

Ostwestfälische Wirtschaft

November | 2025

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

IHK-Konjunkturumfrage

Trendwende lässt auf sich warten

Großraum- und Schwertransporte

Schwere Last

Fachthema

Recht | Steuern | Finanzen |
Versichern



WIRTSCHAFT MACHT MOBIL

Die Chancen, mit der Bundeswehr ins Geschäft
zu kommen, stehen besser denn je



Für Ihre Fachkräfte von morgen – die kostenfreie Lernhilfe von ubiMaster!

Bevor künftige Fachkräfte den Weg in Ihr Unternehmen finden, brauchen sie eine solide Schulausbildung. Hierbei möchten wir unsere jungen Kunden unterstützen. Schülerinnen und Schüler, die bei uns ein VR-MeinKonto haben, können jetzt kostenfrei die flexible Online-Lernhilfe von ubiMaster nutzen. Erfahrene Tutorinnen und Tutoren helfen direkt per Chat oder Video, wenn Fragen auftauchen. So fördern wir nicht nur die Selbsthilfe, sondern auch die Chancengleichheit in der Bildung – ein wichtiges Thema für uns alle!



Mehr erfahren:
verbundvolksbank-owl.de/ubimaster

 **VerbundVolksbank OWL eG**



Sicherheit braucht Wirtschaft

Sicherheit ist die Grundlage für Freiheit, Wohlstand und wirtschaftliche Entwicklung. Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine führt uns tagtäglich in aller Deutlichkeit vor Augen, dass Frieden in Europa keine Selbstverständlichkeit ist. Deutschland muss seine Bündnis- und Verteidigungsfähigkeit stärken – und dafür braucht es nicht nur eine leistungsfähige Bundeswehr, sondern auch eine enge Zusammenarbeit mit der Wirtschaft.

Das Titelthema dieser Ausgabe widmet sich genau diesem Zusammenspiel von „Bundeswehr und Wirtschaft“. Denn hinter militärischer Einsatzfähigkeit stehen unzählige wirtschaftliche Leistungen: von der Versorgung mit Treibstoff, Lebensmitteln und Unterkünften über den Bau und die Modernisierung von Kasernen bis hin zu Infrastrukturprojekten, die Deutschland als logistische Drehscheibe für NATO-Verbündete ertüchtigen.

Auch die Unternehmen in Ostwestfalen tragen dazu bei. Unsere mittelständisch geprägte Wirtschaftsstruktur zeichnet sich durch hohe Innovationskraft, Flexibilität und Resilienz aus – Eigenschaften, die für die Verteidigungsfähigkeit unseres Landes von entscheidender Bedeutung sind. Ob in der Herstellung von Ausrüstung, der Bereitstellung von IT-Lösungen, im Transport- und Logistiksektor oder in Dienstleistungen des täglichen Bedarfs: Die Verlässlichkeit der Unternehmen bestimmt mit, wie einsatzfähig Deutschland im Ernstfall ist.

Ein weiterer Schlüsselbereich ist das Personal. Bundeswehr und Wirtschaft stehen gleichermaßen vor der Herausforderung, Nachwuchs zu gewinnen und Fachkräfte zu binden. Hier bieten sich Möglichkeiten zur Kooperation, etwa durch gemeinsame Ausbildungswege, Übergänge zwischen militärischer und ziviler Laufbahn oder flexible Beschäftigungsmodelle.

Schließlich gilt es, die Resilienz unserer Betriebe weiter zu stärken. Krisenfestigkeit bedeutet heute nicht nur den Schutz vor Cyberangriffen oder Lieferkettenstörungen, sondern auch die Fähigkeit, im Falle einer nationalen Sicherheitslage schnell und zuverlässig Leistungen zu erbringen. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre – von der Pandemie über Energieengpässe bis hin zur geopolitischen Unsicherheit – haben gezeigt, dass unsere Unternehmen dazu in der Lage sind.

Das Zusammenspiel zwischen Bundeswehr und Wirtschaft ist damit keine Frage militärischer Spezialthemen, sondern ein gesamtgesellschaftlicher Auftrag. Unsere Region hat das Potenzial, hier einen wertvollen Beitrag zu leisten. Lassen Sie uns diese Verantwortung annehmen – mit Weitblick, Innovationsgeist und dem Bewusstsein, dass Sicherheit und Wohlstand untrennbar zusammengehören.



„Die Verlässlichkeit der Unternehmen bestimmt mit, wie einsatzfähig Deutschland im Ernstfall ist.“

Jörn Wahl-Schwentker
IHK-Präsident

24

Wirtschaft macht mobil

Die Bundeswehr – nie hat sie mehr im Fokus gestanden als aktuell, dabei rückt die Wirtschaft in eine Schlüsselrolle: als Garant für Versorgung, Infrastruktur, Forschung und Rüstung. Ein Markt, den ostwestfälische Unternehmen nutzen können, um Absatzmärkte zu erweitern. Auch beim Thema Fachkräfte bieten sich zwischen Bundeswehr und Wirtschaft Kooperationen an.

04

Im Porträt

Die Detailverliebten

- | | | |
|--|---|--|
| Im Porträt | 18 FREUND Maschinenfabrik feiert Einweihung der neuen Smart Factory | 48 Schaufenster für Innovationen |
| 04 Die Detailverliebten | | 49 Digitale Suche |
| Unternehmen + Märkte | 19 Was, wann, wo in Ostwestfalen | 50 Nachfolge mit Tiefe und Herz |
| 06 Hinterland Hack 2025 entwickelt funktionierendes Produkt nach 48 Stunden | 22 Made in Ostwestfalen | 51 Nah dran – IHK für Sie |
| 07 Goldbeck setzt auf Innovation und Nachhaltigkeit und nimmt Europa ins Visier | Titelthema | 52 Afrikawende jetzt |
| 08 Johannes Lübbering GmbH als Standortheld ausgezeichnet worden | 24 Von der Schraube bis zur Software, vom Kleiderbügel bis zum Panzerglas – die Chancen, mit der Bundeswehr ins Geschäft zu kommen, stehen besser denn je. Gerade Zulieferer können vom Sondervermögen profitieren und sich als Lieferant etablieren. | 54 Innovative Personalarbeit |
| 09 Merkur Group übernimmt Gaming Arts | Politik und Standort | 55 Digitale Ausrichtung |
| 10 Wir gratulieren | 32 Schwere Last | Aus- und Weiterbildung |
| 11 Sitex unter den Top 100 der stärksten Familienunternehmen in Deutschland | 38 Aufbruchssignal fehlt | 56 Neues Herzstück der Aus- und Weiterbildung |
| 12 IMA Schelling beteiligt sich an Automatisierungsspezialisten Sirio srl | 40 IHK-Konjunkturbericht | 58 Wertvolle Orientierung |
| 13 Personalien | 44 Chancen erkennen, Unsicherheiten begegnen | 59 Ausbildung to go |
| 16 Start-up Lichtwart aus Bünde hat bedeutenden Preis der Immobilienbranche gewonnen | 45 „Deutschland kann mehr – aber dafür müssen wir endlich handeln“ | 60 Fit in die Ausbildung, Informationsveranstaltungen, Prüfungslehrgänge, Seminare, Webinare, Zertifikatslehrgänge |
| 17 Grafik des Monats | 46 Ostwestfalen weltweit | 62 Kurz vorgestellt |
| | 47 Gegen Leerstand und Nachfolgelücke | Anzeigenthemen |
| | | Profis Profile |
| | | 76 H. Fretthold GmbH & Co. KG Bünde |
| | | Fachthema |
| | | 63 Recht Steuern Finanzen Versichern |



Rubriken

01 Standpunkt

80 Servicebörse

80 Impressum

Beilagenhinweis

Schultz KH

Beckhoff Technik und Design GmbH (Teilaufgabe)

Die Ostwestfälische Wirtschaft
gibt es auch im Internet. ►



IVW-geprüfte Auflagenzahlen
bedeuten für Werbekunden

- regelmäßige, neutrale
Auflagenprüfung
- nachweislich
verlässliche Angaben
- Vergleichbarkeit
dank transparenter
Leistungskennziffern
- eine professionelle
Planungsgrundlage



Die Verwendung
des IVW-Zeichens
ist nur Mitgliedern
gestattet.

[www.ivw.de/
logo-info](http://www.ivw.de/logo-info)

Die Detailverliebten

Herbstzeit ist Kuschelzeit – kein Wunder, dass der „Leo“ derzeit ausverkauft ist. Erhältlich ist der Bademantel im Online-shop pamuk design, mit dem die Gründer Franziska und Volkan Coban erst im Juni gestartet sind. Im Angebot: Hochwertige Heimtextilien und Wohnaccessoires wie Musselin-Decken, Duftkerzen, Seife, Handtücher oder Slipper, passend zum Bademantel. Alle Produkte sind unisex und als Doppelgrößen entwickelt. Die Mission – Wohlfühlmomente für das eigene Zuhause schaffen.



Fotos: pamuk design

Haben einen Onlineshop für Heimtextilien und Wohnaccessoires gegründet Franziska und Volkan Coban aus Bielefeld.

Inzwischen hat das Ehepaar, das den Shop gemeinsam betreibt, einige hundert Bademäntel verkauft. „Das Leoprint-Muster ist der Renner und unser Aushängeschild. Bisher haben wir keine Retouren. Die Größen passen“, freut sich Franziska Coban. Wer auf der Website des jungen Unternehmens stöbert, findet ein breites Sortiment an schönen Dingen, die das eigene Heim zur Wellness-Oase machen. Dezent Farben wie grau, beige und schwarz bestimmen den Internetauftritt, die Homepage wirkt edel, aufgeräumt und puristisch. Die Liebe zum Detail fällt auf. Die Fotos im Online-shop verraten, dass bei pamuk design nichts dem Zufall überlassen wird. Die beiden Jungunternehmer haben sich extra ein Fotostudio für das Produkt-Shooting gemietet, eigene Models engagiert und alle Settings selbst arrangiert. „Wir zeigen Emotionen. Man soll den Fotos ansehen,

wie man sich unter der Decke oder in einem unserer Bademäntel fühlt“, beschreibt Franziska Coban ihre Intention.

MIT LIEBE ZUM DETAIL

Die 31-Jährige ist es auch, die ihre Leidenschaft für Design und ihr kreatives Gespür einbringt. So sind die Etiketten und Care Labels, mit denen jedes Produkt versehen ist, selbst gestaltet. Den Paketen, die verschickt werden, liegt eine liebevoll gestaltete Karte bei, die Ware ist in Seidenpapier eingewickelt, jedes wird persönlich verpackt. „Alles, was wir können und uns im Laufe unserer Berufstätigkeit angeeignet haben, nutzen wir jetzt für unseren Shop“, ist Volkan Coban die Freude darüber, sein eigener Chef zu sein, deutlich anzumerken. Bis auf ein Lager steuern die Gründer alles von ihrer Wohnung aus. Um ihre Kollektion zu präsentieren, haben sie auf ihrem Esszimmertisch eine Auswahl

arrangiert: „Noch verschwimmen die Grenzen zwischen Beruf und Privatleben sehr. Aber wir sind ein super Team und brennen beide für unseren Shop, den wir mit viel Leidenschaft betreiben. Wir können selbst bestimmen, wieviel Zeit wir aufbringen und fühlen uns nicht gestresst“, beschreibt die Marketingexpertin die Doppelrolle, nicht nur ein Ehepaar, sondern auch Geschäftspartner zu sein.

IDEE IST IM TÜRKEI-URLAUB GEREIFT

Die Idee für pamuk design wurde 2024 durch eine Reise in die Türkei, genauer gesagt in die Ägäisregion Denizli, geboren: „Wir haben dort meine Oma besucht, in ihrer Heimatstadt. Die Gegend ist bekannt für ihren erstklassigen Baumwollanbau. Meine Familie stammt von dort und ich habe eine tiefe Verbundenheit zu den Handwerkstraditionen meiner Heimat“, erzählt Volkan Coban. Der 32-Jährige ist

in Löhne aufgewachsen, hat an der Universität Bielefeld Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Marketing studiert und viele Jahre im Bereich E-Commerce gearbeitet. „Ich habe zuletzt drei Jahre den Onlineshop bei Miele betreut und bringe eine Affinität für Sortimentsgestaltung mit.“ Auch seine Frau Franziska ist Expertin in Sachen Marketing. Aufgewachsen in Enger, hat sie an der Fachhochschule des Mittelstandes in Bielefeld Marketingmanagement studiert. Später sattelte sie in Hamburg BWL und Medienmanagement drauf, es folgten Jobs im Bereich Social-Media und im Marketing, zuletzt bei Kaffeepartner in Osnabrück.

LEBENSTRAUM HAT SICH ERFÜLLT

Volkan Coban hegte schon länger den Wunsch, sich selbstständig zu machen: „Ich wollte mir eines Tages diesen Lebensraum erfüllen und habe nun das Richtige gefunden. Inzwischen bin ich froh, mich getraut zu haben.“ Seine Frau Franziska ergänzt: „Es gab in diesem Urlaub diesen einen Moment, wo wir beide gedacht haben: ‚Das ist es‘. Die Dinge, die wir in unserem Shop anbieten, haben etwas mit uns zu tun. Sie verbinden unser Verständnis von Qualität und Nachhaltigkeit.“ Der Firmenname sei naheliegend gewesen – Pamuk ist türkisch und bedeutet Baumwolle: „Und genau das steht im Mittelpunkt unserer Marke. Hochwertige Textilien aus natürlicher Baumwolle, gefertigt mit Sorgfalt und Tradition in Denizli“, erklären die Gründer. Als Logo fungiert der Hahn, in der Region stehe er für Stärke, Tradition und den einzigartigen Charakter von Denizli: „Bei pamuk design vereint unser Logo diese Elemente – Qualität, modernes Design und regionale Verbundenheit“, sagt Volkan Coban.

KEINE MASSENWARE

Für den Verkauf über einen Onlineshop haben sich beide bewusst entschieden: „Online erreicht man einfach mehr Leute, die Ladenmiete und auch Kosten für ein Büro entfallen.“ Inzwischen haben die

Gründer ihr Geschäftsmodell bereits erweitert – ausgewählte Produkte sind in einigen Concept-Stores erhältlich. So im Schaefers Kontor in Bielefeld und weiteren Läden in Münster, Salzkotten und Kamen. „Wir sind mit unserem Beutel los und haben quasi Klinken geputzt. Unsere Produkte zeichnet aus, dass sie keine Massenware sind. Sie fusseln nicht und in jedem Produkt steckt viel Liebe und Handarbeit“, betont Franziska Coban, die sich über die Kooperationen mit dem stationären Handel freut. Das Feedback aus den Stores sei wichtig, ebenso die Datenanalyse des Shops, um zu sehen, wer was sucht. Zudem setzt die Gründerin auf einen Set-Charakter bei den Bademänteln und Slippers, auf Staffelpreise oder Bundles: „Wir probieren da gerade Einiges aus und gucken, wie die Angebote angenommen werden. Mit dem Leoprint-Muster haben wir auf jeden Fall einen Nerv getroffen“, freut sie sich über die hohe Nachfrage. Besonders stolz sind die Gründer darauf, dass alle Produkte in Europa hergestellt werden. So kommen die Stoffbeutel aus Polen, die Duftkerzen mit Namen wie „Cozy Retreat“ oder „Mediterrane Auszeit“ aus Litauen und die Seife aus Kreta.

BERATUNG IN ANSPRUCH GENOMMEN

Richtungsweisend auf dem Weg in die Selbstständigkeit sei die Beratung bei der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld gewesen – ob die Teilnahme an den Gründungssprechtagen, die Hilfe beim Antrag des Gründungszuschusses oder beim Schreiben des Businessplans: „Die Gründungsexpertin hat uns Wege aufgezeigt, wie wir starten können. Das hat uns sehr geholfen“, sagen die Cobans unisono. Die Kosten im Blick haben, einen Plan für die Finanzierung erstellen, den Import der Waren organisieren – all diese Dinge seien Neuland gewesen: „Wir sind an unserer Gründung persönlich gewachsen. Ich habe mich zum Beispiel nie in der Akquise gesehen, jetzt stehe ich in den Stores und erkläre unsere Produkte. Man erfindet sich neu“, beschreibt Franziska Coban



Angesagter Leo Look Die Bademäntel sind ein Hingucker und auch als Set erhältlich.

ihren Lernprozess und lacht. Ihr Mann Volkan ergänzt: „Sollten wir scheitern, müssen wir später nicht bereuen, es nicht gewagt zu haben. Zudem haben wir beide eine fundierte Ausbildung, es gibt also immer ein Zurück. Aus heutiger Sicht denke ich, dass ich mich schon während des Studiums mehr über das Thema Gründung hätte informieren sollen, da ich diesen Wunsch ja schon in sehr jungen Jahren hatte.“ Einfach machen und sich von anderen Meinungen nicht ausbremsen lassen – diesen Rat möchten die Cobans daher an Gründungsinteressierte weitergeben.

KOLLEKTION STETIG ERWEITERN

Ideen für die Zukunft haben die Betreiber von pamuk design reichlich – so kann sich das Ehepaar vorstellen, in einigen Jahren selbst einen Laden zu betreiben und das Sortiment beispielsweise um Produkte wie Küchentücher, Tischdecken oder Kissen zu erweitern. Neben der Selbstständigkeit wartet auf das deutsch-türkische Duo nun auch im Privatleben eine neue Herausforderung – Franziska und Volkan Coban werden im Februar zum ersten Mal Eltern. Und haben auch da schon eine Idee: „Wir überlegen, ein Babysortiment einzuführen.“

Silke Goller

Tempo, Teamgeist und Technologie

Hinterland Hack 2025 entwickelt funktionierendes Produkt nach 48 Stunden



Foto: Founders Foundation

So freuen sich Gewinner Beim Hinterland Hack überzeugte das Team „Sales Mate“ mit seiner Lösung für die vom Unternehmen GEA eingebrachte Problemstellung. Die Teammitglieder entwickelten eine erste funktionierende Lösung, die mit einer Echtzeit-Auswertung und intuitiven Visualisierung von Daten punkten konnte.

Wenn die Founders Foundation in Bielefeld zum Reallabor für industrielle Innovation wird – dann ist Hinterland Hack. 50 ausgewählte Technologie-Talente aus der gesamten Bundesrepublik haben binnen 48 Stunden Lösungen für vier reale Industrie-Probleme eingebracht, von den Unternehmen Weidmüller, BOGE, Schnellecke Logistics und GEA. Am Ende eines intensiven Wochenendes voller Kreativität, Prototyping und Teamgeist setzte sich das Team „Sales Mate“ mit seiner Technologie-Lösung vor einer renommierten Jury durch. Insgesamt arbeiteten neun interdisziplinäre Teams an Antworten auf einige der drängendsten Herausforderungen der deutschen Industrie – darunter KI-gestützte Qualitätskontrolle, effiziente Angebotsprozesse, digitale Kosten-Transparenz und intelligente Audio-Assistenten für den Shop-Floor. Innerhalb kürzester Zeit entwickelten die Teams erste funktionierende Prototypen.

„Wir sind beeindruckt, wie schnell das Team die Problemstellung in allen Dimen-

sionen verstanden und ein funktionierendes, erstes Produkt gebaut hat, das unmittelbar von unseren Mitarbeitern für verschiedene Szenarien angewandt werden kann“, kommentiert Markus Fleuter, Vice President Business Excellence Division Separation & Flow Technologies bei GEA. Bei der finalen Präsentation, nach nur 48 Stunden, überzeugte das Team „Sales Mate“ mit seiner Lösung für die vom Unternehmen GEA eingebrachte Problemstellung. Die Teammitglieder nutzten ihre komplementären Kompetenzen aus den Bereichen Unternehmensprozesse, Datenanalyse und Entwicklung und entwickelten so eine erste funktionierende Lösung, die mit einer Echtzeit-Auswertung und intuitiven Visualisierung von Daten sowohl die Jury als auch das Publikum überzeugte. Das Gewinnerteam erhielt 5.000 Euro Preisgeld, Tickets für die Hinterland of Things Konferenz 2026 sowie die Möglichkeit, in der Startup School der Founders Foundation an der Weiterentwicklung ihrer Lösung hin zu einem skalierbaren und marktreifen Geschäftsmodell zu arbeiten.

Die Jury des Finales war hochkarätig besetzt: Wiebke Hörisch, Rothschild & Co, Doris Abeln, Dr. Oetker, Stefan Bethlehem, KPMG, sowie Thies Hofmann von Bridge-maker brachten ihre Expertise aus Finanzwelt, Familienunternehmen, Beratung und Startup-Szene ein. „Besonders hervorzuheben ist, dass sich alle Teams äußerst schnell in die Prozesswelt der Unternehmen gedacht haben, um auf der Basis die richtigen Daten und KI-Modelle für ihre Lösungen abzuleiten“, so Jury-Mitglied Thies Hofmann, Managing Director Bridge-maker.

Das Format Hinterland Hack 2025 sei mehr als ein Wettbewerb – ein kurzes, hochintensives Format mit echten Problemen aus dem Alltag von Unternehmen und schnellen Ergebnissen, die bereit sind für die Umsetzung. Dafür bietet der Hack die Plattform, um die besten Köpfe aus ganz Deutschland mit Hidden Champions und Industrieunternehmen zusammenzubringen. Der Hinterland Hack zeige eindrucksvoll, wie mittelständische Industrie-Unternehmen und internationale Technologie-Talente über die gemeinsame Arbeit voneinander profitieren können: Unternehmen erhalten binnen kürzester Zeit echte Lösungen für existierende Probleme und Zugang zu nachgefragten Technologie-Talenten, während diese wiederum ihr Wissen in der Praxis unter Beweis stellen können und ihrerseits wertvolle Kontakte für ihre berufliche Laufbahn in die Industrie knüpfen können. „Eine super Erfahrung, die ich jedem empfehle – egal mit welchem Background. Hier lernt jeder in 48 Stunden so viel wie sonst in einem Jahr, erweitert sein Netzwerk und findet, mit etwas Glück, direkt Co-Founder, ein fertiges Produkt und erste Kunden“, sagt Teilnehmer Robin Beyer, Projektmanager und Data Owner bei der Personalberatung Hays.

Bester Auftragseingang in Firmengeschichte

Goldbeck setzt auf Innovation und Nachhaltigkeit und nimmt Europa ins Visier

Das Bau- und Dienstleistungsunternehmen Goldbeck hat im Geschäftsjahr 2024/25 trotz „ruppigem Marktumfeld“ in der Baubranche eine stabile Gesamtleistung von 6,3 Milliarden Euro erzielt (Vorjahr: 6,4 Milliarden Euro). „Wir sind zufrieden und glauben, dass wir weiteres Wachstum generieren können“, sagt Jörg-Uwe Goldbeck, geschäftsführender Gesellschafter. Konkrete Zahlen zum Ertrag nennt das Unternehmen traditionell nicht, meldet aber den höchsten Auftragseingang seiner Geschichte: Mit sieben Milliarden Euro übertreffe Goldbeck trotz schwacher Baukonjunktur frühere Bestmarken. „Der Auftragseingangs-Rekord zeigt die Resilienz unseres Unternehmens und die hohe Nachfrage nach unseren ganzheitlichen, seriellen und systematisierten Lösungen“, so Jörg-Uwe Goldbeck. Sein Bruder Jan-Hendrik Goldbeck ergänzt: „Menschen brauchen mehr denn je Räume zum Leben, Arbeiten und Lernen. Mit unserem Ansatz können wir effizient und qualitativ planen, bauen und betreiben – und damit eine Antwort auf die aktuellen infrastrukturellen Herausforderungen liefern.“ Goldbeck ist mit 118 Standorten in 21 Ländern präsent, rund 32 Prozent der Gesamtleistung werden im Ausland erwirtschaftet. 2024/25 übergab das Unternehmen 480 Neubauprojekte und 87 Revitalisierungen in den Assetklassen Logistik und Produktion, Büro, Schule, Parkhaus, Feuerwehrgebäude und Wohnen. Leuchtturmprojekte für öffentliche Auftraggeber sind unter anderem zehn Trainingszentren für die Generalzolldirektion und bis zu 60 THW-Gebäude, jeweils beauftragt durch die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA). Besonders stark wächst Goldbeck im Wohnungsbau: Der Auftragseingang erreichte 691 Millionen Euro, für 2025/26 werden über eine Milliarde Euro erwartet. Auch im Bildungsbereich steigt die Nachfrage.



Foto: GOLDBECK GmbH

Die Geschäftsführung der Goldbeck GmbH Florian Laxander, Jörg-Uwe Goldbeck, Jan-Hendrik Goldbeck, Hans-Jörg Friauff und Oliver Schele (von links).

Zudem forciert Goldbeck eine neue Data-Center-Strategie: Mit systematisierten Prozessen, eigener Fertigung und der europäischen Baukompetenz will das Unternehmen Rechenzentren schnell und sicher realisieren. Als erster Meilenstein diene ein aktuelles Großprojekt in Marseille.

Mehr als 400 Mitarbeitende treiben Forschung und Entwicklung voran – von KI-Anwendungen in Planung und Bauprozessen bis hin zu neuen Technologien in der Vorfertigung. Auch verfolge Goldbeck konsequent seine ambitionierten Nachhaltigkeitsziele. Bis in die 2030er-Jahre will das Unternehmen naturpositiv bauen und Gebäude realisieren, die CO₂-Senken darstellen. In Hamm wird Goldbeck dazu das Concrete Innovation Center eröffnen, das Dekarbonisierungslösungen aus Forschung und Praxis verbindet.

Ein wesentliches Fundament bilde der Servicebereich, in dem Goldbeck mittlerweile mehr als 2.200 Immobilien betreut – von Parkhäusern über Bürogebäude bis hin zu öffentlichen Einrichtungen. Mit der Mehrheitsbeteiligung an der Weiser GmbH Brandschutz & Technik erweiterte Goldbeck 2024 zudem sein Portfolio um brandschutztechnische Leistungen inklusive

24/7-Service. „Als Lebenszykluspartner verbinden wir Planung, Bau und Betrieb zu einem integralen Angebot. Diese durchgängige Wertschöpfung bietet unseren Kunden echten Mehrwert“, betont Jan-Hendrik Goldbeck.

