

wirtschafts spiegel

Informationen der
IHK Nord Westfalen

12|2020



Wasserstoff für alle

KI voranbringen
Netzwerk KI XChange

58

Alternativen bieten
Pendlerstudie

62

Weihnachtsgeschäft im
Ausnahmestand ab S. 34



Scharon Kuhn
Customer Happiness

Machen wir gemeinsam
die Welt zu einem
besseren Ort.

airsummit.de

— ○ +

Wir liefern in bar

Seit über 70 Jahren überzeugen wir unsere Kunden mit umfassendem Fachwissen, individueller Beratung und bestem Service. Egal ob Sie intelligente Komplettlösungen zum Thema Energiesparen suchen oder einzelne Anlagenkomponenten – wir sind zuverlässig und schnell für Sie da.

Jetzt mehr erfahren auf wecker.net

Doppelt achtsam sein

Mit der Kampagne „Das Gute findet Innenstadt“ wirbt ein regionales Bündnis in Nord-Westfalen für den Einkauf im lokalen Einzelhandel. Es geht um nicht weniger als die Zukunft der Innenstädte.

Den Einzelhandel hat es in dieser Vorweihnachtszeit kalt erwischt. Zwar bleibt er von dem für den November verhängten Teil-Shutdown verschont. Doch die Schließung von Restaurants, Gasthäusern, Cafés, Hotels und Museen wirkt für den stationären Handel wie ein „Shutdown durch die Hintertür“. Die imaginären Stadttore scheinen halb heruntergelassen, die Einkaufsstraßen wie verwaist.

Die IHK hat Passantenfrequenz-Messungen ausgewertet. Danach hielten sich in den ersten beiden Novemberwochen nur noch etwa halb so viele Menschen in den Einkaufsstraßen auf wie ein Jahr zuvor. Hinzu kommt, dass für den Einzelhandel keine Entschädigung durch

die Novemberhilfe vorgesehen ist. Denn die Geschäfte dürfen ja öffnen.

Aber um sich schlicht zu versorgen, dafür allein fahren immer weniger Menschen in die Stadt. Innenstädte sind heute Erlebnisorte, in denen alle Sinne angesprochen werden. Handel und Märkte, Restaurants und Cafés, Kultureinrichtungen und Dienstleistungen bilden eine Symbiose – und ermöglichen erst so das besondere Flair in unseren Innenstädten. Von einem Einkaufserlebnis dieser Art sind wir zum Jahresende weit entfernt. Stattdessen boomt der Onlinehandel. Und

zwar am stärksten bei den großen Plattformanbietern. Sie prognostizieren neue Umsatzrekorde, während der Einzelhandel vor Ort mit geöffneten Türen vergeblich auf Kunden wartet. Und so entscheiden das Weihnachtsgeschäft und das Einkaufsverhalten der Menschen maßgeblich mit, ob und wie der Einzelhandel das Corona-Jahr überlebt und wie unsere Innenstädte in Zukunft aussehen werden.

Klar und richtig ist: Der Gesundheitsschutz der Bevölkerung hat oberste Priorität. Das macht die Politik immer wieder deutlich. Sie hat die Risiken abgewogen und bewusst entschieden, dass der Einzelhandel geöffnet bleiben kann. Damit hat die Politik letztendlich den Bürgern die Freiheit und die Verantwortung gelassen, selbst auf ihre Gesundheit zu achten, aber auch darauf, wie und wo sie einkaufen. Das ist ein Appell, doppelt achtsam zu sein, also auch, mitzuhelfen, die Geschäfte vor Ort durch diese schwere Zeit zu bringen.

Mit diesem Appell, der im Gesamtinteresse der regionalen Wirtschaft ist, wünschen wir Ihnen eine gute Adventszeit und jetzt schon frohe Weihnachten.



**Dr. Benedikt Hüffer (l.)
und Dr. Fritz Jaeckel.**

Foto: Mensing/IHK

**Dr. Benedikt Hüffer
Präsident**

**Dr. Fritz Jaeckel
Hauptgeschäftsführer**



28
IHK prüft
Berufstaucher



41
Mit Kundenerlebnissen trotz
Christoph Berger dem Einzelhandelsblues

Titelthema

- 14 Wasserstoff für alle!
Und bitte schnell!**
Zahlreiche Projekte und Unternehmen in Nord-Westfalen treiben die Wasserstoffentwicklung voran
- 17 Vereinte Akteure**
In der Working Group H2 vernetzt sich die Region

18 „Müssen Preislücke schließen“
Interview mit Dr. Stefan Kaufmann, dem Wasserstoffbeauftragten der Bundesregierung

20 Massenfertigung von Elektrolyseuren
Mehr als 100 000 Einheiten will Enapter ab 2022 pro Jahr in Saerbeck produzieren

22 Mehr Energieeffizienz mit H₂
Westermann will Wasserstoff in der gesamten Wertschöpfung einsetzen

24 Prozesswärme vergessen
IHK-Vizepräsident Lars Baumgürtel nahm vor dem Bundestagsausschuss Stellung zur Nationalen Wasserstoffstrategie

Einzelhandel

34 „Wir können viel bewegen“
Die brennenden Probleme im innerstädtischen Einzelhandel waren Thema der IHK-Vollversammlung

36 Weihnachtsgeschäft im Ausnahmezustand
Wie der Einzelhandel mit dem „Shutdown durch die Hintertür“ umgeht

40 Mutige Ideen gefordert
Michael Radau, Präsident des Handelsverbands NRW, über attraktive Innenstädte

41 Erlebnisse für Kunden schaffen
Interview mit Christoph Berger vom Modehaus ebbers in Warendorf





Themen

- 52 Gewinn auf vielen Ebenen**
Fünf Unternehmen aus Nord-Westfalen im Finale um den Großen Preis des Mittelstandes
- 56 Koffein-Sprudel aus Bocholt**
600 000 Euro für Unternehmer-Idee in der „Höhle der Löwen“
- 58 Region erfolgreich machen mit KI**
Auftakt des Netzwerks „KI XChange“ in der IHK
- 60 Wie viel Fläche für wen?**
Symposium zur Flächennutzung
- 62 Pendlern mehr Alternativen bieten**
IHK-Studie: Zahl der Berufspendler steigt
- 64 Die Besten aus Nord-Westfalen**
Viele Fotos von den sehr guten Ausbildungsabsolventen der Region

Rubriken

- 3 AusrufeZeichen**
- 6 TerminBörse**
- 8 BlickFang**
- 10 Nord-Westfalen**
- 25 KonsumGut**
- 26 IHK-Service**
- 30 Aus- und Weiterbildung**
- 32 Recht**
- 42 BetriebsWirtschaft**
- 66 Menschen**
- 68 Amtliche Bekanntmachungen**
- 88 LebensWert**
- 89 Spezialisten**
- 90 SchlussPunkt**

VerlagsSpezial

- 74 Starke Marken – starke Macher**
- 78 Der Wirtschaftsraum Borken**

Den Wirtschaftsspiegel gibt es auch als E-Paper

www.ihk-nw.de/wirtschaftsspiegel

IHK-Telefonnummern

0251 707-0 (Münster)
0209 388-0 (Gelsenkirchen)
02871 9903-0 (Bocholt)

Vollversammlung



Dreimal tagt die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen im Jahr 2021.

4. März
17. Juni
18. November

IHK-Sprechtage



Steuern

Ein Steuerberater beantwortet Fragen rund um die Existenzgründung.

7. Dezember
Videokonferenz
www.ihk-nw.de, Nr. 15697187



MentorenNetz

Führungskräfte beraten Existenzgründer, Jungunternehmer und Nachfolger.

9. Dezember
NRW.BANK in Münster
www.ihk-nw.de, Nr. 156131706



Finanzierung

Expertenrat zur Unternehmensfinanzierung und Informationen über Förderprogramme von Land und Bund für Unternehmer und potenzielle Nachfolger.

16. Dezember
Videokonferenz
www.ihk-nw.de, Nr. 156127179



Erfinder

Grundwissen und Tipps vom Patentanwalt über gewerbliche Schutzrechte wie Patente, Marken und Gebrauchsmuster.

10. Dezember
IHK in Münster
www.ihk-nw.de, Nr. 156132381



Alle Veranstaltungen der IHK Nord Westfalen:
www.ihk-nw.de/termine



Die CE-Kennzeichnung gewährleistet den freien Verkehr von Waren im europäischen Wirtschaftsraum und in Island, Liechtenstein und Norwegen.

Foto: fderib/Adobe Stock

Hilfe zur CE-Kennzeichnung

Die IHK Nord Westfalen bietet Herstellern, Importeuren und Händlern Einzelberatungen rund um die CE-Kennzeichnung.

Mit der CE-Kennzeichnung versichert ein Hersteller oder Händler, dass ein Produkt geprüft wurde und alle EU-weit gültigen Anforderungen an Sicherheit, Gesundheitsschutz und Umweltschutz erfüllt. In halbstündigen Terminen informiert Referent Ludger Bruns über Rechtsgrundlagen oder Handhabung der CE-Kennzeichnung.

Bei der Anmeldung zur Sprechstunde können Teilnehmer angeben, welche Aspekte sie besonders interessieren. Bruns ist Leiter des Bereichs Service Consulting der gds GmbH in Sassenberg und seit über 25 Jahren im Bereich „Technische Dokumentation“ tätig.
www.ihk-nw.de, Nr. 156141263

» **14. Dezember, Online-Veranstaltung, 10 Uhr**

Gründung Basiswissen für Einsteiger

Praxisnahes Wissen über die Gründung eines Unternehmens vermittelt die Initiative „münster gründet!“. Die Referenten zeigen die Vorgehensweise auf dem Weg in die Selbstständigkeit auf. Zudem geben sie einen Überblick über Förderprogramme und unterstützende Einrichtungen. Die IHK ist Partner der Initiative „münster gründet!“.

www.ihk-nw.de, Nr. 156132380

» **7. Dezember, Online-Veranstaltung, Einwahl 15 Uhr, Beginn 15.15 Uhr**

Übernahme Fahrplan für Nachfolger

Um die „Big Points der Unternehmensübernahme“ geht es in einem Webinar des Projektes Gründergeist #Youngstars Münsterland. Michael Meese von der IHK Nord Westfalen und Britta Schulz von der Handwerkskammer Münster stellen einen Nachfolge-Fahrplan vor und berichten, was bei der Übernahme zu beachten ist.

www.ihk-nw.de, Nr. 156143509

» **7. Dezember, Online-Veranstaltung, Einwahl 17.45 Uhr, Beginn 18 Uhr**



**NRW.GLOBAL
BUSINESS**
Trade & Investment Agency

Holmes & Watson

Immer wenn sich Gutes zusammentut,
entsteht Besseres.

Aus **NRW.Invest** und **NRW.International** wird **NRW.Global Business**.
Finden Sie mit uns den Weg zum Erfolg für Ihr Business in Nordrhein-Westfalen
und weltweit.



www.nrwglobalbusiness.com

GERMANY
AT ITS
BEST



NORDRHEIN-WESTFALEN





GEMEINSAM

In der Corona-Pandemie tun sich Gastronomen zusammen, um über Plattformen Kunden zu beliefern. Zum Beispiel über hungrig.ms. 16 Betriebe aus Münster machen unter diesem Label gemeinsame Sache. Einer davon ist der „Kleine Kiepenkerl“. Obwohl bis zu zwölf Fahrer Schnitzel, Herrencreme und Co. für das Gasthaus ausliefern, kompensiert der Bringservice die Umsatzeinbußen nicht vollständig. „Aber wir haben Arbeit, sitzen nicht rum und bleiben im Kontakt mit dem Kunden“, sagt Geschäftsführer Moritz Ludorf (l.).



KI-Anwenderpreis für Westphalia DataLab: Gründer Dr. Reiner Kurzhals (l.) und Geschäftsführer Philip Vospeter freuen sich über die Auszeichnung. Foto: Viviane Wild

Ausgezeichnete Ideen „Made in Nord-Westfalen“

Drei begehrte Awards gehen an junge Unternehmen in Nord-Westfalen. „Die Region ist ein gutes Pflaster für Gründer“, freut sich Sven Wolf, Leiter des IHK-Teams Unternehmensförderung.

Der von der Tageszeitung Die Welt ausgelobte Deutsche KI-Preis 2020 ging in der Kategorie Anwender an Westphalia DataLab. Das Start-up aus Münster, das Mitglied im Netzwerk KI XChange der IHK Nord Westfalen ist, bietet seinen Kunden an, mithilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellem Lernen den Unternehmenserfolg zu steigern, beispielsweise durch die datenbasierte Analyse von Kundenfeedback oder der Vorhersage von Maschinenausfällen. Sein Wissen setzt Westphalia DataLab aber auch zusammen mit dem Augenzentrum am St.-Franziskus-Hospital in Münster ein. Das Projekt heißt DeepEye. Dahinter steckt ein Algorithmus, der bei Entscheidungen hilft, wie eine Behandlung bei einer Augenerkrankung erfolgen soll.

» welt.de/wirtschaft/deutscher-ki-preis

Gewinner des diesjährigen ZENIT-Innovationspreises ist die clockin GmbH in Münster. Entwickelt hat das Start-up eine App zur einfachen Zeiterfassung. Das System wurde bereits 2017 mit dem Preis der Digitalen Wirtschaft NRW ausgezeichnet. Ursprünglich war



clockin-Geschäftsführer Frederik Neuhaus (3. v. l.) nimmt den Innovationspreis von NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart (2. v. r.) entgegen. Foto: ZENIT.

die App nur für den internen Gebrauch im Kanaltechnikunternehmen DiTom Kanaltechnik GmbH in Ahlen entwickelt worden. Das Projekt hatte aber eine so hohe Strahlkraft, dass sehr schnell auch weitere Unternehmen clockin nutzen wollten. Und so gründeten DiTom-Geschäftsführer Thomas Bittmann und IT-Jungunternehmer Frederik Neuhaus 2018 gemeinsam die clockin GmbH. Mittlerweile haben sich mehr als 2000 Firmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz bei clockin angemeldet.

» www.zenit.de/netzwerk-zenit

Beim Landeswettbewerb „Neue Gründerzeit NRW“ haben Start-ups aus Münster und Gelsenkirchen die ersten beiden Plätze belegt. Der Hauptpreis geht an fairTEILBAR aus Münster. Das Sozialunternehmen bietet gerechtere Lebensmittel aus Überproduktion oder Nachernte nach dem Prinzip „Zahle, was es dir wert ist“ an. fairTEILBAR hatte im Juni 2019 schon den Vorentscheid in der IHK Nord Westfalen gewonnen. Das Gründerteam von TrustCerts aus Gelsenkirchen landete auf dem zweiten Platz. Es hat einen „digitalen Notar“ entwickelt, der mit der Blockchain-Technologie Zeugnisse und Dokumente fälschungssicher macht.

» www.gruenden.nrw/wettbewerbe

Für Sven Wolf, Teamleiter Gründung und Unternehmensförderung bei der IHK Nord Westfalen, setzen die Wettbewerbe wichtige Impulse für eine Kultur der Selbstständigkeit: „Wir hoffen, dass diese und weitere tolle Beispiele erfolgreicher Gründungen Mut machen und noch mehr Menschen dazu motivieren, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.“



Zuversicht in der Coronakrise

2,5 Millionen Euro investieren Daniel und Anja Thiekötter in die Modernisierung ihrer Druckerei in Münster. Thiekötter Druck erhält unter anderem eine neue Druckmaschine von Heidelberg, die stärkere Materialien wie Faltschachteln, Verpackungseinleger, Thekenaufsteller und Mappen effizient verarbeiten kann. Das Geschäft entwickle sich schon seit Jahren weg von gewöhnlichen Massendrucksachen hin zu komplexen Produkten wie Verpackungen und Mailings, begründet das Unternehmen die Investitionsentscheidung mitten in der Corona-Pandemie. Daniel und Anja Thiekötter führen das Familienunternehmen in der fünften Generation.

Foto: Matthias Ahlke

Vom FMO nach München Viermal täglich

Lufthansa fliegt seit Ende Oktober wieder montags bis freitags viermal täglich, am Wochenende bis zu dreimal täglich vom Flughafen Münster/Osnabrück (FMO) nach München. Die Frequenzerhöhung und damit verbundene Flugplanoptimierung ermöglicht Geschäftsreisenden einen längeren Aufenthalt ohne Übernachtung in München.

» www.fmo.de

Batterie-Forschungsfabrik Endausbau früher

Der Endausbau der Forschungsfertigung Batteriezelle (FFB) in Münster wird vorgezogen: Bund und Land haben sich auf Vorschlag der FFB darauf verständigt, die für einen späteren Zeitpunkt vorgesehene Erweiterung schon jetzt zu realisieren. Dafür will die Landesregierung zusätzlich zu den 100 Millionen Euro für die erste Ausbaustufe weitere 80 Millionen Euro früher als geplant zur Verfügung stellen. Insgesamt investiert das Land rund 200 Millionen Euro in den FFB-Aufbau.



HALLEN BÜROS WOHNUNGEN PRODUKTION

WIR BAUEN DAS

ROHBAU, FERTIGBAU & PROJEKTIERUNG

T. 02501.27 900 | info@nabbe.de

Hubert Nabbe GmbH
HOCH- UND TIEFBAU 

A 1-Ausbau

Drei neue Brücken

Straßen.NRW hat auf der A 1 zwischen der Anschlussstelle Lengerich und dem Autobahnkreuz Lotte/Osnabrück die Talbrücken Exterheide, Smanforde und Habichtswald durch Neubauten ersetzt. Mitte November sind die Straßenabschnitte zwischen den Brücken mit je drei Fahrstreifen in beide Richtungen fertiggestellt geworden.

Dortmund-Ems-Kanal

Fünf neue Schleusen

Mit einem doppelten Spatenstich hat Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer Ende Oktober das Startsignal für den Neubau der Schleusen Rodde und Venhaus am Dortmund-Ems-Kanal (DEK) gegeben. Fünf alte Schleusen werden durch neue ersetzt, damit Großmotorgüterschiffe die DEK-Nordstrecke nutzen können. Die Fertigstellung ist für 2033 geplant.

Mobilität und Verkehr

Update für Position

Die Mobilität von Gütern und Menschen und damit das Verkehrsaufkommen ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Gleichzeitig verändern der technische Fortschritt, die Digitalisierung oder neue Logistikkonzepte die Mobilität und den Verkehr. Die Grundsatzpositionen der nord-westfälischen Wirtschaft zu diesen Themen stehen darum auf dem Prüfstand. Alle IHK-Mitgliedsunternehmen haben die Möglichkeit, sich am Meinungsbildungsprozess zu beteiligen.

» IHK-Kontakt

Daniel Janning
Tel. 0251 707-309
janning@ihk-nw.de



Zertifikatsprogramm für Nachfolger (v. l.): Die Rektoren Prof. Dr. Stephan Stubner (HHL) und Prof. Dr. Johannes Wessels (WWU) unterzeichnen den Vertrag für die Kooperation, die von IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel initiiert wurde. Foto: MuensterView/IHK

Nachfolger mit digitaler Kompetenz

Der Grundstein für ein in Deutschland bislang einzigartiges Weiterbildungsangebot für Unternehmensnachfolger ist in Münster gelegt worden. Initiiert wurde es von der IHK.

„Zielgerichtetes Nachfolgemanagement in Zeiten der digitalen Transformation“ – schon der Untertitel sagt, welche Stoßrichtung das neue Zertifikatsprogramm „Unternehmensnachfolge“ hat. Das Angebot will Nachfolger auf den Stabwechsel vorbereiten und ihnen gleichzeitig das Rüstzeug für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und -modellen vermitteln. Damit das gelingt, arbeiten die Westfälische Wilhelms-Universität Münster (WWU) und die Handelshochschule Leipzig (HHL) zusammen. Während die WWU Kompetenzen in digitaler Transformation vermittelt, deckt die HHL Managementthemen ab.

Initiiert wurde das neue Programm von der IHK Nord Westfalen. Das kommt nicht von ungefähr: Allein im IHK-Bezirk Nord West-

falen stehen bis 2030 rund 35 000 Unternehmen mit 200 000 Beschäftigten zur Übergabe an. „Es ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region wichtig, dass es gelingt, genügend Nachwuchs an die Spitze dieser Unternehmen zu bringen“, unterstreicht IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel. Die IHK unterstützt den Nachfolgeprozess in der Region seit vielen Jahren. Das geht bis zur vertraulichen Vermittlung von potenziellen Nachfolgern durch den IHK-Nachfolger-Club.

Das Programm startet im Juni 2021 im IHK-Bildungszentrum. Innerhalb von sechs Monaten durchlaufen die Teilnehmer drei Module mit 15 Schulungstagen. Anmeldungen sind ab sofort möglich unter:

» www.hhl.de/unternehmensnachfolge

Flender an Carlyle verkauft

Fünf Jahre Standortgarantie für Bocholt

Die Siemens AG hat ihre Tochter Flender an den US-amerikanischen Finanzinvestor Carlyle für rund zwei Milliarden Euro verkauft. Nach Medienberichten beinhaltet die Vereinbarung eine fünfjährige Standort- und Be-

schäftigungsgarantie für den Bocholter Getriebehersteller. Den ursprünglichen Plan, Flender abzuspalten und an die Börse zu bringen, hat der Siemens-Konzern verworfen.

» www.flender.com

IHK-Regionalausschüsse in der Emscher-Lippe-Region verabschieden Resolution Zusammenarbeit von Kommunen und Wirtschaft stärken

Die Kommunen und Institutionen in der Emscher-Lippe-Region sollten ihre Zusammenarbeit untereinander und mit der regionalen Wirtschaft intensivieren, um so die Chancen auf neue Arbeitsplätze und eine höhere Wertschöpfung zu steigern. Eine Resolution mit dieser Zielrichtung verabschiedeten im

November die drei IHK-Regionalausschüsse für die Städte Bottrop und Gelsenkirchen sowie den Kreis Recklinghausen während einer Onlinesitzung. Die drei IHK-Ausschüsse, in denen sich rund 120 Unternehmen nahezu aller Branchen engagieren, halten es für zwingend erforderlich, zukunfts-

fähige Unternehmen in der Region anzusiedeln. Wichtige Anknüpfungspunkte hierfür sind aus Sicht der Unternehmer die Projekte newPark im Kreis Recklinghausen, Freiheit Emscher in Bottrop und die zukünftige Nutzung des Kraftwerksstandorts Gelsenkirchen-Scholven.

Teilqualifizierung Schritt für Schritt zum Erfolg

Die Partner im Ausbildungskonsens für den Regierungsbezirk Münster haben ein Qualifizierungskonzept erarbeitet, das ungelerten Arbeitskräften in kleinen Schritten zum Berufsabschluss verhelfen soll. „Erfolg in Schritten. Berufsabschluss durch Teilqualifizierung“ heißt das Programm. Es startet Anfang 2021 mit Ausbildungsmodulen in zunächst fünf Berufen. Koordinierungsstelle des regionalen Ausbildungskonsenses ist die IHK Nord Westfalen. Weitere Partner sind die Arbeitsagenturen, Jobcenter, Handwerkskammern und der DGB.



Neues Programm: Ungelernte Arbeitskräfte können sich ab 2021 zum Beispiel auf die Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ vorbereiten. Foto: Anton/Adobestock

Industrieumsätze Verluste geringer als im Durchschnitt

Von Januar bis September erreichten die Industriebetriebe im Bezirk der IHK Nord Westfalen einen Gesamtumsatz von 27,5 Milliarden Euro. Das sind 8,8 Prozent weniger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Damit fällt der Verlust geringer aus als in NRW. Im Landesdurchschnitt beträgt der Rückgang laut IT.NRW 11,3 Prozent. Dass die Inlandsumsätze (-3 Prozent) im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region weniger stark eingebrochen sind als die Auslandsumsätze (-16,2 Prozent), führt die IHK auf die starke Ernährungsindustrie in der Region zurück. Besonders deutliche Einbußen hat die Industrie beim Gesamtumsatz in der Stadt Bottrop (-15,6 Prozent) und im Kreis Warendorf (-13,3 Prozent).



Heinrich Temmink
Bauunternehmen · Baustoffe
www.temmink-bau.de



Bauunternehmen in den Bereichen:

- Industrie- und Gewerbehallen
- Wohn- und Geschäftshäuser
- Landwirtschaftliche Gebäude
- Kommunale Gebäude



Telefon (0 25 64) 93 66-0
Ammeloe 35 · 48691 Vreden
info@temmink-bau.de
www.temmink-bau.de



KONZEPTBAU GMBH & CO. KG
Schlüsselfertige Objekterstellung
Generalunternehmer



Schlüsselfertigbau in den Bereichen:

- Gewerbe-, Industrie- u. Büroobjekte
- Wohn-/Geschäftshäuser u. Märkte
- Kindertagesstätten
- Ein- u. Mehrfamilienwohnhäuser
- Bauträgermaßnahmen



Telefon (0 25 64) 9 89 89-00
Ammeloe 35 · 48691 Vreden
info@ht-konzeptbau.de
www.ht-konzeptbau.de

Wasserstoff für alle! Und bitte schnell!

Europa, Deutschland und NRW setzen bei der Energiewende auf Wasserstoff. Sie fördern mit Milliardenbeträgen Projekte, die Wasserstoffherzeugung, -transport und -einsatz vorantreiben oder dazu forschen. In Nord-Westfalen und der unmittelbaren Umgebung treiben zahlreiche Akteure die Entwicklung voran.

» Von Dr. Eckhard Göske

Vor allem grüner Wasserstoff ist jetzt der neue Hoffnungsträger der Energie- und Klimapolitik. Die Bundesregierung hat sogar einen Innovationsbeauftragten für grünen Wasserstoff eingesetzt (siehe Interview mit Stefan Kaufmann Seite 18). Er soll die inzwischen als Megatrend eingestufte potenzielle Wasserstoffherzeugung und -anwendung in strategische Vorteile für Deutschland umsetzen.

Das muss schnell gehen, denn Zeit ist dabei ein ganz entscheidender Faktor. So will die Europäische Kommission strengere Klimaschutzziele festlegen, in deren Folge auch die nationalen Klimaschutzziele für 2030 angehoben werden müssen. Hinzu kommt, dass Deutschland auch internationaler Vorreiter beim grünen Wasserstoff und Leitanbieter für Elektrolyseure werden soll. Auf längere Sicht strebt die Bundesregierung laut Nationaler Wasserstoffstrategie sogar die Weltmarktführerschaft bei Wasserstoff an. Die Messlatte liegt also hoch! Ganz neu ist die „Wasserstoff Roadmap“ NRW, die Wasserstoff im Energiesystem eine zentrale Rolle zuweist. Der landesweite Wasserstoffbedarf wird mit 104 TWh pro Jahr beziffert.



Dr. Eckhard Göske, Leiter der IHK-Abteilung Industrie Foto: IHK

Das Preisproblem

Damit die Wasserstoffstrategie gelingen kann, muss Wasserstoff zunächst einmal marktfähig werden. Das bedeutet, Wasserstoff muss zu wettbewerbsfähigen Preisen und in Mengen, die der gesamten Nachfrage aller Sektoren entspricht, verfügbar sein – und zwar in allen Phasen des

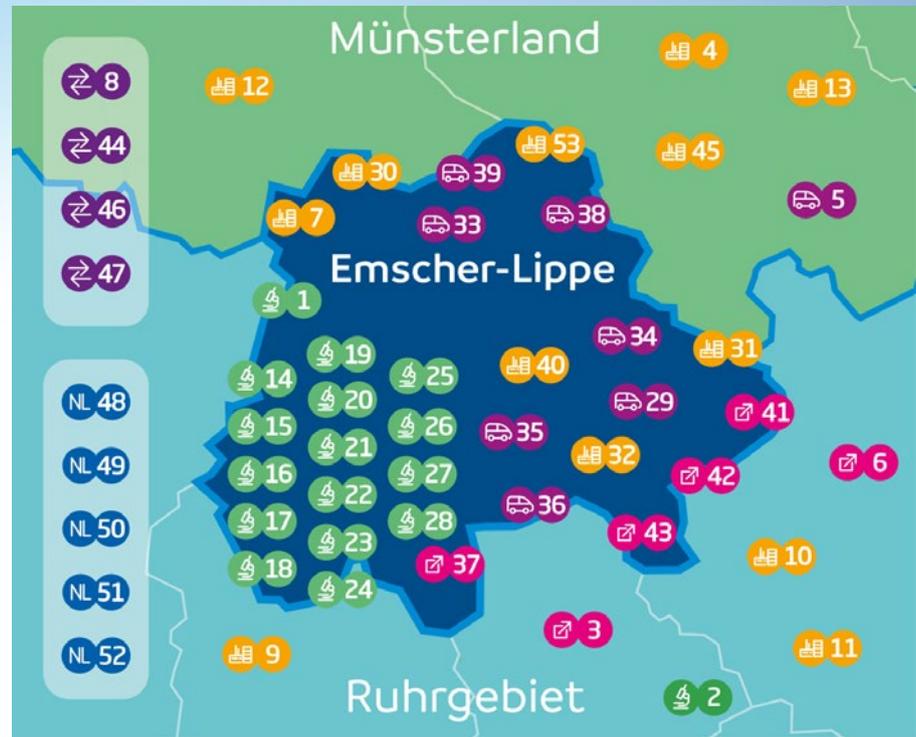
angestrebten Markthochlaufs. Und er muss schnellstmöglich allen Unternehmen zur Verfügung stehen, branchen- und betriebsgrößenunabhängig und für alle denkbaren Anwendungen. So argumentiert Lars Baumgürtel, geschäftsführender Gesellschafter der ZINQ-Gruppe in Gelsenkirchen. „Viele energieintensive mittelständische Industrieunternehmen möchten Wasserstoff einsetzen und damit einen Beitrag zum Klimaschutz leisten“, ist er sich sicher (siehe Seite 24). Industrie und Verbraucher werden den Umstieg nur mittragen, wenn Wasserstoff im Verhältnis zu konventionellen Energieträgern günstig und bedarfsgerecht bereitsteht. Ab dem nächsten Jahr müssen alle Unternehmen, die fossile Brennstoffe nutzen, für CO₂-Emissionen zahlen. Damit steigt generell das Interesse an der Wasserstoffnutzung. Für Per Wasner, Geschäftsführer der Calcis Lienen GmbH & Co. KG, ist der Einsatz von Wasserstoff in der Produktion von Branntkalk eine Alternative. Bisher verwendet das Unternehmen Braunkohlenstaub zur Erzeugung der Prozesswärme und nimmt deshalb am Europäischen Emissionshandel teil. Aber ehrgeizige europäische Klimaziele führen zu steigenden Zertifikatspreisen. Also hat sich Wasner mit dem Einsatz von Elektrolyseuren beschäftigt. Doch: „Die heutigen Elektrolyseure sind noch so ineffizient, da wäre eine Umstellung auf Wasserstoff derzeit nur wirtschaftlich, wenn wir den Strom geschenkt bekämen“, dämpft er verfrühte Hoffnungen. Der Wasserstoffeinsatz hängt deshalb am technischen Fortschritt und am Strompreis, der deutlich sinken und berechenbarer sein muss. Dem Ziel, die Gestehungskosten für Wasserstoff deutlich zu senken, hat sich das Start-up Enapter (siehe Artikel Seite 20) verschrieben. Die

Industrialisierung der Elektrolyseurherstellung, die zu sinkenden Stückkosten führen soll, wird im nächsten Jahr starten. Neben der chemischen Industrie und der Hydrogenics GmbH in Gladbeck, die Brennstoffzellen fertigt, gibt es in Nord-Westfalen damit ein weiteres Unternehmen, das einen Schwerpunkt in der Wasserstofftechnik hat. Weitere wasserstoffaffine Unternehmen wie die Hersteller von Drucktanks, Kompressoren, Ventilen, Sensoren und viele mehr kommen hinzu. Jetzt muss die Politik die richtigen Rahmenbedingungen für eine günstigere Wasserstoffproduktion setzen. Ein erster Schritt war die Einführung des nationalen Emissionshandelssystems mit dem Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG), das ab dem nächsten Jahr CO₂-Emissionen mit einem Preis versieht und damit fossile Brennstoffe verteuert. „Der darin gesetzte Preis wird aber kaum ausreichen, um schnell einen Markt für Wasserstoff zu schaffen“, ist sich Norman Gerhardt vom Fraunhofer Institut für Energiewirtschaft und Energiesystemtechnik aus Kassel sicher. Die wirtschaftlich günstigste Alternative sieht er derzeit noch im blauen Wasserstoff. Doch selbst der wäre nach Gerhardts Einschätzung erst bei einem durchschnittlichen CO₂-Preis von 150 Euro pro Tonne wettbewerbsfähig. Grüner Wasserstoff ist mittelfristig noch deutlich teurer und würde einen noch höheren CO₂-Preis verlangen. Der tatsächliche Preis für das Jahr 2021 liegt bei 25 Euro pro Tonne, er wird dann schrittweise auf bis zu 55 Euro im Jahr 2025 ansteigen. Einen Preis von 150 Euro pro Tonne CO₂ und höher werden gerade energieintensive Unternehmen, die im internationalen Wettbewerb stehen und aktuell noch Erdgas einsetzen, kaum verkraften können.

Das Mengenproblem

Fest steht, dass der enorme Wasserstoffbedarf aus Kosten- und Mengengründen nicht vor 2030 CO₂-neutral hergestellt werden kann – und schon gar nicht nur in Deutschland. Prof. Dr. Michael Brodmann vom Energieinstitut der Westfälischen Hochschule hat mit seinen Kollegen verschiedene Zukunftsszenarien analysiert: „Unsere Berechnungen weisen, wie verschiedene andere Studien auch, für Deutschland einen jährlichen Endenergiebedarf von bis zu 2400 TWh aus. Prinzipiell ist es möglich, den Energiebedarf ausschließlich aus regenerativer Energie zu de-

Wasserstoffprojekte der Region



Die über 50 Wasserstoff-Projekte aus der Region unter www.ihk-nw.de/wasserstoff

-  **Forschung und Entwicklung**
-  **Mobilität**
-  **Industrieprojekte**
-  **Grenzüberschreitende Projekte**
-  **Quartiersentwicklung**
-  **Projekte in den Niederlanden**

cken, vor allem durch die Nutzung der Potenziale von Wind- und Sonnenenergie.“ Doch das wäre mit einem massiven Ausbau der erneuerbaren Energien und entsprechenden einschneidenden Veränderungen verbunden, sodass eine gesellschaftliche Akzeptanz nicht zu erwarten sei. Deshalb werde Deutschland bei grünem Wasserstoff in nennenswertem Umfang dauerhaft ein Energieimportland bleiben. In Nord-Westfalen finden sich aktuell 1029 Windenergieanlagen, 69 Freiflächensolaranlagen und 68 867 Photovoltaikdachanlagen. Hinzu kommen sogar noch 452 Biomasseanlagen. Damit ist die Region in Sachen erneuerbare Energien vergleichsweise gut aufgestellt. Der Kreis Steinfurt will mit fünf Standorten, an denen regenerativer Strom aus bestehenden Windparks und Photovoltaikanlagen zur Verfügung steht, bis 2030 grünen Wasserstoff produzieren. Damit sollen Busse, Müllfahrzeuge und Züge angetrieben werden.

Prozesswärme „vergessen“

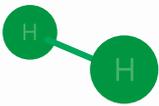
In der Nationalen Wasserstoffstrategie der Bundesregierung werden die potenziellen Einsatzgebiete für Wasserstoff genannt – und die möglichen Förderbereiche. Nicht dabei ist die Prozesswärme, eine nicht unerhebliche industrielle Anwendung für Wasserstoff. In der Industrie wird Energie zu zwei Dritteln für Prozesswärme eingesetzt, hauptsächlich Erdgas und Kohle. In der Nationalen Wasserstoffstrategie ist der Bedarfsansatz für Wasserstoff von 90-110 TWh deshalb viel zu gering. Soll die mittelständische Industrie ihren Energiebedarf für Prozesswärme auf den Energieträger Wasserstoff umstellen, werden zusätzlich mindestens 300 TWh benötigt.

Neben den Fragen nach Preis und Menge sind es vor allem Herausforderungen der Energiespeicherung und des Wasserstofftransports, für die rasch tragfähige Lösungen entwickelt werden müssen. Mit dem Wasserstofftransport beschäftigt sich Frank Heunemann, Geschäftsführer des Gas-Fernleitungsnetzbetreibers Nowega GmbH aus Münster. Die Raffinerien und Chemieunternehmen in der Emscher-Lippe-Region sind für ihn als zukünftige Großverbraucher ein wichtiger Fixpunkt für die Netzentwicklung. Dort wo eine große Nachfrage nach Wasserstoff besteht, ist eine Anbindung an ein Wasserstoffversor-

gungsnetz schnell möglich. „Ist eine derartige Anbindung erst einmal vorhanden, können weitere energieintensive Unternehmen im Umfeld des Leitungsnetzes angeschlossen werden. Grundsätzlich gilt, je größer der Bedarf, desto eher gelingt ein Anschluss an eine Wasserstoffleitung“, stellt Heunemann fest. Hier spielt das nationale Basisprojekt GET H2 Nukleus eine zentrale Rolle, welches das Emsland mit dem nördlichen Ruhrgebiet über den Chemiapark Marl und den Raffineriestandort Gelsenkirchen verbindet. Dahinter verbirgt sich Deutschlands erstes öffentlich zugängliches Wasserstoffnetz, das ab 2023 Industrieunternehmen in Niedersachsen und NRW zunehmend mit grünem Wasserstoff, der in Lingen erzeugt wird, versorgen soll. Projektpartner sind unter anderem BP, Evonik, Nowega, OGE und RWE. GET H2 Nukleus kann als Initialzündung für die Wasserstoffversorgung der Emscher-Lippe-Region gesehen werden. Bemerkenswert ist, dass dieses Projekt in der Wasserstoff Roadmap NRW nicht vorkommt, obwohl es das Emsland und die Emscher-Lippe-Region miteinander verbindet.

Überhaupt muss bei Wasserstoff größer gedacht werden, denn nur knapp 18 Prozent des in NRW benötigten Wasserstoffs können vor Ort erzeugt werden. Auf Wasserstoff-

Wie wird Wasserstoff hergestellt?

