

Ihre IHK

Regionalkonferenz zum Thema CSR
Seite 20

Marken + Menschen

Unsere Serie: Gründung durch Migranten
Seite 30

Aus den Regionen

Region beteiligt sich am Schleusenbau
Seite 37

Handel online

„Sehen wir positiv“, sagt Carla Gundlach, Geschäftsführerin
der bimarkt GmbH & Co. KG in Osnabrück | Seite 16



Audi Sport



Sport. Begeistert.

Niedriges Leistungsgewicht, höhere Performance:
Erleben Sie jetzt bei uns die dynamischen Audi R8-
und RS-Modelle zu Top-Konditionen.

Ein attraktives Leasingangebot:

z. B. Audi RS 6 Avant 4.0 TFSI quattro, tiptronic*
Nardograu. 20-Zoll-Aluminium-Schmiederäder, Leder
Valcona, LED-Scheinwerfer, MMI® Navigation plus mit
MMI touch®, Multifunktions-Sportlederlenkrad, RS-Dach-
kantenspoiler, S-Sportsitze vorn, Sitzheizung vorn u. v. m.

Leistung: 412 kW (560 PS)	Effektiver Jahreszins: 3,09 %
Sonderzahlung: € 8.500,-	Jährliche Fahrleistung:
Nettodarlehensbetrag	10.000 km
(Anschaffungspreis):	Vertragslaufzeit: 48 Monate
€ 94.128,49	Gesamtbetrag: € 56.452,-
inkl. Überführungs- und Zulassungskosten	Monatliche Leasingrate:
Sollzinssatz (gebunden)	
p. a.: 3,09 %	€ 999,-

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der
Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Straße 57, 38112
Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler
gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des
Leasing-Vertrags nötigen Vertragsunterlagen zusam-
menstellen. Bonität vorausgesetzt.

* Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 13,4;
außerorts 7,4; kombiniert 9,6; CO₂-Emission in g/km:
kombiniert 223; Effizienzklasse E

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot
nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren
auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

Jetzt Sportlichkeit erfahren.

**Audi Zentrum Osnabrück
GmbH & Co. KG
STARKE Automobilgruppe**

Sutthausen Straße 290, 49080 Osnabrück
Tel.: 05 41 / 3 80 33-99
www.audizentrum-osnabrueck.de

**„OHNE WERBUNG
WÄRE ICH HEUTE MILLIONÄR.“**

Paul Getty, Milliardär

Anzeigenbuchungen im Wirtschaftsmagazin der IHK und deren
Spezialausgaben bei MediaService-Osnabrück Telefon 0541 5056620,
E-Mail post@mediaservice-osnabrueck.de

Liebe Leserin, lieber Leser

gerade hat das Bundeswirtschaftsministerium das Projekt dialog-plattform-einzelhandel.de gestartet. Ziel ist, dass Handel, Wissenschaft und Politik gemeinsam Perspektiven für den digitalen Handel entwickeln. Ein eigentlich überfälliger Schritt, denn die digitale Welt ist für Unternehmen wie für Kunden längst Normalität.



In dieser Ausgabe des iHK-magazins präsentieren wir Ihnen, wie der digitale Handel bei uns vor Ort bereits wirkt. Wir zeigen anhand von Beispielen, wie die Unternehmen der Region den neuen Herausforderungen aktiv begegnen – beispielsweise, indem sie selbst zum Online-Anbieter werden (S. 10). Eine aktuelle IHK-Studie zeigt außerdem, wie die Betriebe vor Ort mit den digitalen Möglichkeiten umgehen und welche Chancen sie darin sehen (S. 12). Manche Unternehmen verbinden dabei die Vorteile des Onlinehandels mit denen des stationären Betriebs. Erfahren Sie mehr darüber ab S. 13.

Unsere IHK arbeitet mit ihrem Jahresprojekt „Handeln vor Ort“ aktiv dafür, dass die Rahmenbedingungen für unternehmerischen Erfolg im Handel weiter gut bleiben. Über einzelne Aspekte unserer Arbeit, z.B. über aktuelle Veranstaltungen, informieren wir Sie laufend im Internet. Sie sehen: Auch bei uns steht der Dialog mit Ihnen an erster Stelle.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.



Martin Schlichter
IHK-Präsident

Ihre Meinung ist uns wichtig: editorial@osnabrueck.ihk.de



22 | Ihre IHK

„Spätschicht“ wirbt für die Industrie

In der „Spätschicht“ trafen sich rund 40 regionale Entscheider aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung. Sie nutzen die gemeinsame Einladung von IHK und Industriellen Arbeitgeberverband (IAV), um die regionale Industrie bei Nacht kennenzulernen. Die Kampagne möchte zeigen: „Industrie ist Zukunft!“



28 | Marken + Menschen

Wissen zu teilen, bringt Mehrwert

Wir sprachen mit Dr. Gerold Holtkamp (l.), der seit 1992 die gemeinsame Technologiekontakstelle der Osnabrücker Hochschulen (TKS) leitet, die im März 2015 in Wissens- und Technologie-Transfer (WTT) umbenannt wurde. Die IHK bietet gemeinsam mit WTT die beliebte Reihe „Wirtschaft trifft Wissenschaft“ an.

- 3 Editorial
von IHK-Präsident Martin Schlichter
- 6 Kurz gesagt/Impressum
- 8 Persönlichkeiten

Ihre IHK

- 18 Kurz gesagt
- 20 IHK- Regionalkonferenz zu unternehmerischer Verantwortung
- 22 „Spätschicht“: Besuche in der Industrie
- 24 Neues aus Berlin und Brüssel
- 25 Tourismus

Marken + Menschen

- 26 Kurz gesagt
- 28 Der neue Wissens- und Technologie-Transfer (WTT) der Hochschule
- 29 Masterstudium für Kommunikatoren
- 30 Gründung durch Migranten: Ayurveda-Köchin Nancy Dubourg
- 31 Recht praktisch
- 32 Im Porträt: Das Start-up Thomax aus Osnabrück
- 34 Buchtipps

TORSYSTEME
ZAUNANLAGEN

Am Laxtener Esch 6
49811 Lingen - Ems
Tel.: 0591-80 40 420

BOCKMEYER
ZAUN & TOR SYSTEME

info@bockmeyer-zaun.de
www.bockmeyer-zaun.de

www.bartsch-wst.de



bartsch
GmbH
**Wasserstrahl
Schneide
Technik**

Tel. 05407-8031330 • Fax 05407-8031435



36 | Aus den Regionen

Fahrtkostenzuschuss zur IdeenExpo

Die Schüler von heute sind die Fachkräfte von morgen: Deshalb unterstützt die IHK Schülerbesuche auf der IdeenExpo 2015 in Hannover mit einem Fahrtkostenzuschuss. Insgesamt 60 Schulen profitieren davon. Darunter ist auch das Gymnasium in Haren (Ems), dessen Schüler sich freuen und sich bedanken.

Aus den Regionen

- 36 Emsland
Deutsch-niederländisches Unternehmerforum / Zuschuss zur IdeenExpo / Neue Schleusen / Pressemeldungen
- 38 Grafschaft Bentheim
Factory Outlet investiert 40 Mio. Euro / IHC bei bekuplast GmbH / Pressemeldungen
- 40 Osnabrück
Claas siedelt in Dissen an / „Ostercappeller Kaufhaus“ geehrt / Pressemeldungen
- 42 Kultur

Verlagsveröffentlichung

- 43 Erfolgreiches Inkasso
- 46 Kurz gefragt / Vorschau



Foto: Uwe Lewandowski

10 | Handel online

Carla Gundlach, Geschäftsführerin der bimarkt GmbH & Co. KG in Osnabrück und Mitglied im Handelsausschuss von IHK und DIHK.

Lesen Sie unser Titelthema – und am Ende werden Sie wissen, dass der stationäre Handel es sehr wohl mit den Online-Handel aufnehmen kann. Auch, weil zunehmend ein Bewusstsein für die Kaufkraft vor Ort entsteht. Und, weil die Technik jetzt soweit ist, lokalen Händlern Mehrwerte und Ideen anzubieten.

- 10 Keine Angst vor dem Internet: Jetzt ist die Zeit, einzusteigen!
- 12 IHK-Pilotstudie: Online auf dem Land
- 13 Unternehmer entwickeln B2B-Städteportal
- 14 Die Initiative „buy local“: Nachdenken, wohin das Geld fließt
- 15 Update Online-Recht: Das sollten Sie wissen!
- 16 Im Interview: Carla Gundlach, Geschäftsführerin der bimarkt GmbH & Co. KG in Osnabrück.



Am Rande notiert

Seit 2011 können Grundschulen entscheiden, statt Schreibschrift eine an die Druckschrift angelehnte Schreibform, die so genannte Grundschrift, zu verwenden. Die Bürger haben dazu eine klare Meinung: 65 % finden es wichtig, dass neben der Druckschrift auch weiterhin eine Form der Schreibschrift gelehrt wird. Nur gut jeder Vierte findet das nicht wichtig. (IfD Allensbach) ■

Im Jahr 2014 haben Fahrgäste in Deutschland über 11,1 Mrd. Fahrten im Linienverkehr mit Bussen und Bahnen unternommen. Damit ist seit 2004 (10,1 Mrd. Fahrgäste) das jährliche Fahrgastaufkommen kontinuierlich angestiegen. Durchschnittlich nutzten über 30 Mio. Fahrgäste pro Tag die Angebote im Linienverkehr. (Destatis) ■

Der Güterumschlag der Seeschifffahrt ist 2014 um 2,1 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Nach vorläufigen Angaben wurden 303,9 Mio. Tonnen Güter in deutschen Seehäfen umgeschlagen. 2013 hatte der Güterumschlag 297,6 Mio. Tonnen betragen. (Destatis) ■

Der Markt für Hörgeräte in Deutschland verzeichnete im Vorjahr ein Umsatzplus von 34 % auf nun rund 1,3 Mrd. Euro. Insgesamt wurden bundesweit rund 1,2 Mio. Hörgeräte über den Hörakustikfachhandel verkauft. 2013 betrug das Umsatzvolumen noch 991 Mio. Euro und die Stückzahl rund 836 000. (GfK) ■

Fast 80 % der Väter, die für ein im 3. Quartal 2013 geborenes Kind Elterngeld bezogen, entschieden sich für die 2-monatige Mindestbezugsdauer. Väter in Baden-Württemberg, Bayern und Thüringen hatten mit im Schnitt 2,7 Monaten die kürzesten Bezugsdauern. Väter in Bremen bezogen mit 4,2 Monaten am längsten Elterngeld, gefolgt Berliner Vätern mit 3,9 Monaten. Der Bundesdurchschnitt lag bei 3,1 Monaten (2011: 3,3 Monate). ■

Eltern suchen Orientierung und fragen dazu die Lehrer

Die Bildung und Erziehung sind besonders für Eltern aus sozial benachteiligten Verhältnissen eine Herausforderung: 54 % fühlen sich unsicher, wie sie ihre Kinder am besten in der Schule unterstützen können. Das sind mehr als doppelt so viele wie bei den sozial besser gestellten Eltern (24 %). Auswirkung hat das auch auf die Kinder.



So finden nur gut 40 % der sozial benachteiligten Eltern, dass ihr Kind in der Schule gut zurecht kommt, während es bei den sozial besser gestellten Eltern über 70 % sind. Auch beobachten sozial benachteiligte Eltern deutlich seltener, dass ihr Kind motiviert ist, viele Freunde hat und vielen Hobbies nachgeht. Dementsprechend beklagen diese Eltern doppelt so häufig unzureichende Info-Angebote zu Bildung und Erziehung. Die große Mehrheit aller Eltern (70 %) setzt bei Fragen zu Erziehung und Bildung übrigens auf die Lehrer. Über alle sozialen Schichten hinweg, genießen sie das größte Vertrauen. Dass sie dort auch gute Ratschläge bekommen, meinen 64 %. (IfD Allensbach / Vodafone) ■

Deutschland zählt über 58,6 Mio. Internetnutzer

Im 1. Quartal 2014 waren in Deutschland 58,6 Mio. Menschen im Internet aktiv. Je nach Alter gab es unterschiedliche Präferenzen bei der Internetnutzung: Menschen zwischen 10 und 24 Jahren waren besonders häufig in sozialen Netzwerken unterwegs bzw. luden Spiele, Filme etc. herunter oder spielten online (82 %). 25- bis 54-Jährige suchten vor allem Waren und Dienst-

leistungsinformationen (95 %), lasen Nachrichten / Zeitungen online (74 %), buchten Reisen (69 %) und erledigten ihre Bankgeschäfte (66 %). Bei Menschen ab 55 Jahren lagen die Zahlen etwas anders: Waren und Dienstleistungsinformationen (88 %), Online-Reisebuchungen und das Lesen von Nachrichten / Zeitungen online (je 65 %). (Destatis) ■

Zahl der Onlinestraftaten deutlich höher als erfasst

Identitätsdiebstahl, Phishing, Onlinebetrug sowie Angriffe mit Schadsoftware kosten die Privatbürger in Deutschland im Jahr rund 3,4 Mrd. Euro. So eine Studie von DIW Berlin und dem Bundesministerium für Forschung. Deutlich wurde auch: Alleinlebende fürchten sich weniger vor Kriminalität als in Gemeinschaft lebende, Alte nur wenig mehr als Junge. Trotz ähnlicher Kriminalitätsbelastung fürchten Berliner mehr als Menschen aus dem Ruhrgebiet, Opfer einer Straftat zu werden. Straftaten per Netz kommen zudem wesentlich häufiger vor als angenommen. Die Daten lassen

annehmen, dass jeder Fünfte Opfer von Internetkriminalität wurde. Pro Jahr kommt es demnach zu 14,7 Mio. Internetstraftaten. 63 % machen dabei die Schadsoftware-Angriffe aus. Polizeilich gemeldet wurden 2013 nur 64 000 Onlinestraftaten aus. ■



Deutsche verbringen pro Woche 5,5 Stunden am Herd

Die Deutschen verbringen im Durchschnitt knapp 5,5 Stunden pro Woche mit Kochen (nicht berücksichtigt wurden Personen, die überhaupt nicht kochen). Das zeigt eine GfK-Umfrage in 22 Ländern. Das Klischee über die klassische Rollenverteilung von



Frauen und Männern trifft in Deutschland voll zu: Frauen stehen mit 6,5 Std. im Gegensatz zu Männern mit etwas über 4 Std. pro Woche länger am Herd. Die deutschen Verbraucher liegen damit unter dem Durchschnittswert aller untersuchten Länder, der 6,5 Std. pro Woche beträgt. Im direkten Ländervergleich belegt Deutschland damit den viertletzten Platz. Nur Brasilianer (5,2 Std.), Türken (4,9) und Südkoreaner (3,7) verbringen noch weniger Zeit mit Kochen. Die Umfrage zeigt zudem, das 30 % aller Befragten wenigstens einmal in der Woche allein aus Freude am Kochen am Herd steht. In Deutschland liegt der Wert bei 36 %. International kochen 25 % täglich bzw. an der Mehrheit der Tage allein aus Freude am Kochen. ■

Online-Markt für Luxusmode wächst goldig

Bereits die Hälfte aller Luxuskäufe weltweit wird durch Online beeinflusst. Der globale Online-Markt für Luxus-Damenmode wird bis 2018 um 20 % pro Jahr wachsen – auf dann 12 Mrd. US-Dollar. In Deutschland wird sich dieser Markt mit 12 % Umsatzwachstum pro Jahr aber langsamer entwickeln. Zum Vergleich: In Frankreich beträgt das Wachstum 21 % und in Großbritannien 18 %. So eine Studie von McKinsey & Company. Ein Grund für das geringere Wachstum dürften die hohen Erwartungen der deutschen Käufer sein. Die Befragung von 1 000 Luxusmodekäufern in Deutsch-



land ergab, dass 75 % mit dem Service ihres meistgenutzten Online-Shops unzufrieden sind. Beim Online-Kauf von Luxusmode gehen 50 % der Kunden entweder direkt zum Web-Shop oder nutzt eine Suchmaschine, um ein Produkt zu finden. Bei der Wahl eines Internetshops sind bequeme Rückgabebedingungen und die kostenfreie (!) Lieferung am wichtigsten. ■

Netztipp

www.osnabrueck.ihk24.de/appios

Das ihk-magazin ist mobil als App abrufbar.

Der Name: „ihk mag“ Die

App zeigt die aktuellen Magazine, die nach dem einmaligen Herunterladen auch offline bereitstehen. Die App ist kostenfrei abrufbar in den Online-Shops von Google/Apple. ■



Betreuungsgeld zeigt Trend zur Maximal-Laufzeit

Seit dem 14. April überprüft das Bundesverfassungsgericht das Gesetz zum Betreuungsgeld. Eltern haben momentan Anspruch auf monatlich 150 Euro, wenn sie für ihr Kind keine frühkindliche Betreuung in öffentlich geförderten Tageseinrichtungen oder in öffentlich geförderter Kindertagespflege in Anspruch nehmen. Im 4. Quartal 2014 wurde das Betreuungsgeld knapp 386 000 Mal ausgezahlt. 83 % der Beziehenden hatten die deutsche Staatsangehörigkeit, 17 % eine ausländische. 75 % stellten den Antrag für die Maximalzeit von 22 Monaten. Mit einer Bezugsdauer von unter 6 Monaten planen 4 %. Mit 14,4 Monaten ist die voraussichtliche Bezugsdauer in den neuen Ländern kürzer als in den alten (19,9). (Destatis) ■

Impressum

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer
Osnabrück – Emsland – Grafschaft Bentheim
Neuer Graben 38, 49074 Osnabrück
Telefon 0541 353-0
Telefax 0541 353-122
E-Mail: ihk@osnabrueck.ihk.de
www.osnabrueck.ihk24.de

Redaktion: Frank Hesse (verantwortlich),
Beate Böhl (b0), Telefon 0541 353-145
oder E-Mail: boessl@osnabrueck.ihk.de, Falk
Hassenpflug, hassenpflug@osnabrueck.ihk.de

Verlag und Druck: Meinders & Elstermann
GmbH & Co. KG, Weberstraße 7, 49191 Belm

Gestaltung:

gehrmann attoma plus
Kai Alexander Gehrmann, Thomas Otte

Anzeigen und Verlagsveröffentlichungen:

MediaService-Osnabrück
Inhaber: Dirk Bieler e. K.
Im Nahner Feld 1
49082 Osnabrück
Telefon 0541 505 6620
Telefax 0541 505 6622
E-Mail: post@mediaservice-osnabrueck.de

Verantwortlich für Anzeigen:

Timm Reichl, zzt. gültige Preisliste Nr. 38
vom 1.1.2014

Anzeigenschluss:

Jeweils am 10. des Vormonats.
Erscheinungsdatum: 6. des Monats.

Bezugspreis:

18,- Euro jährlich.
Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.
IVW-geprüfte Auflage

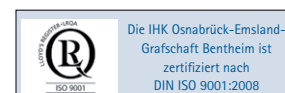
Die mit dem Namen des Verfassers oder seinen Initialen unterzeichneten Beiträge stellen die Meinung des Verfassers dar.

Die IHK in Social Media:



Bildnachweise:

EU: 24; Factory Outlet Ochtrup: 38; fotolia.de: 6, 7, 16, 18, 30;
IHK/DIHK: 12, 19, 21, 24, 26, 27, 30, 31, 36, 38, 39;
H. Keuper: 5, 19, 36; U. Lewandowski: Titelfoto, 5, 16;
H. Pentermann: 3, 4, 20, 22, 23; PR/privat: 4, 8, 10, 11, 13,
14, 18, 25, 26, 27, 28, 29, 32, 34, 37, 40, 42, 46;
shutterstock: 6, 7, 10, 12, 15, 18, 21, 25, 27, 32, 39, 41, 42, 46;
U. Westdörp: 8;



Touristisch



Thorsten Müller

Thorsten Müller ist **neuer Vorsitzender des VVV City- und Stadtmarketing Nordhorn e. V.** Der Verein bündelt seit 2012 das Marketing der Stadt und der ehemaligen IG City. Er wurde einstimmig als Nachfolger von Tilman Stürmer gewählt. Müller ist Geschäftsführer der S.I.R. Betriebsgesellschaft mbH, die die Hotels In-Side, Riverside und das Hotel am Stadtring in der Wasserstadt betreibt. Der 47-Jährige will die Interessen im Verein bündeln und die Kommunikation verbessern. Müller ist Mitglied im IHK-Tourismusausschuss. ■

Juristisch



Arno Vos

Arno Vos ist zum neuen **Direktor des Amtsgerichtes Nordhorn** ernannt worden. Er tritt die Nachfolge von Bruno Heckmann an, der Ende Januar 2015 in den Ruhestand gegangen ist. Seit 1987 ist der aus Nordhorn stammende neue Behördenleiter im Justizdienst tätig und nach Stationen in Arnsberg, Cloppenburg, Meppen, Lingen und Osnabrück schon seit 22 Jahren als Richter am Amtsgericht Nordhorn beschäftigt. Nebenberuflich ist Arno Vos seit 1993 Dozent für Privatrecht an der VWA Osnabrück – Emsland – Grafschaft Bentheim. ■

Universität



Prof. Dr. Thomas Steinkamp

Prof. Dr. Thomas Steinkamp ist **neu gewählter Dekan der Fakultät Management, Kultur und Technik der Hochschule Osnabrück am Standort Lingen**. Steinkamp, seit dem Jahr 2000 Professor für Human Resource Management, war bereits 2003 bis 2005 Vizepräsident: Damals war er im Präsidium für Studium und Lehre zuständig. Jetzt gehören die Themen Internationalisierung und Gesellschaftliches Engagement zu seinen Aufgaben. Als Dekan folgt er in Lingen Prof. Dr. Frank Blümel nach, der nicht mehr kandidierte. ■

Beratend



Juliane Hürkamp

Seit April ist Juliane Hürkamp bei der IHK als **„Beraterin in der Passgenauen Besetzung“** tätig. Das Projekt berät und unterstützt Betriebe und Jugendliche mit dem langfristigen Fokus der Fachkräftesicherung. Die Maßnahme wird aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) der EU kofinanziert und vom Bundeswirtschaftsministerium gefördert. Juliane Hürkamp stammt aus Ladbergen. Sie absolvierte den dualen Studiengang der Westfälischen VWA Münster und der Fachhochschule Münster, ist Industriekauffrau und hat den Bachelor of Arts in BWL. ■

Journalistisch



Gerd Schade

Bei der Ems Zeitung mit Redaktionssitz in Papenburg gibt es einen personellen Wechsel: Gerd Schade (42) ist seit dem 1. Mai 2015 **neuer Redaktionsleiter der Ems Zeitung**. Der bisherige stellvertretende Redaktionsleiter folgt auf Stefan Prinz (39), der seit April 2012 in Papenburg tätig war und NOZ Medien in Richtung Stuttgart verlässt. In Baden-Württemberg wird Stefan Prinz neuer Sprecher der CDU-Landtagsfraktion. Gerd Schade ist seit 2003 Redakteur bei der Ems Zeitung und arbeitet bereits seit 1998 bei NOZ Medien. ■

Lehrend



Prof. Kurt Bodewig

Prof. Kurt Bodewig, **Bundesverkehrsminister a.D.**, hielt seine Antrittsvorlesung an der Hochschule Osnabrück. Er lehrt dort im Bereich Verkehrslogistik. Im Fokus der Antrittsvorlesung stand die Infrastruktur als wichtiger Standortfaktor. Er lehrt zudem an der Hefei University als Gast- und Ehrenprofessor. 2013 leitete Bodewig die nach ihm benannte Expertenkommission „Nachhaltige Infrastrukturfinanzierung“. Er ist u. a. Präsident der Deutschen Verkehrswacht und Europäischer Koordinator TEN-T/CEF-Korridor und Finanzierung. ■

Stärken Sie Ihren Mitarbeitern den Rücken!