Goldbeck beschäftigt über 13.000 Mitarbeitende an über 100 Standorten in ganz Europa. „Wir werden explizit in Deutschland investieren, sind aber auch bereit für Europa. Hier sehen wir Potenzial durch unseren Produktmix“, blickt Jan-Hendrik Goldbeck voraus und schließt auch ein Engagement außerhalb Europas nicht aus. Zugleich betont er aber die ostwestfälische Bodenständigkeit: „Der Hallenbau ist und bleibt unsere DNA, das Servicegeschäft ist ebenfalls wichtig.“ Jörg-Uwe Goldbeck betont, dass auch das Büro nicht tot sei: „Hier kommen die Menschen zusammen, es entsteht ein Gemeinschaftsgefühl. Wenn diese so gebaut sind, dass die Menschen gerne dort hingehen.“ Von der Bundesregierung wünscht sich der Unternehmer, dass diese ins Handeln kommt: „Wir hoffen, dass die angekündigten bürokratischen Hürden nun auch abgebaut werden, weil dadurch viele Bauvorhaben verzögert werden.“

Silke Goller

Eng verbunden

Johannes Lübbering GmbH ist als Standortheld ausgezeichnet worden



Foto: Wirtschaftsinitiative Gütersloh

Als Standortheld im Kreis Gütersloh ausgezeichnet Volker Ervens und Anna Niehaus zeichnen Achim Lübbering und die Johannes Lübbering GmbH aus (von links).

Ob mit dem Auto in den Urlaub oder per Flugzeug in die Ferien – viele Reisende sind indirekt bereits häufiger mit Produkten der Johannes Lübbering GmbH in Berührung gekommen. Das Unternehmen aus Herzebrock-Clarholz, eigenen Angaben zufolge führender Hersteller für Hochpräzisionswerkzeuge für die Schraub- und Bohrtechnik in der Automobil- und Luftfahrtindustrie, ist nun für seine langjährige Mitgliedschaft in der Wirtschaftsinitiative Gütersloh geehrt worden – als „Standortheld“.

„Die Johannes Lübbering GmbH ist seit mehr als zehn Jahren ein wichtiger und aktiver Partner in der Wirtschaftsinitiative“, so Volker Ervens, Vorsitzender im Vorstand der Wirtschaftsinitiative Kreis

Gütersloh. „Die enge Verbundenheit mit unserem Wirtschaftsstandort und das ehrenamtliche Engagement sind beispielhaft“, so Ervens. Lübbering habe seine Wurzeln im Unternehmen „Elektro Strotkamp“, das bereits 1932 in Herzebrock-Clarholz gegründet wurde. 1986 wurde der Betrieb zur Johannes Lübbering GmbH, schon bald folgte die Produktion von zunächst elektronischen und dann pneumatischen Bohrmaschinen.

„Wir freuen uns sehr über diese Würdigung“, sagte Achim Lübbering, der das Familienunternehmen in dritter Generation führt. „Wir fühlen uns unserem Standort im Kreis Gütersloh eng verbunden und setzen uns aktiv für eine starke und attraktive Region ein.“ So baue die Johannes Lübbering GmbH etwa

auf Förderung im Bereich der regionalen Kunst- und Sportförderung. Während auf dem Betriebsgelände in Herzebrock-Clarholz zahlreiche Werke Kunst erlebbar machten, unterstütze das „Team Lübbering“ Radsportler und Läufer aus dem Kreis Gütersloh – zudem beteiligt sich das Unternehmen an der Ausrichtung verschiedener Sportevents. Mittlerweile arbeiten rund 250 Mitarbeitende am Standort im Kreis Gütersloh. „Für uns ist es wichtig, dass unsere Mitarbeitenden sich wohl fühlen“, so Lübbering. Dazu trage auch die Neugestaltung einer Halle aus dem Jahr 1899 bei – einem ehemaligen Miele-Produktionsort – die jetzt in einen offenen, hellen Ort verwandelt wurde, an dem sich Mitarbeitende und Kunden gleichermaßen wohlfühlen könnten.

Die Wirtschaftsinitiative ist ein Zusammenschluss aus rund 140 Unternehmen im Kreis Gütersloh. Sie versteht sich als Netzwerk der ansässigen Unternehmen, die den Wirtschaftsstandort Kreis Gütersloh stärken und voranbringen wollen. Zudem ist sie Gesellschafter und Partner der pro Wirtschaft GT, der Wirtschaftsförderungsgesellschaft im Kreis Gütersloh. „Wir bedanken uns bei der Johannes Lübbering GmbH für mehr als zehn Jahre Mitgliedschaft und Partnerschaft in der Wirtschaftsinitiative und freuen uns, sie für ihr beständiges Element als ‚Standorthelden‘ auszuzeichnen“, sagte Anna Niehaus, Geschäftsführerin der pro Wirtschaft GT.

www.owi-magazin.de

ONLINE LESEN, INFOS
UND ANZEIGENPREISE:



Zukauf besiegelt

Merkur Group übernimmt Gaming Arts

Die Merkur Group hat die Lizenz für die Produktion und den Vertrieb ihrer Gaming-Produkte im US-Bundesstaat Nevada erhalten. Gleichzeitig genehmigte die Nevada Gaming Commission dem Unternehmen mit Sitz in Espelkamp die Übernahme von Gaming Arts, LLC, einem in Las Vegas ansässigen Glücksspielanbieter, sodass dieser Zukauf erfolgreich abgeschlossen werden konnte. „Die Übernahme ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie zum Wiedereintritt in den US-Markt, einen der renommiertesten und am strengsten regulierten Casino-Märkte weltweit: Mit Gaming Arts können wir die Merkur-Produkte direkt in den verschiedenen US-Gaming-Jurisdiktionen absetzen. Damit treiben wir unser internationales Wachstum über die europäi-

schen Grenzen hinaus voran“, so Dominik Raasch, Vorstand Merkur Games.

Gaming Arts gilt als Vorreiter für technologische Innovationen im US-Glücksspielmarkt. Das derzeit 68-köpfige Team entwickelt Geldspielgeräte, Spiele, Bingo- und Keno-Lösungen sowie elektronische Tischspiele mit klarem Fokus auf die Anforderungen und Präferenzen des US-Markts. Im Zuge der Übernahme werde das Portfolio um Merkur-Gehäuse erweitert. Dies unterstreiche die bereits erfolgte Markteinführung der Mod Ex-Familie in Kombination mit Spielcontent von Gaming Arts. „Gestärkt durch die internationale Präsenz und die enormen Ressourcen von Merkur werden wir wegweisende Innovationen entwickeln und in erstklassige Produkte umsetzen. Wir freuen uns auf die Zusam-

menarbeit und sind hochmotiviert, gemeinsam ein weiteres Kapitel in der erfolgreichen Unternehmensgeschichte zu schreiben“, so Robert Ziem, CEO von Gaming Arts.

Das Glücksspielunternehmen ist eigenen Angaben zufolge fest im amerikanischen Markt verankert. Der Zukauf ermögliche der Merkur Group den Zugang zu einem starken nationalen Netzwerk und einem umfangreichen Kundenstamm. „Gaming Arts ist in über 155 Jurisdiktionen lizenziert und verfügt über große operative Expertise. Das eröffnet uns attraktive Wachstumsmöglichkeiten in Nordamerika, stärkt die Synergieeffekte innerhalb der Merkur Group und trägt bedeutend zur globalen Expansion unserer Unternehmensgruppe bei“, erklärt Lars Felderhoff, Vorstandssprecher der Merkur Group.

JETZT

mit Ihrer ANZEIGE
dabei sein!

**ALLE INFOS
UND PREISE:**



HMS

INDUSTRIEBAU

Hallenbau | Bürogebäude
Bauen im Bestand | Neubau

*Hier gibt's
noch mehr
zu sehen!*



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

Wir gratulieren

175 Jahre

- **Franz Wegener GmbH & Co. KG**
Paderborn



Foto: Krinke Fotografie

Freuen sich über die IHK-Jubiläumsurkunde, die IHK-Geschäftsführer Jürgen Behlke (rechts) zum 175-jährigen Bestehen überreicht hat: Michael Reinsch, Prokurist Baretti GmbH, Inge und Rüdiger Baretti, Inhaberfamilie, Cornelia Höveken, Hausleiterin Betten Wegener, und Günter Roggel, Vermieter (von links).

150 Jahre

- **Bodywear & Dessous Elisabeth Löppenbergh GmbH & Co.**
Rheda-Wiedenbrück |
am 1. November

125 Jahre

- **Creditreform Davis & Bolte KG**
Paderborn | am 28. März



Foto: IHK Ostwestfalen

Über die Jubiläumsurkunde zum 125-jährigen Bestehen freut sich Inhaber Matthias Bolte (links). Überreicht wurde sie von IHK-Geschäftsführer Jürgen Behlke, Zweigstellenleiter Paderborn + Höxter.

100 Jahre

- **Karl Menzel Maschinenfabrik**
Bielefeld | am 1. November
- **Carolinen Brunnen GmbH & Co. KG**
Bielefeld | am 1. September



Foto: IHK Ostwestfalen

IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke überreichte die Ehrenurkunde zum 100-jährigen Bestehen der Marke Carolinen an die beiden Geschäftsführer Volker Harbeck (rechts) und Sven Wortmann und gratulierte zur erfolgreichen Unternehmensgeschichte.

50 Jahre

- **Ahorn-Apotheke Illumination**
Bielefeld | am 4. November

25 Jahre

- **SN-Beratung e.K.**
Bielefeld | am 1. November
- **Aktiv Naturheilmittel GmbH**
Steinheim | am 16. November
- **Newalu GmbH**
Delbrück | am 2. November
- **TNL GmbH Design Dr. Thomas Kleine e.K.**
Bielefeld | am 30. November
- **GAFATEAM Einkauf-Handel-Marketing GmbH**
Salzkotten | am 7. November
- **Sedalia Versicherungs- & Finanzmakler GmbH**
Bad Oeynhausen |
am 7. November

Ansporn und Anerkennung

Sitex unter den Top 100 der stärksten Familienunternehmen in Deutschland

Sitex zählt zu den stärksten Familienunternehmen in Deutschland. Im aktuellen Ranking der Süddeutschen Zeitung und Creditreform belegt das Unternehmen Platz 53 von knapp 5.000 untersuchten Firmen. Laut Bericht sind rund 90 Prozent der Firmen in Deutschland inhabergeführt. Die Erhebung basiert auf einer umfassenden Analyse, bei der wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Stabilität und Inno-

vationskraft von Familienunternehmen bewertet wurden. „Diese Platzierung sehen wir als Bestätigung unserer langfristigen Strategie und unseres Verständnisses von nachhaltigem Unternehmertum“, erklären die geschäftsführenden Gesellschafter Achim Paul und Stephan Richtzenhain. „Seit den 1990er-Jahren arbeiten wir daran, Innovation, Verlässlichkeit und Verantwortung miteinander zu verbinden – das Ranking zeigt, dass

wir damit auf dem richtigen Weg sind.“ Mit dem Einstieg Constantin Pauls in die Unternehmensführung 2023 sei die Fortsetzung dieses erfolgreichen Weges als Familienunternehmen bereits eingeläutet worden.

Die Positionierung unter den Top 100 sei für Sitex sowohl Anerkennung der kontinuierlichen Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte als auch Ansporn, den eingeschlagenen Kurs konsequent fortzusetzen.



Genau meine Energie.



Strukturen und Service stärken

IMA Schelling beteiligt sich an Automatisierungsspezialisten Sirio srl

Mutige Schritte in bewegten Zeiten: Nach der Übernahme des italienischen Automatisierungsspezialisten Carmet im Jahr 2023 baut die IMA Schelling Group aus Lübbecke aktuell ihre Präsenz in Italien weiter aus und übernimmt Anteile von Sirio srl, Treviso. Die Beteiligung sei ein weiterer Baustein in einer langfristig angelegten Strategie, die den italienischen Markt für IMA Schelling nachhaltig sichere und weiterentwickle. Die Vereinbarung sieht eine schrittweise Übernahme vor. Der Einstieg erfolgt als Minderheitsbeteiligung, die vollständige Integration ist bis 2028 vorgesehen. „Sirio hat sich in den vergangenen Jahrzehnten als Spezialist für Automatisierungslösungen im Maschinen- und Anlagenbau etabliert“, erklärt Maximilian Lehner, Managing Director bei IMA Schelling. „Die gemeinsame Historie zwischen IMA Schelling und Sirio reicht bereits viele Jahre zurück. Auf dieser Basis soll nun ein stabiler Übergang gestaltet werden, der für beide Unternehmen Zukunftsperspektiven eröffnet.“

Zusammen mit Carmet und der eigenen Serviceniederlassung IMA Schelling Italia entstehe künftig ein Dreiklang, der die Marktposition von IMA Schelling im Süden Europas deutlich stärke. Durch die Integration von Sirio werde vor allem der



Foto: IMA Schelling Group

Freut sich über die Beteiligung am Automatisierungsspezialisten Sirio Maximilian Lehner, Managing Director bei IMA Schelling. Kundinnen und Kunden in Italien sollen von kürzeren Wegen und einer noch besseren Betreuung profitieren.

Bereich der Losgröße-1-Anlagen abgedeckt – ein Segment, das sich die Unternehmensgruppe strategisch sichern will. „Trotz der angespannten Situation in der Branche möchten wir Veränderungen anstoßen“, betont Lehner. „Mit unserer Beteiligung am Automatisierungsspezialisten Sirio stärken wir Strukturen, Service und Projektkompetenz direkt vor Ort. Kundinnen und Kunden in Italien profitieren von kürzeren Wegen und

einer noch besseren Betreuung.“ Mit Sirio, Carmet und IMA Schelling Italia will die IMA Schelling Group ihr internationales Netzwerk weiter ausbauen. Der Weg sei klar: Investitionen in Märkte mit hoher Relevanz, eine stärkere regionale Verankerung und der Ausbau strategischer Partnerschaften. Bis 2030 will die Gruppe damit ihre Marktposition weiter stärken und sich neue Wachstumsfelder erschließen.

Die IMA Schelling Group entwickelt, konzipiert und produziert Maschinen und Anlagen für holz-, kunststoff- und metallverarbeitende Betriebe. Internationale Möbelhersteller zählen ebenso zu den Kunden wie Flugzeughersteller oder anspruchsvolle Tischlerei-Familienbetriebe. In vier Business Units entwickelt der Anlagenbauer intelligente High-End-Lösungen: Board, Woodworking, Precision und Consulting. Individuelle Strategien für eine wertschöpfungsorientierte Unternehmensentwicklung sowie Consulting, Software- und Digitalisierungsprodukte runden das Portfolio ab. IMA Schelling verfügt über ein globales Netzwerk von 19 Niederlassungen und 70 Vertriebspartnern und betreibt drei Produktionsstandorte in Deutschland, Österreich und Polen. 2024 erwirtschaftete der Anlagenbauer mit weltweit 1.960 Mitarbeitenden einen Gesamtumsatz von 395 Millionen Euro.



TAGEN IM SCHLOSS OVELGÖNNE
WWW.SCHLOSS.NRW



Personalien



Foto: Bielefeld Marketing/M. Adamski

Wirkt im Bundesvorstand der Bundesvereinigung City- und Stadtmarketing Deutschland mit Martin Knabenreich ist zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt worden.

Nach sechs Jahren als Vorsitzender des bcsd-Landesverbandes NRW ist **Martin Knabenreich** in den Bundesvorstand der Bundesvereinigung City- und Stadtmarketing Deutschland (bcsd e. V.) gerückt, als zweiter stellvertretender Vorsitzender. Unter der Leitung des neu gewählten Vorstands will die bcsd ihre Arbeit für lebendige, attraktive und zukunftsfähige Innenstädte fortsetzen. Der Verband bietet Austauschplattformen, Fachdialoge, praxisnahe Impulse und bringt verschiedenste Akteure zusammen, um Innenstädte noch lebenswerter zu gestalten. „Ich freue mich auf die neue Aufgabe, die Belange des Stadtmarketings auch deutschlandweit zu vertreten. Wir müssen gemeinsam eine Lobby für die Entwicklung der Innenstädte schaffen und deutsche Innenstädte gemeinsam nach vorne bringen“, so Knabenreich. Stadtmarketing bedeute nicht nur die Organisation von Events und Stadtfesten, sondern auch Einfluss auf die Entwicklung und Belebung der innerstädtischen Zentren zu nehmen. Die Bielefeld Marketing GmbH stelle die Stärken der Stadt Bielefeld nach vorne, um das Image nachhaltig zu stärken. „Wir verstehen uns als Mutmacher, Ideengeber, Netzwerker und Kuratoren. Und diese Rolle wird auch benötigt, denn Bielefeld ist nicht nur

eine attraktive, sondern auch wachsende Stadt und das stellt sie vor besondere Herausforderungen – genauso wie andere deutsche Städte“, sagt Knabenreich.

Die Arbeit der Bielefeld Marketing GmbH wurde inzwischen mehrfach mit Preisen ausgezeichnet: dem German Brand Award (2024 und 2017), dem Europäischen Kulturmärkte Award (2018) und dem Effie Germany (2020). Auch das populäre BIE-Stadtlogo, das heute aus dem Bielefelder Straßenbild nicht mehr wegzudenken ist, entstand im Rahmen des Stadtmarkenprozesses.

Zum 1. November hat **Dr. Markus Laukamp** die Geschäftsführung der beiden in diesem Jahr gegründeten Gesellschaften Westfalen Weser Energieerzeugung und Westfalen Weser Energiespeicher übernommen, in denen die neuen Aktivitäten gebündelt und vorangetrieben werden sollen. Westfalen Weser ist mittlerweile nicht nur als Netzbetreiber und Anbieter von energienahen Dienstleistungen in OWL und Süd-Niedersachsen erfolgreich aktiv. Das kommunale Unternehmen engagiert sich auch verstärkt in der Erzeugung, dem Handel und der Speicherung von erneuerbarer Energie in der Region, um die Energiewende sektorübergreifend angehen zu können. „Wir freuen uns sehr, mit Dr. Markus Laukamp einen ausgewiesenen Experten für erneuerbare Energien und dezentrale Versorgung begrüßen zu können. Wir wollen in den neuen Geschäftsfeldern Energieerzeugung und -speicherung stark wachsen. Hierbei können wir von seinen Erfahrungen in der Strategieentwicklung und mit komplexen Infrastrukturprojekten nur profitieren“, kommentiert **Jürgen Noch**, Geschäftsführer der Holding Westfalen Weser Energie, die Personalentscheidung.

Seit 2022 leitet der promovierte Physiker und Betriebswirt Laukamp das Unternehmen für Offshore-Netze WindGrid NV,



Foto: Westfalen Weser

Dr. Markus Laukamp

eine Tochter der Elia Group. Davor war er lange Jahre als Geschäftsführer bei Steag New Energies (heute: Iqony) und DONG Energy (heute: Ørsted) tätig.

Hans Beckhoff ist mit dem „Preis Deutscher Maschinenbau 2025“ ausgezeichnet worden. Die renommierte Auszeichnung, die seit 2006 von dem Fachmedium „Produktion“ vergeben wird, ehrt Unternehmerpersönlichkeiten, die im Maschinen- und Anlagenbau Maßstäbe gesetzt, Innovationen vorangetrieben und gesellschaftliche Verantwortung übernommen haben. Die Ehrung würdigt den Gründer, Geschäftsführer und Gesellschafter der Verler Beckhoff Automation GmbH & Co. KG für seine unternehmerische



Foto: Beckhoff

Vereint unternehmerischen Mut und visionäre Ideen Hans Beckhoff (rechts). Der Gründer, Geschäftsführer und Gesellschafter des Technologieunternehmens Beckhoff Automation in Verl und Träger der Rudolf-Diesel-Medaille 2025, hat den Preis „Deutscher Maschinenbau 2025“ erhalten.

14 Unternehmen und Märkte

Pionierleistung sowie zahlreiche Erfindungen. Beckhoffs visionäres Schaffen wurde dabei zum greifbaren Beispiel dafür, wie technologische Fortschritte verantwortungsbewusst gestaltet werden können. Als einer der ersten setzte er auf Standard-PCs zur Steuerung von Maschinen und Anlagen, um proprietäre Ansätze durch offene und flexible IT-basierte Lösungen zu ersetzen. 1986 brachte Beckhoff die erste PC-basierte Steuerung auf den Markt. Technologische Meilensteine wie unter anderem der erste optische Industriefeldbus Lightbus sowie modulare Busklemmen oder ein Echtzeit-Ethernet gehen auf ihn zurück. Herzstück der Automatisierung bei Beckhoff ist die Steuerungs- und Engineeringsoftware TwinCAT. Als Standard-Automatisierungsplattform vereint sie sämtliche Funktionen einer Maschine – von der Ablauf- und Bewegungssteuerung über integrierte Mess- und Analyseverfahren sowie die Bewegungssteuerung von Maschinen und Robotern bis hin zur Bildverarbeitung und Künstlichen Intelligenz.“

„Mit seiner Idee der PC-basierten Steuerungstechnik hat Hans Beckhoff nicht einfach nur eine technische Innovation geliefert – er trug entscheidend dazu bei, dem Maschinenbau den Weg in das digitale Zeitalter zu ebnen. Und zwar nicht theoretisch, sondern ganz praktisch. Sein Prinzip: Standardhardware, offene Schnittstellen, maximale Flexibilität – das war ein Befreiungsschlag für viele Maschinenbauer, gerade im Mittelstand“, würdigte **Claus Wilk**, Chefredakteur der ‚Produktion‘ und Laudator den Preisträger. „Beckhoff ist eine Idee, die Menschen verbindet – mit Technik, mit Werten, mit Haltung.“ Bis heute setze Hans Beckhoff auf Vertrauen bei der Führung seines Unternehmens: „Sie haben einen Ort geschaffen, an dem Denken erwünscht ist. An dem Ideen wachsen dürfen. An dem der Mensch zählt“, so Wilk.

Das Betonwerk der BETONT GmbH im Ravenna Park stellt seine Geschäftsfüh-



Teilen sich die Geschäftsführung vom BETONT Betonwerk im Ravenna Park Geschäftsführer Jerome Rasfeld freut sich auf die Zusammenarbeit mit Matthias Rüschhoff (rechts).

rung breiter auf – gemeinsam mit **Jerome Rasfeld** ist nun auch **Matthias Rüschhoff** mit für die Führung des Unternehmens, das 85 Mitarbeitende beschäftigt, verantwortlich. Die neue Position des 41-Jährigen bei BETONT sei allerdings mehr eine Rückkehr als ein Neuanfang, denn nach Abschluss seines Studiums war er zehn Jahre für die Bauunternehmung Fechtelkord & Eggersmann GmbH als Projektleiter und Kalkulator tätig. Das traditionsreiche Bauunternehmen aus Marienfeld und BETONT sind Schwester-gesellschaften innerhalb der Eggersmann Gruppe. Obwohl die Lage in der Baubranche allgemein als angespannt gilt, sei BETONT seit der Übernahme durch die Eggersmann Gruppe 2017 kontinuierlich gewachsen. Seit dem Antritt von Rasfeld als Geschäftsführer im Jahre 2020 nahm das Unternehmen eine rasante Entwicklung – zu diesem Zeitpunkt hatte das Werk ein jährliches Produktionsvolumen (Eigen- und Fremdproduktionsmenge) von rund 7.500 m³, 2022 waren es bereits rund 12.500 m³ und heute liege es bei etwa 15.500 m³. „Wir produzieren in unserem Werk konstruktive Stahlbetonfertigteile und Designelemente aus Sichtbeton – individuell oder in Serie. Diese Form der Vorfertigung von Elementen oder gar ganzen Modulen ist hocheffizient. Sie ist eine der Antworten auf die Herausforderungen, mit denen sich die Baubranche konfrontiert sieht“, erklärt Rasfeld. Durch

seine Zeit bei einem Unternehmen mit eigener serieller Fertigung im Stahl- sowie Betonfertigteilebau sei Matthias Rüschhoff ebenfalls bestens mit diesem Prinzip der Vorfertigung vertraut.

Auf der Bundeskonferenz der Wirtschaftsjunioren Deutschland in Chemnitz ist das neue Vorstandsteam für 2026 gewählt worden. Besonders erfreulich aus heimischer Sicht: Mit **Andreas Griesbach** gehört auch ein Vertreter der Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen dem Gremium an. Er übernimmt im Bundesvorstand das Ressort Training, nachdem er bereits zwei Jahre als Ressortleitung Mitglieder & Training im Landesvorstand NRW aktiv war. Griesbach bringt dabei nicht nur seine Verbandserfahrung, sondern auch seine berufliche Expertise ein: Als Gründer der Griesbach Consulting & Coaching GmbH und der YouLead – Sustainable Leadership Academy liegt sein Fokus auf Führungskräften: „Deren persönliche Entwicklung liegt mir beruflich und in unserer Verbandsarbeit besonders am Herzen. Deshalb freue ich mich umso mehr, nach zwei Jahren im Landesvorstand nun auch im Bund das Ressort Training verantworten zu dürfen.“

Neuer Bundesvorsitzender ist **Heiko Kösling**, Unternehmer und Seriengründer im Bereich Technologiekommunikation. Bereits 2024 wirkte er als Ressortinhaber Arbeit, Bildung & Zukunft im Bundesvorstand mit und war zuletzt



Starke Stimme aus Ostwestfalen im Bundesvorstand der Wirtschaftsjunioren Deutschland Andreas Griesbach (5. von links) von den Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen ist in den Bundesvorstand gewählt worden. Neuer Bundesvorsitzender ist Heiko Kösling (6. von links).

Foto: BETONT

Foto: WJD/Marcel Peege

stellvertretender Bundesvorsitzender. Neben Kösling und Griesbach gehören dem neuen Bundesvorstand außerdem noch an: **Carolin Hochmuth, Constance Kaysser, Ann-Catrin Gras, Andreas Griesbach, Kristin Kaysser, Dominik Schüle, Dominik Wahl, Svenja Köppe, Robert Koehn, Eva Geiselmann** und **Marielle Schäfer**. Geschäftsführer der Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen ist **Marlon Dreisilker**.



Pamela Klockenbrink

Pamela Klockenbrink hat die Geschäftsführung der Merkur Casino GmbH übernommen, einem Tochterunternehmen der Merkur Group, das 700 Spielstätten in Deutschland und Europa betreibt. Klockenbrink folgt damit auf **Meik Sellenriek**, der zum 1. Januar 2025 in den Vorstand der Merkur.com AG berufen wurde und seine bisherigen geschäftsführenden

Aufgaben nun in neue Hände übergibt. Gemeinsam mit **Benjamin Bredenkamp**, der weiterhin Teil der Geschäftsführung bleibt, wird die 52-Jährige künftig die Geschicke des Unternehmens leiten. Mit Klockenbrink verstärkt Merkur Casino seine Führungsspitze aus den eigenen Reihen: Ihre Karriere bei Merkur begann die Bad Oeynhauserin im Mai 2015

als Koordinatorin des nationalen und internationalen Controllings bei Merkur Casino. Zuletzt war sie fast zehn Jahre als Bereichsleitung Controlling bei der Merkur-Tochter tätig. Vor ihrem Eintritt in die Unternehmensgruppe prägte sie das Finanz- und Rechnungswesen internationaler Konzerne in verschiedenen Führungspositionen und leitete dort unter anderem Projekte in den Bereichen International Accounting und International Taxation. Klockenbrink verfügt über ein breites Repertoire an fundierten Branchenkenntnissen und freut sich auf die kommenden Herausforderungen: „Mein Ziel ist es, die erfolgreiche Entwicklung der Merkur Casino GmbH gemeinsam mit meinem Kollegen Benjamin Bredenkamp und unserem engagierten Team maßgeblich mitzugestalten und weiter voranzutreiben.“

Foto: Merkur Group

Bringen Sie Ihr **Leasing** einen Schritt weiter.