Grüner Wasserstoff	Grauer / Blauer Wasserstoff	Türkiser Wasserstoff
		
<p>Elektrolyse Eingesetzte Ressourcen: Wasser + Strom Entstehende Produkte: Wasserstoff und Sauerstoff</p>	<p>Dampfreformierung Eingesetzte Ressourcen: Erdgas (Methan)/Kohle Entstehende Produkte: Wasserstoff und Kohlenstoffdioxid</p>	<p>Methanpyrolyse Eingesetzte Ressourcen: Erdgas (Methan) Entstehende Produkte: Wasserstoff und Kohlenstoff (fest)</p>
<p>In einem Elektrolyseur wird Wasser (H₂O) in seine Bestandteile Wasserstoff und Sauerstoff zerlegt. Wenn der bei der Elektrolyse eingesetzte Strom ausschließlich aus erneuerbaren Energien gewonnen wurde, nennt man das Produkt „Grüner Wasserstoff“.</p>	<p>Weltweit dominierende Herstellungsmethode ist die Dampfreformierung. Wird das entstehende CO₂ in die Atmosphäre emittiert, wird dieser Wasserstoff als „grauer Wasserstoff“ bezeichnet. Wird das entstehende CO₂ gespeichert (Carbon Capture and Storage - CCS) oder weiterverwendet (Carbon Capture and Usage - CCU), spricht man von „Blauem Wasserstoff“.</p>	<p>Der entstehende feste Kohlenstoff kann als Rohstoff wiederverwendet werden (CCU). Der Wasserstofftertrag aus derselben Menge Erdgas ist allerdings bei der Dampfreformierung doppelt so groß. Der hier entstehende Wasserstoff heißt Türkiser Wasserstoff.</p>

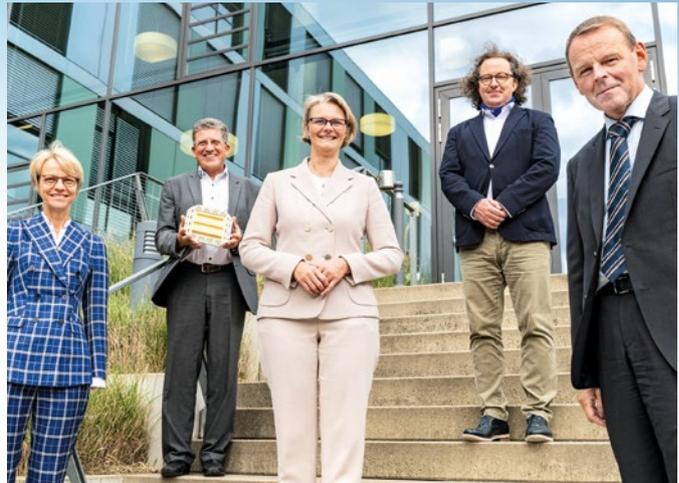
importe setzt daher auch die Wasserstoff Roadmap NRW. Und dabei spielen die Überseehäfen an der Nordsee eine wichtige Rolle. Die Landesregierung reicht insbesondere den Niederlanden die Hand. Von dort nämlich muss Wasserstoff in Zukunft zum Beispiel bis nach Nord-Westfalen geliefert werden. In den Niederlanden soll eine Ringleitung die Versorgung übernehmen, die zunächst die fünf großen Industriestandorte des Nachbarlandes mit Wasserstoff versorgen soll. Eine Anbindung der Emscher-Lippe-Region an dieses Netz und damit an den Hafen Rotterdam ist aber eine denkbare Option. Das deutsche Wasserstoffstartnetz begünstigt so die Region Nord-Westfalen.

In der Pole-Position

Die regionalen Voraussetzungen für die Herstellung, Versorgung und Nutzung von grünem Wasserstoff in Nord-Westfalen sind sehr gut. Die chemische Industrie in der Emscher-Lippe-Region nutzt nicht-CO₂-freien grauen Wasserstoff schon lange als Einsatzstoff in ihren Produktionsprozessen, sodass es Erfahrungen im Umgang mit Wasserstoff gibt. Ergänzt werden diese durch das kommunale Wasserstoff-Kompetenzzentrum Herten, das sich seit 2009 mit der Herstellung von Wasserstoff beschäftigt. Die Westfälische Hochschule mit ihrem Energieinstitut ist ebenfalls mit Projekten und Forschungsaktivitäten in Sachen Wasserstoff gut aufgestellt. Auch die Fachhochschule in Münster arbeitet an dem Thema. Darüber hinaus gibt es eine privatwirtschaftlich betriebene Wasserstoffinfrastruktur, die die Emscher-Lippe-Region und das Rheinland miteinander verbindet. Ein Pluspunkt sind auch die vielen potenziellen Wasserstoffanwender in der Metallverarbeitung, der Nahrungsmittelindustrie, den Klinkerwerken, Kalksandsteinherstellung usw. Einen Überblick über die Forschungs-, Industrie- und Mobilitätsprojekte in der Region und der Nachbarschaft gibt die Karte auf Seite 15.

Wenn die EU und Deutschland Wasserstoff schnell einsetzen wollen, dann sollten sie dabei technologieoffen sein. Grüner, blauer und türkiser Wasserstoff müssen gleichberechtigt als CO₂-neutrale Herstellungsoptionen anerkannt werden und als solche gleichberechtigt in Verkehr gebracht werden können – auch wenn das Ziel bleibt, langfristig hauptsächlich grünen Wasserstoff einzusetzen. Ratsam wäre, neue potenzielle Wasserstoffverbraucher mit konventionell bzw. CO₂-arm erzeugtem Wasserstoff zu versorgen. Das würde eine schnellere Markteinführung des Energieträgers und Einsatzstoffs unterstützen.

Die EU verfolgt mit ihrer Strategie einen solchen technologieoffenen Ansatz. Deutschland wäre gut beraten, seine auf grünen Wasserstoff fokussierte Strategie anzupassen und vor allem keine nationalen Alleingänge zu unternehmen. Nordrhein-Westfalen ist als Bundesland derzeit der nationale Wasserstoffstandort schlechthin. Die Region Nord-Westfalen ist mit vielen konkreten Projekten darin eingebunden und ist der Link zur niedersächsischen Region Weser-Ems.



Die „Working Group H2“ traf sich unter anderem auch mit Bundesforschungsministerin Anja Karliczek (Mitte). Mit dabei: (v. l.): Regierungspräsidentin Dorothee Feller, Prof. Dr. Michael Brodmann, IHK-Vizepräsident Lars Baumgürtel und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel.

Foto: Pöhnert/IHK

Vereinte Akteure der Region Nord-Westfalen

Seit November 2019 bündelt die „Working Group H2“ unter der Leitung von Regierungspräsidentin Dorothee Feller und von IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel verschiedene Wasserstoff-Aktivitäten im Regierungsbezirk Münster. Ziel ist, gezielt Akteure anzusprechen, einen Austausch anzuregen und mit abgestimmtem Handeln einen Mehrwert für die Region zu erreichen. „Die Working Group H2 unterstützt den Regierungsbezirk als Ganzes und blickt auch über seine Grenzen hinaus“, erläutert Feller. „Auch im Münsterland gibt es weit fortgeschrittene Projekte.“

Die Gruppe wird bei ihrer Arbeit unterstützt vom h2-netzwerk-ruhr e.V., dem DGB sowie der Wirtschaftsförderungsgesellschaft WIN Emscher-Lippe. Seit Ende 2019 verfügt letztere über zwei erfahrene Wasserstoffkoordinatoren, die für Kreise und Städte in der Emscher-Lippe-Region eine Wasserstoff-Roadmap erstellen.

Im Oktober besichtigte die Working Group H2 den Bioenergiepark Saerbeck. Dort arbeitet das Team von Prof. Dr.-Ing. Christof Wetter am Forschungscampus der Fachhochschule Münster seit über zehn Jahren an praxisorientierten Lösungen der Energiewende. Wasserstoff spielt hier unter anderem in der Modellierung von Energiespeicher-Systemen eine bedeutsame Rolle. Ein anderes Projekt erforscht die „grüne“ Herstellung und Nutzung von Wasserstoff aus Biomasse.

„Müssen die Preislücke schließen“

Für Dr. Stefan Kaufmann MdB, Wasserstoffbeauftragter der Bundesregierung, ist Wasserstoff eine „Jahrhundertchance, unsere industrielle Basis neu zu erfinden.“ » Interview: Dr. Eckhard Göske und Ingrid Haarbeck

Wasserstoff und seine Nutzung ist schon lange bekannt. Nur die Wirtschaftlichkeit fehlt bisher. Warum soll diese Transformation ausgerechnet jetzt gelingen?

KAUFMANN: Weil sich die Rahmenbedingungen deutlich und massiv verändern! Wir erleben mehrere, sich gegenseitig verstärkende Umbrüche: Erneuerbare Energien werden immer billiger und auf lange Sicht deutlich günstiger als fossile. Gleichzeitig wird der Ausstoß von CO₂ nicht nur für die Industrie immer teurer. Zudem ist die Technik heute schon viel weiter. Grüne Wasserstofftechnologien werden absehbar zur wirtschaftlichsten Option für energieintensive Industrien und die Bereiche des Verkehrs, die wir nur schwer elektrifizieren können, wie etwa Flug- und Seeverkehr.

Bei aller Euphorie: Wie lange wird der Markthochlauf dauern?

KAUFMANN: Die Nationale Wasserstoffstrategie geht davon aus, dass sich der Wasserstoffbedarf in Deutschland bis 2030 auf bis zu 110 Terawattstunden verdoppeln wird. Bis dahin wollen wir hierzulande fünf Gigawatt Elektrolyseleistung aufgebaut haben; die EU-Kommission geht von mindestens 40 Giga-

watt in ganz Europa aus. Klar ist aber auch: Noch ist Grüner Wasserstoff deutlich teurer als fossile Optionen. Wir müssen diese Preislücke schließen, um den Markthochlauf ins Rollen zu bringen – etwa durch eine Befreiung der Elektrolyse von der EEG-Umlage.

In der Nationalen Wasserstoffstrategie (NWS) ist die Rede von Exportchancen. Dies setzt allerdings voraus,

dass die Gestehungskosten von Wasserstoff zum Beispiel nicht über denen von Erdgas liegen. Wann wird dieser Punkt erreicht sein?

KAUFMANN: Dieser Punkt kommt schneller, als viele denken. Studien zufolge kann Grüner Wasserstoff in den USA bereits 2023 Preisparität zu konventionellem Wasserstoff erreichen. Wir produzieren heute in sonnenreichen Regionen Solarstrom für unter zwei Cent pro kWh – das ist günstiger als alle fossilen Alternativen. Wir sind also längst auf dem Weg in eine Welt, in der Erneuerbare die günstigste und einfachste Möglichkeit zur Energiegewinnung sind. Auch die Investitionskosten für Elektrolyseure sinken weiter – erst Recht, wenn die Nachfrage steigt.

Ab Anfang 2021 wird das BEHG in Kraft treten, und damit wird CO₂ bepreist. Für Unternehmen gibt es noch keine wirtschaftliche Alternative zu konventionellen Brennstoffen. Ist es vernünftig, den energieintensiven Mittelstand jetzt zusätzlich zu belasten?

KAUFMANN: Um unsere Klimaschutzziele zu erreichen, müssen wir jetzt die entsprechenden Weichen stellen, anstatt das Unvermeidliche hinauszuschieben. Mit dem CO₂-Preis schaffen wir einen klaren Anreiz für Investitionen in klimafreundliche Technologien. Zumal der CO₂-Preis erst mit den Jahren deutlich steigt. Wir müssen jetzt in die Zukunft investieren, um später schwerwiegende, wettbewerbsschädigende Belastungen zu vermeiden. Mir ist eine langsam steigende CO₂-Abgabe lieber als langes Abwarten am Anfang und zu hohe Belastungen am Ende.

In der Nationalen Wasserstoffstrategie wird blauer Wasserstoff eher geduldet, während die EU-Kommission darin die Lösung sieht.

KAUFMANN: Das ist ein Missverständnis: Die Kommission bekennt sich genauso wie die Bundesregierung zu grünem Wasserstoff. Wie wir legt sie hier die Priorität und sieht andere Optionen allenfalls für den Übergang. Nur mit Grünem Wasserstoff erreichen wir Klimaschutzziele, lösen uns von alten Abhängigkeiten und erschließen neue Exportmärkte. Bei blauem Wasserstoff sind hingegen viele Punkte offen – nehmen Sie nur die Frage der Vorkettenemissionen und der öffentlichen Akzeptanz. Die Menschen wollen keine CO₂-Pipeline im Garten.



Dr. Stefan Kaufmann MdB ist Innovationsbeauftragter „Grüner Wasserstoff“ der Bundesregierung Foto: PD

Mit insgesamt neun Milliarden Euro will die Bundesregierung die Wasserstofftechnologie fördern. Wie viel wird bei mittelständischen Unternehmen ankommen?

KAUFMANN: Ziel ist der Markthochlauf im In- und Ausland – also Planung, Bau und Betrieb von Anlagen. Dem Mittelstand kommt hier aus meiner Sicht eine Schlüsselrolle zu. Gerade bei Serienfertigung und Anlagenentwicklung sind wir auf die Expertise der mittelständischen Zulieferer und Anlagenbauer angewiesen. Ich sehe den Mittelstand auch von Anfang an als möglichen Anlagenbetreiber – das darf nicht nur etwas für die Großindustrie sein.

Hat der Mittelstand, und insbesondere das Thema Prozesswärme, das richtige Gewicht in der NWS?

KAUFMANN: Wie gesagt: Dem Mittelstand kommt bei der Umsetzung der Wasserstoffstrategie eine Schlüsselrolle zu. Wir müssen die gesamte Wirtschaft beim Einstieg in die Wasserstoffwirtschaft umfassend fördern. Emissionsarme Industrieprozesse sind dabei ein Schwerpunkt der

„Wir produzieren heute in sonnenreichen Regionen Solarstrom für unter zwei Cent pro kWh.“

Wasserstoffstrategie - hierzu haben wir eine Reihe von Maßnahmen entwickelt. Die Umstellung der Prozesswärmebereitstellung ist bei vielen Anwendungsfällen ein Schlüsselthema – etwa bei der Stahlproduktion oder in

der Chemie. Hier brauchen wir zukunftsweisende Lösungen für einen effizienten Wasserstoffeinsatz in optimierten, integrierten Prozessen.

„Wir müssen die gesamte Wirtschaft umfassend fördern.“

Der Wasserstoffbedarf der Industrie übersteigt die in der NWS veranschlagte Menge um das Dreifache. Warum ist die NWS da so vorsichtig?

KAUFMANN: Politische Strategien sind immer das Ergebnis von Abwägungen und Kompromissen: Meinetwegen könnten unsere Wasserstoff-Ziele durchaus ambitionierter sein – insbesondere mit Blick auf die ehrgeizigen Ziele auf EU-Ebene.

Welche Merkmale muss eine Region erfüllen, damit sie bei der Transformation zur Wasserstoffwirtschaft eine hervorgehobene Rolle spielen kann?

KAUFMANN: Jede Region, die mit einem gut durchdachten Konzept ihre regionalen Kompetenzen sinnvoll einsetzt, hat gute Chancen: Ob Windkraft im Norden, Infrastrukturen im Osten und natürlich die weltweit einmalige Expertise des mittelständischen Anlagen- und Maschinenbaus im ganzen Land. Wir brauchen Mut, Initiative und Offenheit für innovative Ansätze branchenübergreifender Zusammenarbeit. Grüner Wasserstoff ist eine Jahrhundertchance, unsere industrielle Basis neu zu erfinden – packen wir es an!

BMS
Industriebau.

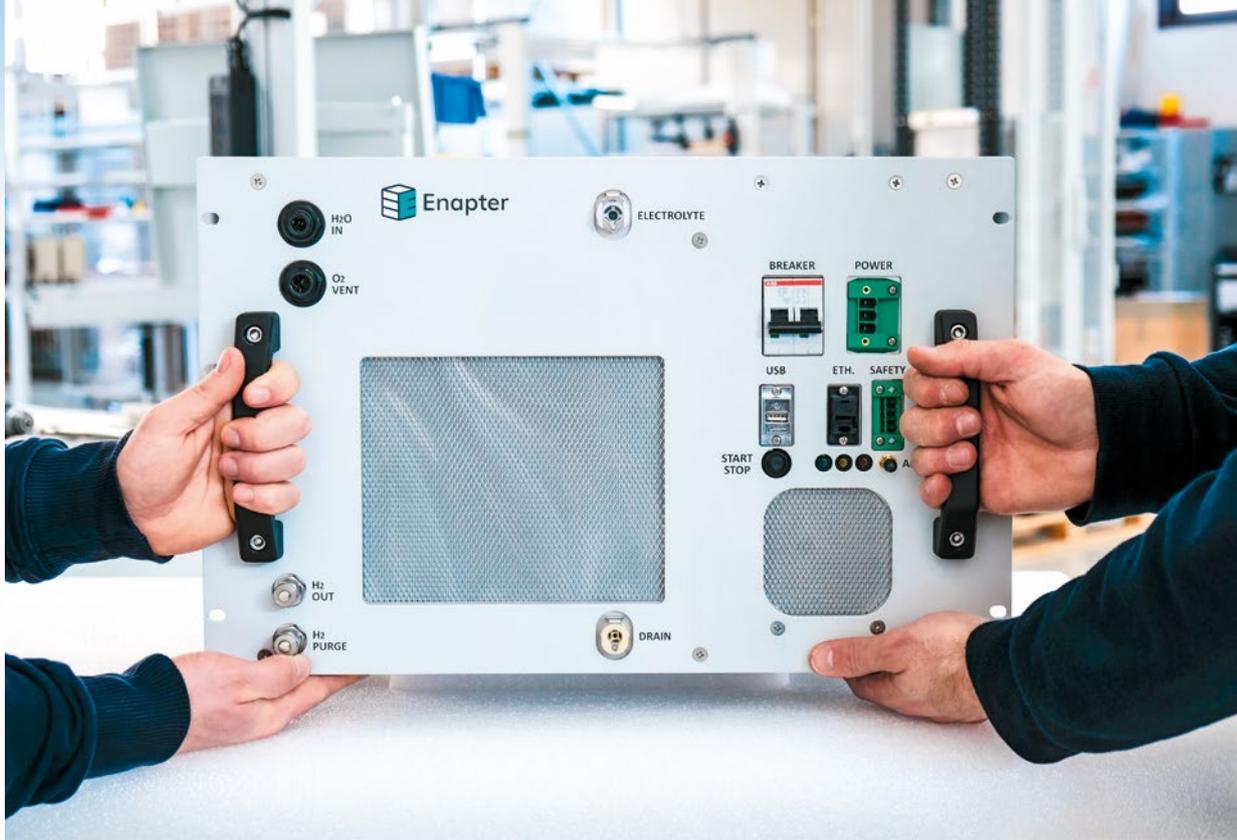


**Neubau eines
Multifunktionsgebäudes
für die Sedus Systems
GmbH in Geseke**

BMS Industriebau GmbH
Alte Heeresstraße 25 · 59929 Brilon
Tel: 02961 980-200
www.bms-industriebau.de



Klein wie eine Mikrowelle ist der Elektrolyseur, den Enapter in Saerbeck in großen Stückzahlen fertigen will. Foto: Enapter



Massenfertigung von Elektrolyseuren

Das italienische Unternehmen Enapter siedelt einen Wasserstoffcampus in Saerbeck an. Hier sollen mehr als 100 000 Elektrolyseur-Einheiten pro Jahr gefertigt werden, wie das Unternehmen Mitte Oktober mitteilte. » Von Ingrid Haarbeck

Das Unternehmen hat sich in Saerbeck große Flächen im neuen Gewerbegebiet Nord II gesichert. Hier werden zukünftig die modularen Systeme für die Herstellung von grünem Wasserstoff in großen Stückzahlen gefertigt und weiterentwickelt. Mit der hochautomatisierten

Massenfertigung werden die Elektrolyseure günstiger, oder, wie es das Unternehmen in seinen Stellenausschreibungen beschreibt: „Wir müssen unser frühes Produkt eines modularen Elektrolyseures in das Model T weiterentwickeln: Ein mikrowellengroßes Gerät, das wir in aber-tausenden Stückzahlen massenfertigen werden, um so extrem günstig grünen Wasserstoff zu produzieren!“

Die IHK Nord Westfalen und die Bezirksregierung Münster

begrüßen die Pläne des Unternehmens. „Das ist eine tolle strukturpolitische Entscheidung für die Region und das Ergebnis des guten Zusammenwirkens aller beteiligten Akteure vor Ort und im Land“, so Regierungspräsidentin Dorothee Feller.

Die Entscheidung des Unternehmens zeige einmal mehr, dass sich lokales Engagement und eine konsequente Ausrichtung wie die der Klimakommune Saerbeck auszahlen, so die Regierungspräsidentin weiter. Für IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel ist die Entscheidung des Unternehmens eine weitere Initialzündung, die Region stärker auf Zukunftstechnologien auszurichten: „Das ist ein starker technologischer Impuls für die Wirtschaftsregion, den wir mit Bildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen, wie vom Unternehmen erbeten, untersetzen werden.“

NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart sieht in der Ansiedlung mit bis zu 300 Arbeitsplätzen ein Zeichen dafür, dass Nordrhein-Westfalen „auf dem Weg zum Wasserstoffland“ vorankomme. Inzwischen hat die Landesregierung einen Fahrplan vorgelegt, um die Was-



Sebastian-Justus Schmidt, Vorstandsvorsitzender von Enapter, freut sich über den „perfekten Standort“: „Hier finden wir eine Infrastruktur, die unsere Ideen hin zur Kreislaufwirtschaft unterstützt.“ Foto: Enapter

serstoff-Technologie gemeinsam mit der Wirtschaft weiter voranzutreiben. „So können wir die CO₂-Emissionen weiter massiv senken und zugleich ermöglichen, dass unsere Unternehmen auch künftig wettbewerbsfähig bleiben“, kommentierte er.

Heute nutzen bereits Unternehmen aus 33 Ländern Enapters hocheffiziente AEM-Elektrolyseure (Anion Exchange Membrane), um fossile Brennstoffe durch grünen Wasserstoff zu ersetzen. Der Baubeginn auf dem 76 000 Quadratmeter großen Grundstück in Saerbeck ist für Anfang 2021 vorgesehen. Schon im Jahr 2022 soll die Produktion beginnen.

„Um die spezifischen Anforderungen des Betriebs an Fachkräfte bestmöglich zu erfüllen, wird die IHK die betriebliche Ausbildung durch Zusatzqualifikationen, die chemische, aber auch elektrotechnische Spezialfertigkeiten umfassen, unterstützen“, sagte Jaeckel. Das Konzept dafür habe eine bundesweite Jury dem Bundesministerium für Bildung und Forschung zur Förderung vorge schlagen.

Die Chancen, Nachwuchsfachkräfte für Produktionsprozesse zu finden, die das Medium Wasserstoff einbinden, sind nach Jaeckels Einschätzung gut. „Junge Menschen

„Wir müssen unser Produkt in das Model T weiterentwickeln.“

interessieren sich zunehmend dafür, wie ökologisch nachhaltig ihr zukünftiger Ausbildungsbetrieb ausgerichtet ist und welchen Beitrag er zur Lösung unserer gesellschaftlichen Probleme leistet.“ Bereits jetzt sucht das Unternehmen Wirtschaftsingenieure oder Maschinenbauer als „Fabrikplaner“ sowie Ingenieure Sondermaschinenbau, Anlagenplaner und Ingenieure für die Geräteentwicklung.

» www.enapter.com/careers

NABER GMBH
VERSICHERUNGSMAKLER

ARTUS
GRUPPE

NABER ist die Nr. 1 der Versicherungsmakler in Niedersachsen

Unser Spezialisten-Team Kredit- und Kautionsversicherungen berät und betreut für Sie u. a. folgende Themen:

**Werte und Wachstum Ihres Unternehmens absichern
Schutz vor Forderungsausfällen im In- und Ausland**

Bankbürgschaften kosten Sie Sicherheiten, Liquidität und haben Einfluss auf Ihr Unternehmensrating, da die Bürgschaft in voller Höhe auf Ihre Kreditlinie angerechnet wird.

Mit einer Kautionsversicherung verschaffen Sie Ihrem Unternehmen insbesondere folgende Vorteile:

- Liquiditätsvorsprung
- Attraktive Konditionen unterhalb Ihrer Avalzinskosten
- Unabhängigkeit zu Banken
- Einfaches Handling über Kreditportale

Ansprechpartner: Maximilian Schürmann
0541 94000-47 | MSc.naber@artus-gruppe.com



/ ERFOLG BRAUCHT PARTNER /

55 Mitarbeiter, u.a. Volljuristen, Dipl.-Betriebswirte und Versicherungsfachwirte, bilden unterschiedliche Fachteams. Durch ihr hohes Know-how kennen sie die Risiken und bearbeiten professionell alle Bereiche des Risiko-, Vertrags- und Schaden-Managements national und international.

500 Industrie- und Gewerbekunden vertrauen NABER

NABER GmbH Versicherungsmakler | 49074 Osnabrück

Wittekindstraße 9/10 | Fon: 0541 94000-0 | naber@artus-gruppe.com | www.artus.ag/naber
Geschäftsführer: Ralf Kammer | Peter Förster | Marc Wißmann



Mit Wasserstoff könnte Westermann langfristig energieautark werden, finden Westermann-Geschäftsführer Andre Menger und Tobias Peselmann von pbr NETZenergie. Foto: Grundmann/IHK

Mehr Energieeffizienz mit Wasserstoff

Der Steinbruch Westermann plant den Einsatz von grünem Wasserstoff in der gesamten Wertschöpfungskette – von der industriellen Produktion bis zum Transport der Waren. Öffentliche Förderprogramme könnten, zeigt dieser Fall, stärker an die Bedürfnisse des Mittelstandes angepasst werden. » Von Tatjana Hetfeld

Rund 13 Millionen Kilowattstunden Strom verbraucht die Firma Westermann aus Ibbenbüren jedes Jahr für den Betrieb ihres Steinbruchs. Hinzu kommen 1,3 Millionen Liter Diesel für 36 Baumaschinen und den Fuhrpark mit 27 Lkw und weiteren Fahrzeugen. Energie ist damit ein großer Kostenfaktor und Verursacher von CO₂, denn die Energie stammt bei Westermann derzeit vorwiegend aus fossilen Energieträgern. Hier erkannte Geschäftsführer Andre Menger Potenzial, um den Familienbetrieb in dritter Generation gemeinsam mit der Eigentümerfamilie langfristig zu mehr Energieeffizienz und Nachhaltigkeit zu führen. Denn Überzeugungsarbeit musste er bei Inhaber Andreas Westermann nicht leisten, als er 2017 seine Stelle antrat. „Das Thema stieß direkt auf offene Ohren. Allerdings müssen wir als mittelständisches Unternehmen wirtschaftlich denken und daher war es mir wichtig, Machbarkeit und Einsparpotenziale genau zu prüfen“, sagt Andre Menger. Über den Energieexperten Tobias Peselmann von pbr NETZenergie gelang es 2018, die Möglichkeiten zur regenerativen Energieerzeugung und -nut-

zung von Westermann im Rahmen einer Masterarbeit zu analysieren. Die planerische Umsetzung der Masterarbeit wurde dabei von der pbrNETZenergie begleitet. „Es zeigte sich: Als industrielles Unternehmen langfristig energieautark zu werden, kann nur mit dem Einsatz von Wasserstoff gelingen“, so Menger.

Wasserstoff für die gesamte Wertschöpfung

Westermann generiert bereits Strom mittels Photovoltaik (PV) auf dem Steinbruchgelände und nutzt ein Blockheizkraftwerk (BHKW), um aus dem Deponiegas der ehemaligen Hausmülldeponie auf dem Gelände des Steinbruchs Strom und Wärme zu gewinnen. Die Idee: Das BHKW auch zur Stromerzeugung durch Wasserstoff zu nutzen, um den Energiebedarf weiterhin eigenständig zu decken. Dadurch würden Ausfallzeiten vermieden und die energetische Versorgungssicherheit des Steinbruchbetriebs weiter erhöht. Doch wie sich zeigte, waren die Möglichkeiten noch deutlich größer: „Die Masterarbeit offenbarte, dass wir grünen Wasserstoff über die gesamte Wertschöp-

fungskette für einen energieautarken Betrieb nutzen können“, so Menger. Die Idee zur effizienten Sektorenkopplung mit Wasserstoff war geboren.

Die gute Infrastruktur des Betriebs spielt Westermann hier in die Hände. So verfügt die auf dem Unternehmensgelände gelegene Deponie der Entsorgungsgesellschaft Steinfurt mbH über eine ungenutzte Freifläche von circa 85 000 Quadratmetern und damit viel Platz zur regenerativen Energiegewinnung. Der derzeitige Ausbau erreicht mittels Photovoltaik eine Leistung von 805 Kilowatt peak (kWp). Zur Versorgung des Betriebs reicht das bei Weitem nicht aus. Würde jedoch die gesamte Freifläche der Deponie mit Photovoltaikmodulen bestückt, könnte zehn Mal so viel Energie gewonnen werden, wie der Betrieb samt Fuhrpark im Jahr braucht. Weiteres Potenzial zur regenerativen Wasserstoffgewinnung böte die Vernetzung zu nahegelegenen Photovoltaik- und Windkraftanlagen – ideale Voraussetzungen zur klimafreundlichen Energiegewinnung am Unternehmensstandort und damit auch für Produktion und Einsatz von grünem Wasserstoff.

Wasserstoffabnehmer in der Region

Den überschüssigen Strom aus diesen Quellen kann die Firma Westermann nutzen, um per Elektrolyse Wasserstoff zu erzeugen und flexibel für die spätere Nutzung zu speichern. Gleichzeitig wird ein bivalentes BHKW Maschinen und Anlagen bedarfsgerecht mit Strom oder Wärme aus Wasserstoff und Deponiegas versorgen. Abgerundet wird das Konzept schließlich durch die Nutzung des Wasserstoffs als Treibstoff für die Bau- und Logistikfahrzeuge des Unternehmens. Die Fahrzeuge des Betriebes sollen an einer eigenen mobilen Wasserstofftankstelle tanken können, die gleichzeitig auch für Kooperationspartner geöffnet ist. Damit geht das Projekt weit über die Gesamtversorgung des Steinbruchbetriebs hinaus. „Mit dem Ausbau des Konzepts können gleichzeitig weitere Wasserstoffabnehmer in der Region integriert werden“, betont Peselmann. Der Bedarf ist da. Geplant ist daher bereits eine Kooperation mit der Regionalverkehr Münsterland GmbH zur Betreibung einer lokalen Wasserstoffbuslinie. Möglich ist auch die Lieferung von Wasserstoff zur Versorgung von Wasserstofffahrzeugen des lokalen Baubetriebshofes sowie der Stadtwerke Tecklenburger Land und des Wasserverbands Tecklenburger Land.

Großinvestition auf dem Dickenberg

Der gesamte Ausbau von der Photovoltaikanlage auf der Deponie und dem Elektrolyseur über das bivalente BHKW bis hin zur mobilen Tankstelle wird einen siebenstelligen Eurobetrag kosten. Eine große Investition, die sich laut Menger aber für Betrieb und Region lohnen kann. „Ich bin überzeugt, dass wir mit dem Konzept den richtigen Weg gehen und eine Blaupause für den effektiven Einsatz von Wasserstoff in Industrie und Mobilität schaffen. Doch dieser Schritt wird für uns nur mit Fördermitteln realisierbar sein.“

Keine Förderung für Gesamtkonzept

Die Bundesregierung stellt über die Nationale Wasserstoffstrategie neue Fördertöpfe bereit. Sieben Milliarden Euro sind für die Förderung von Wasserstofftechnologie in der Bundesrepublik und zwei weitere Milliarden für internationale Partnerschaften im Kontext von Wasserstoff vorgesehen. Theoretisch also ein Leichtes, eine Förderung für solch ein Projekt zu erhalten. Praktisch sieht das anders aus: „Die Förderrichtlinien sind auf Einzelmaßnahmen ausgerichtet, nicht auf ein Gesamtkonzept zur Sektorenkopplung. Wir müssten quasi drei verschiedene Förderanträge schreiben, und selbst damit wäre vermutlich nicht alles abgedeckt“, erklärt Tobias Peselmann. Eine Hürde für die Umsetzung – insbesondere da die Angebote verhandelt sind und die immissionsschutzrechtlichen Bedingungen bereits diskutiert wurden. „Im Prinzip könnten wir morgen starten“, so Menger. Aufgeben kommt für die beiden nicht infrage.

Elektrolyseur und H₂-Tankstelle kommen später

Teilaspekte des Konzepts wird Westermann daher unabhängig von der Förderung umsetzen. Zunächst wird die Photovoltaikleistung auf der Deponie auf 2300 kWp ausgebaut. Darüber hinaus soll das Blockheizkraftwerk mit mobilem Speicher installiert werden. Doch der große Ausbau mit Elektrolyseur und H₂-Tankstelle bleibt zunächst noch Theorie. „Aber wir bleiben da auf jeden Fall weiter dran. Wir würden uns jedoch wünschen, dass die bestehenden Förderregularien stärker an die Bedürfnisse des Mittelstandes angepasst werden, um den Einsatz von Wasserstoff für uns attraktiver zu gestalten“, betonen Andre Menger und Tobias Peselmann.

„Als industrielles Unternehmen langfristig energieautark zu werden, kann nur mit dem Einsatz von Wasserstoff gelingen.“

Andre Menger

Prozesswärme vergessen

Wasserstoff als den „Champagner der Energiewirtschaft“ zu handeln, findet Unternehmer Lars Baumgürtel falsch. Im Bundestagsausschuss forderte er deshalb: „Wasserstoff für alle.“

» Von Guido Krüdwagen

Die öffentliche Anhörung im Bundestagsausschuss für Wirtschaft und Energie begann damit, dass sich der Ausschussvorsitzende, Klaus Ernst (Die Linke), vergewisserte, ob „die Türen auch zu“ sind. Noch nicht geschlossen hingegen war die Tür für Anregungen zur Nationalen Wasserstoffstrategie (NWS) der Bundesregierung. Im Gegenteil. Sieben Sachverständige waren ausdrücklich

eingeladen, in der Ausschusssitzung am 26. Oktober Stellung zu dem Strategiepapier zu nehmen. Zu diesen Experten gehörte Lars Baumgürtel, geschäftsführender Gesellschafter der Voigt & Schweitzer-Gruppe aus Gelsenkirchen.

Baumgürtel, der auch IHK-Vizepräsident ist, warb im Bundestagsausschuss für eine Berücksichtigung der Interessen der energieintensiven mittelständischen Industrie. Während der Befragung durch FDP-Fraktionsvize Michael Theurer kritisierte er deshalb gleich zu Beginn, dass im Wasserstoffbeirat auf der Seite der Anwender kein Mittelständler zu finden sei.

Sein wichtigster Kritikpunkt jedoch: „In der nationalen Wasserstoffstrategie kommt die Anwendung für Prozesswärme, die heute mit jährlich 200 Terawattstunden überwiegend aus Erdgas abgedeckt wird, nicht vor.“ Dabei liegt der Anteil der Prozesswärme bei fast zwei Dritteln des Gesamtenergiebedarfs der Industrie, zeigt er in seiner

schriftlichen Stellungnahme auf. Dort heißt es wörtlich: „Wenn die schätzungsweise 300 000 industriellen Großfeuerungsanlagen der energieintensiven Unternehmen in Deutschland von Erdgas auf Wasserstoff umstellen könnten, wäre für den Klimaschutz schon viel gewonnen.“

Baumgürtels zentrale Forderung ist deshalb die „gleichberechtigte Aufnahme der Prozesswärme als Anwendung und Handlungsfeld“ in der Wasserstoffstrategie.

Mit der Einbeziehung der Prozesswärme einher geht die Forderung Baumgürtels, die Berechnung des Bedarfs an Wasserstoff zu korrigieren. Die rund 100 Terawattstunden seien viel zu niedrig angesetzt. Den Bedarf sieht der Unternehmer aus Gelsenkirchen eher bei 500 Terawattstunden. Denn er fordert zudem, „dass der Einsatz von Wasserstoff grundsätzlich allen Interessenten zu gleichen Bedingungen offensteht“. Wenn der Staat sich entschliefße, Klimaschutz in der Wirtschaft zu fördern, „sollte er dies nicht auf Branchen oder Größenklassen von Unternehmen beschränken“. Im Bundestagsausschuss plädierte er deshalb eindringlich, „Wasserstoff für alle“ zu planen: „Ich glaube, wir können uns erlauben, etwas größer zu denken und wirklich alle mitzunehmen.“

Wichtig ist Baumgürtel zudem, die Wasserstoffstrategie technologieoffen zu gestalten, sie also nicht allein auf sogenannten grünen Wasserstoff auszurichten. Das erläuterte er auf die Frage von Ausschussmitglied Prof. Dr. Martin Neumann (FDP), warum Baumgürtel vorschläge, die CO₂-Bilanz von Wasserstoff als Zielkriterium festzulegen und nicht das Herstellungsverfahren. In vielen Bereichen der mittelständischen Industrie, sagte Baumgürtel, sei Wasserstoff einfach „ein logischer Ersatz für Erdgas“, sodass viele Anwendungen „relativ schnell umzustellen wären“. Nach Baumgürtels Auffassung birgt deshalb die „alleinige Fokussierung auf grünen Wasserstoff (...) die Gefahr einer Bremswirkung, da grüner Wasserstoff nicht vor 2030 in ausreichenden Mengen hergestellt“ werden könne.

Der Gelsenkirchener Unternehmer bekräftigte gegenüber den Ausschussmitgliedern nochmals das „hochgradige Interesse“ des energieintensiven Mittelstandes, die Wasserstoffwende voranzutreiben. Förderprogramme, die der Stahl- und Chemieindustrie zugänglich seien, sollten ausgeweitet werden, unterstreicht Baumgürtel in seiner schriftlichen Stellungnahme. Sein Appell an die Abgeordneten, der auf der Bundestagshomepage nachzulesen ist: „Sie sollten aus den sogenannten Hidden Champions besonders im energieintensiven Mittelstand keine Vergessenen machen und den wichtigsten Industriebereich in Deutschland in die weitere Entwicklung der Wasserstoffstrategie mit einbinden.“



Lars Baumgürtel warb im Bundestagsausschuss für die Einbeziehung des Mittelstands in die Nationale Wasserstoffstrategie. Screenshot: IHK

Die Stellungnahmen aller sieben Sachverständigen stehen im Internetangebot des Bundestages zum Download bereit:

» www.bundestag.de/ausschuesse/a09/Anhoerungen

Das Video der Ausschusssitzung ist zu finden in der Mediathek des Deutschen Bundestages:

» www.bundestag.de



Foto: 4orange UG

Würzig

Der trockene Bootsman-Gin ist die Idee von vier Gin-Fans. Ein Jahr lang probierten sie Kräuter, Gewürze und Früchte, bis sie die zwölf passenden „Botanicals“, darunter Orange, Cranberry und Zitrone, für ihren Gin gefunden hatten. Beim Gründungstreffen von **4orange UG** aus Gelsenkirchen war auch Hund „Bootsman“ dabei – und der Name für den Drink gefunden.

