabilität von 25 Prozent Umsatzrendite und der hervorragenden Wachstumschancen dieses Unternehmens.

Final wurde dennoch nach bereits 11 Monaten ein Unternehmensverkauf an einen Dipl.-Ingenieur im Rahmen eines Management-Buy-In realisiert, was vor dem Hintergrund einer durchschnittlichen Projektlaufzeit von 18-24 Monaten einen großen Erfolg darstellt.

Der Erstkontakt mit dem Übernehmer erfolgte zwei Monate nach Projektbeginn. Die Unterschrift unter den Notarvertrag und die Firmenübergabe folgte neun Monate nach erstem Kennenlernen. Zielführend waren für Verkäufer und Käufer ein guter Kompromiss aus Kaufpreisangebot und Zukunftsperspektive.

Schon während der Konkretisierungsphase wurde großes Augenmerk auf die Sicherung der Interessen beider Seiten gelegt und drei Monate nach dem Erstkontakt in einer Absichtserklärung (Letter of Intent) fixiert.

Die gute Vorbereitung des Finanzierungs- und Übernahmekonzeptes durch den Käufer führte nach weiteren drei Monaten zu einer sehr schnellen Finanzierungszusage seitens der Bank und der Investitionsbank des Bundeslandes.

Im Ergebnis erfolgte keine Ortsverlagerung, und alle Arbeitsplätze wurden erhalten. Die Übergabe erfolgte nach Plan und verlief reibungslos, und der Fremdgeschäftsführer und Käufer arbeiten gut zusammen. Zusätzlich wird nun auch ein weiterer Meister aufgebaut. Die Kunden halten dem Unternehmen die Treue, und so läuft das Geschäft weiterhin problemlos.

# Wie fit ist Ihr Unternehmen für eine (unerwartete) Nachfolge?

Wir von K.E.R.N stellen Ihnen im Folgenden die für Sie wichtigsten Themen im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge vor.

**D**ie Fragen sind ein Substrat aus unserer langjährigen Praxis. Sie erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, geben jedoch in Summe einen guten Anhaltspunkt dafür, bei welchen Themen Sie noch Handlungsbedarf haben.

Nehmen Sie sich kurz Zeit und gehen Sie die einzelnen Bereiche für sich durch.

Wenn Sie feststellen, dass Sie mehr als eine Aufgabe pro Unternehmensbereich unerledigt haben, lohnt sich bereits unser Angebot des garantiert kostenfreien und vertraulichen Erstberatungstermins.

## Planung

- Es existiert eine strategische Unternehmensplanung für die nächsten Jahre.
- Ich habe für mich selbst Aktivitäten definiert, die mich nach dem Ausscheiden aus dem aktiven Berufsleben wieder neu fordern.
- Ich möchte mich – ggf. nach einer angemessenen Übergabephase – völlig aus meinem Unternehmen zurückziehen.
- Ich habe qualifizierte Ansprechpartner (Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmens- und Bankberater), die mich bei der Planung und Umsetzung meiner Nachfolgeregelung begleiten.
- Es gibt Regelungen für den Fall, dass ich unerwartet für längere Zeit oder ganz ausfalle.

## Vorsorge/Vermögenslage

- Es gibt eine Einnahmen-/Ausgabenplanung für die Zeit nach meinem Ausscheiden aus dem Unternehmen.
- Die Struktur meines Vermögens ist auf meine Ziele und Wünsche abgestimmt.
- Es gibt eine Liste der aus meiner Einschätzung pflichtteilsberechtigten Personen.
- Die Erben sind über die ihnen zukommenden Erbteile informiert.
- Es ist sichergestellt, dass der Bestand des Unternehmens nicht durch Erbstreitigkeiten gefährdet werden kann.

## Nachfolger

- Es gibt ein Anforderungsprofil für meinen Nachfolger.
- Der Nachfolger kennt meinen Markt, die Wünsche meiner Kunden und die Stärken und Schwächen meiner Mitbewerber.
- Ich kenne die Strategien und Möglichkeiten, wie ich meinen Nachfolger finde.

## Recht

- Ich weiß, welche Rechtsgebiete im Zusammenhang mit meiner geplanten Nachfolgeregelung tangiert werden.
- Es ist sichergestellt, dass ich nach Übergabe meines Unternehmens von jeglicher Haftung für Verbindlichkeiten des Unternehmens sowohl

im Innen- als auch im Außenverhältnis freigestellt bin.

## Steuern

- Die steuerlichen Konsequenzen meiner Nachfolgeregelung sind mir bekannt.
- Die bei der Vorbereitung der Übergabe aufgegriffenen und geprüften steuerrechtlichen Sachverhalte sind so dokumentiert, dass mein potenzieller Nachfolger und ich damit eine sichere Basis für unsere Entscheidungen haben.

## Betriebswirtschaft

- Es gibt eine fixierte strategische und operative Planung für mein Unternehmen.
- Die zweite Führungsebene ist in der Lage, das Unternehmen ohne mich zu führen. Die betrieblichen Leitungsfunktionen werden optimal wahrgenommen.
- Ich kenne die wichtigsten Eckdaten meiner Wettbewerber.
- Die Produkt-Deckungsbeiträge / die kostenträgerbezogene Wertschöpfung sind bekannt.
- Mein Unternehmen arbeitet rentabel.
- Ich habe geprüft, ob Investitionen zu tätigen sind.
- Es gibt eine von sachverständigen Dritten erstellte Unternehmensbewertung.

**... und, an welcher Stelle des Prozesses befinden Sie sich?**



# Machen Sie Ihren Messestand zur nachhaltigen Erlebniszone

SACHLICHE KOMMUNIKATION UND PRODUKTPRÄSENTATION STELLEN HEUTE SCHON KEINE

HAUPTERFOLGSFAKTOREN FÜR MESSEAUSSTELLER MEHR DAR.

**N**eben dem Informationsgewinn möchten Messebesucher inzwischen auch unterhalten werden und achten darauf, wie sehr sich Aussteller um sie bemühen.

Das einfachste Mittel, Besuchern einen Mehrwert zu bieten, ist die bewährte Bewirtung mit Getränken und Fingerfood durch versierte Messe-Caterer. In Verbindung mit loungeartigen Möbeln kann mit geringem Aufwand eine Wohlfühlzone inmitten des stressigen Messealltags kreiert werden.

Die Nutzung von moderner AV-Technik zur Unterstützung der Präsentation ist Standard und unterscheidet sich nur noch in der Auswahl modernster Technik und dem Einbeziehen digitaler Kommunikationsplattformen. Leistungen erlebbar machen und gekonnt zu inszenieren, ist eine Herausforderung, die spezifisch auf das Portfolio des Ausstellers abgestimmt sein muss. Und dann ist da noch der Mensch: Eine gut ausgebildete, zielorientiert arbeitende Messecrew verbreitet neben fachlicher Kompetenz auch eine positive Grundstimmung. Mit einem in der Architektur und den Funktionen exzellent gestalteten Messestand macht auch das Arbeiten Spaß, was Besucher positiv stimmt.

Alle Punkte in Summe ermöglichen ein perfekt abgestimmtes Standkonzept, bringen den bestmöglichen Erfolg und sorgen ganz nebenbei auch für eine optimale Kosteneffizienz. Hier setzt die formdrei Messe und Event GmbH als innovatives Messebauunternehmen an. Mit Know-how auf allen Ebenen unterstützen die Bielefelder ihre Kunden seit 1985 in allen erforderlichen Leistungsphasen und begleiten sie ganzheitlich in Bezug auf ihre Messeaktivitäten und weitere Unternehmensveranstaltungen.

Mit der Nachhaltigkeit als wichtigem Bestandteil der Unternehmensphilosophie hat es sich formdrei zum Ziel gesetzt, ökonomische, ökologische und soziale Qualität in Einklang zu bringen. Als Beleg für konsequent nachhaltiges Wirtschaften ist das Messebauunternehmen seit fünf Jahren zertifizierte „Sustainable Company“ und garantiert den Ausstellern nachhaltige Projekte auf allen Ebenen.

▶ [www.formdrei.de](http://www.formdrei.de)



# Warum Unternehmen ihren Kunden (wieder) mehr Briefe schreiben

DIALOG-MARKETING LIEGT IM TREND. ALLES, WAS DIE KUNDENBEZIEHUNG LANGFRISTIG

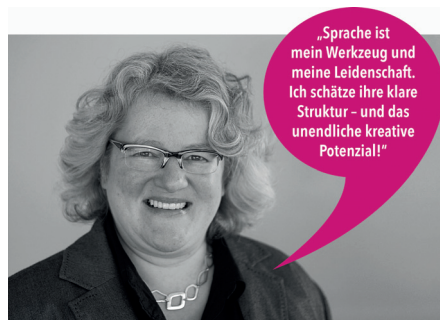
HÄLT UND INTENSIVIERT, IST GUT.