Als Ihr Leasing- und Mobilitätspartner ist Ayvens bei jedem Schritt für Sie da.



Better with every move.

ayvens
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

Ayvens ist eine Marke der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg.

Ein Gründer mit leuchtender Vision

Start-up Lichtwart aus Bünde hat bedeutenden Preis der Immobilienbranche gewonnen

Die Lichtwart GmbH, ein junges Technologieunternehmen aus Herford, hat bei der Verleihung des PropTech Germany Awards 2025 gleich doppelt abgeräumt. Es handelt sich um den bedeutendsten Start-up-Preis in der Immobilienbranche. In Frankfurt am Main wurde das Team um den Bänder Gründer Johannes Mailänder nicht nur zum Sieger in der Kategorie „Smarte Gebäudeeffizienz“ gekürt, es setzte sich auch gegen 216 Konkurrenten aus Europa durch und wurde zum Gesamtsieger des renommierten Preises ernannt. Lichtwart überzeugte die 50-köpfige Fachjury mit einer intelligenten IoT-Plattform, die automatisch Licht, Energie und Gebäudetechnik steuert. Das Ergebnis: massive Kosteneinsparungen, weniger CO₂-Ausstoß und eine erhebliche Entlastung für das Personal. Hinter dem Erfolg stehen die Gründer Johannes Mailänder und Gregor Giatagnas, deren Wurzeln tief in der Region und der Branche verankert sind. Schon Mailänders Urgroßvater gründete vor 80 Jahren eine Firma für Lichttechnik. Und für Mailänder geht es heute noch um Licht, nur in anderer Form: Viele Gebäude, insbesondere Tankstellen, leuchten rund um die Uhr und verbrauchen enorme Mengen an Strom. Gleichzeitig kämpfen sie mit dem Fachkräftemangel im technischen Bereich. Die Herforder Lösung kümmert sich um beides: Eine intelligente Box – so groß wie ein Pfund Butter – reduziert automatisch die Beleuchtung und andere



Foto: Lichtwart GmbH

Präsentiert stolz seine beiden Pokale Lichtwart-Gründer Johannes Mailänder aus Herford, der einmal den Gesamtsieg der PropTech Germany Awards und den Sieg in der Kategorie Smarte Gebäudeeffizienz geholt hat.

Energieverbraucher, wenn sie nicht gebraucht werden – das spare bis zu 60 Prozent der Energiekosten, schone Insekten und die Umwelt. Gleichzeitig hat das Personal über ein Dashboard alle technischen Anlagen im Blick und wird bei Störungen sofort informiert.

Die Jury lobte genau diesen praxisnahen Ansatz. Annelie Casper, stellvertretende Geschäftsführerin des GEFMA – Deutscher Verband für Facility Management: „Start-ups wie Lichtwart wissen, wo die Musik der Zukunft spielt. Bestandsgebäude bieten enormes Potenzial: mit datengetriebenen Lösungen sind Einsparungen bis zu 60 Prozent möglich.“

Bei Veranstaltungen wie auch dem Finale des Wettbewerbs ist Mailänder kaum zu übersehen – er trägt konsequent seinen

blauen Tankwart-Overall, kombiniert mit einer futuristisch leuchtenden Brille. Auf den ersten Blick wirkt das ungewöhnlich, doch hinter diesem Auftritt steckt eine klare Strategie: „Der Overall ist auch eine Hommage an meine Wurzeln. Mein Großvater hatte in Bünde ein Unternehmen für Lichtwerbung und hat noch zu einer Zeit gearbeitet, in der Service und Handwerk sichtbar waren und hoch geschätzt wurden – der Tankwart war also eine Art Gastgeber und gute Seele vor Ort. Dieses Bild will ich ins Jetzt übertragen. Heute kümmern wir uns um die Gebäudetechnik unter anderem von Tankstellen – nur eben digital und smart vernetzt“, erklärt der Unternehmer. Die leuchtende Brille wiederum steht für die Zukunft: „Ich will, dass jeder sofort erkennt: Wir machen etwas Besonderes und sehen etwas, das andere vielleicht noch nicht sehen können – Einsparpotential, um die Milchstraße wieder sichtbar zu machen. Deshalb gehört das Leuchten einfach dazu.“

Lichtwart wurde 2020 von Gregor Giatagnas und Johannes Mailänder gegründet. Die beiden Gründer nahmen 2023 am Accelerator Programm der Founders Foundation, einer Tochtergesellschaft der Bertelsmann Stiftung, in Bielefeld teil. Dort lernten sie ihren dritten Mitgründer, den Relayr-Mitgründer Jackson Bond, kennen, der 2024 bei Lichtwart eingestiegen ist und so das Gründerteam komplettiert. Bekannte Kunden des Start-ups sind Hanse Merkur, der Batteriehersteller Varta und Hoyer Tankstellen.

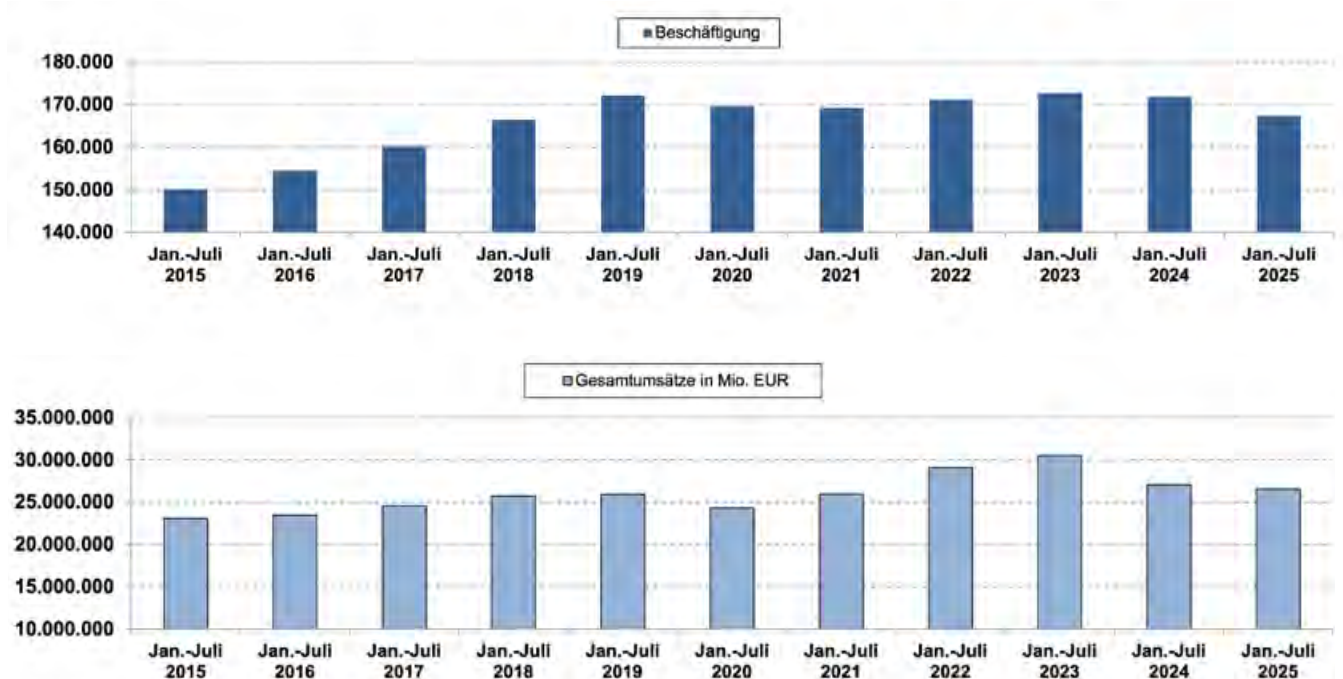
JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Verarbeitendes Gewerbe in Ostwestfalen (Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten)

GRAFIK DES MONATS



Quelle: IT.NRW/IHK-Berechnungen

Die ostwestfälischen Industriebetriebe mit mehr als 50 Beschäftigten erwirtschafteten von Januar bis einschließlich Juli 2025 einen Umsatz von knapp 26,6 Milliarden Euro. Das ist ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 1,8 Prozent. Die Industrieumsätze liegen damit in der längerfristigen Betrachtung nur noch knapp über den Umsätzen des Jahres 2021. Über alle Industriebranchen hinweg rückläufig ist auch die Zahl der

Beschäftigten in den Betrieben des monatlichen Meldekreises. Sie ist um 2,6 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen, auf 167.320 Beschäftigte. Innerhalb der ostwestfälischen Industrie konnten unter den sieben umsatzstärksten Branchen nur die Hersteller von Nahrungsmitteln und von Metallerzeugnissen zulegen. Beide konnten ihre Umsätze gegenüber dem Vorjahreszeitraum um etwas mehr als drei Prozent steigern. Die Hersteller von Nahrungsmitteln um 3,4 Pro-

zent auf 5,8 Milliarden Euro, die Hersteller von Metallerzeugnissen um 3,3 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. Alle Angaben sind nicht preisbereinigt, Preiserhöhungen spiegeln sich also auch in den Umsatzzahlen wider. Deutlich im Minus bewegen sich bei den Umsätzen dagegen Hersteller von elektrischen Ausrüstungen (-9,2 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro) und die Hersteller von Gummi- und Kunststoffwaren (-10,9 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro).

HERBST
SALE
für meine Luxus-Momente

WHIRLPOOL
CENTER

SHOWROOM
BIELEFELD
whirlpool-center.de

„Symbol des Miteinanders“

FREUND Maschinenfabrik feiert Einweihung der neuen Smart Factory

Die FREUND Maschinenfabrik GmbH & Co. KG hat am Frankfurter Weg in Paderborn die Einweihung ihrer neuen Smart Factory gefeiert – rund 300 Gäste kamen, darunter Mitarbeitende und ihre Familien, Geschäftspartner, Vertreter von Verbänden und Institutionen sowie viele am Bau Beteiligte. In seiner Ansprache zeigte sich Geschäftsführer Robert Freund bewegt: „Heute feiern wir gemeinsam einen bedeutenden Meilenstein unserer Geschichte: die Einweihung unserer neuen Smart Factory. Für unser Unternehmen, für unser Team – und für die Region Paderborn. Es ist ein Tag voller Stolz, Dankbarkeit und Vorfreude.“ Die neue Fabrik sei nicht nur ein technologisches Projekt, sondern auch Ausdruck der Unternehmenskultur. „Wir wollen mehr als nur Maschinen bauen. Wir wollen Verantwortung abgeben, Chancen bieten und Erfolge gemeinsam feiern. Unsere neue smarte Fabrik ist ein Symbol dieses Miteinanders“, betonte Freund und bedankte sich bei den Mitarbeitenden, Bauhelfern und Partnern, die mit Leidenschaft,

Ideen und Durchhaltevermögen den Umbau einer ehemaligen Textilfabrik in eine hochmoderne Produktionsstätte ermöglicht hätten. Über 100 Menschen arbeiten nun in Paderborn, weltweit beschäftigt FREUND rund 150 Mitarbeitende.

Bei geführten Rundgängen durch die Hallen und Büros zeigten sich die Gäste beeindruckt von modernster Robotertechnik, digitaler Produktionssteuerung und nachhaltigen Baukonzepten. Besonderen Anklang fand die Gestaltung der großzügigen Räumlichkeiten – diese bieten viel Platz für Ideen und Austausch, aber auch stille Rückzugsmöglichkeiten sind vorhanden. Die originelle, sehr individuelle und trotzdem funktionelle Gestaltung strahle Wohlfühlatmosphäre aus. All das sei Ausdruck für die Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitenden, zugleich bekräftige FREUND mit der neuen Smart Factory seine Rolle als international anerkannter Technologieführer in der Fleischgewinnung und helfe so, dass diese Prozesse möglichst human für Mensch und Tier ablaufen. Das Familienunternehmen mit über 100-jähriger



Foto: Gipfelstürmer Agentur GmbH, Paderborn

Setzt mit der neuen Smart Factory ein Zeichen
Robert Freund, Inhaber der FREUND Maschinenfabrik GmbH & Co. KG und geschäftsführender Alleingesellschafter (rechts).

Tradition erzielt nach eigenen Angaben aktuell einen Gruppenumsatz von rund 25 Millionen Euro und wachse seit Jahrzehnten kontinuierlich um durchschnittlich zehn Prozent pro Jahr. „Unsere Fabrik ist kein Schlusspunkt, sondern ein Aufbruch. Sie zeigt, dass wir aus Tradition und Innovation unsere Zukunft bauen – und dass wir alles schaffen können, wenn wir als Team zusammenhalten“, betont Freund.

Lassen Sie uns IHRE ANZEIGE zum ERFOLG machen!



Als Ihr Medienberater bin ich
gerne für Sie da.
Sprechen Sie mich an!

Lars Brockmann
Tel. 05261 6690215
owi@amm-lemgo.de

**ALLE INFOS
UND PREISE:**



Was, wann, wo in Ostwestfalen



Foto: Chat GPT/KI generiert

Innovation trifft Markt: Geschäftsmodelle neu denken

Wie sehen Geschäftsmodelle aus, die nicht nur heute funktionieren, sondern auch morgen bestehen? Der 12. Ostwestfälische Innovations-

kongress (OWIKon) bringt Vordenker, Start-ups, Wissenschaftler und etablierte Unternehmen zusammen, um neue Wege der Wertschöpfung zu beleuchten. Am **Mittwoch, 10. Dezember**,

gibt es in der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld ab 15.00 Uhr praxisnahe Einblicke, spannende Impulse und die Chance zum aktiven Austausch mit Innovationsmachern. Entdecken Sie, wie aus Ideen marktreife Strategien werden können. Die Teilnahme ist nach Anmeldung kostenlos.

Kontakt: Uwe Lück, IHK Ostwestfalen
Tel.: 0521 554-108
E-Mail: u.lueck@ostwestfalen.ihk.de.

Weitere Informationen
und Anmeldung ▶



Bielefeld singt wieder Weihnachtslieder im Stadion

Nach der erfolgreichen Premiere im Vorjahr veranstalten Bielefeld Marketing und der DSC Arminia Bielefeld am **Sonntag, 21. Dezember**, zum zweiten Mal „Bielefeld singt!“. Beginn ist um 17.30 Uhr. Die Liedtexte werden über LED-Leinwände und über Banden im Stadion abgespielt. Rund 18.000 Menschen besuchten 2024 das erste gemeinsame Singen im Stadion. Als Unterstützung für den großen Mitmach-Chor im Stadion stimmen Sänger und Musiker auf der Terrasse der Osttribüne die Weihnachtslieder an. Als Moderator führt Arne Heger durch das Programm. Als programmatischer Leiter plant Tobias Richter die Auswahl der Weihnachtsmusik – mit sowohl kirchlichen als auch weltlichen Liedern. Der 30-köpfige Show-Chor „Groophonik“ von Tobias Richter, das OWL Jazzorchester unter der Leitung von Daniel Reichert mit der vielseitigen Solistin Ulrike Wahren sowie die Bläserinnen und Bläser aus den Evangelischen Bläserchören OWL begleiten mit rund 180 Musikern die Veranstaltung. Für gemütliche Weihnachtsatmosphäre sorgt das ASH Arena Catering von Arminia Bielefeld mit Glühwein, Punsch, Waffeln und Bratwurst. Tickets gibt es im Vorverkauf, ein Sitzplatz kostet zehn Euro (ermäßigt sieben Euro), eine



Foto: Bielefeld Marketing/Tim Fröhlich

„Bielefeld singt“ Zur Premiere kamen 2024 mehr als 18.000 Zuschauer in die SchücoArena. In diesem Jahr wird auch der Oberhang der Osttribüne für den Ticketverkauf freigegeben, sodass weitere Platzkapazitäten entstehen.

Stehkarte sechs Euro (ermäßigt drei Euro). Karten sind im DSC-Ticketshop unter shop.arminia.de erhältlich. Die Veranstaltung dauert rund 90 Minuten.

Weitere Infos zu
„Bielefeld singt!“ ▶



www.owi-magazin.de

ONLINE LESEN, INFOS
UND ANZEIGENPREISE:



„Best of Recht“ –

Wissenswertes rund um die GmbH-Geschäftsführung

In der IHK-Reihe „Best of Recht“ dreht sich alles um verschiedene Aspekte der GmbH-Geschäftsführung – darunter Arbeitsrecht, Sozialversicherung, Haftung. Der wesentliche Rechtsrahmen wird kompakt dargestellt und es werden konkrete Handlungsstrategien aufgezeigt, um Risiken für die

Geschäftsführung erfolgreich zu vermeiden. Die Informationsveranstaltung findet am **Dienstag, 11. November**, von 16.00 Uhr bis 18.00 Uhr im IHK-Gebäude in Bielefeld statt. Zu den Referenten zählen Friederike Streitbürger (Arbeitsrecht), Dr. Ralf Leiner (Sozialversicherung) und Dr. Arnd Wiebusch sowie Dr. Linus Meyer (Haftung), die alle Partner der Bielefelder Rechtsanwaltskanzlei Streitbürger sind.

Stiftung Lesen: Bildung fördern für ein starkes Miteinander

Am **Freitag, 21. November**, ist Bundesweiter Vorlesetag – auch die Stiftung Lesen macht sich für Bildung in Deutschland stark. Unter dem Jahresmotto „Vorlesen spricht Deine Sprache“ lenkt der Aktionstag die Aufmerksamkeit auf die nachhaltige Wirkung des Vorlesens auf Kinder und unsere Gesellschaft. Unternehmerinnen und Unternehmer können die Gelegenheit nutzen und ihre Mitarbeitenden in Kitas und Schulen schicken, damit diese dort vorlesen – dafür spenden sie der Einrichtung die passende Bücherbox der Stiftung Lesen. So geben die Mitarbeitenden wertvolle Vorleseerfahrung weiter und als Unternehmen machen Sie Ihr Engagement fürs Vorlesen auf den Boxen sichtbar.



Illustration: © Gert Albrecht für DIE ZEIT, Stiftung Lesen, Deutsche Bahn Stiftung

Mehr Informationen unter:

www.stiftunglesen.de/corporate-volunteering

www.vorlesetag.de



Foto: Medienzunft Berlin/stock.adobe.com

Wenn der Zoll vor der Tür steht – richtiges Verhalten bei Kontrollen

Gemeinsam mit dem Hauptzollamt Bielefeld – Finanzkontrolle Schwarzarbeit – laden die Industrie- und Handelskammern Ostwestfalen zu Bielefeld und Lippe zu Detmold am **Donnerstag, 13. November**, von 10.00 bis 11.30 Uhr zur kostenlosen

Online-Informationsveranstaltung „Wenn der Zoll vor der Tür steht – richtiges Verhalten bei Kontrollen“ ein.

Die Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) überprüft bundesweit die Einhaltung von Vorschriften des Arbeitsmarktes. Dies dient der Verhinderung von Schwarzarbeit und illegaler Beschäftigung. Die Veranstaltung gibt Einblicke in die Aufgaben der Finanzkontrolle Schwarzarbeit sowie praxisnahe Hinweise, wie eine Kontrolle abläuft und wie sich Unternehmen korrekt verhalten sollten, wenn Prüferinnen und Prüfer des Zolls vor Ort erscheinen. Die Themen: Ablauf einer Kontrolle durch die Zollverwaltung, Rechte und Pflichten von Unternehmen, typische Fragen und Unterlagenanforderungen und Zusammenarbeitsbehörden der Zollverwaltung. Referenten sind Dirk Waschul und Olaf Göttner vom Hauptzollamt Bielefeld, Finanzkontrolle Schwarzarbeit. Die Experten stehen anschließend für Fragen zur Verfügung.

Mehr Informationen ►



Foto: Studio Romantic/stock.adobe.com

Die Themenreihe „Orientierung im Studium“ der staatlichen Hochschulen in OWL ist gestartet und bietet Studierenden alle zwei Wochen einen Online-Vortrag mit Impulsen bei studienbezogenen Fragen, Zweifeln oder Veränderungswünschen. In der Themenreihe geht es um Selbstorganisation, Berufsorientierung, Bewerbungsunterstützung oder mögliche Alternativen bei Studienaustieg. Die Veranstaltungen finden alle zwei Wochen mittwochs um 13.10 Uhr digital statt und sind kostenlos. Eine Anmeldung ist nicht erforderlich.

Die Einwahldaten gibt es kurz vor
Veranstaltungsbeginn hier ▶



Dienstag, 04. November
**Entsendung in das
Vereinigtes Königreich**
Online-Veranstaltung
(Teilnahme kostenlos)
10.00 bis 11.30 Uhr

Weitere Informationen ▶



Mittwoch, 12. November
**Kenia & Tansania:
Wirtschaftspotenziale
in Ostafrika nutzen**
10.00 bis 11.30 Uhr

Weitere Informationen ►



Mittwoch, 26. November
**Malaysia Spotlights: ASEAN Update |
Markteintritt | Recht | Halal**
Online-Veranstaltung
(Teilnahme kostenlos)
09.00 bis 11.00 Uhr

Weitere Informationen ▶



Made in Ostwestfalen

Innovative Produkte, die Unternehmen aus der Region neu auf den Markt bringen

OLDERDISSEN

Tierpark-Kalender 2026 erhältlich



Foto: Sarah Jonek/Stadtwerke Bielefeld

Ein junges Sikawild ziert den Titel des neuen Kalenders aus dem Bielefelder Heimat-Tierpark Olderdissen. Die Fotografin Sarah Jonek hat altbekannte Besucherlieblinge wie Bär, Hochlandrind und Wolf sowie nicht so oft gesehene Bewohner des Tierparks – zum Beispiel Steinmarder, Schwarzmilan und Marmelente – mit ihrer Kamera eingefangen. Die Stadtwerke Bielefeld als Herausgeber spenden pro verkauftem Exemplar sechs Euro an den Tierpark. Der Kalender 2025 wurde 1.842-mal verkauft. 11.052 Euro flossen somit nach Olderdissen in das Wolfsgehege. Der Kalender kostet elf Euro und ist im Kundenzentrum Jahnplatz Nr. 5, im Service-Center moBiE im Stadtbahntunnel Jahnplatz, in der Tourist-Information in der Wissenswerkstatt, in der Bielefelder und Gütersloher Geschäftsstelle der Neuen Westfälischen oder online sowohl im Shop der NW als auch bei Bielefeld Marketing erhältlich.

www.stadtwerke-bielefeld.de

HETTICH

Gemeinsam neues Schubkastensystem entwickelt

Wie macht man aus zwei gut funktionierenden Schubkastensystemen eines? Dieser und weiteren Fragen haben sich pronorm und Hettich gemeinsam gestellt und mit proTech X ein Schubkastensystem entwickelt, das hohe Designansprüche erfüllt und gleichzeitig den Fertigungsprozess auf ein deutlich effizienteres Level hebt. Herausforderung: das neue Schubkastensystem sollte durch ein besonders schlankes, geradliniges Design bestehen, sich für eine industrielle Fertigung eignen und die Möglichkeit bieten, alle Produktlinien des Küchenherstellers pronorm durch unterschiedliche Designvarianten innerhalb eines Systems abzubilden. Wie passend, dass Hettich bereits ein Schubkastensystem entwickelt hatte, speziell für automatisierte Fertigungsprozesse, das maschinenunabhängig nahezu in jede Anlage eingebunden werden kann. Ergebnis: ein nur elf Millimeter schmales Schubkastensystem in den Farben Anthrazit und Titan sowie in den Varianten proTech X pure als Standard mit geschlossenen Zargen, proTech X glassCase mit Glaszarge und proTech X pureMaxi mit einer Zargenhöhe von 251 mm.



Foto: HETTICH

Die großen Stärken von ExeoTech von Hettich: hohe Automatisierungsfähigkeit des Schubkastensystems bei gleichzeitig anspruchsvollem Design und hoher Montagefreundlichkeit. Für pronorm ein Grund, sich diesen Vorsprung zu sichern.

www.hettich.com

COR

Upgrade der Mell Polsterbank

2017 vom Designer-Duo Jehs + Laub für den Wohnbereich entwickelt, ist die Mell Polsterbank nun – durch zusätzliche Elemente – auch ideal für den Objektbereich einsetzbar. Offene Grundrisse von Wohnungen oder Büros zonieren? Viele Menschen auf wenig Raum Platz nehmen lassen? Gegensätze, die die Mell Bank optimal vereine. Zu einem Allround-Talent werde die Bank durch S-Konfigurationen, Kreise oder Halbkreise, auch endlos langgestreckte Sitzbänke seien gestaltbar – und das in Kombination mit niedrigen, hohen oder ganz ohne Rücken- und Armlehnen. Nicht nur wo gespielt, gekocht und gegessen wird, finde die Mell Bank Anwendung – mit dem



Foto: COR

Überstandselement und Ablagetablear sowie den Mell Bistrotischen sei sie die optimale Lösung für Wartezonen, Kantinen, Bildungseinrichtungen oder Konferenzräume.

www.cor.de

**Mit einem Sprung
zum gesunden Betrieb**

**Gesunde
Menschen,
starke
Wirtschaft**

Frank Ziegenbein, Geschäftsführer der LIPPE REHA: „Die Menschen brauchen die Wirtschaft, die Wirtschaft braucht die Menschen – optimistisch, gesund und voller Tatendrang!“

Die BGF-Koordinierungsstelle Nordrhein-Westfalen ist Ihr erster Ansprechpartner, wenn es um Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) geht.

Kostet nix, bringt viel: Springen Sie jetzt!
www.bgf-koordinierungsstelle.de/nrw



BGF
Koordinierungsstelle
NORDRHEIN-WESTFALEN

**Jetzt
Beratungs-
anfrage
starten!**





Wirtschaft macht mobil



Foto: Marcel Mücke/stockadobe.com

Von der Schraube bis zur Software, vom Kleiderbügel bis zum Panzerglas – die Chancen, mit der Bundeswehr ins Geschäft zu kommen, stehen besser denn je. Das von der Bundesregierung ausgelobte Sondervermögen von 500 Milliarden Euro für die Truppe steht sinnbildlich für den großen Bedarf. Aufträge bis zu einer Million Euro sollen künftig auch bei den Bundeswehr-Standorten vor Ort ohne kompliziertes Ausschreibungsverfahren an qualifizierte Unternehmen vergeben werden können. Kurzum: ein Markt, den ostwestfälische Unternehmen nutzen können, um Absatzmärkte zu erweitern und um resilienter zu werden.