» www.bootsmangin.de

Münsterländisch

Natürlich kann Eierlikör in einer pferdeförmigen Flasche nur aus Warendorf kommen! Das Rezept für den **Warendorfer Hengstsprung Eierlikör** hat ein Doppelkopfverein aus der Pferde- und Turniersportstadt zusammengestellt.

» www.warendorfer-hengstsprung.de



Foto: Warendorfer Hengstsprung Eierlikör GbR

Total Panne, die Römers!

Mit „Keine Kohle mehr im Pott“ hat der Bochumer Hennes Bender einen weiteren Asterix-Band in die ruhrdeutsche Mundart übersetzt. Natürlich mit Anspielungen auf das Ruhrgebiet und in bester Ruhrpott-Schnauze. Die Abenteuer von Asterix & Co. erscheinen im deutschsprachigen Raum bei der **Egmont Comic Collection**.

» www.egmont-shop.de



Foto: ASTERIX® - OEBLIX® - DEIX® / © 2020 LES ÉDITIONS ALBERT RENÉ / GOSCINNY - UDERZO

Deftig

Das Obst und Gemüse für leckere saisonale Gerichte wie Apfel-Rotkohl oder Grünkohleintopf mit Mettendchen baut das Team vom **Hof Löbke** seit 1982 auf Feldern im Teutoburger Wald an. Erhältlich sind die regionalen Produkte auf dem Hof in Ibbenbüren, auf Wochenmärkten oder im Onlineshop.

» www.loebke.com



Foto: Hof Löbke

Glücklich

„Pure Happiness“ heißt die im Sommer neu eingeführte Duftkollektion von **LR Health & Beauty** in Ahlen und Modeschöpfer Guido Maria Kretschmer. Mit dem Damen- und dem Herrenduft möchte der Designer laut Pressemitteilung des Unternehmens dazu inspirieren, „jeden Tag mit voller Freude zu erleben und vor allem zu genießen“.

» www.shop.lrworld.com



Foto: LR Global Holding GmbH

Gefahrgutbescheinigungen

Länger gültig

Die Ausnahmeregelung für Gefahrgutbescheinigungen ist aufgrund der Kontaktbeschränkungen in der Corona-Pandemie noch einmal verlängert worden. Nunmehr bleiben alle Bescheinigungen für Gefahrgutfahrer und Gefahrgutbeauftragte, deren Geltungsdauer zwischen dem 1. März 2020 und 1. Februar 2021 endet, bis zum 28. Februar 2021 gültig.

» www.ihk-nw.de, Nr. 3617602

Lkw-Sonntagsfahrverbot

Vorläufig aufgehoben

Per Erlass ist das Sonn- und Feiertagsfahrverbot für Lkw in Nordrhein-Westfalen aufgehoben worden. Die Ausnahme gilt bis zum 18. Januar 2021. Damit soll die Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft mit wichtigen Gütern sichergestellt werden. Die Ausnahmeregelung gilt bis auf Weiteres nicht für Großraum- und Schwertransporte. Soweit bei Beförderungen in anderen Bundesländern eine Ausnahmegenehmigung erforderlich ist, muss diese dort eingeholt werden.

Transport gefährlicher Güter

Rechtlich angepasst

Zum 1. Januar 2021 treten Änderungen in den Rechtsnormen für den Transport gefährlicher Güter auf Straße, Schiene und mit Binnenschiffen in Kraft (ADR, RID und ADN). Ebenfalls werden die Gefahrgutverordnung Straße, Eisenbahn und Binnenschiff (GGVSEB) sowie die Verordnungen für Gefahrgutausnahme und Gefahrgutbeauftragte angepasst.

» www.ihk-nw.de, Nr. 3617632



Passantenzählung: Weniger Betrieb in den Zentren

Die IHK zählt seit 2014 alle zwei Jahre an zwei Tagen die Passanten in den Innenstädten der Mittelzentren im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region. Langfristig will die IHK beobachten, wie sich die Anziehungskraft der Innenstädte entwickelt. In diesem Jahr überschattete die Corona-Pandemie die Frequenzmessung. Im Ergebnis liegen die Passantenzahlen in der 2020er-Erhebung zumeist deutlich unter denen der vorherigen Zählungen. In der Gesamtschau zeigt sich, dass die Passantenfrequenz in vielen Stadtzentren der Region seit 2014 stagniert oder rückläufig ist. www.ihk-nw.de, Nr. 3594674

Foto: IHK/Grundmann

Digitaler Turbo für Meister und Fachwirte

Mit 3,4 Millionen Euro fördert das Bundesbildungsministerium in den nächsten vier Jahren das IHK-Projekt „Zertifikatsergänzte Exzellenzabschlüsse“ (ZertEx).

Mit ZertEx will die IHK Nord Westfalen Fachwirte und Meister fit machen für den digitalen Wandel. Projektpartner sind die Westfälische Hochschule (Gelsenkirchen), die Handelshochschule Leipzig und die DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung (Bonn). Mit der Förderzusage folgte das Bundesbildungsministerium einer Empfehlung der Jury des Wettbewerbs InnoVET.

„Ziel ist es, die berufliche Bildung durch eine Verflechtung der klassischen Aufstiegsfortbildung mit Zertifikatsabschlüssen auf ein neues Exzellenzniveau zu heben“, beschreibt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel das Modellvorhaben. Dabei steige die Attraktivität der beruflichen Bildung durch einen innovativen Kompetenzmix, der bislang überwiegend in akademischen Bildungsgängen vermittelt werde.

Mit den ZertEx-Abschlüssen soll die Höhere Berufsausbildung zugleich schneller an die

zunehmenden Herausforderungen angepasst werden, vor denen vor allem kleine und mittlere Unternehmen stehen. So werden in dem Projekt Fortbildungsabschlüsse Fachwirt und Meister modellhaft um Digitalisierungskompetenzen ergänzt. „Wir bauen einen digitalen Turbo ein“, so Jaeckel.

Die ersten geförderten ZertEx-Lehrgänge zum Wirtschaftsfachwirt und Industriemeister starten im Herbst 2021. Sie werden am 9. Dezember um 17 Uhr online vorgestellt.

» www.ihk-bildung.de

» IHK-Kontakt

Ulli Schmäing
Tel. 0251 707-337
schmaeing@ihk-nw.de



Rohstoffgewinnung Planer im Dialog mit Industrie

In der IHK in Münster diskutierte die Bezirksregierung Münster mit Industrieunternehmen über die Zielvorgaben für die Rohstoffgewinnung im Münsterland. Hintergrund: Die Planungsbehörde erarbeitet derzeit nach Maßgabe des 2019 geänderten Landesentwicklungsplans ein Abgrabungskonzept für den Regionalplan Münsterland. Der Austausch wird fortgesetzt. Bis Mitte Januar können sich Unternehmen an einer Befragung beteiligen, die die Bezirksregierung durchführt. IHK-Kontakt: Ulf Horstmann, Tel. 0251 707-240, horstmann@ihk-nw.de



Neues Abgrabungskonzept für das Münsterland: Wo dürfen Unternehmen künftig nicht-energetische Rohstoffe abbauen?

Foto: Focus Finder/Fotolia

Einzelhandelskonzepte IHK erarbeitet Leitfaden

Mit einem Leitfaden unterstützt die IHK Nord Westfalen Kommunen bei der Erarbeitung von Einzelhandels- und Zentrenkonzepten. Einzelhandelsgutachten sind Beurteilungs- und Entscheidungsgrundlage in Bauleitplan- und Genehmigungsverfahren. Sie werden bei politischen Diskussionen und rechtlichen Streitigkeiten herangezogen. Die IHK hat den Leitfaden mit Unterstützung von Bezirksregierung, Regionalverband Ruhr und Handwerkskammer Münster erarbeitet.

» www.ihk-nw.de, Nr. 3951710

Start.up! Germany Tour NRW Frische Ideen aus 30 Ländern

120 Start-ups aus 30 Ländern präsentierten ihre Geschäftsmodelle bei der Start.up! Germany Tour NRW Ende Oktober. Zuvor konnten sie sich in Webinaren über den deutschen Markt informieren, die die IHK Nord Westfalen mitkonzipiert hat. Tourhöhepunkt war der virtuelle Besuch des Ruhrsummits, der Start-ups, Unternehmen und Investoren zusammenbringt. Mit dabei waren auch Xignsys (Gelsenkirchen) und Liefergrün (Münster).

» www.startupgermany.nrw

WARUM 50 JAHRE VERLÄSSLICHKEIT GERADE HEUTE WICHTIG SIND.

Die 50 ist unsere Zahl des Jahres: Zum einen feiern wir 2020 unser 50. Jubiläum. Zum anderen ist unser Team bis heute auf über 50 angewachsen. Wir sagen ein herzliches Dankeschön an unsere Mandantinnen und Mandanten. Wir freuen uns, weiter verlässlich für Sie da zu sein – und begleiten Sie selbstverständlich auch durch turbulente Zeiten wie diese.



**BEERMANN
PARTNER**

Dr. Beermann WP Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Marktallee 54/56
48165 Münster
Telefon 02501 8003-0

info@beermann-partner.de
www.ge.ise-mediation.de
www.beermann-partner.de

**2020
50 JAHRE**

IHK-Finanzierungstag

Auch online gefragt

Ganz im Zeichen der Corona-Pandemie stand am 26. November der diesjährige Finanzierungstag Nord-Westfalen von IHK, NRW.BANK und Bürgschaftsbank NRW GmbH. Online informierten die Finanzierungsexperten mehr als 150 kleine und mittlere Unternehmen über Förderprogramme, Bürgschaften und Beteiligungen. Beratungen zu den Hilfsprogrammen zur Bewältigung der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie waren besonders gefragt.

» www.ihk-nw.de, Nr. 4735396

Novemberhilfe

Außerordentlich

Mit Verkündung des Teil-Shutdowns im November hat die Bundesregierung eine außerordentliche Wirtschaftshilfe angekündigt. Geplant sind Zuschüsse als Kostenpauschale in Höhe von 75 Prozent des Umsatzes im November 2019. Für Soloselbstständige und Gründer soll es ebenso Sonderlösungen geben wie für Außerhausverkäufe, Hotels und indirekt vom Lockdown betroffene Betriebe. Die Antragstellung erfolgt über Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Soloselbstständige sollen bis zu einem Fördersatz von 5000 Euro direkt antragsberechtigt sein.

» www.ihk-nw.de, Nr. 4935910

Tourismus und Gastgewerbe

Immer digitaler

Die Coronakrise beschleunigt die Digitalisierung im Tourismus- und Gastgewerbe. Das Spektrum reicht von kontaktlosen Bestellvorgängen mit QR-Code bis zur Kundenbindung über soziale Medien. Tipps und Hinweise zu Onlinepräsenz und Onlinemarketing für Gastronomen und Tourismusunternehmer hat die IHK im Internet zusammengestellt.

» www.ihk-nw.de, Nr. 3846276



Burkhard Nordhoff (r.) und Tauchschüler Kai Bepperling helfen Philipp Dieckmann, seine Ausrüstung anzulegen. Diese kann bis zu 60 Kilogramm auf die Waage bringen. Foto: IHK/Hertel

Abtauchen im „Nassen Dreieck“

Farbenfrohe Wasserwelten erwarten Philipp Dieckmann nicht, wenn er abtaucht. In Kanälen oder Klärbecken sieht der IHK-geprüfte Berufstaucher oft keine 20 Zentimeter weit.

Im Kompetenzzentrum für das Taucherwesen (KofTa) in Hörstel legte der 29-jährige Dieckmann in diesem Jahr vor der IHK erfolgreich seine Abschlussprüfung ab. Die IHK Nord Westfalen ist die einzige bundesweit, die regelmäßig diese Prüfungen abnimmt. 200 Tauchstunden hatte Dieckmann bis dahin in seinem Lehrbetrieb absolviert, dem Wasserstraßen- und Schifffahrtsamt Mosel-Saar-Lahn in Trier. Hinzu kommen 320 Stunden theoretischer Fortbildung beim KofTa, das am „Nassen Dreieck“ liegt, wo der Mittellandkanal vom Dortmund-Ems-Kanal abzweigt.

„Wer Platzangst hat, für den ist Tauchen nicht das Richtige“, sagt Burkhard Nordhoff, Ausbilder am KofTa. In diesem Jahr betreut er zwei Lehrgänge mit 12 und 15 Teilnehmern. Vor-

aussetzung für sie ist eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ausreichend Berufspraxis. „IHK-geprüfte Taucher werden gebraucht“, sagt Stefan Brüggemann, IHK-Teamleiter Fortbildungsprüfungen. Zum Beispiel um Pipelines für Ölplattformen zu montieren, Talsperren zu untersuchen oder für die Instandhaltung von Schleusen, Klärbecken oder Biogasanlagen.

» www.ihk-nw.de/taucher

» IHK-Kontakt

Jens Czybulka
Tel. 0251 707-274
czybulka@ihk-nw.de



Sebastian van Deel im Aufsichtsrat von münsterLAND.digital

Etablierte und Start-ups zusammenbringen

Sebastian van Deel ist als Vertreter der IHK Nord Westfalen und der Handwerkskammer Münster in den Aufsichtsrat von münsterLAND.digital gewählt worden. „Um neue digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln, müssen wir etablierte Unternehmen mit kre-

ativen Start-ups zusammenbringen“, sagte der IHK-Bereichsleiter für Digitalisierung, Industrie und International auf der Mitgliederversammlung und kündigte entsprechende Entwicklungs- und Scoutingkonzepte an.

» www.muensterland.digital

Studierendenmesse Talent Match Event diesmal digital

Grenzüberschreitendes Schaufenster für Unternehmen

Vielversprechende Premiere für das Talent Match Event Ende Oktober: 23 Unternehmen aus Bocholt und dem Achterhoek boten auf der grenzüberschreitenden digitalen Studierendenmesse Praktika, Themen für Bachelorarbeiten und Jobs an. Über 140 Studierende der Westfälischen Hochschule (WH) Campus

Bocholt sowie den niederländischen Fachhochschulen Radboud Universiteit Nijmegen und Saxion University of Applied Sciences aus Enschede nutzen das Matching. Die von der IHK mitorganisierte Veranstaltung der WH und des Internationalen Netzwerkbüros war der digitale Ersatz der etablierten Mat-

chingmesse, die coronabedingt abgesagt werden musste. Sven Wolf, Teamleiter Unternehmensförderung bei der IHK: „Unser Ziel ist es, dass möglichst viele Absolventen der Westfälischen Hochschule im Westmünsterland einen Job finden, damit diese top-ausgebildeten Fachkräfte der Region erhalten bleiben.“

Meet the Boss

Industrie präsentiert sich jungen Talenten

Mit „Meet the Boss“ geht die Initiative „In|du|strie – Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ neue Wege, die Industrie als attraktives Arbeitsfeld in den Blick junger Menschen zu rücken. Bei der Premiere beantworteten Sebastian Jurczyk (Stadtwerke Münster), René Hügelmeyer (AMAZONE Technologie, Tecklenburger Land), Wolfgang Stricker (Stricker, Münster) und Lars Baumgürtel (Voigt & Schweitzer, Gelsenkirchen) in einer Videokonferenz Fragen von Studierenden der FH Münster zu Praktikum, Berufseinstieg oder Karrierewege. Zufrieden mit dem ersten Durchlauf zeigte sich

der Sprecher der Initiative und IHK-Vizepräsident, Lars Baumgürtel: „Viele Industrieunternehmen sind innovative Arbeitgeber, müssen aber auch als solche von den jungen Talenten wahrgenommen werden. Vielleicht haben hier einige ihren zukünftigen Arbeitgeber kennengelernt.“ Am 9. Dezember haben Studierende der Westfälischen Hochschule (Gelsenkirchen) die Chance, Bosse aus der Region online zu treffen. Am 15. Dezember sind wieder Studierende der FH Münster an der Reihe.

» www.industrie-nordwestfalen.de



120 Exportmärkte im Blick

Das neue Online-Portal „Access2Markets“ will die EU-Kommission kleinen und mittleren Unternehmen den Handel über die Grenzen der EU hinaus erleichtern. Es erläutert gültige EU-Handelsabkommen und macht deren Nutzen deutlich. Unternehmen können Informationen über Zölle, Steuern, Ursprungsregeln, Produktanforderungen, Zollverfahren, Handelshemmnisse und Handelsstatistiken zu einem bestimmten Produkt abrufen, das sie importieren oder exportieren möchten. Erfasst werden über 120 Exportmärkte.

Foto: Fotolia

trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/content



DR. VON DER HARDT & PARTNER mbB

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Ihr Ansprechpartner für die:

- Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen
- Steuerliche Optimierung von Konzernstrukturen
- Unterstützung bei steuerlichen Corona-Maßnahmen
- Begleitung von Familienstiftungen

Nevinghoff 30 · D-48147 Münster · www.vonderhardt.com

Willkommen
in der
Weissenburg

AUS- UND WEITERBILDUNG



Zur Wildsaison serviert Ihnen unser Küchenteam leckere Wildspezialitäten. Das Wildbret kommt dabei teils aus der eigenen Jagd und die Zubereitung hat bei uns eine lange Tradition.



- 100 Zimmer mit 195 Betten
- Tagungsräume mit modernster Tagungstechnik
- großzügiger Wellness- und Spa-Bereich auf 700 m² Fläche mit Schwimmbad, Sauna, Dampfbad, Sanarium und Fitness-Bereich
- Gartenterrasse mit Blick auf Billerbeck
- idyllischer Park mit großem Wildgehege




HOTEL
RESTAURANT
WEISSENBURG

Familie Niehoff
Gantweg 18 · 48727 Billerbeck
Tel. (02543) 75-0 · Fax (02543) 75275
www.hotel-weissenburg.de

Per Video-Chat zur realen Ausbildung

80 Unternehmen und 1600 Besucher: Die digitale Ausbildungs-messe der Ruhr-IHKs wurde sehr gut angenommen.

Das Konzept der digitalen Messe „AzubeYou“ der sechs Ruhr-IHKs geht auf. Rund 1600 Schülerinnen und Schüler, deren Eltern und Lehrer strömten Anfang November durch die virtuelle Messehalle, um sich bei 80 Unternehmen über vielfältige betriebliche Ausbildungsmöglichkeiten zu informieren. „Mit dieser gemeinsamen digitalen Ausbildungsmesse ist es uns möglich, Jugendliche und Ausbildungsbetriebe aus dem gesamten Ruhrgebiet miteinander in Kontakt zu bringen“, resümierte Dr. Jochen Grütters, Leiter des Standorts Emscher-Lippe der IHK Nord Westfalen. Dass auch die beteiligten Unternehmen offen sind für ihre meist erste virtu-

elle Messe, zeigt ihr engagiertes Chatverhalten. „Die Personalverantwortlichen mischen sich unter die ausbildungsinteressierten Jugendlichen, nehmen den Kontakt auf und beantworten deren Fragen prompt und offen“, erläutert Taudt, Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Bildung und Fachkräftesicherung. „Die Betriebe haben längst verstanden, dass sie sich bei ihrem jungen Publikum bewerben müssen“, verweist er auf sinkende Schulabgängerzahlen.

Als Offlineversion kann die Ausbildungsmesse noch bis Anfang Dezember besucht werden.

» www.azubeyou.de



Auszubildende diskutieren über Europa

„Europa - Erleben und Lernen“ hieß es zum zweiten Mal beim Azubi- und Schülerforum des Europäischen Jugendparlaments in Deutschland e.V. In Münster diskutierten 60 Auszubildende über aktuelle europapolitische Themen und arbeiteten an ihren Visionen für Europa. Aus Nord-Westfalen engagierten sich Azubis aus zwölf Unternehmen und einem Berufskolleg. Innerhalb der Initiative können Unternehmen aus der Region Europapolitik für ihre Auszubildenden erfahrbar gestalten. Dazu gehört normalerweise auch ein Auslandsaufenthalt. IHK-Mobilitätsberaterin Nadine Rosell machte den Nachwuchskräften Mut: „Irgendwann geht es wieder, ab ins Ausland.“ Bis dahin gibt sie Infos unter Telefon: 0251 707-482, rosell@ihk-nw.de www.ihk-nw.de/mobilitaetsberatung

Foto: Münster Marketing



Veit Jürgens lernt bei der Schmitz Cargobull AG in Horstmar den Beruf Fachkraft für Metalltechnik. Er hat seinen Ausbildungsalltag Ende Oktober auf dem Instagram-Kanal der IHK vorgestellt.

Foto: Screenshot

Industrie-Azubis auf Instagram

Ausbildungsberufe in der Industrie standen im Fokus der IHK-Aktion „Azubimojis“.

Die Ergebnisse der speziellen Azubimoji-Aktion können auf dem Instagram-Kanal der IHK Nord Westfalen angeschaut werden. Auszubildende stellen dort in kurzen Filmen ihren Berufsalltag als angehende Industriemechaniker, Zerspanungsmechaniker oder Fachkraft für Lebensmitteltechnik vor. 19 Industrieunternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-

Lippe-Region waren dabei. Für Lars Baumgürtel, Sprecher der Industrie-Initiative, ist die Azubimoji-Aktion eine willkommene Gelegenheit, jungen Menschen ein modernes Bild der Industrie zu vermitteln. „Die Instagram-Filme ermöglichen authentische Einblicke in verschiedene Unternehmen und Ausbildungsberufe, die von Auszubildenden selbst zusammengestellt



werden“, bewertet Baumgürtel die IHK-Aktion positiv. „Azubimojis“ läuft im Dezember und Januar mit noch mehr Ausbildungsberufen aus den verschiedensten Bereichen weiter. IHK-Projektmitarbeiterin Silke Deutschmann informiert interessierte Unternehmen unter Tel. 0251 707-245, deutschmann@ihk-nw.de

» www.azubimojis.de

Coronahilfe

Prämie für Ausbildung beantragen

Ausbildungsplätze sichern will die Bundesregierung seit rund vier Monaten mit einer Ausbildungsprämie für kleine und mittlere Unternehmen, die erhebliche Belastungen durch die Corona-Pandemie verkraften müssen. Bisher haben nur gut 200 Unternehmen die dafür notwendige Bescheinigung bei der IHK Nord Westfalen beantragt. Ausbildungsunternehmen sollten sich von dem auch aus Sicht der

IHK „bürokratischen Antragsverfahren“ nicht abschrecken lassen und prüfen, ob sie die Bedingungen erfüllen, rät IHK-Geschäftsbereichsleiter Carsten Taudt. 2000 Euro bekommen Betriebe für in 2020 geschlossene Ausbildungsverträge, 3000 Euro für die Übernahme von Azubis aus Unternehmen, die in der Corona-Pandemie aufgeben mussten.

» www.ihk-nw.de/ausbildungspraemie

Arbeitgebersiegel

Berufsanerkennung unterstützen

Unternehmen können sich ab sofort um das kostenlose Siegel „Wir fördern Anerkennung“ bewerben. Es zeichnet Arbeitgeber aus, die Beschäftigte im Verfahren der Anerkennung ihrer ausländischen Berufsabschlüsse be-

sonders engagiert unterstützen. Dafür müssen sie einen dreistufigen Onlinetest erfolgreich durchlaufen.

» www.siegelcheck.unternehmen-berufsanerkennung.de



**STAHLBAU
BENNING** GMBH

- Industrie- und Produktionshallen
- Landwirtschaftliche Stall- und Gerätehallen
- Sport- und Reithallen
- Asbest-Dachsanierungen

Zertifiziert durch SLV EN 1090-2



Stahlbau in seiner ganzen Vielfalt!

Hofkamp 30 Info@benning-stahlbau.de
 48599 Gronau-Epe Telefon: 025 65-40 44-0
 www.benning-stahlbau.de

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD11 (Breite: 11,01m, Länge: 20,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 5,90m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik



Aktionspreis

€ 22.800,-

ab Werk Buldern; exkl. MwSt.

Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage



www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40





KLEINING
metall creativ

KLEINING GmbH & Co. KG
Röntgenstraße 5
D-48599 Gronau

Tel.+49 (0) 2562/9354-0
Fax +49 (0) 2562/9354-23

metall@kleining.com
www.kleining-metall.com



Zertifizierter Hersteller
DIN EN 1090

Coronahilfe

Kurzarbeitergeld verlängert

Um die Auswirkungen der Corona-Pandemie abzudämpfen, wurde die Bezugsdauer von Kurzarbeitergeld nun für Betriebe, die schon vor dem 31. Dezember 2020 in Kurzarbeit gegangen sind, auf maximal 24 Monate verlängert, längstens aber bis zum 31. Dezember 2021. Die erleichterten Zugangsregeln zum Kurzarbeitergeld so-

wie die Übernahme der Beiträge zur Sozialversicherung durch die Agenturen für Arbeit sind ebenfalls verlängert worden. Für die Verlängerung des Kurzarbeitergeldes ist eine neue Anzeige des Arbeitgebers bei der örtlichen Arbeitsagentur erforderlich.

» www.arbeitsagentur.de/vor-ort/rd-nrw/corona-infos

Umsatzsteuer

Werklieferung oder Werkleistung?

Die Definition der Werklieferung im Umsatzsteuer-Anwendungserlass hat die Finanzverwaltung mit Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF) vom 1. Oktober neu gefasst. Bislang galt nach Auffassung der Finanzverwaltung umsatzsteuerlich eine Werklieferung, wenn der Werkhersteller für das Werk selbstbeschaffte Stoffe verwendet, die nicht nur Zutaten oder sonstige Nebensachen sind. Nach dem neuen BMF-Schreiben greift eine zusätzliche Voraussetzung: Der Werkhersteller muss im Zusammenhang mit dem Werk auch einen fremden Gegenstand be- oder verarbeiten. Eine Be- oder Verarbeitung

ausschließlich eigener Gegenstände könne die Annahme einer Werklieferung nicht mehr rechtfertigen. Diese Anpassung ist für alle offenen Fälle zu berücksichtigen. Jedoch gilt: In allen Fällen vor dem 1. Januar 2021 entstandener gesetzlicher Umsatzsteuer können Unternehmer die Umsätze entsprechend der bisherigen Fassung des Abschnitts 3.8 Abs. 1 Satz 1 UStAE behandeln. In der Praxis ergeben sich für reguläre Warenlieferungen, Werklieferungen oder Werkleistungen unterschiedliche Konsequenzen für die Besteuerung.

Infos: Dr. Christoph Asmacher, Tel. 0251 707-204

Wiederernennung zum Handelsrichter

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm den geschäftsführenden Gesellschafter der Reisedienst Nickel GmbH (Gelsenkirchen), Ulrich Nickel, zum Handelsrichter beim Landgericht Essen wiederernannt. Die Amtszeit beträgt fünf Jahre.

Missbrauch bei Abmahnungen

Der Bund verabschiedet ein Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs.

Bei Abmahnungen zur Bekämpfung von Wettbewerbsverstößen unter Mitbewerbern geht es meist um Informations- und Kennzeichnungspflichten. Die Abmahnfähigkeit bei Verstößen gegen die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) wird von den Gerichten unterschiedlich beurteilt. Speziell im Online-



Missbräuchliche Abmahnungen gibt es oft im Onlinehandel. Foto: LaCatrina/Fotolia

handel haben vor allem kleine und mittelständische Unternehmen mit rechtsmissbräuchlichen Abmahnungen zu kämpfen. Das Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs ist nun vom Bundesrat gebilligt worden und tritt in Kürze in Kraft. Ziel ist es, dem „Geschäftsmodell Abmahnmissbrauch“ die Grundlage zu entziehen und insbesondere Selbstständige sowie kleinere und mittlere Unternehmen vor den Folgen unnötiger und wettbewerbschädlicher Massenabmahnungen zu schützen.

Änderungen durch das Gesetz

So werden im Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) nun einige Regelbeispiele genannt, die für eine rechtsmissbräuchliche und damit unzulässige Abmahnung sprechen. Dennoch unterliegt der Einzelfall der richterlichen Überprüfung. Im Zweifel handelt es sich künftig etwa um eine rechtsmissbräuchliche Abmahnung, wenn sie allein dem Zweck dient, vom Abgemahnten Aufwendungsersatz oder eine Vertragsstrafe zu

erlangen. Auch ist es nicht zulässig, mehrere Zuwiderhandlungen einzeln abzumahnern, die auch gemeinsam hätten gemahnt werden können.

Künftig sind die Kosten für eine Abmahnung, bei Verstößen gegen die Kennzeichnungs- und Informationspflichten im elektronischen Geschäftsverkehr oder in Telemedien nicht länger erstattungsfähig. Gleiches gilt für Datenschutzverstöße durch Unternehmen sowie gewerblich tätige Vereine, sofern sie in der Regel weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen. Ferner wird der sogenannte „fliegende Gerichtsstand“ bei wettbewerbsrechtlichen Verstößen im Internet abgeschafft. Da online veröffentlichte Inhalte an jedem beliebigen Ort zur Kenntnis genommen werden können, konnten sich Abmahnende bisher aussuchen, vor welchem Gericht sie klagen. Künftig ist regelmäßig das Gericht am Wohnort beziehungsweise dem Geschäftssitz des Abgemahnten zuständig.

Abmahnende Wirtschaftsverbände sind in Zukunft nur anspruchsberechtigt, wenn sie auf einer vom Bundesamt für Justiz geführten Liste der qualifizierten Wirtschaftsverbände stehen. Die Voraussetzungen dafür sind etwa eine Mindestmitgliederzahl von 75 Unternehmen sowie das Wahrnehmen der satzungsmäßigen Aufgaben seit mindestens einem Jahr. Zudem muss gesichert sein, dass der Verband die Ansprüche nicht zur eigenen Gewinnerzielung nutzt. Diese Voraussetzungen sollen die Abmahnung durch unseriöse Verbände erschweren, die aus reiner Gewinnerzielungsabsicht tätig werden. Bei der Abmahnung von Konkurrenten wird die Vertragsstrafe gedeckelt und der Anspruch auf Ersatz der Abmahnkosten beschränkt. Als Mitbewerber gelten künftig nur solche Unternehmen, die in nicht unerheblichem Maße und nicht nur gelegentlich Waren oder Dienstleistungen vertreiben oder nachfragen. Damit wird solchen Unternehmen die Aktivlegitimation entzogen, die tatsächlich nicht am Markt teilnehmen und nur kostenpflichtige Abmahnungen aussprechen.

Durch das neue Gesetz werden missbräuchliche Abmahnungen nicht gänzlich verhindert, grundsätzlich sind die Änderungen aber zu begrüßen. Unbestimmte Rechtsbegriffe müssen erst von Gerichten abschließend definiert werden. Zwar wird Verbänden, die aus Gewinnerzielungsabsicht im großen Stil abmahnen, dies mit den Neuregelungen erschwert, andererseits wird kleineren Verbänden, die den fairen Wettbewerb im Blick haben, die Arbeit schwerer gemacht.

Vor allem in der Übergangszeit müssen gerade kleinere Unternehmen weiterhin vorsichtig sein, um nicht wegen Abmahnungen hohe Vertragsstrafen zu zahlen. Empfehlenswert ist es dann, einen Rechtsbeistand einzuschalten.



» IHK-Kontakt:

Milana Donkiewicz
Tel. 0251 707-361
donkiewicz@ihk-nw.de

Wir fertigen für Sie:

- Blechzuschnitte
- Abkantprofile
- Laser- und Stanzteile
in vielen Formen und Variationen

Rufen Sie uns an!
Tel 0 25 91 / 940 580

CNC - KANTTECHNIK

Christoph Lenfers KG | Alte Valve 4
info@cnc-kanttechnik.de
www.cnc-kanttechnik.de



59348 Lüdinghausen
Tel 0 25 91 / 940 580
Fax 0 25 91 / 940 581

„Wir können viel bewegen“

Normalerweise bestimmen die IHK-Finzen die Novembersitzung der Vollversammlung. Doch dieses Mal war die aktuelle Lage im innerstädtischen Einzelhandel das alles beherrschende Thema. Denn dort brennt es. » Von Guido Krüdwagen

Es war eine reine Onlinesitzung, zu der IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer die Mitglieder der Vollversammlung eingeladen hatte. Und dennoch wirkte es wie in einem Fernsehstudio: Christoph Berger, Inhaber des Modehauses ebbers in Warendorf, wurde live zugeschaltet, als Hüffer den Tagesordnungspunkt 5 aufrief: „Handelsstrategie“. Das klang nach mittel- bis langfristigen Lösungen, die die IHK vor allem von der Politik einfordert. Doch der stationäre Handel in den Innenstädten braucht sofort Unterstützung. Das war den Mitgliedern der Vollversammlung schnell klar, nachdem Berger festgestellt hatte: „Es brennt! 50 Prozent weniger Umsatz, das zehrt an den Reserven.“

Leerstand droht

Im Interview mit IHK-Vizepräsident Michael Radau berichtet Berger, wie sich der Teil-Shutdown auf den stationären Handel auswirkt (siehe Interviews Seite 38/39 sowie Editorial Seite 3). Das Weihnachtsgeschäft, das für viele Einzelhändler existenziell ist, droht zum großen Verlustgeschäft zu werden. Danach könnten viele Betriebe endgültig vor der Pleite und zahlreiche Kommunen vor dem Problem leerstehender Läden in den Innenstädten stehen. Berger spricht von Panik, die sich stellenweise breit mache. Er selbst will mit seinen Mitarbeitern „jede Chance nutzen, die wir bekommen“, um

das Versprechen vom „Modeerlebnis ebbers“ auch unter Corona-Bedingungen einzulösen.

„Das Gute findet Innenstadt“

Eine Kampagne, die die IHK gemeinsam mit weiteren Partnern aus der Region noch „in Rekordzeit“ auf den Weg bringen will, soll in der Ambivalenz zwischen Gesundheitsschutz

und notwendiger Kundenfrequenz den richtigen Weg weisen. „Das Gute findet Innenstadt“, so der Titel der Kampagne, die zeigen soll, dass auch bei strenger Beachtung der AHA-Regeln dennoch Aha-Erlebnisse im Einzelhandel möglich sind.

Radau, selbst Einzelhändler und Vorsitzender im IHK-Handelsausschuss, dankte, dass die Vollversammlung, in der alle Branchen vertreten sind, sich so intensiv mit der Situation des Handels auseinandergesetzt hat. Das Handelsstrategiepapier, in dem die Unternehmen aufgefordert werden, den Wandel zum smarten Handel mitzugehen, beschließt die Vollversammlung anschließend fast einstimmig. Und zwar zeitgemäß mit Hilfe einer neuen Abstimmungs-App, die die IHK für Onlinesitzungen eingeführt hat - auch in der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft schreitet die Digitalisierung mit großen Schritten voran.

Neuer Arbeitskreis

Neuerungen für die IHK-Arbeit bringen auch die Ergebnisse des Workshops der Vollversammlung zur organisatorischen und inhaltlichen Weiterentwicklung der Gremien der IHK Nord Westfalen. Dazu gehört die Gründung des Arbeitskreises „Wirtschaft für Zukunft“, der sich ab sofort mit



Münsters Prinzipalmarkt im Advent: Das Weihnachtsgeschäft ist für viele Einzelhändler existenziell. In der Corona-Pandemie droht es zum Verlustgeschäft zu werden. Foto: Stadt Münster/MünsterView



Zukunft im Blick: In einem Workshop erarbeiteten Mitglieder der Vollversammlung im September Ideen für die organisatorische und inhaltliche Weiterentwicklung der IHK-Gremien. Foto: IHK

den Themen Unternehmensverantwortung und Nachhaltigkeit beschäftigt. Den Vorsitz übernimmt Carsten Sühling, Geschäftsführer der Spaleck-Unternehmensgruppe (Bocholt). Er bedankte sich für das Vertrauen und warb um Mitarbeit weiterer Vollversammlungsmitglieder: „Wir können damit viel bewegen!“

Austritt aus dem DIHK

Gleich zu Beginn der Sitzung hatte IHK-Präsident Hüffer über das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts vom 14. Oktober informiert, über das in den Medien ausführlich berichtet worden war. Das Gericht hatte die IHK Nord Westfalen dazu verurteilt, aus dem DIHK auszutreten. Grund waren „fortgesetzte Kompetenzüberschreitungen des DIHK“ (siehe www.bverwg.de). „Unsere Austrittserklärung gilt mit Verkündung des Urteils als abgegeben“, erläuterte Hüffer. Nach der DIHK-Satzung wird die Kündigung damit zum 31. Dezember 2021 wirksam. Der IHK-Präsident betonte, „dass es im gesamten Klageverfahren nur um Äußerungen des DIHK und nicht unserer IHK“ gegangen sei. Nach Vorlage der schriftlichen Urteilsbegründung werde sich die IHK-Organisation beraten. Konkret werde es darum gehen, den Kompetenzrahmen des DIHK genau zu definieren und daraus Handlungsvorgaben und -optionen für den DIHK abzuleiten.

IHK-Wahl im nächsten Jahr

Im Herbst 2021 läuft die nächste Vollversammlungswahl. Ein Wahlvorbereitungsausschuss unter der Leitung von Dr. Mathias Kleuker (Vorstandsvorsitzender LVM Versicherung, Münster) hat dafür eine Wahlordnung erarbeitet, die die Vollversammlung bei nur einer Gegenstimme verabschiedete.

Ihre Zustimmung gab die Vollversammlung ebenso für den Bericht von IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel zur „Erhöhung der Resilienz der IHK“. Er zeigte dabei die Perspektive auf, bis 2025 den Betriebsaufwand zu verringern und die Ertragslage ab dem Jahr 2022 wieder an den Status vor 2011 heranzuführen. Nach Feststellung des Jahresabschlusses 2019 beantragte Bernhard Lukas (Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Gelsen-

kirchen), als einer der beiden ehrenamtlichen Rechnungsprüfer die Entlastung von Präsidium und Hauptgeschäftsführer. Sie wurde erteilt, zumal die Rechnungsprüfungsstelle „einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt hat“, wie Hüffer berichtete.

Bevor die Vollversammlung die Beschlüsse zum Wirtschaftsplan 2021 befasste, präsentierte der Hauptgeschäftsführer einige der im kommenden Jahr vorgesehenen Projekte.



Erfolg im Rücken, Zukunft im Blick

BAUEN MIT ERFAHRUNG UND INNOVATION

Wir bedanken uns bei unseren Kunden für nun bereits 50 Jahre, in denen sie uns anspruchsvolle, vielseitige Projekte anvertraut haben. Unseren erfolgreichen Industrie- und Gewerbebau in Stahlbeton-Fertigbauweise erweitern wir um hochwertige Spannbeton-Bauteile. Damit profitieren Bauherren von noch mehr Möglichkeiten.