**D**enn Bestandskunden zu (re-)aktivieren, ist viel leichter und günstiger, als einen Neukunden zu erobern. So wundert es nicht, dass die Ausgaben der werbungstreibenden Unternehmen für Dialogmedien gerade überdurchschnittlich steigen (vgl. Dialog Marketing Monitor 2018). Sogar die gute alte Briefpost kommt zu neuen Ehren: Die Ausgaben für postalische Mailings sind um rund 400 Millionen auf insgesamt 8,2 Milliarden Euro gewachsen.

## Was kann ein Brief, was Anzeigenwerbung, Banner und TV-Spots nicht können?

Ein großer Vorteil liegt auf der Hand – buchstäblich. Ein Brief, ein Prospekt oder eine Postkarte zum Anfassen wird als wertig angesehen – vor allem, wenn sie auch entsprechend gestaltet sind. Oft verbleiben gedruckte Dialog-Mailings über mehrere Wochen im Haushalt – so ist die Marke dauerhaft präsent. Zudem bleiben Werbebotschaften, die mehrere Sinne gleichzeitig ansprechen – Optik, Haptik, Akustik –, besser im Gedächtnis.

Der größte Vorteil ist jedoch die direkte Ansprache. Medien, die personalisiert und individualisiert werden können, werden wichtiger. Denn die gut informierten, medienerfahrenen Kunden von heute lassen sich mit pauschaler Massenwerbung nicht mehr locken. Sie erwarten „Customized Content“: Inhalte, die auf sie persönlich zugeschnitten



„Sprache ist mein Werkzeug und meine Leidenschaft. Ich schätze ihre klare Struktur – und das unendliche kreative Potenzial!“

**MARION KROBB, GESCHÄFTSFÜHRERIN  
DIALOG.TEAM –  
DER KOMMUNIKATIONSAGENTUR  
AUS MÜNSTER**  
(FOTO: DIALOG.TEAM)

sind. Um heute Interesse und Bedarf zu wecken, braucht es eine kunden-zentrierte Herangehensweise.

Vom Alter über die Lieblingsfarbe bis zum präferierten Lifestyle wissen viele Unternehmen eine Menge über ihre Kunden. Aus dieser Goldgrube können sie wahre Marketing-Schätze heben, um zum richtigen Zeitpunkt die passende Botschaft zu lancieren. Ein Kunde hat gerade eine Couch-Garnitur gekauft – dann können Sie es sich sparen, ihm den Flyer mit dem Sofa im Sonderangebot zu schicken. Aber vielleicht braucht er noch einen passenden Teppich. Der Kauf ist schon länger her – dann stehen die Chancen gut, ihm Lust auf ein neues, besseres Modell zu machen.

**Wer vorhandene Kundendaten gezielt nutzt, steigert die Effektivität seiner Werbemittel erheblich.** Intelligente Algorithmen und Software-Tools

helfen dabei, den individualisierten Content automatisiert in verschiedenste Dialog-Medien einzusetzen, auch in gedruckte. Die bieten ja bekanntlich einige Vorteile. Deshalb setzen jetzt sogar Online-Shops vermehrt auf analoge Mailings – mit beeindruckendem Erfolg!

► [www.dialog.team](http://www.dialog.team)

## SIE WOLLEN...

IM INTERNET MEHR AUFFALLEN?

VON KUNDEN SCHNELLER GEFUNDEN WERDEN?

PRODUKTE ONLINE VERKAUFEN?

MIT KUNDEN MEHR INS GESPRÄCH KOMMEN?

coupling media übernimmt für Sie:

- Webdesign
- Suchmaschinenoptimierung
- Adwords-Kampagnen
- E-Commerce Lösungen
- Social Media Marketing

Besuchen Sie uns im schönen „Denkwerk Herford“, dem innovativen Gründer- und Unternehmerzentrum.

Infos unter [www.coupling-media.de](http://www.coupling-media.de)

**coupling-media.de**  
Partner für eBusiness-Lösungen



# Blockchains: 4 Wege, eCommerce neu zu definieren

2008 WURDE EIN NEUES ZAHLUNGSSYSTEM ERSTMALS ERWÄHNT, GEGRÜNDET AUF DIE IDEE EINER KRYPTOGRAPHISCHEN WÄHRUNG. BITCOIN (BTC), EIN WELTWEIT VERBREITETES ZAHLUNGSSYSTEM BEZIEHUNGSWEISE EINE DIGITALE GELDEINHEIT, HAT DIE ART UND WEISE VERÄNDERT, WIE WIR FINANZTRANSAKTIONEN BETRACHTEN.

## Blockchain im eCommerce

Blockchains sind eine natürliche Ergänzung für den eCommerce, denn sie wurden konzipiert um Transaktionsdaten zu speichern. Das müssen nicht zwingend Daten aus dem Bereich Finanzen sein. Es kann sich dabei um jede individuelle Aktion handeln, die unveränderlich aufgezeichnet werden muss wie z. B. bei Zahlungsvorgängen und bei der Auftragsabwicklung.

### 1. Alternative Zahlungsmethoden

Währungen, die Blockchain verwenden (sogenannte Kryptowährungen), haben erstmals die moderne Blockchain-Technologie umgesetzt. Unter den Kryptowährungen ist Bitcoin die beliebteste und weltweit akzeptiert. Heutzutage werden Kryptowährungen häufig als Alternative zu traditionellen Währungen eingesetzt. Kunden können mit Bitcoin genauso zahlen, wie über PayPal, Stripe oder andere Dienste zur Zahlungsabwicklung.

Bitcoin und andere Kryptowährungen haben gegenüber herkömmlichen Währungen einige Vorteile, von denen sowohl

Kunden als auch Händler profitieren. Neben der relativ einfachen Implementierung ist das Senden oder Empfangen von Geld so einfach wie das Teilen eines QR-Codes.

### 2. Schnellere Transaktionen

Laut Monetha, einer mobilen Zahlungsplattform, die auf der Ethereum-Blockchain basiert, umfassen herkömmliche Zahlungsverarbeitungssysteme bis zu 16 verschiedene Schritte mit insgesamt anfallenden Gebühren von 2 bis 6 %. An diesem Prozess ist eine ganze Reihe von Parteien beteiligt, vom Zahlungsabwickler bis hin zum Kreditkartenanbieter. Es leuchtet ein, dass von vereinfachten Transaktionen sowohl Händler als auch Kunden profitieren.

Blockchain-Transaktionen finden innerhalb eines einzigen Netzwerks statt. Dadurch braucht man weniger Mittler oder kann sogar ganz auf sie verzichten. Transaktionsgeschwindigkeiten sind nur durch die Geschwindigkeit des Netzwerks und durch die Geschwindigkeit begrenzt, mit der neue Blöcke generiert werden. Während Bitcoin früher mit 7 Transaktionen pro Sekunde zu kämpfen hatte, versprechen Plattformen wie das Lightning Netzwerk Millionen von Transaktionen in der gleichen Zeit.

### 3. Sicherere Zahlungen

Ein weiterer Vorteil für Kunden: Blockchain-basierte Währungen geben keine personenbezogenen Daten preis. Kredit- und Debitkarten wurden 2015 bei über 100 Milliarden Transaktionen im Wert von 5,72 Billionen US-Dollar eingesetzt. Allerdings wurden nur ein Jahr zuvor auch 31,8 Mio. US-Konsumenten Opfer von Kreditkartenbetrug.

Bitcoin funktionieren an dieser Stelle wie Bargeld. Der Kunde muss keine sensiblen Daten wie beispielsweise Kreditkartennummer angeben. Stattdessen autorisiert der Kunde eine

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

**JANNECK**  
Stahlhallen & Stahlbau

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

Überweisung von seiner persönlichen „Wallet (Geldbörse)“ an die eines Empfängers. Die Daten unterscheiden sich nur durch eine zufällig generierte eindeutige Kennung, die an die Wallet des betreffenden Nutzers gebunden ist.

Blockchains funktionieren so gut für die Zahlungsverarbeitung, weil sie einen Ausgleich schaffen zwischen Geschwindigkeit, Datenschutz und Integrität. Für Kunden und Händler sind sichere Transaktionen jetzt sehr viel schneller möglich und das Betrugsrisiko deutlich geringer.