Die Bundeswehr – nie hat sie mehr im Fokus gestanden als aktuell. In einer Zeit, in der – ausgelöst durch den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine – die Sicherheit in Europa zum zentralen Thema wird. Mit Jürgen Behlke, Geschäftsführer bei der IHK Ostwestfalen, hat die Wirtschaftsorganisation einen ausgewiesenen Experten in den eigenen Reihen. Der Oberstleutnant der Reserve hält fest: „Sicherheit ist längst keine reine Aufgabe von Politik und Militär mehr. In Zeiten geopolitischer Spannungen, disruptiver Krisen und hybrider Bedrohungen rückt die Wirtschaft in eine Schlüsselrolle: als Garant für Versorgung, Infrastruktur – und zunehmend auch als Partner bei Innovation, Forschung und Rüstung.“ Deutschland müsse seine Wehr- und Verteidigungsfähigkeit neu denken. Das betreffe nicht nur die Bundeswehr, sondern auch das Zusammenspiel mit Staat, Gesellschaft – und der Wirtschaft.

WANDEL BIETET CHANCEN

Für Ostwestfalen bietet dieser Wandel Chancen: Die regionale Wirtschaft ist leistungsfähig, innovationsstark und exportorientiert – und sie kann in einer engeren Partnerschaft mit der Bundeswehr sowie den großen Systemhäusern der Rüstungsindustrie zusätzliche Absatzfelder erschließen. „Bundeswehr-Wirtschaft“ – so lautete daher der Titel einer IHK-Veranstaltung, die Jürgen Behlke, IHK-Zweigstellenleiter in Paderborn und Höxter,



Foto: Jörg Deibert/IHK Ostwestfalen

Bundeswehr trifft Wirtschaft IHK-Geschäftsführer Jürgen Behlke, der ehemalige Europaabgeordnete Elmar Brok, IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, Dirk Franke, Oberst i. G. vom Landeskommando NRW, Rüdiger Skrzipietz von der GuS glass + safety GmbH & Co. KG, Andreas Buthe von der Fischer Panda GmbH und Götz Witzel von der WIMCOM GmbH (von links).

organisierte. Im Fokus standen die Chancen, die Bundeswehr als neuen Kunden zu gewinnen. Zu den Gästen zählte Götz Witzel von der Military Business-Beratungsagentur WIMCOM GmbH aus Höhr-Grenzhausen. Seine Empfehlung: „Stellen Sie sich dem Wettbewerb, partizipieren Sie vom mit 500 Milliarden Euro ausgelobten Sondervermögen der Bundesregierung und nutzen Sie Ihre Chancen. Von Rasenmähern bis zu Satelliten, von Frikadellen bis zu Kleiderbügeln – die Bundeswehr benötigt alles.“ Dabei gab Witzel Einblicke in konkrete Bedarfe und zeigte Kooperationsmöglichkeiten auf, etwa über die bereits bestehenden rund 1.000 Systempartner der Bundeswehr.

ZAHLEICHE ABSATZMÖGLICHKEITEN

Die Einsatzfähigkeit der Bundeswehr hängt entscheidend von funktionierenden Versorgungsketten ab. Im Krisenfall wird Deutschland zur logistischen Drehscheibe für NATO-Operationen. Dabei sind bereits heute ostwestfälische Unternehmen wichtige Partner: Logistiker, Lebensmittelhersteller, Handwerksbetriebe oder spezialisierte Zulieferer sichern, dass Truppen bewegt, gepflegt und untergebracht werden können. Die Anforderungen steigen: Geschwindigkeit, Skalierbarkeit und Verlässlichkeit sind unverzichtbar. Neben klassischen Gütern werden auch IT-Dienstleistungen, Notfall-Infrastrukturen oder digitale Plattformen benötigt. Für Unternehmen der Region ergibt sich daraus ein breites Feld an Absatzmöglichkeiten – vom Spezialtransport über Notstromversorgung bis hin zu hochsicheren Softwarelösungen.

FIRMENPHILOSOPHIE ÜBERPRÜFEN

Die IHK-Veranstaltung zeigte Beschaffungsprozesse der Bundeswehr und der großen Rüstungsfirmen auf. Auch ging es darum, eigene Lieferpotenziale zu identifizieren und die eigene Firmenphilosophie mit der Rolle als Wehrtechniklieferant zu überprüfen. Sich als Partner der Bundeswehr zu positionieren und so zur Sicherheit Deutschlands beizutragen – für Rüdiger Skrzipietz von der GuS glass + safety GmbH & Co. KG aus Lübbecke ist das kein Neuland. Bereits seit 48 Jahren produziert das Unternehmen Winkelspiegel und Panzerglas für die Bundeswehr. Skrzipietz erklärt,



Foto: GuS glass + safety GmbH & Co. KG

Überblick behalten Seit fast einem halben Jahrhundert stellt die GuS glass + safety GmbH & Co. KG aus Lübbecke Winkelspiegel und Panzerglas für die Bundeswehr her.

wie die Zusammenarbeit mit den deutschen Streitkräften funktioniert: „Zunächst sollte man einen langen Atem haben. Es nimmt viel Zeit in Anspruch, um als Lieferant registriert zu werden“. Mitbringen sollten Unternehmen die passenden Voraussetzungen wie das notwendige Marktverständnis, die passende Organisationsstruktur, die richtigen Produkte und Services, den Marktzugang sowie ein gut funktionierendes Netzwerk. Skrzipietz wies darauf hin, dass es eher um eine langfristige, strategische Partnerschaft gehe, nicht um einen einmaligen Geschäftsabschluss: „Hinter den Ausschreibungen steckt oft zeitraubende Bürokratie. Auch muss man sicherstellen können, lange Produktzyklen beliefern zu können.“

Auch die Fischer Panda GmbH aus Paderborn, Hersteller von Stromgeneratoren, beliefert die Bundeswehr. Andreas Buthe weiß: „Die Produktionsvorgaben und sonstige Anforderungen der Bundeswehr müssen exakt eingehalten werden. Wenn man das schafft, dann ergeben sich viele Vorteile als Lieferant: Die Abnahmen sind garantiert und das Zahlungsziel vergleichsweise kurz.“

DROHNENABWEHR ALS HERAUSFORDERUNG

Spätestens seit dem russischen Angriffskrieg auf die Ukraine spielen bewaffnete Drohnen in militärischen Konflikten eine verheerende Rolle. Und auch sonst verbreiten sie Unsicherheit, wie die jüngsten Drohnensichtungen über Militär-Flughäfen in Dänemark, über kritischer Infrastruktur in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern oder dem Flughafen München zeigen. Die Sicherheitsbehörden gehen von Spionage-Flügen aus, die NATO ist alarmiert.

Umso wichtiger werden Abwehrstrategien gegen den unbefugten oder missbräuchlichen Einsatz von Drohnen.



Autark Die Fischer Panda GmbH aus Paderborn liefert ihre Stromgeneratoren auch an die Bundeswehr.

Welche dies sein könnten, hat ein aktueller Workshop mit knapp 50 Teilneh-

menden bei der Industrieanlagen-Betriebsgesellschaft mbH (IABG) am Standort in Lichtenau, Kreis Paderborn, gezeigt. Eingeladen hatten dazu auch InnoZent OWL e. V. und die insensiv GmbH.

„Das Thema Drohnen begleitet uns seit vielen Jahren“, erklärt Dr. Roger Schäfer, Standortleiter der IABG in Lichtenau. Bereits 2015 hat das Unternehmen ein eigenes Testfeld für diese Art von Fluggeräten eingerichtet. Hier werden – gemeinsam mit Industriepartnern, Hochschulen und Start-ups – neue Technologien erprobt und bewertet. Die IABG mit Hauptsitz in Ottobrunn bei München zählt nach Unternehmensangaben zu den führenden Hightech-Dienstleistern in Europa. Das Unternehmen beschäftigt an neun Standorten rund 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt einen Jahresumsatz von 235 Millionen Euro.

„Anfangs lag der Fokus beim Thema Drohnen auf der Absicherung von Großveranstaltungen.“ Heute umfasst das Aufgabenspektrum Studien für die Bundeswehr und Industrie, Untersuchungen zur elektronischen Störwirkung, so genanntes Jamming, Tests und Simulationen, die Absicherung von Liegenschaften sowie Fragestellungen zur Zulassung unbemannter Systeme. „Drohnen und Drohnenabwehr sind ein hochsensibles Feld“, betont Schäfer. Besonders durch neue Anbieter, vor allem aus dem Start-up-Bereich, sei der Markt derzeit in Bewegung. Schnelle Innovationszyklen und technologischer Fortschritt erforderten eine flexible Beschaffung und unabhängige Expertise. „Gerade unter diesen Rahmenbedingungen gewinnt unsere Rolle als produktneutraler Dienstleister an Relevanz“, so Schäfer weiter. „Wir unterstützen bei der Beschaffung und begleiten die Entwicklung eines Marktes, der international weiter an Bedeutung gewinnt.“





Foto: insensiv develop

Abwehr Christian Gieselmann von der insensiv develop aus Bielefeld zeigt, wie sich Drohnen mittels „String Shot Launcher“ bekämpfen lassen.

NEUEN WACHSTUMSMARKT ERSCHLIESSEN

Ein Beispiel, wie ein etabliertes Unternehmen sich das Themenfeld „Drohne“ erschließt und sich für diesen Wachstumsmarkt „Defence“ öffnet, liefert die in Bielefeld ansässige insensiv GmbH mit ihrer neuen Tochtergesellschaft insensiv develop. „Das Kerngeschäft von insensiv ist Rücknahmetechnik, insbesondere die Produktion von Erkennungseinheiten zur Verifizierung von Pfandgebinden an Leergutrücknahme-Automaten im Supermarkt“, erklärt Geschäftsführer und Inhaber Christian Gieselmann. Zusätzlich habe insensiv mit seinen rund 90 Mitarbeitenden in den vergangenen Jahren auch ein Vogel-Erkennungssystem für Windkraftanlagen entwickelt und an den Markt gebracht. „Da sich insensiv in den letzten Jahrzehnten technologische Exzellenz in der Bildverarbeitung,ameratechnik und Steuerungstechnik aufgebaut hat, wird die neugegründete 100-prozentige Tochtergesellschaft ‚insensiv develop‘ diese Kompetenz als Venture Builder nutzen, um innovative Technologien systematisch zu marktreifen Produkten und eigenständigen Geschäftseinheiten weiterzuentwickeln“, erklärt

Alena Kuhlmeier, Leiterin Strategie und Organisation bei insensiv develop, die Zielsetzung. „Und das Thema Drohnen und Drohnenabwehr ist ein Themenschwerpunkt der insensiv develop, da Christian Gieselmann mit seinem Team in den letzten Jahren bereits verschiedene Konzepte entwickelt hat, die in diesem Anwendungsbereich von Nutzen sein können.“

So präsentierte Gieselmann bei der Veranstaltung ein breites Spektrum an Ansätzen von der Entdeckung von gegnerischen Drohnen, über den autonomen Betrieb von Abwehrdrohnen mittels einer Plattform, bei der auch der Starkwindschutz berücksichtigt werde, bis hin zu einem Ansatz für ein waffenscheinfreies Wirkmittel gegen Drohnen, dem sogenannten „String Shot Launcher“, der auch live vorgeführt wurde. Hierbei werde mit einem Paint-Ball-Markierer ein Geschoss auf die Drohne gerichtet, dessen zwei Halbschalen sich im Flug öffnen, sodass sich die dazwischen befindliche Schnur um die Rotoren der Drohne wickelt und diese dadurch zum Absturz bringt. Zum Thema Drohnen-Detektion wurde Kameratechnik vorgestellt, die für das insensiv-Produkt „bird.ification“ genutzt werde. Dieses sogenannte Anti-Kollisions-System erkenne Vögel im Anflug auf Windkraftanlagen und schaltet dann die Turbinen ab. Die Kameratechnik ließe sich auch für die Drohnenerkennung einsetzen. Die Präsentation habe gezeigt, wie vielfältig die Anforderung und die Lösungsansätze seien und warum es deshalb wichtig sei, weitere Unternehmen mit ins Boot zu holen. „Aus unserer Sicht ist es sinnvoll, in einem ganzheitlichen, integrativen Lösungsansatz mit verschiedenen Modulen zu denken“, so Kuhlmeier. „Unser Ziel war es, in den Austausch zum Thema Defence und Dual Use zu kommen und Feedback zu unseren Lösungsansätzen zu erhalten. Durch die weiteren Kontakte im Netzwerk erhoffen wir uns mittelfristig Partner zu identifizieren, mit denen wir Produktideen in diesem Bereich gemeinschaftlich zu marktfähigen Produkten weiter entwickeln können“, zieht Gieselmann zufrieden Fazit.

DEFENSE & DUAL USE-NETZWERK ETABLIEREN

InnoZent-Projektleiter Lukas Dalhoff unterstreicht, dass es Ziel sei, in der Region ein Netzwerk zu „Defense & Dual Use“ voranzutreiben. Seit circa einem Jahr führe er dazu Gespräche

mit Politik, Verwaltung, und Industrie. Die Vorbereitungszeit für den Workshop habe gut sechs Wochen betragen. Einige Unternehmen in der Region seien bereits in dem Bereich tätig, etliche scheuten sich, damit an die Öffentlichkeit zu treten. Das neue Netzwerk soll deshalb als Plattform für Unternehmen, Forschungseinrichtungen, politische Akteure und Anwender dienen, die bereits im Bereich Verteidigung und Zivilschutz tätig seien oder künftig Dual-Use-Innovationen entwickeln und zur Stärkung der europäischen Sicherheits- und Technologiefähigkeit beitragen möchten. „Initiativen wie das deutsche Sondervermögen I und II für die Bundeswehr sowie die europäische Initiative ‚ReArm Europe‘ verdeutlichen den wachsenden Bedarf an innovativen, eigenständigen Technologien im Bereich Verteidigung, Zivilschutz und Dual Use“, so Dalhoff.

SYSTEME VERZAHNEN

Es habe ein Umdenken eingesetzt, betont Behlke: „Die jahrzehntelange Reduzierung militärischer Infrastruktur ist gestoppt.

Heute stehen Modernisierung und Ausbau im Vordergrund. Für die verbliebenen Kasernen und Standorte bedeutet das erhebliche Investitionen in Energieversorgung, Unterkünfte, Ausbildungsstätten oder Sicherheitstechnik.“ Das eröffne der regionalen Wirtschaft vielfältige Perspektiven – so profitieren Bauwirtschaft und Handwerk von Sanierung und Neubau, die Energie- und Umwelttechnik liefert Lösungen für Nachhaltigkeit und Versorgungssicherheit, Digitale Unternehmen können Smart-Building-Technologien oder Sicherheitslösungen beisteuern und auch im Bereich Personal und Qualifikationen gebe es Schnittstellen.

Der Oberstleutnant: „Die Diskussion um Wehrpflicht oder alternative Dienstmodelle lenkt den Blick auf Fachkräfte. Bundeswehr und Wirtschaft stehen hier vor ähnlichen Herausforderungen. Ein kluges Verzahnen der Systeme kann beiden Seiten nutzen: Anerkennung militärisch erworbener Qualifikationen, flexible Modelle für Reservistinnen und Reservisten oder gemeinsame Ausbildungsinitiativen.

Fortsetzung auf Seite 30 ►



Foto: IABG

Netzwerk etablieren Bei der Industrieanlagen-Betriebsgesellschaft mbH in Lichtenau trafen sich knapp 50 Akteure aus der Region, um sich über die Zusammenarbeit im Bereich „Defense & Dual Use“ auszutauschen.



Für Unternehmen eröffnet das Chancen, frühzeitig Kontakt zu jungen Menschen aufzubauen, die zunächst zur Bundeswehr gehen – und später mit wertvollen Kompetenzen in die Wirtschaft wechseln.“ Dazu passt der Appell von Bundeskanzler Friedrich Merz, als er im Juni, am Tag der deutschen Industrie, sagte: „Geld ist nicht das entscheidende Problem, das wir bei der Bundeswehr in den nächsten Jahren haben. Das entscheidende Problem ist qualifiziertes Personal.“ Und schob hinterher: „Meine Damen und Herren, das sind auch Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Ihren Unternehmen. Und Sie sollten bereit sein, diesen die Gelegenheit zu geben, hin und wieder mit den Streitkräften zu üben – um uns gemeinsam verteidigungsfähig zu machen.“ Ein Satz, der nachhallt, genau wie dieser: „Wir leben nicht im Krieg, aber auch nicht mehr im Frieden.“

AUF ZULIEFERER ANGEWIESEN

Wenn über die „Kriegstüchtigkeit“ Deutschlands diskutiert wird, rücken unweigerlich die großen Rüstungsunternehmen in den Mittelpunkt: Rheinmetall, Diehl, Krauss-Maffei Wegmann oder

Hensoldt. Milliardenaufträge aus dem Sondervermögen der Bundeswehr befeuern aktuell die Branche. Doch die großen Player sind auf ein dichtes Netz von Zulieferern angewiesen – und genau hier liegen die Chancen für mittelständische Unternehmen aus Ostwestfalen. Ob hochpräzise Metall- und Kunststoffverarbeitung, Elektronikkomponenten, Softwarelösungen oder Spezialwerkstoffe: Viele Betriebe der Region verfügen über Kompetenzen, die sich direkt in die Wertschöpfungsketten der Rüstungsindustrie einbringen lassen. Als Beispiele für Absatzpotenziale identifiziert Jürgen Behlke beispielsweise Mechanische Präzisionsteile für Panzerfahrzeuge oder Artilleriesysteme, Sensorik und Elektronik für Drohnen oder Kommunikationssysteme, Werkstoff- und Oberflächentechnik für ballistische Schutzlösungen sowie Logistik- und Verpackungssysteme für militärische Lieferketten. „Wer sich frühzeitig als Zulieferer zertifizieren lässt und Partnerschaften mit Systemhäusern aufbaut, kann sich langfristig stabile Aufträge sichern – auch über den Verteidigungsbereich hinaus“, betont der Militärexperte.

Wehrfähigkeit sei nicht nur eine Frage von Waffensystemen. Ebenso entscheidend sei die Fähigkeit, im Krisen- oder Verteidigungsfall Leistungen zuverlässig zu erbringen. Mittelständler

HINTERGRUND

Aktuelle **Aufträge und Ausschreibungen** der Bundeswehr und Bundesämter finden interessierte Unternehmen über Portale wie TED für EU-Ausschreibungen (ted.europa.eu/de) oder über Service.Bund für nationale Vergaben sowie der E-Vergabe des Bundes (www.service.bund.de).

Für **Beschaffungsfragen** ist das Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) Ansprechpartner:

E-Mail: BAAINBwJ1@bundeswehr.org.

Für **Innovationen und Industriekontakte** stehen Ansprechpartner zur Verfügung:

Tel.: 030/6794 2206

E-Mail: industriekontakt.planungsamt@bundeswehr.org,
innovation@bundeswehr.org

Ansprechpartner für **Dienstleistungen & Infrastruktur** ist das Bundesamt für Infrastruktur, Umweltschutz, Dienstleistungen oder der Vergabesatellit BLB NRW.

Mehr Informationen zum BAAINBw ▶



Mehr Informationen zum
Vergabesatellit BLB NRW ▶



Die Bundeswehr-Dienstleistungszentren sind über die E-Vergabe-Suche oder Service.Bund-Suche (www.service.bund.de) auffindbar.

in Ostwestfalen haben ihre Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft in den vergangenen Jahren mehrfach bewiesen – ob in der Pandemie, Energiekrise oder bei Cyberangriffen. Resilienz wird damit zum zentralen Wettbewerbs- und Sicherheitsfaktor. „Unternehmen, die stabil bleiben, wenn andere wanken, sichern ihre eigene Zukunft – und tragen zur Sicherheit des Standorts Deutschland bei“, blickt Behlke voraus.

KI-GESTÜTZTER RESILIENZ-TEST

Um Unternehmen konkret zu unterstützen, bietet die IHK Ostwestfalen ab Ende dieses Jahres einen KI-gestützten Resilienz-Check an. Das kostenfreie, digitale Tool erlaubt eine anonyme Selbsteinschätzung des Resilienz-Reifegrades in nur 15 Minuten. Auf Basis von 50 Fragen in zehn kritischen Bereichen – von Cybersicherheit über finanzielle Robustheit bis hin zu Führungskultur – erhalten Betriebe eine individuelle Auswertung mit praxisnahen Handlungsempfehlungen. Diese reichen von Sofortmaßnahmen bis hin zu Verweisen auf bestehende Unterstützungsangebote, etwa des Bundesamts für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe (BBK). Die Ergebnisse werden in fünf Kategorien verdichtet: Kommunikation & Stakeholder, Cyber- & Informationssicherheit, Finanzielle Robustheit, Governance & Leadership

sowie Belegschaft & Kultur. Damit liefert der Check nicht nur einen niederschweligen Einstieg in das Thema Krisenfestigkeit, sondern stärkt zugleich die regionale Wirtschaftsstruktur als Ganzes.

SICHERHEIT IST GEMEINSCHAFTSAUFGABE

Sicherheitspolitik ist längst eine Gemeinschaftsaufgabe. Staat, Bundeswehr, Wirtschaft und Gesellschaft stehen gleichermaßen in der Verantwortung. Für Ostwestfalen bedeutet das: Die Unternehmen der Region sind nicht nur Zulieferer oder Dienstleister, sondern aktive Partner in einer umfassenden Sicherheitsarchitektur. Die Bundeswehr kann sich auf starke, innovative Unternehmen verlassen. Die Wirtschaft wiederum profitiert von einer sicherheitspolitischen Umgebung, die Investitionen und Wachstum ermöglicht. Und durch die Einbindung in die Wertschöpfungsketten der großen Rüstungsfirmen ergeben sich für viele Betriebe neue Märkte – von der Schraube bis zur Software.

Jörg Deibert, Silke Goller, Heiko Stoll

TIPP

Die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) hat ein Positionspapier mit dem Titel **„Wirtschaft und Verteidigung – Herausforderungen in neuer sicherheitspolitischer Lage“** erstellt.

Mehr Infos unter:
www.dihk.de



Resilienz stärken Wehrfähigkeit sei nicht nur eine Frage von Waffensystemen. Ebenso entscheidend ist die Fähigkeit, im Krisen- oder Verteidigungsfall Leistungen zuverlässig zu erbringen. Unternehmen sollten deshalb unter anderem ihre Cyber-Security überprüfen.

Schwere Last

Auf der Autobahn werden sie oft als Hindernis wahrgenommen, dabei bliebe ohne sie vieles buchstäblich liegen: **Großraum- und Schwertransporte**. Ein Einblick.



Foto: GRUBER Logistics

Wichtiges Bindeglied für die Energiewende Der Transport von Windkraftanlagen-Flügeln ist eine der Aufgaben von GRUBER Logistics. Rund 35.000 Großraum- und Schwertransporte werden vom Unternehmen pro Jahr abgewickelt – es ist damit europäischer Marktführer.

Michael Gruber liebt die Herausforderung in seinem Beruf, in dem im wahrsten Sinne des Wortes Großes bewegt wird: Er ist Geschäftsführer der Sonder- und Schwertransportsparte der GRUBER Logistics Spa. „Ich mache gelegentlich noch Transportbegleitungen, das macht mir Spaß. Außerdem sehe ich so, welche Probleme auf der Straße entstehen und wie wir sie lösen können“, berichtet der 41-Jährige. Das Familienunternehmen in der dritten Generation hat seinen Hauptsitz in Auer, rund 20 Kilometer südlich von Bozen, Südtirol. Seit 2022, nach der Übernahme von Universal Transport in Paderborn, verfügt es auch über eine Dependence in der Region. „Wir sind europäischer Marktführer im Großraum- und Schwertransport“, sagt Gruber. Pro Jahr würden sie rund 35.000 solcher Transporte abwickeln. Sie seien in 15 Ländern mit 60 Niederlassungen vertreten, den Jahresumsatz beziffert der Geschäftsführer auf 720 Millionen Euro. Bei GRUBER Logistics würden 655

Fahrer aus 15 Herkunftsländern beschäftigt. Die „Haupttrange“ für diese Sorte von Transporten seien Irland, Großbritannien, die Benelux-Länder, Deutschland, Österreich, die Schweiz und Grubers Heimatland Italien. Sogar in China und Ägypten seien sie vertreten, insbesondere in Nordafrika sieht der Firmenchef großes Potenzial. „Die Länder dort befinden sich im Umbruch. Dort muss sehr viel bewegt und transportiert werden. Das ist die Zukunft.“

BÜROKRATISCHER AUFWAND

In der Gegenwart beschäftigen sich Gruber und sein Team unter anderem mit bürokratischen Herausforderungen – bevor auch nur ein Sattelzug rollen kann, müssen entsprechende Anträge gestellt werden. Er räumt ein, dass es dabei Verbesserungen gegeben hat: Wurden vor 2021 Genehmigungen dezentral durch die einzelnen Bundesländer erteilt, habe seit 2021 eine Zentralisierung durch die Autobahn GmbH stattgefunden. Auch gebe es mittlerweile eine automatisierte

Streckenprüfung, ob die Route für die Transporte geeignet sei. Dennoch: „Die Antragszeiten betragen je nach Gewichtsklasse rund vier Wochen. Das verträgt die Wirtschaft nicht, die Kunden wollen ihr Produkt sofort erhalten.“

In Frankreich gebe es beispielsweise vorgegebene Routen, auf denen Schwerlastverkehr bis 48 Tonnen Gesamtgewicht abgewickelt werden könne. Eingeteilt in Kategorien und unterschieden nach der Länge und Breite der Fahrzeuge könnten diese



Foto: GRUBER Logistics

Rechnet mit „Konsolidierungen im Marktsegment“ Michael Gruber.

entweder Autobahnen und Landstraßen nutzen. „Außerdem kann ich Genehmigungen für die gesamte Flotte auf einen Rutsch beantragen. Der bürokratische Aufwand ist wesentlich geringer.“ In Deutschland müssten für die Fahrzeuge pro Transport Genehmigungen beantragt werden, „je höher das Gewicht, desto komplexer“.

In Italien würden für den Transport von Baumaschinen Sonderregelungen gelten. Bis zu 72 Tonnen Gesamtgewicht können dort bewegt werden, die Genehmigungen gelten für ein Jahr, ebenfalls für die gesamte Flotte. „Dadurch kann ich schneller reagieren und die Effizienz der Fahrzeuge steigern.“ Denn für jeden Transport würden die Auflieger entsprechend der zur transportierenden Fracht neu konfiguriert, die Zahl der Achsen angepasst. Gut eine Woche würden sie benötigen, bis ein Fahrzeug entsprechend vorbereitet sei. Allein für die Schwertransport-Sattelzugmaschinen müssten sie bis zu 280.000 Euro pro Fahrzeug investieren, mit den entsprechenden Aufliegern sei die Millionen-Euro-Grenze schnell erreicht. Können diese Fahrzeuge flexibler eingesetzt werden, rechne sich das für alle Seiten, so Gruber.