EuDUR-Bau GmbH & Co. KG | Alte Ziegelei 1 | 33442 Herzebrock-Clarholz
Telefon 0 52 45 / 84 19 - 0 | www.eudur.de | info@eudur.de



Für das „haptische Erlebnis“ kommen die Kunden von MuKK immer noch gerne in das Geschäft nach Münster, auch wenn Geschäftsführer Jürgen Budke coronabedingt Rutsche und Karussell sperren musste.

Foto: Stephan/IHK

Weihnachtsgeschäft im Ausnahmezustand

In die wichtigste Jahreszeit für den Handel fiel der zweite Corona-Shutdown. Lieferservice, Onlineangebote oder Aktionen wie Late Night Shopping und längere Stöberstunden sollen das Weihnachtsgeschäft retten. » Von Tobias Hertel

November und Dezember sind gerade für Händler, die Spielwaren, Bücher, Uhren und Schmuck, Unterhaltungselektronik oder Kosmetik im Sortiment führen, entscheidend: Vor Weihnachten werden Geschenke gekauft, direkt danach Gutscheine eingelöst. In diesen beiden Monaten erwirtschaften sie deutlich mehr als 20 Prozent ihres Jahresumsatzes. „In normalen Jahren werden in Nord-Westfalen knapp drei Milliarden Euro für Weihnachten ausgegeben“, schätzt Jens von Lengerke, bei der IHK Nord Westfalen zuständig für den Handel. „Bricht das Weihnachtsgeschäft weg, wäre das katastrophal“, fürchtet er. Zwar wurde der Handel vom Lockdown im November weitestgehend ausgenommen, dennoch sind die Vorzeichen vor dem Endspurt Anfang Dezember eher trüb. Weihnachtsmärkte, verlässliche Frequenzbringer, sind abgesagt. Offen ist, ob Kleinstädte und schwächere Handelslagen zusätzliche Kunden anziehen, die dem üblichen Trubel aus dem Weg gehen.

Beschleunigt Corona den Trend zum Onlinegeschäft, zumal sich vorsichtiger Kunden eher am heimischen PC mit Weihnachtsgeschenken eindecken könnte? „Das Handelsinstitut IFH in Köln rechnete bereits im Sommer mit Verschiebungen des Weihnachtsgeschäfts“, erklärt Jens von Lengerke. Demnach steht einem Zuwachs im Onlinegeschäft von zehn Prozentpunkten ein gleich hoher Rückgang für den stationären Handel gegenüber. Unterm Strich wird die eine Hälfte der Kunden beim stationären Handel, die andere Hälfte online kaufen – aber „41 Prozent gaben an, dass sie ihre Weihnachtseinkäufe sogar überwiegend über das Internet bestellen werden“, berichtet er.

Onlineshop als Alternative

Patrick Musial hält dennoch die Bedeutung des Onlinehandels für kleinere Händler überschätzt. Er führt eine Buchhandlung in Recklinghausen. „Selbst die großen Buchhändler

erzielten durch Corona im Onlinegeschäft nur geringe Umsatzsteigerungen“, meint er. Seine Kunden suchten den persönlichen Kontakt per Telefon, aber auch über Whatsapp, Facebook und per Mail. Den Onlineshop hat er für das Weihnachtsgeschäft dennoch scharf geschaltet. „Davon erwarte ich aber keine Wunder. Die persönliche Beratung entscheidet.“

Persönliche Beratung gewünscht

Auf persönliche Beratung setzt auch Jürgen Budke von Münsters Kinderkaufhaus MuKK. Am Telefon funktioniert das eher nicht, wenn es zum Beispiel um ein Gesellschaftsspiel für einen Fünfjährigen oder einen Kinderwagen geht. „Aber natürlich können Kunden telefonisch einen Termin vereinbaren, um sich vor Ort beraten zu lassen.“ Darüber hinaus verfügt das MuKK über einen Onlineshop mit 15 000 bis 20 000 Artikeln – die gleichwohl nur einen Ausschnitt des 60 000 Produkte umfassenden Sortiments im Geschäft abbilden. „Das Onlinegeschäft hat während des ersten Lockdowns 25 Prozent des Umsatzes aufgefangen“, unterstreicht er. So ein Shop erfülle aus seiner Sicht schon seinen Zweck, selbst wenn er nur als Internet-Bilderkatalog dient und die Kunden dazu animiert, für das haptische Erlebnis ins Geschäft zu kommen.

Viel Aufwand steckt Schmidt Schmuck & Uhren aus Rheine in den 2001 eröffneten Onlineshop, zudem hat sich der Juwelier mit Branchenkollegen aus ganz Deutschland auf dem Internet-Marktplatz deinjuwelier.de zusammengetan. „Für kleinere Händler ist ein Onlineshop finanziell oft nicht zu stemmen“, meint Susanne Schmidt.

Bund und Land fördern Digitalisierung

Geld gibt es aber vom Land NRW, das stationäre Einzelhändler auf dem Weg in die Digitalisierung unterstützt. „Wir haben als IHK vielen Unternehmen das Programm empfohlen“, berichtet Jens von Lengerke.

Mit Erfolg, weit mehr als 2000 Anträge sind bis zum Stichtag Mitte September eingegangen. Auch der von Susanne Schmidt, die für den Aufbau einer zweiten Onlinemarke gerne Fördermittel in Anspruch nehmen würde. „Die Flut der Anträge ist jedoch so groß, dass viele Händler noch auf ihre Zusage warten“,

EINE *Telefonica* MARKE

O₂ Business



PERSÖNLICH IST DAS NEUE NORMAL.

Zu den O₂ Business Unlimited Tarifen erhalten
Sie einen persönlichen Ansprechpartner,
der Ihnen zur Seite steht.

connect
Kundenzufriedenheit
Internet-Provider B2B 2020
1. PLATZ
Kategorie Kundenservice
Telefónica/O₂ Business
Kundenbefragung 09/2020, Note 2,1

FT
Studie:
Die 4 größten Internet-
Provider für Business-
kunden in Deutschland
www.connect.de

o2business.de



räumt von Lengerke ein. Als Alternative empfiehlt er das Programm „Digital jetzt“ des Bundeswirtschaftsministeriums. Das läuft noch bis 2023, käme fürs aktuelle Weihnachtsgeschäft aber natürlich zu spät.

Kunden suchen Erlebnisse

Dabei ist online für viele Händler nur die zweitbeste Alternative, vor allem wenn sie ihren Kunden Erlebnisse bieten möchten. Susanne Schmidt hatte in ihrer Funktion als Vorsitzende des örtlichen Handelsvereins schon im Oktober alle Hände voll zu tun. Kaum eine Woche verging, in der sie nicht mit dem Verkehrsverein „Rheine. Tourismus. Veranstaltungen“ und der Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft EWG zusammensaß.

Viele Planungen wurden letztlich von Corona durchkreuzt, so wie der vorgesehene verkaufsoffene Sonntag am 8. November. Anfang Oktober sah es noch hoffnungsvoller aus. Am Vorabend des Tags der Deutschen Einheit veranstaltete der Handelsverein ein Late Night Shopping. Bei den Kunden ist das gut angekommen, eine Neuauflage gab es daher Ende November. „Ich habe das Gefühl, die Menschen wollen ihre lokalen



Gut gerüstet für ein Weihnachtsgeschäft unter Corona-Bedingungen: Susanne Schmidt.

Foto: Schmidt Schmuck & Uhren

Händler unterstützen“, sagt Susanne Schmidt. Die Kunden spürten, dass die Innenstädte eine wichtige Funktion als erlebnisreicher Treffpunkt hätten.

Besondere Erlebnisse bietet Patrick Musial trotz oder gerade wegen Corona in seiner Buchhandlung in Recklinghausen. Dazu kooperiert er mit der 1780 foodbar, einem Restaurant im Gewölbekeller unter seinem Geschäft. „Nach Ladenschluss können



Der Lieferservice von Patrick Musial im Weihnachtsgeschäft.

Foto: André Chrost

Gäste in der Buchhandlung à la carte speisen und sich dabei Bücher ansehen“, beschreibt er sein seit zwei Jahren bewährtes Konzept. Das ist einerseits wegen Corona besonders reizvoll, muss andererseits aufgrund des Shutdowns ausgerechnet im Vorweihnachtsgeschäft pausieren. Für vorsichtige Kunden, die sich in Corona-Zeiten lieber nicht ins übliche Getümmel stürzen möchten, ermöglicht er aber auch Stöberstunden außerhalb der eigentlichen Öffnungszeiten.

Service für sicheres Shoppen

Ein Erlebnis möchte normalerweise auch Jürgen Budke seinen großen und vor allem kleinen Kunden bieten. Wer vor Corona das MuKK in Münster betrat, den erwarteten dort Spieltische und eine Rutsche. Aktuell ist all das gesperrt. „Wir fahren die Aufenthaltsqualität herunter“, bedauert der Geschäftsführer. Im MuKK ist das Weihnachtsgeschäft schon in den Herbstferien langsam angelaufen. „Die Leute fahren nicht weg, die Kinder brauchen aber Beschäftigung“, wundert ihn das nicht. Die Zahlen seit dem Ende des ersten Lockdowns sehen deshalb gar nicht so schlecht aus. „Wir haben zwar etwa 20 Prozent weniger Kunden als im Vorjahr“, stellt Budke fest. „Aber der Umsatz ist nicht im gleichen Maße eingebrochen.“ Wer kommt, kauft mehr.

Nicht nur gespielt, auch gelesen wird offenbar besonders gern in Corona-Zeiten. Patrick Musial registrierte in seiner Buchhandlung jedenfalls keine Einbußen. „Hinter verschlossenen Türen haben wir ja weitergearbeitet“, blickt er auf den Frühjahrs-Lockdown zurück. Bestellungen wurden angenommen und mit einem Lastenfahrrad in Recklinghausen ausgeliefert – ein Service, auf den er

auch während des Weihnachtsgeschäfts setzt. Ein örtlicher Bringdienst ist auch für Susanne Schmidt fast selbstverständlich: „Wenn ein Kunde etwas gebracht haben möchte, macht das auch in Rheine jeder Händler“, ist sie überzeugt.

Nicht nur Kunden, auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen sich um ihre Gesundheit, „vor allem wenn es voll wird“,

erklärt Budke. Zusätzliche Kräfte haben ein Auge darauf, dass Hygienevorschriften eingehalten werden. Jeder Kunde bekommt am Eingang ein Körbchen für den Überblick über die Kundenzahl im Geschäft. Budke, aber auch Musial sehen in verkaufsoffenen Sonntagen ein Mittel, um die Virusausbreitung einzudämmen. „Sie würden den Andrang wunderbar entzerren, die Belegschaft wäre sofort dabei“, meint Budke. Davon ist auch Musial überzeugt, zumal die Mitarbeiter wegen des Lockdowns mehr freie Tage gehabt hätten, „als uns lieb sein konnte“.

Den Andrang entzerren

„Entzerren“ ist für Patrick Musial auch über Sonntagsöffnungen hinaus ein wichtiges Stichwort. Damit sich die Kundschaft besser verteilt, hat er eine zweite Kasse eingerichtet und die Öffnungszeiten deutlich erweitert. Im MuKK entfällt der Verpackungsservice, Kunden bekommen auf Wunsch Geschenkpapier mit. Safety first gilt allorts auch für die Belegschaft: „Es gibt bei uns kaum ein Geschäft ohne Plexiglas-Abtrennung zum Schutz von Mitarbeitern und Kunden“, berichtet Schmidt. „Die stationären Händler geben alles, um die Hygienevorschriften einzuhalten“, versichert sie. Die Lager seien gut gefüllt: „Wir wollen und müssen verkaufen!“

Digitales Förderprogramm für den Mittelstand:

www.digitaljetzt-portal.de
Infos: www.ihk-nw.de, Nr. 4517220

Nur für Gewerbetreibende

professional.peugeot.de

DER NEUE PEUGEOT e-EXPERT JETZT MIT ATTRAKTIVEN JUBILÄUMS-ANGEBOTEN



JETZT IN EINEM UNSERER
LÖWEN CENTREN PROBEFAHRTERMIN
VEREINBAREN!

MOTION & e-MOTION



PEUGEOT
PROFESSIONAL

€ 379,- mtl. zzgl. MwSt.* inkl. Optiway ServicePlus**

Gewerbeleasing z.B. für den PEUGEOT e-Expert L2 Asphalt 50 kWh Batterie

autohaus

LÖWENCENTRUM

www.bleker-gruppe.de

LÖWEN CENTRUM AUTOHAUS GmbH

Neuwagen-Hauptstandort: 46325 Borken • Nordring 223 • Tel. 02861/8087-0 • Neuwagen-Nebenstandorte: 46395 Bocholt • Im Königsesch 4 • Tel. 02871/23457-0 • 48683 Ahaus • Autoforum Ahaus • Von-Braun-Str. 62-64 • Tel. 02561/429196-0 • 48249 Dülmen • Halterner Str. 252 • Tel. 02594/78224-0 • 48163 Münster • Autoforum Münster • Kölner Straße 1 • Tel. 02501/9738-200 • Servicepartner mit Vermittlungsrecht: AUTOHAUS KÖTTING • 48653 Coesfeld • Dreischkamp 11 • Tel. 02541/4017

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots. *Ein Kilometerleasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende mit einem Fuhrpark <50 für den PEUGEOT e-Expert L2H1 Asphalt 50 kWh Batterie- Leasingsonderzahlung: 6.000,- €***; Laufzeit: 48 Monate; Leasingrate: 379,- €/mtl. zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten; Laufleistung: 15.000 km/Jahr. Angebot gültig bis 31.12.2020. Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) sowie eventuell vorhandene Schäden werden nach Vertragsende gesondert abgerechnet. **Enthält Leistungen zu Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen gemäß den Bedingungen des optiway-Service-Plus-Business-Vertrages der PEUGEOT Deutschland GmbH. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne. ***Leasingsonderzahlung kann durch den staatlichen Umweltbonus (BAFA) ausgeglichen werden. Die Beantragung erfolgt durch den Käufer.



Michael Radau

setzt sich als IHK-Vizepräsident, Vorsitzender im IHK-Handelsausschuss und Präsident des Handelsverbands Nordrhein-Westfalen e.V. dafür ein, dass der Handel Teil einer lebendigen Innenstadt bleibt.

Foto: SuperBioMarkt AG

Amazon meldet, dass sich sein Gewinn verdreifacht hat und der Onlinegigant mit einem „beispiellosen Weihnachtsgeschäft“ rechnet. Was haben Sie da gedacht?

Dies manifestiert die angespannte Situation und sicherlich verschärft es den Ruf nach einer Steuergerechtigkeit. Ich bin immer wieder erstaunt, wenn ich in Gesprächen erfahre, wie wenige Menschen wissen, dass sich dieses Unternehmen nur minimal an den Steuerzahlungen beteiligt.

Brauchen die Konsumenten, die bei Amazon einkaufen, jetzt einen sogenannten mindshift oder eher die Einzelhändler, um die Digitalisierung schneller voranzutreiben?

Ganz klar beide! Die Digitalisierung darf und sollte ja nicht verteufelt werden. Hier sind große Chancen und jeder Einzelhändler muss sich damit beschäftigen. Dies passiert auch immer mehr. Die Digitalcoaches, die wir als Handelsverband NRW mit dem Wirtschaftsministerium auf den Weg geschickt haben, stoßen auf großes Interesse. Aber wir benötigen auch eine intensivere Kommunikation über die Folgen unseres Einkaufsverhaltens. Die Initiative des Handelsverbandes mit der Signal Iduna „Nicht nur klicken-auch anfassen“ unter www.anfassbargut.com ist da ein großartiger erster Schritt.

Was kann denn selbst ein gut aufgestellter mittelständischer Einzelhändler gegen die Attraktivität von Amazon machen?

Wir erleben täglich viele Einzelhändler, die diese Herausforderung sehr kreativ angehen. Dabei spielt oft deren Persönlichkeit eine große Rolle. Kunden suchen heute immer noch Hinwendung, soziale Kontakte, persönlich erlebbares Fachwissen und besonderen Service. Von daher ist nichts aussichtslos, wenn man es mutig angeht.

Bleibt die Innenstadt ein Ort, der vom Handel dominiert wird oder wird der Einkauf dort zur Nebensache?

Der Einkauf wird dann nicht zur Nebensache, wenn er Teil des „Erlebnis Innenstadt“ wird. Aber dafür braucht es noch enorme Anstrengungen aller Akteure.

Mutige Ideen gefordert

Interview: Guido Krüdwagen

Hallo, Herr Radau, was haben Sie zuletzt online eingekauft?

Ich bin ein sehr seltener Onlinekäufer, zuletzt habe ich im August ein Gesundheitsprodukt aus Österreich gekauft, das ich hier in Deutschland nicht gefunden habe. In der Innenstadt bin ich regelmäßig, um einzukaufen und auch um mir ein Bild über die Zahl der Passanten dort zu machen.

Die Gastronomie musste Anfang November zum zweiten Mal schließen. Gab es Händler, die angesichts fehlender Kunden lieber gleich den Shutdown mitgemacht hätten?

In der Tat gab es Händler, die sich gefragt haben, ob sie nicht auch schließen sollten. Wenn es für sie auch 75 Prozent des Umsatzes als Ausgleich gegeben hätte, wären da bestimmt noch viel mehr ins Nachdenken gekommen. Leider wirkt sich dieser Teilshutdown auf den Einzelhandel massiv negativ aus. Die Politik wollte ein Herunterfahren des öffentlichen Lebens, hat damit aber auch das Herunterfahren des stationären Handels erreicht. Dafür braucht es jetzt dringend einen Ausgleich.

Der Onlinehandel ist der klare Gewinner im ersten Coronajahr. Was meinen Sie, geht das 2021 weiter so?

Ich gehe davon aus, dass in dieser Krise erlernte Verhaltensmuster zu einem Teil beibehalten werden. Allerdings glaube ich auch, dass in der Bevölkerung zunehmend ein Gefühl dafür entsteht, welche massiven Auswirkungen eine stärkere Hinwendung zum Onlinehandel auf die Lebendigkeit und Attraktivität der Zentren haben wird.

Wirtschaftsminister Altmaier hat mit Spitzenvertretern des Handels und der Kommunen darüber gesprochen, wie man das Ladensterben stoppen und die Innenstädte beleben könnte. Haben Sie eine Idee?

Unsere Ideen und Vorschläge geben wir meist schnell an Politik und Verwaltung weiter. Im Kern geht es darum, unbürokratische Hilfen zu leisten, bei guten Vorschlägen IMMER deren Umsetzung mitzudenken und nicht zu betonen, was dagegen spricht und letztendlich geht es darum, bei Veränderungen mutig zu sein. So müssen wir endlich weg von der steuerlichen Ungerechtigkeit zwischen Onlineplattformen und stationärem Handel. Hier denke ich zum Beispiel an die Gewerbesteuer und die Hinzurechnung von Mieten, Pacht und Zinsen darauf. Konkrete Zeichen könnten auch sein, wenn die Kommunen im kommenden Jahr auf alle kleineren und mittleren Gebühren für den stationären Handel verzichten würden.



Christoph Berger

Seit 120 Jahren gibt es das Modehaus ebbers im Herzen von Warendorf. Um seinen Kundinnen und Kunden auf 3000 Quadratmetern ein besonderes Modeerlebnis zu bieten, ist Geschäftsführer Christoph Berger sehr innovativ. Einen Onlineshop hat er aber nicht.

Foto: ebbers

stört, dass immer zur Rettung des Handels nur auf den Onlineverkauf verwiesen wird. Wenn Online gut läuft, rettet das vielleicht das Handelsunternehmen, aber noch nicht den sozialen Treffpunkt Innenstadt mit Handlungsfunktion.

Was tun Sie, um die Kunden auch in der Corona-Zeit an das Modehaus Ebbers zu binden?

Wir haben eine Modenschau vertikal an unserer Fassade gemacht. Das war draußen und durch die Höhe konnten die Menschen mit Abstand zuschauen. Sicherlich ein Ausrufezeichen in dieser Zeit! Jetzt verwandeln wir unser Haus in ein Winterwunderland. Jede Etage ein eigenes Thema mit Pop-up Flächen für Weihnachtssortimente. In einem Jahr ohne Weihnachtsmärkte und Adventsfeiern wollen wir einen Raum geben, um trotz allem in Weihnachtsstimmung zu kommen.

Sie nutzen Künstliche Intelligenz, Wärmekameras und Datamanagement. Sind damit die meisten Einzelhändler nicht überfordert?

Ich glaube, dass der stationäre Handel nur seine Existenzberechtigung hat, wenn er nah am Kunden ist und ihm einen Mehrwert über das Produkt hinaus bietet. Das ist die Herausforderung, der sich der Handel stellen muss. Um den Kunden zu verstehen, können Daten und deren Analyse ein wichtiges Werkzeug sein. Wir versuchen gerade über verschiedene Wege Daten zu erheben und zu analysieren, aber immer mit dem Blick, ob sie unsere Beziehung zum Kunden verbessern.

120 Jahre gibt es das Modehaus Ebbers schon in der Warendorfer Innenstadt. Wägen Sie eine Prognose, wie lange noch?

Egal ob es von Mark Twain, Winston Churchill oder Kurt Tucholsky stammt, das Zitat „Prognosen sind äußerst schwierig, vor allem wenn sie die Zukunft betreffen“ stimmt immer noch. Es ist ja nicht nur das eigene Handeln, was die Zukunft des Unternehmens sichert. Auch das Ökosystem Innenstadt muss zukunftssicher gemacht werden, damit ein Modehaus wie unseres dort weiter existieren kann.

Erlebnisse für Kunden schaffen

Interview: Guido Krüdewagen

Hallo Herr Berger, wie lief das Geschäft im November?

Was fehlt, sind Frequenzen, Umsätze und Veranstaltungen. Unser Worst-Case-Szenario mit einer Halbierung des Umsatzes ist eingetreten.

Sie führen jetzt seit fast zehn Jahren die Geschäfte im Modehaus ebbers mit 64 Mitarbeitern. War der Jahresumsatz schon einmal niedriger als in diesem Jahr?

Wir gehen jetzt von einem Jahresminus von über 30 Prozent aus. Da muss man mehr als zehn Jahre zurückgehen, um einen geringeren Jahresumsatz zu finden.

Sie gelten als hoch innovativ, investieren kräftig in die Zukunft des Unternehmens. Dennoch haben Sie keinen Onlineshop. Warum nicht?

Wir haben in den letzten Jahren intensiv in Flächen und Beratungskompetenz investiert

und sind jedes Jahr damit rentabel gewachsen. Wir glauben nicht, dass wir unsere Kernkompetenz Erlebnis, Persönlichkeit und Nähe direkt in einen Onlineshop übertragen können. Einen eigenen Onlineshop mit Mode rentabel zu betreiben ist eine Herausforderung und kostet Kraft. Mit der Corona-Brille sehen wir dies inzwischen anders. Gerade wenn ich stationär nicht erreichbar bin, ist Lieferfähigkeit ein Service für den Kunden und sichert die Kundenbeziehung. Dies tun Verkäufe über Plattformen nicht. Dort bin ich nur Logistiker. Trotzdem kann auch das ein Weg sein, seine Ware abzuschleusen.

Wirtschaftsminister Altmaier sagt, der stationäre Einzelhandel muss sich digitalisieren. Was antworten Sie ihm?

Ganz kurz: „Ja“ und zwar in vielen Bereichen. Es ist nicht zwingend im ersten Schritt der Onlineshop. Wir müssen Routineaufgaben durch Digitalisierung vereinfachen und automatisieren, um dann näher mit dem richtigen Produkt beim Kunden zu sein. Mich

HLB Schumacher Partner fürs China-Geschäft

Für Unternehmen im Münsterland, die ihre Kontakte nach China aus- oder aufbauen wollen, gibt es eine neue Anlaufstelle: Über HLB Schumacher können diese ab sofort auf die Dienste der HLB Germany – China Service Group zugreifen. Das Büro aus Münster ist seit Jahrzehnten Teil des globalen HLB-Netzwerkes aus unabhängigen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften. Das Netzwerk hat mittlerweile große Expertise im Chinageschäft aufgebaut. „Deshalb freuen wir uns über die Erweiterung unseres internationalen Beratungsangebots“, sagt Prof. Christian Jahndorf, Rechtsanwalt und Partner bei HLB Schumacher.

Tiemeyer / Köpper Eigentümerwechsel

Die Unternehmensgruppe Tiemeyer übernimmt ab Januar die drei Köpper-Autohäuser in Dorsten und Dülmen. Betroffen sind die Volkswagen- und Audi-Betriebe. Mercedes Köpper wird von den aktuellen Geschäftsführern Guido Hörsken und Markus Pettendrup in Eigenregie weitergeführt. Die Unternehmensgruppe Tiemeyer aus Bochum ist künftig mit insgesamt 26 Standorten im Ruhrgebiet und in der Umgebung vertreten.

markilux Handball-Partner

Der Markisenspezialist markilux kooperiert für eine Saison mit dem Handball-Zweitligisten TV Emsdetten. Damit möchte das Unternehmen den Sport als Werbepartner unterstützen und sich als wichtiger Arbeitgeber in der Region positionieren. Ferner setze man ein Zeichen angesichts der durch Corona beschränkten Zuschauerzahlen, heißt es in einer Mitteilung.

Aus der Garage in die ganze Welt

In 50 Jahren hat sich technotrans vom Garagenbetrieb zu einem der weltweit führenden Lösungsanbieter im Bereich Flüssigkeiten-Management entwickelt.

Wie es dazu kam, erzählt Heinz Harling in seinem faktenreichen wie unterhaltsamen Buch „Alles fließt“. Der Autor begleitete technotrans 40 Jahre in unterschiedlichen Funktionen, vom Vertriebsleiter und Geschäftsführer zum Vorstandsvorsitzenden bis hin zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats. Er beschreibt den Weg des Unternehmens aus Sassenberg, das in seinem Jubiläumsjahr an 18 Standorten in Europa, Amerika, Asien und Australien vertreten ist. Diesen Erfolg verdankt technotrans insbesondere dem hohen technologischen Know-how und der kontinuierlichen Erschließung neuer Branchen und Märkte.

„Wir würdigen die Erfolge der Vergangenheit, während wir gleichzeitig die noch vor uns liegenden Herausforderungen fest im Blick haben“, sagt Michael Finger, Sprecher

des Vorstands. Den Grundstein legte Franz Böhnensieker, als er am 1. Oktober 1970 zusammen mit seiner Frau Josy in Harsewinkel ein Konstruktionsbüro für Maschinen gründete. In den darauffolgenden 50 Jahren entwickelte sich technotrans, getrieben durch ein erfolgreiches Management-Buy-Out, zu einer börsennotierten Unternehmensgruppe mit sieben Produktionsstandorten und mehr als 1400 Mitarbeitern. Den Durchbruch brachten Geräte zur Feuchtmittelaufbereitung sowie Kühl- und Temperieranlagen für die Druckindustrie. Heute ist technotrans in zahlreichen weiteren Branchen tätig, unter anderem in der kunststoffverarbeitenden Industrie, der Laser- und Werkzeugmaschinenindustrie, der Elektromobilität sowie der Medizin- und Scannertechnologie.



Brandschutz-Messe lockt 1200 Besucher

Als eine der ersten Messen in NRW in der Corona-Zeit veranstaltete das Brandschutz-Center Münster Brinck im September die Fire Expo Münster. Rund 35 Aussteller und mehr als 1200 Fachbesucher aus den Bereichen Feuerwehr, Katastrophenschutz, Rettungswesen und Industrie waren der Einladung gefolgt. Die Messe fand unter strengen Hygienemaßnahmen statt. „Unsere Erwartungen wurden um ein Vielfaches übertroffen“, bilanzierte Geschäftsführer André Schulze Forsthövel. Eine Neuauflage sei deshalb geplant. Foto: Fa. Brinck



Östlich des Hauptbahnhofs Münster entstehen Apartments, ein Hotel und Studentenwohnungen sowie Gastronomieangebote und ein Supermarkt. Foto: Köster-Gruppe

Beispiellose Baumaßnahme

Vier rote Kräne von Köster fallen beim Blick über Münster ins Auge: Sie sorgen für Materialnachschub auf den drei aktuell größten Baustellen des Unternehmens.

Hotspot ist der Hauptbahnhof, wo die Landmarken AG und kadawittfeldarchitektur der Ostseite ein neues Gesicht verleihen. Hier entstehen unter anderem Apartments, Studentenwohnungen, ein Hotel und eine Fahrradtiefgarage. Diese werden auf der Westseite durch ein Hotel mit Tagungs- und Konferenzräumen ergänzt. 2022 soll alles fertig sein. Außerdem baut Köster seit Anfang September am Mittelhafen ein neues Bürogebäude inklusive Tiefgarage und Vorplatz. Hier werden im Winter zwei weitere rote Kräne in den Himmel ragen.

Seit 30 Jahren ist Köster mit einer Niederlassung in Münster vertreten. Verwirklicht wurde seitdem unter anderem der Neubau des Wohn- und Geschäftszentrums „Alter Fisch-

markt“. Für Münster war dies bis dato eine beispiellose Baumaßnahme: Taucher brachten 2011 mitten in der Innenstadt unter Wasser Beton für die Bodensole ein. 2017 realisierte Köster den Teilrückbau und Neubau des ehemaligen Sinn-Leffers-Geschäftshauses im Herzen der Stadt. Auch für die Uni und die Stadtwerke baute Köster. Der Unternehmensstandort Münster konzentriert sich auf die schlüsselfertige Realisierung von Büro- und Verwaltungsgebäuden, Hotels sowie Wohn- und Geschäftshäusern. Als Bau-Komplettanbieter realisiert die Niederlassung außerdem Projekte für Industriekunden und verantwortet bei Bedarf sämtliche Planungs- und Bauleistungen.

Jüke

Weltweit gefragte Medizintechnik

Seit 30 Jahren ist Jüke Systemtechnik aus Altenberge am Markt. „Wir haben uns entwickelt von einem Start-up zu einem erfolgreichen, mittelständischen Technologieunternehmen“, resümieren die Gesellschafter-Geschäftsführer Heinrich Jürgens und Martin Hovestadt. Jüke entwickelt und produziert komplexe technische Geräte für die Medizintechnik, für die Analyse-, Bio- und Labortechnik sowie für optische Anwendungen. Zum Kreis der Kunden gehören weltweit tätige, namhafte Unternehmen wie Olympus, Dräger, GE oder Carl Zeiss. Hinzu

kommen viele kleinere Firmen aus der Medizin- und Labortechnikbranche.

Bei Jüke arbeiten 102 Mitarbeiter. Um sich Fachkräfte zu sichern, bildet das Unternehmen in vier Berufen aus und knüpft schon frühzeitig Kontakte zu Schulen und Hochschulen. Für das 2008 realisierte und 2015 erweiterte Firmengebäude ist aktuell ein weiterer Bauabschnitt in Planung. Darüber hinaus befasst sich das Unternehmen damit, Angebote zu erweitern und die Nachfolge zu klären. „Die nächste Generation ist bereit, Verantwortung zu übernehmen“, betont Heinrich Jürgens.

VR-Bank Westmünsterland Solides Wachstum

„Solides Wachstum“ meldet die VR-Bank Westmünsterland fürs Geschäftsjahr 2019. Dies spiegelt sich in der Steigerung des Kundengeschäftsvolumens um über neun Prozent auf 5,6 Milliarden Euro wider. Basis der Entwicklung waren erneut eine hohe Kreditnachfrage und der Ausbau der Wertpapier- und Fondsanlagen. Mit einem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 17,7 Millionen Euro sei die Ertragslage der Bank gut, stellt Vorstandsmitglied Matthias Entrup fest. Besonders erfreulich seien die etwa 1400 neuen Mitglieder. Neue wie alte Mitglieder erhalten eine Dividende von zwei Prozent und eine Bonuszahlung von 3,5 Prozent.

Raum für Ihren Erfolg

Aufruf zum Wettbewerbsverfahren:
Verkauf KLV-Areal Rheine

- ✓ ca. 4,3 ha Logistikfläche
- ✓ Portalkran mit Gleisanlagen
- ✓ vollständig umzäuntes Betriebsgelände
- ✓ direkte Nähe zur BAB 30

...mehr erfahren!

Hegmanns

Präsenz im Osten ausgebaut

Rückwirkend zum 1. Januar 2020 hat Hegmanns aus Gelsenkirchen das APRO Ingenieurbüro für Anlagenprojektierung, APRO EMSR und APRO Service übernommen. Hegmanns wächst dadurch auf 840 Beschäftigte und verstärkt mit den Standorten in Halle und Leuna die Marktpräsenz im Osten Deutschlands. Die APRO-Gruppe plant prozesstechnische Anlagen in der chemischen Industrie. Das Unternehmen ist unter anderem Partner für die Planung von Anlagen zur Zuckerverzeugung und -verarbeitung, von Kraftwerksanlagen, von Klär- und Wasserwerken, von Wasseraufbereitungsanlagen, von Siloanlagen sowie für Schüttgut-fördertechnik. Seit 1994 bietet die Gruppe von der Fabrik- und Generalplanung über verfahrenstechnische Planung und anlagentechnische Ausführungsplanung bis hin zur Baubegleitung ihr ingenieurtechnisches Know-how am Markt an.

FAKT

Angebotsmix belebt Bottrop

Das Hansa-Center Bottrop wird vom Einkaufszentrum zu einem Multifunktionshaus. FAKT, seit Juni die Eigentümerin, plant in bester Innenstadtlage einen Angebotsmix aus Handel, Gastronomie, Kultur und Hotel. Geplant ist ein Hampton by Hilton-Hotel mit 100 Zimmern. „Insgesamt entstehen im Hansa Center mehrere 100 Arbeitsplätze“, kündigt Prof. Hubert Schulte-Kemper, FAKT-Vorstandsvorsitzender an. Von etwa 25 000 Quadratmetern vermietbarer Fläche des Gebäudekomplexes nehmen Kino und Hotel gut 5000 Quadratmeter ein. 5000 Quadratmeter sind für Büros vorgesehen, und rund 15 000 Quadratmeter sind für die neue Einkaufsmeile eingeplant.

Chancen früh erkannt

Vom klassischen Entsorger entwickelte sich Stenau aus Ahaus in fünf Jahrzehnten zum Recyclingspezialisten und Dienstleister.

Die „Abfuhr von Gewerbemüll“ war laut Betriebsanmeldung der Gegenstand des Unternehmens, das Theo Stenau gemeinsam mit seiner Frau Gertrud vor 50 Jahren gründete. Beide stehen dem Unternehmen noch heute als Gesellschafter vor. Die Geschäftsführung liegt seit fast 30 Jahren in den Händen von

Dr. Georg Grüber sowie von Dr. Hubertus Reiloe und Berthold Bonte. Das Angebot reicht heute von klassischer Abfallentsorgung, Abfallsortierung bis hin zur Verwertung von Holz, Kunststoff, Metall oder Grünabfall: „Wir haben uns vom Logistiker zum Verwerter entwickelt“, erklärt Dr. Grüber.

Einer der ersten Kunden war Karstadt, es folgten kommunale Aufträge aus dem Landkreis Ahaus, 1979 war Stenau auch in der Grafschaft Bentheim für die Abfallentsorgung zuständig. 1980 übernahm das Unternehmen die Firma Möller, heute 2M, in Rheine. 1986 wurde das Betriebsgelände in Ahaus eingeweiht, das vor fünf Jahren erweitert und modernisiert wurde. Schon lange bevor entsprechende Gesetze in Kraft traten, erkannte das Unternehmen die Bedeutung der Separierung und Sortierung von Abfällen. Deshalb verfügte Stenau am neuen Standort direkt über verschiedene Sortieranlagen und eine Kompostieranlage sowie eine Umladestation.

Nach der Wende gründete der Jubilar eine weitere Firma im Vogtland, 2013 kam mit Ahlen die inzwischen neunte Betriebsstätte hinzu. 300 Beschäftigte zählt das Unternehmen, das sich für die Zukunft gut gerüstet sieht.



Das Gründerpaar Gertrud und Theo Stenau.

Foto: Stenau

Wietholt

Live-Betrieb im Hauptquartier

Nach gut 14-monatiger Bauzeit hat Wietholt sein neues Hauptquartier in Velen bezogen. Rund 60 der mehr als 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Anbieters von Bürobedarf, Büroeinrichtung und Bürotechnik finden Platz in dem knapp 1700 Quadratmeter großen Neubau. Dort sind neben Büros eine großzügige Ausstellungsfläche samt Empfangsbereich, Räumlichkeiten für Präsentationen oder Schulungen und eine Werkstatt zur Produktpräsentation von Büroeinrichtung unterge-

bracht. Außerdem verfügt die Firmenzentrale über Ruhezonen, zwei hochwertig ausgestattete Besprechungsräume und ein Café.

Das Gesamtkonzept der neuen Räumlichkeiten ist auf mobiles Arbeiten ausgerichtet. Außerdem ist es so gestaltet, dass es auch beinahe in Gänze als Ausstellungsfläche dient und interessierte Kunden sich verschiedenste Raumkonzepte, Ausstattungsserien und Bürolösungen praktisch im Live-Betrieb anschauen können.



Professionell, persönlich und vor allem kontaktlos kommunizieren Unternehmen im neuen digitalen Atelier in Rheine. Foto: EWG

EWG / TAT / perfect sound

Kommunikation im Digital-Atelier

Professionell und persönlich soll Kommunikation auch zu Corona-Zeiten sein. Einen neuen Service dazu bieten gemeinsam die EWG – Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Rheine – sowie die Unternehmen TAT Themenpark und perfect sound an.

„Kontaktlose Kommunikation bleibt uns noch länger erhalten“: Da sind sich Marco Ahmann und Sebastian Schönweitz, Geschäftsführer von perfect sound, sicher. In der licht-

durchfluteten Veranstaltungshalle im TAT Themenpark wurde für diesen Zweck das „Digitale Atelier Rheine“ entwickelt. Dies ist ein komplettes, professionelles, digitales 180-Grad-Studio, welches für Streaming-Dienste, Team-Meetings, digitale Kongresse oder Messen zur Verfügung steht. Die EWG nutzt das Atelier für Veranstaltungen der Initiative „Rheine - Standort der guten Arbeitgeber“. Gebucht werden kann das Angebot über das TAT.