#### 4. Bessere Auftragsabwicklung

Einer der Hauptvorteile für eCommerce-Plattformen besteht darin, dass jeder Block in der Blockchain mit dem vorherigen Block verknüpft ist. Dies erzeugt eine sichtbare Kette von Ereignissen, die den Prozess der Auftragsabwicklung genau widerspiegelt.

Stellen Sie sich beispielsweise vor, ein Kunde bestellt online auf einer eCommerce-Website, die Blockchain einsetzt. Jeder Schritt im Bestellprozess (eine Bestellung aufgeben, die Zahlungsabwicklung, das Ausführen und Versenden) fügt der Kette einen neuen Block hinzu, zusammen mit der Zeit, zu der die Aktion ausgeführt wurde. Der Prozess würde in etwa wie folgt aussehen:

1. Der Kunde gibt eine Bestellung auf, indem er einen oder mehrere Artikel auswählt und seine Lieferdaten

eingibt. Der Marktplatz generiert einen Block und einen Proof-of-Work für die Bestellung.

2. Der Kunde bezahlt das Produkt mit Kreditkarte. Dies erzeugt einen weiteren Block, der durch einen anderen Proof-of-Work gestützt wird, der die Zahlung an den Verkäufer verifiziert.
3. Der Verkäufer erhält den Block für Bestellung und Bezahlung und versendet das Produkt. Dies erzeugt einen dritten Block, der anzeigt, dass das Produkt versendet und der Auftrag ausgeführt wurde.

Man kann den Prozess auch auf andere Beteiligten ausweiten, wie z. B. den Versanddienstleister. In diesem Beispiel würde vom Versanddienstleister nach der Auslieferung ein vierter Block erzeugt werden.

Die Blockchain-Technologie schafft Vertrauen zwischen allen Beteiligten. Aufgrund der dezentralen, manipulations-sicheren Natur der Blockchain kommt es weniger zu Streitigkeiten über Zahlungs- oder Bestelldetails und Reklamationen. Nur 1-3 % der weltweit durchgeführten eCommerce-Transaktionen führen zu Streitigkeiten. Die Blockchain ist ein transparentes und öffentliches Journal aller Transaktionen. Es ist also durchaus möglich, dass diese Zahlen in Zukunft noch weiter sinken.

#### Fazit

Man geht derzeit davon aus, dass bis 2025 10 % des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) auf der Blockchain generiert werden. Finanzinstitute auf der ganzen Welt experimentieren mit Blockchain als Plattform für den Handel der Zukunft. Mastercard hat bereits eine eigene Blockchain-Technologie zur Zahlungsabwicklung eingeführt. Justin Pinkham, der die Blockchain-Initiativen von Mastercard leitet, sieht in Blockchain eine Lösung, welche den Transport von Pharmazeutika, Luxusgütern und sogar Diamanten überwacht.

Die hinter Kryptowährungen wie Bitcoin stehende Blockchain-Technologie wird nicht nur den eCommerce, sondern noch Hunderte andere Branchen verändern.

▶ [www.globalsign.com/de-de](http://www.globalsign.com/de-de)

Über den Autor.

Ved Prakash ist Content-Marketing-Experte und Texter, der sich auf Technologie-, Business-, Marketing- und Finanz-Nischen spezialisiert hat. Ved ist Marketing-Experte mit einer Spezialisierung auf IT-Vertriebs- und Distributionsmanagement. Seine Leidenschaft gilt der Prozessverbesserung, und er arbeitet bei verschiedenen News-Seiten mit, die seine Sichtweise aktueller Ereignisse erweitert haben.

Mit individueller Werbung wecken Sie **mehr Interesse**



**dialog.team**  
marken | kontakte | gestalten  
[www.dialog.team](http://www.dialog.team)

MESSE • MONTAGE • RAUMLÖSUNGEN • LIFESTYLE • FARBKONZEPTE • MARKETING  
DESKONZEPTE • AMBIENTE • SHOP-IN-SHOP  
ALTKONZEPTE • MOBIL • PROJEKTIERUNG  
ACCESSOIRES • MOBIL • PROJEKTIERUNG  
ULEITUNG • RAUMLÖSUNGEN • GESCHIR  
ERING • ALSTÄRKE • MONT  
JMLÖSUNGEN • LIFESTYLE • KRONZE  
KETING • KONZEPTE • GEFÄHRTUNGSPLANU  
ERIALKONZEPTE • AMBIENTE • SHOP-IN-S  
ACCESSOIRES • MOBIL • PROJEKTIERUNG  
LEITUNG • MESSE • MONTAGE • RAUM  
L • LIFESTYLE • FARBKONZEPTE • MARKET

*Gemeinsam können WIR einfach noch mehr!*

**MULTI-LINE**  
Messe & Design

0 52 63. 94 81-0 | [www.multiline-messebau.de](http://www.multiline-messebau.de)



# 15 Jahre „runde“ Online-Konzepte mit coupling media

DIE COUPLING MEDIA GMBH FEIERT IN DIESEM JAHR IHR 15-JÄHRIGES FIRMENJUBILÄUM.

**A**ls mehrfach zertifizierte Online-Marketing-Agentur mit umfassendem Leistungsportfolio realisiert coupling media gewinnbringende Maßnahmen für Unternehmens- und Markenauftritte im Internet und hat sich damit fest in Herford etabliert.

Von der Webentwicklung und Realisierung von Online-Shops über die Suchmaschinenoptimierung (SEO), die Suchmaschinenwerbung (SEA), das Affiliate Marketing bis hin zum Social-Media-Marketing hat coupling media das Zeitalter „Internet“ von Beginn an begleitet, Trends erkannt und nachhaltig für seine Kunden ausgebaut. Dabei hat sich die Full-Service-Online-Marketing-Agentur nicht nur in der Branche etabliert, sondern ist mit der sich immer weiter ausdifferenzierenden Digitalisierung

und neuen Online-Möglichkeiten selbst gewachsen – sowohl in Sachen Know-how als auch personell. Inzwischen zählen 17 feste und freie MitarbeiterInnen zur coupling media GmbH und bieten jedem Geschäftspartner individuelle auf die jeweiligen Erwartungen zugeschnittene Lösungen an.

## Namhafter Kundenstamm – im Team zum Erfolg

15 Geschäftsjahre stehen gerade im Agenturgeschäft für Kontinuität, Durchhaltevermögen und Durchblick. Das Konzept des kontinuierlichen Strebens nach Weiterentwicklung und nachhaltigem Erfolg scheint für die coupling media GmbH aufzugehen: „Zu unserem Kundenstamm zählen viele namhafte Unternehmen, nicht nur im Kreis Herford, sondern auch weit über die Grenzen Ostwestfalens hinaus. Von einigen unserer Kunden genießen wir das Vertrauen in das Geschäftsverhältnis bereits seit vielen Jahren und sind darauf natürlich ganz besonders stolz“, so Geschäftsführerin Stefanie Jany



**DIE COUPLINGS  
IM EINSATZ:  
WEBDESIGN, SEO,  
SEA, AFFILIATE  
MARKETING**

## E-Commerce Netzwerk OWL

Auf Know-how-Transfer in der Branche setzt coupling media auch bei dem E-Commerce-Netzwerktreffen OWL – der ostwestfälischen Netzwerkveranstaltung für Unternehmer und Entscheider der regionalen E-Commerce-Wirtschaft, dessen Mitbegründer die coupling media ist. Das Netzwerktreffen lässt am 10. Oktober 2018 bereits zum 14. Mal Branchenexperten aus ganz Ostwestfalen für einen informativen Erfahrungsaustausch im Denkerwerk Herford zusammenkommen. Anmeldungen für das Event erfolgen über: [www.ecommerce-owl.de](http://www.ecommerce-owl.de).

▶ [www.coupling-media.de](http://www.coupling-media.de)

## STÜCKE ROHSTOFF-RECYCLING GmbH

### Ihr Entsorgungsfachbetrieb

- Akten • Altpapier • Folie

- **Entsorger und Vertragspartner von**
  - Druckereien · Verlagen · Papier- und Pappenverarbeitern

- **Verwertung von**
  - allen gängigen Sorten Altpapier · Folien · Holz

- **Aktenvernichtung nach BDSG**
  - Selbstanlieferung · Abholung in verschließbaren Behältern
  - Vernichtung mit Garantie-Erklärung

Buschortstraße 52-54  
32107 Bad Salzuflen  
Telefon (05221) 70347  
Telefax (05221) 759968  
[info@stuecke-gmbh.de](mailto:info@stuecke-gmbh.de)  
[www.stuecke-gmbh.de](http://www.stuecke-gmbh.de)



**DAS TEAM DER COUPLING MEDIA GMBH FREUT SICH ÜBER 15 JAHRE ERFOLG IN HERFORD**

(FOTOS: COUPLING MEDIA)

# Branchentreffen MeinEVENT der Kongressinitiative Bielefeld Convention

RUND 100 TEILNEHMER NUTZTEN JETZT DIE GELEGENHEIT IM MERCURE HOTEL BIELEFELD

JOHANNISBERG, UM SICH ZU INFORMIEREN.