„Gesunde Mitarbeiter sind zufriedene Mitarbeiter. Es lohnt sich, in die Gesundheit der Belegschaft zu investieren!“

Dr. Dorina Böhm
Geschäftsführerin MicroDissect GmbH



Rückenprävention: Nur was für die „Großen“?

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer von kleinen und mittleren Betrieben sind der Meinung: Nur große Unternehmen können sich Maßnahmen zur Rückenprävention leisten. Doch sie irren sich. Rückenprävention muss weder teuer noch aufwendig sein. Nachhaltige Erfolge lassen sich schon mit Bormitteln erzielen. Wie das geht, zeigt die Präventionskampagne „Denk an mich. Dein Rücken“. Hier erhalten insbesondere kleine und mittlere Betriebe konkrete Hilfestellung und finden alle erforderlichen Informationen und Materialien, um die Rückengesundheit ihrer Belegschaft zu fördern – praktisch, kompakt und auf die betrieblichen Bedürfnisse zugeschnitten.

Ein Tag für die Gesundheit

Ein Angebot, das bereits zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland wahrgenommen haben. So wie Dr. Dorina Böhm. Die Geschäftsführerin der Firma MicroDissect aus dem hessischen Herborn verknüpfte einen Erste-Hilfe-Kurs für ihre 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einem Gesundheitstag zum Thema Rücken. Dazu ließ sie sich kostenfrei Veranstaltungsmodule der Präventionskampagne, darunter ein Koordinations-Parcours mit fünf verschiedenen Übungsstationen. Zudem konnte sie eine Trainerin aus ihrem Fitness-Studio dazu

gewinnen, eine kostenlose Gymnastikstunde durchzuführen. „Die Resonanz war durchweg positiv“, berichtet Dorina Böhm. „Wir haben im Anschluss sogar eines der Module aus dem Koordinations-Parcours selbst angeschafft. Es steht nun im Pausenraum und wird sehr häufig genutzt.“ Für sie steht fest: „Die Aktion werden wir künftig regelmäßig wiederholen.“

Gute Argumente für die Rückenprävention!

Studien belegen: Nicht (nur) das Gehalt entscheidet heute über die Zufriedenheit von Beschäftigten. Sicherheit und Gesundheit wissen Beschäftigte ebenfalls zu schätzen! Mit passenden Präventionsangeboten, zum Beispiel zur Rückengesundheit, können sich gerade kleine und mittlere Unternehmen von Wettbewerbern abheben. Zudem sorgen sie für mehr Gesundheit im Betrieb. Dies wirkt sich für alle positiv aus: Denn gesunde Beschäftigte sind zufriedene Beschäftigte. Und zufriedene Beschäftigte arbeiten mit mehr Engagement und sind seltener krank. Gute Argumente also für die Rückenprävention!

Denk an mich. Dein Rücken

In der Präventionskampagne „Denk an mich. Dein Rücken“ arbeiten die Berufsgenossenschaften, Unfallkassen, ihr Spitzenverband Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung

(DGUV), die Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau und die Knappschaft zusammen.

Weitere Informationen unter:

www.deinruecken.de

Digitale Aktionsbox

Sie wollen das Thema „Rücken“ im Unternehmen platzieren, wissen aber nicht wie? Die digitale Aktionsbox erleichtert Ihnen den Start: Von vielfältigen Informationsmaterialien bis hin zu Konzepten für Aktions- oder Gesundheitstage enthält die digitale Box alles Wichtige, um für das Thema Rückengesundheit zu sensibilisieren.

www.deinruecken.de, Webcode: dam21547

Veranstaltungsmodule

Sie wollen einen Gesundheits- oder Rückentag durchführen? Bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) sowie bei vielen Berufsgenossenschaften und Unfallkassen gibt es hierzu Angebote! Die durchweg kostenlosen Angebote der DGUV finden Sie unter

www.deinruecken.de, Webcode: dam13699

Das Netz gehört nicht den Riesen!

von Falk Hassenpflug, IHK



Während die Umsätze im stationären Einzelhandel stagnieren, scheint das Wachstum des digitalen Handels ungebrochen. Manche Netz-Entwicklung ist dabei so faszinierend, dass man am liebsten nur schauen und staunen würde. Aber: Wir raten davon ab! Besser ist es, Sie werden selbst aktiv und kümmern sich auch um die Kunden, die spätnachts noch am Rechner sitzen und Preise vergleichen. Gut möglich nämlich, diese würden viel lieber mit Ihnen, vor Ort, ins Gespräch kommen. – Wir haben Beispiele gefunden, die dem Internet den Schrecken nehmen. Weil sie Lösungen für kleine Händler und kleinere Städte zeigen.

Stimmt es, was Handelsexperte Prof. Dr. Werner Reinartz, Direktor des Instituts für Handelsforschung (IfH) in Köln, prognostiziert, sind es zwei Faktoren, die den Handel in den kommenden fünf Jahren auf den Kopf stellen werden: Der demografische Wandel und die Digitalisierung. Beide Megatrends werden die Handelsbranche stärker verändern, als es alle anderen Faktoren gemeinsam in den vergangenen dreißig Jahren zuvor getan haben. Die Vorboten sind deutlich erkennbar. Kaufen z.B. im

Jahr 2011 nur 25 % der Bundesbürger regelmäßig im Internet ein, so sind es Anfang 2015 schon über 75 %. Hinzu kommt das so genannte „mobile shopping“ via Smartphones oder Tablet-PC.

Region handelt online

Auch in der Region sind die Veränderungen angekommen. Im IHK-Bezirk sind (Stand: 4/2015) rund 600 Betriebe vorrangig auf dem digitalen Vertriebsweg unterwegs; darunter immer mehr Existenzgründer. Hinzu kommen 20 % der insgesamt etwa 9 500 regionalen, stationären Handelsunternehmen, die zusätzlich zu ihrem Ladenkonzepten mit Online-Shops um Kunden werben.

Dass „online“ grundsätzlich für jede Firmengröße, jede Region und jedes Sortiment passend sein kann, mögen diese Beispiele zeigen: 1. Unter der Adresse emslaedchen.de verschickt die Lingenerin Daniela Feike seit mehreren Jahren Wolle, Garne und Strickzubehör per Internet an ihre Kundschaft. Die Lieferdauer beträgt zwei bis fünf Tage. Die Versandvorbereitung erledigt die Unternehmerin selbst. 2. Als Online-Kaufhaus besteht

seit 2013 das ehemalige Warenhaus Hertie fort und bietet Netzkunden über 500 000 Produkte an. Die Fäden dafür laufen bei der Osnabrücker HDK AG zusammen, die über 20 Online-Shops betreibt und sich die Hertie-Markenrechte hatte sichern lassen. Die HDK AG will mit dem Verzicht auf Ladenflächen mehr Sortiment in Breite und Tiefe anbieten. 3. Beim Online-Shop der CA Brill GmbH aus Nordhorn haben Kunden die Möglichkeit, sich von Arbeitsschutz über Werkzeuge bis Baubeschläge zu informieren und Waren zu bestellen. Es gibt ein deutschlandweites Lagernetzwerk und für über 60 000 Artikeln werden Lieferzeiten von 24 Stunden garantiert.

Die Liste an Onlinehändlern aus unserem Wirtschaftsraum ließe sich beliebig fortsetzen. Doch was sind die wichtigsten Stell-schrauben für den Erfolg eines Online-Betriebskonzeptes? „Dazu gehören sicherlich ein übersichtlicher Warenkorb, ein ausreichend großes Sortiment und Vertrauen in den Lieferservice“, erklärt Dr. Norbert Schmidt, eBusiness-Lotse Osnabrück. Der eBusiness-Lotse ist Teil der „Förderinitiative eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“, die in den Förderschwerpunkt „Mittelstand-Digital – IKT-Anwendungen in der Wirtschaft“ des Bundeswirtschaftsministeriums eingebettet ist. Die Initiative unterstützt Unternehmen neutral und herstellerunabhängig bei der Einführung und Nutzung des Elektronischen Geschäftsverkehrs (Infos: www.mittelstand-digital.de).

Aus Kundensicht, sagt Dr. Norbert Schmidt, sei eines der größten Hemmnisse beim Online-Handel das Fehlen einer zielgrup-



„Vernünftiges aufbauen“:
Alexander Bose (l.).



eBusiness-Lotse:
Dr. Norbert Schmidt.



Das Internet zum Freund machen:
Gerade jetzt wachsen Ideen, das Netz lokal zu nutzen und das Profil vom „Handel vor Ort“ zu schärfen.

pengerechten Bezahlfunktion, die am häufigsten zum Verlassen des Shops führe: „Bei den Start-ups ist die Auswahl des richtigen IT-Dienstleisters daher ein entscheidendes Kriterium.“ Ein weiterer Punkt, der häufig externen Rat erfordert, sei die Suchmaschinenoptimierung im Internet. Bei Unternehmen mit Ladengeschäft bringe der Einstieg in den Online-Handel oftmals auch Schwierigkeiten innerhalb der durchgängigen Verbuchung und bei den Schnittstellen mit der betrieblichen IT mit sich. eBusiness-Lotsen könnten hier oft wertvolle erste Hilfestellung bieten.

Vor allem bei Verweildauer und Kundenbindung sehen viele Betriebe aber für ihre Online-Shops hohen Verbesserungsbedarf. „Es muss Geld in die Hand genommen werden, um etwas Vernünftiges aufzubauen, es regelmäßig zu pflegen und ordentlich zu bewerben. Sonst bleibt der Warenkorb leer“, so der Rat von Alexander Bose von der IT-Dienstleistungsgesellschaft Emsland mbH aus Lingen. Der Verkauf über mobile Geräte werde sicherlich künftig weiter zunehmen, das benutzerfreundliche Einkaufen sei deshalb im Blick zu behalten. „Gleichzeitig sind Onlineshop-Betreiber und Kunden noch stärker gefordert, sich mit IT-Sicherheit und Datenschutz auseinanderzusetzen“, so Bose.

Lokal und digital vernetzt

Der tiefgreifende Strukturwandel hat auch Auswirkungen auf Innenstädte und auf die Versorgung in ländlichen Regionen. Hier setzt die Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums an. Ende April 2015 wurde die Seite dialogplattform-einzelhandel.de gestartet, die auch von der IHK-Organisation unterstützt wird. Im Dialog mit allen Branchenvertretern sollen Schlüsselstrate-

gien und Handlungsempfehlungen erarbeitet werden.

Der Zeitpunkt ist passend gewählt, denn ob Buchhändler, Boutiquen oder Schuhgeschäfte: Inzwischen formieren sich immer mehr Akteure in Städten gegen eine scheinbar übermächtige Konkurrenz von amazon & Co. (s. auch S. 14). Die größte Trumpfkarte der lokalen Händler könnte im Wettbewerb die rasch vernetzte Verfügbarkeit der Produkte sein. Vielfach diskutiert wird dies unter dem Stichwort: „Vernetzte Handelsstadt“. Was sich dahinter verbirgt? Regionale Händler schließen sich auf einem zentralen Shoppingportal zusammen und bieten einen gemeinsamen Warenkorb, der sich aus dem Sortiment aller angeschlossenen Betriebe speist. Im Idealfall kann die bestellte Ware noch am selben Tag zugestellt werden. Die Wertschöpfung bleibt so beim lokalen Internet-Marktplatz. Lebensmittelbetriebe wie Edeka, Rewe oder die Bunting-Gruppe verfolgen – auch in der Region – bereits dieses Konzept, indem sie ihre jeweiligen Filialen zu Marktplätzen gemacht haben.

In Osnabrück sieht man hier Chancen: „Wir planen ein zentrales Shoppingportal, auf dem Händler Produkte vorstellen und verkaufen können, sowie die Auslieferung der on- oder offline eingekauften Waren noch am selben Tag“, sagt die Osnabrück-Marketing und Tourismus GmbH (OMT). Der Projektpartner dafür soll die Firma „Atalanda“ werden, die seit Herbst 2014 das bundesweite beachtete Portal „Online-City-Wuppertal“ betreibt.

Unser Tipp: Das Internet wird lokaler! Auch, weil viele technische Entwickler endlich den stationären Handel und dessen online-Schnittstellen ins Visier nehmen. Nutzen Sie das – und suchen Sie das Gespräch mit anderen Händlern. Überlegen Sie auch, ob und welche Online-Formen zu Ihnen passen könnten. Nutzen Sie Angebote der eBusiness-Lotsen und der IHK z. B. unter www.osnabrueck.ihk24.de/handel ■



Oliver Prothmann „Kunden entscheiden den Wandel im Handel“

Präsident des Bundesverbandes Onlinehandel e.V. (BVOH)

Onlinehandel bleibt dynamisch. Aktuell liegen wir bei über 15 % Umsatzanteil. Insbesondere „junge“ Online-Segmente wie Möbel und Lebensmittel werden wachsen. Es muss dem Handel aber noch mehr gelingen, die Momente zu erkennen, in denen der Kunde kaufen möchte – und dort zur Verfügung zu stehen. Die Verschmelzung von Stationär, Online und Mobil wird dadurch voranschreiten. Bereits heute informiert sich die junge Käuferschaft überwiegend online, auch wenn sie stationär einkauft. Die Innenstädte müssen sich anpassen und sich bewusst sein: Der Kunde entscheidet über den Wandel im Handel.

Ich wünsche mir sehr, dass die Beschränkungen gegen den Onlinehandel verschwinden, damit der Kunde frei entscheiden kann, welche Ware er wie, wann und wo einkauft. Immer stärker werden Hersteller in den Direktvertrieb einsteigen und so Umsatzströme aus dem Fachhandel nehmen. Dies ist für die gesamte Branche problematisch. Verbundgruppen und Einkaufsgemeinschaften müssen daher wach werden. Nahezu alle bisherigen Lösungen sind halbherzig. Onlinehandel bedeutet nicht eine schöne Webseite oder einen Webshop zu haben. Es gibt viele komplexe Prozesse. Für alle Stufen der Wertschöpfungskette sind gute Lösungen notwendig. ■



Alle Infos:
IHK, Falk Hassenpflug, Tel.
0541 353-215 oder hassenpflug@osnabrueck.ihk.de

IHK-Studie: Online auf dem Land

von Sina Sossna und Anna-Lena Höft, IHK

Die IHK hat in Zusammenarbeit mit dem Büro Convent Mensing aus Hamburg eine Pilotstudie zum Thema Onlinehandel im ländlichen Raum durchgeführt. „Mit dem Projekt wollen wir Kommunen, Politik und die örtlichen Akteure für das Thema sensibilisieren und eine gemeinsame Diskussionsgrundlage schaffen“, sagt IHK-Geschäftsführer Eckhard Lammers.

Für die Studie wurden insbesondere Händler und Werbegemeinschaften befragt, fast 300 Unternehmen beteiligten sich. Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick: 89 % der Befragten führen eine Webseite mit allgemeinen Informationen. Auch der Trend zu sozialen Netzwerken ist bei stationären Händlern vermehrt „ein Muss“. Das heißt: Sie veröffentlichen auf

Onlinepflege und Logistik“, erläutert Eckhard Lammers. Der hohe Zeitaufwand, fehlende Personalkapazitäten und beachtliche Kosten seien deutliche Hemmnisse. Bis zu 1 000 Euro Verwaltungsaufwand können das bei aktiven Händlern pro Monat schon sein, hat die IHK-Studie ermittelt. Vor diesem Hintergrund überwiegt auch die Skepsis vor Ort: Mehr als zwei Drittel sehen im zunehmenden Onlinehandel eine leichte oder starke Bedrohung für kleine Kommunen.

Durch die Pilotstudie der IHK werden Handlungsfelder sichtbar. „Wir beobachten vermehrt, dass das Versorgungsangebot in kleineren Orten unter Druck gerät. Dabei ist das Thema „Online“ nur ein Faktor. Das stationäre Angebot muss ein guter Mix aus Vielfalt und Service vor Ort sein. Hierbei ist es vor allem wichtig, dass der Charme einer Handelslage gestärkt wird“, sagt Lammers. Auch sei darauf zu achten, dass Kommunen ihre Planungspraxis dem veränderten Marktgeschehen anpassen. Dazu wurde Ende 2014 ein IHK-Leitfaden „Kommunale Einzelhandelskonzepte“ entwickelt. Den Dialog mit den Kommunen gelte es dauerhaft fortzuführen.

Die Studie ist abrufbar unter: www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 137603) ■

den Plattformen produktspezifische Angebote. Des Weiteren erscheint es von Vorteil, dort auch vermehrt Imagewerbung zu verbreiten. Deutlich wurde auch, dass Standort- sowie Arbeitgebermarketing in diesem Zusammenhang an Bedeutung gewinnen, bislang aber nur von jedem vierten Betrieb berücksichtigt werden.

Ein Handel via Onlineshops ist aktuell nur bei jedem fünften Betrieb im Einsatz. „Diese Art des Vertriebs benötigt intensive

E-Commerce ist Thema im IHK-Ausschuss

Wie kann das Miteinander von Innenstadthandel und Online-Handel gelingen? Es ist eines der Top-Themen im IHK-Handelsausschuss.

„Die Innenstädte und Ortskerne in unserem Wirtschaftsraum sind gut aufgestellt. Dennoch wird der zunehmende Online-Handel dazu führen, dass wir uns mehr um den Kunden vor Ort kümmern müssen. Dafür ist mehr Kreativität als je zuvor erforderlich“, sagt Mark Rauschen, Vorsitzender des IHK-Handelsausschusses. Eine bundesweite Kundenstudie hatte 2014 in über 60 Städten nach dem Einkaufsverhalten befragt. In der Region hatten sich Lingen und Osnabrück beteiligt und zufriedenstellende Bewertungen erhalten. Dennoch sieht Rauschen Handlungsbedarf: „In wenigen Jahren werden je nach Sortiment 25 % und mehr der Einzelhandelsumsätze online erzielt. Da die Kaufkraft nur leicht steigt, nimmt der Wettbewerb um das Budget der Verbraucher zu. Die Innenstädte und Ortskerne müssen sich daher mehr Gedanken um Erlebnisfaktoren, Events und Aufenthaltsqualität machen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Dabei ist es wichtig, mehr über den Kunden zu wissen als bisher. Dafür bietet eine IfH-Kundenstudie eine gute Basis.“ ■



Informiert: Dr. Markus Preißner (IfH), Mark Rauschen und Stefan Nottbeck (stv. IHK-Ausschussvorsitzender)

Städteportal macht online jetzt lokal

von Falk Hassenpflug, IHK

Die Möglichkeiten des globalen Onlinehandels in einem lokalen Marktplatz umzusetzen: Das ist das Spezialgebiet von Roland Albers und Kai Schwermann. Mit der web-basierten B2B-Infrastruktursoftware ihrer Osnabrücker Cross Market Places GmbH haben Betriebe die Möglichkeit, spontan Angebote für andere Anbieter zu erstellen. Eine Vorstufe der künftigen Anwendungsoberfläche stellten sie auf der CeBIT vor.

Die Idee der beiden Unternehmer ist, vereinfacht gesagt, diese: Ein Betreiber (z. B. eine Stadt) entscheidet, einen virtuellen Marktplatz einzurichten. Auf diese Weise wird verschiedenen Anbietern eine übergeordnete und geschlossene Händler-Plattform zur Verfügung gestellt. Es entsteht ein geschlossenes Händler-Netzwerk, das über die zentrale Plattform im Internet den Zugriff auf die Angebote aller Teilnehmer ermöglicht. „Produkte werden in der Regel über Shops weltweit angeboten und oft allein in der Preiskategorie verglichen.“, erläutert Informatiker Kai Schwermann: „Oft werden sie nur noch in der Dimension Preis verglichen, aber Kunden müssen sich für jede Leistung und jedes Produkt neu registrieren. Das stellen wir mit unserer Idee auf den Kopf“. Dabei ergänzt er: „Wir werden nicht

Spezialisten für Städteportale: Kai Schwermann (l.) und Roland Albers.



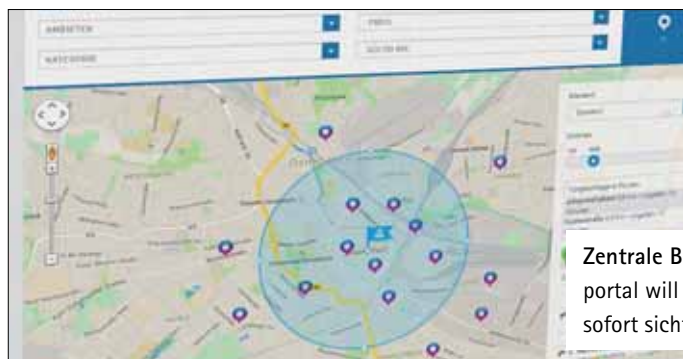
zu Anbietern, sondern schaffen eine Plattform, bei der jedes teilnehmende Unternehmen sein Betriebskonzept beibehält und einbringt.“ So werde es möglich, schnell und einfach neue Kundengruppen zu erschließen.

Auch wenn Albers und Schwermann Cross Market Places Ende 2014 gegründet haben, verstehen sich beide nur bedingt als Start-up: „Wir bündeln vielmehr die Erfahrungen unserer Firmen, mit denen wir seit Jahren im Online-Geschäft zu Hause sind.“ Albers nämlich ist Inhaber der Firma avency mit Sitz in Telgte und hat sich auf die Gestaltung und Entwicklung von Internetprojekten spezialisiert, Schwermann hat die bill-X GmbH in Osnabrück und bietet den technischen Background. Aus der Zusammenarbeit ist bereits das so genannte System „ParkNow“ für BMW hervorgegangen, das die Parkplatzsuche und -reservierung in Großstädten regelt.

Die jetzige Idee für den virtuellen Marktplatz soll vom Mitmachen leben. Deshalb werden die Einstiegsbarrieren so gering wie möglich gehalten. Einzige technische Voraussetzung sei ein internetfähiges Gerät. Für

Städte verspreche das System eine erhöhte Servicequalität und Synergien zwischen ortsansässigen Betrieben. Anbieter wiederum müssen untereinander keine Verträge abschließen. Weil sie nicht einfach nur „auch online“ anbieten wollen, wie manche bereits aktive Städteportal-Seiten, sollen auch ergänzende Services möglich sein: „Denkbar ist, das eine Stadt ihren Besuchern z. B. einen kostenlosen Parkplatz anbiete, wenn diese in lokalen Geschäften für einen bestimmten Betrag eingekauft haben. Einen ersten Betreiber für das System gibt es bereits: Im zweiten Quartal 2015 soll Osnabrück als Pilotprojekt an den Start gehen. ■

www.cross-market-places.de



Zentrale B2B-Plattform: Das Städteportal will Servicequalität „vor Ort“ sofort sichtbar machen.