Ruhr Oel – BP Gelsenkirchen

Engagement bringt 500 000 Euro

Mehr als eine halbe Million Euro haben die Mitarbeiter von Ruhr Oel – BP Gelsenkirchen im vergangenen Jahr durch soziales und gesellschaftliches Engagement erwirtschaftet. Der Gesamtbetrag von exakt 512 469 Euro wurde in Verbindung mit dem internationalen BP-Spendenprogramm „Matching Fund“ erzielt. Dabei haben die Raffinerie-Mitarbeiter insbesondere lokale Sportvereine unterstützt. Oftmals engagieren sich die Mitarbei-

tenden dort als Jugendtrainer oder Betreuer und spenden ihre Zeit, die BP mit einem bestimmten Stundensatz vergütet. Beispielsweise haben die Mitarbeiter auch Lavia, einen Verein für Familien-Trauerbegleitung in Gelsenkirchen, gefördert. „Unsere Raffinerie hat eine lange Historie in Gelsenkirchen und so sind auch unsere Mitarbeiter eng mit der Region verbunden“, erklärt Arbeitsdirektor Holger Blannarsch.

LIS

Transporte am PC gemanagt

Die Transport-Aufträge am Computer zu bearbeiten: Das war vor 40 Jahren eine Neuheit. Damals gründete Hilmar Wagner, heute Vorsitzender des Aufsichtsrates, die LIS Logistische Informationssysteme. Mit Mitbegründer Dr. Reinhard Liedl programmierte er im Auftrag einer Spedition aus Münster Dispositionssoftware. Heute ist allein das marktführende Transport-Management-System WinSped europaweit bei über 1000 Kunden mit rund 1200

Standorten im Einsatz. Eine Vertriebspartnerschaft mit dem US-amerikanischen Tech-Giganten IBM und die steigende Nachfrage nach Personal-Computern gaben dem Unternehmen rasch Schub. „Plötzlich war der Markt für eine entsprechende Software da“, erklärt Wagner. Das operative Geschäft hat er an seinen Sohn Magnus Wagner und Rolf Hansmann übergeben. Im Mai wurde der Generationswechsel vollzogen.



Pianohaus Micke verleiht

FLÜGEL & KLAVIERE ...

... und auch Pianisten ...

z. B. für Ihre **FEIERLICHKEITEN**

... auch zum **TESTEN**

mit voller **ANRECHNUNG** der gezahlten Miete*



SEIT ÜBER 80 JAHREN
Erfahrung mit 88 Tasten



STEINWAY GALERIE
MÜNSTER & OSTWESTFALEN

PIANOHAUSMICKE

Ihr Fachgeschäft seit 1935

Klaviere · Flügel · Digitalpianos

* weitere Infos siehe WWW.PIANOMICKE.DE

Wolbecker Str. 62 · 48155 Münster · Tel. 0251 6743743
Wiesenstr. 12 · 59269 Beckum · Tel. 02525 2493

Franz Ziel

Luftreiniger gegen Corona

Saubere Luft in Restaurants, Geschäften oder Fitnessstudios ist in Corona-Zeiten schon eine Existenzfrage für viele Unternehmer geworden. Das Unternehmen Franz Ziel aus Billerbeck hat auf Grundlage einer bewährten Technologie einen Luftreiniger entwickelt, der speziell auf den flexiblen und mobilen Einsatz im professionellen Bereich ausgelegt ist. Aufgrund seines mehrstufigen Filtersystems werden nicht nur Covid-19 und andere Viren effektiv auf ein Minimum reduziert, auch wird die Luft von Feinstäuben, Bakterien und Aerosolen gereinigt. Dazu verfügt das Gerät über eine auf dem Markt eher seltene Filterdekontamination, die bei einem Filterwechsel Infektionen vermeidet. Präsentiert wurde die Neuheit zuletzt auf der pro.vention in Erfurt, einer Messe zum Infektionsschutz.

Jalall D'or

Jury lobt „modernen Stil“

Jalall D'or aus Münster und die Agentur jo's büro für Gestaltung aus Würzburg haben einen German Design Award in der Kategorie „Brand Identity“ gewonnen und werden als „Special Mention“ ausgezeichnet. Der Award gehört zu den bekanntesten Fachpreisen für herausragende Gestaltung. Die neue Verpackung für Nüsse und Trockenfrüchte zeichnet sich laut Juroren durch ein tiefes, gesättigtes Schwarz aus, für den Kontrast wurde ein Gelb-Orangeton in Anlehnung an „Gold“ gewählt. Die moderne Serifenschrift lässt die Marke frisch, aber nicht zu verspielt wirken. Die definierten Muster „vermitteln das Gefühl und die Charakteristika der Produkte und führen mit ihrem modernen Stil zu der gewünschten Wiedererkennung am Markt“, teilt Jalall D'or mit.



Blicken optimistisch in die Zukunft: Betriebsleiter Torsten Feldmann, Geschäftsführer Dirk Waterkamp und Vertriebsleiter Markus Beckmann. Foto: HolzLand Waterkamp

Digitalpionier der Holzbranche

Seit 90 Jahren ist HolzLand Waterkamp am Markt.

Heute verfügt das Unternehmen über zwei Standorte in Nordwalde und Rheine mit mehr als 70 Mitarbeitern. Kunden finden dort 20 000 Quadratmeter Böden und 1333 Platten, 4000 Türen und Zargen sowie Millionen Laufmeter sofort verfügbarer Bauware.

1930 legt Franz Waterkamp Senior mit einem Sägewerk den Grundstein für das Unternehmen. Mitte der 60er-Jahre entstanden im Wohnzimmer von Franz Waterkamp Junior Vorläufer der heutigen Erlebnisausstellungen. Die erste dieser Ausstellungen eröffnete dann 1980 und war damals einmalig in Deutschland.

1988 war Waterkamp Gründungsmitglied der HolzLand-Kooperation und firmiert seit-

dem als „HolzLand Waterkamp“ – rechtlich weiterhin eigenständig und inhabergeführt. 2016 ging einer der ersten Shops für Holzwerkstoffe der Branche online. Hier können Profikunden rund um die Uhr bestellen.

Im selben Jahr folgte die Einrichtung einer digitalen Lagerverwaltung – seitdem arbeitet HolzLand Waterkamp zu 98,5 Prozent papierlos. In der Branche gilt das Unternehmen als Digitalpionier.

Unter Dirk Waterkamp, Geschäftsführer in dritter Generation, liefert das Unternehmen Holz für den Schiffs-, Hotel- und Ladenbau genauso wie für den Kleiderschrank, den Garten oder Türen und Böden.

Eltabia

Start-up setzt auf natürliche Zutaten

Der Unternehmensgründer Aschraf El-Akoum aus Münster ist mit dem eBay-Händler Award ausgezeichnet worden. Mit seinem Online-Unternehmen Eltabia vertreibt er Superfoods und natürliche Nahrungsergänzungsmittel. Die Onlineplattform eBay zeichnete El-Akoum aus mehr als 700 Händlern aus. Prämiert werden Erfolg, Kreativität und Kundenzufriedenheit: Der Geschäftsführer des Start-ups erreichte 100 Prozent positive Bewertungen.

Im Sortiment führt Eltabia natürliche Produkte, um eine gesunde Ernährung zu ergänzen. Vier Angestellte unterstützen den Gründer bei Produktion und Versand. Gestartet war El-Akoum in einem Keller, wo er zunächst Kleinstmengen mit Bio-Siegel vertrieb. Im vergangenen Jahr setzte das junge Unternehmen bereits eine halbe Million Euro um, davon 400 000 Euro über eBay. Zudem hat Eltabia einen eigenen Onlineshop.

Kreyenborg

Klimaneutralität als Ziel

872 Tonnen CO₂ spart Kreyenborg in den kommenden 20 Jahren mit seiner Photovoltaikanlage ein. Das Unternehmen aus Senden ging mit seiner Investition einen ersten Schritt in Richtung klimaneutraler Produktion. Eine zweite Ausbaustufe ist für 2021 geplant. Dann sind neben der Erweiterung der Photovoltaikanlage auch Ladesäulen für E-Autos vorgesehen. Kreyenborg entwickelt

Maschinen für die Trocknung, das Dekontaminieren, das Sterilisieren und das Rösten unterschiedlicher Kunststoffe, Nahrungsmittel und weiterer Schüttgüter. Anders als Technologien von Wettbewerbern, die häufig auf der Verbrennung von Gas basieren, setzt Kreyenborg mit seiner Infrarottechnik zu 100 Prozent auf elektrischen Strom, der aus regenerativen Quellen gewonnen werden kann.

Uniper / BP

Stromversorgung sicherstellen

Um die Versorgungssicherheit am Standort Scholven zu stärken, modernisieren Ruhr Oel – BP Gelsenkirchen und Uniper das Stromnetz der Gelsenkirchener Raffinerie. Seit Anfang 2019 bauen die beiden Partner die vorhandene Stromversorgungsinfrastruktur des Netzes zu einer redundanten Doppel-Ringstruktur aus. Dazu wurde als Meilenstein nun

eine neue 35kV-Schaltanlage in Betrieb genommen. Das Gebäude mit der Schaltanlage ist eines von drei zentralen Schalthäusern für die Versorgung des Raffineriestandortes. Der Austausch der alten Schaltanlage wurde im laufenden Betrieb vorgenommen. Neben einer moderneren Technik verfügt sie auch über ein höheres Sicherheitsniveau.



Erstes Hotel im Technologiepark

Der Technologiepark in Münster hat jetzt auch ein Hotel: Fünf Jahre nach den ersten Planungen und nach knapp 20 Monaten Bauzeit eröffnete das Hotel Adler. Familienunternehmer Hamayon Safi (l.) investierte sechs Millionen Euro in das sechsgeschossige, barrierefreie Vier-Sterne-Haus mit 100 Betten in 50 Zimmern. Hier sollen Geschäftsreisende sowie Gäste von Hochschulen und Unternehmen übernachten. Außerdem spricht Safi ein älteres Publikum und Durchreisende an. Dieter Schewetzky von der Wirtschaftsförderung unterstützte das Vorhaben.

Foto: WFM/Martin Rühle

Homann Immobilien

Ganz oben im Ranking

Knapp 2100 von 26 000 Immobilienmaklern in Deutschland hat das Wirtschaftsmagazin Capital für den „Makler-Kompass 2020“ getestet: Ganz oben in NRW und in Nordwestdeutschland landete Homann Immobilien aus Münster. Deutschlandweit erreichte das Familienunternehmen mit 82 von 100 Punkten Platz drei. In Zeiten eines boomenden Immobilienmarktes seien Orientierungshilfen wie der Makler-Kompass für Käufer und Verkäufer „ein ganz wichtiges Werkzeug“, freut sich Geschäftsführer Bernard Homann über das Ergebnis. Untersucht wurde die Qualität von Kaufvermittlern bei Wohnimmobilien.

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KONZENTRATION?

www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Carpegen Infektionen nachweisen

Ein Unternehmen aus Münster ist Partner in einem neuen Forschungsprojekt geworden: Der Bund fördert dieses Projekt mit mehr als 500 000 Euro im Rahmen des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand. Carpegen soll dabei gemeinsam mit dem Diagnostikunternehmen Curetis und der Medizinischen Kleintierklinik der Uni Münster ein Diagnosesystem entwickeln. Damit sollen Tierärzte erstmals in der eigenen Praxis häufige Infektionserkrankungen von Hunden und Katzen mit einem speziellen molekularbiologischen Verfahren nachweisen können.

Ruthmann Investition in Produktionshalle

Ruthmann errichtet in Gescher-Hochmoor eine neue Produktionshalle und investiert vier Millionen Euro. Dabei erhält auch der Service etwa 1000 Quadratmeter zusätzlicher Fläche, um Großgeräte zu warten und zu reparieren. Darüber hinaus sicherte sich das Unternehmen einen Großauftrag: Beyer-Miet-service orderte 30 3,5-Tonnen-Arbeitsbühnen. Die Steiger-Modelle werden nun bei Ruthmann produziert und können im kommenden Jahr angemietet werden.

Picnic Online-Supermarkt

Der Online-Supermarkt Picnic ist künftig auch in Münster vertreten. Kunden wählen per App aus einem Sortiment von knapp 10 000 Produkten und lassen sich ihre Einkäufe anliefern. Von der Loddendeide aus sollen zum Start 25 Zusteller mit zehn Elektro-Lieferwagen rund 105 000 Haushalte versorgen.

Laptops und Luftreiniger

Heimische Unternehmen unterstützen in Corona-Zeiten die digitale Ausstattung von Kindern und Jugendlichen.

Oft fehlt es am Zugang zu digitalen Informations- und Lernmöglichkeiten. LR Health & Beauty spendete deshalb 25 Laptops an den Lunch Club in Ahlen, um die digitalen Kompetenzen der jungen Mittagsgäste voranzutreiben. Die Kinder können auf virtuelle Informationsplattformen zugreifen und den Umgang mit digitalen Medien üben. Pädagogische Fachkräfte unterstützen die Mädchen und Jungen dabei individuell.

Der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler überwies 4000 Euro ans Geschwister-Scholl-Gymnasium in Münster. Damit sollen Tablets angeschafft werden. „Alle Kinder sollen durch entsprechende Zugänge und Endgeräte die Möglichkeit des digitalen Lernens und des

virtuellen Austausches“ erhalten, erklärte Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost.

Fiege spendete 40 gebrauchte und betriebsfähige Laptops inklusive Zubehör an die Kinder- und Jugendhilfe St. Mauritz in Münster. Eine weitere Laptopspende ist bereits geplant. Die Einrichtung bietet rund 200 Mädchen und Jungen Wohnraum, Schutz und Hilfestellung in jeder Lebenssituation.

Auch diejenigen, die sich um den Nachwuchs kümmern, werden berücksichtigt: Hengst Filtration stellte dem Kinderschutzbund Münster zwei antivirale Luftreinigungssysteme zur Verfügung. Sie sorgen bei Beratungen und Gruppenangeboten für mehr Infektionsschutz.



Rückbau bis zum Jahresende

RAG Montan Immobilien baut bis zum Ende des Jahres die Bergeverladung an der Halde Mottbruch in Gladbeck-Brauck zurück. Dazu gehören ein etwa 30 Meter hoher Hochbunker, noch vorhandene Bandanlagen und ein sechs Meter hohes Gebäude mit dem Tiefbunker an der ehemaligen Gleisanlage. Die Bergeverladung diente seit den 60er-Jahren bis zum Ende der Schüttungen im Jahr 2013 dem Transport von Bergematerial der Zeche Auguste Victoria sowie der Zeche Prosper auf die Halde. Die im Zuge des Rückbaus anfallenden Baustoffe, darunter 200 Tonnen Beton und 500 Tonnen Stahl, werden nach Materialarten getrennt und entsorgt. Der Stahl wird verwertet.

Foto: RAG Montan Immobilien



Beim Spatenstich: Die Geschäftsführer Axel Barich (2.v.l.), Simon Brüne (2.v.r.) und Claus Peter Blunck (r.), zusammen mit Dieter Schewetzky (l.) von der Wirtschaftsförderung Münster.

Foto: WFM/Martin Rühle

Umzug setzt Potenziale frei

Mitte 2021 wird der IT-Händler LapStore Münster ins Wolbecker Gewerbegebiet „Östliche Münsterstraße“ umziehen.

Auf dem von der Wirtschaftsförderung Münster vermarkteten 7500 Quadratmeter großen Grundstück entsteht ein Neubau für Verwaltung, Produktion und Logistik.

Seit 1994 ist das Unternehmen mit dem Refurbishing von Computern, Notebooks und Mobiltelefonen kontinuierlich gewachsen. „Unser Geschäftsmodell basiert hauptsächlich

auf der fachgerechten Aufbereitung und Wiedervermarktung von zirka 80 000 gebrauchten IT-Produkten und Telekommunikationsartikeln pro Jahr“, erläutern die Geschäftsführer Axel Barich, Simon Brüne und Claus Peter Blunck. Die Bündelung der Geschäftsbereiche an einem Standort schafft mehr Platz und soll weitere Potenziale erschließen.

Cervotec

Ökostrom und Weiterbildung

In einem knapp einjährigen Prozess hat Cervotec aus Münster-Roxel Strategien zu nachhaltigen Betriebsabläufen entwickelt und umgesetzt. Dafür erhielt der Hersteller von Fahrradgaragen aus der Hand von Oberbürgermeister Markus Lewe eine Corporate-Social-Responsibility-Auszeichnung überreicht. Seit Jahren übernimmt das Unternehmen

Umwelt-Patenschaften, engagiert sich gesellschaftlich und kompensiert den CO₂-Ausstoß der bundesweiten Fahrzeugflotte. „Wir setzen umweltbewusste Werbemedien ein, nutzen regionalen Ökostrom und fördern Mitarbeitende in Sachen Weiterbildung und nachhaltiger Mobilität zur Arbeitsstätte“, zählt Geschäftsführer Jan Meerheim auf.

Kopfkunst

Videos gewinnen Bronze-Award

Mit dem YouTube-Format „Besser so. Ben“ haben die Agentur Kopfkunst aus Münster und der Landmaschinenhersteller Claas den Effie Award in Bronze gewonnen. Der Marketingpreis wird vom Gesamtverband der

Kommunikationsagenturen vergeben. In 18 Videos macht Ben technische Vorteile der Claas-Maschinen erlebbar. Das Format mit einer fiktiven Werkstatt spricht vor allem Landwirte und Lohnunternehmer an.

Eucon

Versicherer steigt ein

Die VHV Vereinigte Hannoversche Versicherung erwirbt 75 Prozent der Anteile an der Eucon-Gruppe Münster. Die Unternehmensgründer von Eucon, Maurice und Marcel Oosenbrugh, sind weiterhin beteiligt. Die VHV Gruppe geht einen weiteren Schritt in ihrer Digitalisierungsstrategie, Eucon will mit einem starken Partner seinen internationalen Wachstumskurs fortsetzen. Das Unternehmen ist einer der weltweit führenden Anbieter von Marktinformationen sowie datenbasierten Systemen für effizientes Produktmanagement im Automotive Aftermarket. Die Eucon-Gruppe bleibt eigenständig mit Sitz in Münster erhalten.

INDUSTRIEBAU



**KONZENTRATION
BEDEUTET, SEINE
EIGENEN ZIELE ZU
KENNEN.**

www.buehrer-wehling.de



BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Euro-Express

Einfahrt im BusinessPark

Der Sonderzug-Betreiber Euro-Express aus Münster bündelt seine Leistungen in Amelsbüren. Das Unternehmen und seine Gesellschaften mit 40 Beschäftigten ziehen in einen Neubau im Hansa-Business-Park II. Neben Euro-Express Sonderzüge sind das der Reinigungsbetrieb FMD, DEELS-Trainservice, zuständig für Catering, Schlaf- und Liegewagenbetreuung, und David Gastro. Hinzu kommt eine Betriebsstätte am Industrieweg mit dem Fuhrpark aus 50 Wagen und Lokomotiven. Geschäftsführer Stefan David hatte das Unternehmen 2019 in Form eines Management-Buy-outs übernommen.

Bischof + Klein

Maschinenpark modernisiert

Der Lengericher Verpackungs- und Folienhersteller Bischof + Klein hat seinen neuen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Entwicklung und Herstellung von recycelbaren flexiblen Kunststoffverpackungen mit Rezyklatanteil standen 2019 ganz oben auf der Agenda. Das Familienunternehmen investierte 42 Millionen Euro in die Modernisierung des Maschinenparks und in die Infrastruktur.

M+F Keg-Technik

Desinfektionsmittel aus dem Fass schon im Probebetrieb

Mit 20-Liter-Fässchen sorgt M+F Keg-Technik für saubere Hände. Das Unternehmen aus Bottrop hat ein neuartiges Desinfektionssystem entwickelt. Dieses ist jetzt in einem Gladbecker Gymnasium in den Probebetrieb gegangen. Anfragen gibt es auch aus Süddeutschland, sogar die spanische Fußballliga hat einen Prototypen bestellt. M+F ist spezialisiert auf Befüllungsanlagen für Fässer,



Auf dem Gelände eines ehemaligen Betonwerks baut Goldbeck einen Büropark, in dem auch die eigene Niederlassung Münster einziehen wird. Visualisierung: Architekturbüro Maas & Partner

Schneller als vereinbart

Die Goldbeck-Niederlassung Münster schließt das Geschäftsjahr 2019/2020 erfolgreich ab. Die Bauleistung stieg um 5,5 Prozent auf fast 60 Millionen Euro.

48 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machten dieses Ergebnis möglich. „Alle neun Bauvorhaben des abgelaufenen Geschäftsjahres haben wir – teils deutlich – vor dem vertraglich vereinbarten Termin fertiggestellt“, unterstrich Niederlassungsleiter Christian Terwey. Anspruch sei eine wirtschaftliche Systembauweise und ansprechende Architektur. Als Beispiel dafür führt er den Büscher-Park an: Die Büro-Immobilie entsteht ab dem nächsten Frühjahr in der Nähe der neuen Niederlassung an der Robert-Bosch-Straße. Auf dem Gelände eines ehemaligen Betonwerks hat Goldbeck damit begonnen, ein erstes Bürogebäude mit fünf Geschossen und 6300 Quadratmeter Nutzfläche zu realisieren. Nach

Fertigstellung Ende 2021 zieht die Niederlassung in die vierte Etage. Insgesamt sind 30 000 Quadratmeter Bürofläche geplant.

Eines der größten Projekte des vergangenen Geschäftsjahres ist der neue Firmensitz von Aventus in Warendorf. Das neu gegründete Gemeinschaftsunternehmen der beiden Firmen Haver & Boecker aus Oelde und Windmüller & Holscher aus Lengerich spezialisiert sich auf die Herstellung von Verpackungsmaschinen für freifließende Schüttgüter. Der mehr als 10 000 Quadratmeter große Neubau, bestehend aus Produktion, Verwaltung, Kantine sowie einem Showroom, steht vier Monate früher als geplant nun bereits kurz vor der Übergabe.

Kegs genannt. Da Chemieunternehmen zu den Kunden gehören, kennt sich das Unternehmen aus im Umgang mit Desinfektionsmitteln. Das neue Gerät ersetzt die kleinen Plastikfläschchen und ist dadurch umweltfreundlicher.

„14 000 Desinfektionsvorgänge sind mit einem 20-Liter-Keg möglich“, erklärt Geschäftsführer Peter Mackenrodt. Innerhalb von zwei Wochen produzierten die Bottroper einen

Prototyp, der in einem Schrank eingebaut geliefert wird. Nutzer stecken ihre Hände in eine Öffnung. Ein Infrarotsensor erkennt dies und gibt eine vorab eingestellte Menge Desinfektionsmittel ab. Voreingestellt sind 1,5 Milliliter. Möglich ist die Ausstattung mit Netzwerktechnik. Dadurch könnte das Gerät melden, wenn das Mittel nachgefüllt werden muss.

MADE IN DORSTEN.

UND DARAUF SIND WIR STOLZ.



Coca-Cola, Fanta, Sprite und die Fanta Splash Bottle sind eingetragene Schutzmarken der The Coca-Cola Company.

Die meisten nehmen Coca-Cola als weltweiten Konzern wahr. Das stimmt, aber wir sind vor allem ein regionales Unternehmen. Seit 1929 stellen wir in Deutschland mit großer Leidenschaft und Sorgfalt Erfrischungsgetränke her. In Dorsten sind wir seit 40 Jahren. Wir füllen hier kohlenensäurehaltige Erfrischungsgetränke aus dem Hause Coca-Cola ab – in PET-Flaschen und Dosen. Dorsten zählt zu den energieeffizientesten Produktionsbetrieben von Coca-Cola in ganz Europa. Und wir investieren weiter in moderne Abfällanlagen. Aktuell beschäftigen wir 291 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. **Coca-Cola ist „Made in Dorsten“. Und darauf sind wir stolz.**

Das Foto wurde bereits 2019 aufgenommen. Heute haben wir umfassende Maßnahmen eingeführt, um unsere Mitarbeitenden bestmöglich vor Covid-19 zu schützen.



Coca-Cola® Deutschland



Tolle Teamleistung: Melanie Baum und ihre Mitarbeiter freuen sich über die Auszeichnung als Finalist.

Foto: Baum Zerspanungstechnik

Gewinn auf vielen Ebenen

Fünf Unternehmen aus Nord-Westfalen waren dieses Jahr im Finale des Großen Preises des Mittelstands. Gewonnen haben sie in vielerlei Hinsicht. » Von Melanie Rübartsch

Über mehrere Wochen hinweg hat Melanie Baum für den Großen Preis des Mittelstands Nachschichten eingelegt. Die Bewerbung für ihr Unternehmen Baum Zerspanungstechnik in Marl musste rechtzeitig vom Tisch. Insgesamt 52 Fragen zu fünf Kategorien musste die Inhaberin für

„Die Bearbeitung hat (...) mir einen sehr guten Überblick gegeben, wo wir stehen und wo wir in Zukunft noch besser werden können.“

Melanie Baum

die Jury der Oskar-Patzelt-Stiftung, die den Preis auslobt, schriftlich beantworten. Die Informationen sollen den Wirtschaftsexperten aus der Jury ein möglichst umfassendes Bild von den Bewerbern geben.

Wie agiert das Unternehmen wirtschaftlich, als Arbeitgeber, als Dienstleister, als Innovator und als Förderer in der Region? „Ich habe den Fragenkatalog ganz bewusst zur Chefsache erklärt“, erzählt die 35-Jährige. „Die Bearbeitung hat meinen Kollegen aus der Führungsriege und mir einen sehr guten Überblick gegeben, wo wir stehen und wo wir in Zukunft noch besser werden können.“ Sind zum Beispiel Prozesse schon veraltet oder neue noch nicht sinnvoll dokumentiert? Oder gibt es noch soziale Bereiche, in denen sich das Engagement ausbauen lässt? Die fertige Bewerbung überzeugte die Jury: Das Marler Unternehmen wurde bei der Auszeichnungsgala Ende September als einer von sechs „Finalisten“ aus Nordrhein-Westfalen geehrt.

Ganzheitliche Betrachtung

Insgesamt wurden bundesweit 4970 kleine und mittelständische Unternehmen sowie Kommunen und Banken für die begehrte Auszeichnung nominiert. In dieser Konkurrenz konnten gleich fünf Unternehmen aus dem Bezirk der IHK Nord Westfalen überzeugen. Neben Baum Zerspanungstechnik standen der IT-Spezialist Epcan, der Fensterbau-

er Ventana – beide aus Vreden – sowie der Borkener Pumpenhersteller Börger als „Finalist“ auf der Bühne. Noch ein Treppchen höher gelangte das Augen-Zentrum-Nordwest aus Ahaus. Es wurde als einer von vier nordrhein-westfälischen Betrieben mit der „Preis-trägerstatue“ geehrt.

Der Große Preis des Mittelstands, den die Leipziger Oskar-Patzelt-Stiftung seit 1995 jährlich verleiht, gilt als einer der renommiertesten Wirtschaftspreise in Deutschland. Die Wettbewerbsteilnahme ist nur möglich, wenn das Unternehmen von dritter Seite – zum Beispiel Politikern, Gemeinden, Wirtschaftsfördergesellschaften, Kammern oder Unternehmen – vorgeschlagen wird. „Schon daraus ergibt sich eine gewisse Qualität im Teilnehmerfeld“, ist Vorstandssprecher Bernd Schenke überzeugt. Vor allem aber gilt die ganzheitliche Betrachtung des Unternehmens durch die Jury als einzigartig hierzulande. „Wir schauen nicht nur auf das Umfeld für Arbeitnehmer oder nackte Kennzahlen, sondern bewerten genau, ob das Unternehmen nachhaltig wirtschaftet, sich entwickelt und wie gut es in der Region vernetzt und aktiv ist“, so der Wirtschaftsexperte.



Bis zu 30 %
Energie sparen
mit neuer Heizung:
ohne Risiko,
ohne Invest^{1,2}

Effizienter heizen ohne Investition¹

EWE business Wärme für Geschäftskunden

EWE business Wärme ist die effiziente Wärmelösung für Ihr Unternehmen. Sie schonen dabei Ihr Investitionsbudget und gleichzeitig die Umwelt. Und so einfach ist es: Wir installieren für Sie eine moderne Heizanlage und sorgen für den reibungslosen Betrieb. Wartung, Reparatur und Schornsteinfeger sind bereits inklusive. Sie kaufen nur noch die Wärme und müssen sich um nichts weiter kümmern.

Jetzt beraten lassen:

Tel. 0441 803-1520

**E-Mail: business-waerme@ewe.de
ewe.de/business-waerme**

EWE business. Mit uns läuft's.

1) Keine eigene Investition. Für das Leistungspaket business Wärme wird ein Grundpreis (GP1) für Anlagenbereitstellung und -Betrieb berechnet. Hinzu kommt ein Grundpreis (GP2) für die anfallenden verbrauchsunabhängigen Netznutzungsentgelte und der Arbeitspreis (AP) für die Energieeinsatzmenge/ Erdgasmenge. Der Vertrag hat eine Laufzeit von zehn Jahren und verlängert sich um jeweils fünf Jahre, wenn er vorher nicht mit einer Frist von neun Monaten in Textform gekündigt wird. 2) Das tatsächliche Einsparpotential richtet sich nach den individuellen Gegebenheiten.





„Wir haben nach und nach Strukturen, Prozesse und digitale Abläufe angepasst“, sagt Börger-Geschäftsführerin Anne Börger-Olthoff, hier mit Gründer und Geschäftsführer Alois Börger.

Foto: Börger GmbH

Dieser Rundumblick und das damit verbundene ausführliche Feedback, das sowohl Preisträger als auch Finalisten erhalten, war die Hauptmotivation, warum Melanie Baum die Nominierung angenommen hat. „Wir haben im Grunde ein umfassendes Rating erhalten, anhand dessen wir uns sehr gut in unserem wirtschaftlichen Umfeld einordnen können“, begründet sie. Für Baum ist dieses Feedback zugleich so etwas wie ein Abschlusszeugnis nach sehr schwierigen Jahren. Die Wirtschaftskrise 2008 hatte das Unternehmen hart getroffen und eine umfassende Umstrukturierung eingeleitet. „Genau jetzt hatten wir den Eindruck, dass wir zu alter Stärke zurückgefunden haben. Wir freuen uns, die Anerkennung für diesen Kraftakt zu bekommen“, betont die Geschäftsführerin.

Die Jury begründete den Finaleinzug des Zerspanungstechnikers explizit mit dessen wirtschaftlicher Verantwortung und seinem Wachstum. Insbesondere die 70-prozentige

Steigerung des Eigenkapitals seit 2016 sowie das Risikomanagement beeindruckten. „Uns ist wichtig, dass wir ein partnerschaftliches Verhältnis mit den Mitarbeitern haben. Jeder hat seine kreativen Freiheiten, übernimmt aber auch entsprechend Verantwortung“, ergänzt die Chefin.

Forschung und Entwicklung

Dass Pumpenspezialist Börger das Finale erreicht hat, bewertet auch Geschäftsführerin Anne Börger-Olthoff vor allem als tolle Mannschaftsleistung. „Das haben wir gemeinsam geschafft.“ Dieses Lob hat die Borkenerin unmittelbar, nachdem sie die Nachricht der Stiftung erhalten hat, an das gesamte rund 230 Mitarbeiter starke Team weitergeleitet. Wie sehr sich Börger in den vergangenen Jahren verändert hat, ist ihr über die Bewerbung selbst noch einmal klar geworden. „Wir sind stark gewachsen und haben peu à peu Strukturen, Prozesse und

digitale Abläufe angepasst. Es war gut, auf einen Blick zu sehen, was wir alles angepackt haben“, resümiert die 42-Jährige.

Dass die Jury den Pumpenspezialisten ausdrücklich für seine Strategie in Sachen Forschung und Entwicklung (F&E) gelobt hat, freut Börger-Olthoff besonders. „Wir haben vor etwa anderthalb Jahren ein eigenes F&E-Zentrum eingerichtet“, berichtet sie. Abseits des Tagesgeschäfts sind in dieser Abteilung vier Mitarbeiter ausschließlich damit beschäftigt, an Verbesserungen und Innovationen für das Produktspektrum zu arbeiten.

Digitale Ideen und Kundennähe

Bei Finalist Epcan hob die Jury in ihrer Laudatio unter anderem das Vredener Modell hervor, das der IT-Dienstleister mitentwickelt hat. Es besteht im Wesentlichen aus einer Onlineplattform, auf der sich Schulen, Schüler und Eltern über freie Ausbildungs- und Praktikantenplätze in der Region informieren können. Den Finalisten Ventana lobten die Experten nicht zuletzt für seine Kundennähe. Der Fensterbauer überzeuge seine Kunden nicht nur mit ausgeklügelten Produkten, sondern auch mit hoher Flexibilität und einer intensiven persönlichen Betreuung.

Neben Analyse und öffentliche Wahrnehmung ist das Netzwerken ein wichtiger Aspekt des Wettbewerbs. „Alle nominierten Unternehmen werden automatisch Teil des Kompetenznetzwerks Mittelstand, das die Stiftung ins Leben gerufen hat“, berichtet Bernd Schenke. Über diese Onlineplattform seien in den vergangenen Jahren bereits viele Firmenkooperationen und neue Lieferketten entstanden.

» www.mittelstandspreis.com

Augen-Zentrum in Ahaus als Preisträger ausgezeichnet

Für Dr. Stefanie Schmickler und Dr. Olaf Carlsburg, die geschäftsführenden Augenärzte des Augen-Zentrum-Nordwest in Ahaus, war die Auszeichnung als Preisträger ein Symbol dafür, dass ihre Praxis nicht nur für die medizinischen, sondern auch für die wirtschaftlichen Leistungen geschätzt wird. „Wir

sind damit als Arbeitgeber von 240 Mitarbeitern als mittelständisches Unternehmen angesehen worden“, sagt Dr. Schmickler.

„In unserem inhabergeführten medizinischen Versorgungszentrum können wir zeitnah entscheiden und investieren, da wir als Mediziner einschät-

zen können, was gut für den Patienten ist.“ Der Fragebogen der Stiftung sei noch einmal ein Anlass gewesen, sich mit den eigenen Geschäftsfeldern kritisch auseinanderzusetzen. „Dass wir ein gelebtes Qualitätsmanagement haben, hat insgesamt sicherlich sehr geholfen“, so Dr. Carlsburg.



Stefanie Schmickler nahm den Preis entgegen. Foto: Löffert



Beispielfoto der Baureihe.
Ausstattungsmerkmale ggf. nicht Bestandteil des Angebots.

DER NEUE MOKKA

EIN VÖLLIG NEUES FAHRERLEBNIS.



- Verkehrsschilderkennung
- LED Scheinwerfer

- Digitaler Radioempfang DAB+
- Freisprecheinrichtung via Bluetooth

- Klimaanlage
- Spurhalteassistent

UNSER LEASINGANGEBOT

für den Opel Mokka Edition 1.2 Direct Injection Turbo 74 kW (100 PS) Start/Stop, Euro 6d, Manuelles 6-Gang-Getriebe

Monatsrate netto

99,- €¹

¹ KONDITIONEN: Laufzeit 24 Monate, Laufleistung 10.000 km im Jahr, € 0,- netto Sonderzahlung. Leasingangebot zzgl. Überführungskosten von € 693,97 netto, zzgl. Zulassung. Ein gewerbliches Leasingangebot der Opel Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim, unter Verwendung der Marke „Free2Move Lease“ für den Opel Mokka Edition 1.2 Direct Injection Turbo 74 kW (100 PS) Start/Stop, Euro 6d, Manuelles 6-Gang-Getriebe. Angebot gültig bis zum 30.12.2020. Abbildung zeigt eventuell Sonderausstattungen. Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzlich gültiger MwSt. Irrtümer vorbehalten. Angebot ausschließlich gültig für Gewerbekunden. Nach Vertragsende werden Schäden sowie Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) gesondert abgerechnet. Der Gesamtbetrag entspricht der Summe aus Leasingsonderzahlung sowie monatlichen Leasingraten.

Kraftstoffverbrauch Opel Mokka Edition 1.2 Direct Injection Turbo 74 kW in l/100 km: innerorts 5,5, außerorts 4,0, kombiniert 4,6; CO₂-Emissionen in g/km: 104; (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr.2017/1151). Effizienzklasse A.

Die angegebenen Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet, um die Vergleichbarkeit mit anderen Fahrzeugen gemäß VO (EG) Nr.715/2007, VO (EU) Nr.2017/1153 und VO (EU) Nr.2017/1151 zu gewährleisten. Die Motoren erfüllen die Abgasnorm EURO 6d-/6d-TEMP. Für Neuzulassungen ab dem 1. September 2018 wird für die Berechnung des CO₂-emissionsabhängigen Elements der Kfz-Steuer der nach dem WLTP-Messverfahren bestimmte Wert der CO₂-Emission herangezogen.

automobile
BLEKER

Bleker Automobile GmbH
46325 Borken
Nordring 223
Tel. 0 2861 8087-20
www.opel-bleker-borken.de

46395 Bocholt
Industriestraße 40
Tel. 02871 2559-10
www.opel-bleker-bocholt.de

Koffein-Sprudel aus Bocholt

Ein junges Unternehmerpaar aus Bocholt hat in der „Höhle der Löwen“ überzeugt. Für die Vermarktung seines koffeinhaltigen Wassers machen zwei Investoren fast 600 000 Euro locker. » Von Daniel Boss



Die Investoren Carsten Maschmeyer (l.) und Ralf Dümmel (r.) waren in der „Höhle der Löwen“ schnell überzeugt vom Konzept von Sonja Wüpping und Jan Chris Oostendorp.

Foto: TVNow/Bernd-Michael Maurer

Jan Chris Oostendorp und Sonja Wüpping haben sich in die VOX-Gründer-Show „Die Höhle der Löwen“ gewagt - und gewonnen. Gleich zwei Investoren des TV-Formats rund um innovative Start-up-Ideen überzeugten sie mit ihrem koffeinhaltigen Sprudel mit Markennamen Flowkiss. Carsten Maschmeyer und Ralf Dümmel kauften sich in die GmbH des Bocholter Paares ein. Für jeweils 12,5 Prozent der Anteile gab es insgesamt 90 000 Euro. Zudem investieren die beiden Unternehmer eine halbe Million Euro in Plakatwerbung.

Bundesweit stehen die PET-Flaschen mit Flowkiss inzwischen in den Regalen von Netto, Müller, Kaufland und weiteren großen Ketten. Auch Fitnessstudios ordern sie. Zudem kann das Getränk im Internet bestellt werden. Lag der Absatz in den ersten Monaten nach Firmengründung im vergangenen

Jahr bei knapp 20 000 Flaschen, sind es im laufenden Jahr schon einige hunderttausend - trotz Corona. Der Umsatz beträgt, Stand Anfang Oktober, etwa 600 000 Euro netto.