**T**agungsgäste generieren in Bielefeld jährlich Millionenumsätze. Um die Netzwerke in der Stadt auszubauen und den Tagungsmarkt noch weiter voranzubringen, lädt Bielefeld Marketing gemeinsam mit Partnern der Initiative „Bielefeld Convention“ seit 2015 regelmäßig zur Netzwerkveranstaltung „MeinEVENT Bielefeld“.

Zu den Gästen zählten vor allem Bielefelder Unternehmen und Hochschulen, die selbst Tagungen und Kongresse organisieren, sowie Teilnehmer aus der Veranstaltungsbranche, die Dienstleistungen im Eventbereich anbieten. Als Gastreferent sprach Steffen Ronft, Eventpsychologe und Dozent an der Internationalen Event- und Congress Akademie (IACA) in Mannheim, über „Perspektive Eventpsychologie – Veranstaltungen multisensual optimieren“. Im Anschluss stand Networking bei einem Sommerabend auf dem Johannisberg mit Blick über Bielefeld auf dem Programm.

## Networking in Bielefeld

„Bielefeld Convention“ ist eine 1997 gegründete Standortinitiative, die sich die Vermarktung und Positionierung der Kongressdestination Bielefeld zum Ziel gesetzt hat. Zum Netzwerk gehören: Stadthalle Bielefeld, Ravensberger Park, Ringlokschuppen, Lenkwerk Bielefeld, Bielefelder Hof, Légère Hotel, Golden Tulip Bielefeld City, Mercure Hotel Bielefeld Johannisberg, Gastico Catering, Rosendahl Catering & Event und Bielefeld Marketing. Ansprechpartner ist das Kongressbüro von Bielefeld Marketing, Tel. 0521 516099, E-Mail gabriela.lamm@bielefeld-marketing.de.

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



**(V. L.) NETZWERKEN AUF DEM JETFLYER: BIELEFELD CONVENTION PARTNER MARTIN KNABENREICH (GESCHÄFTSFÜHRER BIELEFELD MARKETING) UND HANS-JOACHIM OETTMEIER (DIREKTOR MERCURE HOTEL BIELEFELD JOHANNISBERG) MIT GASTREFERENT STEFFEN RONFT.**

(FOTO: BIELEFELD MARKETING GMBH)

Webdesign | Online-Marketing | Support | Meetups | Workshops » [www.adeve.de](http://www.adeve.de)

**Individueller Messebau  
made in Bielefeld**

mausec use it your way.

Beratung  
Architektur  
Produktion

**formdrei**  
Messe und Event GmbH  
Web: [www.formdrei.de](http://www.formdrei.de)  
Mail: [info@formdrei.de](mailto:info@formdrei.de)



# Stressquellen im Büro abstellen – leise Serverschränke

WER MIT MEHREREN PERSONEN IM BÜRO SITZT, BRAUCHT EINE HOHE TOLERANZGRENZE

FÜR GERÄUSCHE: TELEFONATE, TIPPEN, GESPRÄCHE UNTER KOLLEGEN. KOMMT WEITERER

LÄRM HINZU, SINKT DIE KONZENTRATIONSFÄHIGKEIT RAPIDE. DAS FÜHRT ZU UNNÖTIGEM

STRESS UND FEHLERN.

**E**in hohes Potenzial für zusätzlichen Lärm bieten Bürogeräte. Insbesondere in kleineren Büros, in denen der Serverschrank irgendwo im Raum platziert ist und diesen aufheizt, kann es laut werden. Die Geräte werden dann – wenn überhaupt – lediglich mittels der Umluftklimatisierung des gesamten Raumes gekühlt, was häufig nicht ausreicht und zusätzlich noch einen hohen Energieverbrauch nach sich zieht. Die Konsequenz sind Wärmestaus, wodurch die Lüfter verstärkt aufdrehen – es wird also noch lauter.

Laut Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) ist ein Geräuschpegel bis 45 dB(A) im gewerblichen Umfeld optimal. Ab einem Wert von 55 dB(A) wird von einer hohen Geräuschbelastung gesprochen. Soll der Serverschrank nun durch zusätzliche Klimageräte wie aktive Dach- oder Seitenkühlungssysteme ausgestattet werden, kann es zu einer Lautstärke von bis zu 67 dB(A) kommen. Das entspricht der Geräuschkulisse einer viel befahrenen Straßenkreuzung und ist daher unzumutbar für die Kollegen.



**MARCUS NELLES, PRODUKTMANAGER  
EFB-ELEKTRONIK**  
(FOTOS: EFB-ELEKTRONIK)

Nichtsdestotrotz müssen die Geräte im Serverschrank klimatisiert werden. Die Lösung bieten hier Split-Klimamodule zum Anreihen. Diese werden zusammen mit Serverschränken



GRÜN IN VIELEN FARBEN.

**ENGEL & ENGELKE**

RAUMBEGRÜNUNG GMBH

**Frische Pflanzen im Büro für Ihr Wohlbefinden.  
Ihr Partner für die grüne Büroeinrichtung.**



Am Wiehagen 77 · 33607 Bielefeld  
Tel.: 0521/1249401  
[www.raumbegruenung-owl.de](http://www.raumbegruenung-owl.de)

Am Wulfter Turm 27 · 49082 Osnabrück  
Tel.: 0541/99895541  
[www.raumbegruenung-osnabrueck.de](http://www.raumbegruenung-osnabrueck.de)

als Komplettlösung angeboten, welche speziell für den Einsatz in ruhigen Umgebungen wie z.B. Wartezimmern, Kanzleien oder Bibliotheken konzipiert sind. Die gemessenen Werte liegen hier mit 40 dB(A) sogar noch unter der Konzentrationsstörungsschwelle. Im Normalbetrieb ist sogar eine Geräuschreduzierung auf Werte unter 30 dB(A) möglich.

Im Gegensatz zu Standard- bzw. Industrievarianten dringen die Geräusche bei diesen Kühllösungen durch eine Dämmung im Inneren nicht nach außen. Kombiniert mit einem speziellen Luftführungskonzept werden die Geräte optimal temperiert: Kalte Luft wird durch einen vertikalen Auslass an der Frontseite des Serverschranks eingeführt, strömt kühlend durch die Ge-

räte, erwärmt sich und steigt dadurch wieder auf. Diese warme Luft wird dann von einer horizontalen Öffnung oben im Schrank wieder abgesaugt, durch den Wärmetauscher abgekühlt und dem System als kalte Zuluft zugeführt. Durch eine stufenlose Regulierung, auch Inverter-Technologie genannt, wird die Kühlleistung konstant angepasst. So wird der Serverschrank unabhängig von äußeren Einflüssen permanent optimal klimatisiert.

Eine solche Kombination aus Serverschrank und Seitenklimamodul schont also nicht nur die Nerven der Kollegen, sondern bietet auch hohe Energiesparpotenziale – ein positiver Effekt für Geldbeutel, Umwelt und Ergonomie.

► [www.efb-elektronik.de](http://www.efb-elektronik.de)



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



500 Gäste. Über 70 Fach- und Kundenvorträge. Hochkarätige Keynote Speaker. Erleben Sie innovative Showcases und finden Sie heute die Antworten für Morgen zu Themen wie IoT, Analytics, S/4HANA, SCM und ECM. Die itelligence World 2018 vereint Kongress, Messe, Expertengespräche und Networking.

**Seien Sie dabei!**



Besuchen Sie uns am  
**12.+13. September 2018**  
in Bielefeld!





# Gepflegte Grünpflanzen durch zertifizierte Raumbegrüner

GEPFLEGTE GRÜNPFLANZEN SIND EINE AUGENWEIDE FÜR JEDEN BESUCHER. SIE LEUCHTEN

UND STRAHLEN EINEN REGELRECHT AN, SOBALD MAN EIN UNTERNEHMEN BETRITT. SIE

ERZEUGEN EINE WOHLTUENDE UND ANGENEHME ATMOSPHÄRE FÜR KUNDEN UND

MITARBEITER, IN DER MAN GERNE ARBEITET UND SICH AUFHÄLT.