Unsere Einladung:



Die Entwicklungen des Onlinegeschäfts stellen Praxis und Wissenschaft vor neue Aufgaben. Veränderungen in der Standortplanung oder Effekte des Online-Handels für die Nahversorgung sind nur zwei der Themen, die auf der Jahrestagung vom Arbeitskreis Geographische Handelsforschung der Deutschen Gesellschaft für Geographie (DGfG) am 19./20. Juni 2015 in der IHK diskutiert werden. Die Veranstaltung ist für IHK-Mitglieder kostenfrei. **Infos und Anmeldung:** IHK, Falk Hassenpflug, hassenpflug@osnabrueck.ihk.de ■

Nachdenken, wohin das Geld fließt

von Falk Hassenpflug, IHK

Im Jahr 2012 gründeten drei Buchhändler eine Initiative, die heute zu einer bundesweiten Bewegung geworden ist: Im Verein „buy local“ mit Sitz in Singen haben sich Händler zusammen geschlossen, die dazu motivieren, dass Bürger das Geld an ihren Wohnorten ausgeben. Wir haben nachgefragt, worum es geht und was regionale Händler zum Mitmachen bei „buy local“ motiviert.

Zunehmende Internetkäufe setzen oftmals Negativketten in Bewegung: Geschäfte schließen, Leerstände verändern die Attraktivität einer Stadt und bringen, nicht zuletzt, weniger Steuereinnahmen. Die Initiative „buy local“ setzt dagegen. Ihr Ziel: Bundesweit Mitwirkende im stationären Handel zu gewinnen, die aktiv für den Erhalt lebendiger Innenstädte eintreten und darauf aufmerksam machen. „Das ist erforderlich, weil viele Menschen den Wegfall von Handelsstrukturen in ihrer Region gar nicht in Zusammenhang mit ihrem eigenen Kaufverhalten bringen“, erläutert Ilona Schönle, Geschäfts-



Geschäftsführerin
des buy local e.V.:
Ilona Schönle.

führerin des buy local e. V.. Der Verein wolle deshalb über die Vereinsmitglieder Kunden dafür sensibilisieren und auf diese Weise Kaufkraft vor Ort binden. Dies stärke den Facheinzelhandel. Die Idee kommt an: Bundesweit gibt es inzwischen 550 Mitglieder. Tendenz: Stark steigend.

Von Anfang an hat die Idee auch Viola Taube überzeugt. Die Buchhändlerin aus Nordhorn ist Gründungsmitglied vom buy local e. V. und stellt positive Veränderungen im Kaufverhalten fest. „Unsere Kunden“, sagt sie, „unterstützen uns, indem sie bewusste Kaufentscheidungen treffen und gezielt bei uns im Laden bzw. über unsere Homepage einkaufen. So zu arbeiten macht Freude und glücklich. Uns und unsere Kunden.“

Dass eine Verzahnung von stationärem Ladengeschäft und Onlineservices daher immer wichtiger wird, bestätigt Ilona Schönle: „Unsere Mitglieder berichten uns, dass dies auch regional gut funktionieren kann.“ Beim Thema „regionales Internet“ müssten jedoch zwei Aspekte bedacht werden: Der Kunde hat einerseits die Wahl, wo er einkauft und ob sein Geld in der Region bleibt. Die Händler wiederum müssen sich auch dem veränderten Kaufverhalten anpassen und Alternativen anbieten. Am besten gelinge dies, wenn viele Händler, Handwerker, Gastronomen, Hersteller und Förderpartner lokale Netzwerke bilden und sichtbar machen. So geht es weniger nur um die Produkte, als um die Attraktivität einer Stadt insgesamt.



Kunden überzeugen, dass der Kauf vor Ort sinnvoll ist: Holger Bulk macht mit und nutzt auch das buy local – Logo (r.).

Holger Bulk, Inhaber von Leder Rabe in der Innenstadt von Osnabrück, ebenfalls Mitglied bei buy local, merkt an: „Ich finde es wichtig, dass man gegenüber dem Kunden ein Zeichen setzt. Was wir vor Ort in unserem Fachhandel in Osnabrück tun, trägt zur Lebendigkeit der Stadt bei und schafft Arbeits- und Ausbildungsplätze.“ Dabei, sagt Bulk, gehe es ihm nicht um Belehrung, sondern um Sensibilität, dass Wertschöpfung am Ort gehalten werden könne und müsse. Auch Michael Suttmöller, Buchhändler in Melle, engagiert sich: „Weil buy local die einzige Marke ist, die überregional und nicht nur für eine Branche aktiv für den Einkauf vor Ort eintritt. Die Arbeit hier ist zwar anstrengend, aber auch auf lange Sicht zu sehen.“

Die Initiative versteht sich deshalb nicht als Lebenserhaltungsmaßnahme für den stationären Handel, sondern als Imagekampagne für Akteure vor Ort, „die das Salz in der Suppe und die bunten, lebendigen Punkte ausmachen“, so Ilona Schönle. Wer dabei sein will, verpflichtet sich zur Einhaltung von Qualitätskriterien. Dass es funktioniert, davon ist die gelernte Buchhändlerin und Medienbetriebswirtin überzeugt: „Eine Händlerin hat über Facebook und Twitter für sich und ihre Produkte Werbung gemacht. Eine kleine Buchhandlung mit 40 m² hatte 20000 Twitter-Follower und 10000 facebook-Fans. Das, sagt Schönle, seien zwar Extreme, aber: „Sie zeigen: Es geht.“ ■

www.buylocal.de

Update Online-Recht

von Dr. Lars Winter, IHK

Wer als Unternehmer auch im Internet erfolgreich verkaufen will, hat es nicht leicht. Wettbewerbsrechtliche Abmahnungen drohen auch bei kleineren Fehlern. Dies sollten Sie beachten:

Neues Verbraucherrecht seit 13. Juni 2014: Die Umsetzung der EU-Verbraucherrechterichtlinie hat zu vielen Änderungen, vor allem im Fernabsatzrecht, geführt. Einen Überblick gibt es unter: www.osnabrueck.ihk.de (Dok.-Nr. 128114). Alle Infos: IHK, Dr. Lars Winter, Tel. 0541 353-315.

Gängige Zahlungsmethode: Online-Shops müssen Verbrauchern eine gängige kostenfreie Zahlungsmethode anbieten. Die Rechtsgrundlage dafür ist § 312a Abs. 4 Nr. 1 BGB

Button „zahlungspflichtig bestellen“: Der Bestellbutton auf einer Internetseite muss mit einer eindeutigen Beschriftung, beispielsweise „zahlungspflichtig bestellen“, versehen sein. Missverständlich ist etwa „bestellen“. Die Kostentragungspflicht muss unmissverständlich zum Ausdruck kommen. (§ 312j Abs. 3 BGB)



Widerrufsbelehrung: Verbrauchern ist zwingend ein Musterformular zur Verfügung zu stellen. Die Kunden müssen dieses jedoch nicht nutzen. (§ 356 BGB, Art. 246a § 1 Abs. 2 EGBGB)

Schlechte Kundenbewertungen: Schlechte Noten oder Kommentare müssen als grundgesetzlich geschützte Meinungsäußerungen und Werturteile hingenommen werden. Dies gilt jedoch nicht, wenn objektiv falsche Tatsachen verbreitet werden oder es sich um überzogene Schmähkritik handelt. (Art. 5 Abs. 1 S. 1 GG)

Telefonnummer im Impressum: Online-Händler müssen, neben ihrer E-Mailadresse, mindestens eine weitere Möglichkeit zur effizienten Kontaktaufnahme angeben, oftmals eine Telefonnummer. Diese darf aber, nach überwiegender Ansicht, keine teure Mehrwertnummer sein. Achtung: Gegenüber Verbrauchern muss sowieso eine Telefonnummer angegeben werden. (§ 5 Abs. 1 Nr. 2 TMG, § 356 BGB, Art. 246a § 1 Abs. 2 EGBGB)

Werbung per E-Mail: An Verbraucher darf E-Mail-Werbung grundsätzlich nur versendet werden, wenn die Empfänger ausdrücklich eingewilligt haben. Ob dies auch für Werbung in automatisch generierten Antwort-E-Mails gilt, ist noch umstritten. Zulässig bleibt das „double-opt-in“. (§ 7 UWG)

Liefertermin: Der Liefertermin muss möglichst genau angegeben werden. So ist die Angabe „ca. 2-4 Werktage“ weiterhin zulässig. Unzulässig ist jedoch „in der Regel“ oder „voraussichtlich“. (Art. 246a § 1 Abs. 1 Nr. 7 EGBGB)

„Richtig – oder gar nicht!“

von Beate Böbl, IHK

Als unser Titelfoto entsteht, weht ein frischer Wind. Zufall zwar, aber eine passende Symbolik für die Bewegung der Branche, in der Carla Gundlach tätig ist. Die Osnabrückerin ist Geschäftsführerin der bimarkt GmbH & Co. KG, einem großflächigen Fachhandel für Bürobedarf an der Hannoverschen Straße.

Im Jahr 1990 eröffnete der bimarkt bundesweit als der erste Büroabholmarkt. Seither hat das Internet dort vieles aufgewirbelt. Doch sollte es wirklich ein papierfressendes Monster sein, so haben Carla Gundlach und ihr Team aus zehn Mitarbeitern es bisher erfolgreich gezähmt. Mit E-Procurement und einem Onlineshop, zum Beispiel. – Ein Gespräch auch darüber, dass Furcht vor Neuem wenig bringt. Mitzudenken, umso mehr.

__Frau Gundlach, sollte es je das 110 %-papierlose Büro geben, welchen Gegenstand würden Sie vermissen?

Den Füllfederhalter. Um den würde es mir persönlich leid tun. Viele Kinder

kennen aber schon heute keine Füller mehr, sondern schreiben mit einem Tintenroller.

__Bitte sagen Sie, dass der Füller nie aussterben wird.

Das kann ich nicht, denn nehmen wir zum Beispiel die Aktenordner. Die waren über lange Zeit zum Jahresende hin fast ein Selbstläufer, ein Massenartikel. Das ist heute anders. Wir sehen anhand der Bestellzahlen ganz klar und auf breiter Basis eine Entwicklung hin zu neuen Formen der Büroorganisation. Prozesse verändern sich eben. Und die Menschen tun das auch.

__Können Sie uns die wichtigsten Veränderungen durch das Internet kurz beschreiben?

Durch das Internet ist der Markt viel, viel transparenter geworden. Das ist in vielerlei Hinsicht positiv. Es erfordert aber vom Fachhandel zugleich ein klares Umdenken, denn früher wurde hier das Sortiment gemacht und den Kunden vorgestellt. Auch die Warenkompetenz und -beratung lagen in allererster Linie beim Fachhandel vor Ort. Das hat sich durch das Netz komplett gedreht. Längst sind alle Produkte online zu sehen, zu vergleichen und zu kaufen.

__Wie haben Sie darauf reagiert?

Vor allem haben wir uns davon nicht schrecken lassen, sondern frühzeitig geschaut: Wo sind die Lücken, die für Kunden bei der Internetsuche nach Büroartikeln lästig sind und die wir mit unserem Fachwissen ausfüllen können? Im Ergebnis haben wir festgestellt, dass die Veränderungen

durch das Netz uns Chancen bieten. Seit rund zehn Jahren haben wir deshalb einen Onlineshop für gewerbliche Kunden und seit 2007 bieten wir E-Procurement, also die elektronische Warenbeschaffung an.

__Wieso ist gerade das E-Procurement für die Kunden Ihrer Branche interessant?

Weil wir Bestellabläufe im so genannten „C-Sortiment“ – also bei den Dingen, die nicht für das Kerngeschäft oder die Kernproduktion benötigt werden – optimieren. Anders gesagt: Wer Bürobedarf benötigt und sich nicht täglich damit befasst, für den kann der Suchaufwand im oftmals sehr kleinteiligen Sortiment lästig und zeitaufwendig sein. Außerdem müssen Budgets eingehalten und Ausgaben verschiedenen Kostenstellen zugeordnet werden. Hier setzt das E-Procurement an, das als einheitliches Bestellsystem all dies zusammenführt.

__Wer hat die Lösung entwickelt?

Wir haben E-Procurement zunächst über unsere Genossenschaft kennengelernt, die die Software bereitstellte. Wir haben es dann aber intensiv weiter vorangetrieben und nach weiteren Anbietern gesucht, die ebenfalls im Bereich der C-Sortimente tätig sind. Das war



Ehrenamtlich setzt sich Carla Gundlach auch im DIHK-Handelsausschuss für die Interessen der Wirtschaft ein. Ende April tagte das Gremium in Chemnitz: „Dort ging es u.a. um Online-Theemen in der Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann. Das ist wichtig, weil sich hier sehr viel verändert! Wir haben erarbeitet, was Azubis lernen sollten (z.B. Online-Reklamationen) – und wollen das über den DIHK weiter voranbringen.“



„Lücken erkannt und genutzt“:
Carla Gundlach ist Mitglied im
IHK-Handelsausschuss und im
DIHK-Handelsausschuss.

anfangs viel Arbeit, aber heute sind wir ein Netzwerk aus rund zehn Partnern aus der näheren und weiteren Region. Darunter ein Technischer Handel aus der Nachbarschaft oder ein Getränkelieferant. Die Lösung ist für alle Beteiligten positiv: Der Kunde hat den Mehrwert, mit einem einheitlichen System arbeiten und verschiedene Waren bestellen zu können. Und uns, als einzelne Fachhändler, macht der Verbund ebenfalls attraktiver.

__ Welche Entwicklung beobachten Sie beim E-Procurement?

Wir bemerken, dass sich in Unternehmen bei der Beschaffung seit etwa fünf Jahren ganz klar der Prozesskostengedanke durchsetzt. Zudem ist ein Trend erkennbar, dass nicht nur Firmen mit hoher Mitarbeiterzahl, sondern immer mehr kleinere Unternehmen E-Procurement nutzen. Dies hat auch damit zu tun, dass vielfach ein Generationswechsel stattfindet und es insgesamt eine größere Offenheit gegenüber Online-Themen gibt. Aus meiner Sicht wirkt sich auch der wachsende Fachkräftemangel aus: Die vorhandenen Fachkräfte werden für andere Aufgaben gebraucht, als für kleinteilige Prozesse. Hier liegen Lücken, die wir erkannt und für uns genutzt haben.

__ Sie haben aber auch einen Onlineshop für gewerbliche Kunden. Wie ist dort die Entwicklung?

Unser Onlineshop ist ein Muss und wird ebenfalls gut genutzt. Künftig wollen wir unsere Nutzer dort aber noch besser kennenlernen. Unser E-Business-Spezialist und Prokurist Stefan Lauxtermann analysiert derzeit, wie die Kunden im Onlineshop auf uns aufmerksam werden. Deutlich ist schon jetzt, dass unsere Homepage mit dem Shop vor allem ganz gezielt gesucht wird – und nicht etwa über Suchmaschinentreffer gefunden wird. Das heißt unter anderem, wir haben mit Kunden zu tun, die uns vielfach schon kennen. Das bietet Potenzial.

__ Haben die beiden Lösungen sich intern stark ausgewirkt?

Ja. Und beide Lösungen waren durchaus mit hohen Investitionen verbunden. Für uns sind das aber Ausgaben, auf die wir nicht verzichten wollten. Personell haben wir uns ebenfalls darauf eingestellt, haben Fachleute, die in beiden Bereichen firm sind. Die Ergebnisse zeigen, dass unsere Entscheidungen für uns richtig waren. Wir machen heute 70 bis 75 Prozent unseres monatlichen Umsatzes von Firmenkunden mit E-Procurement. Durch den Onlineshop generieren wir hier aktuell sieben bis zehn Prozent.

__ Das Kürzel „bi“ im Firmennamen steht für „büro + ideen“. Verraten Sie uns, wie die Bürobranche der Zukunft aussieht?

Wohin die Entwicklung genau geht, kann wohl niemand exakt voraussagen. Das war aber nicht anders, als ich in der Lehre war. Manche rieten mir deshalb sogar von einer Ausbildung ab. So ein Pessimismus ist nicht gut. In diesem Jahr besteht unser bimarkt 25 Jahre und ich kann Ihnen heute aus der Erfahrung sagen: Die Entwicklung ist längst noch nicht am Ende. Wir werden uns auch weiter anschauen, wohin es geht und dann daran festhalten, neue Wege zu gehen. Und zwar richtig – oder gar nicht! ■

www.bimarkt.de



Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de



GOLDBECK Nord GmbH, Niederlassung Münster
48155 Münster, Martin-Luther-King Weg 5
Tel. 0251/26553-0



Regionale Konjunktur zeigt Stabilität

1 __ Die regionale Wirtschaft zeichnet sich zum Jahresanfang 2015 durch Stabilität aus. Die Geschäftslage stieg leicht. Die Stabilisierung geht aber mit einer Korrektur der Erwartungen einher.

Nach der Belebung im Vorquartal hat sich die regionale Konjunktur auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts stabilisiert. Der Konjunkturklimaindex, welcher Geschäftserwartungen und Geschäftslage in einem Index vereint, liegt weiterhin bei 114 Punkten. Die Geschäftslage ist gegenüber dem Vorquartal leicht gestiegen. Der Anstieg der Geschäftserwartungen im Vorquartal wurde wieder korrigiert. Das größte Risiko für ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2015 sehen die regionalen Unternehmen derzeit in schlechten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (43 % der befragten Unternehmen). Weitere hohe Risiken sind steigende Arbeitskosten (33 %), eine schwache Inlandsnachfrage (32 %) und der Fachkräftemangel (29 %). (pe) ■

Hauptgeschäftsführerin des NIHK an Netzwerk-Spitze

2 __ Im April haben die Vertreter der nds. Innovations- und Wirtschaftsförderer die Vorsitzenden des Innovationsnetzwerks Niedersachsen neu gewählt. Prof. Dr. Thomas Hanschke (1. Vorsitzender) und Dr. Susanne Schmitt (2. Vorsitzende) bilden künftig die Spitze des Netzwerks.

Hanschke (Foto, 1.) ist hauptamtlich Präsident der Technischen Universität Clausthal. Dr. Susanne Schmitt (2. v.l.) ist Hauptgeschäftsführerin des Niedersächsischen Industrie- und Handelskammertages (NIHK). Auf der Agenda der neuen Vorsitzenden steht u. a. die Umsetzung der europäischen Strukturfonds-Förderperiode mit Projekten von Wirtschaft und Wissenschaft. Wirtschaftsminister Olaf Lies (2. v.r.) unterstrich die Rolle des Innovationsnetzwerks – das 270 Mitgliedsinstitutionen zählt – als „Metanetzwerk“ für eine interdisziplinäre Zusammenarbeit in der Wirtschafts- und Innovationsförderung.

Mit im Bild: Der turnusgemäß scheidende Vorsitzende Michael Koch (r.). ■

Betriebe sind zufrieden mit den Berufsschulen

3 __ 85 % der regionalen Unternehmen sind mit der Arbeit der Berufsschulen zufrieden. Das ergab eine IHK-Umfrage zur Berufsschulsituation, die Anfang des Jahres bundesweit unter Ausbildungsbetrieben und Berufsschullehrkräften durchgeführt wurde.

In der Region wurde die Berufsschulsituation überdurchschnittlich gut bewertet. Aber auch landes- und bundesweit zeigen sich 78 % bzw. 76 % der Betriebe zufrieden. Unter anderem wird gelobt, dass die Lehrkräfte dem Betrieb als Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Die Unterrichtsversorgung beurteilt allerdings nur die Hälfte der Unternehmen als gut. Die andere Hälfte bewertet sie nur als ausreichend oder mangelhaft und berichtet von Unterrichtsausfällen. Um die Unterrichtsversorgung zu sichern, fordern drei Viertel der Betriebe, verstärkt um Seiteneinsteiger aus der Praxis als Lehrkräfte zu werben. 42 % sprechen sich dafür aus, mehr Berufsschullehrer auszubilden. (spl) ■



4



6



5

Den grenzüberschreitenden Arbeitsmarkt besser nutzen

4 __ Die Region und die Niederlande würden von einem stärkeren Austausch von Arbeitskräften profitieren: Dies wurde beim IHK-Mittagsgespräch in Meppen deutlich.

Zu Gast waren Hans-Joachim Haming (r.), Vorsitzender der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Nordhorn und Wim Evers (M.), Berater bei EUROpean Employment Services (EURES) in Enschede. Die Arbeitslosenquote in den Grenzregionen liegt bei 7 %, während sie im Emsland und der Grafschaft 3 % beträgt, sagte IHK-Vizepräsident Dr. Norbert Siebels (l.) und wies auf den wachsenden regionalen Fachkräftebedarf hin. Potenzial sehen auch die zwei Referenten: „Die Arbeitnehmerfreizügigkeit ist ein Grundpfeiler des EU-Binnenmarktes. In der Praxis stößt sie aber immer wieder an Grenzen. Nur über eine stärkere grenzüberschreitende Zusammenarbeit können wir die noch bestehenden Hindernisse überwinden“, so Haming und Evers. (pe) ■

IHK-Netzwerk: Nachhaltiges Bauen

5 __ Über „Nachhaltiges Bauen“ informierte Dorothea Lück von der Gussek Haus Franz Gussek GmbH & Co. KG kürzlich das IHK-Netzwerk Umwelt.

Der Nordhorer Fertighausbauer war vor wenigen Wochen vom Bundesumweltministerium prämiert worden: Der von Gussek errichtete Bungalow wurde dabei mit der Note „sehr gut“ (1,6) bewertet. „Wir gehen davon aus, dass es kurzfristig eine weitere Zertifizierungsrunde geben wird“, so die Bauingenieurin und Auditorin Dorothea Lück. Aktuell werde der Kriterienkatalog anhand der Erfahrungen der ersten Runde überarbeitet. Dieser war in einem Bundesforschungsprojekt der Hochschule München u. a. unter Beteiligung der Nordhorer aufgestellt worden. Rund 400 Häuser produziert Gussek in den Werken Nordhorn und Elsnigk pro Jahr. Anders als früher wird jedes einzelne individuell geplant und gefertigt, wie der Rundgang durch die Produktion zeigte (s. Foto). Alle Infos: IHK, Andreas Meiners, Tel. 0541 353-245. ■

IHK-Hausrallye beim Boys' Day 2015

6 __ In der IHK geht es häufiger mal eilig zu. Eine organisierte Rallye durchs Haus, die ist aber etwas Besonderes und extra reserviert für den „Boys' Day“. Fünf Jungen besuchten uns dazu am 23. April.