Alles begann mit der Suche nach einem gesunden Muntermacher. „Für den Start in den Tag braucht Sonja Koffein“, erklärt ihr Freund. Doch Kaffee ist einfach nicht ihr Ding. Deshalb griff sie zu bekannten Energy-Drinks. Zwei Dosen täglich waren Standard. „Auf Dauer ist das natürlich nicht gesund, allein schon wegen des hohen Zuckergehalts“, sagt Oostendorp. Aus demselben Grund fiel Cola als Alternative weg. Nach einiger Grübeleie reifte die Idee heran, ein Getränk zu entwickeln, das Koffein enthält, „aber so frisch und leicht wie ein Wasser ist“. Für Flowkiss kombinieren

die Gründer lediglich vier Inhaltsstoffe: neben Wasser und Koffein noch Kohlensäure und natürliches Zitronenaroma. Weitere Varianten, etwa Pfirsich oder Himbeere, sind in Planung.

Vom Wettbewerb wollen sich Jan Chris Oostendorp und Sonja Wüpping zudem durch die Wahl der Behältnisse absetzen. „Flowkiss gibt es ausschließlich in 0,5-Liter-Flaschen“, betont der Bocholter. Bewusst habe man sich gegen die Dose entschieden, die in der Sparte der Koffein-Drinks dominierend ist. „Durch die Wiederverschließbarkeit sind Flaschen ideal fürs Büro, beim Sport oder während längerer Autofahrten“, findet Oostendorp.

Der Firmensitz ist in Bocholt. „Und hier soll er auch bleiben“, betont der Geschäftsführer. Der gelernte Produktfotograf ist in der Stadt aufgewachsen, seine Freundin in Bocholt geboren. Nach dem Studium der Sozialen Arbeit fing sie bei der örtlichen Arbeitsagentur an. Als Berufsberaterin besucht sie Schulen in der Umgebung, um die Jugendlichen über Ausbildungsmöglichkeiten zu informieren. „Sie

liebt diesen Beruf und will ihn auch für Flowkiss nicht komplett aufgeben“, sagt Oostendorp. Deswegen habe er den gesamten operativen Part übernommen. „Für mich ist es jetzt der Hauptberuf.“



Muntermacher: Mit koffeinhaltigem Wasser will die Bocholter FLOWKISS GmbH den deutschen Markt erobern.

Foto: DS Produkte/Flowkiss

Anschluss gesucht?

Jetzt Verfügbarkeit checken
und zu Fernwärme wechseln!

- ✓ klimafreundlich
- ✓ preiswert
- ✓ direkt aus Münster

Wir beraten Sie gerne: Telefon 02 51.6 94-16 68

Fernwärme:
Jetzt individuelle
Förderung sichern.

STADT  MÜNSTER

*Wir unterstützen die
klimafreundliche
Fernwärme.*

E i n f a c h . N ä h e r . D r a n .



Stadtwerke Münster

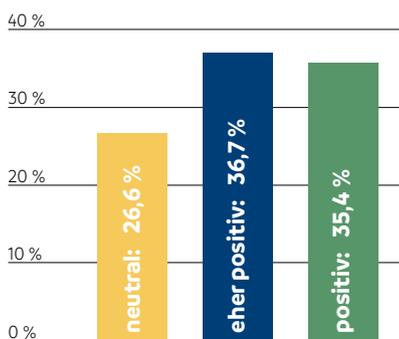
Umfrage: Know-how und Strategie fehlen

80 Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region haben in der zweiten Jahreshälfte an der Befragung zu Anwendung und Bedarf von KI-Lösungen teilgenommen. Zwei Drittel davon stammen aus der Industrie. Die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage:

- » 70 Prozent der teilnehmenden Betriebe stehen dem Einsatz von KI positiv gegenüber. Zwei Drittel setzen KI ein oder planen den Einsatz. Nur wenige Unternehmen verfügen aber über eine KI-Strategie.
- » Den größten Nutzen von KI-Lösungen sehen die Unternehmen in der Produktion.
- » Über 70 Prozent der Unternehmen, die weder Anwender noch Anbieter von KI-Lösungen sind, geben an, dass fehlendes Know-how ein Grund ist, warum keine KI-Lösungen eingesetzt oder angeboten werden.
- » Zwei Drittel der Umfrageteilnehmer würden grundsätzlich mit anderen Unternehmen oder Institutionen bei der KI-Implementierung zusammenarbeiten. 45 Prozent kooperieren bereits mit Institutionen wie Hochschulen oder planen dies.
- » 90 Prozent der antwortenden Unternehmen kennen die staatlichen Programme zur Förderung von KI nicht.

www.ihk-nw.de, Nr. 4676802

Wie bewerten Sie den Einsatz von KI-Lösungen?



Quelle: Umfrage der IHK Nord Westfalen



Das Netzwerk KI XChange hat seine Arbeit aufgenommen.

Grafik: Atelier Oliver Hartmann

Region erfolgreich machen mit KI

Das Netzwerk „KI XChange“ hat seine Arbeit aufgenommen. 40 Experten tauschten sich in der IHK darüber aus, wie der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Region vorankommt.

Bei der Auftaktveranstaltung im Oktober in Münster unterstrich Dr. Christian Temath, Geschäftsführer von KI.NRW, die starke Position Nordrhein-Westfalens im internationalen Vergleich. Dazu trage nicht nur das Kompetenzzentrum für Maschinelles Lernen Rhein-Ruhr (ML2R) als Knotenpunkt für Forschung und Transfer bei, sondern auch eine erfolgreiche Start-up-Szene. KI.NRW ist die zentrale Anlaufstelle des Landes für KI-Förderung.

Philip Vospeter von Westphalia DataLab (Münster) zeigte den Teilnehmern KI-Anwendungen auf, von der optimierten Steuerung bei der Materialbeschaffung auf Grundlage von Prognosen über die Verbesserung der Produktqualität durch Feedbackanalysen bis hin zur Reduzierung von Transportzeiten und Logistikkosten durch Routenoptimierung. Westphalia DataLab gewann den Deutschen KI-Preis 2020 in der Kategorie Anwenderpreis.

Professor Jürgen te Vrugt von der Fachhochschule Münster präsentierte eine Kombination anspruchsvoller Ansätze von KI und Bildverarbeitung, um einen Robotereinsatz in Kleinserienproduktion einfach zu ermöglichen.

Das Netzwerk „KI XChange“ hat die IHK Nord Westfalen in Zusammenarbeit mit dem IT-Forum Nord Westfalen, Unternehmen, der Universität Münster, FH Münster und der Handwerkskammer Münster aufgebaut. Es

dient dem Austausch und dem Wissenstransfer zwischen KI-Anbietern, Hochschulen sowie Anwenderunternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region. Die nächste Veranstaltung findet am 20. Januar 2021 im IHK-Bildungszentrum sowie online statt. Thema: KI-Einsatz im Bereich „Robotik“.

Die IHK bietet Unternehmen weiterhin den Onlinekurs „Elements of AI“ kostenfrei an, um Grundwissen zu vermitteln und für das Thema zu sensibilisieren. Der Basiskurs ist inzwischen durch ein anwendungsorientiertes Modul ergänzt worden. In „Build AI“ erfahren Teilnehmer, wie KI-Lösungen für reale Probleme entwickelt werden. Zusätzlich hat die IHK in Zusammenarbeit mit der FH Münster, der Handwerkskammer Münster und weiteren Partnern eine Webinarreihe zur Vertiefung und Vorstellung von Anwendungsbeispielen gestartet.

www.ihk-nw.de, Nr. 4676802

» IHK-Kontakt

Kilian Leufker
Tel. 0251 707-230
leufker@ihk-nw.de





greenmobility

Mitsubishi Outlander Plug-in Hybrid

Bei Dienstwagen:
Nur noch ~~1,0%~~ ^{0,5%}
monatliche Besteuerung
des geldwerten Vorteils
dank E-Kennzeichen



5 JAHRE
HERSTELLER
GARANTIE*

8 JAHRE
FAHRBATTERIE
GARANTIE*

* 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km bzw. 8 Jahre Herstellergarantie auf die Fahrbatterie bis 160.000 km, Details unter www.mitsubishi-motors.de/herstellergarantie

Angebot für Gewerbetreibende: Outlander Plug-in Hybrid BASIS Hybrid-SUV für unter 23.000 EUR^{(netto)?}

Unverbindliche Preisempfehlung¹
(37.032,27 EUR brutto)
ab 31.924,37 EUR
- 4.831,93 EUR Mitsubishi Elektromobilitätsbonus²
(5.605,04 EUR brutto)
- 4.500,00 EUR Staatl. Innovationsprämie³

= ab 22.592,44 EUR (26.927,23 EUR brutto; rech-
nerischer Wert, es besteht kein
Rechtsanspruch auf Gewährung des Umweltbonus. Der Umwelt-
bonus endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel.)

Der meistverkaufte Plug-in Hybrid in Europa⁴

NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R101, Outlander Plug-in Hybrid Gesamtverbrauch: Stromverbrauch (kWh/100 km) kombiniert 14,8. Kraftstoffverbrauch (l/100 km) kombiniert 1,8. CO₂-Emission (g/km) kombiniert 40. Effizienzklasse A+. Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren. Die Werte wurden entsprechend neuem WLTP-Testzyklus ermittelt und auf das bisherige Messverfahren NEFZ umgerechnet.

1 Unverbindliche Preisempfehlung (netto) für Gewerbetreibende für Outlander Plug-in Hybrid BASIS 2.4 Benziner 99 kW (135 PS) 4WD der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg, ab Importlager, zzgl. Überführungskosten, Metallic-, Perleffekt- und Premium-Metallic-Lackierung gegen Aufpreis. Gültig vom 01.07.2020 - 31.12.2020, vorbehaltlich gesetzlicher Änderungen. **2** Nur im teilnehmenden Mitsubishi Green Mobility Center beim Kauf eines neuen Outlander Plug-in Hybrid. Hierin ist bereits der vom Automobilhersteller zu tragende Anteil am Umweltbonus enthalten. Genaue Bedingungen auf www.elektro-bestseller.de **3** Voraussetzung ist die Genehmigung des Förderantrags durch das BAFA, solange die Förderung Bestand hat. **4** Quelle: European Alternative Fuels Observatory, www.eafo.eu vom 01.09.2020

Veröffentlichung von **MITSUBISHI MOTORS in Deutschland**, vertreten durch die **MMD Automobile GmbH**, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg

► Mitsubishi Handelspartner in Ihrer Nähe

Evers Automobile GmbH & Co. KG
Uhlandstr. 14
46397 Bocholt
Tel. 02871/998481-0
info@mitsubishi-evers.de
www.mitsubishi-evers.de

Autohaus Senden GmbH
Messingweg 3
48308 Senden
Tel. 02597 8520
info@autohausenden.de
www.autohausenden.de

Autohaus Spieker OHG
Wechter Str. 15
49545 Tecklenburg OT Brochterbeck
Tel. 05455/93020
mario.schmidt@autohaus-spieker.de
www.mitsubishi.autohaus-spieker.de

Autohaus G. Röttering GmbH
Gronauer Straße 112
48607 Ochtrup
Tel. 02553-97700
ochtrup@auto-roettinger.de

**Eröffnung ca. Mitte
November 2020**
**Auto-Krause
Antwerpener Straße
GmbH & Co. KG**
Antwerpener Straße 8
48163 Münster
Tel. 025132-20002
info@autoland-krause.de

Auto Holländer GmbH
Hauptstr. 100
48432 Rheine
Tel. 05971/160220
info@auto-hollaender.de
www.mitsubishi-hollaender.de

Autohaus Lich GmbH
Weserstr. 59
48145 Münster
Tel. 0251/230613
info@autohaus-lich.de
www.mitsubishi-lich.de

Autohaus Strohbücker OHG
Spilietstraße 45
48231 Warendorf
Tel. 02581-9419090
info@autohausstrohbuecker.de
www.autohausstrohbuecker.de

**Niesmann Am Dicken
Stein GmbH**
Am Neuen Baum 18
59229 Ahlen
Tel. 02382/98600
zentrale@auto-niesmann.de



Es gibt viele Nutzungsansprüche an die Fläche.

Foto: Archiv IHK

Wie viel Fläche für wen?

Die Ressource „Fläche“ ist beschränkt. Auf einem Symposium in der Bezirksregierung Münster diskutierten Fachleute darüber, wie unterschiedliche Nutzungsansprüche in Einklang kommen.

Stadt, Land, Fläche – die Region im Blick. So war das Diskussionsforum überschrieben, zu dem Regierungspräsidentin Dorothee Feller rund 100 Gäste und Fachleute aus den verschiedensten Bereichen eingeladen hat. Welche Interessen verfolgen die unterschiedlichen Flächennutzer? Welche Zielkonflikte resultieren hieraus? Wie lassen sich die verschiedenen Ansprüche an die Fläche miteinander vereinbaren? Über diese Fragen diskutierten die Teilnehmer auf der coronagerecht organisierten Veranstaltung Ende September. „Wachstum bedeutet nicht automatisch Flächenverbrauch“, war eine der zentralen Aussagen von Prof. Dr. Rainer Danielzyk, Generalsekretär der Akademie für Raumforschung und Landesplanung am Leibniz-Forum für Raumwissenschaften Hannover. In seinem Impulsvortrag befasste er sich mit der Zukunft der Flächenpolitik vor dem demografischen und wirtschaftsstrukturellen Wandel sowie mit Lösungsansätzen im Flächenkonflikt und schaute auch kritisch auf die Entwicklung in den Innenstädten.

Die Podiumsgäste richteten den Blick auf jeweils ihre Problematik mit der Ressource Fläche. „Die Digitalisierung der Wirtschaft

wird Auswirkungen auf den Flächenbedarf der Unternehmen haben“, nahm IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel unter anderem zu dem aktuell gewordenen Stichwort „Homeoffice“ die Diskussion auf. Susanne Schulze Bockeloh vom Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverband wies auf den Verlust von über 1200 Quadratkilometern landwirtschaftliche Fläche in den vergangenen 25 Jahren hin. Dr. Georg Verbücheln vom Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz sprach über die Wichtigkeit eines Biomonitoring in der Tier- und Pflanzenwelt. Die Belange der insgesamt 31 NRW-Kreise hatte Dr. Martin Klein vom Landkreistag im Blick und Franz Meiers von NRW.URBAN sprach unter anderem über die Flächenentwicklung für Wohnen, Industrie und Gewerbe.



IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel Archivfoto: IHK

Drei Fragen an IHK-Chef Jaeckel „Kompromisse finden“

IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel zu Flächenkonkurrenz und Nutzungsoptimierung.

Interview: Ulf Horstmann

Welche Impulse gehen von dem Flächen-symposium aus?

Die Veranstaltung war ein erster Schritt in die richtige Richtung: Das Thema Fläche ist auf der Agenda und die Akteure sind im Dialog. Es gilt, die Diskussion um die Flächennutzung zu versachlichen und einen ziel-führenden Kompromiss zu finden, der den Belangen von Natur, Landwirtschaft, Siedlungsentwicklung sowie Gewerbe und Industrie entspricht. Die IHK setzt sich dabei für die Interessen der Wirtschaft ein.

Welche Erwartungen haben Sie an Politik und Raumplanung?

Bei der Flächennutzung gibt es Konkurrenz. Die Raumplanung muss den unterschiedlichen Ansprüchen gerecht werden und auf gesellschaftliche und wirtschaftliche Transformationsprozesse flexibel und zeitnah reagieren. Die IHK bringt sich gerne als beratender Partner in die Entwicklung von Gewerbeflächenkonzeptionen ein.

Was kann die Wirtschaft tun, um die Inanspruchnahme von Flächen zu beeinflussen?

Unternehmen setzen bereits auf den wirtschaftlich gebotenen, effizienten Einsatz von Flächen. Im Regierungsbezirk stehen 80 Prozent Freiraum in Relation zu 20 Prozent Siedlungs- und Verkehrsfläche. Nur 2,5 Prozent der Gesamtfläche werden von Industrie und Gewerbe genutzt. Um gewerbliche Flächen besser zu nutzen, ist deren Mehrfachnutzung ein Ansatz, etwa von Mitarbeiterparkplätzen auf Produktionsflächen. Die Optimierung sollte immer im Vordergrund stehen, ohne dass die Inanspruchnahme neuer Flächen ein Tabu wäre.

Envira Amazonia Tropenwaldschutz in Brasilien ist ein weiteres Projekt. Es schützt den Tropenwald vor Abholzung sowie Übergriffen auf Rinderfarmen und fördert die nachhaltige Landwirtschaft in den lokalen Gemeinschaften.

Klima schützen – ökologischen Fußabdruck verkleinern

Stadtwerke Münster bieten mit Münster:CO₂neutral CO₂-Kompensation ganz einfach für jeden

Münster. Mit der Initiative „Münster:CO₂neutral“ eröffnen die Stadtwerke Münster als erstes Stadtwerk in Deutschland Bürgern die Möglichkeit, Treibhausgas-Emissionen auszugleichen. „Bereits im Jahr 2019 haben wir unsere Emissionen aus Strom- und Wärmeverbrauch neutral stellen können“, erläutert Tamara Roberg, Produktmanagerin für das Projekt von den Stadtwerken Münster. „Nun laden wir alle Münsteraner ein, ihren CO₂-Ausstoß ebenfalls zu kompensieren, denn Klimaschutz gelingt nur gemeinsam.“

In kleinen, bewussten Schritten den CO₂-Ausstoß vermeiden

Laut Umweltbundesamt verursacht jeder Deutsche jährlich im Schnitt rund 11,6 Tonnen CO₂. Es gibt zahlreiche Wege, den CO₂-Ausstoß zu verkleinern: Viele nutzen bereits Energie aus erneuerbaren Quellen, kaufen Produkte aus der Region oder ihre Kleidung im Second-Hand-Laden. Typisch für Münster ist z. B. auch das Umsteigen auf die Leeze.

Da der CO₂-Ausstoß jedoch auch mit diesen Maßnahmen nicht komplett vermieden werden kann, ist es wichtig, den verursachten Ausstoß zu kompensieren



Das Kochöfen-Projekt in Kenia produziert und vertreibt klima- und gesundheitsfreundliche Holzkohle-Kochöfen zur Reduktion der Rauch- und Treibhausgase.

sieren und somit eine ausgeglichene Klimabilanz zu erzielen. An diesem Punkt setzen die Stadtwerke Münster an: Mit ihrer Initiative Münster:CO₂neutral bieten sie allen Bürgern eine einfache Möglichkeit, ihren CO₂-Fußabdruck auszugleichen durch die Unterstützung ausgewählter anerkannter Klimaschutzprojekte.

Münster:CO₂neutral

Tipp:

Schenken Sie zu Weihnachten eine Urkunde über kompensierte CO₂-Emissionen!



Infravest Winpark-Projekt in Taiwan. Mit diesem Projekt werden in Taiwan zwei Onshore-Windparks unterstützt.

In drei einfachen Schritten zum CO₂-Ausgleich

Der ökologische Fußabdruck kann in drei Schritten neutralisiert werden:

Im ersten Schritt wird mit dem online bereit gestellten CO₂-Ausstoß-Rechner die persönliche Ausstoß-Menge errechnet.

Im zweiten Schritt kann das Projekt ausgewählt werden, mit dem der Ausstoß (in Teilen) neutralisiert werden soll. Die Stadtwerke Münster kooperieren zu diesem Zweck mit insgesamt drei nachhaltigen Umweltschutzprojekten: Die Projekte erfüllen mehrere der 17 UN-Sustainable Development Goals, die zum Ziel haben, nachhaltigen Frieden und Wohlstand zu fördern sowie den Schutz unseres Planeten. Alle Projekte sind jeweils mit dem unabhängigen Gold Standard-Zertifikat und dem VCS-Zertifikat ausgezeichnet.

Im dritten Schritt werden die Daten zur Zahlungsabwicklung eingegeben: Jeder, der an der In-

itiative teilnimmt, erhält eine Urkunde über den geleisteten Klimaschutzbeitrag. Mit dem Beitrag werden sowohl das ausgewählte Klimaprojekt als auch ein Verein oder eine Nichtregierungsorganisation im Münsterland unterstützt.

Gesunde Umwelt kostet nicht viel

Nicht nur das zu unterstützende Projekt, sondern auch die Kompensationsmenge kann beliebig festgelegt werden. Für jede Tonne CO₂, die kompensiert werden soll, wird ein Betrag von etwa 10 Euro erhoben. Dieser kommt zum größten Teil einem jeweiligen Klimaprojekt sowie einem lokalen Projekt (derzeit vom NABU) zugute und deckt außerdem die Kosten für den Verwaltungsaufwand.

Machen Sie mit und sorgen Sie mit Ihrem CO₂-Ausgleich für ein grüneres Münster.

Weitere Informationen unter www.gruenerfussabdruck.de



Pendlermetropole: 84 000 Beschäftigte haben ihren Arbeitsplatz in Münster, wohnen aber in einer anderen Kommune. Foto: MünsterView

Pendlern mehr Alternativen bieten

Die zunehmende Pendlermobilität im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region macht eine Ausweitung und stärkere Vernetzung unterschiedlicher Mobilitätsangebote erforderlich.

» Von Fabian Banner

Zum dritten Mal nach 2009 und 2014 ermittelte die IHK Nord Westfalen die Pendlerströme in ihrem Bezirk. Die Zahl der Berufspendler im Münsterland und in der

Emscher-Lippe-Region ist danach kontinuierlich gestiegen und hat 2019 einen Höchstwert erreicht: 526 000 Menschen hatten ihren Arbeitsplatz nicht in der Kommune, in der sie lebten. Das waren 27 Prozent mehr als 2010. Die Gründe hierfür sind neben individuellen

Lebensentwürfen, vor allem in knappem und daher teurem Wohnraum in den Ballungsbereichen sowie einem sich immer weiter ausdif-

ferenzierenden Arbeitsmarkt zu suchen. Mit großem Abstand zieht Münster (84 000) die meisten Pendler an, gefolgt von Gelsenkirchen (45 000) und Recklinghausen (27 000).

Die wachsende Pendlermobilität belastet die Verkehrsinfrastruktur zunehmend. Dies ist auch auf die Verkehrsmittelwahl der Pendler zurückzuführen. Nach wie vor nutzen rund 70 Prozent überwiegend den Pkw. Zwar pendeln die meisten aus Nachbarkommunen zum Arbeitsplatz. Nicht wenige legen jedoch deutlich größere Distanzen zurück. Vor allem das Oberzentrum Münster weist ein großes Einzugsgebiet auf: Ein Viertel der nach Münster pendelnden Arbeitnehmer wohnt nicht im IHK-Bezirk.

Aus Sicht der IHK sind sowohl eine Weiterentwicklung der bestehenden Infrastruktur als auch eine Angebotsausweitung im Nahverkehr sowie eine bessere Vernetzung der Mobilitätsangebote wichtig, um Alternativen

zur Nutzung des Autos zu schaffen. Nur so kann das steigende Verkehrsaufkommen verträglich abgewickelt werden. Auch das Betriebliche Mobilitätsmanagement kann ein wichtiger Baustein sein.

Auswirkungen von Corona

Die Corona-Pandemie hat ab dem Frühjahr 2020 kurzzeitig zu einem starken Rückgang des Pendleraufkommens auf den Straßen sowie in Bussen und Bahnen geführt. Zudem hat sich das Mobilitätsverhalten zugunsten von Auto und Fahrrad und zulasten des öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) verändert. Aus diesem Grund hat sich das Verkehrsaufkommen auf der Straße bis August deutlich schneller dem Vor-Corona-Niveau angenähert als die Fahrgastzahlen im ÖPNV. Die Auswirkungen der Pandemie auf die Pendlerströme sind zwar noch nicht abschließend zu bewerten. Angesichts des starken Anstiegs in den vergangenen Jahren dürften sich die Pendlerzahlen jedoch trotz Kurzarbeit und mehr Homeoffice weiterhin auf einem hohen Niveau bewegen.

Internettipp

Die aktuelle Pendler-Studie steht im Internet als Download zur Verfügung. Zahlen zur Entwicklung der Pendlerströme ab 2000 sind online im IHK-Wirtschaftsatlas veröffentlicht.
www.ihk-nw.de,
 Nr. 3596150



» IHK-Kontakt

Fabian Banner
 Tel. 0251 707-303
banner@ihk-nw.de



ALLWETTERZOO MÜNSTER

TROPISCHE VIELFALT IM HERZEN WESTFALENS



JETZT
tropischer
SPONSOR
WERDEN



Zoo-Direktorin Dr. Simone Schehka



Eine überwältigende Architektur in Kombination mit innovativen nachhaltigen Maßnahmen. Ein exotisches Urlaubsgefühl, inmitten einer tropischen Tierwelt. Eine der außergewöhnlichsten Event-locations in ganz Deutschland – im Herzen von Münster. Für all das steht die neue „Meranti“-Halle des Allwetterzoos, die bereits im Juli 2022 feierlich eröffnet wird.

ALS SPONSOR BIST DU LIVE DABEI.

JETZT INFORMIEREN UNTER: ALLWETTERZOO.DE/MERANTI-HALLE

Die Besten aus Nord-Westfalen

541 von 8778 Ausbildungsabsolventen von Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region haben ihre Abschlussprüfung 2020 mit der Traumnote „sehr gut“ bestanden. Weil die Bestenehrung coronabedingt ausfallen musste, feiert die IHK ihre Spitzenazubis mit Fotogalerien auf Facebook, Instagram und Webseite. Fast 170 Beste schickten Schnappschüsse mit Urkunde. Hier eine Auswahl.



Maïke Auffenberg
Mediengestalterin
Digital und Print
(Laudert, Vreden)



Judith Grewing
Chemielaborantin
(Evonik Technology &
Infrastructure, Marl)



René Buning
Konstruktionsmechaniker
(Schmitz Cargobull,
Vreden)



Sabrina Keller
Immobilienkauffrau
(GWG-Gladbecker Woh-
nungsgesellschaft)



Theresa Heiming
Technische
Systemplanerin
(Brüninghoff, Heiden)



Alexander Schlei
Industriemechaniker
(Bischof + Klein,
Lengerich)



Luca Stegemann
Technischer Systemplaner
(Windmüller & Hölscher
Academy, Lengerich)



Maria Dahlhaus
Industriekauffrau
(Allweiler,
Bottrop)



Sebastian Rüter
Kaufmann im Groß- und
Außenhandel (AGRAVIS
Raiffeisen, Münster)



Lisa Tasler
Verkäuferin
(Kiwall & Schürmann,
Altenberge)



Alexandra Altefrohne
Kauffrau im Groß- und
Außenhandel
(Simplicity trade, Oelde)



Miriam Schenk
Kauffrau im Gesundheits-
wesen (Christophorus-
Kliniken, Coesfeld)



Isabell Jarosch
Automobilkauffrau
(BERESA,
Münster)



Maike Sträter
Chemielaborantin
(aniMedica Herstellungs
GmbH, Senden)



Niklas Rickert
Zerspanungsmechaniker
(Gea Westfalia Separator
Group, Oelde)



Tim Brennecke
Industriekaufmann
(Uniper Wärme,
Gelsenkirchen)



Tim Martens
Elektroniker für Betriebs-
technik (thyssenkrupp
Electrical Steel, Gelsenk.)



Finn Kosow
Kaufmann im Groß- und
Außenhandel
(Brillux, Rheine)



Serge Wendel
Recycling-Werker
(Stadt Gelsenkirchen
Recyclingstandort)

Alle eingesendeten
Fotos der besten Ab-
soluten sind über
die Onlinekanäle der
IHK Nord Westfalen
abrufbar:

- » [www.ihk-nw.de/
fotos2020](http://www.ihk-nw.de/fotos2020)
- » Instagram:
@ihk_nord_westfalen
- » Facebook:
@ihknordwestfalen

Fotos: privat

Peter Scholz und Roland Klein Bestätigt

Peter Scholz (Foto: Sparkasse Münsterland Ost) wurde von der Zweckverbandsversammlung der Sparkasse Münsterland Ost für weitere fünf Jahre in seinem Amt als Vorstandsmitglied bestätigt. Zuvor hatte der Verwaltungsrat die Wiederbestellung von Scholz als Vorstandsmitglied und von Roland Klein als stellvertretendes Mitglied beschlossen.



Markus Classen Gewählt

Markus Classen (Foto: BKU) ist in den Bundesvorstand des Bundes Katholischer Unternehmer (BKU) gewählt worden. Der Geschäftsführer des Coachingbüros Sinn meets Management GmbH in Münster engagiert sich besonders für den Ausbau des „Digitalen BKU“. Dem 1949 gegründeten BKU gehören mehr als 1000 Inhaber-Unternehmer, Selbstständige und leitende Angestellte an.

» www.bku.de



IT-Forum verabschiedet Teamplayer Martin Hornung

Martin Hornung hob vor 15 Jahren das IT-Forum Nord Westfalen mit aus der Taufe. Im Herbst beendete er seine aktive Arbeit für das Branchennetzwerk.

Der amtierende Vorsitzende des IT-Forums Nord Westfalen, Udo Braam (Warendorf), bezeichnete Martin Hornung bei der Verabschiedung aus dem Beirat der Initiative als „vorbildlichen Teamplayer mit Gespür für das Gesamtinteresse“. Der Münsteraner Unternehmer Hornung hatte das IT-Forum, das

eng mit der IHK Nord Westfalen zusammenarbeitet, im Jahr 2005 mit Dr. Gudrun Bülow (Marl) und Dr. Cornelia Gaebert (Münster) gegründet. Die drei Mitglieder der IHK-Vollversammlung verfolgten damit das Ziel, das Profil der Region als IT-Standort zu schärfen und die Zusammenarbeit in der Branche wie auch ihre Interessenvertretung zu stärken. Heute hat das IT-Forum Nord Westfalen über 60 Mitglieder und sorgt mit dem „IT-Strategiekongress“ regelmäßig für überregionale Aufmerksamkeit.

Für die IHK bedankte sich Sebastian van Deel, der den Geschäftsbereich Digitalisierung, International und Industrie leitet. Das IT-Forum sei „ein wichtiges Instrument, mit dem wir die Digitalisierung in Nord-Westfalen weiter vorantreiben können“, so van Deel.

» www.it-forum-nordwestfalen.de



Mit Geschenk verabschiedet: Martin Hornung gehört zu den Gründern des IT-Forums Nord Westfalen. Foto: IHK

Michael von Bartenwerffer ist 70 Jahre alt geworden

Die IHK-Arbeit auf vielen Feldern aktiv mitgestaltet

Michael von Bartenwerffer (Foto: privat) aus Münster, Ehrenmitglied der Vollversammlung der IHK Nord Westfalen und Träger der goldenen IHK-Ehrendnadel, ist am 20. Oktober 70 Jahre alt geworden. Das erste IHK-Ehrenamt übernahm der Unternehmer 1996 im Außenwirtschaftsausschuss, den er später drei Jahre lang leitete. In der Folge brachte er seine unternehmerische Expertise in die Arbeit des Industrieausschusses, der Regionalausschüsse für den Kreis Warendorf und der

Stadt Münster sowie des Berufsbildungsausschusses ein, den er von 2009 bis 2014 als Vorsitzender leitete. Der IHK-Vollversammlung gehörte er von 2001 bis 2010 an. Besonderes Gewicht erhielt seine Stimme im höchsten IHK-Gremium, nachdem er 2004 zum Vizepräsidenten gewählt wurde. Von 2000 bis 2012 vertrat er die Interessen der regionalen Wirtschaft auf Bundes-

ebene im DIHK-Außenwirtschaftsausschuss. Derzeit engagiert er sich noch für IHK-NRW im Rundfunkrat des WDR. Michael von Bartenwerffer machte sich auch neben der IHK für die Belange der Wirtschaft stark. Er

war unter anderem Mitbegründer und Sprecher der Initiative „Industrie in Münster“ und Gründungsvorsitzender der Unternehmerinitiative B 64 plus.





Umbruch an der Spitze bei W&H: Dr. Jürgen Vutz (2. v. l.) wechselt in den Aufsichtsrat. Neuer Vorsitzender wird Peter Steinbeck (r.). Im Vorstand unterstützen ihn Martin Schulteis (l.) und Dr. Falco Paepenmüller.

Foto: W&H

W&H: Vutz übergibt Staffelstab an Steinbeck

Dr. Jürgen Vutz, seit 2001 Vorstandsvorsitzender beim Lengericher Maschinenbauer Windmüller & Hölscher (W&H), wechselt zum 1. Januar 2021 in den Aufsichtsrat.

Die Nachfolge als CEO beim Weltmarktführer für Maschinen und Systeme zur Herstellung und Verarbeitung flexibler Verpackungen übernimmt Vertriebsvorstand Peter Steinbeck, der wie Vutz geschäftsführender Gesellschafter ist. Unterstützt wird er im Vorstand von Dr. Falco Paepenmüller (Technologie) und Martin Schulteis (Finanzen).

Vutz und Steinbeck wurden beide 1999 in die Geschäftsführung des Familienunternehmens berufen. Nach zwei Jahren übernahm Vutz den Vorsitz des Vorstandes. Seitdem ist das Umsatzvolumen von rund 300 (1999) auf mehr als 900 Millionen Euro (2019) gewachsen. Die Mitarbeiterzahl stieg in der gleichen Zeit von rund 2100 auf 3100. „Auch wenn Corona uns zurzeit herausfordert, ist W&H als Weltmarktführer auf dem Weg zum Milli-

ardenunternehmen. Damit kann ich beruhigt den Staffelstab an Peter Steinbeck übergeben“, erklärt der promovierte Ingenieur.

Einen ganz besonderen Dank spricht die persönlich haftende Gesellschafterin Adelheid Windmüller im Namen aller Gesellschafter aus: „Wir haben ihm sehr viel zu verdanken und freuen uns, dass er als wichtiger Ratgeber auch zukünftig im Aufsichtsrat zur Verfügung steht“.

Strategisch werde der eingeschlagene Weg fortgeführt, betont Steinbeck: „Dazu gehören ein starker Hauptsitz mit Fokus auf Technologie in Lengerich, ein leistungsfähiges Komponentenwerk in Tschechien und unsere weltweiten Töchter als regionale Ansprechpartner nah beim Kunden.“

» www.wuh-group.com

Kai Zwicker

„Aus der Region für die Region“

Dr. Kai Zwicker (Foto: Sparkasse Westmünsterland) ist für sein Engagement im Verwaltungsrat und Zweckverband der Sparkasse Westmünsterland mit der Westfälisch-Lippischen Sparkassenmedaille geehrt worden. Zwicker leitet seit 2014 den Verwaltungsrat. Zuvor war er gut fünf Jahre stellvertretender Vorsitzender.

In diese Zeit fielen die Zusammenschlüsse mit den Sparkassen Stadtlohn und Gronau. Als „Mann aus der Region für die Region“ beschreibt Vorstandsvorsitzender Heinrich-Georg Krumme den Borkener Landrat, der sich mit viel Einsatzfreude und Verhandlungsgeschick im Sinne der Wirtschafts- und Strukturförderung einsetze.



Can Üstün

Überzeugender Auftritt

Can Üstün, Unternehmer aus Recklinghausen und Mitglied der Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen (Foto: privat), ist mit dem „Excellence Award“ beim 1. Internationalen Speaker Slam in Mastershausen ausgezeichnet worden.

Der Geschäftsführer der Canberry GmbH überzeugte die Jury mit einem vierminütigen Vortrag über visuelle und strategische Markenkommunikation. Der Speaker Slam ist von Bestsellerautor und Vortragsredner Hermann Scherer ins Leben gerufen worden.

» www.hermannscherer.com





Bilanz der IHK Nord Westfalen zum 31. Dezember 2019

1. In den **Grundstücken und Gebäuden** werden die Liegenschaften der IHK Nord Westfalen an den Standorten Münster, Gelsenkirchen und Bocholt ausgewiesen.
2. Die **Anteile an verbundenen Unternehmen** betreffen die 100-prozentige Tochtergesellschaft der IHK, die „Gesellschaft für Bildung und Technik mbH der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen“.
3. Die verschiedenen **Wertpapiere des Anlagevermögens** dienen insbesondere der langfristigen Finanzierung der betrieblichen Altersvorsorge.
4. Neben den fakturierten **Beitragsforderungen** werden auch die bis zum Jahresende bekannt gewordenen und noch nicht abgerechneten Beitragsbemessungsgrundlagen ertragswirksam verbucht. Die **Forderungen aus Gebühren** betreffen hoheitliche Leistungen, die **Forderungen aus Entgelten** betreffen Leistungen im Servicebereich, z. B. der Weiterbildung.
5. Bei den sonstigen **Vermögensgegenständen** handelt es sich im Wesentlichen um Kautionszahlungen sowie Forderungen aus Lieferantenrechnungen.

Aktiva	EUR	31.12.2019 EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte, sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	116.224,04	
2. Geschäfts- und Firmenwert	<u>1,00</u>	116.225,04
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	23.687.435,98	
2. Technische Anlagen und Maschinen	774.870,00	
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.279.146,01	
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	<u>0,00</u>	25.044.068,99
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	150.000,00	
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	24.563.258,60	
3. Sonstige Ausleihungen und Rückdeckungsansprüche	<u>246.090,23</u>	24.959.348,83
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	5.847,26	
2. Unfertige Leistungen	718.701,74	
3. Geleistete Anzahlungen	<u>0,00</u>	724.549,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Beiträgen, Gebühren, Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen	3.627.197,71	
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0,00	
3. Sonstige Vermögensgegenstände	<u>39.443,42</u>	3.666.641,13
III. Wertpapiere		
1. Sonstige Wertpapiere		0,00
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		
		5.272.354,16
C. Rechnungsabgrenzungsposten		
		744.535,35
D. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverwaltung		
		0,00
		<u>60.527.722,50</u>

Münster, 20. März 2020
Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
gez.
Dr. Benedikt Hüffer

Der Hauptgeschäftsführer
gez.
Dr. Fritz Jaeckel

Passiva	EUR	31.12.2019 EUR
A. Eigenkapital		
I. Nettoposition	18.000.000,00	
II. Ausgleichsrücklage	790.000,00	
6. III. Andere Rücklagen	3.252.546,00	
IV. Ergebnis	<u>3.556.461,89</u>	25.599.007,89
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	27480.718,00	
7. 2. Sonstige Rückstellungen	<u>4.265.623,00</u>	31.746.341,00
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.248.031,22	
8. 3. Sonstige Verbindlichkeiten	<u>660.301,97</u>	1.908.333,19
9. D. Rechnungsabgrenzungsposten		1.274.040,42
		<u>60.527.722,50</u>

6. Die Position „andere Rücklagen“ beinhaltet folgende Rücklagen: Pensionzinsausgleichsrücklage und Rücklage für bildungspolitische Projekte.
7. Zu den sonstigen Rückstellungen gehören u. a. Rückstellungen für Beihilfeverpflichtungen, Urlaubs- und Gleitzeitansprüche, Altersteilzeit sowie Archivierungskosten und ausstehende Rechnungen.
8. Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen vor allem kreditorische Debitoren insbesondere aus Beitrags Guthaben, sowie Steuerverbindlichkeiten.
9. Die passive Rechnungsabgrenzung resultiert aus den Gebühren in der Berufsbildung, die zur Zwischenprüfung erhoben werden und Entgelten in der Weiterbildung für Lehrgänge, die über mehrere Jahre stattfinden. Die Beträge werden zeitanteilig aufgelöst.