ERLEICHTERUNGEN FÜR DIE BRANCHE

Seit Juli dieses Jahres gebe es in Deutschland weitere Verbesserungen beim Genehmigungsverfahren. So gelte eine Bearbeitungsfrist von zwei Wochen, innerhalb der die Genehmigung erteilt werden soll, berichtet Gruber. „Allerdings gibt es

eine Priorisierung von systemrelevanter Infrastruktur. So werden beispielsweise die Transporte von Kabeltrommeln für Stromtrassen bevorzugt bearbeitet.“ Er hoffe, dass diese verkürzten Zeiten auch bald für andere Transporte greifen würden.

Bewegung habe es auch bei zwei weiteren für die Branche wichtigen Themen gegeben: Wurde die für den Transport genehmigte Tonnage unterschritten, so musste bislang ein komplett neues Genehmigungsverfahren gestartet werden. „Das wurde zum Glück geändert. Bis zu einem Gesamtgewicht von 68 Tonnen kann das Transportgewicht um 20 Prozent unterschritten werden. Ab 130 Tonnen Gesamtgewicht beträgt die Toleranz immerhin noch fünf Prozent.“ Und auch bei den Fahrtzeiten habe es Erleichterungen gegeben. Bislang konnte in der Zeit von 22 Uhr bis 6 Uhr gefahren werden. „In diesen acht Stunden konnte ich die Fahrzeiten des Fahrers nicht komplett nutzen“, sagt Gruber. Mit der Neuregelung, die einen Start um 20 Uhr und einen Stopp um 6 Uhr vorsieht, könne er innerhalb dieses Zeitfensters die Fahrt- und Pausenzeiten seiner Fahrerinnen und Fahrer ausschöpfen.

INFRASTRUKTUR EUROPAWEITES PROBLEM

Die Infrastruktur sei nicht nur in Deutschland ein Problem, sondern in Gesamt-Europa. „Das macht einem zu schaffen.“ Die Instandhaltung sei chaotisch, es würden Baustellen eingerichtet, ohne dass Spediteure informiert würden. Insofern stellt sich die Frage, ob Schiene, See- oder



Binnenschiffe Alternativen bieten können. „Ich befürworte multimodale Transporte“, sagt Gruber. Um flexibel bleiben zu können, müssten alle drei Optionen für Transporte geprüft werden. „Wir haben im Hafen in Nürnberg ein eigenes Terminal für den Schwergut-Umschlag. Das war ein strategisches Investment. Dort verladen wir Trafos bis 400 Tonnen Stückgewicht“, sagt Gruber. „Je schwerer die Last, desto mehr Sinn ergibt das Binnenschiff, auch, weil wir dadurch die Straßenbauwerke schonen können. Und, warum sollten nicht mehrere ‚kleine‘ Schwertransporte zu einem großen auf dem Binnenschiff zusammengelegt werden?“, fragt Gruber rhetorisch. Allerdings sei sowohl die Schienen- als auch die Binnenschiffinfrastruktur stark sanierungsbedürftig. Limitierend kämen Niedrigwasserstände aufgrund klimatischer Veränderungen hinzu.

Für die Spezialtransport-Branche rechnet Gruber mit „Konsolidierungen im Marktsegment“. Deshalb müssten Transporteure untereinander mehr kooperieren. „Wer hat die meisten Fahrer?“ wird zunehmend zur zentralen Frage. Und wir müssen den Laderaum in Gesamt-Europa managen. Es geht darum, Effizienz und Auslastung zu steigern.“

DIGITALE PLATTFORM FÜR GENEHMIGUNGEN

Zentraler Dreh- und Angelpunkt im Genehmigungsverfahren ist das bundesweit genutzte System „VEMAGS – Verfahrensmanagement für Großraum- und Schwertransporte“. Eingeführt wurde es im August 2007, beteiligt sind neben den 16 Bundesländern auch das Bundesministerium für Digitales und Verkehr und die bundeseigene



Alternativer Transportweg Im Nürnberger Hafen betreibt GRUBER ein eigenes Terminal für den Schwergut-Umschlag. Dort werden Trafos bis 400 Tonnen Stückgewicht verladen.

Foto: GRUBER Logistics



Foto: Straßen.NRW

Setzt auf weitere Digitalisierung Jörg Reißing, Ansprechpartner für das VEMAGS-Verfahren im Landesbetrieb Straßenbau Nordrhein-Westfalen.

Autobahn GmbH. Nach eigenen Angaben werden mittlerweile fast 100 Prozent der Anträge für Großraum- und Schwertransporte über die digitale Plattform abgewickelt. Ansprechpartner für das VEMAGS-Verfahren im Landesbetrieb Straßenbau Nordrhein-Westfalen ist Jörg Reißing, Bereichsleiter Technik und Umwelt, am Betriebssitz in Gelsenkirchen. „Fast alle Behörden nutzen das Tool“, sagt der Bau-Ingenieur.

Planen Unternehmen einen Transport „außerhalb der Abmessungs- und Gewichtsgrenzen der Straßenverkehrs- und Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung“, so muss dafür eine Sondernutzung beantragt werden. Zuständig sind zunächst die jeweiligen Erlaubnis- und Genehmigungsbehörden, in deren Bezirk der Verkehr beginnt beziehungsweise in deren Bezirk der Antragsteller seinen Wohnort, seinen Firmensitz oder eine Zweigniederlassung hat. Diese holen Stellungnahmen zu dem betreffenden Großraum- oder Schwertransport bei den für die vorgesehene Route zuständigen Straßenverkehrsbehörden, Baulastträgern oder der Autobahn GmbH ein. Anschließend werden diese von der Erlaubnis- und Genehmigungsbehörde zu einem Bescheid zusammengefasst und dem Unternehmen mitgeteilt, heißt es dazu auf der VEMAGS-Homepage.

JE KÜRZER, DESTO SCHNELLER

Rund 600 Anträge pro Tag würden sie erreichen, beschreibt Reißing den Arbeitsalltag seiner Kolleginnen und Kollegen. Durchschnittlich zwei bis drei Tage benötigten sie „für nicht so komplexe Anträge“ – je kürzer

die Transportstrecke und je weniger beteiligte Stellen, desto schneller. Herausfordernder könne beispielsweise der Transport von Windkraftanlagenflügeln sein. „Dabei muss beispielsweise der Kurvenlauf berücksichtigt und die Frage geklärt werden, ob die Strecke an Engstellen für den Gegenverkehr gesperrt werden muss. Die Sicherheit der übrigen Verkehrsteilnehmer muss immer gewährleistet sein. Außerdem kann es dazu kommen, dass Brücken statisch nachberechnet werden müssen oder als Fahrauflage ‚Schrittgeschwindigkeit‘ auf bestimmten Brücken eingehalten werden muss.“ Die Prüfstatik für die Brücken müssen die Unternehmen in Auftrag geben und bezahlen, sie sei deren Eigentum – und könne deshalb auch nicht einfach für Transporte anderer Unternehmen weiter genutzt werden, antwortet Reißing auf die Frage, ob die Daten dann nicht im VEMAGS-System hinterlegt und so Genehmigungsverfahren vereinfacht werden könnten. „Wir müssen trotzdem nochmal jeden Transport überprüfen. So können auch bei identischen Gesamtgewichten die Achslasten oder Achsabstände variieren und zu anderen Ergebnissen führen. Auch können sich Straßen- oder Brückenzustände in der Zwischenzeit geändert haben.“ Achslasten von über zwölf Tonnen könnten zu Beschädigungen an Brückenbauwerken führen, erläutert er den Unterschied zur Gesamttonnage. Insofern ließe sich das Verfahren nicht grundlegend vereinfachen. „Die Autobahn GmbH ist ausschließlich für die Autobahnen zuständig und nur der jeweils zuständige Kreis oder die zuständige Stadt können die Straßen in ihrer Zuständigkeit beurteilen“, widerspricht Reißing der Idee einer einheitlichen Genehmigungsbehörde. Hinzu kämen noch unterschiedliche Regelungen, beispielsweise für die Land- oder Forstwirtschaft in manchen Bundesländern, die einen hohen Anteil land- oder forstwirtschaftlich genutzter Flächen hätten.

ELEKTRONISCHER BEIFAHREER

Stattdessen setzt er unter anderem auf eine weitere Digitalisierung des Prozesses. Geplant sei, Routeninformationen an einen

„elektronischen Beifahrer“ zu übertragen, der dann während des Transports die Daten aus dem Genehmigungsbescheid dem Fahrer „ansagt“, beispielsweise die vorab festgelegte Geschwindigkeitsbegrenzung für eine Brückenüberquerung. Mit einer solchen Weitergabe digitaler Streckendaten unmittelbar aus VEMAGS rechnet Reißing ab dem Jahr 2027. Auch vorab definierte Routen seien sinnvoll, dabei sei es grundsätzlich Ziel aller Beteiligten, „möglichst den schnellsten Weg zu fahren“. Allerdings seien auch für solche Routen weiterhin Einzelgenehmigungen erforderlich.

Einen Wunsch äußert Reißing schon heute: „Möglichst alle Antragsteller sollten die Fahrtroute über die digitale Karte im VEMAGS-System und nicht als Text eingeben. In der Karte werden die Streckendaten der geplanten Route vollständig digital hinterlegt. Darauf aufbauend erfolgt die digitale Fahrtwegprüfung – und macht sie schneller.“

WERBEN FÜR

GEGENSEITIGES VERSTÄNDNIS

Wer Holger Dechant ein Urgestein der Großraum- und Schwertransportbranche nennt, trifft es auf den Punkt: Seit fast 40 Jahren ist er in dem Metier aktiv, begonnen mit der Ausbildung zum Speditionskaufmann und mit Abschluss als Diplom-Betriebswirt für das Verkehrswesen. Gut 20 Jahre hat er die Geschicke von „Universal Transport“ aus Paderborn bestimmt, bevor die Unternehmensgruppe 2022 von GRUBER Logistics aufgrund einer Nachfolgeregelung übernommen wurde.



Foto: Fototeam Eickhoff

Macht sich stark für die Interessen der Großraum- und Schwertransportbranche „Wir brauchen Verlässlichkeit und Kontinuität“, fordert Holger Dechant von der Politik.

Im „Bundesverband Schwertransporte und Kranarbeiten e.V.“ ist er weiterhin als Vorstand aktiv und vertritt die Anliegen der Branche mit Engagement – und freundlichem Nachdruck. „Verlader, Politiker, Logistiker gehören alle an einen Tisch. Ich werbe für gegenseitiges Verständnis“, formuliert der 54-Jährige seinen Anspruch.

Eine Kernforderung lautet, die Genehmigungsverfahren für sämtliche Großraum- und Schwertransporte über alle beteiligten Behörden auf maximal zwei Wochen zu begrenzen. Insbesondere angesichts des Zeitfensters, in denen solche Transporte in der Regel abgewickelt würden – Auftakt sei im Frühjahr, Hochsaison im Sommer.

Das Thema überlastete Straßen und Brücken sei ein weiterer Dauerbrenner, der ihn begleite: „Infrastruktur ist wie eine Ader – ist sie verstopft, haben sie einen Infarkt.“ Für Transportkonzepte, die auf die Schiene oder das Binnenschiff setzen, sei er offen, aber: „Ökologische Logistik kostet Zeit und Geld. Wenn wir es gemeinsam wollen, können wir es lösen.“

Beim Thema Fahrermangel geht er auch mit seiner eigenen Branche ins Gericht: „Warum können wir nicht ein Zugfahrzeug bauen, das wie in einem Wohnmobil über eine Sanitäreinheit und eine kleine Bordküche verfügt? Das ist auch eine Form der Wertschätzung, da die Fahrerinnen und Fahrer nicht mehr auf überfüllte Parkplätze angewiesen wären. Von meinen Kollegen höre ich sofort ‚Das geht nicht.‘ An dem Thema bleibe ich dran“, versichert Dechant.

Einen Wunsch an die Politik gibt er auch noch mit auf den Weg: „Wir brauchen Verlässlichkeit und Kontinuität.“

TRAGENDE TEILE

Büro-, Logistik-, Produktionsgebäude, Kühlhäuser, Verbrauchermärkte – die BREMER SE zählt nach eigenen Angaben zu den Marktführern in Deutschland, wenn es um das Thema schlüsselfertiges Bauen mit Stahlbetonfertigteilen geht. Die Aktiengesellschaft ist in dritter Generation im Familienbesitz, mit 15 Stand-



Foto: BREMER SE

Produktionsstandort mit Bahnanschluss Thomas Dück (links) und Dr. Matthias Molter nutzen auch die Schiene für den Transport von Stahlbetonfertigteilen. Vor 15 Jahren war der eigene Gleisanschluss eine „strategische Entscheidung“ des Unternehmens. Mittweile bereite ihnen die zukünftige Geschäftspolitik der Bahn „Kopfschmerzen“, sagt Molter.

orten in Deutschland, davon zwei mit eigener Produktion, und zwei weiteren in Polen vertreten. Am Stammsitz in Paderborn können Stützen und Unterzüge bis zu 100 Tonnen Eigengewicht und Spannbetonbinder bis zu 60 Metern Länge gefertigt werden. Sie kommen dann zum Einsatz, wenn Hallen ohne Stützen errichtet werden sollen. „Unsere Kunden können die Gebäude so flexibler nutzen, wenn beispielsweise die Produktion aus- und die Logistik einzieht. Das ist auch eine Form der Nachhaltigkeit“, nennt Vorstandsmitglied Dr. Matthias Molter einen Vorteil der Bauweise. Rund 120 Teile pro Tag werden kundenspezifisch gefertigt, 500 m³ Beton dafür benötigt. „Das entspricht der Menge von 100 Betonfahrmischern, die sich auf dem Grünen Weg stauen würden“, veranschaulicht der promovierte Bauingenieur die zu bewegend Masse, „deshalb produzieren wir unseren Beton lieber selbst.“ Insgesamt stehen für die gesamte Fertigung in Paderborn 250.000 Quadratmeter Fläche zur Verfügung. Im zweiten Produktionsstandort in Leipzig werden Stahlbetonfertigteile hergestellt. Die Kapazität dort beträgt rund ein Viertel der Tages- und Jahresleistung verglichen mit der am Stammsitz.

Und auch die anderen Kennzahlen des Unternehmens beeindrucken: Betriebsleistung 1,17 Milliarden Euro, 1.320 Mitarbeitende, 35.000 Pläne pro Jahr, 3.500 Projekte. „Bauen mit Fertigteilen ist komplex und die Massivbauweise mit Beton ist die Königsdisziplin. Jedes Gebäude ist individuell geplant. Uns kommt zugute, dass wir alle Planungskompetenzen im Haus haben“, entkräftet Molter die Vorstellung, dass Fertigteile gleichbedeutend mit Gleichteilen seien. So weit, so gut.

LIEFERUNG „JUST IN SEQUENCE“

Dann kommt die Frage auf, wie die Teile zu den Baustellen geliefert werden können – und Thomas Dück ins Spiel, der Abteilungsleiter der firmeneigenen Logistik-Sparte in Paderborn. Geliefert werden müsse mittlerweile „Just in sequence“, also stunden- oder sogar minutengenau. „Die Montage erfolgt direkt vom Lkw aus, es gibt auf der Baustelle keine Zwischenlager mehr, sondern eine genaue Montagereihenfolge.“ Deshalb werde der Ablauf auf der Baustelle schon vor dem eigentlichen Projektstart durchgetaktet und die Frage beantwortet „Kommen wir da überhaupt hin?“. Gut acht Wochen vor dem geplanten Transporttermin starte das Genehmigungsverfahren.



Foto: BREMER SE

Eng getaktet Die Montage der Bauteile erfolgt direkt vom Lkw aus, eine Lieferung „Just in sequence“, also stunden- oder sogar minutengenau, ist für den Ablauf auf der Baustelle – in diesem Fall für den EDEKA Logistik-Neubau in Neumünster-Eichhof – entscheidend.

„Es ist komplizierter geworden“, fasst Dück seine nunmehr über achtjährige Berufserfahrung bei BREMER zusammen. „Heute können Sie fünf Fahrzeuge auf einen Genehmigungsantrag schreiben, früher waren es 20.“ Somit seien mitunter vier Anträge für einen Transport nötig – fehle dann beispielsweise eine Nummernschild-Angabe, starte das Procedere von vorn. Die Wirtschaftlichkeit leide unter Auflagen, die keinen Sinn ergeben würden. So mussten sie für einen Transport eines 40 Meter langen Spannbetonbinders bei der Auffahrt auf die A33 fünf weitere Begleitfahrzeuge einplanen. Diese mussten so auf der Autobahn platziert werden, dass Autofahrer rechtzeitig vor der Auffahrt auf die linke Spur wechseln, um mögliche Unfallgefahren zu reduzieren. Sie dürften beispielsweise tagsüber in Paderborn nicht mit 19 Metern langen Bindern das Werk verlassen, in Bayern sei der Transport bis 30 Metern möglich. Da sie in ganz Deutschland unterwegs seien, reiche beim Überqueren der Landesgrenzen eine Genehmigung nicht aus. „Wir befürworten deshalb eine Zentralisierung der Genehmigungen“, ergänzt Molter.

SCHIENE? JA, ABER ...

Eine Transportmöglichkeit ohne aufwändige Genehmigungsverfahren nutzt BREMER be-

reits – beide Produktionsstandorte verfügen über einen eigenen Bahnanschluss. Transporte mit einer Länge von 16 bis 25 Metern seien das „Brot- und Buttergeschäft“ der Bahn, sagt Molter, „allerdings kann die Performance der Bahn den Bedarf nicht decken“. „Wir müssen zwei Tage längere Transportzeiten einkalkulieren, außerdem gibt es strukturelle Probleme, zu wenig Personal und zu viele Baustellen. Hinzu kommt, dass NATO-Manöver Vorrang haben, da für die Transporte die gleichen Wagentypen genutzt werden“, ergänzt Dück. Hieß es lange Zeit, für Transporte ab 300 Kilometer Länge lohne sich die Schiene, treffe dies nicht mehr zu. Vor 15 Jahren hätten sie alle Produkte mit dem Lkw transportiert, die Entscheidung

für den eigenen Bahnanschluss sei „ein bewusster Schritt des Unternehmens gewesen“, sagt Molter. Zwischen fünf und zehn Millionen Euro hätten sie pro Standort investiert, ein wichtiges Ziel sei auch die CO₂-Reduktion beim Transport gewesen. Als sie mit dieser Transportart begonnen haben, gab es in Deutschland noch ausreichend Zielbahnhöfe. Dort konnten sie Zwischenlager für ihre Stahlbetonteile einrichten und Pendelverkehre zur Baustelle starten. „Die Zahl der Zielbahnhöfe wurde reduziert – leider“, beschreibt Dück die aktuelle Situation. „Die Bahn lebt von anderen Kunden. Das Einzelwagengeschäft droht, eingestellt zu werden. Das würde unser Werk in Leipzig vor Schwierigkeiten stellen. Die Bahn möchte zum Ganzzug von 400 bis 500 Metern Länge kommen“, so Molter, und: „Wir sind verunsichert, wie wir mit dem Thema Bahntransport umgehen sollen. Kann uns die Bahn noch bedienen? Das macht uns Kopfschmerzen.“ Für die kommenden Jahre wolle sich BREMER mit seinem Produktportfolio, das zusätzlich zur Produktion von Stahlbetonfertigteilen und schlüsselfertigem Bauen unter anderem auch noch das Projektgeschäft, Bauen im Bestand und Facility-Management umfasst, noch breiter aufstellen. „Der Industriebau wird eine starke Säule bleiben, aber wir werden uns auch in andere Bereiche wie den Wohnungsbau orientieren.“ Mit dann neuen Transportaufgaben.

Heiko Stoll



Foto: BREMER SE

Eingeschränkter Vorteil Der Transport per Bahn benötigt keine Genehmigung. Allerdings verlängern sich die Transportzeiten um zwei Tage und die Bahn hat die Zahl der Zielbahnhöfe, an denen entladen werden kann, reduziert, bemängelt Thomas Dück von BREMER. Das Foto zeigt die Überfahrt über das Viadukt in Altenbeken.



Bereit für alles, was kommt.

**Die Märkte ändern
sich. Ihr Unternehmen
bleibt stark.**

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für
kommende Herausforderungen bestens aufgestellt:
jederzeit und überall.
sparkasse.de/unternehmen



Weil's um mehr als Geld geht.



Aufbruchssignal fehlt

Die Unternehmen blicken mit Sorge auf die **wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen** – **Bürokratie** und **Zölle/USA** wichtigste Themen

Die schwarz-rote Bundesregierung ist mit viel Vorschusslorbeeren seitens der Wirtschaft gestartet. Mittlerweile macht sich jedoch Ernüchterung breit: „Mit der neuen Bundesregierung haben wir ein klares Aufbruchssignal erwartet. Nach den ersten Monaten fällt das Zwischenfazit ernüchternd bis enttäuschend aus“, erklärte IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker unlängst. Die Ergebnisse der aktuellen IHK-Herbst-Konjunkturumfrage (siehe folgende Extra-Seiten) untermauern diese Einschätzung. Insbesondere die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen als ein Instrument, die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, rücken dabei in den Fokus: „Der Wert für die Risikoeinschätzung zu den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ist zwar gesunken, wir hätten uns aber gewünscht, dass die neue Bundesregierung noch deutlich mehr Aufbruchstimung entfacht. Leider müssen wir jedoch in vielen Bereichen weiterhin ähnliche Themen bemängeln wie zuvor“, sagte IHK-Vizepräsident Thilo Pahl bei der Präsentation der Konjunkturumfrage für die ostwestfälischen Industrieunternehmen. „Spitzenreiter“ bei den Themen, die den Unternehmen unter den Nägeln brennen, sind die Bereiche Bürokratie und Zölle/USA. Während die USA zunehmend auf Abschottung setzen, brauchen hiesige Unternehmen umso mehr offene Märkte und verlässliche Rahmenbedingungen für Handel und Investitionen. Die US-Zölle lasten schwer auf der deutschen Exportwirtschaft. In einer Blitzumfrage Anfang August gaben in Ostwestfalen rund 80 Prozent der befragten Unternehmen an, dass die aktuelle US-Handelspolitik die Geschäfte ihres Unternehmens mindestens leicht negativ beeinflusst. 58 Prozent gaben an, sogar negativ bis erheblich negativ beeinflusst



Foto: Silke Goller/IHK Ostwestfalen

Präsentierten durchwachsene Ergebnisse der Herbstkonjunkturumfrage IHK-Geschäftsführer International Götz Dörmann, IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, IHK-Vizepräsident Thilo Pahl und Arne Potthoff, Referatsleiter Industrie und Volkswirtschaft (von rechts).

zu sein. Und das alles vor dem Hintergrund, dass die USA im vergangenen Jahr Deutschlands wichtigster Handelspartner waren. Die deutschen Ausfuhren in die USA beliefen sich im Jahr 2024 auf 161,3 Milliarden Euro, dies machte 10,4 Prozent aller deutschen Exporte aus.

Einerseits ist die EU gefordert, in den kommenden Wochen bessere, fairere Bedingungen für die europäischen Unternehmen in weiteren Verhandlungen mit den USA zu erzielen. Andererseits müssen die EU und die Bundesregierung durch neue Handelsabkommen die internationale Handelsordnung stärken, neue Chancen in weiteren Märkten eröffnen und klar Position für freien und fairen Handel beziehen. Insofern sollten Handelsabkommen mit Mercosur, Indien oder Indonesien

möglichst schnell umgesetzt werden.

Auch beim Thema Bürokratieabbau warten die Unternehmen noch auf spürbare Entlastungen. Die Bundesregierung hat sich unter anderem eine „Modernisierungsagenda für Staat und Verwaltung“ und als Ziel die Abschaffung von mindestens 20 Prozent der Verwaltungsvorschriften des Bundes vorgenommen.

Die IHK-Vollversammlung hat in ihrer jüngsten Sitzung ein Positionspapier mit konkreten Vorschlägen beschlossen. Diese fußen auf Rückmeldungen und Beteiligungen der IHK-Ausschüsse für Handel und Dienstleistungen. An Beispielen und Vorschlägen zum Thema Bürokratieabbau mangelt es also nicht.

Neben den Forderungen nach weniger Regeln und Regulierungen, effizienteren

und digitalen Prozessen wirbt Pahl für einen grundlegenden Philosophiewechsel: „Die Regulatorik und das Verwaltungshandeln sollten weniger von Misstrauen und Kontrolle geprägt sein. Der ehrbare Kaufmann und die Geschäftsführerverantwortung sind zentrale Prinzipien der Unternehmensführung, die ethisches Handeln und Verantwortung betonen. Regulierungen und administrative Vorgaben müssen verhältnismäßig bleiben.“

Und das gehe „im Kleinen“ los. Mit Blick auf die in NRW abgeschlossene Kommunalwahl appelliert Pahl auch an die Kommunal- und Kreisverwaltungen, ihr Handeln stärker an einem „Ermöglichen“ zu orientieren. „Wirtschaftsförderung und Wirtschaftspolitik fangen vor Ort an. Von der grundsätzlichen Einstellung gegenüber den Belangen der Wirtschaft bis zur Begleitung und Entscheidung relevanter Prozesse und Genehmigungsverfahren“, so Pahl.

Und natürlich gehören dazu auch Steuern und Abgaben: Gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten sollten Steuererhöhungen tabu sein. Auf Bundesebene werde auch jetzt noch zu häufig über eine

„Verbreiterung der Einnahmehasis“ von der Erbschaftssteuer über Spitzensteuersätze bis zu den Sozialversicherungsbeiträgen diskutiert. Letztere sind – inzwischen auf Rekordhöhe – auch wesentlicher Bestandteil der Arbeitskosten.

Auch wenn das Risiko für die weitere wirtschaftliche Entwicklung durch die Arbeitskosten etwas niedriger als im Frühjahr eingestuft wird (aktuell 56 Prozent), der Trend der vergangenen vier Jahre spricht eine deutliche Sprache: Die Risikobewertung für die Arbeitskosten ist in dieser Zeit um circa 30 Prozentpunkte gestiegen.

Beim 500 Milliarden Euro schweren Sondervermögen warnt Pahl vor Fehlansätzen. „Für nachhaltiges Wirtschaftswachstum muss die Regierung dieses Sondervermögen, das ja eigentlich neue Schulden sind, wie versprochen für zukunftsrelevante Investitionen einsetzen.“ Leider sei zu befürchten, dass dies nicht konsequent so umgesetzt wird. „So sind die Länder und Kommunen erstmal frei von jeglichen Vorgaben zur Verwendung der 100 Milliarden Euro, obwohl der Bund für die Zinsen aufkommt. Damit besteht die Gefahr, dass sie die Mittel

nicht für neue zukunftsweisende Projekte, sondern zum Stopfen von Haushaltslöchern nutzen“, mahnt Pahl.