Für die Gäste zwischen 10 und 14 Jahren hatten sich Ausbilderin Vanessa Moseke und drei Azubis der IHK einiges einfallen lassen. Und, natürlich, ging es dabei auch um den Ausbildungsberuf Kauffrau/-mann für Büromanagement. Bei dem nämlich liegt der Anteil männlicher Auszubildender bundesweit unter 40 %. „Wir wollten zeigen, warum der Beruf nicht nur etwas für Frauen ist“, sagte Vanessa Moseke. Gemeinsam gestalteten die Jungen einen Flyer und machten eine Hausrallye zu einigen Arbeitsplätzen. Mit IHK-Umweltreferent Andreas Meiners wurden später kleine Elektrotransporter gebastelt. Vanessa Moseke: „Wir hoffen, dass wir den Jungen neue Anregungen für ihre Berufsziele gegeben haben. Und vielleicht bewerben sie sich ja später bei uns.“ ■

„Differenzierter Blick auf Verantwortung“

von Karen Frauendorf, IHK

Jährlich lädt die IHK Unternehmer und Vertreter aus Politik und Wissenschaft zur Regionalkonferenz ein. Im Fokus 2015 stand das Thema „Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen“. Gastredner im Landgericht Osnabrück war Prof. Dr. Nick Lin-Hi, Juniorprofessor für Corporate Social Responsibility (CSR) an der Universität Mannheim und Preisträger des Max-Weber-Preises für Wirtschaftsethik im Jahr 2010.

„Hätte Sankt Martin seinen Mantel nicht mit dem Bettler geteilt, sondern eine Mantelfabrik gebaut und den Bettler eingestellt, wäre das die bessere Lösung gewesen.“ So der etwas provokante Einstieg von Prof. Nick Lin-Hi, der anschließend auf den negativen Imagewandel des Unternehmers aufmerksam machte. Dies sei umso erstaunlicher, als sich die Situation von Arbeitnehmern etwa in puncto Jahresarbeitszeit oder verfügbares Einkommen in den vergangenen 60 Jahren erheblich verbessert habe. Kurzum: „Unternehmer werden niemals heilig gesprochen, auch

dann nicht, wenn sie tausende von Arbeitsplätzen schaffen“.

Sinnvoll sei es, einen differenzierten Blick auf die Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung zu werfen. Seine These: Finanzielle Unterstützung für Sportvereine oder gemeinnützige Organisationen kann gesellschaftlich wertvoll sein, mache aber nicht den Kern von gesellschaftlicher Verantwortung aus. Der Kern sei vielmehr im Unternehmen selbst zu suchen, bei seinen Produkten und Herstellungsprozessen. Wenn Preisabsprachen stattgefunden haben, oder aber das Produkt durch Kinderarbeit hergestellt wurde, schade das nicht nur den beteiligten Unternehmern, sondern beschädige insbesondere auch das Vertrauen in die soziale Marktwirtschaft.

Auf der IHK-Regionalkonferenz berichteten drei Unternehmensvertreter über die Umsetzung gesellschaftlicher Verantwortung in der Praxis: Professor Dr. Felix Osterheider, Georgsmarienhütte GmbH in Georgsmarienhütte, sprach zum Thema „Industrie als guter Nachbar“. Sein Ansatz: „Ohne unseren Stahl gibt es keine Mobilität. Trotz dieser klaren Erkenntnis brauchen wir als Stahlhersteller immer wieder neu die Akzep-

tanz und ein Verständnis für unsere Arbeit. Deshalb ist unser Unternehmen ein „guter Nachbar“ – mit dem Blick auf die Umgebung, auf Transparenz, Engagement und die Austauschbeziehung zu den Stakeholdern.“

Dr. Norbert Siebels, Klamann-Deilmann GmbH in Geeste, berichtete über „Nachhaltigkeit in der Torfindustrie und die hauseigenen Nachhaltigkeitsberichte: „Ein Unternehmen, das dauerhaft bestehen will, muss sichtbar gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Dabei geht es nicht um eine Inszenierung oder eine Marketingkampagne, sondern um eine ehrliche und glaubwürdige Darstellung konkreter verantwortlicher Handlungen. Deshalb steht Nachhaltigkeit im Mittelpunkt unserer Aufmerksamkeit und Kommunikation.“

Abschließend führte Dr. Wilhelm-Friedrich Holtgrave, WKS Textilveredlungs-GmbH in Wilsum, zu verantwortlicher Unternehmensführung in der globalisierten Textilwirtschaft aus: „Schon die Lieferkette für ein einfaches Textilprodukt wie ein Oberhemd umfasst mehr als 140 Stationen in aller Welt. Die Forderung nach einer komplett nachhaltigen und überprüfbaren Lieferkette ist für unsere Branche daher deutlich schneller erhoben als tatsächlich umsetzbar. Die deutsche Textil- und Modeindustrie stellt sich aber aus ihrer gesellschaftlichen Verantwortung heraus dieser Herausforderung und ist schon auf einem guten Weg.“

Weitere Infos: IHK, Karen Frauendorf, Tel. 0541 353-335 und www.osnabrueck.ihk.de (Dok.-Nr. 9728) ■



Diskutierten gemeinsam über CSR: (vorn, v.l.) Gabriela König MdL (FDP), Filiz Polat MdL (Bündnis90/Die Grünen), Prof. Dr. Nick Lin-Hi, Moderator Prof. Dr. Torsten Arnsfeld (Hochschule Osnabrück); (hinten, v.l.) Antonius Fahnenmann (Präsident des Landgerichts), Dr. Norbert Siebels, Albert Stegemann MdB (CDU), Dr. Wilhelm-Friedrich Holtgrave, Rainer Spiering MdB (SPD), IHK-Präsident Martin Schlichter, Prof. Dr. Felix Osterheider und IHK-Hauptgeschäftsführer Marco Graf.

Vorsicht bei der Ermittlung von Unternehmenswerten

Rund 70 % aller Unternehmer schätzen den Wert ihres Unternehmens als zu hoch ein. Welche Folgen dies haben und wie man vorbeugen kann, darüber informierte eine Veranstaltung der IHK.

Als eines der Risiken einer falschen Bewertung bei familieninterner Nachfolge nannten Ralf Harrie und Ingo Claus (K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten) die dann eventuell hohen Ausgleichsansprüche der Miterben. Denkbar seien auch überhöhte Erbschaftsteuerforderungen. Und: Im Falle eines geplanten Verkaufs führt eine zu hohe Bewertung nicht selten zu überhöhten Preiserwartungen und damit zu einer Unverkäuflichkeit des Unternehmens.

Neben dem Substanzwert- und Multiplikatorverfahren wird in Deutschland insbeson-

Informierten über Unternehmenswerte:
Ingo Claus (l.) und Ralf Harrie. Hier mit
IHK-Mitarbeiterin Karen Frauendorf.



dere das Ertragswertverfahren für die Bewertung von Unternehmen genutzt. „Dies ist ein von der Wirtschaft und den Finanzbehörden akzeptiertes Verfahren. Es bereinigt bei der Bestimmung des Unternehmenswertes die Ergebnisse der Vergangenheit, um eine möglichst plausible Zukunftsentwicklung zu prognostizieren“, sagte Harrie. Die Ergebnisse des Ertragswertverfahrens sind abhängig von einer möglichst objektivierten Einschätzung der zukünftigen Überschüsse, sowie von einer

realistischen Risikoabschätzung für den zu ermittelnden Kapitalisierungszinsfuß. „Der Wert des Unternehmens orientiert sich damit eher am Marktwert und führt sehr oft zu einer geringeren Steuerbelastung bzw. geringeren Abfindungssummen gegenüber Miterben und somit zu einer geringeren finanziellen Belastung der zu übergebenden Unternehmen“, unterstrich Ingo Claus die Vorteile des Bewertungsverfahrens. Weitere Infos: IHK, Enno Kähler, Tel. 0541 353-316. ■



B. Bosch, Engbers GmbH & Co. KG
Genossenschaftsmitglied seit 1993

Erst expandieren, dann neue Mitarbeiter. Oder andersrum?

Finden wir gemeinsam mit unseren Partnern der
Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken
Antworten. Persönlich, fair, genossenschaftlich.

vr.de/weser-ems

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Sprechen
wir über Ihre
Zukunft!

Wir machen den Weg frei.

**Volksbanken
Raiffeisenbanken**



Wir machen den Weg frei. Gemeinsam mit den Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken: DZ BANK, Bausparkasse Schwäbisch Hall, DG HYP, DZ PRIVATBANK, easyCredit, MünchenerHyp, R+V Versicherung, Union Investment, VR Leasing Gruppe, WL BANK.

Die Industrie schläft nie

von Juliane Hünefeld-Linkermann, IHK

Zur „Spätschicht“ trafen sich Ende April rund 40 regionale Entscheider aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung. Sie nutzen die gemeinsame Einladung von IHK und Industriellem Arbeitgeberverbandes (IAV), um die regionale Industrie bei Nacht kennenzulernen. Die Betriebsbesuche zu ungewöhnlicher Zeit sind Teil der gemeinsamen IHK/IAV-Kampagne „Industrie ist Zukunft“.

„Unsere Spätschichten bieten einen Blick hinter die Kulissen von Industrieunternehmen, die unsere Region so stark machen“, betonten die Hauptgeschäftsführer Marco Graf (IHK) und Axel Busch (IAV). Mit den Betriebsbesuchen zu ungewöhnlicher Zeit, nämlich von 17 Uhr bis 22 Uhr, wolle man mehr Sympathie für die Industrie am Standort schaffen: „Die Industrie ist schließlich unverzichtbarer Teil unserer regionalen Wirtschaft“. Die Ziele an den zwei Spätschicht-Abenden: Die R & R Ice Cream Deutschland GmbH in Osnabrück, die Kesseböhmer Holding e. K. in Bad Essen, die Georg Utz GmbH in Schüttorf

sowie die RKW SE in Nordhorn. Sie stellten den Teilnehmern vor, was aus ihrer Sicht erfolgreiche industrielle Tätigkeit ausmacht: Qualifizierte Fachkräfte, eine moderne Infrastruktur und eine ausgewogene Energiepolitik.

Fachkräfte gesucht

Rüdiger Köhler, Geschäftsführer der Georg Utz GmbH, und Dr. Stefan Forster, General Manager der RKW SE in Nordhorn, unterstrichen den Fachkräftebedarf ihrer Unternehmen. „Der Fachkräftemangel ist auch in der Grafschaft spürbar. Deshalb ist die

Werbung von Nachwuchskräften für uns besonders wichtig“, waren sich Köhler und Dr. Forster einig: „Wir müssen uns dem Wettbewerb stellen und neue Wege gehen“. So habe die Georg Utz GmbH die Marke „Werde einer von Utz“ aufgebaut. In einem im Internet abrufbaren Video könnten sich Interessierte ein Bild vom Unternehmen machen. „Auch der Zukunftstag für angehende Auszubildende ermöglicht einen Blick hinter die Kulissen“, erläuterte Köhler.

Beide Betriebe engagieren sich im Kunststoffnetzwerk der Ems-Achse, um u. a. neue Wege zur Ansprache von Jugendlichen zu suchen. Ausstellungsbesuche auf Jobbörsen, Ausbildungs- und Hochschulmessen sollen das Interesse junger Menschen wecken, sich intensiver mit der Kunststoffindustrie und ihren innovativen und vielfältigen Produkten auseinanderzusetzen. Um die Fachkräfte von Morgen darüber hinaus schon früh auf die Branche aufmerksam zu machen, hat RKW zusammen mit anderen Unternehmen modern ausgestattete Kunststoffprüflabore an berufsbildenden Schulen eingerichtet. „Sei es als Praktikant, Auszubildender, Werkstudent oder Trainee: die Optionen für einen Karrierestart bei RKW sind vielfältig“, erläuterte Dr. Forster. „Wir investieren umfassend in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter und bieten Aufstiegsmöglichkeiten.“



„Hoher Fachkräftebedarf“: Die Teilnehmer bei der Kesseböhmer Holding e. K.



Exklusive Einblicke: Unser Foto entstand beim Folienspezialisten RKW SE.

heit der international agierenden Unternehmensgruppe hervor. „Als drittgrößter Eiskremhersteller der Welt mit elf Werken in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Italien, Polen, Australien und Südafrika, sind wir ständig auf der Suche nach qualifizierten Nachwuchskräften. Natürlich auch hier vor Ort, in Osnabrück. Deshalb engagieren wir uns zusammen mit der IHK im Rahmen von Schulkooperationen, um unser Unternehmen bei zukünftigen Auszubildenden bekannter zu machen und auch Praktika bei uns im Hause anzubieten.“

Bei der Kesseböhmer Holding e. K. in Bad Essen betonte der Inhaber Oliver Kesseböh-



„Spätschicht“: Für die Gäste gab es Betriebsführungen (hier bei RKW SE).

mer den dringenden Bedarf an Fachkräften und hob das Erfordernis einer guten Ausbildung hervor: „Die im eigenen Hause praxisnah ausgebildeten Mitarbeiter bilden ein wichtiges Reservoir, um frei werdende Stellen im Unternehmen intern besetzen zu können.“ Aktuell bilde das Unternehmen über 140 junge Menschen aus.

Alle Informationen: www.industrie-ist-zukunft.de ■

In Ausbildung investieren

Dr. Gotthard Kirchner, General Manager der R & R Ice Cream Deutschland GmbH aus Osnabrück, hob die regionale Verbunden-

INDUSTRIE IST »»» ZUKUNFT

Osnabrück Emsland Grafschaft Bentheim

www.industrie-ist-zukunft.de



INDUSTRIE SCHAFFT INFRASTRUKTUR!

»Eine leistungsfähige Infrastruktur ist Grundvoraussetzung für ein funktionierendes Wirtschaftsleben. Ohne gut ausgebaute Verkehrswege gibt es keine Mobilität von Personen oder Gütern. Ohne Leitungsnetze fehlt eine zuverlässige Wasser- und Energieversorgung. Die Bauindustrie ist sich ihrer Verantwortung bewusst. Für einen planvollen, nachhaltigen und ressourcenschonenden Infrastrukturausbau arbeiten große Unternehmen, Mittelstand und Handwerk Hand in Hand. Sicherheit und Qualität stehen dabei immer im Vordergrund.« **Prof. Dr.-Ing. Friedrich Quellmelz**

Geschäftsführer Beton- und Monierbau GmbH, Nordhorn



EU will digitale Grenzen einreißen

Berlin/Brüssel. Um digitale Grenzen einzureißen, will die EU-Wettbewerbskommissarin Margrethe Vestager mit einer Sektoruntersuchung im elektronischen Handel unternehmerische Maßnahmen evaluieren, die den digitalen Binnenmarkt behindern. Das gab sie jetzt auf der Internationalen Kartellkonferenz des Bundeskartellamts in Berlin bekannt. Die Problematik: Geo-Blocking zum Beispiel kann Nutzer aufgrund ihres Wohnsitzes vom Zugriff auf Websites ausschließen. Auch Anforderungen an bestimmte Kreditkartendaten können den grenzüberschreitenden Handel verhindern. Die Hemmnisse gehen oft auf Vereinbarungen zwischen den Produzenten und den Rechteinhabern auf der einen sowie den Händlern auf der anderen Seite zurück. Laut Vestager nutzen nur 15 % der Online-Käufer einen Händler aus einem anderen Mitgliedstaat.

Die EU-Kommissarin wird dem Kommissionskollegium im Mai die Einleitung einer Untersuchung des Wettbewerbs im elektronischen Handel vorschlagen. Erste Ergeb-



Digitale Grenzen aufdecken: Die dänische Politikerin und EU-Kommissarin Margrethe Vestager.

nisse soll es dann Mitte 2016 geben. Hintergrund: Die Kommission kann solche Sektoruntersuchungen vornehmen, sobald ihr Hinweise vorliegen, dass der Wettbewerb in einem Wirtschaftszweig nicht reibungslos funktioniert. Bestätigt sich der Eindruck, können Maßnahmen über wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen bzw. den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung eingeleitet werden. ■

Auslandsinvestitionen auf dem Höchststand

Immer mehr deutsche Industrieunternehmen planen, im Ausland zu investieren: 2015 wollen 47 % der Industriebetriebe dafür Kapital in die Hand nehmen, so viele wie nie zuvor. Das zeigt die DIHK-Umfrage „Auslandsinvestitionen in der Industrie, Frühjahr 2015“ unter rund 2.500 Unternehmen. Gleichwohl lässt das Wachstum der Investitionsbudgets etwas nach, berichtet DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier. Dies sei „eine Reaktion auf die Vielzahl der internationalen Krisen, die viele deutsche Investoren 2014 kalt erwischt haben“. Die vorsichtigeren Budgetpläne deckten eine abermals gestiegene Palette regionaler Zielmärkte ab. Besorgt zeigt sich Treier, dass für 2015 erneut mehr Auslandsinvestitionen aus Kostengründen geplant sind. Geld zu sparen, sei für 23 % der auslandsaktiven Unternehmen das Motiv ihres Engagements (2014: 21 %). Die Verlagerung aus Kostengründen bedeutet Investitionsverzicht und zumindest mittelfristig weniger Beschäftigung an heimischen Standorten. ■



Seychellen werden 161. WTO-Mitglied: Die „World Trade Organization“ (WTO) wurde 1995 in Genf als Nachfolgerin des GATT-Abkommens („General Agreement on Tariffs and Trade“) gegründet. Die Nationalversammlung der Seychellen hatte Ende März einstimmig das WTO-Beitrittsprotokoll ratifiziert und Präsident James Michel hat die Beitrittsurkunde an einen WTO-Vertreter übergeben. Nach einer einmonatigen Frist wird ein Land dann automatisch zu einem vollwertigen Mitglied der Welthandelsorganisation. Der Inselstaat hatte sich bereits 1995 erstmals um eine Mitgliedschaft beworben. ■

DIHK veröffentlicht den „Euro-Reform Monitor“

Berlin/Brüssel. In seinem „Euro-Reform-Monitor“ skizziert der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin die Reformpolitik und den Stand der Haushaltssanierung in Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Portugal, Spanien und Zypern. Die Bestandsaufnahme der bereits unternommenen und der geplanten Schritte sowie der bislang erzielten Ergebnisse liest sich erfreulich: Erstmals seit 2007 sollen alle Länder der Eurozone wieder wachsen. Auch die Haushaltslage entspannt sich zusehends. Lediglich die politische Entwicklung in Griechenland habe zuletzt wieder Zweifel an einer stabilen Erholung geschürt, heißt es in der Übersicht, die mit Unterstützung der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) erstellt wurde.



Zahlen und Infos zur EU-Reformpolitik: Der Monitor benennt sie.

Das Risiko eines Überschwappens der Krise in Griechenland auf andere Länder ist nach Einschätzung des DIHK insgesamt deutlich geringer als noch vor einigen Jahren. Alles in allem rechnet der DIHK für die Eurozone in 2015 mit einem Wachstum von 1,2 %.

Der „Euro-Reform-Monitor“ ist kostenfrei abrufbar unter: www.dihk.de (Suchwort: international) ■

tourismus

Hübscher Anblick, guter Ausblick:
Einer der historischen Doppeldecker.

3 x gratis: Rundfahrt im Doppeldecker!

Osnabrück aus der Perspektive eines Doppeldeckers: Die Stadtwerke machen es möglich und schicken bis November wieder ihre markanten Oldtimerbusse auf Tour. Osnabrück „von oben“, das steht neben besonderen Ausblicken

auch für wissenswerte Einblicke in die Stadtgeschichte, weil die Fahrten von „ZeitSee-

ing Stadtführungen“ begleitet werden. Erstmals gingen die Busse übrigens 2010 an den Start. Aktuell gibt es vier je 2-stündige Rundfahrten: Eine „Osnabrück Tour“, eine „City Tour“ und eine „Industrietour“, die u.a. den Hafen ansteuert. Auf der „Piesberg-Tour“ wird der gleichnamige Kultur- und Landschaftspark erläutert. Die Touren starten samstags (11.30 Uhr/14.30 Uhr, ab Lortzingstraße/Ecke Domhof).

Alle Informationen:
www.stadtrundfahrten-os.de

Gemeinsam mit den Stadtwerken ver-
losen wir 3 x 1 Tourenticket nach Wahl!
Senden Sie uns (bis 30.5.) eine Mail mit
dem Stichwort „Bus!“ an gewinn@osnabrueck.ihk.de Viel Glück! ■



Foto: PR / Traditionsbus e.V.

RADexpress macht das Emsland mobil



Das Emsland ist eine Radregion und gewinnt durch den Fahrradbus „Emsland RADexpress“

an Attraktivität. Auf sieben Linien verkehrt der Bus mit dem Radanhänger (Foto, o.). Die Namen der Linien kennzeichnen, welches Terrain angesteuert wird und heißen: Nordhümmling, Hümmling, Dankern, Naturpark, Hasetal, Lingener Land und Grafschaft Bentheim (in Kooperation mit dem GrafschafterFietzenbus). Die Linien erstrecken sich stets in Ost-West-Richtung und „docken“ an die Nord-Süd-Schienenverbindung der Deutschen Bahn an. [Alle Infos: www.emsland-radexpress.de](http://www.emsland-radexpress.de) ■

IHK-Forum am 12. Mai: Geschäftsreisen ab FMO

Rund 20 Mio. Geschäftsreisen werden jährlich in der Region registriert. Welche Unterstützung gibt es dabei in der Region? Die IHKs Nord Westfalen und Osnabrück – Emsland – Grafschaft Bentheim wollen darüber ins Gespräch kommen am 12. Mai 2015 (ab 14 Uhr) beim kostenfreien Info-Forum am dem Flughafen Münster/Osnabrück (FMO). [Infos: IHK, Falk Hassenpflug, Tel.0541-353 215.](mailto:Infos:IHK,Falk.Hassenpflug,Tel.0541-353.215) ■

Deutscher Tourismuspreis jetzt mit Publikumsvoting

Im Vorjahr ging der Deutsche Tourismuspreis in die Region: Prämiert wurde die „Mundraub“-Idee der Hasetal Touristik GmbH. 2015 geht der Preis mit einem neuen Konzept in die 11. Runde: Erstmals wird neben den Jurypreisen auch ein Publikumspreis verliehen. Netznutzer können ihren Publikumsliebbling in einem Online-Voting wählen. Bewerbungen sind noch bis zum 29. Mai 2015 möglich. [Alle Infos: www.deutscher-tourismuspreis.de](http://www.deutscher-tourismuspreis.de) ■

IHK-Tourismusausschuss: Ferienregelung soll bleiben

Der IHK-Tourismusausschuss hält eine Neuregelung der niedersächsischen Ferienordnung für die Jahre 2017 bis 2024 nicht für sinnvoll. Kritisiert wird insbesondere die Idee, neben den Weihnachtsferien zusätzliche Winterferien einzuführen. Dies würde für die jetzt als Saisonanbieter geführten Betriebe besonders im ländlichen Raum die Auslastung in der Saison weiter reduzieren. Allein wegen der problematischen Mitarbeiterrekrutierung wäre eine einwöchige Öffnung undurchführbar. Nennenswerte positive Impulse durch einwöchige Winterferien sind nicht zu erwarten. (ha) ■





Zoo Osnabrück mit neuem Hauptsponsor

1 __ Apotal, die Versandapotheke der Bad Apotheke aus Bad Rothenfelde, ist neuer Hauptsponsor vom Zoo Osnabrück.