Die „Arbeitsmotivation 2014“-Studie der Man-  
PowerGroup Deutschland besagt sogar, dass  
Pflanzen am Arbeitsplatz mehr motivieren als Koffein. Pflanzen  
vermitteln ein Gefühl von Natur in geschlossenen Räumen. Um  
dieses Gefühl langfristig zu erhalten, daran arbeiten zertifizierte  
Raumbegrüner für die Firmen.

Aber Pflanzen können noch viel mehr als schön und dekora-  
tiv auszusehen. Christian Engelke, Geschäftsführer von Engel  
und Engelke Raumbegrünung GmbH aus Bielefeld sagt dazu,  
dass „schöne Pflanzen die Motivation fördern, die Produktivi-  
tät erhöhen und so zum täglichen Wohlbefinden beitragen“:  
Als Wandelemente bepflanzt dienen sie als Raumteiler oder  
Wandverblendungen. Zurzeit ganz besonders im Trend sind  
die vertikalen Begrünungen. Sie sorgen mit den vielen Pflanzen  
für ein angenehmeres Behagen in Büroräumen und bieten ein  
gänzlich anderes Bild im Raum. Alleine die Farbe Grün beruhigt.  
Zudem kann eine Raumbegrünung die Luftfeuchte erhöhen.  
Die Heiztemperatur im Winter kann leicht gesenkt werden, das  
Wohlbefinden wird verbessert. In Großraumbüros schlucken  
die Pflanzen auch den Schall. An den einzelnen Arbeitsplätzen

herrscht eine bessere Geräuschkulisse. Als dies ermöglicht die  
vertikale Begrünung, noch dazu auf kleinstem Raum.

Pflanzen-Oasen am Arbeitsplatz sind tagsüber schöne Alter-  
nativen zur freien Natur und bringen natürliche Lebendigkeit in  
die Gebäude. Mit den passend zu den Firmenfarben gewählten  
Gefäßen können zusätzliche, geschmackvolle Akzente gesetzt  
werden.

Mit einer Neubegrünung (durch zum Beispiel Neubau/Umbau)  
kommen die Experten ins Haus und führen eine gemeinsame  
Begehung durch. Hier werden die spezifischen Pflanzenpara-  
meter ermittelt. Die Raumbegrüner kennen die individuellen An-  
sprüche der Pflanzen, wie z.B. in Bezug auf das Licht. Denn  
für eine langlebige Bürobegrünung sind die Lichtverhältnisse  
entscheidend. Doch auch die Raumtemperaturen sind wich-  
tig. Eingangsbereiche oder Treppenhäuser, die im Winter ge-  
heizt sind und wo Zugluft weht, eignen sich meist nicht für eine  
Raumbegrünung. Die meisten Grünpflanzen, die in der Innen-  
raumbegrünung Verwendung finden, sind tropische und sub-  
tropische Pflanzen.



**D A T E N S C H U T Z**

**Ihr Vertrauen ist unser Job!**  
Ihr Partner für sichere Aktenvernichtung gemäß dem BDSG,  
per Abholung oder Selbstanlieferung, mit Garantierklärung.

**STÜCKE**  
ROHSTOFF-RECYCLING

Stücke Rohstoff-Recycling GmbH · [www.stuecke-gmbh.de](http://www.stuecke-gmbh.de)  
Buschortstraße 52 – 54 · 32107 Bad Salzuflen · ☎ 05221 70347

AKTENVERNICHTUNG



30 JAHRE

**EFB**  
ELEKTRONIK

- LICHTWELLENLEITER
- KUPFERVERKABELUNG
- SCHRANKSYSTEME
- MULTIMEDIA
- AKTIVE KOMPONENTEN
- INDUSTRIE
- SICHERHEITSTECHNIK

EFB-Elektronik GmbH | Tel. +49 (0)521 40418-0  
[www.efb-elektronik.de](http://www.efb-elektronik.de) | [info@efb-elektronik.de](mailto:info@efb-elektronik.de)

**WIR SORGEN FÜR VERBINDUNG**  
WE CARE FOR CONNECTION



**FACHMÄNNISCHE PFLEGE DURCH ZERTIFIZIERTE RAUMBEGRÜNER**  
(FOTO: ENGEL UND ENGELKE RAUMBEGRÜNUNG GMBH)

Damit die grüne Büroausstattung auch lange lebt, ist die fachmännische Pflege wichtig, welche die Experten von Engel und Engelke Raumbegrünung GmbH anbieten. Sie haben sich auf die Innenraumbegrünung spezialisiert. Die Intervalle können individuell gestaltet werden, in der Regel wird im dreiwöchigen Turnus (Vollpflege) gearbeitet. Hierbei werden

die Pflanzen mit Wasser, Nährstoffen und speziellen Pflegemitteln versorgt. Weitere Maßnahmen sind Pflanzenschutzkontrollen und ein fachmännischer Rückschnitt. Somit ist eine langanhaltende Qualität gegeben, die Folgekosten einsparen kann. Die zertifizierten Raumbegrüner arbeiten von drei Standorten Bielefeld, Osnabrück und Bückeburg.

Somit ist eine flächendeckende Kundenerreichbarkeit in OWL gegeben.

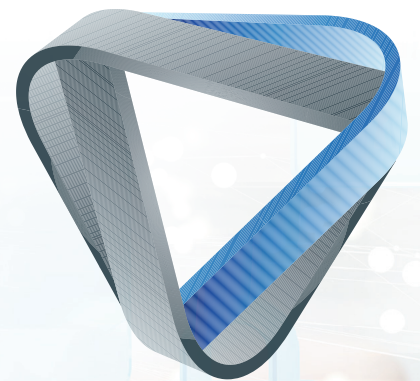
Die richtigen Pflanzen im Büro und eine fachmännische Pflege zieren die Gebäude und tragen zu einem gesunden, wohlthuenden Arbeitsplatz bei.

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



# Wir machen Datenschutz praktikabel.

Sprechen Sie uns an.



EDV-Unternehmensberatung  
**Floß GmbH**

IT-Sicherheit · IT-Forensik · IT-Compliance · Datenschutz

EDV-Unternehmensberatung Floß GmbH · Parkstraße 1a · 33775 Versmold  
Telefon 05423 964900 · [info@floss-consult.de](mailto:info@floss-consult.de) · [www.floss-consult.de](http://www.floss-consult.de)



# DS-GVO – kompliziert und aufwendig? Stimmt nicht!

ES IST SCHON JETZT DAS UNWORT DES JAHRES FÜR VIELE UNTERNEHMER UND

VEREINSVORSTÄNDE: DATENSCHUTZ-GRUNDVERORDNUNG (DS-GVO).

Unsicherheit, Halbwissen, Angst vor hohen Bußgeldern und teilweise falsche Beratung ließen rund um den 25. Mai 2018 häufig Aktionismus vorherrschen. An vielen Stellen wurden Einwilligungen eingeholt, die nicht ansatzweise erforderlich waren, Homepages wurden abgeschaltet oder Patienten wurden nicht mehr mit ihrem Namen aufgerufen.

Doch ist das alles richtig? Ist es wirklich so kompliziert und aufwendig? „Nein“, sagt die EDV-Unternehmensberatung Floß. Denn Datenschutz geht durchaus praktikabel und ist gar nicht so schwierig umzusetzen, wie viele meinen.

Die seinerzeit verantwortliche EU-Kommissarin, Viviane Reding, sagte in einer Parlamentssitzung sinngemäß: „Die Unternehmen müssen erklären, was sie mit unseren Daten machen und wie sie diese verarbeiten.“ Dies ist auch der Kernpunkt der Verordnung. Es geht darum, Mitarbeitern und Kunden aufzuzeigen, was mit deren Daten innerhalb des Unternehmens oder auch in der Verarbeitung bei Dritten passiert. Wer sich etwas intensiver mit den Erwägungsgründen und der Verordnung an sich beschäftigt hat, erkennt schnell, dass es eine entscheidende Maßnahme gibt: Den Aufbau eines Manage-



**GESCHÄFTSFÜHRER THOMAS FLOSS WEISS, WIE DATENSCHUTZ EINFACH UMZUSETZEN IST**  
(FOTO: EDV-UNTERNEHMENSBERATUNG FLOSS GMBH)

ment-Systems mit den wesentlichen Faktoren „Plan, Do, Check, Act“. Es sollen demnach Prozesse geplant und anschließend auf Wirksamkeit überprüft werden. Darauf folgen mögliche weitere Maßnahmen, um diese dann wiederum umzusetzen. Der Gesetzgeber hat uns an dieser Stelle somit ein Instrumentarium an die Hand gegeben, worin es erlaubt ist, auch mal einen Fehler zu machen. Aber auch nur dann, wenn Strukturen vorhanden sind, die diese erkennen und diese Fehler im nächsten Schritt beheben können.