Den ausführlichen Jahresabschluss der IHK Nord Westfalen finden Sie auf unserer Internetseite: www.ihk-nordwestfalen.de



Herzlichen Dank

... an unsere 3223 Prüferinnen und Prüfer für ihr ehrenamtliches Engagement in der Aus- und Fortbildung junger Menschen.

#TagdesEhrenamts

 **IHK Nord Westfalen**



1. Die **Erträge aus IHK-Beiträgen** setzen sich zusammen aus den Vorauszahlungen für Grundbeiträge und Umlagen für das Jahr 2019 sowie Abrechnungen von Beiträgen für Vorjahre.
2. Die **Erträge aus Gebühren** umfassen die Gebühren aus der Berufsaus- und Fortbildung sowie sonstige Gebühren. Hierzu zählen z.B. die Erlaubnisse und Registrierungen für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler, Sachkundeprüfungen, Unterrichtsverfahren sowie Gebühren für die Ausstellung von Carnets und Ursprungszeugnissen.
3. Zu den **Erträgen aus Entgelten** gehören Erlöse für Lehrgänge, Seminare und duale Studiengänge sowie Erlöse aus dem Verkauf von Ehrenkunden, Formularen und Broschüren.
4. Die **sonstigen betrieblichen Erträge** umfassen Mieterlöse, Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen, Erträge aus öffentlichen Zuwendungen, periodenfremde Erträge sowie die Auflösung von Rückstellungen.
5. Zum **Materialaufwand** gehören u. a. Prüferentschädigungen, Dozentenhonoreare, Reisekosten für Prüfer und Dozenten sowie sonstige Kosten, die im Zusammenhang mit Prüfungen und Weiterbildungsmaßnahmen anfallen.
6. Unter den **Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützungen** werden auch die Zuführungen zu Pensionsrückstellungen erfasst.
7. Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** umfassen u. a. die Aufwendungen für Telekommunikation, Porto, IT-Dienstleistungen, Instandhaltung, Wartung und Energieversorgung sowie Beiträge an andere Organisationen.
8. In den **Erträgen aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens** sind Ausschüttungen von Wertpapieren und Zinserträge aus Festgeldanlagen enthalten.
9. Die **Zinsen und ähnlichen Aufwendungen** resultieren aus der Aufzinsung, als auch aus den Zinsänderungseffekten der Personal- und den sonstigen Rückstellungen.
10. **Entnahmen** erfolgten aus der Digitalisierungsrücklage sowie aus der Pensionszinsausgleichsrücklage und der Rücklage für bildungspolitische Projekte.
11. Die **Einstellung** in andere Rücklagen erfolgte in die Pensionszinsausgleichsrücklage.

Erfolgsrechnung für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2019

	31.12.2019 EUR
1. Erträge aus IHK-Beiträgen	19.075.272,42
2. Erträge aus Gebühren	3.667.060,20
3. Erträge aus Entgelten	5.780.622,98
4. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	91.588,74
5. Andere aktivierte Eigenleistungen	0,00
6. Sonstige betriebliche Erträge	2.503.598,01
Betriebserträge	31.118.142,35
7. Materialaufwand	
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	289.728,05
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	5.758.017,25
8. Personalaufwand	
a) Gehälter	9.626.857,80
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützungen	4.839.510,95
9. Abschreibungen	
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	1.162.235,69
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der IHK üblichen Abschreibungen überschreiten	0,00
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	8.924.911,98
Betriebsaufwand	30.601.261,72
Betriebsergebnis	516.880,63
11. Erträge aus Beteiligungen	0,00
12. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	83.221,88
13. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	782,15
davon: Erträge aus Abzinsung	0,00
14. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,00
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	2.413.954,36
davon: Aufwendungen aus Aufzinsung	2.413.944,00
Finanzergebnis	-2.329.950,33
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1.813.069,70
16. Außerordentliche Erträge	0,00
17. Außerordentliche Aufwendungen	0,00
Außerordentliches Ergebnis	0,00
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,00
19. Sonstige Steuern	58.637,61
20. Jahresergebnis	-1.871.707,31
21. Einstellung in die Nettoposition	0,00
22. Ergebnisvortrag aus dem Vorjahr	2.844.792,20
23. Entnahme aus Rücklagen	2.757.377,00
a) aus der Ausgleichsrücklage	0,00
b) aus anderen Rücklagen	2.757.377,00
24. Einstellungen in Rücklagen	174.000,00
a) in die Ausgleichsrücklage	0,00
b) in andere Rücklagen	174.000,00
25. Ergebnis	3.556.461,89

Strukturbilanz zum 31.12.2019

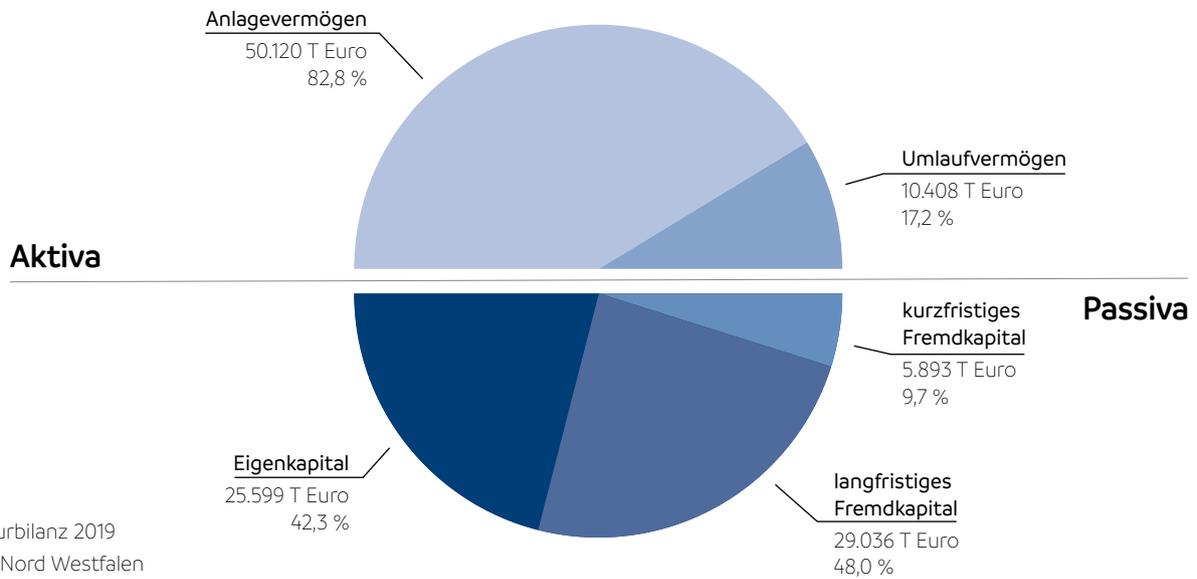


Abb. Strukturbilanz 2019
Quelle: IHK Nord Westfalen

Erfolgsrechnung 2019

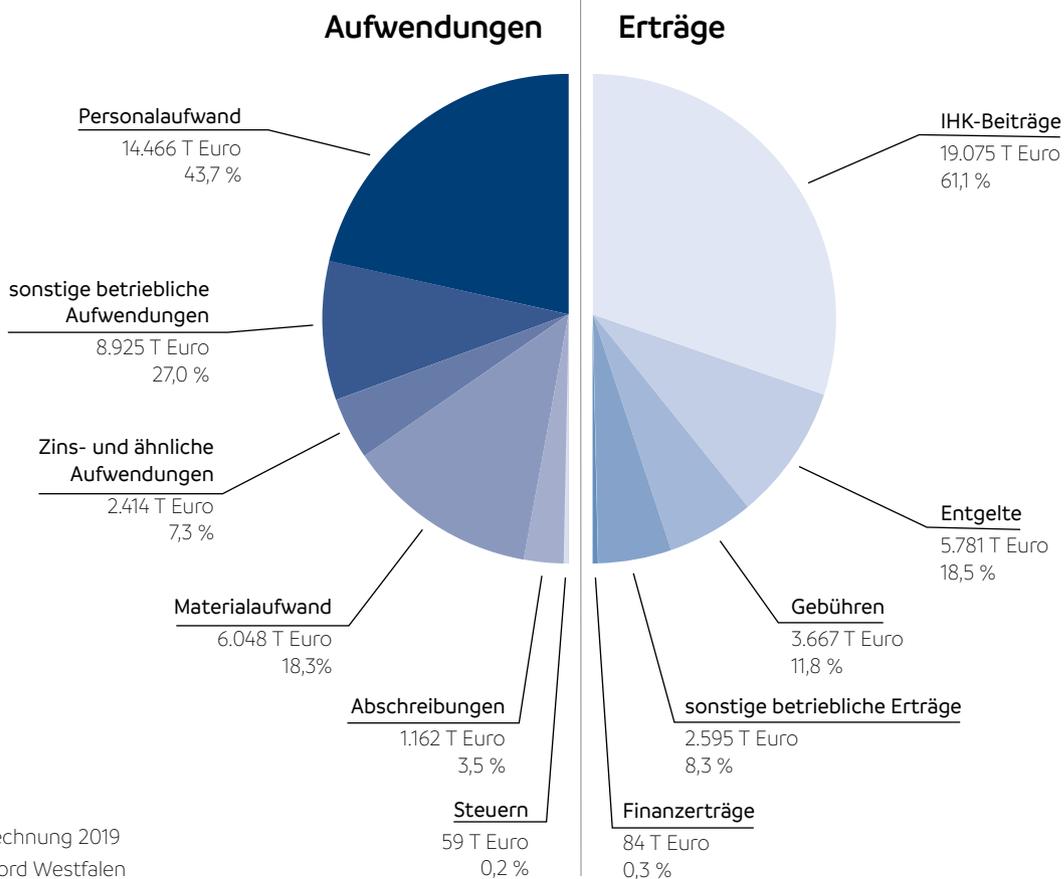


Abb. Erfolgsrechnung 2019
Quelle: IHK Nord Westfalen

Ausbildung Gefahrgutfahrer/-innen

Kursplan Basiskurs

Gemäß § 3 der Satzung betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen vom 15. März 2018 erlässt die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen folgende Verwaltungsvorschrift:

Grundlage der Schulung ist der Kursplan, der den Inhalt der Schulung näher konkretisiert. Der Kursplan Basiskurs, Stand 1/2021, findet ab 01.01.2021 Anwendung. Auf Anforderung wird diese Verwaltungsvorschrift zur Verfügung gestellt. Der bisher als Verwaltungsvorschrift erlassene Kursplan, Stand 1/2019, (veröffentlicht im Wirtschaftsspiegel, Mitteilungsblatt der IHK Nord Westfalen, 1/2019, S. 73) tritt am 31.12.2020 außer Kraft.

Münster, 19. November 2020

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer
Dr. Benedikt Hüffer Dr. Fritz Jaeckel

Der Wortlaut des Kursplans ist unter www.ihk-nw.de, Nr. 3615894 veröffentlicht.

Kursplan Aufbaukurs Klasse 1

Gemäß § 3 der Satzung betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen vom 15. März 2018 erlässt die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen folgende Verwaltungsvorschrift:

Grundlage der Schulung ist der Kursplan, der den Inhalt der Schulung näher konkretisiert. Der Kursplan Aufbaukurs Klasse 1, Stand 1/2021, findet ab 01.01.2021 Anwendung. Auf Anforderung wird diese Verwaltungsvorschrift zur Verfügung gestellt. Der bisher als Verwaltungsvorschrift erlassene Kursplan, Stand 1/2019, (veröffentlicht im Wirtschaftsspiegel, Mitteilungsblatt der IHK Nord Westfalen, 1/2019, S. 73) tritt am 31.12.2020 außer Kraft.

Münster, 19. November 2020

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer
Dr. Benedikt Hüffer Dr. Fritz Jaeckel

Der Wortlaut des Kursplans ist unter www.ihk-nw.de, Nr. 3615894 veröffentlicht.

Kursplan Auffrischungsschulung

Gemäß § 3 der Satzung betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen vom 15. März 2018 erlässt die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen folgende Verwaltungsvorschrift:

Grundlage der Schulung ist der Kursplan, der den Inhalt der Schulung näher konkretisiert. Der Kursplan Auffrischungsschulung, Stand 1/2021, findet ab 01.01.2021 Anwendung. Auf Anforderung wird diese Verwaltungsvorschrift zur Verfügung gestellt. Der bisher als Verwaltungsvorschrift erlassene Kursplan, Stand 1/2019, (veröffentlicht im Wirtschaftsspiegel, Mitteilungsblatt der IHK Nord Westfalen, 1/2019, S. 73) tritt am 31.12.2020 außer Kraft.

Münster, 19. November 2020

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer
Dr. Benedikt Hüffer Dr. Fritz Jaeckel

Der Wortlaut des Kursplans ist unter www.ihk-nw.de, Nr. 3615894 veröffentlicht.

Kursplan Aufbaukurs Tank

Gemäß § 3 der Satzung betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen vom 15. März 2018 erlässt die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen folgende Verwaltungsvorschrift:

Grundlage der Schulung ist der Kursplan, der den Inhalt der Schulung näher konkretisiert. Der Kursplan Aufbaukurs Tank, Stand 1/2021, findet ab 01.01.2021 Anwendung. Auf Anforderung wird diese Verwaltungsvorschrift zur Verfügung gestellt. Der bisher als Verwaltungsvorschrift erlassene Kursplan, Stand 1/2019, (veröffentlicht im Wirtschaftsspiegel, Mitteilungsblatt der IHK Nord Westfalen, 1/2019, S. 73) tritt am 31.12.2020 außer Kraft.

Münster, 19. November 2020

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer
Dr. Benedikt Hüffer Dr. Fritz Jaeckel

Der Wortlaut des Kursplans ist unter www.ihk-nw.de, Nr. 3615894 veröffentlicht.

Kursplan Aufbaukurs Klasse 7

Gemäß § 3 der Satzung betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen vom 15. März 2018 erlässt die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen folgende Verwaltungsvorschrift:

Grundlage der Schulung ist der Kursplan, der den Inhalt der Schulung näher konkretisiert. Der Kursplan Aufbaukurs Klasse 7, Stand 1/2021, findet ab 01.01.2021 Anwendung. Auf Anforderung wird diese Verwaltungsvorschrift zur Verfügung gestellt. Der bisher als Verwaltungsvorschrift erlassene Kursplan, Stand 1/2019, (veröffentlicht im Wirtschaftsspiegel, Mitteilungsblatt der IHK Nord Westfalen, 1/2019, S. 73) tritt am 31.12.2020 außer Kraft.

Münster, 19. November 2020

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer
Dr. Benedikt Hüffer Dr. Fritz Jaeckel

Der Wortlaut des Kursplans ist unter www.ihk-nw.de, Nr. 3615894 veröffentlicht.

Was der Mindestanspruch auf Homeoffice mit der Gestaltung von Unternehmen zu tun hat

Viele von uns haben in diesem Jahr den Mindestanspruch schon übererfüllt, oder? Kommen wir doch gefühlt gerade aus dem „Full-Time“ Home-Office zurück ... Es ist keine Rückkehr zum Alten. Wir alle spüren: Arbeitsorganisation, Arbeitsorte, Unternehmenskultur verändern sich.

Was geschieht mit zeitweise verwaisten Schreibtischen? Was passiert am Unternehmensstandort, wenn dieser zusehends weniger Ort einer Nine-to-Five-Schreibtischkultur ist? Und wie wird Ihr Unternehmen den neuen Anforderungen an eine Meeting-Kultur mit

Luft, Licht, höflichem Abstand und funktionierender Medientechnik gerecht?

Ihr Thema ist TON Thema. Willkommen zu einem ersten unverbindlichen Beratungsgespräch. **Wir freuen uns auf Sie!**

T O N
OBJEKT EINRICHTUNG

MÄRKTE BEWEGT MAN NICHT IM SITZEN.

Jetzt aufstehen und ein inspirierendes Beratungsgespräch vereinbaren!



Starke Marken – starke Macher

Das VerlagsSpezial „Starke Marken – starke Macher“ ist ein VerlagsSpezial der Aschendorff Medien GmbH & Co. KG.

Redaktion: Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-908420



Mit Hilfe von Employee Benefits können Mitarbeitermotivation, Personalbindung und Markenpopularität erheblich gesteigert werden.

Foto: Dresscue

Mit Employer Branding zum gefragten Namen

Im Rahmen der Personalgewinnung und Mitarbeiterbindung nimmt das Employer Branding eine entscheidende Rolle als Marketinginstrument ein.

Von der Unternehmenskultur über das Arbeitsklima bis hin zu den Karrierechancen und darüber hinaus – das Gesamtbild einer Arbeitgebermarke setzt sich aus diversen Elementen zusammen. Alles eingerechnet beeinflussen sie das übergeordnete Ziel, das Unternehmen sowohl für bestehende ebenso wie neue Talente attraktiv zu machen. In der Praxis eröffnen sich zahlreiche Mög-

lichkeiten, um die Marke richtungsweisend zu gestalten. Neben qualitativen Vorteilen wie flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice tragen auch handfeste Employee Benefits wie Mitarbeiterbekleidung zur Imagebildung bei.

In vielen Branchen sind qualifizierte Fachkräfte gefragter denn je. Im Wettbewerb um die besten Kandidaten ist es umso wichtiger, sich als interessanter Arbeitgeber zu posi-

tionieren. Weniger Fluktuation, effektiveres Recruitment, höhere Motivation: Eine starke Arbeitgebermarke ist eine wesentliche Stütze im Personalmanagement. Je bekannter, origineller und sympathischer eine Marke ist, desto größer ist ihre Anziehungskraft. Laut der Studie „Meaning of Work Report“, welche im Auftrag der Jobbörse Indeed in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut YouGov in Deutschland durchgeführt wurde, legen Arbeitnehmer heutzutage großen Wert auf nicht-monetäre Faktoren. Wenn es um die berufliche Entwicklung geht, stehe der Spaß bei 90 Prozent der Befragten auf Platz eins – noch vor dem Gehalt (83 Prozent) und der Selbstverwirklichung (64 Prozent). Um sinnstiftende und emotionale Aspekte in die Arbeitgebermarke zu integrieren, bedarf es allen voran einer Unternehmenskultur, welche die Vorzüge nicht nur suggeriert, sondern aktiv fördert.

So wie zufriedene Kunden die besten Markenbotschafter sind, prägen die eigenen Mitarbeiter die Wahrnehmung des Unternehmens maßgeblich mit. Dementsprechend bedeutsam ist es, auch für ihre Zufriedenheit zu sorgen. Mit Hilfe von Employee Benefits kann die Mitarbeitermotivation, Personalbindung und Markenpopularität gesteigert werden. Von Vergünstigungen und Clubmitgliedschaften über Team-Events und Betriebskindergärten bis hin zur Mitarbeiterverpflegung – betriebliche Zusatzleistungen sind einerseits ein Marketinginstrument, andererseits auch ein Ausdruck der Wertschätzung. Und je respektierter man sich fühlt, desto zufriedener ist man mit dem Job. Sei es über Mundpropaganda, Online-Rezensionen oder gezielte Kommunikation: Ein positives Verhältnis zwischen Arbeitnehmern und -gebern wird letztlich auch an potentielle Mitarbeiter herangetragen. Während die Möglichkeiten bei der Gestaltung einer attraktiven Arbeitgebermarke breit gefächert sind, nimmt die Mitarbeiterbekleidung einen besonderen Stellenwert ein. » OTS

Authentizität als Schlüssel zur Marke

In der Online-Kommunikation stellt jeder Kanal ganz eigene Anforderungen. Sowohl was die Inhalte und Botschaften, aber auch die Strategien dahinter betrifft.

Wer im Social-Media-Marketing erfolgreich sein möchte, muss vor allem eines sein – authentisch. Ein Leitmotiv, das jedem Marketer so oder in anderer Form bekannt sein darf. Im Spannungsfeld zwischen Leistungswerten, Kommunikationszielen, ideellen Selbstbildern und tatsächlicher Außenwahrnehmung kann es schwerfallen, der Authentizität im gebührenden Maße Rechnung zu tragen. Inwiefern sie der Schlüssel zum Erfolg in den sozialen Medien ist, muss jede Marke für sich selbst beantworten.

Natürlichkeit, Glaubwürdigkeit, Echtheit, Originalität und dergleichen mehr. Es gibt viele Wege und Möglichkeiten, das Abstrakte der Authentizität etwas greifbarer zu machen. Letztlich läuft jeder Erklärungsversuch darauf hinaus, dass authentisches Han-

deln bedeutet, sich selbst treu zu bleiben. Der Auftritt in den sozialen Medien steht dazu oftmals im Kontrast.

Ziel einer nachhaltigen Social-Media-Strategie sollte es sein, diese kommunikative Synergie auf allen Kanälen zu festigen. Statt sich auf Biegen und Brechen zu verstellen, ist es daher viel wichtiger, dass die eigene Firmenidentität zum Vorschein kommt. Genau wie jeder Mensch hat jedes Unternehmen eine einmalige Geschichte.

In dieser Einzigartigkeit liegen die Ecken und Kanten, welche sowohl bestehende als auch potenzielle Kunden dazu bewegen, einem Profil langfristig zu folgen. Während man den Fokus auf die eigenen Alleinstellungsmerkmale rückt, dürfen die Zielgruppenbedürfnisse ebenso wenig vernachlässigt



Authentizität ist ein wichtiger Faktor, um im Social Media Marketing erfolgreich zu sein.

Foto: Allgäu GmbH

werden. Vor allem dann, wenn es um einen abwechslungsreichen und interessanten Content-Mix geht.

Authentizität muss nicht immer von innen kommen. Im Vergleich zu vielen anderen Kommunikationskanälen zeichnen sich die sozialen Medien insbesondere dadurch aus, dass Unternehmen in einen direkten Dialog mit ihren Communities treten können. Um die Vorteile von User Generated Content für den eigenen Social-Media-Auftritt ergreifen zu können, kommt es auf eine durchdachte Planung an. Das sowohl was die Ausrichtung des Content-Mix, aber auch das aktive Community Management betrifft. » OTS

Lust auf Vorfreude?

Ob Kurztrip, Wandern oder Sonne tanken –
unter den vielen Zielen ab Dortmund ist für jeden was dabei!

>>> Lass dich inspirieren unter www.dortmund-airport.de/reiseführer <<<

Qualitätssiegel stärken Vertrauen

Qualitätssiegel spielen für europäische Konsumenten eine große Rolle bei der Kaufentscheidung.

Für 66 Prozent der europäischen Verbraucher beeinflussen sie nach den Ergebnissen des Konsumbarometers von Consors Finanz - „Global denken, regional handeln“ - die Produktauswahl. In Deutschland sind es 58 Prozent. Auch im Bereich regionaler Produkte achten die Käufer auf Zertifikate. Für 77 Prozent der Befragten (Deutschland 73 Prozent) garantieren entsprechende Kennzeichnungen, Zertifikate

und geschützte Ursprungsbezeichnungen die Qualität und die Rückverfolgbarkeit der Herkunft. Die Studie hat insgesamt die Einstellung der Europäer zu regionalen Produkten untersucht. Dabei hat sich gezeigt, dass die Befragten generell großes Vertrauen in heimische Produkte haben und regionale Erzeugnisse schätzen.

62 Prozent der europäischen und 68 Prozent der deutschen Konsumenten sind zwar

der Meinung, dass bereits eine Vielzahl an Qualitätssiegeln existiert. Doch 71 Prozent (Deutschland 67 Prozent) wünschen sich noch mehr davon. 56 Prozent der Europäer kennen die Siegel gut und können sie leicht zuordnen. In Deutschland sind es derzeit 41 Prozent. Dennoch sprechen sich auch hierzulande 77 Prozent der Befragten dafür aus, dass es ein einheitliches europäisches Qualitätssiegel geben sollte - in Europa sind es 74 Prozent.

„In dem stetig härter werdenden Wettbewerb wird es aktuell immer schwerer, Kunden zu binden. Vertrauen ist somit das höchste Gut in der Händler-Kunden-Beziehung“, weiß Dr. Anja Wenk, Deputy CEO B2B von Consors Finanz. „Das Angebot mit Siegeln und Herkunftszertifikaten zu erweitern, kann ein Weg sein, die Verbundenheit und Vertrautheit und somit letztendlich auch die Customer Loyalty zu stärken.“ » OTS

Nutzen Sie Ihre Werbemöglichkeit in dem Themenspezial

Erscheinungstermin:
23. JANUAR 2021
Anzeigenschluss:
14. Januar 2021

BERUFSWAHL

AUSBILDUNG & STUDIUM

Zeitungs-
Gruppe
Münster

WN Westfälische
Nachrichten
Münstersche Zeitung



Kurz vor dem Sprung in einen neuen Lebensabschnitt stellen sich Jugendliche viele Fragen zu ihrer beruflichen Zukunft.

Aschendorff Medien gibt mit ihrem Themenspezial „Berufswahl“ die richtigen Antworten. Wie sie sich z. B. in der Bewerbung und im Vorstellungsgespräch am besten präsentieren. Auszubildende berichten ferner von ihrem Arbeitsalltag.

Berufswahl

Erscheinungstermin: 23. Januar 2021
Anzeigenschluss: 14. Januar 2021

Berufswahl Nachlese

Erscheinungstermin: 6. Februar 2021
Anzeigenschluss: 2. Februar 2021

50 % Rabatt

auf Ihre zweite Anzeige:
Schalten Sie Ihre Anzeige in der ersten Ausgabe und in der Nachlese.

Sprechen Sie uns an.
Wir beraten Sie gerne!

KONTAKT für weitere Informationen
zu Ihrer Unternehmenswerbung

Telefon (0251) 690-908 404 oder -908 406
Telefax (0251) 690-808 188

E-Mail stellen@aschendorff-medien.de

www.aschendorff-medien.de

Aschendorff
Medien

Nachhaltige Anlage gefragt

Impact Brands, Marken, die nicht nur nachhaltig sind, sondern einen aktiven Beitrag zur Lösung globaler Herausforderungen leisten und darauf ausgerichtete Verhaltensänderungen initiieren, gewinnen an Bedeutung.

Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Studie, in der die Managementberatung BrandTrust diese Marken-Spezies untersuchte. Ein Segment beleuchtet das Thema Impact Investing.

Nicht nur beim Konsum spielt Nachhaltigkeit eine Rolle. Für eine nachhaltige und sinnstiftende Anlageform würden Investoren bis zu 18 Prozent weniger Rendite in Kauf nehmen. Diese Haltung haben 60 Prozent der Befragten mit höherem Einkommen ab 4000 Euro. Die BrandTrust Untersuchung zeigt, dass 15 Prozent mit höherem Einkommen ein Impact Investment planen. Über alle Einkommensschichten hinweg teilen elf Prozent der Menschen dieses Vorhaben. Die Studienautoren sind überrascht von der Bereitschaft deutlich geringere Renditen für ein Investment zu akzeptieren, das soziale Missstände beseitigt oder konkrete Maßnahmen zur Lösung globaler Herausforderungen bietet.

„Selbst Investoren, denen ein rein rationales Verhalten mit dem obersten Ziel der Ertragssteigerung attestiert wird, können sich der gesellschaftlichen Veränderung und den Anforderungen der Menschen nicht entziehen“, kommentiert Studienautor Klaus-Dieter Koch.

Impact Branding für Finanzdienstleister

Finanzmarken-Experte Sebastian Schäfer von BrandTrust folgert daraus, dass für Fondsanbieter, Portfolio-Manager und Finanzdienstleister hier ein wachsendes Segment entsteht. Der Markenexperte geht noch weiter: „Finanzmarken mit seriösen Angeboten für nachhaltige Anlageformen werden einen deutlichen Vorsprung in der Relevanz und Attraktivität bei den Kunden haben - im Bestand und bei Neukunden.“ Grundvoraussetzung ist allerdings das glaubwürdige und beweisbare Handeln. „Wird die Finanzmarke nur oberflächlich „grün aufgehübscht“, droht Enttarnung und in Konsequenz die Schädigung des Vertrauens und der eigenen Marke“, so Markenexperte Sebastian Schäfer weiter. » OTS

Download der Studie:

www.brand-trust.de/de/studien/impact-brands.php

Verlags-Speziale Februar 2021

Das optimale Umfeld für Ihre Anzeige!

Recht und Steuern

Themenvorschau

- Künstliche Intelligenz im Steuerbereich
- Wie Mitarbeiter von der Mobilitätswende profitieren
- Tatkräftige Unterstützung durch Fachleute

Der Wirtschaftsraum Steinfurt

Themenvorschau

- Gründungshochschule mit Vorteilen für Unternehmen vor Ort
- Interkommunale Zusammenarbeit in der Kohleregion
- „Grüner“ Wasserstoff mobilisiert den Kreis Steinfurt

Änderungen vorbehalten!

Anzeigenschluss ist jeweils am 8. des Vormonats.

Aschendorff Medien GmbH & Co. KG · wirtschaftsspiegel · 48135 Münster
Anzeigenservice: Telefon 02 51/690-90 84 21 · Telefax 02 51/690-80 81 88
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

Online-Werbung

Top-Domain-Namen für die
„WEBSITE“
www.domainbank.de

Anzeigenschluss für den
nächsten Marktplatz ist am
8. Januar 2021

Immobilien

Nähe A2 Gewerbeimmobilie ab 03/2022 zu verkaufen.
2 moderne Bürogebäude 850 + 800 m²,
Hallen mit 3.000 m² + Freifl. 1600 m². E Ausweise vorhanden.
KP 2 Mio. zzgl. Makler Provision.
Info's unter wifi-gladbeck@t-online.de oder **01 78 - 69 18 190**.

Mediengestaltung



modul für gestaltung.

Gestaltet Broschüren, Kundenmagazine,
Mitarbeiterzeitschriften, Mailings, Liefer-
programme, Anzeigen, Logos, die gesamte
visuelle Unternehmenskommunikation ...

www.designerundberater.de

Bestellcoupon

Ja, wir möchten auf der Seite Marktplatz eine Anzeige veröffentlichen!
 3 Ausgaben 5% Rabatt 6 Ausgaben 10% Rabatt
 12 Ausgaben 20% Rabatt Gem. Preisliste Nr. 48, gültig ab 1. 1. 2020.

Firma/Name

Straße, PLZ, Ort

Telefon/E-Mail-Adresse

Bitte Coupon ausfüllen und faxen an (0251) 690-808188 oder rufen Sie an, Telefon (0251) 690-908421

Datum, Unterschrift

Der Wirtschaftsraum Borken

Das VerlagsSpezial „Der Wirtschaftsraum Borken“ ist ein VerlagsSpezial der Aschendorff Medien GmbH & Co. KG.

Redaktion: Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-908420



Das Team Fachkräftesicherung WFG mit (v.l.) Bereichsleiterin Katharina Reinert, Projektkoordinatorin Kirsten Vennemann sowie Projektleiterin Veronika Droste.

Foto: WFG

Kompetent beraten und informieren

Gerade in der derzeit angespannten Lage ist es wichtig, zentrale Herausforderungen weiterhin proaktiv anzugehen.

Da für steht die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) in sieben Leistungsbereichen mit Experten für die kostenlose Information und Beratung zur Verfügung. „Wir sind Dienstleister für die heimische Wirtschaft“, erläutert Geschäftsführer Dr. Heiner Kleinschneider.

„Wir können feststellen, dass ursprünglich geplante Gründungsvorhaben in diesem Jahr weitestgehend weiterverfolgt werden“, freut sich Ulrike Wegener, Leiterin der Gründungsberatung. Unterstützend wirkt hier das bis 2023 verlängerte Gründerstipendium.NRW. Seit dessen Einführung konnten im Kreis 34 Förderempfehlungen ausgesprochen werden. Durch die Corona-Pandemie hat sich die Ar-

beit in den Betrieben auf sehr unterschiedliche Weise verändert. „Einige Unternehmen kämpfen derzeit um ihre Existenz, bei vielen haben sich organisatorische Änderungen ergeben und einige profitieren gar von erhöhter Nachfrage“, resümiert Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der Betriebsberatung. Sie ist für viele Unternehmen in der Region erster Ansprechpartner bei Fragen zu Förderprogrammen und Unterstützungsmöglichkeiten. Aktuell beziehen sich die Nachfragen insbesondere auf die Überbrückungshilfe, Förderdarlehen, Beratungsförderungen wie etwa die Potentialberatung oder den Bildungsscheck.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen im Kreis Borken hängt

von deren Innovationskompetenz ab. „Deshalb ist die Nachfrage nach begleitenden Förderprogrammen momentan recht hoch“, so Markus Könnig, Leiter der Innovationberatung. Besonders gefragt sind sowohl die erneuerten Förderprogramme „Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand“ (ZIM) als auch das Gutscheinprogramm „Mittelstand innovativ und Digitalisierung“ (MID).

Neben etablierten Instrumenten der Information und Kommunikation finden aktuell vor allem digitale Formate rege Resonanz. „Da Präsenz-Veranstaltungen und Gewerbeschauen oftmals ausfielen, gilt es andere Wege zu nutzen“, so Gaby Wenning, Leiterin des Standortmarketings. Auch die Kommunikation über Social Media gewinnt zunehmend an Bedeutung.

„Unsere Angebote zur Nachwuchskräfteförderung und Ausschöpfung des Beschäftigtenpotenzials in der Region wurden auch digital gut angenommen“, berichtet Katharina Reinert, Leiterin der Fachkräftesicherung. So initiiert die WFG aktuell die digitale Azubi-Dating-Plattform www.ndakb.de, die Schulabsolventen unmittelbaren Kontakt zu potenziellen Ausbildungsbetrieben ermöglicht.

„Die Corona-Zeit wirkt für die Digitalisierung in Unternehmen oftmals wie ein Katalysator“, so Inken Steinhauser, Leiterin der Digitalisierung. Als Ansprechpartner, Motivator, Förderer und Partner werden heimische Unternehmen unterstützt, den digitalen Wandel erfolgreich zu meistern.

Zudem unterstützt die WFG zahlreiche Kommunen bei Projekten zur Anbindung der Außenbereiche an das Glasfasernetz. Auch werden Strategien entwickelt - vom Lückenschluss hin zur flächendeckenden Glasfaserversorgung. » WFG

Weitere Infos:

www.wfg-borken.de/ ueber-uns/
unsere-leistungen/#

DER SICHERSTE ORT

MIT DER SCHNELLSTEN VERBINDUNG



COLOCATION

Sie suchen den perfekten Platz für Ihre Hardware? Ein sicheres Zuhause mit der richtigen Stromversorgung, Kühlung und Sicherheit? Dann ist Colocation die richtige Wahl – Wir bieten Ihnen das perfekte Zuhause für Ihre IT-Infrastruktur. **Vom Schrank bis zum Käfig – bei uns erhalten Sie alles!**



INFRASTRUKTUR (IT aus der Steckdose)

Wir bieten Ihnen **IT-Ressourcen (IaaS)** wie Server, Speicher, Prozessorleistung etc. Unsere Systeme und Leitungen werden redundant vorgehalten - weshalb Ihre Daten und Anwendungen hochverfügbar und hochsicher zur Verfügung gestellt werden.

3 Rechenzentren

70 Gbit/s Backbone

24/7 Service

IHRE VORTEILE:

- ✓ Glasfaser vom Kunden bis ins Rechenzentrum
- ✓ **Redundante Infrastruktur**
- ✓ ISO27001 zertifiziert und EU-DSGVO Konform
- ✓ Colocation und Infrastruktur **direkt vom Betreiber**
- ✓ 24/7 Überwachung & Support
- ✓ **Direkte Anbindung an Frankfurt und Amsterdam**

DER SICHERSTE ORT FÜR IHRE DATEN.

➤ Jetzt Beratungstermin vereinbaren: [epnox.de](https://www.epnox.de)

Digitale Transformation als große Herausforderung

Der Lockdown während der Corona-Krise im Frühjahr 2020 hat uns schmerzlich gezeigt, wie wichtig die Digitalisierung ist und welche Möglichkeiten sie bieten kann.



Interessierte beim Testen der VR-Brille der Westfälischen Hochschule im Rahmen eines Digi-up!-Work-shops. Foto: WFG Borken

Während die Dienstleistungsbranche sich schnell darauf eingestellt hat, vorhandene Services zu digitalisieren, mussten viele Produktionsbetriebe Kurzarbeit anmelden und die Produktion zurückfahren. Die digitale Transformation stellte gerade für sie eine große Herausforderung dar. Denn Unternehmen stellen zunehmend fest, dass es einer intensiven Auseinandersetzung mit dem Thema Digitalisierung bedarf, um zukunftsfähig zu bleiben. Sie stehen derzeit vor der Aufgabe, nicht nur Geschäftsabläufe zu digitalisieren, sondern auch neue Geschäftsmodelle anzudenken.

Dabei bietet die Wirtschaftsförderung für den Kreis Borken (WFG) auf vielfältige Weise Unterstützung an. Einen besonderen Schwer-

punkt setzt sie auf das produzierende Gewerbe, das 40 Prozent der gesamten Bruttowertschöpfung im Kreis Borken ausmacht und damit deutlich über dem Landesdurchschnitt in Nordrhein-Westfalen liegt. Dafür steht eine umfangreiche Palette an Möglichkeiten bereit.

Konkret unterstützt die WFG Unternehmen beim Thema Digitalisierung aktuell mit folgenden Angeboten:

Informationen und Impulse

Informationen zu unterschiedlichen Aspekten der digitalen Transformation werden von der WFG in Zusammenarbeit mit regionalen Partnern entweder in Rahmen von regelmäßigen Informations- und Netzwerkveranstal-

tungen, Unternehmensbesuche oder in Form von Online-Plattformen zur Verfügung gestellt.

Auf der Plattform Digitalradar münsterLAND werden aktuelle Anwendungs- und Potenzialberichte zu digitalen Technologien veröffentlicht. Ziel der Plattform ist es, Impulse für digitale Geschäftsmodelle und Einsatzszenarien für innovative Technologien zu liefern und Anwender aus produzierenden Unternehmen im Münsterland miteinander zu vernetzen.