Mit dem Engagement wolle man etwas für die Region tun und sich den Zoobesuchern zugleich als ein interessanter Arbeitgeber vorstellen, sagte Apotal-Marketingleiter Joachim Dadaniak (Foto, r., mit Zoogeschäftsführer Andreas Busemann). Als Hauptsponsor durfte sich das Unternehmen u. a. ein Patentier aussuchen. Die Wahl fiel auf die Nacktmulle. Sie seien auch für die Forschung wichtig, denn, so Dadaniak: „Sie können Schmerzen abstellen und bleiben bis ins hohe Alter fit.“ Mit 2,4 Mio. Kunden ist Apotal nach eigenen Angaben die größte Versandapotheke Deutschlands. Der Onlinehandel ging aus der Bad Apotheke in Bad Rothenfelde hervor, die Heinz-Peter Fichter 1980 eröffnete. Anfang der 1990er startete er einen Versandhandel für Diabetiker-Produkte. Verwaltung und Logistikzentrum befinden sich in Hilter a. T. W. 450 Menschen arbeiten in der Firmengruppe. ■

VDInis auf Schatzsuche im Museum Industriekultur

2 __ Der VDIni-Club Osnabrück besuchte das Museum Industriekultur Osnabrück. Dort nämlich gibt es noch bis zum 20. September 2015 Schätze zu entdecken, die sonst im Depot lagern.

Die aktuelle Sonderausstellung heißt „Fotos, Feilen, Feuerlöscher“. Alles Themen, die für Kinder spannend sind. Der VDIni-Club Osnabrück bot deshalb gleich mehrere Termine an. Damit sich gerade Kinder für die verschiedenen Exponate interessieren, hatte sich Museumspädagoge Jan Tönnies (Foto) etwas besonders einfallen lassen: Wie bei einer Schnitzeljagd arbeiteten sich die Kinder kreuz und quer durch die Ausstellung vor. Jedes Kind wählt zu Beginn einen Gegenstand und erhält dann die Aufgabe das passende Exponat zu finden. Wird es fündig, kann es der Gruppe erklären, wie beide Dinge zusammenpassen. Die VDInis sind eine Initiative vom Verein Deutscher Ingenieure. Der möchte Kinder früh für Technik begeistern. (mei) Infos: www.vdini-club.de/osnabrueck ■

Honorar-Anlageberater mit BaFin-Registrierung

3 __ Seit August 2014 gelten neue Regeln für Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistungsinstitute.

Das neue Gesetz soll den Verbraucherschutz stärken und Kunden die bewusste Wahl zwischen provisionsgestützter Anlageberatung und Honorar-Anlageberatung ermöglichen. Von 2 502 zugelassenen Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten haben sich bundesweit bisher 15 Anbieter den erhöhten Anforderungen für eine Honorar-Anlageberatung unterworfen. Im IHK-Bezirk ist die Sineus Financial Services GmbH, Melle, als bisher einziges Unternehmen bei der BaFin als Honorar-Anlageberater registriert. Honorarberatung hat den Vorteil, dass der Berater nicht unter dem Druck steht, möglichst viel zu verkaufen, um Provisionen zu erzielen. So kann ein Rat auch lauten, Anleihen aus einer Vermögensverwaltung heraus zu lösen, wenn die Kosten die niedrigen Zinsen übersteigen. (sh) Unser Foto zeigt die Geschäftsführer Uwe Siebert (l.) und Sascha Beckmann. ■



Hannover Messe: Zufriedene Aussteller

4 __ Die 22 regionalen Aussteller auf der Hannover Messe zeigten sich zufrieden: Auch, wenn Nachfolgegeschäfte derzeit noch kaum abschätzbar sind. Verliehen wurde der Nds. Außenwirtschaftspreis.

Langjährige Messeaussteller beurteilen in einer IHK-Befragung die Besucherzahlen 2015 geringer als in den Vorjahren. Der Messeauftritt diene jedoch nicht allein der Geschäftsanbahnung. Es gelte auch das Motto: „Sehen und gesehen werden.“ Nicht nur die Gewinnung von neuen und die Pflege von bestehenden Kontakten sei ein Grund für die Teilnahme. Das Partnerland Indien hatte bei den Ausstellern eher geringe Bedeutung im Hinblick auf neue Geschäftskontakte. Zur Messe wurde auch der Niedersächsische Außenwirtschaftspreis verliehen, für den es 69 Bewerbungen gab. Die Melos GmbH aus Melle gehörte zu den drei Nominierten der Kategorie Großunternehmen. Nds. Wirtschaftsminister Olaf Lies (l.) überreichte Geschäftsführer Jörg Siekmann (r.) dafür eine Urkunde. (ri) ■

Banken und Sparkassen mit 2014 zufrieden

5 __ Die Volks- und Raiffeisenbanken sowie Sparkassen in Niedersachsen sind mit dem Geschäftsjahr 2014 insgesamt zufrieden. Die zunehmende Regulierung wird jedoch kritisch gesehen.

Wie bei den privaten Geschäftsbanken ist die Geschäftspolitik von der zunehmenden Digitalisierung der Wirtschaft geprägt. So spricht etwa der Genossenschaftsverband Weser-Ems von einem Spagat zwischen digitalen Angeboten und der persönlichen Kundenbetreuung vor Ort. „Dies ist in der Niedrigzinsphase besonders anspruchsvoll – und es gilt, in der Beratung das Beste für den Kunden daraus zu machen“, so Verbandsdirektor Johannes Freundlieb. Neben Digitalisierung und Niedrigzinsen wirkt sich die zunehmende Regulierung auf die Banken aus. „Wir müssen aufpassen, dass das regulatorische Umfeld nicht zum Totengräber der mittelständischen Kreditwirtschaft wird“, sagt etwa Thomas Mang, Präsidenten des Sparkassenverbandes Niedersachsen. (pe) ■

„Nacht der Logistik“ lockt viele Interessierte

6 __ Neue Geschäftsideen in der Logistik, Einblicke in den Arbeitsalltag und verschiedenste Berufsbilder: Darüber informierte die „Nacht der Logistik“ im Osnabrücker Alando Palais. Bereits zum vierten Mal hatten dazu das Kompetenznetz Individuallogistik (KNI e.V.) und die Bundesvereinigung Logistik (BVL e.V.) eingeladen.

Die Zielgruppe der „Nacht der Logistik“ sind insbesondere Schüler und Studenten, aber auch weitere Interessierte, die Umfeld und Berufsperspektiven der Branche kennenlernen wollen. Interessant für sie: Der Mix aus Messeständen und Vorträgen. „Unser Event ist eine logistische Kontaktbörse, mit der wir dem Fachkräftemangel begegnen und das Image der Branche verbessern möchten“, sagt KNI-Vorsitzender Rolf Meyer. Die teilnehmenden Unternehmen und Institutionen aus dem Städtedreieck Osnabrück, Münster und Bielefeld stellten sich in Kurzvorträgen vor und diskutierten u. a. mit Logistik-Azubis. ■

Zusammen wird man klüger!

von Andreas Meiners, IHK



Vernetzen Theorie und Praxis: Dr. Gerold Holtkamp (l.) und sein Team vom Wissens- und Technologie-Transfer (WTT).

28

Dr. Gerold Holtkamp leitet seit 1992 die gemeinsame Technologiekontaktstelle der Osnabrücker Hochschulen (TKS), die im März 2015 in Wissens- und Technologie-Transfer (WTT) umbenannt wurde. Im elften Jahr führen WTT und IHK gemeinsam die Veranstaltungsreihe „Wirtschaft trifft Wissenschaft“ (s. Kasten) durch, die Hochschullehrende und Praktiker themenbezogen zusammenbringt.

Unsere Einladung:



Nutzen Sie den Transfer und nehmen Sie an der Reihe „Wirtschaft trifft Wissenschaft“ von WTT und IHK teil. Die nächsten Termine: „Innovative Produktentwicklung durch integrierte 3D-Prozesse – welche Potenziale gibt es für Unternehmer?“ (21. Mai, Osnabrück) und „Leichtbau – warum, wie und wo?“ (11. Juni, Osnabrück). Die Teilnahme ist nach Anmeldung kostenfrei, Beginn ist jeweils um 17 Uhr. Alle Infos: IHK, Andreas Meiners, Tel. 0541 353-245 oder www.osnabrueck.ihk.de/wtw ■

___ Aus TKS wurde WTT, Wissens- und Technologie-Transfer. Herr Dr. Holtkamp, wieso der neue Name?

Um auch in den Gesellschafts- und Geisteswissenschaften als zentrale Serviceeinheit der Hochschule und der Universität für den Transfer zwischen Gesellschaft, Wirtschaft und Wissenschaft sichtbar zu sein. Unsere Zielgruppe sind nach wie vor alle Mitglieder der Hochschule und der Universität, aber ebenso gesellschaftliche Einrichtungen und Unternehmen.

___ Was sind die Aufgaben der WTT? Wer sind Ihre Kunden?

Der WTT und sein 7-köpfiges Team hält unterschiedlichste Angebote bereit, die der Unterstützung des Transfers zwischen allen Beteiligten dienen. Die Angebote reichen von Informationen über Veranstaltungsformate, die Vermittlung von Kooperationen bis hin zur Beratung über Förderprogramme. Außerdem unterstützt der WTT Existenzgründungen aus den Osnabrücker Hochschulen

___ Gibt es einen wesentlichen Unterschied in der Zusammenarbeit mit der Universität im Vergleich zur Hochschule?

Die Art der Zusammenarbeit ist gleich, aber die Fächerspektren sind unterschied-

lich. Die Hochschule hat eine größere Anwendungsnähe und mehr technische Bereiche. Die Universität hat dagegen auch viele nichttechnische, gleichwohl gesellschaftlich bedeutende Bereiche. Hier gibt es auch in der Universität eine große Anwendungsnähe. Unser geänderter Name unterstreicht ja gerade, dass wir in allen Bereichen beider Hochschulen unterwegs sind.

___ Was hat sich durch Ihren Umzug in das neue Innovationcentrum Osnabrück (ICO) verändert?

Als Einrichtung von Hochschule und Universität repräsentieren wir mit unserem Standort im ICO sehr anschaulich unsere Brückenfunktion zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Aber auch ganz konkret: Viele von uns betreute Gründer aus den Hochschulen finden ihre erste Heimstatt im ICO, der Kontakt für mögliche weitere gemeinsame Projekte bleibt so ganz eng.

___ Bitte vervollständigen Sie den Satz: 2025 wird der WTT sich verändert haben ... aber immer noch für kundenorientierte Dienstleistungen im Bereich des Transfers zwischen Wirtschaft und Wissenschaft stehen. ■

Neues Masterstudium für Kommunikatoren

Die Hochschule Osnabrück bietet erstmals den berufsbegleitenden Masterstudiengang „Corporate Communications“ an. Das interdisziplinäre Masterprogramm soll auf Führungsaufgaben mit ihren kommunikativen Bezügen vorbereiten. Es richtet sich auch an Mitarbeiter in kleinen und mittleren Unternehmen. Wir haben Professor Dr. Susanne Knorre vom Institut für Kommunikationsmanagement der Hochschule Osnabrück zum neuen Angebot befragt:

— Welche Vorteile bringt der neue Studiengang für Unternehmen?

Mittelständische Unternehmen, die Mitarbeiter halten oder rekrutieren wollen, müssen oft mehr bieten als den üblichen Vertrag. Perspektiven für berufliche Qualifizierung sind da mehr denn je gefragt. Wer fachlich auf der Höhe ist, möchte sich oft besser auf



Lehrt an der Hochschule Lingen: Prof. Dr. Susanne Knorre.

Führungsaufgaben vorbereiten. Und Risiken, Krisen, Veränderungen aller Art verlangen mehr strategische Kommunikation als je zuvor. Die Unternehmen profilieren sich also als Arbeitgeber und erhalten zusätzliches Management-Know-how.

— Theorie muss sich im Betriebsalltag bewähren. Wie stellen Sie Praxisorientierung sicher?

Stimmt, grau ist alle Theorie! Aber umgekehrt kann Berufspraxis ohne wissenschaftliche Fundierung nie das volle Poten-

zial abrufen. Unser neuer Studiengang ist deshalb im besten Sinne des Wortes berufsbegleitend: Es werden konkrete Themen aus der Berufspraxis bearbeitet, es gibt praktische Module wie z. B. ein professionelles Medientraining.

— Sehen Sie Chancen, unsere Region bei Kommunikations-Multiplikatoren überregional bekannter zu machen?

Hochschul- und Standortmarketing ergänzen sich hier bestens! Es kommen Anfragen zum Studiengang vom Bodensee, aus dem Rheinland oder aus Berlin. Es melden sich Kommunikationsverantwortliche, aber auch Personalmanager, Stabsmanager oder Vertriebschefs. Unser Institut wird bundesweit als Spezialist für strategische Kommunikation wahrgenommen. Das bedeutet Renommee für unsere Wirtschaftsregion. (hs)

Alle Informationen: www.master-corporate-communications.de ■

- Anzeige -

+++ Rechtstipp +++ Rechtstipp +++ Rechtstipp +++ Rechtstipp +++ Rechtstipp +++

Streit unter Erben? Prozessvermeidung durch notarielle Schlichtungsverfahren

Seit dem 1. September 2013 sind Notare für Nachlassvermittlungsverfahren zuständig. Können sich Miterben also nicht friedlich über die Verteilung des Nachlasses einigen, dann kann sich künftig jeder Miterbe mit der Bitte um Vermittlung bei der Nachlassauseinandersetzung an einen örtlich zuständigen Notar wenden. Beteiligte des Verfahrens sind allerdings nur die Miterben, nicht aber Pflichtteilsberechtigten, Nachlassgläubiger oder Vermächtnisnehmer.

Gegenüber Gerichtsverfahren hat die Inanspruchnahme von Notaren für den Bürger viele Vorteile. Notarinnen und Notare bieten etwa eine größere Bürgernähe, welche sich neben der flexibleren Erreichbarkeit insbesondere auch die Präsenz in der Fläche auszeichnet. Es ist zu beobachten, dass sich Amtsgerichte etwa durch Schließung von Zweigstellen aus dem ländlichen Raum zurückziehen. Notare sind allesamt hochqualifizierte Volljuristen, die insbesondere auch im Erbrecht über eine hervorragende Expertise verfügen. Da der „Standard-Erbfall“ aufgrund der gesellschaftlichen Entwicklung eher zum Ausnahmefall wird, werden fundierte Kenntnisse und

eine qualifizierte Beratung auch in komplizierten Konstellationen immer wichtiger. Das notarielle Nachlassvermittlungsverfahren ist daher in vielen Fällen eine Alternative zur streitigen Auseinandersetzung. Ein notarielles Vermittlungsverfahren bietet sich z. B. an, wenn bei der Auseinandersetzung der Erbengemeinschaft Uneinigkeit über den Wert einzelner Nachlassgegenstände, von einem Miterben gezogene Nutzungen seit dem Erbfall oder sonstige Stolpersteine entsteht. Mithilfe des notariellen Vermittlungsverfahrens können sich Erben, die sich zwar einerseits nicht privat endgültig einigen können, andererseits aber den Prozess scheuen, gemeinsam unter sachverständiger Leitung zu einer Lösung zu kommen.

Gelingt hier keine Einigung, bleibt jedem Miterben noch die Möglichkeit, durch Klageerhebung ein gerichtliches Verfahren anzustrengen. Der Notar hat im Vermittlungsverfahren nämlich nur eine vermittelnde und beurkundende Funktion. Eine Entscheidungskompetenz bei verbleibenden Streitigkeiten steht ihm nicht zu. Gegen den Willen eines Beteiligten kann er

daher nicht in der Sache entscheiden. Verbleiben Streitpunkte zwischen den Miterben, muss zur Klärung Klage beim Prozessgericht erhoben werden. Man vergibt sich also nichts.

Fazit: Das neue notarielle Vermittlungsverfahren ist oftmals die bessere Alternative zu kosten- und zeitraubenden Prozessen, die dann in der Regel auch noch den Familienfrieden nachhaltig zerstören.



Dr. Herbert Buschkühle

*Dr. Herbert Buschkühle, LL.M.
Rechtsanwalt · Steuerberater · Notar
Fachanwalt für Steuerrecht*

WMS RECHTSANWÄLTE
www.wms-recht.de

Bonjour, ayurvedische Küche!

von Enno Kähler, IHK

„Ich habe den Wunsch etwas zu vermitteln, das mir wirklich am Herzen liegt“, sagt Nancy Dubourg. Vor rund drei Jahren wagte die gebürtige Französin den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. Als Ayurveda-Köchin gibt sie in Kursen und beim Home-cooking ihre Leidenschaft für die traditionelle indische Heilkunst weiter.

„In meiner Familie in Frankreich wurde immer gut und gerne gegessen“, sagt Nancy Dubourg: „Ich habe meiner Mutter oft geholfen und sie dafür bewundert, wie

liebevoll sie Speisen zubereitete“. Nach dem Abitur lernte die Osnabrückerin, die in Paris geboren wurde, durch ausgedehnte, teils mehrmonatige Reisen nach Indien, Thailand, Malaysia und auf die Philippinen, auch die asiatische Küche kennen. Die neuen kulinarischen Impulse waren dabei eine wichtige Inspiration.

Der Liebe wegen kam Nancy Dubourg als 28-Jährige im Jahr 1991 nach Deutschland. „Ohne deutsche Sprachkenntnisse musste ich an meinem neuen Wohnort Hannover erst einmal die Schulbank drücken“, erinnert sie sich an die Anfangsjahre. Später arbeitete sie in der Landeshauptstadt als Bauzeichnerin und nach einer Umschulung zur Projektmanagerin Multimedia, bei einem großen Finanzdienstleister in der Softwareentwicklung. Gesundheitliche Probleme führten schließlich vor einigen Jahren zur ersten Begegnung mit traditionellen fernöstlichen Gesundheitslehren: „Ich war begeistert von den vielen neuen Erkenntnissen im Zusammenhang von Ernährung, Wohlbefinden und Bewusstsein.“

Nachdem sie Ayurveda, was wörtlich übersetzt etwa Lebensweisheit oder Lebenswissenschaft bedeutet, in einem Seminar kennengelernt hatte, entschloss sich die 52-Jährige zu einer ayurvedischen Kochausbildung im Allgäu. Anschließend arbeitete sie als Ayurveda-Köchin in einem Seminarhaus in Freiburg und später im Landkreis Osnabrück. Mitte 2012 folgte der Entschluss sich als Ayurveda-Kö-

Wurde in Paris geboren und ist jetzt in Osnabrück zuhause: Nancy Dubourg.

IHK-Serie: Gründung durch Migranten



Erfolgreiche Unternehmen mit Migrationshintergrund beleben die regionale Wirtschaft. In unserer Serie „Gründung durch Migranten“ stellen wir in loser Folge Unternehmer mit Migrationshintergrund und deren Firmen vor. Die Serie ist abrufbar unter: www.osnabrueck.ihk24.de/migration ■

chin selbstständig zu machen: „Der Anfang war nicht einfach. Niemand kannte mich und hatte auf mich gewartet. Viele fragten, warum ich nicht auch französisch koche. Aber ich wollte bei Ayurveda bleiben – und keine Kompromisse machen!“

Heute ist Nancy Dubourg mit der Nachfrage zufrieden, sagt, ihre Kunden seien zwischen 30 und 70 Jahre alt und kämen aus unterschiedlichen Beweggründen auf sie zu. „Manche sind nur neugierig und suchen neue Geschmackserlebnisse“, erzählt sie. Andere wiederum möchten ihre Ernährung ändern. Wichtig ist für sie, dass auf die Signale des Körpers geachtet wird. So sei erkennbar, was einem gut tut und was nicht. „Für die individuell richtige Ernährung gibt es kein Rezept. Das versuche ich in meinen Kursen zu vermitteln“, sagt sie und ergänzt: „Dabei bin ich nicht militant, denn ich esse selbst auch ganz gern einmal Pommes.“

Neben ihrer Arbeit als Köchin ist Nancy Dubourg Fachkraft für Ayurveda, begleitet Kuren und bietet Massagen an. In den vergangenen Jahren hat sie dabei eine steigende Nachfrage bemerkt. Dass Ayurveda häufig unter der Überschrift „Wellness“ angeboten wird, stört sie jedoch etwas: „Es ist mehr als Wellness. Wenn man eine Reinigungskur macht, ist das für den Patienten im Grunde zunächst eher anstrengend. Erst später stellt sich ein Wohlfühl-Effekt ein.“ ■

www.veda-genuss.de

Ayurveda:

Der Begriff stammt aus dem indischen Sanskrit und setzt sich aus den Wörtern **Ayus** (Leben) und **Veda** (Wissen) zusammen.

In der Typologie spricht man von drei unterschiedlichen Lebensenergien (Doshas): Vata (Bewegungs-), Pitta (Stoffwechsel-) und Kapha (Strukturprinzip). Quelle: Wikipedia



Ferienkinder bastelten bei Volkswagen Osnabrück

Zum fünften Mal bot die Volkswagen Osnabrück GmbH in der Woche vor Ostern eine betriebliche Ferienbetreuung im Werk an. 26 Kinder nahmen an der Woche „Technik für Volkswagen-Kids“ teil, an der sich erstmals auch die IHK mit zwei Angeboten beteiligte.



Basteln mit Mausefallen:
In Osnabrück wurden Rennautos daraus.

„Wir haben es geschafft, die Kinder spielerisch für Technik zu begeistern“, sagt Svenja Wolken. Die 23-Jährige studiert Sachunterricht mit Schwerpunkt Physik an der Universität Osnabrück. Ziel der IHK sei es, auf lange Sicht dem Fachkräftemangel zu begegnen. Mit zwei weiteren studentischen Hilfskräften und einer IHK-Auszubildenden betreute Svenja Wolken die Aktion. Während die älteren Kinder „Mausefallenrenner“ konstruierten, bastelten die jüngeren einen Volkswagen Caddy aus Papier.