## Der „Mythos“ Einwilligungserklärungen

Wurde Ihnen auch empfohlen, zu

jedem Vorgang eine Einwilligung einzuholen? Sie waren unsicher, wollten auf gar keinen Fall Fehler begehen und haben keinen Vorgang mehr ohne Einwilligung getätigt? Grundsätzlich ist es richtig, Vorsicht walten zu lassen. Doch die DS-GVO bietet in mehreren Artikeln genügend Rechtsgrundlagen (z.B. Artikel 6 und 9), um das normale Tagesgeschäft ohne riesigen Verwaltungsaufwand abzuwickeln. Sicherlich ist an der ein oder anderen Stelle der Prozess zu überprüfen oder zu korrigieren. Aber im Normalfall dürfen im Rahmen einer Vertragsabwicklung oder Vertragsanbahnung immer Daten verarbeitet werden. Eine Einwilligung ist somit meistens zur Verarbeitung von Kunden- oder Lieferantendaten unnötig, solange diese der Abwicklung z.B. eines Kaufvertrages dienen.

## Wie geht es richtig?

Der wirklich richtige Ansatz ist, zunächst die im Unternehmen befindlichen Prozesse zu analysieren und im Allgemeinen transparent darzustellen. Häufig ist es ausreichend – je nach Unternehmensform – auf der Homepage eine Übersicht aufzuführen, um so der Verordnung Genüge zu tun. Geht es allerdings um Gesundheitsdaten, sollten Sie genauer hinschauen. Doch selbst hier lässt sich der „normale“ Standard häufig auf Basis des Artikel 9 DS-GVO abwickeln und bedeutet keinen großen Mehraufwand. Grundsätzlich ist dies auch kein neues Vorgehen, denn selbst im alten Bundes-Datenschutzgesetz mussten Unternehmen u.A. die

 **DETEKTEI**  
Rolf Raschke  
gegr. 1968 [www.detektei-raschke.de](http://www.detektei-raschke.de)

sogenannten Verfahrensdokumentationen führen und mit Dienstleistern, die personenbezogene Daten verarbeiten, entsprechende Verträge abschließen.

### Die Themen Homepage und Stand der Technik

Während sich das Tagesgeschäft mit dem Aufbau eines Managementsystems und transparenter Darstellung der Datenverarbeitung sehr einfach und unkompliziert durchführen lässt, gab und gibt es im Bereich der Unternehmens- oder Vereinshomepage deutlich striktere Regelungen.

Insbesondere dem Tracking von Webseitenbesuchern wird ein Riegel vorgeschoben, da das Abschöpfen von benutzerbezogenen Daten teilweise komplett übertrieben wurde. Finden Sie es nicht beängstigend, dass man Sie teilweise bis ins Mailpostfach verfolgen kann, wann Sie welche E-Mail geöffnet, in einen anderen Ordner verschoben oder gelöscht haben? Genau aus diesem Grund wurden nun Regeln geschaffen, die es dem Nutzer zukünftig erlauben, selber zu entscheiden, ob er auf der Homepage „verfolgt“ werden möchte oder nicht.

Die Werbeindustrie hat vorher durchaus von den Benutzerdaten profitiert. Werbung kann mit diesen Informationen zielgruppengenau ausgesteuert und somit Streuverluste minimiert werden. Hier muss die Branche nun neue Regelungen und Umsetzungen schaffen, die gesetzeskonform sind.

Genau genommen ist aber auch das nicht neu, denn in der Vergangenheit war dies auch schon zumindest in Teilen im Telemediengesetz (TMG) geregelt. Im Wesentlichen geht es aber bei den Webseiten um Transparenz, damit der Besucher bewusst entscheiden kann, ob er „verfolgt“ werden möchte oder nicht!

Auch in der IT muss möglicherweise ein etwas höherer Aufwand getätigt werden. Doch auch der ist für das Unternehmen eher förderlich. Die Übersicht über Daten-Ein- und -Ausgänge ist extrem wichtig und führt unternehmensintern zu einer deutlich erhöhten Transparenz.

Ein Bereich in der DS-GVO ist im Vergleich zum vorher geltenden BDSG komplett neu hinzugekommen: Der Stand der Technik muss aktuell sein. Sie werden ja vermutlich auch nicht mehr in einem Auto ohne Airbag und ohne Sicherheitssysteme fahren? Dann sollten Sie auch darauf achten, dass Ihre IT nicht veraltet ist. Denn neben einer möglichen Strafe von bis zu 10 Millionen Euro bzw. 2 % des Konzernjahresumsatzes besteht mit veralteten Systemen ein immens hohes Risiko, Opfer von Hackern zu werden. So gibt es beispielsweise für Windows-XP keine Sicherheitsupdates mehr. Sie wären folglich ein einfaches Angriffsziel und handeln somit nicht nur leichtfertig, sondern grob fahrlässig. Nicht nur aufgrund der Verordnung, vielmehr im Sinne der allgemeinen Informationssicherheit im Unternehmen sollten Sie Ihre Technik aktuell halten.

Zudem müssen Notfallprozesse und Abläufe in Workflows festgehalten werden, um bei möglichen Störfällen in der IT

klare Regelungen zu haben. Es reicht im simpelsten Fall, eine Liste von Notfallnummern zu erstellen und auszuhängen.

### Das Wichtigste im Überblick

1. Eine klare Struktur und eine Verantwortlichkeit im Unternehmen schaffen, welche sich auf die Verarbeitung von personenbezogenen Daten bezieht.
2. Dokumentation – sie bezieht sich nicht nur auf die Prozesse, sondern auch auf die Einbindung von externen Dienstleistern.
3. Transparenz schaffen und somit den Betroffenen (Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten) die nötigen Informationen zu geben, was mit deren Daten passiert, sowie auf deren Rechte deutlich zu verweisen.
4. Definition von Umgang mit Risiken und den dazugehörigen Verantwortlichkeiten, welche sich sowohl auf den organisatorischen als auch auf den technischen Bereich beziehen. Gleiches gilt auch für mögliche Datenschutzverletzungen. Hier benötigt man ebenfalls entsprechende Prozesse, um die Verletzung innerhalb der gesetzlichen Pflicht von 72 Stunden an die jeweilige Aufsichtsbehörde zu melden.

### Fazit

Es ist durchaus ein gewisser Aufwand gegeben, den die neue DS-GVO hervorgerufen hat. Ein komplett „neues Leben“ ist damit jedoch nicht verbunden, denn es gibt genügend Rechtsgrundlagen zur Verarbeitung von personenbezogenen Daten, die bereits in dem Gesetz verankert sind. Demnach bleibt festzuhalten, dass die Verordnung einmalig Arbeit bedeutet, im Laufe der Zeit aber zum „daily business“ werden wird. Häufig genügen einfache und praktikable Ansätze, um rechtskonform zu arbeiten.

► [www.floss-consult.de](http://www.floss-consult.de)

## GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



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



**Meisterstück  
HAUS**

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



# itelligence trägt Software-Innovationen in die Welt – und wird erneut als globaler SAP-Partner ausgezeichnet

SEIT MEHR ALS 25 JAHREN ZÄHLT DAS BIELEFELDER IT-BERATUNGSHAUS

DAMIT ZU DEN ENGSTEN PARTNERN DES SOFTWAREHERSTELLERS SAP.



**W**eltweit vertrauen Kunden sämtlicher Branchen bei der Umsetzung der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse auf das fundierte Know-how des ost-westfälischen Unternehmens.

Für dieses Engagement und Know-how wurde itelligence im Juni mit drei SAP Pinnacle Awards 2018 ausgezeichnet. Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender der itelligence AG, erklärt, die SAP setze mit den jährlichen Awards ein deutliches Signal, das Qualität, Technologieführerschaft und Kundennähe belohne. Er betont: „Ich freue mich, dass itelligence in drei entscheidenden Kategorien – als SAP Global Platinum Reseller of Year, als SAP SuccessFactors Partner of the Year für den Mittelstand und in dem für die Digitalisierung wichtigen Database and Data Management zu den besten Partnern im Ecosystem von SAP ernannt wurde.“

Die SAP Pinnacle Awards werden jährlich an führende SAP-Partner vergeben, die sich bei Entwicklung und Wach-



tum ihrer Partnerschaft mit SAP besonders auszeichnen und so den Erfolg der Kunden fördern. Die Finalisten und Gewinner wurden anhand von Empfehlungen aus der SAP-Welt, Performance-Indikatoren und nicht zuletzt auf Basis eines positiven Kunden-Feedbacks ausgewählt.