Mit Blick auf die Ergebnisse der Konjunkturumfrage bringen IHK-Handelsausschussvorsitzender Rainer Döring und Christoph Plass, IHK-Vizepräsident und Vorsitzender des IHK-Dienstleistungsausschusses, ihre Enttäuschung über die schleppend verlaufenden Reformen auf den Punkt: „Es bleibt unverständlich, dass die neue Bundesregierung bislang nicht die erhofften und dringend notwendigen Impulse gesetzt hat. Die Senkung der Stromsteuer für alle – also auch den Handel und die Dienstleister – wäre ein solches Signal gewesen.“

Auch IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke betont: „Der neuen Bundesregierung ist es bislang nicht gelungen, die versprochenen und so nötigen Wachstumsimpulse Realität werden zu lassen. Viele Unternehmen blicken sorgenvoll auf die kommenden Monate und stehen auf der Investitionsbremse.“ Die IHK-Hauptgeschäftsführerin fordert deshalb: „Um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, braucht es eine Priorität für Wirtschaftspolitik – lokal wie national.“

INFO

Eine weitere Diskussion, die im von der Bundesregierung so genannten Herbst der Reformen immer wieder aufflammt, ist die Mehrwertsteuersenkung in der Gastronomie. Für Andreas Büscher, Präsident des Hotel- und Gaststättenverbands (DEHOGA) Ostwestfalen und NRW, ist ein einheitlicher Steuersatz von sieben Prozent auf alle Speisen – unabhängig davon, ob sie im Restaurant, im Stehen oder im Gehen verzehrt oder im Supermarkt gekauft werden – eine Frage der Steuergerechtigkeit. Aktuell seien stationäre Gastronomiebetriebe gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel, Abhol- oder Lieferdiensten benachteiligt, weil auf Restaurantgerichte der Mehrwertsteuersatz von 19 Prozent erhoben werden muss, ansonsten aber nur sieben Prozent fällig



Andreas Büscher

werden. „Es gibt keine andere Branche mit einer solchen steuerlichen Differenzierung. Eine dauerhafte Reduzierung auf sieben Prozent würde besonders in diesen Zeiten zunehmender Konsumzurückhaltung faire Marktbedingungen schaffen und insbesondere kleinere Betriebe entlasten“, argumentiert Büscher, der

auch Mitglied der IHK-Vollversammlung ist. Außerdem unterstütze der reduzierte Steuersatz soziale und wirtschaftliche Stabilität: „Gastronomie erfüllt eine wichtige gesellschaftliche Rolle, ist Treffpunkt und zudem ein wichtiger Arbeitgeber, besonders für junge und gering qualifizierte Menschen. Eine gerechtere Steuerlast stärkt ihre Existenz und sichert Arbeitsplätze“, appelliert Büscher deshalb an die Politik. Die Forderung, die Mehrwertsteuersenkung komplett an die Gäste weiterzugeben, greift aus Büschers Sicht zu kurz: Die Entlastung helfe vielmehr dabei, die gestiegenen Kosten für Lebensmittel, Personal und Energie zumindest teilweise zu kompensieren – und so zum Erhalt von Unternehmen und Arbeitsplätzen beizutragen.

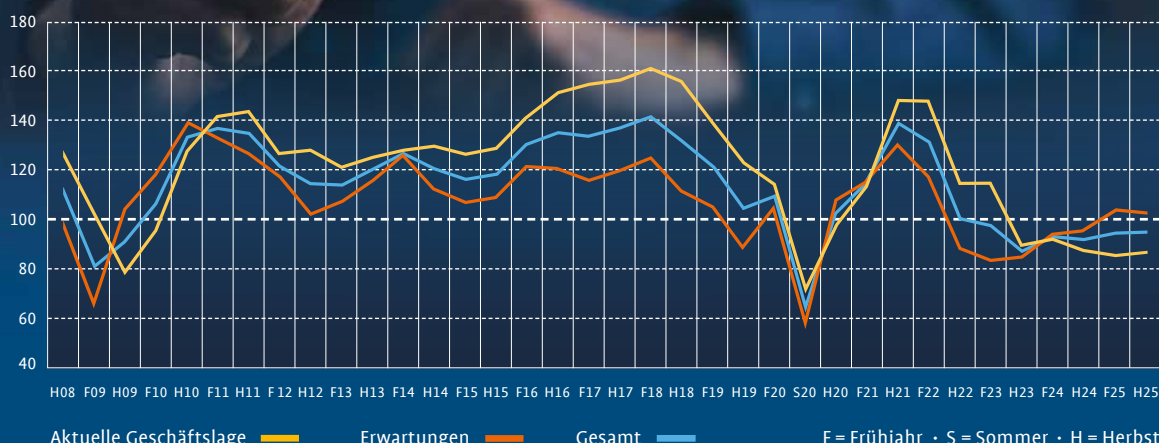
Foto: privat



Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld

WIRTSCHAFT IN OSTWESTFALEN: TRENDWENDE LÄSST AUF SICH WARTEN

GESCHÄFTSKLIMAINDEX ALLER UNTERNEHMEN IN OSTWESTFALEN,
HERBST 2008 BIS HERBST 2025



DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT STECKT WEITERHIN IN DER KRISE. Nach einer Stagnation in der ersten Jahreshälfte 2025 wird für das Gesamtjahr nur ein minimales Wachstum des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts erwartet. Eine nachhaltige Trendwende ist – nach den aktuell vorliegenden Umfrageergebnissen – auch in Ostwestfalen weiterhin nicht in Sicht.

Der IHK-Konjunkturklimaindex für die gesamte ostwestfälische Wirtschaft stagniert bei 94 Punkten – und damit weiterhin unter der 100er-Linie. Diese Marke steht für eine ausgeglichene Stimmung, bei der Optimisten und Pessimisten sich im Saldo die Waage halten. Für die ostwestfälische Industrie ist der Indexwert zwar leicht gestiegen, die Industrie bleibt aber aktuell das Sorgenkind. Eine schwächelnde Inlandsnachfrage und zunehmend unsichere Rahmenbedingungen im Außenhandel belasten auf der einen Seite, im internationalen Vergleich hohe Kosten drücken von der anderen Seite.

Auch der Handel ist aktuell eher unzufrieden. Für die kommenden zwölf Monate erwartet im Handel wie auch in der Industrie nur rund jedes achte Unternehmen eine Besserung der Geschäftslage. Optimismus sieht anders aus. Dieser ist am ehesten in einigen Dienstleistungsbranchen spürbar.

An der Herbstumfrage der IHK Ostwestfalen beteiligten sich insgesamt

1.602

Unternehmen mit etwas mehr als

110.000

Beschäftigten.

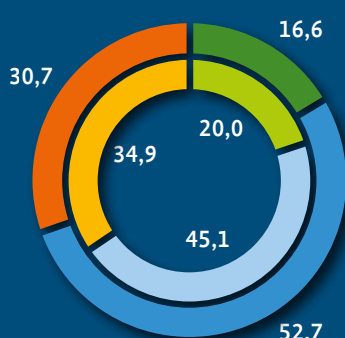
HERBST 2025

- gut
- befriedigend
- schlecht

FRÜHJAHR 2025

- gut
- befriedigend
- schlecht

AKTUELLE GESCHÄFTSLAGE IN PROZENT



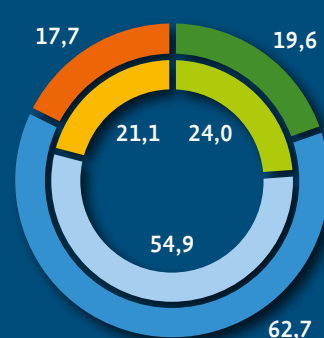
HERBST 2025

- besser
- gleich bleibend
- schlechter

FRÜHJAHR 2025

- besser
- gleich bleibend
- schlechter

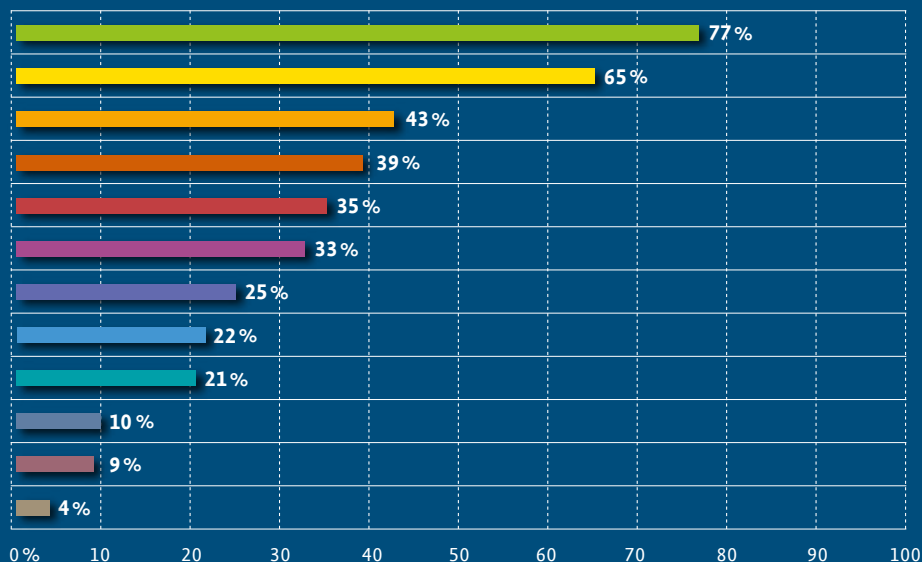
ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE IN PROZENT



ZOLL-DEAL MIT DEN USA BRINGT DER WIRTSCHAFT NEUE SORGEN

WORIN SEHEN SIE DIE GRÖSSTEN BELASTUNGEN FÜR IHRE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT
IN FOLGE DES HANDELSKONFLIKTS MIT DEN USA?

Handelspolitische Unsicherheit / Sorge vor neuen Zöllen
Der „Basiszollsatz“ von 15 Prozent
Kosten im Zollverfahren, Anstieg der Bürokratie
Geringere Wettbewerbsfähigkeit auf dem US-Markt
Sektorale Zölle auf Stahl, Aluminium und deren Derivate
Instabilität der Finanzmärkte, Euro-Dollar-Wechselkurs
Verändertes Investitionsumfeld in den USA
Erhöhter Wettbewerbsdruck (Überkapazitäten)
Exportkontrollen / Sanktionen der USA auf Drittmärkte
Sektorale Zölle auf Autos und Autoteile
Strengere Visapolitik
Andere



DIE AKTUELLE US-HANDELSPOLITIK sorgt in weiten Teilen der ostwestfälischen Wirtschaft unverändert für Verunsicherung und wirtschaftliche Belastungen. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Blitzumfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) unter bundesweit rund 3.500 Betrieben, darunter 127 aus Ostwestfalen.

Die Belastung der Wirtschaft ist groß. Vier von fünf Unternehmen in Ostwestfalen berichten von negativen Auswirkungen. Bei Unternehmen mit US-Geschäft sind es sogar nahezu alle. Das ist ein klares Signal aus der Wirtschaft für verlässliche Handelsbeziehungen. Als größte Belastung nennen die

Unternehmen vor allem handelspolitische Unsicherheiten und die Sorge vor neuen Zöllen. 77 Prozent der Befragten geben dies als zentrales Problem an. Besorgt blicken diese Unternehmen auch auf den US-Basiszollsatz, der Anfang August auf 15 angehoben wurde (65 Prozent).

Nach der vorläufigen Einigung zwischen der EU und den USA im Zollstreit erwarten die Unternehmen mehrheitlich eher weitere Beeinträchtigungen im transatlantischen Handel. Eine wirtschaftliche Entlastung durch die Zolleinigung erwartet nur eine kleine Minderheit. Lediglich 7 Prozent der befragten Betriebe rechnen mit positiven Effekten.

Über zwei Drittel (67 Prozent) befürchten neue Belastungen. Bei Unternehmen mit direktem US-Geschäft geben dies sogar fast 80 Prozent an. Dabei ist besonders problematisch, dass es nicht einmal sicher ist, ob der getroffene Kompromiss hält. Nichts ist garantiert. Gerade deshalb sollte die EU-Kommission in den weiteren Gesprächen dringend auf echte wirtschaftliche Verbesserungen drängen.



WIE BEWERTEN SIE DEN EU-USA-DEAL AUS SICHT IHRES UNTERNEHMENS?



- Deutliche Entlastungen
- Leichte bis mittlere Entlastungen
- Keine Auswirkungen
- Leichte bis mittlere Belastungen
- Deutliche Belastungen

INWIEFERN BEEINFLUSST DIE AKTUELLE US-HANDELSPOLITIK DIE GESCHÄFTE IHRES UNTERNEHMENS?



- Erhebliche negative Auswirkungen
- Negative Auswirkungen
- Leichte negative Auswirkungen
- Keine Auswirkungen
- Positive Auswirkungen

In vielen Branchen ist die Lage weiterhin angespannt

DIE KONJUNKTURELLE LAGE im Handel bleibt angespannt. Der schlechte Start ins Jahr 2025 setzt sich fort. Die Konsumlaune der Verbraucher bleibt gedämpft, die Konsumenten sind preissensibel, gerade im Hinblick auf langlebige Wirtschaftsgüter. Nur 15 Prozent der Händler sprechen aktuell von einer guten Geschäftslage, 32 Prozent beurteilen sie als schlecht. 44 Prozent berichten von rückläufigen Umsätzen. Das setzt die Erträge deutlich unter Druck. Die Hälfte der Händler spricht von schlechteren, nur 14 Prozent von verbesserten Erträgen.

Als größte Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung nennen 65 Prozent die Arbeitskosten. Die Diskussion um den steigenden Mindestlohn schlägt sich an dieser Stelle nieder. Auf Platz 2 folgen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (63 Prozent), gefolgt von der Inlandsnachfrage (61 Prozent).

Auch die Prognose für die kommenden 12 Monate fällt im Handel nicht positiv aus: 13 Prozent erwarten eine bessere, 32 Prozent eine schlechtere Geschäftslage. 56 Prozent gehen von einer gleichbleibenden Geschäftslage aus. Der ostwestfälische Handel rechnet also nicht mit spürbaren Impulsen. Nur 7 Prozent erwarten bessere Erträge, 51 Prozent gehen von gleichbleibenden und 42 Prozent von fallenden Erträgen aus.

Entsprechend verhalten sind Investitions- und Personalpläne: 13 Prozent planen höhere, mehr als ein Drittel aber geringere Investitionen. Nur 7 Prozent planen einen Personalaufbau, 21 Prozent erwarten eine abnehmende Beschäftigtenzahl. Negativ fällt der Saldo der Erwartungen im Einzel- und Großhandel aus. Nur 12 Prozent erwarten im Großhandel eine bessere, 28 Prozent eine schlechtere Geschäftslage. Im Einzelhandel gehen

13 Prozent von einer besseren und 36 Prozent von einer schlechteren Geschäftslage aus.

DIE GESCHÄFTSLAGE der Dienstleister verläuft auf einem recht konstanten Niveau. Der Saldo aus Besser-/Schlechter-Meldungen ist leicht positiv. 30 Prozent der Dienstleister beurteilen die aktuelle Geschäftslage als gut, 22 Prozent als schlecht. Umsätze und Erträge stehen aber weiterhin unter Druck und sind im Saldo aus Besser-/Schlechter-Meldungen negativ (Umsätze -2 Punkte; Erträge -13 Punkte). Für die kommenden 12 Monate erwarten 22 Prozent eine bessere Geschäftslage, 17 Prozent eine schlechtere und 60 Prozent eine gleichbleibende.

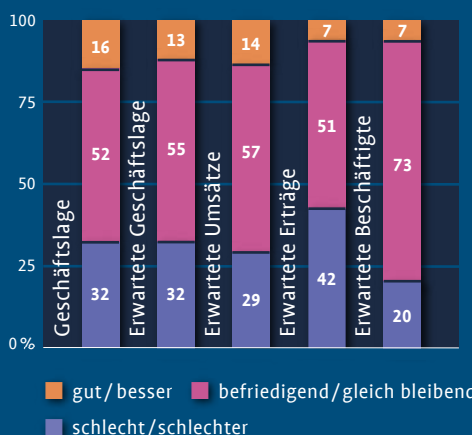
Bestimmte Teilbranchen, etwa IT-Dienstleister und Unternehmensberater, die Betrieben bei der Digitalisierung und Nutzung Künstlicher Intelligenz helfen, gehen von moderatem Wachstum und steigender Beschäftigtenzahl aus. Personalaufbau wird auch im Gesundheitswesen erwartet. Auch wenn die Ertragserwartungen noch getrübt sind – bessere Erträge in den kom-

menden 12 Monaten erwarten 20 Prozent, schlechtere 29 Prozent –, so sind zumindest die Umsätze im Saldo wieder leicht positiv: 23 Prozent prognostizieren steigende, 21 Prozent fallende.

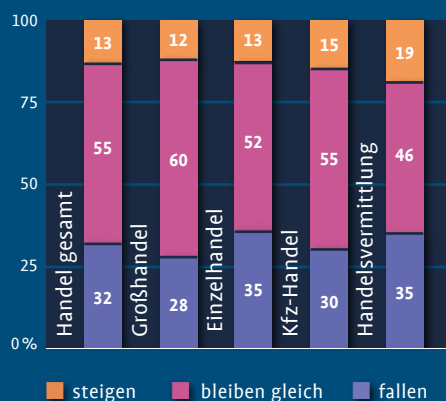
Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (52 Prozent), die Entwicklung der Arbeitskosten (45 Prozent) und die Entwicklung der Inlandsnachfrage (44 Prozent) sind die Top-3-Risiken der wirtschaftlichen Entwicklung aus Sicht der Dienstleister. Für 41 Prozent ist der Fachkräftemangel ebenfalls ein drängendes Risiko. Die Investitionsneigung über alle Dienstleistungsbranchen bleibt verhalten. Der Kostendruck, besonders bei Energie- und Personalkosten, bleibt hoch.

18 Prozent der Dienstleister planen höhere, 28 Prozent niedrigere Investitionen. 54 Prozent wollen ihre Investitionen konstant halten. Als Fazit wird die Heterogenität der Dienstleisterbranchen deutlich. Es gibt Branchen, die deutlich besser durch die aktuelle Konjunkturkrise kommen als andere.

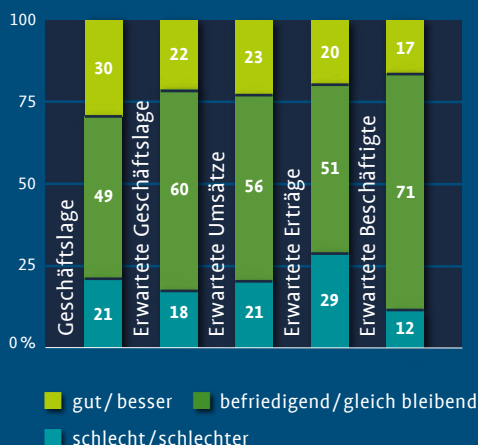
HANDEL: GESCHÄFTSLAGE UND ERWARTUNGEN, HERBST 2025



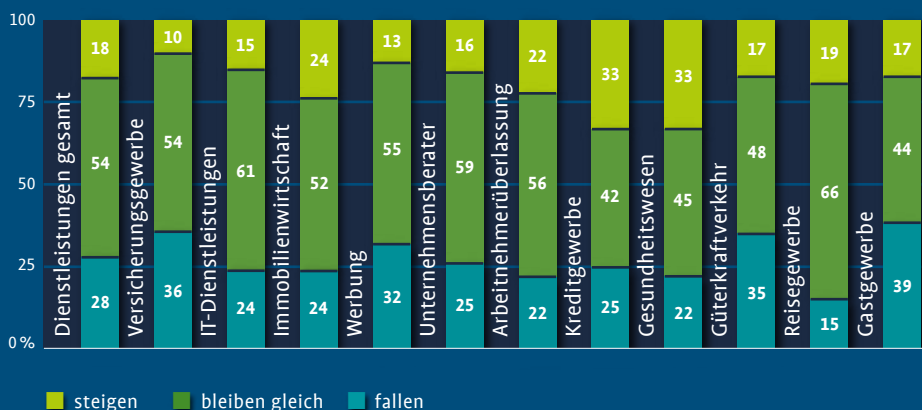
HANDEL: ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE NACH BRANCHEN, HERBST 2025



DIENSTLEISTER: GESCHÄFTSLAGE UND ERWARTUNGEN, HERBST 2025



DIENSTLEISTER: ERWARTETE INVESTITIONEN NACH BRANCHEN, HERBST 2025



Industrie tritt auf der Stelle

DIE KONJUNKTURERWARTUNGEN in der ostwestfälischen Industrie treten auf der Stelle. Für die kommenden 12 Monate erwarten fast drei von vier Industriebetrieben keine Veränderung ihrer Geschäftslage. 12 Prozent erwarten eine Besserung, aber auch 15 Prozent eine Verschlechterung. Immerhin sind die Einschätzungen bezüglich der aktuellen Geschäftslage am unteren Rand etwas besser geworden. Die Zahl derjenigen, die ihre aktuelle Geschäftslage als „schlecht“ bewerten, ist vom Frühjahr auf den Herbst von 43 auf 36 Prozent gesunken. Auch bei der Produktionsauslastung in der Industrie ist der Anteil der zu weniger als 80 Prozent ausgelasteten Betriebe rückläufig, von 40 auf nun 29 Prozent. Voll ausgelastet sind aber weiterhin nur 12 Prozent der Unternehmen.

Eine nachhaltige Trendumkehr ist gegenwärtig nicht zu erkennen: Ertrags-, Beschäftigungs- und Investitionserwartungen lassen für die nächsten 12 Monate weiterhin keine Euphorie aufkommen. Die anhaltend eher schwache Nachfrage auf der einen Seite und gestiegene Kosten auf der anderen drücken weiter auf die Erträge. Auch für die kommenden 12 Monate

gehen viele Betriebe hier von einer Verschlechterung aus: 31 Prozent der Unternehmen erwarten eher sinkende Erträge. Dem gegenüber rechnen 25 Prozent der Betriebe mit steigenden Erträgen.

Wenig Aussicht auf eine Besserung der Inlandsnachfrage und ein nicht leichter werden des Auslandsgeschäft drücken zudem auf die Investitionsbereitschaft. Nur 15 Prozent der Industriebetriebe wollen ihre Inlandsinvestitionen in den nächsten 12 Monaten ausweiten. Von sinkenden Inlandsinvestitionen geht dagegen ein knappes Fünftel der Betriebe aus. Die wichtigsten Investitionsmotive für die Unternehmen bleiben Ersatzbeschaffung (79 Prozent) und Rationalisierung (53 Prozent). Kapazitätserweiterungen konnten zwar als Investitionsmotiv leicht zulegen (von 13 auf 17 Prozent), spielen aber weiterhin eine untergeordnete Rolle.

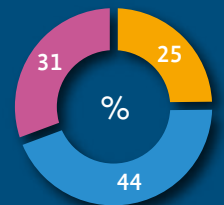
Bei der Beschäftigung in der Industrie stabilisieren sich die Zahlen auf niedrigem Niveau etwas. 17 Prozent (Frühjahr 10 Prozent) der Industriebetriebe erwarten, dass ihre Beschäftigtenzahl steigen wird, 23 Prozent gehen in-

des von einer sinkenden Beschäftigtenzahl aus. Im Frühjahr waren dies sogar 34 Prozent. Die Zahl der Beschäftigten nahm in der ostwestfälischen Industrie in den zurückliegenden 12 Monaten um fast 5.000 Personen ab. Aktuelles Top-Risiko in der Industrie ist die Inlandsnachfrage, gefolgt von der Auslandsnachfrage. Auch wenn die neue Bundesregierung noch keine großen Impulse setzen konnte, werden die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen „nur“ noch von 61 Prozent als Risiko eingeschätzt. Auch wenn die Risikoeinschätzungen bezüglich der Arbeitskosten leicht rückläufig sind, ist dieses Risiko im Verlauf der vergangenen 4 Jahre um 30 Prozentpunkte gestiegen.

Erwartungen

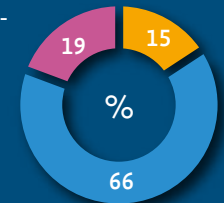
HÖHE DER ERTRÄGE WIRD ...

- steigen
- gleich bleiben
- fallen



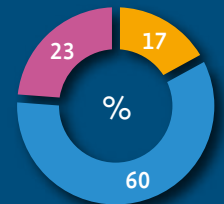
INLANDSINVESTITIONEN WERDEN ...

- steigen
- gleich bleiben
- sinken



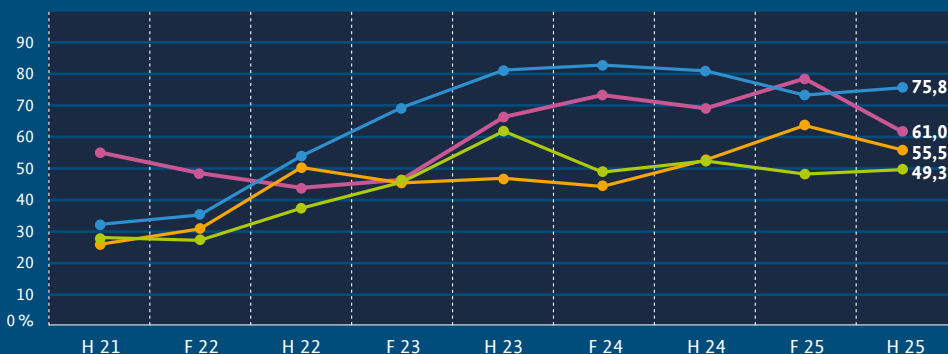
ZAHL DER BESCHÄFTIGTEN WIRD ...