Die Wettrennen untereinander waren zugleich eine Übung für das Nachmittagsprogramm. Für die Zeit nach dem gemeinsamen Mittagessen nämlich hatte das Schüler-Forschungs-Zentrum (SFZ) Osnabrück zwei Rennstrecken aufgebaut, die mit ferngesteuerten Legofahrzeugen befahren wurden. Anschließend ging es von der evangelischen Familienbildungsstätte in Osnabrück mit dem Bus zurück zum Volkswagen Werk, wo die Eltern ihre Kinder nach dem Arbeitstag wieder in

Empfang nehmen konnten. Die Kinderferienbetreuung von Volkswagen Osnabrück findet zweimal jährlich in den Oster- und Herbstferien statt. IHK-Mi(n)tmachangebote wie das oben vorgestellte stehen (gegen Kostenbeteiligung) grundsätzlich allen IHK-Mitgliedern offen, zum Beispiel an Tagen der offenen Tür. (mei)

Weitere Informationen: IHK, Andreas Meiners, Tel. 0541 353-245 oder meiners@osnabrueck.ihk.de ■

31

Recht + Steuern

Kündigung „nächstmöglich“

Erklärt ein Arbeitgeber eine Kündigung zum „nächstmöglichen Zeitpunkt“, ist das hinreichend bestimmt, sofern aufgrund des Arbeitsvertrages und eventuell dort genannter tarifvertraglicher Regelungen die Dauer der Kündigungsfrist für den Arbeitnehmer ohne umfassende Ermittlungen

oder Beantwortung schwieriger Rechtsfragen feststellbar ist. Im Fall entstanden, Jahre nachdem der Arbeitnehmer schon für eine andere Firma arbeitete, Zweifel, ob der vorherige Arbeitsvertrag versehentlich nicht gekündigt wurde. Der alte Arbeitgeber kündigte

daher „vorsorglich zum nächstmöglichen Zeitpunkt“. Grundsätzlich müsse eine Kündigung so bestimmt sein, dass der Empfänger die Absicht des Kündigenden klar erkennen könne, so das Bundesarbeitsgericht. Das betreffe auch den Zeitpunkt der Beendigung des Vertragsverhältnisses. Dafür müsse jedoch kein konkretes Kalenderdatum genannt werden. Ausreichend sei, wenn die Dauer der Kündigungsfrist bekannt oder sie leicht bestimmbar sei. Die Kündigung sei daher wirksam gewesen. (BAG, Urt. v. 10.04.2014, Az.: 2 AZR 647/13)

Praxistipp: Eine Kündigung muss so bestimmt sein, so dass der Arbeitnehmer auch über das Datum der Vertragsbeendigung Klarheit erhält. Am eindeutigsten ist immer die Nennung eines kalendarischen Datums. ■

In Kürze

Geht ein arbeitsunfähig erkrankter Arbeitnehmer einer **nächtlichen Nebentätigkeit** – hier mehrere Stunden als Diskjockey – nach, könne dies eine schwere Vertragspflichtsverletzung darstellen, die den Arbeitgeber zur außerordentlichen Kündigung berechtigt. Auch einer vorherigen Abmahnung bedürfe es nicht, da der Arbeitnehmer nicht davon ausgehen könnte, sein Verhalten wäre unerheblich. (ArbG Köln, Urt. v. 12.02.2014, Az.: 2 Ca 4192/13) ■

Seit Anfang November 2014 gelten erweiterte Darlegungs- und **Informationspflichten für Inkassodienstleister** (§ 11a RDG, § 43d BRAO). Dem Inkassoschreiben muss zu entnehmen sein, wer die Forderung geltend macht, worauf sie beruht und wie sich die Kosten berechnen. ■





derkommunikator
 Christoph Maria Michalski
 01578 1765683 | sensohr.de

sensohr
 der kommunikator

24. Juni: Einladung zum „Industrie-Dialog“

„Industrie 4.0 – Auf dem Weg zur sich selbst steuernden Produktion“: Unter diesem Motto laden Industrieller Arbeitgeberverband Osnabrück – Emsland – Grafschaft Bentheim (IAV) und IHK am 24. Juni 2015 um 17 Uhr Unternehmer zu einem Industrie-Dialog nach Osnabrück ein. Die Veranstaltung ist Teil der Kampagne „Industrie ist Zukunft“ und zugleich passend zum IHK-Jahresthema „Wirtschaft Digital“, das 2015/2016 bundesweit Themen zur Wirtschaft 4.0 aufgreift. **Informationen und Anmeldung:** IHK, Juliane Hünefeld-Linkermann, Tel. 0541 353-255 oder huenefeld-linkermann@osnabrueck.ihk.de ■

32



Audi Vorsprung durch Technik 

Der Audi A4 Avant. Jetzt mit dem Senger-Vorteilsleasing **ohne Leasingsonderzahlung**¹⁾

z.B. Audi A4 Avant Attraction 2.0 TDI clean diesel
 110 (150) kW (PS), Infotainment-Paket, Alu 16", MMI-Navigation, Start-Stop, Tagfahrlicht, FIS u.v.m.
 Kraftstoffverbrauch l/100 km innerorts/außerorts/komb.: 5,3; 3,8; 4,4; CO₂-Emission g/km komb.: 114

Sonderzahlung: € 0,-
 Jährliche Fahrleistung: 10.000 km
 Vertragslaufzeit: 24 Monate

monatliche Leasingrate:
€ 259,-

» Inspektion & Verschleiß	€ 19,90 netto mtl.
» Audi Versicherungspaket	€ 33,00 netto mtl.

¹⁾ Neufahrzeugleasingangebot für Gewerbetreibende ohne Großkundenvertrag, solange der Vorrat reicht. Zzgl. MwSt., zzgl. Überführung und Zulassung. Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Abbildung zeigt Sonderausstattung

Limitiertes Angebot.

SENGER

Senger GmbH¹⁾
 Lingener Damm 1
 48429 Rheine
 Tel.: 0 59 71 / 79 10-0

Senger GmbH
 Frerener Straße 27
 49809 Lingen
 Tel.: 0 59 1 / 9 66 99-0

Senger GmbH²⁾
 Nordring 55
 48282 Emsdetten
 Tel.: 0 25 72 / 9 60 35-0

¹⁾ RB Partner, e-tron Partner
²⁾ Agentur der Senger GmbH Rheine

www.auto-senger.de

„Der Einzelhandel schlägt zurück“

Thomas von Wulfen und Max Gnech sind jung. Sie sind dynamisch. Und sie wollen nicht nach Berlin. Viel interessanter finden sie den stationären Handel, wie sie ihn aus Städten wie Bad Iburg, Georgsmarienhütte oder Osnabrück kennen: „Mit unserem Start-up Thomax möchten wir zeigen, wie nützlich gerade hier Online-Elemente für die Kundenbindung sein können.“

Als die Gründer sich Mitte 2013 zusammenschlossen, hatten sie ein Ziel: Strategien aufzuzeigen, wie der stationäre Handel das Internet nutzen kann, um Onlinekunden zurück in die Ladengeschäfte zu holen. Ob es funktioniert? „Absolut“, sagt Thomas von Wulfen und fügt hinzu, dass daraus ihr Firmenslogan entstanden sei: „Vor dem Shoppen kommt das Surfen.“

Die beiden haben dazu einige grundsätzliche Faktoren identifiziert. Wichtig sei, so ihr Tipp, eine optimierte Website: „Sie muss auf einen Blick Telefonnummer und Öffnungszeiten anzeigen außerdem sollte

sie heute responsiv sein, also sich der Auflösung des Endgeräts entsprechend anpassen.“ In einem weiteren Schritt könnten online-offline Kampagnen gestartet werden, die den Kunden über die Website wieder ins Geschäft holen. Als ideal haben sich aus ihrer Sicht Newsletteraktionen mit Gutscheinen erwiesen, die beim Direkteinkauf Rabatte gewähren: „Die Einlösequote solcher Gutscheine liegt viel höher als die Beachtung von rein werblichen Newslettern“.

Für ihr Start-up nutzen die Gründer ihre Berufserfahrung: Max Gnech (22) stammt aus Osnabrück und absolvierte eine Ausbildung zum Mediengestalter. Thomas von Wulfen, 39 Jahre und gebürtig aus Bad Iburg, studierte BWL an der Uni Osnabrück, war anschließend u. a. mehrere Jahre als Geschäftsführer in einem Modegeschäft und als E-Commerce Projektleiter für eine internationale Fashionfirma tätig. Vor der Selbstständigkeit schulte er für einen Filialisten dessen Verkaufspersonal zur Kundenbindung mit Online-Instrumenten.

Mit der Spiel und Freizeit Nagel GmbH & Co. KG in Georgsmarienhütte (s. Kasten) hat Thomax inzwischen ein Referenzprojekt – „auf das wir sehr stolz sind, weil es zeigt: Der Einzelhandel schlägt zurück!“ Der Spielwarenfachhandel von Bodo Meyer nämlich gab dem jungen Unternehmen den Auftrag („und die Freiheit“, wie die Gründer sagen), den stationären Handel und den Online-Handel des Fachgeschäftes fit für das so genannte Multichannelgeschäft zu machen. Das Ergebnis: Alle stationär verfügbaren, insgesamt rund 35 000 Artikel, sind im Internet such- und sichtbar und per Klick zu reservieren. (bö) ■

www.thomax-wirkt.de

Online: Muss nicht zwingend ein Shop sein

Bodo Meyer ist Inhaber der Spiel und Freizeit Nagel GmbH & Co. KG in Georgsmarienhütte. Mit einem „Reservieren & Abholen“-Service im Internet hat er kürzlich seinen stationären Handel um ein Online-Angebot erweitert.

__ Was ist aus Ihrer Sicht der Vorteil, Herr Meyer?

Wir haben uns gefragt, warum unsere Kunden ins Internet gehen und festgestellt: Sie tun das vor allem, weil das oft bequem ist und, weil sie wenig Lust haben, auf gut Glück loszufahren und zu prüfen, ob ein Spielzeug vorrätig ist. Genau diese Lücke haben wir geschlossen. Es kann nun online und 1:1 nachgesehen werden, welche Ware vorrätig ist. Wir reservieren sie unverbindlich für zwei Tage und sie kann direkt bei uns abgeholt werden. Dass das funktioniert, merken wir auch daran, dass es deutlich weniger telefonische Nachfragen gibt.



__ Einen Online-Shop, den gibt es aber vorerst nicht?

Dieses Angebot hatte, auch das bestätigte unsere Kundenbefragung, nicht die oberste Priorität. Unsere Kunden kommen vor allem aus der Region und schauen sich gern im Ladengeschäft um. Es ist außerdem schön, dass durch die jetzige Lösung der persönliche Kontakt bleibt. Langfristig können wir uns aber für ausgewählte Artikel auch einen Onlineshop vorstellen, bei dem die Ware zugeschickt wird. (bö)

Infos: www.ich-will-zu-nagel.de ■



Start-up: Thomas von Wulfen (l.) und Max Gnech.

„Gib Blabla keine Chance“:
So steht es auf der Buchrückseite.

Quatsch-Matsch: Raus aus den Redefallen

Es gibt eine Formel, wonach es bei Vorträgen zu 55 % auf die Körpersprache, zu 38 % auf die Stimme und nur zu 7 % auf den Inhalt ankommt. Was das bewirkt? Zum Beispiel stark geschminkte Frauen, die in roten Kostümen Banalitäten ausbreiten. Oder Männer, die durch den Raum schreiten und mit großen Gesten erklären, was eh jeder weiß. Weil die Formel in fast jedem Buch zum Thema Kommunikation vorkommt, kann man damit rasch feststellen, ob einen die Lektüre interessiert oder nicht. Gabriele Zienterra hält die These „für mühelos angreifbar“

und hat sich in ihrem Buch „Stop Cheap Speak – Gib dem Blabla keine Chance!“ insgesamt das Ziel gesetzt, Ursachen für floskelhaftes Geplänkel aufzudecken. Lesenswert? Ist dieses Thema immer mal wieder. Und hier auch. Weil es reichlich gespickt ist mit Studien und Forschungen. Und inhaltlich eigentlich jeden betrifft. ■

Buchtipp:
G. Zienterra
Stop Cheap Speak
Knaur (2015),
222 S., 14,99 Euro

Was Sie wissen müssen, um Kommunikation zu managen

Um Kommunikation als Managementaufgabe gehts in „ToolBox Social Media“. Ausgangsthese: Wer Kommunikationsabteilungen leitet, müsse statt „operativ tätig zu sein“ (hier übersetzt wohl: schreiben und kreativ gestalten) mindestens die Hälfte der Zeit mit „General-Management-Aufgaben“ verbringen. Wie man sich dort zurecht findet, wird durch „111 Instrumente für die Kommunikation 2.0“ erläutert. Das Buch gibt jedem der 111 Instrumente eine Doppelseite. Vorgestellt werden Techniken wie ein Mindmapping für eine Website. Oder auch ein „Botschaftenhaus“, anhand dessen sich klären lässt, welche Themen reputationsrelevant sind. Sich das anzuschauen ist interessant. Kommunikationsmanager aber werden letztlich viele Instrumente delegieren. Die Tool-Box macht zumindest möglich, dass sie überhaupt besser wissen, um was es geht. ■



Buchtipp:
**J. Pfanneberg,
D. Schmalstieg
(Hrsg.)**
**Toolbox Social
Media**

Schäffer Poeschel (2015),
284 S., 29,95 Euro

Weg vom Netzgestammel und hin zu mehr „Content“

Im Vorwort von „Fit für Content Marketing“ redet Autorin Barbara Ward Tacheles: Unternehmen hätten die Hoheit über die Kommunikation verloren. Stattdessen würden sich die Kunden zurückmelden und seien „nicht zimperlich“. Was sie wollen? Informationen. Wissen. Unterhaltung. Hier setzt an, was immer häufiger dem Stichwort „Content Marketing“ diskutiert wird und im Grunde kaum überrascht: Es wird begriffen, dass nicht jeder, der auf der Tastatur Buchstaben findet, auch Inhalte (Content) und vor allem Inhaltsvolles produzieren kann. „Content Marketing als zeitgemäßes Marketinginstrument“ will die Leser also weg vom reinen Produkt führen – und hin zu Thematischem. Weil das so klingt, als ginge es um Qualitätsverbesserung im Netz, gibt es Vorfreude auf die analoge Lektüre von 228 Seiten. ■



Buchtipp:
A. Ward
**Fit für Content
Marketing**

Business Village (2015),
228 S., 21,80 Euro

Erhältlich bei **Thalia.de**

Erhältlich bei **Thalia.de**

Profis aus der Region

Autohaus

TIMMER
www.auto-timmer.de
Mit Timmer immer ein Gewinner.

VW Audi SKODA VAG PEUGEOT

Lingen · Meppen · Nordhorn · Rheine · Borken

Photovoltaik

Photovoltaik lohnt sich wieder!

Werlte, Auf dem Sattel 6
Tel.: 059 51-8 94 90-00
www.nordwestgruppe.de

Gebrauchte Möbel

Büromöbel
Gebraucht, 2. Wahl und günstig neu

EXPAN
Büromöbel

Eduard-Pestel-Str. 8
49080 Osnabrück
Tel.: 0541/50 64 67 30
Mo - Sa. 10 - 17 Uhr
www.expan.de

Gravieranstalten

H. Hammerling
Tel. 05 41-245 99
Fax 05 41-2 80 40

Seit 1927

Graviertchnik
Schilder
Stempel
Folienschriften
Pokale

Entsorgung

**Gewerbe-
abfälle**

**Holz, Papier,
Kunststoffe**

**Angebot bei
uns einholen!**

AUGUSTIN
ENTSORGUNG

www.augustin-entsorgung.de
Tel. 05931/98760

Entsorgungskosten sparen!

Stahlbau

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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

Lackiertechnik

LKW- UND CHASSISLACKIERUNG

Am Alten Flugplatz 18
49811 Lingen (Ems)
Tel. 05 91-7 46 44
www.determann-gmbh.de

**Lackiertechnik
DETERMANN**

Büroservice

SCHRÖDER
Büro & Objektvermittlung

**Ausstellung aktueller
Büro- und Objektmöbel**

Priggenhagener Straße 71a
49593 Bersenbrück
Tel. 0 54 39 / 80 97 25
www.schroederbuero.de

PLANUNG · BERATUNG · VERKAUF · SERVICE

IT & EDV

Brinova
SYSTEMHAUS

IT Lösungen für Ihr Business

Brinova Systemhaus GmbH
Gerhard-Stalling-Str. 19 · 26135 Oldenburg
Tel.: +49 441 21980700 Fax: +49 441 21980711
Web: www.brinova.de Email: info@brinova.de

Stahlbau

Stahlhallenbau
www.mb-bloms.de

Stahlhallen
www.husen.com

Systembau

Innovativer Hallen- und Modulbau vom Großflächen-Profi

Büro-Hallen-Kombinationen
Containergebäude
Prestige Modulbau
Exclusive Pavillons

TOP Jahres-Mietrückläufer 40% unter NP!

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP • Lippstadt/Geseke • ☎ 02942/98800 • www.deu-bau.de

Systembau

**ARCHITEKTUR
KONSTRUKTION
BAUEN**

**PARAGON
SYSTEMBAU**

Wir planen und bauen für Sie! Ob Prüfstationen, Autohäuser, Waschhallen, Bürogebäude oder Produktionshallen - schlüsselfertig, zum Festpreis mit Fertigstellungsgarantie!

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Paragon Systembau GmbH
Marie-Curie-Str. 3 · 27283 Verden · Tel. 0 42 31 - 92 78 0
info@paragon-systembau.de · www.paragon-systembau.de

- Elektronische Zutrittskontrolle
- Mechanische Sicherungstechnik
- Intelligente Gebäudetechnik

KS
KOTTER+SIEFKER
Hansastr. 15-17 · 49504 Lotte
www.ks-info.com

Flucht- und Rettungswegtechnik

Barrierefreier Wohnkomfort

Jürgen Kastrup Tel. 05 41/91 88-155 · jkastrup@ks-info.com

Auf eine ertragreiche Nachbarschaft!

„Die hohe Teilnehmerzahl heute zeigt das unverminderte Interesse an der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zwischen Deutschland und den Niederlanden“. Dies sagte Ton Lansink, Generalkonsul des Königreichs Niederlande in Düsseldorf, beim ersten Deutsch-Niederländischen Wirtschaftsforum in Niedersachsen.

36

Papenburg. Etwa 400 deutsche und niederländische Teilnehmer besuchten Ende April das Wirtschaftsforum, zu dem u. a. die IHKs in Emden, Oldenburg und Osnabrück eingeladen hatten. Gemeinsames Ziel war es, Netzwerke zu vertiefen und Kontakte ins jeweilige Nachbarland wachsen zu lassen. In der Begleitausstellung präsentierten sich rund 40 Unternehmen und Organisationen aus Deutschland und den Niederlanden. In verschiedenen Workshops informierten Experten über die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und gaben Tipps für Geschäfte über die Grenze.

So erfuhren die Teilnehmer im Workshop über die Marketingkommunikation in beiden Ländern, dass Niederländer bunte, farbenfrohe Werbung bevorzugen – Deutsche dagegen eher gedeckte und dunkle Farben. Außerdem achten Niederländer viel stärker auf den Preis.

Auf geht's zur IdeenExpo: Schüler freuen sich über Fahrtkostenzuschuss

Haren (Ems). „Die Schüler von heute sind die Fachkräfte von morgen“, sagte IHK-Hauptgeschäftsführer Marco Graf, der jetzt dem Gymnasium Haren (Ems) die Zusage für den IHK-Fahrtkostenzuschuss zur IdeenExpo 2015 in Hannover gab. Die IHK unterstützt den Schülerbesuch mit einem Fahrtkostenzuschuss. Im Rahmen eines Budgets von insgesamt 5000 Euro verdoppelt die IHK für jeweils maximal 60 Schüler pro Schule die Förderung des Landes Niedersachsen. „Unsere Schüler bekommen auf der IdeenExpo wichtige Anregungen zur Berufsorientierung. Auch die Lehrer erhalten wichtige Impulse für ihren naturwissenschaftlichen Unterricht“, sagte der Schulleiter, Oberstudiendirektor Michael Heuking. Der Landtagsabgeordnete Bernd-Carsten Hiebing (CDU), der am

Treffen im Forum Alte Werft: Für die Teilnehmer gab es Workshops, Diskussionen und eine Begleitausstellung.



Angebote wie „2 zum Preis von 1“ seien daher sehr beliebt. „Wir werden unsere niederländische Homepage überprüfen. Sie ist wohl doch noch ziemlich deutsch“, so Gaby Graen-Schwarze von der F&G Digitalspezialist GmbH aus Osnabrück.

Wilhelm-Alfred Brüning, Präsident der Industrie- und Handelskammer für Ostfriesland und Papenburg, der im Namen der IHKs aus Emden, Oldenburg und Osnabrück begrüßte, betonte: „Ich hoffe, dass der Erfolg dieser Veranstaltung dazu beiträgt, ein regelmäßiges Forum für grenzüberschreitenden Austausch zu etablieren“. (ri) ■



Vorfreude: (v.l.) Schüler mit Marco Graf, Fachobmann für Physik Josef Hoffmann, MdL Bernd-Carsten Hiebing und Michael Heuking.

Gespräch teilnahm, begrüßt die IHK-Initiative, vielen Schülern aus der Region einen Besuch der Messe zu ermöglichen, die vom 4. bis 12. Juli 2015 stattfindet. ■



Region beteiligt sich finanziell an den neuen Schleusen auf der DEK-Nordstrecke

Meppen. Die über 100 Jahre alten Schleusen auf der Nordstrecke des Dortmund-Ems-Kanals (DEK) werden durch fünf neue Schleusen mit Abmessungen von 140 m Länge und 12,5 m Breite ersetzt. Für die Schleusen Gleesen, Hesselte und Venhaus in Niedersachsen liegt der Planfeststellungsbeschluss vor. Ein zweites Verfahren für die Schleusen Rodde und Bevergern in Nordrhein-Westfalen läuft. Der Bund investiert bis 2025 für den Bau der fünf Schleusen auf der DEK-Nordstrecke rund 450 Mio. Euro. Mit der Finanzierung von Planungspersonal im Umfang von 6 Mio. Euro zeigen die regionalen Vertragspartner ihr Engagement für diese wichtige Infrastrukturmaßnahme. Hierbei federführend ist der Landkreis Emsland zusammen mit den Landkreisen Steinfurt, Aurich und Leer, den IHKs in Osnabrück, Papenburg, dem Bund und dem Land. IHK-Hauptgeschäftsführer Graf: „Mit dem Ersatz der alten Schleusen wird nicht nur ein Engpass im Wasserstraßennetz beseitigt, sondern auch eine stärkere Verlagerung von Transporten auf das kostengünstige Binnenschiff ermöglicht. Für die Wirtschaft ist dies ein wichtiger Meilenstein.“ (pr) ■



DEK-Schleuse Gleesen: Baubeginn könnte 2015, Fertigstellung 2019 sein.

Pressemeldungen

+++ August Storm GmbH & Co. KG, Spelle: Dem Unternehmen steht nun ein eigenes Reparaturgleis für Diesellokomotiven zur Verfügung. Damit wurde das Leistungsportfolio für Diesellokomotiven um einen wichtigen Punkt erweitert. Als erster Auftrag wurde der 3 200 PS starke 16-Zylinder-Motor einer Lok 904 der RBH Logistik (fast 90 t schwer und 17 m lang) instand gesetzt.



+++ Konverterstation Heede: Am 23. Mai (11 bis 16 Uhr) ist dort Tag der offenen Tür (Deichstraße/A31, Abfahrt Dörpen) und man kann den TenneT-Netzverknüpfungspunkt in Dörpen kennenlernen, von wo Offshore-Windstrom ins deutsche Übertragungsnetz eingespeist wird. Ein Tipp!

Besuchen Sie uns im IHK-Büro im IT-Zentrum!

Lingen. Die IHK hat im IT-Zentrum in Lingen ein eigenes Büro (Anmeldungen: s. Adresse oben). IHK-Mitarbeiter aus den Fachabteilungen bieten dort Sprechtag an. Die nächsten Termine (immer mittwochs):
13.05.2015: Sprechtag Außenwirtschaft
20.05.2015: Sprechtag Innovation und Umwelt
27.05.2015: Sprechtag für Existenzgründer
03.06.2015: Sprechtag Kreativwirtschaft
10.06.2015: Sprechtag Außenwirtschaft



Training & Beratung

SCHLÖRKE



DISKUSSIONSFORUM

Kontinuierlich und nachhaltig verbessern

Impulse und Ideen für eine erfolgreiche Zukunft mittelständischer Produktionsunternehmen

09.06.2015 Meyer Werft, Papenburg

Weitere Infos und Anmeldung: www.schloerke-training.de

Grafschaft Bentheim

Outlet investiert 40 Mio. Euro

Das Factory Outlet Center (FOC) in Ochtrup im Kreis Steinfurt plant eine zweite Erweiterung des Areals auf dann rund 20 000 m². Hierfür wird auf eine gutachterliche Entscheidung gewartet.