## Digitalisierung zum Anfassen auf der itelligence World 2018

Wie digitale Geschäftsprozesse in der Praxis aussehen können, können Geschäftsführer, Entscheider und IT-Verantwortliche am 12. und 13. September auf der itelligence World erleben. Wie in den vergangenen Jahren lädt itelligence ins Conference Center in Bielefeld ein und bietet eine Mischung aus Kongress, Messe, Expertengesprächen und intensivem Networking. Über 70 Fach- und Kundenvorträge sowie verschiedene ShowCases zeigen, welche Innovationen der digitale Wandel bereits konkret bewirkt hat und noch bewirken wird. Zusätzlich informieren Experten über neueste Technologien und das mittelstandsgerechte Leistungsportfolio von itelligence. Das Programm wird durch die beiden hochkarätigen Keynote Speaker Prof. Dr. Eckard Minx, Vorsitzender des Vorstands der Gottlieb-Daimler und Karl-Benz Stiftung, und Hans-Joachim Watzke, Vorsitzender der Geschäftsführung von Borussia Dortmund, abgerundet.

**HMS**  
INDUSTRIEBAU

Wir sind Ihr **Generalunternehmer** für den Neubau oder Umbau von **Hallen** aus Stahl und Beton sowie **Büro- und Verwaltungsgebäuden**.

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

▶ [www.itelligencegroup.com/de/events](http://www.itelligencegroup.com/de/events)

# Virtual und Augmented Reality

## MÖGLICHKEITEN IM ARBEITSUMFELD

**Z**u einer weiteren spannenden Veranstaltung der Reihe „Industrie 4.0 – konkret“ hatte die Wirtschaftsförderung Lippstadt hochkarätige Referenten aus Fern und Nah eingeladen. Dr. Markus Große Böckmann, Gründer und Geschäftsführer der oculavis GmbH aus Aachen, stellte unterschiedliche Anwendungen von Smart Glasses (SG) und Augmented Reality in Produktion und Service vor.

Er hatte auch ein Repertoire verschiedener Augmented-Reality-Brillen mitgebracht und zeigte den Zuhörern die jeweiligen Vor- und Nachteile in der Anwendung auf. In einer Live-Demonstration leitete er einen Techniker, der in Aachen saß, mit der Hilfe von SG bei einer Maschinenreparatur an. Weitere Einsatzmöglichkeiten in Produktion, Montage und Service, z.B. durch Fernwartung, interaktive Anleitungen oder Trainingsanwendungen mit Hologrammen, stellte er vor.

### Virtual und Augmented Reality testen mit Smart Glasses

Die zahlreichen Gäste konnten auch selbst verschiedene Smart Glasses testen und einen Blick in ein virtuelles, schlagendes Herz werfen. Im zweiten Teil des Abends präsentierte Markus Oel, Gründer und Geschäftsführer der KUBUS GmbH – ein Lippstädter Start-up – Möglichkeiten der Produktpräsentation mit Virtual Reality und Augmented Reality. Produkte können in das Kamerabild des Smartphones eingeblendet werden und sind in der realen Umgebung des Kunden erlebbar.

Werbepotschaften, sogar kleine Videos, können auf Etiketten verborgen und durch die jeweilige App sichtbar gemacht werden. Kaufentscheidungen werden erleichtert, indem der Kunde alle Produktvarianten (Materialien, Größen) interaktiv erleben kann. Auch im Marketing können Werbung und Gewinnspiele interaktiv gestaltet werden. Interaktive Apps können gedruckte Bedienungsanleitungen ersetzen und Zusatzinformationen an den richtigen Stellen einblenden.

► [www.lippstadt.de/industrie40](http://www.lippstadt.de/industrie40)

## NUTZSPARZEUGE EASY FAHREN. EASY SPAREN.



### DER FIAT DOBLÒ CARGO.

NEU	BENZINER	DIESEL
— ALS EASY ANGEBOT —	— ALS EASY ANGEBOT —	— ALS EASY ANGEBOT —
AB <b>8.990 €</b>	AB <b>9.990 €</b>	AB <b>9.990 €</b>
NETTO <sup>1</sup>	NETTO <sup>3</sup>	NETTO <sup>3</sup>
ODER AB 95 € LEASEN <sup>2</sup>	ODER AB 109 € LEASEN <sup>4</sup>	ODER AB 109 € LEASEN <sup>4</sup>

ANGEBOTE NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

Kompakte Außenmaße, mehr als 1 Tonne Nutzlast und der bis zu 5,4 m<sup>3</sup> große Laderaum machen den Fiat Doblò Cargo zum professionellen Transportexperten für die Stadt. Ob als Benzin- oder Diesel: Erleben Sie mit dem agilen Alleskönner Fiat Doblò Cargo Vielseitigkeit, die Ihnen so gut wie jeden Job erleichtert.



<sup>1</sup> UPE des Herstellers i. H. v. 14.680,00 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. 5.690,00 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Doblò Cargo Kastenwagen Basis 1.4 Benzin 70 kW (95 PS) (Version 263.11A.1). Nachlass, keine Barauszahlung.

<sup>2</sup> Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Doblò Cargo Easy Kastenwagen (Benzin-Version 263.11A.1) zzgl. MwSt. und Überführungskosten; 48 Monate Laufzeit, 40.000 km Gesamtlauflistung, 95,- € Monatsrate (exkl. MwSt.), inkl. GAP-Versicherung, ohne Leasingsonderzahlung.

<sup>3</sup> UPE des Herstellers i. H. v. 15.580,00 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. 5.590,00 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Doblò Cargo Kastenwagen Basis 1.3 Multijet 59 kW (80 PS) (Version 263.11L.1). Nachlass, keine Barauszahlung.

<sup>4</sup> Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Doblò Cargo Easy Kastenwagen (Diesel-Version 263.11L.1) zzgl. MwSt. und Überführungskosten; 48 Monate Laufzeit, 40.000 km Gesamtlauflistung, 109,- € Monatsrate (exkl. MwSt.), inkl. GAP-Versicherung, ohne Leasingsonderzahlung.

Angebote nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bis 30.09.2018. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



### EINE WERBUNG DER FCA GERMANY AG.

Ihr individuelles Angebot erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden Händler in Ihrer Nähe:



**Mattern GmbH**  
Blankensteinstraße 34-48, 32257 Bünde  
Telefon: 05223 992960  
E-mail: [buende@auto-mattern.de](mailto:buende@auto-mattern.de)

**H. u. W. Mattern GmbH**  
Bismarckstraße 19, 32049 Herford  
Telefon: 05221 98260  
E-mail: [info@auto-mattern.de](mailto:info@auto-mattern.de)

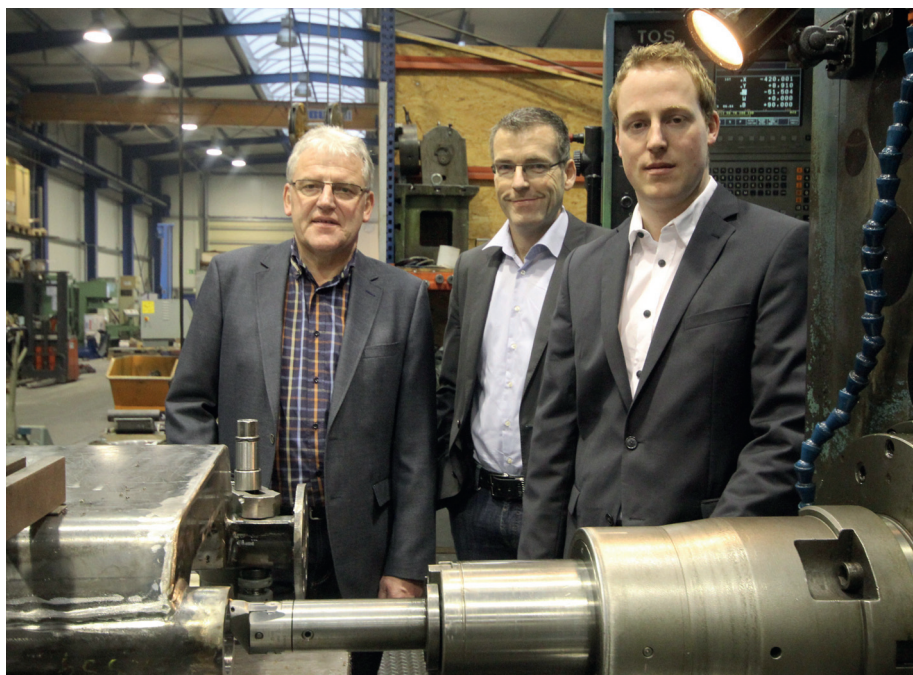
[www.auto-mattern.de](http://www.auto-mattern.de)



# Nachfolgeproblematik mit neuen Perspektiven begegnen

OCOTRUPER „PERSPEKTIV-FABRIKANTEN“ BERATEN UNTERNEHMER AUF AUGENHÖHE.