- zunehmen
- gleich bleiben
- sinken

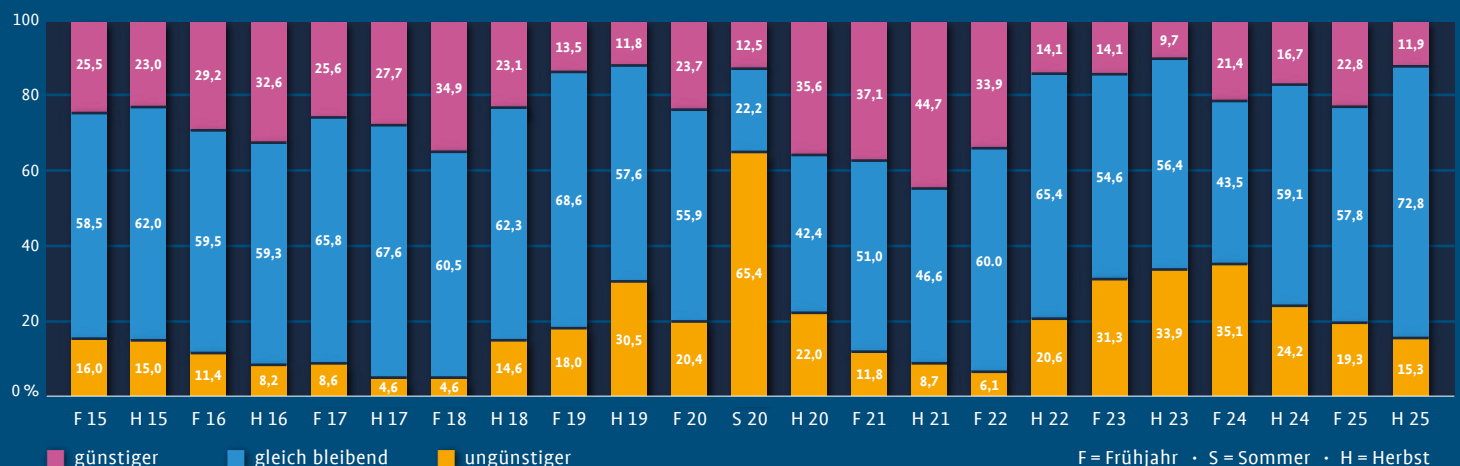


RISIKEN FÜR DIE WEITERE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG
AKTUELLE TOP-4-RISIKEN IN DER INDUSTRIE

● Inlandsnachfrage ● Auslandsnachfrage ● Arbeitskosten ● Wirtschaftspol. Rahmenbedingungen



ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE 2015 – 2025 (ALLE UNTERNEHMEN = 100 %)



F = Frühjahr · S = Sommer · H = Herbst

Chancen erkennen, Unsicherheiten begegnen

Außenwirtschaftsforum China 2025 beantwortet Fragen



Foto: PX Media/stock.adobe.com

Marktchancen in China nutzen Das 31. Außenwirtschaftsforum zeigt auf, wie sich Unternehmen trotz komplexer Rahmenbedingungen engagieren können.

Chinas Wirtschaft wächst und das trotz geopolitischer Spannungen und weltweiter Konjunkturrisiken. Mit einem Plus von 5,2 Prozent im zweiten Quartal 2025 zeigt sich die Volksrepublik weiterhin als wichtiger Wachstumsmotor in Asien. Für deutsche Unternehmen vor Ort ist das ein positives Signal: „Die moderaten Wachstumszahlen werden trotz politischer Spannungen grundsätzlich als stabilisierend wahrgenommen“, betont Maximilian Butek, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Deutschen Auslandshandelskammer (AHK) in Ostchina. Doch die Zahlen allein reichen nicht, um Vertrauen langfristig zu festigen. Planbarkeit, verlässliche Rahmenbedingungen und ein funktionierender Marktzugang stehen für viele Unternehmen im Vordergrund. Die AHK fordert daher gezielte Maßnahmen zur Stärkung von Lieferkettensicherheit und zur Reduzierung von Handelshemmnissen. Gerade vor dem Hintergrund globaler Spannungen, etwa im Handelskonflikt zwischen China und den USA, braucht es einen

kühlen Kopf und verlässliche Dialogstrukturen, ergänzt Butek.

WACHSTUMSPOTENZIAL VORHANDEN

Der schwache Binnenkonsum bleibt aus Sicht vieler Unternehmen ein zentrales Risiko und zugleich eine strategische Chance. Erste politische Maßnahmen zur Stimulierung der Nachfrage zeigen laut der deutschen Auslandshandelskammer in China leichte Wirkung. Doch um das volle Marktpotenzial Chinas nutzen zu können, seien umfassendere Konjunkturpakete erforderlich. Für deutsche Unternehmen ergeben sich hier gezielte Möglichkeiten, insbesondere in verbrauchernahen Branchen, im Bereich Green Tech sowie in der Digitalisierung. Auch auf europäischer Ebene gibt es Bewegung. Für Volker Treier, Außenwirtschaftschef des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK), war der letzte EU-China-Gipfel in Peking ein wichtiger Schritt. Die EU müsse die wirtschaftlichen Beziehungen strategisch neu ausrichten mit einem klaren Fokus auf faire Wettbewerbsbedingungen und

gegenseitigem Marktzugang. Besonders kritisch sieht Treier Exportkontrollen bei Schlüsselrohstoffen und Preisdumping bei Industrieprodukten.

ENGE VERPFLECHTUNG

Dennoch: Die wirtschaftliche Verflechtung zwischen der EU und China bleibt eng. Mit über 845 Milliarden Euro Handelsvolumen war China 2024 erneut der wichtigste Handelspartner der Union. „Gerade diese starke wirtschaftliche Abhängigkeit macht stabile und faire Rahmenbedingungen umso wichtiger“, so Treier. Die Zukunft liegt in einem konstruktiven Miteinander mit klarem politischem Kompass und einem offenen Blick für gemeinsame Interessen.

Wie können deutsche Unternehmen die aktuellen Marktchancen in China nutzen? Welche politischen Weichen müssen dafür gestellt werden? Welche Herausforderungen kommen auf Unternehmen aus Deutschland zu? Und wie lässt sich wirtschaftliches Engagement unter zunehmend komplexen Rahmenbedingungen erfolgreich gestalten? Antworten auf diese Fragen liefert das 31. IHK-Außenwirtschaftsforum China am **Dienstag, 9. Dezember**, von 14.00 bis 17.00 Uhr in der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld mit Impulsen aus Wirtschaft, Politik und Praxis.

**Programminformationen,
Online-Anmeldung und
weitere Details ▶**



Kontakt:

Jan Lutz Müller, IHK Ostwestfalen
Tel.: 0521 554-250
E-Mail: j.mueller@ostwestfalen.ihk.de

„Deutschland kann mehr – aber dafür müssen wir endlich handeln“

Unternehmertag OWL: Arbeitgeberpräsident Dulger fordert Reformkurs

Beim 44. Unternehmertag Ostwestfalen-Lippe hat Dr. Rainer Dulger, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), einen klaren Reformkurs gefordert. Unter dem Motto „Vom Aufbruch in den Umbruch – jetzt die deutsche Wirtschaft entfesseln“ sprach er bei der größten wirtschaftspolitischen Veranstaltung der Region. Angemeldet hatten sich zum Unternehmertag mehr als 1.000 Gäste, wie die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (IHK) im Namen der 14 Veranstalterorganisationen mitteilte.

Dulger machte deutlich: „Deutschland kann mehr – aber dafür müssen wir endlich handeln.“ Er kritisierte die ausbleibende Reformdynamik und forderte ein Ende lähmender Bürokratie sowie eine gerechtere Ausgestaltung des Sozialstaats. „Die gesamte Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik muss darauf ausgerichtet sein, dass sich Leistung für Unternehmen und Beschäftigte lohnt“, so der BDA-Präsident. Mit Blick auf die Region sagte er: „Ostwestfalen-Lippe zeigt, was möglich ist, wenn Verantwortung, Leistung und Zusammenhalt zusammenkommen. Diese Region ist Vorbild für das ganze Land.“ Im anschließenden Dialog mit Moderatorin Brigitte Büscher vertiefte Dulger seine Einschätzungen zu aktuellen politischen Themen und skizzierte seine Vorstellungen für eine wirtschaftspolitische Neuausrichtung.

Bereits zur Eröffnung hatte IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker die konjunkturell schwierige Lage vieler Unternehmen in OWL betont. „Mit der neuen Bundesregierung haben wir ein klares Aufbruchssignal erwartet. Nach den ersten Monaten fällt das Zwischenfazit ernüchternd bis



Eintrag ins Goldene Buch IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker (links), IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke und Dr. Reinhard Zinkann, Vorsitzender Wirtschaftliche Gesellschaft für Westfalen und Lippe (rechts), freuen sich über den Besuch von Dr. Rainer Dulger, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände.

enttäuschend aus“, sagte er. „Wir hatten auf klare Schritte für mehr Wettbewerbsfähigkeit gehofft. Auf starke Impulse, auf echten Aufbruch. All das ist bislang ausgeblieben.“

Wirtschaftspolitik habe in der Arbeit der Bundesregierung bislang nicht den notwendigen Stellenwert eingenommen. „Insbesondere die Absage der Stromsteuersenkung für alle war ein fatales Signal – nicht nur finanziell, sondern vor allem psychologisch. Diese Entscheidung hat Vertrauen verspielt – genau zu dem Zeitpunkt, als unser Land dieses Vertrauen am meisten gebraucht hätte“, so Wahl-Schwentker. Die angekündigte Senkung der Netzentgelte sei zwar ein erster Schritt, „doch die Wirkung kommt sehr unterschiedlich an: Während große Industrieunternehmen spürbar profitieren, bleibt für viele Mittelständler, Dienstleister und Händler nur wenig übrig. Ohne

die versprochene Stromsteuersenkung für alle bleibt die Maßnahme ein Tropfen auf den heißen Stein.“ Er forderte eine verlässliche, faire und dauerhafte Entlastung: „Nicht punktuelle Zuschüsse, sondern strukturelle Reformen sind nötig, um langfristige Planungssicherheit zu schaffen“, so Wahl-Schwentker.

„Ostwestfalen und Deutschland insgesamt brauchen einen Stimmungsumschwung und einen wirtschaftlichen Aufschwung – für mehr Wettbewerbsfähigkeit, mehr Zuversicht, mehr Zupacken und mehr Zutrauen“, betonte der IHK-Präsident. Dafür seien wirtschaftspolitische Weichenstellungen in den Bereichen Energie, Bürokratieabbau, Steuern und Abgaben, Infrastruktur sowie Fachkräftesicherung dringend erforderlich. Auch die Kommunen müssten für gute Standortbedingungen sorgen, so Wahl-Schwentker mit Blick auf die jüngsten Kommunalwahlen.

USA – Zoll- und Meldevorschriften beim Import

Bei der Ausfuhr aus Deutschland/EU gelten die üblichen Zollexportvorschriften: Prüfung der Ausfuhrgenehmigungspflichten, Zollausfuhranmeldungen. Bei der Einfuhr in die USA müssen Verkäufer und US-Importeur dem US-Zoll für die Kontrolle der Importwaren diverse Dokumente und Informationen zu Verfügung stellen. Fehlen diese, gibt der US-Zoll die Waren nicht für den Import frei. Nachstehend werden einige Beispiele für US-Besonderheiten erläutert.

Rechnungen

Die Handelsrechnung oder Rechnung „für Zollzwecke“ des Verkäufers an Kunden muss neben den üblichen Angaben enthalten:

- Ankunftshafen/-flughafen
- Ursprungsland; in der Regel das konkrete EU-Land
- detaillierte Angaben zur inhaltlichen bzw. technischen Warenbeschaffenheit
- Zoll-Tarifwarennummer: EU-Nummer, oft zu ergänzen um die zehnstellige US-Nummer. Die ersten 4 - 6 Stellen sind weltweit identisch. Die US-Nummer kann also nicht komplett anders sein.

US-Einfuhrabgaben

- „normaler“ Zollsatz
- Antidumpingzölle
- besondere Waren- und/oder Länderbezogene Zusatzzölle
- Verbrauchssteuern für Alkohol, alkoholische Getränke, Tabakwaren, bestimmtes Zigarettenpapier
- Verkaufssteuern werden nicht bei der Einfuhr erhoben, sondern später vom zuständigen Finanzamt
- diverse Gebühren, zum Beispiel Zollabfertigungsgebühren, Hafeninstandhaltungsgebühren

Wann was wie wofür zu zahlen ist und welche Zollarten addiert werden (normaler Zollsatz + Antidumpingzoll + Zusatzzoll?), kann im US-Zolltarif eingesehen werden: <https://hts.usitc.gov/>

Made-in-Markierungen

Waren sind mit einer Ursprungsangabe in Englisch zu versehen. Die Markierung muss sich am Produkt befinden und unveränderlich sein. Im Einzelfall ist auch zulässig, sie an der Warenverpackung anzubringen. Eine Kennzeichnung nur an der Transportverpackung ist nicht ausreichend, zusätzlich aber oftmals hilfreich als erster Hinweis zum Ursprung. Die Angabe „EU“ wird in der Regel nicht akzeptiert, sondern es ist das konkrete EU-Land zu benennen. Abkürzungen von Ländernamen werden nur akzeptiert, wenn diese das Ursprungsland eindeutig erkennen lassen.

Verpackungsbestimmungen

Bei Holzverpackungen wendet die USA die IPPC-Standards (International Plant Protection Convention) / ISPM Nr. 15 (International Standards

for Phytosanitary Measures) an. Zusätzlich gelten für die Entsorgung und Recycling teilweise lokale Vorschriften in den US-Bundesstaaten.

ANMELDEPFLICHTEN VOR VERSAND

24-Stunden-Voranmeldung

Bei Seefrachten ist jede Sendung 24 Stunden **vor der Verladung** im Abgangshafen elektronisch an die US-Zollbehörde „Customs and Border Protection/CBP“ zu übermitteln. Die Meldung des Lademantefestes erfolgt im Datensystem „Automated Commercial Environment/ACE“ durch die Reederei.

Bei Luftfrachten gelten analoge Vorschriften: Die Fluggesellschaft muss die Sendungsdaten vier Stunden vor einer Landung in den USA melden.

10 +2-Vorschriften

US-Importeur und Spediteure müssen ergänzend zu der 24-Stunden-Regel Daten melden im Rahmen des „Importer Security Filing -10 + 2“:

1. Verkäufer
2. Käufer
3. Identifikationsnummer des Hauptimporteurs (Importer of Record)
4. Identifikationsnummer des US-Warenempfängers
5. Hersteller oder Lieferant
6. Firma, die die Waren in den USA entgegennimmt
7. Ursprungsland
8. Zolltarifnummer (6-stellig) oder die zehnstellige Unterposition des US-Zolltarifs
9. Ladeort der Container
10. Verfrachter

Die Daten Nr. 1 - 8 müssen 24 Stunden vor der Verladung der Container bei den US-Zollbehörden eingehen.

Der Ladeort der Container und der Verfrachter sind bis spätestens 24 Stunden vor der Ankunft der Waren in den USA gemeldet werden. Der US-Importeur ist verantwortlich für die Übermittlung der Daten. Zusätzlich bestehen weitere Meldepflichten des Seespediteurs über Container, Beladungspläne und Transportstatus bis 24 Stunden vor Ankunft des Schiffes im US-Hafen.



Foto: Mukhesur/stockadobe.com



Gegen Leerstand

Expertenteam berät Unternehmerinnen und Unternehmer



Foto: IHK Ostwestfalen

Expertenteam Thomas Lang, Rechtsanwalt und Notar, Rödl & Partner, Herford, Thorsten Kottmeier, Steuerberater, Kottmeier Steuerberatungsgesellschaft mbH, Bünde, Thomas Mikulsky, IHK, Antonia Wehmeyer und Sandra Beckmann, beide Citymanagement Stadt Herford, Carsten Müller, Johannes Müller Wirtschaftsberatung GmbH & Co. KG, Bünde (von links).

Gemeinsam mit dem Citymanagement der Stadt Herford hat die IHK Ostwestfalen einen Nachfolgesprächtag in der Markthalle veranstaltet. Mit einem neu zusammengestellten Expertenteam aus den Bereichen Recht, Steuern und Betriebswirtschaft wurden Unternehmerinnen und Unternehmer in Einzelgesprächen beraten. Die Suche nach einer Nachfolgerin oder einem Nachfolger sowie rechtliche und steuerliche Gestal-

tungsmöglichkeiten standen im Mittelpunkt der Gespräche. Ziel der Nachfolgeberatungen war es, die Chancen auf erfolgreiche Übergaben im Einzelhandel und der Gastronomie zu erhöhen, um so zusätzliche Leerstände in der Herforder Innenstadt zu vermeiden.

Weitere Informationen zum
IHK-Nachfolgeservice ▶



Gründer-Talk und Info-Stände

get UP! Gründen in Ostwestfalen

Sich mit der eigenen Geschäftsidee selbstständig machen – doch wie genau geht das und was gilt es zu beachten? Die passenden Informationen und Tipps von Gründungsexperten und -expertinnen hält der kostenlose Bielefelder Gründungstag am **Freitag, 21. November**, bereit. Die Kooperationsveranstaltung findet in der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld statt. Neben wertvollen Fachvorträgen zu Themen wie Marketing oder Steuern dürfen sich die Teilnehmenden auf einen Live-Talk mit erfolgreichen Jung-Unternehmern und

Unternehmerinnen freuen. So berichten Elektromeisterin Mona Kulka und Yogalehrerin Ina Rockmann von ihren Erfahrungen und stehen für Fragen zur Verfügung. Zudem bieten Info-Stände regionaler Banken, Krankenkassen und anderer relevanter Anlaufstellen die Möglichkeit für einen ersten Austausch, um ein Gründungsvorhaben zu realisieren. Die Veranstaltung beginnt um 10.00 Uhr.

Zur Anmeldung ▶



CYBERANGRIFF? Nicht mit uns!

CyberRisikoCheck nach DIN SPEC 27076

Wie sicher ist Ihr Unternehmen wirklich? Wo sind Sie angreifbar? Was müssen Sie tun? Können Sie es sich leisten, es nicht zu wissen?

750 €

Nach nur 1-2 Stunden Ihrer wertvollen Zeit wissen Sie:

- ✓ Wo Ihre IT-Sicherheitslücken sind
- ✓ Was zu tun ist – nach Priorität
- ✓ Welche Förderungen Sie nutzen können



JETZT TERMIN SICHERN

Ingenieurgesellschaft ISM mbH
www.ing-ism.de



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU
DIE UNTERNEHMENSGRUPPE

– **Jahres-Mietrückläufer -50%** –

Erst günstig chartern - dann kaufen

PRESTIGE **MODULBAU**



PREMIUM **BÜROCONTAINER**



INNOVATIVER **HALLENBAU**



DESIGNER **PAVILLONS**



150.000m² Werksausstellung und Showroom
59590 Gesese/B1 - ☎ **02942 - 98800**

www.deutsche-industriebau.de

Schaufenster für Innovationen

InnovationFestival 2025 schlägt Brücke zwischen Forschung und Wirtschaft

Über 600 Forschende und Unternehmende haben das erste InnovationFestival auf dem Campus Bielefeld besucht. Zwei Tage lang bot die Veranstaltung eine Plattform, auf der neue Forschungsergebnisse präsentiert, diskutiert und direkt mit den Bedarfen der Wirtschaft verknüpft wurden. Mit Beiträgen aus den Bereichen Künstliche Intelligenz, Gesundheit sowie klimaneutrale Energieerzeugung und Mobilität zeigte das Festival, wie der Wissens- und Technologietransfer zwischen allen Innovationsakteuren beschleunigt werden kann, ein zentraler Hebel der Hightech-Agenda Deutschland. Rund 70 Vorträge, Workshops und Ausstellungen machten den Campus zu einem lebendigen Schaufenster für Innovationen.

ZUKUNFTSWEISENDE TECHNOLOGIEN

Der Fokus der Teilnehmenden auf zukunftsweisende Technologien war deutlich spürbar. Besonders die Programmpunkte rund um Künstliche Intelligenz und smarte Assistenzsysteme stießen auf große Nachfrage und machten den intensiven Austausch zwischen Forschenden und Unternehmensvertretern deutlich. Ralf Weinbrecher, CTO der AGFEO GmbH & Co. KG, hob nach seinem Workshop zum Thema Digitale Transformation hervor, welchen unmittelbaren Nutzen die Veranstaltung für sein Unternehmen bot: „Besonders wertvoll für uns war der praxisnahe Austausch zu KI und Digitalisierung in der Produktion. Wir haben direkte Anknüpfungspunkte gefunden, die wir nun in Workshops mit den Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern vertiefen wollen. Für ein produzierendes Unternehmen mit Standort hier in Bielefeld ist das eine große Chance, um neue Impulse unmittelbar in die eigene Arbeit



Austausch Dr. Birte Richter informiert im Showroom für Interaktive Assistenztechnologie für Medizin und Pflege über aktuelle Forschungsprojekte.

mitzunehmen.“ Auch Unternehmen, die schon länger mit den Hochschulen zusammenarbeiten, berichteten in Vorträgen von den für sie entstandenen Vorteilen. Beim Beitrag „Wissenschaft mit Wirkung: Gemeinsam Zukunft gestalten“ des Instituts für Familienunternehmen (iFUn) erläuterte Maximilian Summerer, Chief People Officer bei der PETER/LACKE Group, in seinem Talk zu „270 Grad KI Feedbacks: Prototyping im globalen Familienunternehmen“: „Das Projekt zeigt, wie mutig und wertschöpfend eine Kollaboration aus Spitzenforschung und Wirtschaft sein kann. Uns hat sie einen echten Mehrwert für Führung und Kultur gegeben. Für OWL ist das ein Innovationsmotor.“

IDEEN AUS PRAXIS AUFNEHMEN

Ein wichtiger Schwerpunkt des Festivals lag auf dem Bereich „Medizin, Gesundheit und Pflege“. Hier präsentierte die Medizinische Fakultät der Universität Biele-

feld im Showroom „Interaktive Assistenztechnologie für Medizin und Pflege“ innovative Systeme. Isabel Klemme, aus der AG Interaktive Robotik in Medizin und Pflege, hob die Praxisnähe hervor: „Für uns Forschende ist es besonders wertvoll, Ideen aus der Praxis aufzunehmen und gemeinsam umzusetzen. Der Showroom mit seinen modernen Technologien und Umsetzungsmöglichkeiten bietet hier einen konkreten Anlaufpunkt. Im Austausch mit Anwenderinnen und Anwendern können wir sofort erkennen, welche Technologien einen echten Nutzen stiften und wo wir Hürden noch abbauen müssen. Diese direkte Verbindung von Labor und Anwendung ist ein großer Gewinn, weil sie uns hilft, Lösungen zu entwickeln, die tatsächlich im Alltag von Pflege und Medizin ankommen.“

Prof. Dr. Natalie Bartholomäus, Vizepräsidentin für Transfer und gesellschaftliche Wirkung der Hochschule Bielefeld, zog ein positives Resümee:

„Das InnovationFestival zeigt eindrucksvoll, wie Forschung und Wirtschaft Hand in Hand arbeiten können. Die Stimmen unserer Teilnehmenden – von Industrievertretern bis zu Familienunternehmen – machen deutlich, dass hier nicht nur Wissen vermittelt, sondern auch unmittelbar angewendet werden kann.“ Prof. Dario Anselmetti, Prorektor für Studium und Lehre der Universität Bielefeld, ergänzte: „Wir wollen unsere

Forschung noch sichtbarer machen und zeigen, wie gut sich innovative wissenschaftliche Ergebnisse mit den Bedarfen der Wirtschaft verbinden lassen. Das InnovationFestival ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie Wissenschaft und unternehmerische Praxis voneinander profitieren und sich ergänzen können.“ Die Fortsetzung des Festivals für 2026 ist bereits geplant, um den Campus Bielefeld weiterhin als Ort des Wissens-

transfers in der Region zu etablieren.

Das InnovationFestival wurde von der Bielefeld Research + Innovation Campus GmbH (BRIC) im Projekt Win4OWL organisiert, die den Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft in der Region intensiviert. Gesellschafter der BRIC GmbH sind die Stadt Bielefeld, die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, die Hochschule Bielefeld (HSBI) und die Universität Bielefeld.

Digitale Suche

Stellplatzinformationsdienst hilft Lkw-Verkehr bei Parkplatzsuche



Foto: VanderWolf Image/stock.adobe.com

Das hohe Aufkommen an Lkw-Verkehr führt auf deutschen Autobahnen häufig zu überfüllten Rastanlagen. Für die Fahrerinnen und Fahrer ist es dann eine Herausforderung, einen freien Parkplatz zu finden. Mit dem neuen Stellplatzinformationsdienst (SID) soll die Parkplatzsuche künftig deutlich einfacher werden. Ab sofort liefert das gemeinsam vom Bundesverkehrsministerium und dem Bundesamt für Logistik und Mobilität sowie von Toll Collect entwickelte System Echtzeitdaten zur Belegung von

Lkw-Stellplätzen auf Autobahn-Rastanlagen – direkt aus dem Mautsystem. SID sei ein wichtiger Schritt hin zu einer modernen digitalen effizienten und nachhaltigen Verkehrsinfrastruktur. Das System trage dazu bei, die gesetzlichen Lenk- und Ruhezeiten leichter einzuhalten, um so Bußgelder und Verstöße zu vermeiden. Auch der Suchverkehr von Lkw könne reduziert und so Kraftstoff eingespart werden. Weitere Pluspunkte: Eine verbesserte Routen- und Zeitplanung, die den Verkehr entlastet, effizientere Gestaltung von Transport- und

Logistikabläufen, Vermeidung von riskanten Fahrmanövern und wildem Parken sowie die Reduzierung von CO₂-Emissionen und Schadstoffen. „Das System trägt zudem dazu bei, die Arbeitsbedingungen für die Lkw-Fahrer zu verbessern. Ein wichtiger Schritt, um den Beruf langfristig attraktiver zu machen“, so Thomas Weitkamp, Sachgebietsleiter Verkehr bei der IHK Ostwestfalen.

Aktuell stehen 50 Prozent der Daten über öffentliche Rastanlagen im System. Bis zum 31. Dezember sollen alle rund 1.900 Rastanlagen an Autobahnen erfasst sein. Im Verlauf des Jahres 2026 beginnt die schrittweise Integration privater Parkraumanbieter. Weitere Informationen und eine Animation zur Funktionsweise zum neuen Stellplatzinformationsdienst findet man auf den Seiten von Toll Collect.

Weitere
Informationen ►



Nachfolge mit Tiefe und Herz

iFUn Nachfolgewerkstatt 2025: Zukunft durch Nachfolgegründung gestalten

Mit rund 130 Teilnehmerinnen und Teilnehmern war die Nachfolgewerkstatt 2025 ein voller Erfolg. Die Veranstaltung, organisiert vom Institut für Familienunternehmen (iFUn) der Universität Bielefeld in Kooperation mit der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld und der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, zeigte eindrucksvoll, wie lebendig, praxisnah und zukunftsorientiert das Thema Nachfolgegründung diskutiert wird.

OFFENE ATMOSPHÄRE

Von Beginn an herrschte eine offene, inspirierende Atmosphäre: Unternehmerinnen und Unternehmer, potenzielle Nachfolgerinnen und Nachfolger und Netzwerkpartner kamen in intensiven Austausch. Überall wurde angeregt diskutiert, Erfahrungen geteilt und – ganz im Sinne der Veranstaltung – Telefonnummern und Kontakte ausgetauscht. Besonders das persönliche Netzwerken und die Offenheit der Teilnehmenden wurden vielfach als besondere Stärke der Nachfolgewerkstatt hervorgehoben. Dazu beigetragen haben die Paneldiskussionen, in denen persönliche Erfahrungen in und aus dem Prozess einer Nachfolge mit Tiefe und Herz geschildert wurden.