Ochtrup. Durch die Erweiterung würde es dann – statt aktuell rund 1 500 – künftig insgesamt rund 3 000 Stellplätze geben. Die Erweiterung erhöht den Druck auf den Handel im Wirtschaftsraum. Und: Kommen aktuell etwa 2 Mio. Besucher pro Jahr ins FOC, könnten es künftig 4 Mio. sein. Die Investitionskosten liegen bei rund 40 Mio. Euro inklusive des Grunderwerbs.

Gestartet war das Outlet im Jahr 2004 mit 3 500 m² Verkaufsfläche, 2012 erfolgte die erste Erweiterung auf 11 500 m². Aktuell werden



Outlet-Stadt: Geplant ist eine Vergrößerung auf dann 20 000 m².

gutachterlich die Auswirkungen im Einzugsbereich (worunter vor allem die Grafschaft Bentheim und auch das südliche Emsland fallen) geprüft. Ein Bauleitplanverfahren läuft. Direkt nach dessen Abschluss könnte dann der Baubeginn sein. Die Eröffnung der FOC-Erweiterung wäre frühestens Anfang 2018. (ha) ■

Förderung zur Sicherung der Breitbandversorgung

Nordhorn. Der Landkreis Grafschaft Bentheim fördert seit dem 1. Januar 2015 im Rahmen der Infrastrukturförderung zusätzliche Fördertatbestände für die Sicherstellung der Breitbandversorgung von Gewerbegebieten in den kreisangehörigen Gemeinden. Auf dieser Grundlage erhält erstmalig die Gemeinde Wietmarschen einen Zuschuss zum Breitbandausbau. Dieser Beschluss ist aus Sicht der IHK als zukunftsweisend zu begrüßen. Ziel muss es sein, hochwertige Breitbandverbindungen im ländlichen Raum zu schaffen. (pr) ■

Neue LEADER-Mittel für die Grafschaft Bentheim

Nordhorn. Das Land Niedersachsen hat aus dem Kreis der Bewerber für die EU-Förderperiode 2014-20 insgesamt 41 LEADER-Regionen ausgewählt. Der Landkreis ist erstmals mit zwei Regionen vertreten: Die Gemeinde Wietmarschen gehört mit drei Ortsteilen der Landkreis übergreifenden Region „Moor ohne Grenzen“ an, der restliche Landkreis bildet wie bisher die LEADER-Region „Grafschaft Bentheim“. Beide Regionen erhalten je 2,4 Mio. Euro. ■

Das IHK-Netzwerk Seniorexperten stellte sich in Nordhorn vor

Nordhorn. Beim ersten Gründerstammtisch des TOPstart Existenzgründernetzwerkes Grafschaft Bentheim in 2015 stellten die Seniorexperten der IHK ihr Dienstleistungsangebot gründungsinteressierten Zuhörern und Jungunternehmern in Nordhorn vor. Sybe Schaap und Heinz-Joachim Potgeter (Foto, v. r.), die langjährig in verantwortlichen Positionen verschiedener Unternehmen tätig waren, skizzierten ihre Arbeit als ehrenamtliche Berater. Sie zeigten anhand von Fallbeispielen, wie sie – auch aus dem Ruhestand heraus – ihr Wissen für andere nutzbar machen. Im IHK-Netzwerk Seniorexperten engagieren sich insgesamt über 30 ehemalige Unternehmer und Führungskräfte. Sie unterstützen Existenzgründer und Unternehmer und bieten Hilfe zu fast allen betrieblichen Themenbereichen. (kä)



Alle Informationen: IHK, Enno Kähler, Tel. 0541 353-316 oder www.osna-brueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 124874). ■

IHK-Seniorexperten: Hans-Joachim Potgeter (l.) und Sybe Schaap.



Industrie- und Handelsclub besuchte das Unternehmen bekuplast

Ringe. Nach dem Niedergang der Textilindustrie hat die Kunststoffindustrie eine tragende Rolle in der Grafschafter Industrielandschaft übernommen. Der Industrie- und Handelsclub Emsland-Grafschaft Bentheim (IHC) informierte sich darüber bei einem Besuch der bekuplast GmbH in Ringe. Geschäftsführer Wilhelm Roelofs stellte den Unternehmern des IHC die beeindruckende Firmenentwicklung vor: Mit aktuell rund 250 Mitarbeitern hat man sich auf die Entwicklung und Produktion von Kunststoffbehältern spezialisiert. Für verschiedene Branchen wie die Automobilzuliefer- oder die Lebensmittelindustrie werden individuelle Behälter hergestellt. Bei der anschließenden Besichtigung schauten sich die Teilnehmer den hohen Automatisierungsgrad der Fertigung an und informierten sich über den effizienten Energieeinsatz, auf den bekuplast besonderen Wert legt. (da) ■



Informationen aus erster Hand:
Geschäftsführer Wilhelm Roelofs (r.)
führte durch den Betrieb.

Pressemeldungen

+++ Wirtschaftsjunioren (WJ) Emsland – Grafschaft Bentheim der IHK: Erstmals gab es ein

gemeinsames Treffen der WJ mit den Mitgliedern der niederländischen „Jongen Noordelijken Ondernemers (JNO)“. Im Haus der Jansen Brandschutz GmbH & Co. KG in Surwold sprach man über Möglichkeiten einer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit der Netzwerke. Referent war Dolf Vogd, deutscher Honorarkonsul im Norden der Niederlande. Es sei wichtig, so Vogd, dass deutsche und niederländische Unternehmer nicht mit dem Rücken zur Grenze stünden, sondern sich mit Offenheit begegnen würden. Neben einem Betriebsrundgang gab es ein Business-Speed-Dating für die insgesamt 40 deutschen und niederländischen Teilnehmer. (mei)
Alle Informationen: www.wj-egb.de und www.vno-ncw-noord.nl/jno/



+++ **Maikirmes, Nordhorn:** Das Volksfest findet vom 8. Mai bis 11. Mai auf dem Neumarkt der Wasserstadt statt. Passend dazu ist erstmals das Fahrgeschäft „Piraten-Fluss“ dabei, das zwei Schussfahrten aus neun und zwölf Metern Höhe bietet. Am Montag um 22 Uhr gibt es ein Höhenfeuerwerk über dem Vechtesee.

Besuchen Sie uns im NINO-Hochbau!

Nordhorn. Besuchen Sie uns doch einmal in unserem IHK-Büro im NINO-Hochbau in Nordhorn (Adresse: s.o.). Unsere IHK-Mitarbeiter bieten dort verschiedene Sprechtag für Sie an. Eine telefonische Terminvereinbarung wäre freundlich. Die nächsten Termine (immer donnerstags):
21.05.: Handel und Tourismus,
28.05.: Existenzgründungsberatung
04.06.: Sprechtag Weiterbildung
11.06.: Sprechtag Außenwirtschaft

**Meyer-Entsorgung**
ERFASSEN · SORTIEREN · VERWERTEN
Hannoversche Str. 80 · 49084 Osnabrück

**Mulden- und Containerdienste**

**Rohrreinigungsservice**

**Kanalreinigung / Kanalinspektion**

**Miettoilettenservice**



Rufen Sie an! 05 41/58 48 80

Osnabrück

Claas siedelt in Dissen an

Der Bau eines neuen Entwicklungszentrums für die Elektronikentwicklung der Claas Gruppe aus Harsewinkel geht in die konkrete Planungsphase. Mit dem Ankauf eines Grundstücks in Dissen ist jetzt die Standortentscheidung gefallen.

Osnabrück/Dissen. Noch in diesem Jahr soll die Bauplanung auf dem rund 5 ha großen Grundstück direkt beim Autobahnanschluss Dissen abgeschlossen sein. Die Bauphase folgt dann 2016. Der eigentliche Hausherr im neuen Entwicklungszentrum wird die Claas E-Systems sein. In der neuen Tochtergesellschaft wurde 2014 die eigene Elektronikkompetenz neu gebündelt. Mehr als 150 Mitarbeiter entwickeln dort u.a. Steuergeräte, Elektronik-Architekturen sowie Lösungen für eine zunehmend digital vernetzte Landwirtschaft. Die Mitarbeiter von Claas E-Systems stammen aus unterschiedlichen Tochtergesellschaften in Gütersloh, Harsewinkel, Bad Saulgau, Paderborn sowie aus Dänemark.

„Wir freuen uns sehr, dass wir nach einem längeren Auswahlprozess ein ausgesprochen verkehrsgünstiges Grundstück für die



Planungsstart: (v.l.) Dissens Bürgermeister Hartmut Nümann, Dr. Carsten Hoff (Geschäftsführer Claas E-Systems), Thomas Böck, MdB Rainer Spiering und Michael Lübbersmann.

weitere Planung gefunden haben“, sagte Thomas Böck, in der Claas Konzernleitung verantwortlich für Technologie und Systeme.

Der Landkreis Osnabrück sei über diese Entscheidung hoch erfreut, so Landrat Michael Lübbersmann. Die Ansiedlung des Entwicklungszentrums bestätige einmal mehr den Ruf des Osnabrücker Landes als wichtiges europäisches Zentrum der Landmaschinen- und Ingenieurtechnik. Über den Standort war zwischen der Firma, der Stadt Dissen, der Niedersächsischen Landgesellschaft NLG sowie dem Landkreis verhandelt worden. Nach Einschätzung des Landrats waren neben der Infrastruktur und Autobahnnähe auch die Nähe zu Hochschule und Universität Osnabrück sowie zu den Landtechnikkompetenzzentren COALA und ISOBUS wichtige Faktoren für die Entscheidung. (pr) ■

Ostercappeller Kaufhaus „ausgezeichneter Ort im Land der Ideen“

Ostercappeln. Um Leerstand und Brachflächen im Ortszentrum entgegen zu wirken, gründeten Händler und Immobilienbesitzer vor fünf Jahren das „Ostercappeller Kaufhaus“. Als Standortge-



Für lebendige Innenstädte: (v.l.) Manuela Gerigk (Deutsche Bank), Wolfgang Tullney und Juliane von Trotha (Land der Ideen).

meinschaft kümmern sie sich seither gemeinsam mit der Verwaltung um ein einheitliches Ortsmarketing als Einkaufszentrum und auch um leer stehende Ladenlokale, Geschäftsnachfolgen oder die Pflege öffentlicher Plätze. Jetzt wurde die Idee der Standortgemeinschaft Ostercappeln im bundesweiten Wettbewerb „Ausgezeichnete Orte im Land der Ideen“ als Preisträger geehrt. Das sagte die Jury: Zum Thema „Innovationen querfeldein – Ländliche Räume neu gedacht“ liefere das Projekt in der Kategorie Wirtschaft eine Antwort auf die Frage, wie verwaisende Innenstädte wieder lebendig werden können. Das „Ostercappeller Kaufhaus“ ist einer der 100 Preisträger des Wettbewerbs. Stellvertretend für alle Mitwirkenden nahm Wolfgang Tullney, Vorsitzender der Standortgemeinschaft Ostercappeln, die Auszeichnung entgegen. (ha/pr). ■



Förderverein setzt Zeichen für die Landesgartenschau 2018

100 000 Euro will der Förderverein für die Landesgartenschau in Bad Iburg zur Verfügung stellen, um das Großereignis doch noch in den Kneipp-Kurort zu holen.

Bad Iburg. Vorgesehen sind 70 000 Euro für den Architektenwettbewerb und 30 000 Euro für das Planungsbüro, die aus eigenen Finanzmitteln und durch Sponsoren zur Verfügung gestellt werden sollen. Dies zeige ein Bekenntnis zur Stadt und sei ein deutliches Zeichen in Richtung der Politik. Die Mehrheit des Stadtrates hatte sich im März 2015 in geheimer Abstimmung gegen die Landesgartenschau ausgesprochen – und damit auch dagegen, 250 000 Euro in den Haushalt einzustellen. Die Laga war damit gekippt. Laut einer Umfrage des Fördervereins, an der rund 1 500 Bürger teilnahmen, ist das Ziel klar: 91 % der Iburger Umfrage-Teilnehmer stimmten für die Durchführung der „Laga 2018“. Ob das Kritiker umstimmen wird, ist offen. Anfang Mai war eine neuer Termin für eine Entscheidung im Stadtrat. (ha/pr) ■



Bürgerstiftung Osnabrück lädt am 15. Juli zur Aktion „Handschlag“

Osnabrück. Gutes tun und einander kennenlernen: Das ist der Grundgedanke vom Aktionstag „Handschlag“ am 15. Juli. Bei einer Projektbörse in der Handwerkskammer stellten kürzlich 20 regionale Sozial- und Bildungseinrichtungen ihre Projektideen vor. An Info-Ständen informierten sie interessierte Unternehmer darüber, was sie gern gemeinsam mit ihnen umsetzen würden: Einen Spielernachmittag etwa, Gartenarbeiten oder auch Bewerbungstrainings für junge Migranten. Besonders im Fokus stehen 2015 Projekte, die sich an Kinder aus Flüchtlingsfamilien richten. Einige Projektteams fanden bei der Börse bereits zusammen. Mitmachen ist noch möglich. Alle Infos: www.buergerstiftung-os.de ■



Power On
ENERGIECONSULTING

Inhaber Sven Kowert
Stadtweg 46a
49086 Osnabrück

- Energiemanagementsystem DIN ISO 50001
- Energieaudit nach dem Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G)
- Energieberatung für Unternehmen

Telefon: 05 41 - 99 98 66 80 E-mail: info@power-on-energie.de
Telefax: 05 41 - 99 98 66 81 Web: www.power-on-energie.de

Pressemeldungen

+++ Neue Osnabrücker Zeitung (NOZ): Das Haus hat die Chefredaktion erweitert und verändert. Am 1. April 2015 wurde Dr. Anne Overesch (35) als neues Mitglied in die Chefredaktion aufgenommen. Sie bleibt weiterhin auch Redaktionsleiterin NOZ Digital. Zeitgleich wurde Burkhard Ewert (40), bisher Leiter Newsdesk und Mitglied der Chefredaktion, neben Dr. Berthold Hamelmann (56) zum stellvertretenden Chefredakteur ernannt. Ralf Geisenhanslücke (54) ist weiterhin Chefredakteur. Die Neue Osnabrücker Zeitung hat eine Mantel-Auflage von rund 220 000 Exemplaren und bereits über 24 000 Digitalabonnenten.

+++ Georgs Bioladen, Melle: Biohändler George Trenkler setzt sich mit Erbsenzahlen für die Reduzierung von Verpackungsmaterial ein – und tut Gutes. Weil gerade im Lebensmittel-Handel große Mengen an Papier- und Plastiktüten verbraucht werden, steuert er gegen: Kunden mit eigener Tasche erhalten eine Erbse und können sie einem von drei lokalen Spendenprojekten zuordnen. Anfang September wird gezählt: Jede Erbse wird mit 5 Cent umgerechnet.

41



Hullerweg 20 · D-49134 Wallenhorst
Tel. 05407/830720 · Fax 05407/830767
www.bartsch-pumpen.de

Neupumpen Service Reparaturen



40 Jahre Pumpenerfahrung



Neu in Osnabrück. An der A1 OS-Hafen.
Bester Service für Ihre Mercedes-Benz Lkw und Transporter.

OснаTruck.
Nutzfahrzeugservice



Mercedes-Benz

OснаTruck Nutzfahrzeugservice GmbH
Autorisierter Mercedes-Benz Service
Prof.-Porsche-Str. 7 · 49076 Osnabrück · Tel. 0541 911 911-0
info@osnatruck.de · www.osnatruck.de

Drei bis vier Personen: „Jekyll & Hyde“ hatte in Osnabrück Premiere.

Jekyll mit der Horrorkralle

Musicals sind kein Privileg von Hamburg oder Wien. Sie können auch in städtischen Theatern ansprechend über die Bühne gehen. In Osnabrücks Inszenierung von „Jekyll & Hyde“ gelingt die Gratwanderung zwischen Romanzentanz und Dunkelmunkel. Und während der eine sein Herz ans Bühnenbild verlieren wird, kann der andere sich an Darstellern und den vom Opernchor und Symphonieorchester (Leitung: An-Hoon Song) musikalisch hervorragend akzentuierten großen Gesten erfreuen. Häufig verbindet sich auch beides. Etwa, als der gute Jekyll sich im Selbstversuch jene Medizin spritzt, mit der er hofft, das Böse vom Menschen trennen zu können. Hinreißend schön sieht dabei das brodelnde Chiemelabor aus. Und Bariton Jan Friedrich Eggers wandelt sich in dramaturgisch vollendeter Zerrissenheit zur Doppelgestalt: Vom Jekyll-Held zum Horror-Hyde. Ähnlich dynamisch wie dessen Mordserie ist übrigens das erotische Potenzial der Inszenierung von Regisseur Guillermo Amaya. Die plüschig-puffigem Nachtclub-Szenen sind ein sehr lebendiger Gegenpol zur sonst mysteriös-finsteren Silhouette Londons. (bö)

Termine (u. a.): 15. u. 25.5.; 3. u. 6.6. ■

Märchen und Menü in der Herren- und Höltingmühle

Märchen, Musik und Menü: Das gibt es am 30. Mai 2015 (19.30 Uhr) in Meppen. Sylvia Kolsch, Mitglied in der europäischen Märchengesellschaft, erzählt „ohne Buch und aus dem Bauch“ verschiedenste Märchen für Erwachsene. Dazu gibt es Livemusik und die Gäste können sich auf Kulinarik im besonderen Ambiente der Herren- oder Höltingmühle freuen. (Weiterer Termin: 24. Oktober). Veranstalter ist die Tourist Information Meppen. [Alle Infos: www.meppen-tourismus.de](http://www.meppen-tourismus.de) ■

Museum am Schölerberg zeigt Fotos über die Tiefsee



Seit Ende April (und bis Mitte Oktober) ist im Museum am Schölerberg in Osnabrück die Foto-Ausstellung „Ozeane – Expedition in unerforschte Tiefen“ zu sehen. Gezeigt werden

Fotos des Kieler Naturfotografen Solvin Zankl, die während Forschungsreisen des Alfred-Wegener-Instituts auf verschiedenen Forschungsschiffen entstanden sind. Spannend: Obwohl die Erde zu 65 % mit Wasser bedeckt ist, ist selbst die Rückseite des Mondes besser erforscht als die dunklen Weiten der Meere.

[Alle Infos: www.osnabrueck.de/mas/](http://www.osnabrueck.de/mas/) ■

Vorfreude! Freilichtbühnen beginnen ihre Spielzeiten



Auf den regionalen Freilichtbühnen gibt es im Mai und Juni die

ersten Premieren der neuen Spielzeit. Die Vorfreude lohnt, denn die Meller Waldbühne eröffnet z.B. die Sommersaison mit „Pippi in Taka-Tuka-Land“ (7.6.2015, 16 Uhr). Eine Abendvorstellung gibt es am 13. Juni (19 Uhr). Das Abendstück, die Komödie „Boeing Boeing“, hat am 20. Juni (20 Uhr) Premiere. Die Waldbühne Ahmsen hat 2015 „Der Glöckner von Notre Dame“ (ab 27.6.) und „Wickie und seine Freunde“ (ab 24.5.) im Programm und die Freilichtspiele Bad Bentheim „Simba – König der Tiere“ (ab 14.6.) und „Linie 1“ (ab 27.6.). [Einen guten Überblick über Termine der Freilichtbühnen gibt es im Internet unter: www.freilichtbuehnen.de](http://www.freilichtbuehnen.de) ■

Lieblingstermin

Am Sonntag, 17. Mai, ist bundesweiter Museumstag! An diesem Tag gibt es freien Eintritt in fast alle Museen! In Osnabrück geht es z.B. gratis ins Diözesanmuseum, im Meppener Stadtmuseum erhält jeder 10. Gast zusätzlich eine Überraschung! [Alle Infos: www.museumstag.de](http://www.museumstag.de) ■



Erfolgreiches Inkasso

Die Inkassowirtschaft hilft Unternehmen, dass sie das Geld für eine erbrachte Leistung erhalten. Das schützt Unternehmen vor einer Insolvenz,

sichert Arbeitsplätze und trägt einen erheblichen Teil zur Preisstabilität bei. Verbraucher und die Wirtschaft profitieren hiervon gleichermaßen.

43

Versprochen ist versprochen und wird doch gebrochen.

Immer häufiger werden Zahlungsverprechen gebrochen. Wir sorgen dafür, dass Sie schneller an Ihr Geld kommen. Für mehr werthaltiges Geschäft – national wie international.

Regional verankert,
weltweit an Ihrer Seite.

Creditreform Osnabrück/Nordhorn Unger KG
Tel. 0541 - 6925540 | www.creditreform-osnabrueck.de
Tel. 05921 - 808160 | www.creditreform-nordhorn.de


Creditreform

Seriöses Inkasso nutzt Verbrauchern und Unternehmen

In Deutschland gibt es rund 750 zugelassene Inkassounternehmen. Zwei Drittel davon sind im Dachverband BDIU organisiert. Sie bewegen nach Auskunft des Verbandes jährlich ein Forderungsvolumen von über 24 Milliarden Euro. Aber immer wieder sorgen schwarze Schafe der Branche für Negativschlagzeilen und damit auch für ein Imageproblem.

Wolfgang Spitz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Inkasso-Unternehmen beschrieb 2011 diese Abzocker und unseriöse Geschäftemacher, die unter dem guten Namen „Inkasso“ ihr Unwesen treiben dürfen als Ärgernis, denn der weit überwiegende Teil an Aufträgen zum Einzug von Forderungen werde absolut seriös und vollkommen

beanstandungsfrei ausgeführt. Seit dem 1. November 2014 wird es diesen schwarzen Schafen etwas schwerer gemacht, mit erweiterten Regeln für Inkassoschreiben.

Rund 20 Millionen außergerichtliche Mahnschreiben verschicken Inkassounternehmen jedes Jahr. Über 5 Milliarden Euro an ausstehenden Zahlungen führen sie so ihren gut 500.000 Auftraggebern zurück, darunter Handelsunternehmen, das Handwerk, Finanzdienstleister und die öffentliche Hand.

„Vielen Verbrauchern ist gar nicht klar, dass jeder automatisch die höheren Preise mitbezahlt, die ein Unternehmen zur Deckung von Forderungsausfällen einkulieren muss. Die Inkassowirtschaft hilft, diesen Betrag mög-

lichst gering zu halten. Das verhindert zudem viele Insolvenzen und sichert zahlreiche Arbeitsplätze“, erklärt Kay Uwe Berg, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU), aus Anlass der Einführung erweiterter Informationspflichten für die Branche.

Seit dem 1. November sind Inkassounternehmen ebenso wie Rechtsanwälte beim Forderungseinzug nun auch formal dazu verpflichtet, detaillierte Informationen über ihren Auftraggeber sowie über die Hauptforderung, Zinsen und Inkassokosten klar und verständlich an Verbraucher zu übermitteln. Auf Nachfrage müssen sie ergänzend weitere Angaben wie etwa die ladungsfähige Anschrift ihres Auftragge-

bers mitteilen. Fehlen die oben genannten Angaben, drohen hohe Geldbußen und Entzug der Genehmigung, als Inkassounternehmen zu arbeiten.