Mit der Plattform DigiX wird Unternehmen eine umfangreiche Datenbank zur Verfügung gestellt. Darin können bei Bedarf IT-Dienstleister ebenso gefunden werden wie Digitalisierungsberater im Münsterland, in der Emscher-Lippe-Region oder auch in Ostwestfalen.

Fördermittelberatung

Um die Bereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen zu erhöhen, in digitale Lösungen zu investieren, haben Bund und Länder unterschiedliche Förderprogramme aufgelegt. Die WFG Borken macht Unternehmen auf vorhandene Förderprogramme aufmerksam und leistet Unterstützung bei der Beantragung von Fördermitteln. Konkret geschieht dies in Form von persönlichen Beratungsgesprächen, Informationsveranstaltungen und Öffentlichkeitsarbeit.

Kooperationsvermittlung

Als Vermittlerin zwischen Unternehmen und Knowhow-Trägern, wie Hochschulen, Hubs oder Kompetenzzentren, unterstützt die Wirtschaftsförderung bei der Anbahnung von Kooperationen mit passenden Partnern. Wird im Rahmen von Unternehmensbesuchen festgestellt, dass Unternehmen sich für spezifische Technologien interessieren, so kann ein Kontakt vermittelt werden: zu den regionalen Hochschulen WHS und FH Münster oder

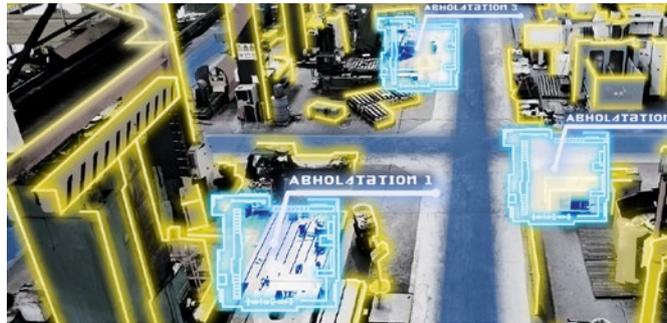
zu den bundesweiten Mittelstand 4.0 Kompetenzzentren.

Digi-up! Netzwerk.DigitaleProduktion

Im Jahr 2019 hat die WFG Borken zusammen mit der Westfälischen Hochschule und der Wirtschaftsförderung Bocholt das Gemeinschaftsprojekt ‚Digi-up! Netzwerk.Digitale-Produktion‘ ins Leben gerufen. Das Netzwerk bringt Unternehmen, Start-ups und Multiplikatoren zusammen, gibt Impulse zu Lösungsansätzen und fördert den Austausch und die Kooperation bei der Digitalisierung der Produktion. Dies geschieht im Rahmen von Netzwerkveranstaltungen oder bei Unternehmensbesuchen vor Ort. Auf dem Matchingportal des Netzwerks Digi-up! können Unternehmen kostenfrei Stellenanzeigen für Studierende veröffentlichen oder sich über Kooperationsangebote informieren. » WFG

DigiTrans@KMU

Bei der Initiative DigiTrans@KMU handelt es sich um ein gemeinschaftliches Projekt der FH Münster, der Wirtschaftsförderungen der Kreise Borken, Coesfeld, Steinfurt und Warendorf und des münsterLAND.digital e.V. Ziel des Projektes ist es, gemeinsam mit mittelständischen Unternehmen aus dem Münsterland Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der eigenen Digitalisierungsstrategie sowie neue Ansätze zur Gestaltung innovativer Geschäftsmodelle zu entwickeln.



Die digitale Transformation stellt insbesondere für produzierende Unternehmen eine große Herausforderung dar.

Foto: Hochschule Koblenz

vitra.



Haben Sie Ihr Homeoffice schon eingerichtet?

In unserer Ausstellung finden Sie einige interessante Einrichtungsideen.

Wir beraten Sie gerne.

Unsere Öffnungszeiten:

Mo-Do 08:00–12:30, 13:30–17:00
Fr 08:00–12:30, 13:30–16:00

Büro *Optimal*

Design sichtbar planen.

Büro Optimal - Pöhlmann GmbH
Zum Kottland 17 • 46414 Rhede
Tel. 02872 | 9252-0
www.buero-optimal-poehlmann.de
info@buero-optimal-poehlmann.de

Glasfaser bis zur Milchkanne

Wie für die meisten Regionen in Deutschland schien für den Kreis Borken noch vor wenigen Jahren eine Glasfaseranbindung bis an jede Hofstelle und jedes Haus im Außenbereich unerreichbar. Durch die Bemühungen der Kommunen und die Pionierarbeit regionaler Unternehmen wird diese Highspeed-Anbindung heute Realität.

Bereits vor zehn Jahren entstanden aus der Not heraus unter Federführung einiger regionaler Stadtwerke erste Einzelösungen für die Glasfaseranbindung von Hofstellen, Betrieben und Streusiedlungen im Außenbereich. Während diese Einzelprojekte sukzessive voran gingen, war eine flächen-deckende Lösung im Kreisgebiet jedoch noch in weiter Ferne: Die lokalen Anbieter konnten die kleinteiligen Projekte nur nacheinander abarbeiten. Zudem entstand nicht in jeder

Kommune die erforderliche Initiative aus der Bürgerschaft zur Unterstützung der Ausbauprojekte mit Eigenbeteiligung. Eigenwirtschaftliche Projekte liefen zwar erfolgreich weiter, konnten aber nicht in ausreichender Geschwindigkeit und mit dem Anspruch auf Flächendeckung umgesetzt werden.

Durch dieses so genannte ‚Marktversagen‘ hat sich mit der Ankündigung eines Förderprogramms zur Förderung des Next Generation-Access im ländlichen Raum des

Ministeriums für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz NRW jedoch eine Tür geöffnet, die für die weitere Entwicklung der Glasfaseranbindung im Kreis Borken entscheidend sein sollte. Nach umfangreichen Vorbereitungen für die Antragstellung in diesem Programm, wurden zum Stichtag 1. März 2018 in einem ersten Aufschlag von zehn Kommunen insgesamt 37 Projektanträge zur Förderung der Außenbereiche eingereicht. Weitere sollten folgen und



OSSENDORF

TRANSPORTMECHANIK



Ridderstr. 21-23 48683 Ahaus info@ossendorf-stahlbau.de



Die Ossendorf GmbH Stahlbau ist einer der erfahrensten Partner in der Region, wenn es um individuelle transportunterstützende Spezial-Konstruktionen im XXL-Format für den Schwerlast-Transport geht. Das gesamte Engineering und die Fertigung erfolgen nach den Qualitätsmaßstäben der ISO 9001:2015. Die Fertigungsprozesse erfolgen nach DIN EN 1090:EXEC 3.



auch in den Förderprogrammen des Bundes einschlägige Mittel beantragen.

Aktuell profitieren rund 8000 Hauskoordinaten in den Außenbereichen von geförderten Breitbandanschlüssen mit mindestens 100 Mbit im Down- und Upload durch insgesamt 67 Millionen Euro Fördergeld. Da die Umsetzung der geförderten Projekte in der Regel innerhalb von zwei bis drei Jahren abgeschlossen sein muss, konnten viele Kommunen ihre Ausbauarbeiten im Außenbereich mittlerweile bereits erfolgreich beenden und zahlreiche High-Speed-Anschlüsse in Betrieb nehmen. Somit wird nicht nur ein wichtiger Meilenstein in der Breitbandentwicklung gesetzt, sondern es werden auch wichtige Weichen für die zukünftige digitale Transformation in der örtlichen (Land-)Wirtschaft gestellt.

Damit ist der Kreis Borken deutschlandweit führend aufgestellt: So ist die Glasfaserver-

sorgung im Kreisgebiet durch diese und weitere Projekte von 34 Prozent im Jahr 2019 auf mittlerweile beachtliche 46 Prozent angestiegen.

Auf Bundesebene liegt die Versorgung aktuell bei lediglich zwölf Prozent. Und es geht noch besser: Die Möglichkeit einen Glasfaseranschluss im Kreis Borken unmittelbar zu erhalten liegt derweil sogar bei 53 Prozent.

Durch die Bemühungen regionaler Unternehmen in diesem Bereich konnte so nicht nur jedem zweiten Haushalt eine Grund-



Spatenstich zur Anbindung der Außenbereiche in Isselburg an das Glasfasernetz.
Foto: WFG

lage für zukunftsfähiges Leben und Arbeiten ermöglicht werden, sondern darüber hinaus auch ein großer Teil der Wertschöpfung in der Region gehalten werden.

» Katharina Reinert, Bereichsleiterin Breitbandausbau, WFG für den Kreis Borken mbH

TRAPO AG >>>

Als Partner für industrielle Automatisierung hat sich die TRAPO AG bereits vor der Pandemie klar positioniert: Im Fokus das Stärken der Versorgung sichernden Branchen, wie Lebensmittel-, Pharmaindustrie und Medizintechnik. Das Unternehmen aus Gescher-Hochmoor gab Vollgas – entwickelte und positionierte neue, autonom agierende Systeme, die zugleich die Gesamtanlagenkompetenz stärken.

In enger Zusammenarbeit mit Universitäten wie der RWTH Aachen entstanden im TRAPO Technikum Innovationen, die vollautomatisch miteinander agieren und digitale Abläufe optimieren:

- Pick and Place-Anwendungen zum automatisierten Sortieren und Verpacken
- Hochleistungs-Lagen-Palettierer
- Hochleistungs-Sortersysteme für auftragsbezogene Kommissionierung in Verteilzentren
- Das TRAPO Ladungs System, das Lkw und Container autonom be- und entlädt. Es agiert vollautomatisch mit den Fahrerlosen Transportsystemen, dem TRAPO Transport Shuttle sowie dem TRAPO Warehouse Shuttle.

Aufgrund der hohen Fertigungstiefe konnte das Unternehmen gewohnt kurze Lieferzeiten sicherstellen, um kundenseitig reibungslose

Vorreiter des digitalen Wandels



Als Alternativlösung zum persönlichen Commitment nutzt die TRAPO AG den digitalen Remote-Service & -Support.

Graphik: TRAPO AG

Abläufe in Produktion und Intralogistik zu ermöglichen. Die aufeinander abgestimmten, inhouse konstruierten und vor Ort gefertigten Anlagen sind mechanisch ein Aufbau, steuerungstechnisch ein System: Kunden haben für alle Belange einen Ansprechpartner, sparen Zeit und Geld.

Der bereits angeschobene digitale Wandel wurde durch die Pandemie beschleunigt: Heute können alle Workflows gebündelt im TRAPO Digital Hub virtuell abgebildet werden. So werden von Gescher aus per Remote-Service und -Support weltweit Anlagen in Betrieb genommen. Basis ist TIM®, das TRAPO Intelligent Managementsystem, das Anlagen steuert, überwacht und optimiert.

Die hohe Investitionsbereitschaft in Forschung & Entwicklung und die Automatisierungskompetenz der TRAPO AG haben Signalwirkung: Es sind die spannenden, zukunftsweisenden Projekte, für die sich Fachkräfte bei der TRAPO AG bewerben. Auch Studenten, die wertvolle Praxiserfahrungen sammeln – um Teil des fast 200-köpfigen TRAPO-Teams zu werden.

Längst ist die TRAPO AG international gefragter Partner: Das Unternehmen ist mit Vertretungen an allen wichtigen Industriestandorten der Erde präsent – in 2020 wurde die TRAPO America, Inc. gegründet. Die nächste Tochtergesellschaft befindet sich aktuell im Aufbau.

www.trapo.de

Gute Personalarbeit in Krisenzeiten

Mit großer Kraft und Kreativität haben viele Unternehmen im Westmünsterland durch die Corona-Krise spannende Innovationen entwickelt, die nicht nur kurzzeitig, sondern vielleicht auch dauerhaft den Arbeitsalltag und die Unternehmenskultur verändern werden.

Und solche Best-Practice-Beispiele zur Steigerung etwa der Mitarbeiterzufriedenheit werden und wurden immer häufiger gesucht. Denn die Beschäftigten sind die wichtigste Ressource eines Unternehmens – und das nicht nur in Zeiten des Fachkräftemangels. Mit der Initiative #einfachmachen stellen die Wirtschaftsförderung für den Kreis Borken (WFG), wfc Kreis Coesfeld, Agentur für Arbeit Coesfeld und die Regionalagentur Münsterland beim Münsterland e.V. in regelmäßigen Abständen besonders gute und zukunftssträchtige Ansätze in der

Personalarbeit in den Fokus. Ganz praxisnah, übersichtlich und beispielhaft – zum Nachahmen empfohlen.

Besondere Herausforderung

Nach zwei erfolgreichen Durchgängen läuft die Initiative aktuell zum dritten Mal. Aus gegebenem Anlass geht es dabei um die Personalarbeit in Krisenzeiten. Sich gerade auch in schwierigen Zeiten verantwortungsvoll um die Beschäftigten zu kümmern, ihnen Zuversicht zu vermitteln und weiterhin Leistung zu fordern, ist eine besondere Herausforderung.

Der Corona-Krise sind viele Unternehmen im Westmünsterland mit großer Innovationskraft und Kreativität begegnet – und tun es auch weiterhin. Genau wie bei den ersten #einfachmachen-Runden ist es das Ziel, diese vielfältigen Beispiele im Bereich der Personalarbeit über die Webseite www.personalarbeit-einfachmachen.de bekannt zu machen. Zum einen bietet die Plattform den Unternehmen die Möglichkeit ihr Engagement zu zeigen, zum anderen können weitere Unternehmen durch die Anregungen einfach eigene Konzepte entwickeln. Rund 20 große und kleine herausragend innovative und kreative Beispiele aus Unternehmen der Kreise Borken und Coesfeld sind bereits eingegangen und werden nun für die Homepage aufgearbeitet.

Digitale Vorstellungsgespräche

Einige Betriebe berichten in den Beiträgen beispielsweise über ihre digitale Rekrutierung von neuen Beschäftigten und ihren Erfahrungen mit digitalen Vorstellungsgesprächen. Wie gestaltet man eigentlich ein solches Gespräch, so dass sowohl die Bewerber als auch die Unternehmen realistische Eindrücke bekommen und bestätigen sich diese nach der Einstellung? Hier ein O-Ton eines solchen Mitarbeiters aus einem der Unternehmen: „Hätte ich das eher gewusst, hätte ich die Entscheidung zum Jobwechsel schon zwei Jahre früher gefällt!“

Gute Kommunikation

Aber nicht nur die Einstellung von neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, sondern auch vielfältige Beispiele für eine gute Kommunikation und Abstimmung von Arbeitsprozessen in virtuellen Teams werden von den Unternehmen beschrieben. Wie können die Personalverantwortlichen den Kontakt zu allen Beschäftigten pflegen, wenn sie über Monate im Homeoffice arbeiten?

Angefangen von Unternehmen, die kleine „Haustürbesuche“ mit Ostergeschenken gemacht haben über das Angebot regelmäßiger virtueller Stammtische bis zur Verbreitung regelmäßiger interner News mit kleinen persönlichen Geschichten und individuellen

**Erfolg planen.
Raum gewinnen.
Zukunft bauen.**

Wir entwickeln für Sie die beste Lösung. Von der Planung bis zur Fertigstellung – als Generalbauunternehmen stellen wir sicher, dass die von uns betreuten Projekte, hochwertig, kostengünstig, termingerecht und vor allen Dingen reibungslos umgesetzt werden.

Wir erstellen:

- Schlüsselfertige Industrie- und Gewerbeobjekte
- Stahl- und Hallenbauten
- Produktions- und Lagerhallen
- Stahl-, Dach- und Fassadenkonstruktionen
- Büro- und Verwaltungsgebäude
- Verkaufs- und Ausstellungsgebäude
- Landwirtschaftliche Gebäude

IGK
INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU
KÖNNIG GmbH

IG Könnig GmbH
Landwehr 61 | 46325 Borken
Tel. 0 28 61 / 90 820-0 | Fax 0 28 61 / 90 820-10
info@ig-koenning.de | www.koenning-stahlbau.de



Mit einem kleinen Award und einer Urkunde wurden die teilnehmenden Unternehmen an #einfach machen im vergangenen Jahr ausgezeichnet. Foto: WFG

(Corona)-Projekten wurden zahlreiche unterschiedliche Maßnahmen eingereicht, die anderen zum Vorbild dienen.

Virtuelle Kinderbetreuung

Mehrere Unternehmen haben sich besonders stark für die Beschäftigten mit Familienaufgaben, sei es Kinderbetreuung oder Pflege von Angehörigen eingesetzt. So gab es beispielsweise für einige Kinder eine virtuelle Kinderbetreuung. Die Forschungseinheiten über ZOOM erwiesen sich als spannendes und erfolgreiches Konzept.

Eine Erzieherin „betreute“ dabei eine Gruppe von sechs Kindern für jeweils zwei Stunden täglich am Bildschirm mit verschiedenen Forscherideen. Das innovative Angebot wurde von der WFG und der wfc organisiert und mit regionalen Unternehmen getestet. So hatten die Eltern im Homeoffice in Zeiten der Schulschließungen zumindest die Möglichkeit einer ruhigeren Arbeitsphase, während die Kinder forschten. Weiter-

re gute Beispiele beschreiben den Umgang, die Nutzung und den Ausbau von digitalen Geschäftsprozessen.

Die eingereichten guten Beispiele werden ab Anfang 2021 zu finden sein unter www.personalarbeit-einfachmachen.de

Nachahmenswerte Ideen

Weiterhin aktuell und auf der einschlägigen Webseite bereits jetzt verfügbar sind auch die guten Beispiele aus den vergangenen Initiativen. Auch hier standen bereits viele nachahmenswerte Ideen im Fokus, die besonders für klein- und mittelständische Betrieben wertvolle Ansatzpunkte für die Personalarbeit bieten. Während bei einfachmachen#1 die Personalarbeit im Allgemeinen mit ihren verschiedensten Aspekten wie Vereinbarkeit, Gesundheitsförderung, Social Sponsoring, Generationenmanagement u.v.m. im Vordergrund stand, galt bei einfachmachen#2 dem digitalen Wandel in der Personalarbeit ein besonderes Augenmerk. » WFG

WAS ZUR HALLE WOLLEN SIE EIGENTLICH?

WERKSHALLE?
BÜROGEBÄUDE?
LOGISTIKHALLE?
PRODUKTIONSHALLE?
AUSSTELLUNGSHALLE?
SCHLÜSSELFERTIG?
HÖCHSTLEISTUNG?
BESTE QUALITÄT...

MASSGESCHNEIDERTE HALLEN FÜR IHREN ERFOLG

SCHLICHTMANN
HALLENBAU

www.schlichtmann-hallenbau.de
48619 Heek Tel.: 02568 38889-0

Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit

Denken Sie auch jetzt an die Zukunft!
Investieren Sie in die Ausbildung junger Menschen.

Wir helfen Ihnen dabei. Rufen Sie an:
0800 4 5555 20

www.arbeitsagentur.de/unternehmen/ausbilden



 **Bundesagentur für Arbeit**
bringt weiter.

Schlüsselinnovation beim Online-Forum im Blickpunkt



Auf reges Interesse stieß die im Rahmen des Innovationsforums professionell von der Wirtschaftsförderung produzierte Online-Podiumsdiskussion.

Foto: WFG

Predictive Maintenance (PdM) gilt als Schlüsselinnovation der Industrie 4.0. Die vorausschauende Wartung eröffnet neue Möglichkeiten, Produktionsprozesse zu steuern und Stillstände zu vermeiden, Diagnosen einfacher und schneller zu erstellen und die Anlagenausnutzung zu steigern.

Mit dem „Innovationsforum PredictiveMaintenance@KMU“, ein vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördertes Projekt, erhielten kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) in diesem Jahr die Chance, sich mit Experten-Know-how und Netzwerkunterstützung intensiv mit dem zukunftsorientierten Thema auseinander zu setzen.

Der Abschluss des bundesweiten Projektes fand jüngst in einem virtuellen Format statt. Das Event basierte auf einer Event-Plattform mit digitalen Fachvorträgen und einem Live-Programm. Rund 120 Teilnehmer verfolgten die virtuelle Fachtagung und erlebten eine gelungene Mischung aus Fachvorträgen und einem Live-Programm, unter anderem eine Podiumsdiskussion zum Thema „Erste Schritte bei der Implementierung von Predictive Maintenance“. Weiterhin hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, sich untereinander zu vernetzen. Dr. Gisela Philipsenburg, Leiterin des Referats „Nachhaltige regionale Innovationsinitiativen“ vom BMBF betonte in Ihrer Videobotschaft, dass KMU trotz ihrer

Kompetenzen oftmals nicht über das erforderliche Know-how und die Ressourcen verfügen, um aus eigener Kraft innovative Lösungen für eine vorausschauende Instandhaltung zu realisieren. Genau deshalb sei es so wichtig, sich als Unternehmen mit Partnern aus unterschiedlichen Bereichen und Disziplinen zusammenzutun, um neue Kooperationen einzugehen und gemeinsam Ideen zu entwickeln.“ Zwei Tage lang war das Unternehmens-Speed-Dating freigeschaltet und die Innovationsforum-Teilnehmer konnten miteinander chatten oder Videoanrufe tätigen, um miteinander in Kontakt zu treten und eventuelle Kooperationen anzustoßen.

Die Teilnehmer konnten ebenfalls spannende Vorträge von bundesweit agierenden Unternehmen, wie zum Beispiel vom Fraunhofer-Institut und der Bosch Rexroth AG, verfolgen. Der CEO Simon Kemper von der Datacake GmbH aus Vreden berichtete in seinem Vortrag über „schlüsselselfertige Lösungen für Predictive Maintenance – von der Theorie zur Lösung in wenigen Minuten“.

Ein Schwerpunkt der Projektarbeit war die Entwicklung des



Ihr Partner für das Münsterland!

BERUFSKLEIDUNG

IM MIETSERVICE

Berufskleidung • Waschraumhygiene
Schmutzfangmatten • Wischbezüge • Putztücher

46325 Borken
02861/7038673
info@mwtext.de
www.mwtext.de





Das „Innovationsforum PredictiveMaintenance@KMU“ wurde jüngst durch eine Online-Veranstaltung abgeschlossen, die live aus Borken übertragen wurde. Dr. Markus Könnig (Leiter der WFG-Innovationsberatung), Pia Banger (Projektkoordinatorin), Kathrin Bonhoff (Innovationsberaterin/v.l.) freuten sich über eine rege Resonanz. Foto: WFG

Predictive-Maintenance-Leitfadens, welcher von der Westfälischen Hochschule (WHS) in Zusammenarbeit mit den Pilotunternehmen Ferro Umformtechnik GmbH & Co. KG und Bischof + Klein SE & Co. KG erstellt wurde. Dieser Leitfaden wird insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen konkrete Vorgehensweisen für den ökonomischen Einsatz von Predictive Maintenance an die Hand geben und ihnen potenzielle Lösungsansätze für ihre konkrete Situation im Unternehmen aufzeigen. Professor Franz-Josef Peitzmann von der WHS hat den PdM-Leitfaden im Rahmen des Events vorgestellt und Fragen zum Leitfaden beantwortet.

Das Projekt zum Innovationsforum startete bereits in 2019 mit zwei Kick-Off Veranstaltungen zu den Themen „Sensorik

und Retrofit“ sowie „Datenverarbeitung- und Datenanalyse“. Den formalen Abschluss bildete nun das zweitägige Innovationsforum, welches auf Grund der gegenwärtigen Situation digital ausgerichtet wurde. „Die Resonanz auf das Innovationsforum war großartig. Es hat sich gezeigt, dass es richtig war, neue Wege mit der virtuellen Konferenz zu gehen“, freut sich Pia Banger, die als WFG-Projektleiterin das Veranstaltungsangebot des Innovationsforums koordiniert und Unternehmen als Ansprechpartnerin zur Verfügung steht. „Mit Veranstaltungen wie diesen wollen wir Unternehmen im Kreis unterstützen sich mit neuen Technologien auseinanderzusetzen und neue Wege zu bestreiten“, erklärt Dr. Markus Könnig, Leiter der WFG-Innovationsabteilung. » WFG

„Die Resonanz auf das Innovationsforum war großartig.“

Pia Banger



HEMSING-BAU **h**

Industrie- und Gewerbebau

- schlüsselfertig
- garantierte Bauzeit
- Festpreis

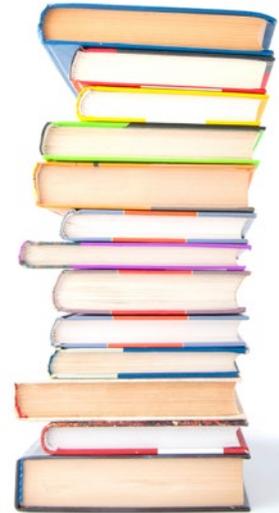
**IHR PARTNER
BEIM BAUEN**

SEIT 1877

„Hemsing kümmert sich drum“



Woortweg 4 • 46354 Südlohn-Oeding
www.hemsing-bau.de



Schöne Bücher für entspannte Stunden

Winterzeit, Weihnachtszeit, Coronazeit - gute Gründe, zuhause in einem schönen Buch zu schmökern. Zwei Buchhändlerinnen und ein Buchhändler aus Nord-Westfalen geben persönliche Tipps.



Foto: Stephan/IHK

Peter Seiler, Schatzinsel, Münster

Man gerät schnell in Weihnachtsstimmung mit dem neuen Werk des Autoren-duos Lisa Nieschlag und Lars Wentrup. In „**Münsters Weihnachtsküche**“ aus dem Hölker-Verlag zeigen die beiden Designer und Kochfreunde 20 modern interpretierte Köstlichkeiten aus der westfälischen Winterküche zum Nachkochen - vom Münsterländer Pillekauen über Apfelglühwein bis hin zu Pumpernickel-Schoko-Sternen. Ein echter Schatz für alle Münsterfans oder ein schönes Geschenk für Familie, Freunde und Geschäftspartner.

» www.buchhandlung-schatzinsel.de

Bettina Schwarte, Atelier Buch & Kunst, Emsdetten

Das Romandebüt des Dramatikers Christoph Nußbaumeder „**Die Unverhofften**“ ist ein packendes Aufsteigerepos und eine berührende Familiensaga über vier Generationen. Im Buch werden die Verteilungskämpfe und Widerstandsbewegungen eines ganzen Jahrhunderts bis in die unmittelbare Gegenwart verhandelt. Es geht um den Zündstoff der großen Menschheitsdramen: um Liebe, Verrat und das unstillbare Bedürfnis nach Anerkennung.

» buchundkunst.buchhandlung.de/shop/

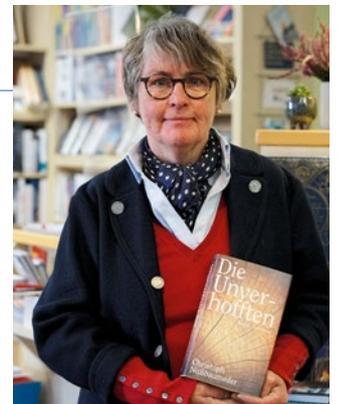


Foto: Atelier Buch & Kunst



Foto: Buchhandlung Kortenkamp

Anne Heine-Hagen, Kortenkamp, Haltern

„**Kalmann**“, der titelgebende Held des Buchs von Joachim B. Schmidt, ist ein etwas zurückgebliebener, aber äußerst sympathischer Mann, der in einem verschlafenen Nest in Island lebt. Sein Ein und Alles ist sein Großvater, der ihm viel beigebracht hat. Kalmann führt ein ruhiges Leben, bis auf einmal der Besitzer des einzigen Hotels im Ort verschwindet. Kurz danach ist für Kalmann nichts mehr, wie es einmal war... Ein wunderbares Buch mit schrägem Humor und einer Hauptfigur, die man einfach gernhaben muss!

» www.kortenkamp.de



Bis zu 60 000 Pralinen täglich werden in der Manufactur von Lukas Große-Bölting gerade hergestellt.
Foto: Pralinen-Manufactur

Lukas Große-Bölting
Pralinen-Manufactur
Gutenbergstr. 5
Rhede

Das Schoko-Paradies

70 Sorten feinste Pralinen stellt die Manufactur Große-Bölting in Rhede täglich frisch her. Verkauft werden sie jetzt verstärkt unter eigenem Namen. » Von Britta Zurstraßen

Es duftet verheißungsvoll nach Schokolade: Eine elf Meter lange geschwungene Theke voller essbarer Kleinkunstwerke ist das Herzstück in der Pralinen-Manufactur Große-Bölting in Rhede. Seit 2010 können Liebhaber feiner Trüffel und Schokospezialitäten die handwerklichen Kreationen vor Ort kaufen und im Café genießen. In der dahinter gelegenen gläsernen Produktionsstätte erleben die Besucher, wie aus flüssiger Schokolade, Butter, Sahne, Nüssen und auch Likören eine handgeschöpfte Praline oder eine individuell bemalte Schokofigur wird. „Mein Vater hat als angestellter Konditormeister schon seit 1986 Berufskollegen mit seinen selbst produzierten Pralinen beliefert, die diese unter ihrem Namen verkauften“, erzählt Lukas Große-Bölting. Acht Sorten vertrieb der Senior in den Anfangsjahren im Westmünsterland und im nördlichen Ruhrgebiet, auf Messen verschaffte er sich viele neue Kontakte im süddeutschen Raum. Das Geschäft florierte, die Eltern machten sich selbstständig und zogen mit der Pralinenproduktion 1997 in eine Halle, die bereits fünf Jahre später erweitert wurde. 15 Mitarbeiter erschufen damals die Eigenkreationen.

Heute verarbeiten 40 Konditoren, Meister und Pâtisseries in der Pralinen-Manufactur jährlich rund 100 Tonnen belgische Schokolade als Grundzutat in handwerklich erlesene Genussstücke. „Champagner-, Eierlikör- und Rumtrüffel sind unsere Klassiker, aber die Kunden fordern immer neue Geschmacksrichtungen“, beschreibt Große-Bölting sein Geschäft. Kombinationen aus Nougat und Frucht seien beliebt, die Paradies-Erdbeere für den Sommer oder in Zusammenarbeit mit Winzern und einer heimischen Brennerei alkoholische Variationen – 60 bis 70 verschiedene Sorten hat die Manufactur im Sortiment.

„Die Vorweihnachtszeit und Ostern sind natürlich die stärksten Verkaufswochen“, sagt der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann. Doch in diesem Frühjahr war alles anders. „Durch den Corona-Lockdown sind viele unserer Abnehmer – Cafés, Fachgeschäfte und Onlineshops deutschlandweit, aber auch Großhändler in Europa – weggebrochen“, erzählt er. Selbst bereits abgeschickte Lieferungen wurden nicht mehr angenommen. Das Unternehmen geriet in eine Schiefelage.

Gemeinsam mit den Rheder Familien Große-Vehne stellte sich die Manufactur neu auf. „Wir waren durch die privaten Label-Geschäfte für unsere Businesskunden relativ austauschbar und zu wenig als Eigenmarke sichtbar“, sagt Große-Bölting. „Jetzt haben wir uns stabiler aufgestellt und erzählen unsere Geschichte.“ Die Qualitätsprodukte werden vorwiegend unter eigenem Namen verkauft, viele private und geschäftliche Kunden werden über einen großen Onlineshop erreicht, neue Wiederverkäufer wurden hinzugewonnen. „Unsere Produkte bieten wir unter anderem exklusiv in einigen großen Supermärkten in der Region und in Hofläden an“, sagt Große-Bölting. „Gerade bekommen wir auch viele Anfragen von Unternehmen, die ihren Mitarbeitern und Kunden statt der ausgefallenen Weihnachtsfeier oder den persönlichen Kontakten ein Dankeschön aus unserer Manufactur übergeben wollen“, freut er sich über diese Vertriebsquelle. Große-Bölting schaut nun zuversichtlicher in die Zukunft seines Betriebs. Die Produktion von täglich bis zu 60 000 frischen Pralinen für das Weihnachtsgeschäft ist in vollem Gang.



Am besten, Sie rufen Kottelmann einfach mal an. Der denkt wahrscheinlich immer noch, wir treffen uns im Sitzungssaal.

Karikatur: Dirk Meissner

526 000

Beschäftigte im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region hatten 2019 ihren Arbeitsplatz nicht in der Kommune, in der sie wohnen. Damit war die Zahl der Berufspendler deutlich größer als die der Nicht-Pendler (408 000). Mehr Ergebnisse der IHK-Studie „Pendlerströme in Nord-Westfalen“ auf Seite 62 und unter www.ihk-nw.de, Nr. 3596150.

Ausgabe 02 | 2021

- » **Redaktionsschluss**
8. Januar 2021
- » **Anzeigenschluss**
8. Januar 2021
- » **Erscheinungstermin**
3. Februar 2021
- » **VerlagsSpeziale**
Recht und Steuern
Der Wirtschaftsraum
Steinfurt

Vorschau Ausgabe 02|2021

Cyber Security

Angriffe aus dem Netz bedrohen immer häufiger die Sicherheit und die Geschäftsgrundlage kleiner und mittlerer Unternehmen. Die Transferstelle IT-Sicherheit im Mittelstand (TISiM) bietet hier Unterstützung. Die IHK Nord Westfalen ist regionaler Partner von TISiM.



Foto: Maksim Kabakou/
Fotolia

Impressum

- » Informationen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 93. Jahrgang, September 2020
Druckauflage:
48 000 Exemplare
- » **Herausgeber und Eigentümer**
IHK Nord Westfalen, Postfach 4024, 48022 Münster, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster, Tel. 0251 707-0, infocenter@ihk-nordwestfalen.de, info@ihk-nordwestfalen.de-mail.de, www.ihk-nordwestfalen.de
- » **Redaktion**
Guido Krüdwagen (verantwortlich), Nina Baggemann (Volontärin), Ingrid Haarbeck, Miriam Milbradt, Berthold Stein, Britta Zurstraßen, Tel. 0251 707-319, E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nw.de
- » **Gestaltung:** HEIDER DESIGN, Dingbängerweg 68, 48163 Münster
- » **Redaktion Verlagsspezial**
Aschendorff Medien GmbH & Co. KG
Tel. 0251 690-907500
Fax 0251 690-807590
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de
- » **Druck**
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel
- » **Anzeigen**
Aschendorff Medien GmbH & Co. KG, An der Hansalinie 1, 48163 Münster
Marc Arne Schümann (verantw.)
Verkaufsleitung:
Myriam Horstmann
Tel. 0251 690-908417
Anzeigenverkauf und -beratung:
Andreas Leissing
Tel. 0251 690-908421
Fax 0251 690-808188
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Zurzeit ist die Preisliste Nr. 48 vom 1. 1. 2020 gültig.

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

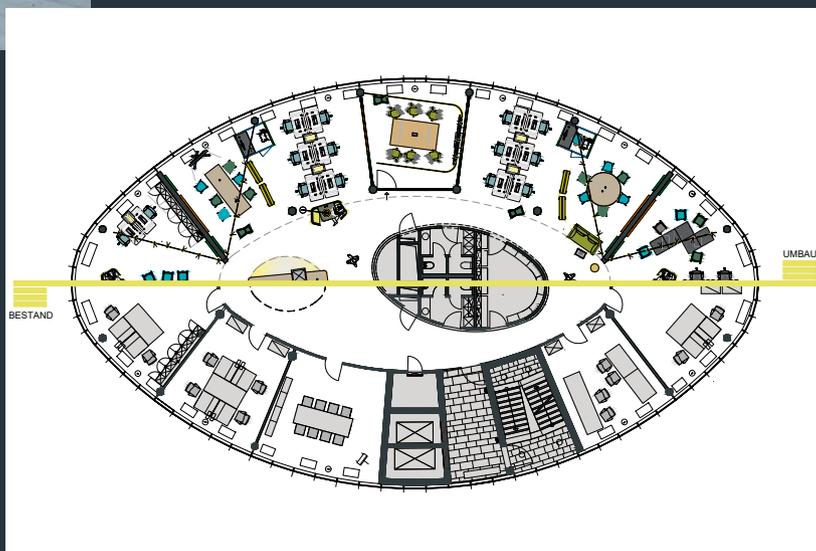
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der Regel die männliche Sprachform verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten jedoch für alle Geschlechter.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der IHK Nord Westfalen wieder.

„Ein nicht ganz rundes Projekt“



Ein Umbau im Bestand ist schon eine Herausforderung an sich. Wenn der Grundriss des Gebäudes dann auch noch oval ist, wird es noch einmal eine Spur schwieriger. Wir stellen uns dieser Aufgabe als Generalunternehmen für Innen beim Umbau der Zentrale der Unternehmensberatung zeb in Münster. Aktuell bauen wir das sechste Obergeschoss als Pilotetage um.



zeb, Münster

Zunächst wurde die gesamte Etage entkernt, vom Bodenbelag über nichttragende Gipskartonwände bis hin zu Festeinbauten und Beleuchtungselementen. Sofort wurde klar, welchen Mehrwert der lichtdurchflutete Raum bietet und dass es genau der richtige Schritt war, die geschlossenen Innenbereiche nach zwanzig Jahren aufzulösen. Jetzt werden Glastrennwände die Etage in verschiedene Büroeinheiten unterteilen. Mit einem hohen Anteil an mobilen Möbeln sowie einem Mix aus Serien- und individuellen Produkten wird die gewünschte Flexibilität erzielt und auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter nach Kommunikation wie auch Ruhe eingegangen. Die ovale Form des Gebäudes ist dabei eine besondere Herausforderung – eben ein nicht ganz rundes Projekt.

- **Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**
- **Steuerberatungsgesellschaft**
- **Fachberater für Internationales Steuerrecht**
- **Sachverständiger für Unternehmensbewertung**
- **Sachverständiger für Insolvenzuntersuchungen**

Geschäftsführer: WP/StB Dipl.-Kfm. Rainer Witte



Effizienz im Rechnungswesen und Controlling

Digital genial



Geschäftszahlen digital im Griff

Wir unterstützen Sie bei der Digitalisierung des Rechnungswesens (GoBD) und der Einrichtung der revisionssicheren Buchführung, der Controlling-Entwicklung und Prozessoptimierung.

Beratung und Prüfung digital:



**Holen Sie uns via Telefon-/Videokonferenz
in Ihr Unternehmen.**



Unsere Organisationsstruktur ist zertifiziert

D-59302 Oelde
Obere Bredenstiege 7
Telefon (0 25 22) 93 49 -0

D-48143 Münster
Bogenstraße 11/12
Telefon (0 251) 9 61 96 00

www.wpwitte.de