**D**ie Problematik der Suche nach passenden Nachfolgern mittelständischer Unternehmen ist medienpräsent und in aller Munde. Das Münsterland macht hier keine Ausnahme: Schon heute sind hier und in der Emscher-Lippe-Region fast die Hälfte der Firmeninhaber älter als 50 Jahre. Gut 20.000 der insgesamt 111.000 Unternehmerinnen und Unternehmer sind sogar 60 Jahre und älter. Die Suche nach dem passenden Nachfolger und die professionelle Begleitung der Eigentümer dabei haben sich jetzt drei Ochtruper Experten zur Aufgabe gemacht. Unter dem Label „Perspektiv-Fabrik“ geben Alfred Woltering, Tobias Woltering und Ralf Hespig fortan ihre Erfahrungen an übergabe- und übernahmebereite Unternehmen und Personen weiter. Dass dabei der technische Fokus sehr viel stärker ausgeprägt ist als bei landläufigen Beratern, wird bewusst herausgestellt und ist in den individuellen Erfahrungen der „Pers-



VON LINKS: ALFRED WOLTERING, RALF HESPIG, TOBIAS WOLTERING.  
(FOTO: WESTFÄLISCHE NACHRICHTEN)

pektiv-Fabrikanten“ begründet. Jahrzehntelange Erfahrung in der eigenen Unternehmensführung mit Übernahmen kompletter Firmen und Teilproduktionen belegen die Kompetenz im Umgang mit speziellen Unternehmenssituationen. „Im Gegensatz zu reinen Theoretikern können wir die Technikseite sehr gut beurteilen und uns zudem in die Gedanken- und Gefühlswelt der handelnden Personen hineinversetzen“, stellt Alfred Woltering auch den sozialen Aspekt heraus, der bei dem sensiblen Thema der Unternehmensübergabe häufig unausgesprochen bleibt, aber omnipräsent ist.

Zum Leistungsspektrum der neu gegründeten PerspektivFabrik gehören die Vernetzung von Noch-Eigentümern und Interessenten, die Beratung der handelnden Unternehmen und Personen sowie

die enge Begleitung von Betriebsübergaben und Geschäftsübertragungen. „Dabei können Unternehmenssituationen, Ausgangslagen und Zielsetzungen mitunter sehr unterschiedlich sein“, verdeutlicht Ralf Hespig die Vielseitigkeit im Beratungsangebot der PerspektivFabrik. Er unterstreicht aber, dass „die Menschen im Übergabeprozess behutsam mitgenommen werden müssen“. Tobias Woltering komplettiert das Beratungs-Trio und personifiziert mit seinen 30 Lebensjahren die Nachfolgeneration. So bilden die „Perspektiv-Fabrikanten“ allein schon vom Alter und persönlichem Werdegang ein Expertenteam, das Unternehmer wie Übernahmeinteressenten jeweils auf Augenhöhe begegnet und begleitet.

► [www.perspektiv-fabrik.de](http://www.perspektiv-fabrik.de)

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

**DIE BOBE-BOX:**

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

**BOBE**  
INDUSTRIE-ELEKTRONIK

**IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:**  
[www.bobe-i-e.de](http://www.bobe-i-e.de)

# FIRMENKONTAKTE

REGIONAL VERNETZT - HIER FINDEN SIE SCHNELL, UNKOMPLIZIERT UND KOSTENFREI DEN PASSENDEN EXPERTEN UND PARTNER AUS DER REGION.

## → Banken



### **NRW.Bank**

#### **Anstalt des Öffentlichen Rechts**

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



### **Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG**

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

## → Bedruckungen



### **Schiffer Siebdruck**

☒ Lise-Meitner-Str. 21 48161 Münster  
☎ +49 2534 97726-0 ☎ +49 2534 97726-10  
✉ info@siebdruck-schiffer.de  
🌐 www.siebdruck-schiffer.de

## → Datenschutz

### **EDV-Unternehmensberatung Floß GmbH**

☒ Parkstr. 1A 33775 Versmold  
☎ +49 5423 96490-0 ☎ +49 5423 96490-0  
✉ info@floss-consult.de  
🌐 www.floss-consult.de

## → Druckerei

**Press Medien**  
Verlag | Druckerei | Agentur



### **Press Medien GmbH & Co. KG**

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

## → Event- und Kongresslocations



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

☒ Friedrichstr. 10 33330 Gütersloh  
☎ +49 5241 864-209 ☎ +49 5241 864-220  
✉ info@kulturraeume-gt.de  
🌐 www.kulturraeume-gt.de

## → Hallen- und Serverkühlung

### **H-S-S Dietz GmbH EcoCooling Deutschland**

☒ Hospitalstr. 52 45699 Herten  
☎ +49 2366 8876-76 ☎ +49 2366 8876-78  
✉ info@ecocooling-deutschland.de  
🌐 www.ecocooling-deutschland.de

## → Hallenbau

### **Stahlhallen Janneck GmbH**

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

## → Industriebau

### **HMS Industriebau GmbH**

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

### **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

A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

K

L

M

N

O

P

Q

R

S

T

U

V

W

X

Y

Z



→ **Netzwerktechnik / Sicherheitstechnik**

**EFB-Elektronik GmbH**

☒ Striegauer Str. 1 33719 Bielefeld  
☎ +49 521 40418-0 ☎ +49 521 40418-60  
✉ info@efb-elektronik.de  
🌐 www.efb-elektronik.de

→ **Nutzfahrzeuge**



**Mattern GmbH Renault Vertragspartner**

☒ Lange Wand 8 33719 Bielefeld  
☎ +49 521 98830-30 ☎ +49 521 98830-33  
✉ bielefeld@auto-mattern.de  
🌐 www.auto-mattern.de



**Rosenhäger-Mattern GmbH & Co. KG  
Renault Vertragspartner**

☒ Oststraße 51 32051 Herford  
☎ +49 5221 3474-0 ☎ +49 5221 3474-90  
✉ info@rosenhaeger-mattern.de  
🌐 www.rosenhaeger-mattern.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

→ **Raubegrünung und Hydrokulturen**

**Engel & Engelke Raumbegrünung GmbH**

☒ Am Wiehagen 77 33607 Bielefeld  
☎ +49 521 12494-01 ☎ +49 521 12494-03  
✉ info@raumbegrueunung-owl.de  
🌐 www.raumbegrueunung-owl.de

→ **Recycling**

**Stücke Rohstoff-Recycling GmbH**

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

→ **SAP Dienstleister**

**itelligence AG**

☒ Königsbreite 1 33605 Bielefeld  
☎ +49 521 91448-0 ☎ +49 521 91445-100  
✉ dialog@itelligence.de  
🌐 www.itelligence.de

→ **Steuerberatung**

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

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

→ **Strandkörbe & Gartenmöbel**

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

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

→ **Technische Übersetzungen**



**JABRO GmbH & Co. KG**

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

→ **Videoproduktionen**

**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

## → Weiterbildung

### Institut für Duale Studiengänge (IDS)

☒ Kaiserstr. 10b 49809 Lingen  
☎ +49 591 800987-0 ☎ +49 591 800987-97  
✉ j.biedendieck@hs-osnabrueck.de  
🌐 www.hs-osnabrueck.de

## → Werbeagentur



### 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



### dialog.team GmbH

☒ Feldstiege 84 48161 Münster  
☎ +49 251 979931-0 ☎ +49 251 979931-20  
✉ info@dialog.team  
🌐 www.dialog.team

## → Wirtschaftsauskunfteien

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

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

## Jetzt Firmenkontakte ab 19,- EUR buchen!

Kontakt:  
05231/98100-12 oder  
info@wirtschaft-regional.net

Press **Medien**  
Verlag | Druckerei | Agentur



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

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

**05231 98100-16**



# TRIKE-X-PRESS

UMWELTFREUNDLICH

SYMPATHISCH

VIELSEITIG



Jetzt bis zu 2.500 Euro  
Prämie sichern!

**E-Mobilität in Industrie, Marketing  
und Familie**



**Mehr Informationen unter 05231 98100-17**

Press Medien GmbH & Co. KG | trike-x-press | Richthofenstraße 96 | 32756 Detmold | info@trike-x-press.de | www.trike-x-press.de