Nach den Regelungen zur Höhe der erstattungsfähigen Inkassovergütung (bis zur Höhe vergleichbarer Rechtsanwaltsgebühren) und zu in einigen Details veränderten Aufsicht, die beide bereits seit Oktober 2013 gelten, komplettieren die Informationspflichten die vom Gesetzgeber angeschobenen Neuregelungen im Bereich Inkasso.

Inkasso – Vorteile für Unternehmen

Unternehmen, die mit einem Inkassounternehmen zusammenarbeiten, können von vielen Vorteilen profitieren.

Die wichtigsten finden Sie nachfolgend:

- Vermeidung von Gerichts-, Rechtsanwalts- und Gerichtsvollzieherkosten.
- Liquidität – Die vorgerichtliche Erfolgsquote der Inkassounternehmen liegt bei durchschnittlich über 50 Prozent.
- Kosten und Auslagen trägt der Gläubiger gegenüber dem Inkassounternehmen. Der Schuldner hat sie dem Gläubiger zu ersetzen.
- Bonitätsprüfung durch Inkassofirmen: Bei aussichtslosen Fällen werden keine zusätzlichen Kosten verursacht.
- Das Inkassounternehmen arbeitet als Mittler zwischen Gläubiger und säumigem Zahler – die Basis für eine weiterhin positive Geschäftsbeziehung.
- Das betriebseigene Personal des Gläubigers wird nicht mit der Ermittlung von Anschriften und weiteren Recherchen belastet.
- Inkassounternehmen prüfen Vollstreckungsmöglichkeiten.
- Beharrliche Mahnbearbeitung im nachgerichtlichen Inkasso.
- Ständige Fristen- und Verjährungskontrolle.
- Erfolgsstatistiken über alle laufenden und abgeschlossenen Fälle.

Mahnen mit Maß

Wie Inkasso vom Kundenwert profitiert

Inkasso und Forderungsmanagement gehören zu den eher ungeliebten Aspekten des eigenen Business. Ist ein Mahnverfahren nötig, stellt sich nicht nur die Frage, ob das Geld verloren ist, sondern auch, ob ein potenziell guter Kunde nach einem Inkassoprozess der eigenen Firma den Rücken kehrt. Ideal wäre eine individuelle, schonende Schuldneransprache, doch nach welchen Kriterien sollten Unternehmer ihre Schuldner kategorisieren?

Neue Methoden im Inkasso zeigen, dass die Bonität für sich betrachtet ein ebenso schlechtes Maß ist wie der bisherige Umsatz des Kunden, denn beide Zahlen dokumentieren nur die Vergangenheit. Sie sagen eher wenig über den Ist-Zustand der Kundenbeziehung aus, und noch weniger bilden sie die wirtschaftliche Zukunft eines Geschäftsverhältnisses ab. Ein wesentlich besserer Indikator ist der Kundenwert. Er



Uwe Fohrmeister,
Prokurist der
Solvendi GmbH.



drückt im Vergleich zu anderen Modellen sehr viel präziser aus, welches Potenzial in einem säumigen Schuldner steckt.

„Nur wenn Sie den Wert des einzelnen Kunden für Ihr Unternehmen beziffern und prognostizieren können, entfalten Sie das volle Potenzial Ihres Servicebudgets“, unterstreicht Dr. Christian Stallkamp von der buw consulting GmbH den wirtschaftlichen Aspekt. Er hat das Kundenwertprinzip gemeinsam mit dem Osnabrücker Inkassodienstleister Solvendi auf den Forderungseinzug übertragen. Das neuartige Inkasso-Konzept berücksichtigt – anders als konventionelle Ansätze – den Wertbeitrag und die Historie des betreffenden Kunden.

Leistungsstarke Prognosemodelle segmentieren die werthaltigen Kunden von den Kunden mit geringerem Wert. Wertvolle Kunden können anschließend durch die Be-

rücksichtigung individueller Bedürfnisse gebunden, Kunden mit geringerem Potenzial per Standardprozess effizient abgewickelt werden. Die zugrundeliegenden Daten stammen zum einen aus den Fachsystemen der Firmen, zum anderen aus externen Datenbanken und statistischen Prognosemodelle.

Trotz seiner Komplexität ist das System transparent: „Diese gesammelte Datenlandschaft kann ich auf einer Nutzeroberfläche zweckspezifisch gliedern und mir die relevanten Daten aussagekräftig anzeigen lassen“, freut sich Uwe Fohrmeister, Prokurist der Solvendi GmbH. Nach seiner Erfahrung beeinflusst kundenwertbasiertes Forderungsmanagement sogar die Kundenbindung positiv. Anders ausgedrückt: Werthaltige Schuldner, die im Inkassoverfahren wertschätzend behandelt werden, sind die loyalen Kunden von morgen.

Kundenwert: Bericht aus der Inkassopraxis

Seit der Einführung einer Kundenwertanalyse im Inkasso eines mittelständischen Energieversorgers konnte die Osnabrücker Solvendi GmbH einen Anstieg der Erfolgsquote von annähernd fünf Prozent erreichen. In dem Schuldnercluster mit hohem Kundenwert sorgte zudem eine differenzierte Ansprache für eine um 17 Prozent höhere Rückführungsrate der vormaligen Schuldner in den Regelbetrieb. Über einen

Zeitraum von sechs Monaten traten in dem betreffenden Kundenkreis kaum erneute Forderungsrückstände auf.

In der Clusterung der Kunden mit niedrigem Kundenwert und einer hierfür entwickelten Ansprache wurde der Inkassoprozess um durchschnittlich knapp 20 Prozent verkürzt und die Liquidation der Forderungen entsprechend beschleunigt.

solvendi
collections Ein Unternehmen der
buw Unternehmensgruppe

solvendi GmbH

Uwe Fohrmeister
Rheiner Landstraße 195
49078 Osnabrück
Tel.: 0541 97048297
Fax: 0541 9462994
E-Mail: uwe.fohrmeister@solvendi.de

Was wir Sie kurz fragen wollten ...

__ Was sind echte Störenfriede auf einem Schreibtisch?

Papierstapel aller Art (auch in Ablagekörben), viele Post IT-Notizen, Dinge, die nicht unmittelbar zur Erledigung der Aufgaben gehören, nicht funktionale Arbeitsgeräte (Tacker etc.), veraltete Unterlagen, Lebensmittel, mehrere (benutzte) Kaffeebecher...

__ Der Schreibtisch liegt richtig voll: Besser einmal komplett entrümpeln – oder daraus eine Wochenaufgabe machen?

Alles in einem Rutsch! Dazu mehrere Behälter bereitstellen (z. B. Bearbeitung / Lesen / Ablage / Technik / Vorrat / Müll) und dann alles komplett runter vom Tisch, entsprechend zwischenslagern und nur die Dinge wieder auf den Schreibtisch stellen, die wirklich täglich genutzt werden. Für die anderen Dinge, je nach Gebrauch, eventuell Schrank oder Archiv nutzen.



Angelika Welzel

aus Belm ist selbstständig im Bereich Büroorganisation tätig. Kürzlich trug sie im IHK-Netzwerk Einpersonen- und Kleinunternehmen zum Thema „Klare Strukturen“ vor.

__ Wieviel Privates gehört in ein Büro?

Nicht mehr als ein Familienfoto auf dem Schreibtisch oder ein Maskottchen / einen Glücksbringer. Das gilt besonders bei Publikumsverkehr. Postkarten gerne komprimiert an einer Wand, die nicht direkt im Sichtfeld ist – wegen der Ablenkung.

__ Überzeugen Sie uns: Was ist der Nutzen vom Aufräumen?

Zeit! Eine Studie des Fraunhofer Institutes sagt, dass in einem mittelständischen Unternehmen pro Tag pro Mitarbeiter eine Stunde mit Suchen verbracht wird. Das sind fünf Wochen im Jahr pro Mitarbeiter und ergibt einen erheblichen Kostenfaktor. ■

Werden Sie zum Golfplatz-Tester!

Kann man Golfclubs testen? Kann man. Zum Beispiel mit dem „Golfen mit Gutscheinbuch.de 2015/2016“, das 127 Golf-Gutscheine beinhaltet. Es lädt den Golf-Partner zum Greenfee (sprich: freien Eintritt) ein oder Einzelspieler golfen häufig 50 % günstiger. Mit dabei sind Golfplätze aus ganz Deutschland. Zwei davon aus der Region: Der Golfclub Gut Arenshorst in Bohmte und der Golfpark Gut Düneburg in Haren (Ems). Die Idee zum Buch stammt von der Kuffer Marketing GmbH aus Regensburg, die ähnliche Formate auch für Wellnessreisen oder Action-Touren anbietet.

Viele Grüße vom Neuen Graben! ■

Gesehen bei: Kuffer Marketing GmbH (www.gutscheinbuch.de), 39, 95 Euro.

Vorschau Juni 2015

Sport und Wirtschaft



Ob durch Fitnessprogramme am Arbeitsplatz, durch die Olympiavisionen für Hamburg oder auch den IHK-Ausbildungsberuf zum Sport- und Fitnesskaufmann: Im *ihk-magazin* im Juni möchten wir die Schnittstellen zwischen Sport und Wirtschaft näher betrachten. Freuen Sie sich außerdem auf Firmenberichte, Unternehmenstipps und vieles weitere Wissenswerte, durch das Sie die Wirtschaftsregion Osnabrück – Emsland – Grafschaft Bentheim noch besser kennenlernen.

*Gemeinsam mit Kuffer Marketing verlosen wir 5 x 1 „Golfen mit Gutscheinbuch.de“
Senden Sie uns (bis zum 30.5.) eine Mail mit dem Stichwort „Golf“ an gewinn@osnabrueck.ihk.de*





ela[container]

Hocheffiziente LED-Beleuchtung direkt vom Hersteller!



NEU im Programm!

LED-Hallentiefstrahler

>150 lm/W

Sie haben Fragen?

**Wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen ein
unverbindliches Angebot für Ihre neue LED-Beleuchtung.
Zusätzlich erhalten Sie von uns eine individuelle
Amortisations- und Lichtberechnung.**

emsLICHT®
einfach heller sparen.

emsLICHT AG
Ölwerkstraße 58
49744 Geeste-Dalum

Tel.: 0 59 37 / 7 07 89 - 0
Fax: 0 59 37 / 7 07 89 - 99

Mail: info@emslicht.de
www.emslicht.de

Weiterbildung aktuell



Mehr Wirtschaft. Mehr Wissen.
Beilage zum Heft 5 | Mai 2015

Seminare

Außenwirtschaft

■ **Das Ausfuhrverfahren – Nutzen, Ablauf und mögliche Vergünstigungen**
Osnabrück | 19.05.2015 | 9:00 – 16:30 Uhr
Preis: 200 € | Adeline Wittek

■ **Praktische Abwicklung von Importgeschäften**
Lingen | 01.06.2015 | 9:00 – 16:30 Uhr
Preis: 200 € | Franz-Josef Drees

■ **Zollvergünstigungen durch Präferenzen**
Lingen | 03.06.2015 | 9:00 – 16:30 Uhr
Preis: 200 € | Thomas Korfmacher

Kompetenzen für Auszubildende

■ **Telefonseminar für Auszubildende**
Lingen | 11.06.2015 | 9:00 – 16:30 Uhr
Preis: 155 € | Horst Kannegießer

Marketing, Vertrieb und Einkauf

■ **Verkaufsverhalten und Verkaufstechnik**
Nordhorn | 06.05.2015 | 9:00 – 16:30 Uhr
Preis: 220 € | Manfred Richter

■ **Aus Angeboten Aufträge machen**
Osnabrück | 19.05.2015 | 9:00 – 16:30 Uhr
Preis: 200 € | Nikolaus Rohr

■ **Kunden telefonisch aktiv gewinnen, betreuen und binden**
Lingen | 10.06.2015 | 9:00 – 16:30 Uhr
Preis: 200 € | Walter Hennig

Personal und Recht

■ **Aufbauseminar Lohn- und Gehaltsabrechnung**
Osnabrück | 28.05.2015 | 9:00 – 16:30 Uhr
Preis: 210 € | Joachim Sukop

Sonderveranstaltungen:

■ **Informationsveranstaltung Chance für Unternehmen: Elektronische Rechnung**
Osnabrück
12.05.2015 | 16:00 Uhr – 18:00 Uhr

Die Teilnahme ist kostenfrei. Information und Anmeldung: IHK, Melanie Kolbus, Tel. 0541 353 311 oder kolbus@osnabrueck.ihk.de

Lehrgänge mit IHK-Prüfung

■ **Geprüfte(r) Immobilienfachwirt(in)**
Die IHK startet im November 2015 und richtet sich an kaufmännische Angestellte aus der Immobilienbranche.
www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 16213173)

■ **Geprüfte(r) Technische(r) Fachwirt(in)**
Technische Fachwirte übernehmen Führungsaufgaben an der Schnittstelle zwischen kaufmännischen und technischen Funktionsbereichen. Lehrgangsbeginn: November 2015.
www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 16213164)

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

■ **Business English**
Trainiert werden die aktuelle Briefgestaltung, die Auswahl und Formulierung von wirtschaftsrelevanten Texten oder auch die Diskussionsfähigkeit im schriftlichen und kommunikativen Sektor. Sprachkenntnisse auf Realschulniveau sind erforderlich. Lehrgangsbeginn: September 2015.
www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 1613148)

■ **Industriefachkraft für CAD-Technik**
Vermittelt werden die elementaren Bedienungsabläufe an einem CAD-System. Lehrgangsbeginn: Juni 2015.
www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 16266311)

■ **Technik für Kaufleute**
Zielgruppe sind insbesondere kaufmännische Mitarbeiter aus der Metallbranche, die aktuelles Wissen über technische Zusammenhänge erwerben wollen. Lehrgangsbeginn: September (Lingen), November (Osnabrück).
www.osnabrueck.ihk24.de
für Lingen (Dok.-Nr. 16245273)
für Osnabrück (Dok.-Nr. 16213310)

Informationen und Anmeldung

IHK-Weiterbildungsteam
Telefon 0541 353-473
Telefax 0541 353-99473
www.osnabrueck.ihk24.de
(Suchwort: Veranstaltungsdatenbank)



Beratungen

IHK-Erfinder- und Patentberatungen

Osnabrück (IHK)

02.06.2015 | 14:00 Uhr – 17:00 Uhr

Die Beratung ist kostenfrei, eine Anmeldung erforderlich:

IHK, Karin Teismann, Tel. 0541 353-267 oder teismann@osnabrueck.ihk.de sowie www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 79384)

■ Seniorexperten-Beratertage

Nordhorn (IHK-Büro)

19.05.2015 | 09:00 Uhr – 13:30 Uhr

Osnabrück (IHK)

02.06.2015 | 09:00 Uhr – 13:30 Uhr

Lingen (IHK-Büro)

09.06.2015 | 09:00 Uhr – 13:30 Uhr

Infos: www.osnabrueck.ihk24.de

(Dok.-Nr. 9224)

■ NBank-Sprechtag

Nordhorn (IHK-Büro)

21.05.2015 | 09:00 Uhr – 18:00 Uhr

Osnabrück (IHK)

26.05.2015 | 09:00 Uhr – 18:00 Uhr

Lingen (IHK-Büro)

28.05.2015 | 09:00 Uhr – 18:00 Uhr

Nordhorn (IHK-Büro)

11.06.2015 | 09:00 Uhr – 18:00 Uhr

Infos: www.osnabrueck.ihk24.de

(Dok.-Nr. 3131)

■ Steuerberater-Sprechtag

Lingen (IHK-Büro)

21.05.2015 | 14:00 Uhr – 17:00 Uhr

Nordhorn (IHK-Büro)

17.06.2015 | 14:00 Uhr – 17:00 Uhr

Infos: www.osnabrueck.ihk24.de

(Dok.-Nr. 11478)

■ Rechtsanwalts-Sprechtag

Nordhorn (IHK-Büro)

03.06.2015 | 14:00 Uhr – 17:00 Uhr

Osnabrück (IHK)

09.07.2015 | 14:00 Uhr – 17:00 Uhr

Infos: www.osnabrueck.ihk24.de

(Dok.-Nr. 23723)

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Information und Anmeldung:

IHK, Melanie Kolbus, Tel. 0541 353 311 oder kolbus@osnabrueck.ihk.de

■ Wirtschaft trifft Wissenschaft: Innovative Produktentwicklung durch integrierte 3D-Prozesse – welche Potenziale gibt es für Unternehmen?

Hochschule Osnabrück, Osnabrück

21.05.2015 | 17:00 – 19:00 Uhr

Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung erforderlich: IHK, Ilona Busemann, Tel. 0541 353-268 oder busemann@osnabrueck.ihk.de sowie www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 1506632)

Besuchen Sie uns in Lingen und Nordhorn!

Sie haben Fragen an uns? Besuchen Sie uns doch einmal in unseren Büros in Lingen und Nordhorn (Adresse: Seite 37/39) und nutzen Sie unsere Sprechtag zu verschiedenen Themen.

Die Beratungen in Lingen (immer mittwochs)

13.05.2015: Außenwirtschaft

20.05.2015: Innovation und Umwelt

27.05.2015: Existenzgründerberatung

03.06.2015: Kreativwirtschaft

10.06.2015: Außenwirtschaft

Die Beratungen in Nordhorn (immer donnerstags)

21.05.2015: Handel und Tourismus

28.05.2015: Existenzgründerberatung

04.06.2015: Weiterbildung

11.06.2015: Außenwirtschaft

Sach- und Fachkundeprüfungen, Unterrichtungen

■ Prüfung Beschleunigte

Grundqualifikation Berufskraftfahrer

Meppen | 26.05.2015 | 10:00 Uhr,

Osnabrück | 09.06.2015 | 10:00 Uhr

www.osnabrueck.ihk24.de, Dok.-Nr. 35298

■ Prüfung Gefahrgutbeauftragte

Meppen | 26.05.2015 | 10:00 Uhr,

Osnabrück | 09.06.2015 | 10:00 Uhr

www.osnabrueck.ihk24.de, Dok.-Nr. 35272

■ Sachkundeprüfung Bewachungsgewerbe

Osnabrück | 16.07.2015 | 09:00 Uhr

www.osnabrueck.ihk24.de, Dok.-Nr. 35047

■ Unterrichtsverfahren

Bewachungsgewerbe

Osnabrück | 20.– 24.07.2015

www.osnabrueck.ihk24.de, Dok.-Nr. 35050

■ Fachkundeprüfung Güterkraftverkehr, Straßenpersonenverkehr, Taxi und Mietwagen

Osnabrück (IHK) | 06.05.2015 | 09:00 Uhr

www.osnabrueck.ihk24.de, Dok.-Nr. 7353

■ Fachkundeprüfung Taxi und Mietwagen

Osnabrück (IHK) | 19.08.2015 | 09:00 Uhr

www.osnabrueck.ihk24.de, Dok.-Nr. 7353

■ Sachkundeprüfung „Geprüfte/r

Finanzanlagenfachmann/-frau IHK“

Osnabrück (IHK) | 17.06.2015 | 09:00 Uhr

www.osnabrueck.ihk24.de, Dok.-Nr. 124689

■ Unterrichtsverfahren

Spielautomatenaufsteller

Osnabrück | 27.05.2015 | 10:00 Uhr

www.osnabrueck.ihk24.de, Dok.-Nr. 128767

Ihre Visitenkarte direkt an 30.000 Entscheider, jeden Monat! Jetzt buchen unter 0541 5056620.

MediaService
OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN

Im Nahner Feld 1 | 49082 Osnabrück | Tel. 0541 5056620
post@mediaservice-osnabrueck.de | www.mediaservice-osnabrueck.de

Gute Karten. Gute Kontakte. Gute Geschäfte.



CREAPRODI®

Die Prozess-Generalisten.



Ihr Partner für
Büro- und Objekteinrichtung,
Planung und Konzeption.

prooffice

Büro + Wohnkultur

Sutthausen Straße 287 | 49080 Osnabrück
fon 0541/33 50 63 0 | www.prooffice.de

www.usm.com

USM
Möbelbausysteme

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbebau
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel. 05151/953895

**Meisterstück
HAUS**

www.meisterstueck.de · gewerbebau@meisterstueck.de



Heinrich Koch
Umzüge mit Herz

UTS UniGroup
Relocation Network

Kostenlose Umzugsberatung



- Umzüge
- Relocation
- Betriebsverlagerungen
- Möbellager

Telefon 05 41/1 21 68 50
info@koch-umzugslogistik.de
www.koch-umzugslogistik.de

Bei Fragen in der TGA:

GREVE
INGENIEURE
GmbH



STAPELSTUHL
discount24

- Bankettstühle / Stapelstühle
- Stuhlhussen
- Klappische nach Maß
- Stuhlzubehör

(+49) 05921-7122854

(+49) 05921-7122855

info@stapelstuhl.de

Stapelstuhl.de

Walther-Bothe-Str.4

D-48529 Nordhorn



- Teamentwicklung
- Moderation von Workshops
- Kommunikationstrainings

Gute Karten. Gute Kontakte. Gute Geschäfte.



Ihre Visitenkarte direkt an 30.000 Entscheider, jeden Monat! Jetzt buchen unter 0541 5056620.

MediaService
OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN

Im Nahner Feld 1 | 49082 Osnabrück | Tel. 0541 5056620
post@mediaservice-osnabrueck.de | www.mediaservice-osnabrueck.de

Heinrich Koch
Archivlogistik

AML
Archiv- und Material-Logistik

Aktenlager in Osnabrück. Wir schaffen Ihnen Platz!



Unsere Leistungen im Überblick:

- Aktenlagerung
- Archivierung
- Online Verwaltung
- Digitalisierung
- Vernichtung

Telefon 05 41/1 21 68 50
info@koch-archivlogistik.de
www.koch-archivlogistik.de

GREVE Ingenieure GmbH | Weiße Breite 3 | 49084 Osnabrück
0541 66907-0 | www.greve-ing.de

Im Zentrum: Ihr Projekt.



GREVE
INGENIEURE
GmbH

CREAPRODI

Wir bringen Ihre Prozesse voran.

Ablaufprozesse | Arbeitsprozesse
Entwicklungsprozesse | Innovationsprozesse
Gesundheitsprozesse (BGM) | Führungsprozesse
Mitarbeiterprozesse | Produktprozesse
Shopfloorprozesse | Zertifizierungsprozesse



Am Arbeitsplatz | Im Seminar | Im Coaching.
info@creaprodi.de | www.creaprodi.de

pro office
Büro + Wohnkultur

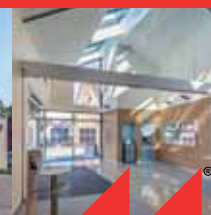


QR Code zu den Kontaktdaten:

www.usm.com

USM
Möbelbausysteme

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbepark
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel. 05151/9538 95



www.meisterstueck.de · gewerbepark@meisterstueck.de

Ihre Visitenkarte
direkt an 30.000
Entscheider, jeden
Monat! Jetzt buchen
unter 0541 5056620.

Schon ab
235,- Euro

CORINNA BÄTHGE
COACHING UND BERATUNG

Düteesch 22 | 49124 Georgsmarienhütte
Fon 05401 367 9999 | Mobil 0160 8003409
Mail cb@corinna-baethge.de | Net www.corinna-baethge.de

MediaService
OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN

Tel. 0541 5056620 | post@mediaservice-osnabrueck.de