NACHFOLGE BEDEUTET TRANSFORMATION

In verschiedenen Fachforen wurde das Thema Unternehmensnachfolge als Gründungsweg aus unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet. Expertinnen und Experten aus der Praxis und Wissenschaft erläuterten zentrale Fragestellungen rund um den Prozess der Nachfolge – von der Suche nach einem geeigneten Unternehmen über Bewertungs- und Strategiefragen bis hin zu emotionalen und zwischenmenschlichen Aspekten der Übergabe. Dabei zeigte sich einmal mehr, dass Nachfolge weit mehr ist als reine Betriebsübernahme: Sie bedeutet



Foto: iFUn

Große Resonanz Die Nachfolgewerkstatt hat gezeigt, dass das Thema Nachfolgegründung aktueller ist denn je. Gerade in Zeiten des demografischen Wandels und zunehmender Unternehmensübergaben bietet sie eine enorme Chance für junge Unternehmerinnen und Unternehmer, Verantwortung zu übernehmen und bestehende Strukturen innovativ weiterzuführen.

Transformation, Neugestaltung und unternehmerisches Handeln auf Basis eines bestehenden Fundaments.

MIT MUT UND NEUEN IDEEN

Ein besonderer Fokus lag auf dem Konzept der Nachfolgegründung – einem Ansatz, der die Übernahme eines bestehenden Unternehmens mit dem Innovationsgeist einer Gründung verbindet. „Nachfolgegründung ist der perfekte Start in die Selbstständigkeit: Man übernimmt ein funktionierendes Geschäftsmodell und kann – und muss – es gleichzeitig wie ein Gründer oder eine Gründerin transformieren und weiterentwickeln“, betonte Alina Schauf, wissenschaftliche Mitarbeiterin am iFUn. Prof. Dr. Christina Hoon, Inhaberin des Lehrstuhls für Management von Familienunternehmen und Leiterin des iFUn, ergänzte: „Die Nachfolgewerkstatt zeigt jedes Jahr aufs Neue, wie groß das Potenzial der Nachfolgegründung ist. Es geht nicht nur um den Fortbestand von Unternehmen, sondern um die Weiterentwicklung des Unternehmertums selbst. Wenn Nachfolgerinnen und Nachfolger mit Mut, neuen Ideen und Verantwortung in bestehende Strukturen einsteigen, entstehen Innovation und Zukunftssicherung zugleich.“

ZUGANG ZU KAPITAL LÖSBAR

Ein zentrales Thema, das auf großes Interesse stieß, war die Finanzierung der Unter-

nehmensnachfolge. Vertreterinnen und Vertreter verschiedener Banken standen den Teilnehmenden Rede und Antwort. Sie erläuterten Finanzierungskonzepte, Förderprogramme und individuelle Wege zur Kapitalbeschaffung für Nachfolgegründungen. So wurde deutlich, dass der Zugang zu Kapital zwar eine Herausforderung, mit den richtigen Partnern jedoch gut lösbar ist – insbesondere, wenn die Nachfolge als innovativer Gründungsprozess verstanden wird.

LANGFRISTIGE PARTNERSCHAFTEN

Gemeinsam mit der IHK, der HWK und den beteiligten Banken versteht sich das iFUn als Ökosystem für Nachfolge und Nachfolgegründung. Ziel dieser engen Kooperation ist es, das FamilienunternehmerInnenland OWL langfristig zu stärken, Nachfolgeprozesse zu erleichtern und den Unternehmergeist in der Region zu fördern. Die Nachfolgewerkstatt ist dabei ein zentraler Baustein dieses Netzwerks, das Forschung, Praxis, Beratung und Finanzierung eng miteinander verbindet.

Das iFUn wird die Nachfolgewerkstatt nicht als Event an sich stehen lassen, sondern gezielt weiterführen. Im Anschluss werden individuelle Angebote und Vertiefungsmöglichkeiten für die Teilnehmenden bereitgestellt. Ziel ist es, konkrete Nachfolgeprozesse anzustoßen und langfristige Partnerschaften im Ökosystem zu fördern.

Dafür hat sich Ihre IHK abseits der Schlagzeilen eingesetzt – drei Beispiele

IHK UNTERSTÜTZT UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Die Firma Artist Messeservice GmbH & Co. KG aus Paderborn stand 2023 vor der Herausforderung, die Unternehmensnachfolge umzusetzen. Im ersten Schritt standen Fragen nach möglichen Förderungen für die Nachfolger des Unternehmens im Mittelpunkt. Die IHK informierte über Förderprogramme und koordinierte einen Austauschtermin mit einer öffentlichen Förderbank. Sowohl der bisherige Firmeninhaber als auch die Nachfolger wurden im weiteren Prozess durch die IHK beraten.

Mit dem langjährigen Firmenchef wurden ein möglicher Fahrplan der Übergabe, die Wertermittlung sowie mögliche Stolpersteine besprochen. Die Nachfolger standen vor der großen Herausforderung der Finanzierung. Mit Hilfe der IHK-Gründungsberatung erstellten beide einen Businessplan und konnten die Banken mit ihrem Konzept überzeugen. Firmen-Übergeber und Nachfolger nutzten zudem den Service des Nachfolgesprächstags, bei dem sie wichtige rechtliche und steuerliche Fragen mit Expertinnen und Experten klären konnten. Seit dem 1. Oktober sind Amelie Hartramph und Florian Ruth geschäftsführende Gesellschafter der Artist Messeservice GmbH & Co. KG. Die IHK gratuliert beiden herzlich zur erfolgreichen Unternehmensübernahme und freut sich, dass sie bei der Übernahme mit Rat und Tat zur Seite stehen konnte.

MIT BERUFSERFAHRUNG ZUR IHK-PRÜFUNG

Wer über viele Jahre seinen Beruf ausübt, denkt oft nicht daran, irgendwann noch einmal die Schulbank zu drücken. So ging es auch einer langjährig im Lagerbereich beschäftigten Mitarbeitenden aus der Region. Nach dem Verlust des Arbeitsplatzes stellte sich jedoch die Frage: „Wie kann ich meine

Erfahrung endlich mit einem anerkannten Abschluss untermauern?“

Mit diesem Anliegen wandte sie sich an die IHK Ostwestfalen. Ausbildungsberater Burkhard Hupe nahm sich Zeit für ein persönliches Gespräch. Gemeinsam gingen sie der Frage nach, ob die vorhandene Berufspraxis den Weg zu einer IHK-Abschlussprüfung ebnen könnte. Schritt für Schritt erklärte Hupe, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, welche Nachweise zählen und wie das Zulassungsverfahren abläuft.

Nach sorgfältiger Prüfung der Unterlagen – vom Lebenslauf über Arbeitszeugnisse bis hin zu weiteren Nachweisen – stand am Ende fest: Die Anforderungen sind erfüllt. Die Zulassung zur Abschlussprüfung im Beruf Fachkraft für Lagerlogistik konnte ausgesprochen werden. Mit erfolgreich bestandener Prüfung hält die Beschäftigte nun ein offizielles IHK-Zeugnis in den Händen – und damit nicht nur den Nachweis ihrer Fähigkeiten, sondern auch neue Perspektiven für den Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt.

UNTERNEHMENSINTERESSEN BEI STRASSENSPERRUNG BERÜCKSICHTIGT

Bereits frühzeitig wurde die IHK-Zweigstelle Minden von der zuständigen Bauverwaltung über eine anstehende Baumaßnahme auf einer wichtigen überörtlichen Verbindung zwischen zwei Städten im Kreis Minden-Lübbecke informiert, auf der bereits diverse Baustellen vorhanden waren. Mit der Baumaßnahme wird für einen Zeitraum von circa zwei Monaten eine Sperrung der Verkehrsverbindung in eine Fahrtrichtung unvermeidlich. Dabei ergeben sich zwei Optionen: Entweder eine Sperrung in südlicher Fahrtrichtung mit einer weiteren Befahrbarkeit in Richtung Norden oder als Alternative eine Sperrung in nördlicher Fahrtrichtung mit einer wei-



Petra Pigerl-Radtke
IHK-Hauptgeschäftsführerin

Foto: IHK Ostwestfalen/Tilo Sommer

teren Befahrbarkeit in südliche Richtung. Für den gewählten gesperrten Streckenabschnitt soll eine Umleitung eingerichtet werden. Von der Sperrung ist die Zufahrt zu einem Gewerbegebiet betroffen, das ausschließlich über die betroffene Straßenverbindung erreicht werden kann. Kurzfristig wurden die im Gewerbegebiet ansässigen sowie weitere im Umfeld liegende Unternehmen von der IHK über die geplante Baumaßnahme informiert. Zusätzlich wurde eine IHK-Online-Kurzbefragung gestartet, in der die Unternehmen Angaben zu ihrem Verkehrsaufkommen machen und über eine der beiden Sperrungs-Alternativen abstimmen konnten. Die Ergebnisse der IHK-Kurzumfrage präsentierte der Straßenbaulastträger bei einer Abstimmung mit kommunalen Vertretern. Dadurch konnte das Meinungsbild der ansässigen Unternehmen zu beiden Varianten der Straßensperrung aufgezeigt und bei der weiteren Planung berücksichtigt werden. Jetzt wird die Straßensperrung in der von der Mehrheit der beteiligten Unternehmen favorisierten Variante umgesetzt, womit sich für diese geringere Belastungen ergeben. Die meisten Unternehmen entschieden sich in der IHK-Umfrage für die Sperrung in Fahrtrichtung Süden, eine weitere Befahrbarkeit in Richtung Norden bleibt möglich.

Afrikawende jetzt

Deutschland muss die **Märkte des Kontinents** stärker in den Blick nehmen

Afrika ist wirtschaftspolitisch längst kein Randthema mehr. Die Volkswirtschaften des Kontinents wachsen, sind jung, innovationsfreudig – und entwickeln zunehmend Kaufkraft. Vor dem Hintergrund der G20-Präsidentschaft Südafrikas und der im Koalitionsvertrag verankerten strategischen Aufwertung der Region gilt: Wer heute Afrika ignoriert, riskiert, morgen Chancen zu verpassen.

WARENAUSTAUSCH ZULETZT DYNAMISCHER

2024 lag der deutsch-afrikanische Güterhandel bei 58,4 Milliarden Euro – und machte damit lediglich zwei Prozent des gesamten deutschen Welthandels aus. Die Exporte waren gegenüber 2023 um 8,5 Prozent auf 26,3 Milliarden Euro zurückgegangen, die Importe um 2,1 Prozent auf 32,1 Milliarden Euro. Doch jüngste Trends weisen in eine andere Richtung: Von Januar bis Juli 2025 stiegen die Exporte von Deutschland nach Afrika um sieben Prozent, die Importe von dort um drei Prozent. Während globale Handelsströme stagnieren, gewinnen die Geschäfte mit dem Kontinent an Dynamik.

UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE WAHRNEHMEN

Trotz der großen Chancen stehen deutsche Unternehmen beim Afrikageschäft teils vor schwierigen Herausforderungen: Politische Unsicherheiten, Defizite in Infrastruktur, Energie und Logistik sowie eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten erschweren häufig den Marktzugang. Hinzu kommen bürokratische Hürden und der wachsende Wettbewerb mit Unternehmen aus China, Indien oder der Türkei, die oft schneller und risikofreudiger agieren. Um die Potenziale Afrikas zu

nutzen, ist es daher entscheidend, langfristig zu planen und gleichzeitig vorhandene Unterstützungsangebote – etwa die Dienstleistungen der zehn deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) auf dem Kontinent – einzubeziehen.

DIVERSIFIZIERUNG NOTWENDIG

Unbestritten ist jedoch: Afrika eröffnet deutschen Unternehmen den Zugang zu dynamischen Märkten und kann – gerade angesichts geopolitischer Spannungen – helfen, einseitige Abhängigkeiten von China oder den USA zu reduzieren. Die Subsahara-Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI) fordert deshalb eine „Afrikawende“: ein Umdenken in Politik und Wirtschaft, um die Geschäftschancen auf dem Kontinent konsequent zu nutzen. Wie kann diese Wende eingeleitet werden? SAFRI hat dazu fünf zentrale Handlungsfelder identifiziert:

Lokale Wertschöpfung stärken

– durch Industrie-Hubs, Technologietransfer und Ausbildung vor Ort, stabile Lieferketten für deutsche Unternehmen aufbauen.

Verlässliche Rahmenbedingungen schaffen

– die afrikanische Freihandelszone (AfCFTA) unterstützen, EU-Wirtschaftspartnerschaftsabkommen priorisieren, Investitionsschutz verbessern.

Rohstoffpartnerschaften ausbauen

– und so gestalten, dass die lokale Verarbeitung profitiert, die Versorgungssicherheit steigt und die Resilienz gestärkt wird.

Innovation und Digitalisierung fördern

– Investitionen in Netze und Rechenzentren erschließen eine Internetwirtschaft mit Milliardenpotenzial.



Foto: teguhjatipras/stock.adobe.com

Finanzierung erleichtern

– durch Garantien, Doppelbesteuerungsabkommen und maßgeschneiderte Instrumente für kleine und mittlere Unternehmen.

Konkretere Ausführungen folgen im Positionspapier „Afrikawende Jetzt“, das in Kürze veröffentlicht wird.

VOM APELL ZUR AGENDA

Afrika ist die weltweit am zweitschnellsten wachsende Wirtschaftsregion. Für deutsche Unternehmen ergeben sich dadurch vielfältige Chancen. Um diese nutzen zu können, gilt es jetzt, Förderstrukturen neu zu denken, die industrielle Zusammenarbeit zu stärken und mit politischem Willen aktiv voranzutreiben. Denn die Afrikawende entscheidet über eine zentrale Zukunftsfrage: Wie werden deutsche Unternehmen Teil der Wachstumschancen auf dem afrikanischen Kontinent? Die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld will sich in diesem Zusammenhang stärker engagieren und die Vertretung Kenias als NRW-Länderschwerpunktkammer für Afrika weiter ausbauen. Für weitere Fragen zur Thematik oder Region steht die IHK zur Verfügung.

Kontakt:

Luisa Griese,
Tel.: 0521 554-250,
E-Mail: l.griese@ostwestfalen.ihk.de

„Sonntags geöffnet – aber mit Grenzen: Der BGH zum Verkauf von Christbaumschmuck“

Die Sonntage in der Adventszeit laden viele Menschen dazu ein, einen Weihnachtsbaum im örtlichen Gartencenter zu kaufen oder beim Floristen nebenan einen Adventskranz zu besorgen. Dabei wandert häufig der passende Christbaumschmuck mit in den Einkaufskorb. Doch ist der Verkauf von Weihnachtsschmuck an Sonntagen überhaupt erlaubt?

Die für Nordrhein-Westfalen maßgeblichen Regelungen dazu, wann Verkaufsstellen geöffnet sein dürfen, finden sich im nordrhein-westfälischen Landesöffnungsgesetz (LÖG NRW). An Werktagen dürfen Verkaufsstellen ohne zeitliche Begrenzung geöffnet sein (allgemeine Ladenöffnungszeit). Außerhalb dieser allgemeinen Ladenöffnungszeit – und damit insbesondere an Sonntagen – ist der Verkauf grundsätzlich verboten, allerdings gibt es Ausnahmen, die in § 5 LÖG NRW geregelt sind. Zu diesen Ausnahmen zählt, dass Verkaufsstellen, deren Kernsortiment aus einer oder mehrerer der Warengruppen Blumen und Pflanzen, Zeitungen und Zeitschriften oder Back- und Konditorwaren besteht, für die Abgabe dieser Waren und eines begrenzten Randsortiments für die Dauer von fünf Stunden an Sonn- und Feiertagen geöffnet sein dürfen.

Dazu gehören die typischen Gartencenter und auch Floristen. Der zusätzliche Verkauf von Weihnachtsschmuck ist nur dann möglich, wenn dieser dem Randsortiment zugeordnet werden kann. Artikel des Randsortiments gelten als „ergänzend“ zum Kernsortiment und stehen mit diesem in Beziehung, sie

erfüllen keine eigenständige Funktion und müssen den Waren im Kernsortiment – in diesem Fall Blumen und Pflanzen – in Umfang und Gewichtigkeit deutlich untergeordnet sein. Es handelt sich um typischerweise kleinteilige Artikel, die ergänzenden Charakter haben und keinen großen Anteil der Gesamtverkaufsfläche oder des Gesamtumsatzes des Betriebes ausmachen. Nach einer Entscheidung des BGH aus dem Dezember 2024 (BGH, Urteil vom 05.12.2024 – I ZR 38/24) kann Christbaumschmuck diese Kriterien erfüllen und damit ein Verkauf an Sonn- und Feiertagen möglich sein.

Praxistipp: Der Verkauf von Christbaumschmuck an Adventssonntagen ist möglich – allerdings nur als Beiwerk. Wer sonntags öffnet, sollte sicherstellen, dass der Verkauf von Blumen und Pflanzen deutlich im Vordergrund steht. So lässt sich das Risiko einer Abmahnung minimieren und es wird gleichzeitig ein attraktives Angebot für die Kundschaft in der Vorweihnachtszeit geschaffen.

Mehr Infos zu Rechtsthemen
und die Ansprechpartnerinnen
in der IHK-Rechtsabteilung unter ▶



KLEIN | GREVE | DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

**WEGWEISEND
VORAUSSCHAUEND
ZIELFÜHREND**

BEI UNS SIND SIE RICHTIG.
AUF JEDEN FALL. FÜR JEDEN FALL.

→ Detmolder Str. 10 • 33604 Bielefeld • Tel.: +49 (0)521 96468-0 • info@kgd-anwalt.de • www.kgd-anwalt.de



Innovative Personalarbeit

„Ausgezeichnet Familienfreundlich“: 31 Bielefelder Unternehmen erhalten Prädikat



Foto: Dimitrie Harder

Die Bielefelder Auszeichnung zur Familienfreundlichkeit von hier ansässigen Unternehmen wurde bereits zum zwölften Mal vergeben In diesem Jahr wurden 14 Unternehmen neu ausgezeichnet, weitere 17 Firmen erhielten die Rezertifizierung. Der Wettbewerb findet jährlich statt.

Familienfreundlichkeit wird in Bielefeld großgeschrieben – insgesamt sind im Alten Rathaus 31 Unternehmen mit dem Prädikat „Ausgezeichnet Familienfreundlichkeit“ gewürdigt worden. Die Ehrung honoriert die herausragende und innovative Personalarbeit der Firmen, die sich in besonderem Maße für die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Privatleben ihrer Mitarbeitenden einsetzen.

Die Bandbreite von Maßnahmen, mit der die ausgezeichneten Unternehmen die Jury überzeugten, ist vielfältig. Sie reicht von hybriden Arbeitsmodellen und flexiblen Arbeitszeiten über individuelle Lösungen für den Wiedereinstieg nach der Elternzeit bis hin zu konkreter Unterstützung bei der Kinderbetreuung – etwa durch Betriebskooperationen mit Kitas oder finanzielle Zuschüsse. Einen immer größeren Stellenwert nehmen auch Angebote für pflegende Angehörige und Unterstützungsleistungen in besonderen Lebenslagen ein. Bei ihren Betriebsbesuchen machte die Jury eine entscheidende Beobachtung: Für viele Unternehmen geht es heute nicht mehr nur um Einzelmaßnahmen, sondern um eine ganzheitliche, lebensphasenorientierte Unternehmenskultur. Diese stellt die individuellen

Bedürfnisse der Beschäftigten in den Mittelpunkt und passt sich flexibel an deren sich wandelnde Lebenssituationen an.

Dass sich diese Haltung auszahlt, zeigt sich aktuell in einer Untersuchung der Online-Bewertungsplattform „Kununu“. Dort wurde festgestellt: Bielefeld ist die Stadt mit den zufriedensten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Deutschland. Das sei ein großartiges Ergebnis – und kein Zufall. Es habe viel damit zu tun, dass hier eine Unternehmenskultur gepflegt werde, die auf Vertrauen, Wertschätzung und Familienfreundlichkeit setze. „Was diese Unternehmen vorleben, ist gelebte Wertschätzung. Sie beweisen, dass sich unternehmerischer Erfolg und eine menschenzentrierte Personalpolitik hervorragend ergänzen. Sie werden damit nicht nur ihrem Personal, sondern auch sich selbst gerecht, indem sie sich als attraktive Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber positionieren und Fachkräfte langfristig binden“, so der ehemalige Oberbürgermeister Pit Clausen.

Auch die Jury-Sprecher Hanna Drabon, WEGE mbH, und Ulrich Tepper, IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, betonten die Vorbildfunktion der Preisträger: „Die heute geehrten Unternehmen sind Leuchttürme für eine zukunftsweisende Arbeitswelt.

Sie setzen mit ihrer kreativen und passgenauen Personalarbeit Maßstäbe, die weit über Bielefeld hinausstrahlen und zeigen, wie Arbeitgeberverantwortung im 21. Jahrhundert aussehen kann.“

Zu den neu ausgezeichneten Unternehmen zählen: Bankverein Werther Zweigniederlassung der VerbundVolksbank OWL eG (Niederlassung Bielefeld), Bäckerei Lamm GmbH, BPP Becker Patzelt Pollmann und Partner mbB, Ceyoniq Technology GmbH, DFT – Dürkopp Fördertechnik GmbH, Evangelisches Klinikum Bethel gGmbH und Krankenhaus Mara gGmbH, Gewerk GmbH, ITV Industrieteile-Vertrieb GmbH, OEDIV Oetker Daten- & Informationsverarbeitung KG, persomatch GmbH, ruf Jugendreisen GmbH & Co. KG, Universität Bielefeld, Valuedesk GmbH, ZEP Team GmbH.

Rezertifiziert wurden: ADU Service Gruppe (Niederlassung Bielefeld), BGW Bielefelder Gesellschaft für Wohnen und Immobiliendienstleistungen mbH, BOGE KOMPRESSOREN Otto Boge GmbH & Co. KG, BST GmbH, Diamant Software GmbH, epunks GmbH, insensiv GmbH, JAB Anstoetz Group – JAB Anstoetz KG, Kompetenzzentrum Technik-Diversity-Chancengleichheit e.V., MarcanT AG, MEDIUM Werbeagentur GmbH, Miele & Cie. KG, MöllerGroup GmbH, MVZ Medicum Brake, Schattenspringer GmbH, wbv Media GmbH & Co. KG, ZF Friedrichshafen AG, Werk Bielefeld.

Weitere Infos zu den Auszeichnungsveranstaltungen „Familienfreundliche Unternehmen“ in den Kreisen Minden-Lübbecke, Herford und Paderborn sind auf der Website vom Kompetenzzentrum Frau und Beruf in OWL zu finden.



Weitere Informationen ▶

Digitale Ausrichtung

Austausch mit ehrenamtlichen Handelsrichterinnen und Handelsrichtern



Foto: Silke Goller/IHK Ostwestfalen

Leisten wichtigen Beitrag für den Justizstandort Ostwestfalen Die ehrenamtlichen Handelsrichterinnen und -richter beim Treffen in der IHK.

Zu einem Austausch mit Richterinnen und Richtern der Landgerichte Bielefeld und Paderborn trafen sich Handelsrichterinnen und Handelsrichter aus Ostwestfalen in der IHK. Heiko Gellmann,

stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, und Klaus Petermann, Präsident des Landgerichts Bielefeld, dankten den Handelsrichtern für ihr ehrenamtliches Engagement und ihren wichtigen Beitrag für den Justizstandort Ostwestfalen.

Schwerpunkt der Diskussion war die künftige digitale Ausrichtung der Kammern für Handelssachen. Dazu gab es Impulsreferate von IHK-Referent Bernd Falge und dem Richter am Landgericht, Dr. Markus Seip.



Foto: petmalinak/freepik.com

Im Dezember erscheint das neue
FACHTHEMA:

Energieeffizienz | Umweltschutz |
Nachhaltigkeit | Recycling

Weitere Fachthemen erwarten Sie 2026.

**Sichern Sie sich
jetzt Ihren Platz!**



Neues Herzstück der Aus- und Weiterbildung

Bildungscampus Böllhoff feierlich eröffnet

Hier trifft Neugier auf Technik und praktische Erfahrung. Das Ziel: Lernen, vernetzen und Innovationen vorantreiben, nachhaltig und praxisnah. Alles unter dem offiziellen Motto des Bildungscampus: „B³: Bildung – Begegnung – Begeisterung“ des Bielefelder Unternehmens Böllhoff. Rund fünf Millionen Euro flossen insgesamt in diese Zukunftsinvestition in Aus- und Weiterbildung am Unternehmensstammsitz in Bielefeld.

Gemeinsam mit etwa 90 Gästen feierten die Inhaber die offizielle Eröffnung des „Bildungscampus Böllhoff“. Die Gäste aus Politik, Schulen und Hochschulen sowie aus Kooperationsunternehmen bekamen dabei Einblicke in das neue, hochmoderne Aus- und Weiterbildungszentrum – sowie in die Aus- und Weiterbildung bei dem Hersteller von Verbindungstechnik im Allgemeinen.

Der Bildungscampus ist das neue Herzstück der Aus- und Weiterbildung des Familienunternehmens in vierter Generation. Als zentraler Ort für Auszubildende, Studierende, Mitarbeitende und externe Partner bietet das Aus- und Weiterbildungszentrum modernste Technik, kollaborative Lernformate und Raum für Begegnung – auf rund 1.600 m² Gesamtfläche.

„Wir investieren bewusst in Ausbildung und Weiterbildung – das ist die Grundlage unseres langfristigen Erfolgs. Und wir setzen auf Menschen und ihren Mut, Neues zu lernen. Der Bildungscampus ist unser Versprechen: Hier entsteht Zukunft – gemeinsam, bodenständig und mit Herz“, sagte Wilhelm A. Böllhoff, Mitglied der Unternehmensleitung und geschäftsführender Gesellschafter der Böllhoff Gruppe, bei der Eröffnung.

Vom Bildungscampus profitierten die fast 100 Böllhoff-Auszubildenden deutschlandweit, zudem weitere 100 Kooperations-



Fotos: Böllhoff

Freuen sich über die offizielle Eröffnung des Bildungscampus Böllhoff Dr. Wolfgang W. Böllhoff, Wilhelm A. Böllhoff, Eike Krull, Leiter People & Culture, Frank Nientiedt, Leiter Bildungscampus, und Michael W. Böllhoff (von links).

auszubildende aus Partnerunternehmen. Für sie alle schafft der Campus ideale Lernbedingungen, um erfolgreich die ersten Schritte auf dem Berufsweg zu gehen. Auch für die Böllhoff-Studierenden und Mitarbeitenden bietet der Bildungscampus künftig vielfältige Weiterbildungsformate sowie Raum für Begegnung, Austausch und Kollaboration.

Ein besonderes Highlight: In einer „Azubi-Firma“ können Auszubildende ab 2026 arbeiten wie im internen Start-up. Dabei übernehmen die jungen Menschen echte Projekte mit Verantwortung, über den kompletten Zyklus hinweg – von Angebot und Materialbeschaffung bis hin zur Produktion der jeweiligen Teile und ihrem Versand.

„Begegnungen und kreativer Austausch sind die ideale Basis, um zu lernen. Mit unserem Bildungscampus setzen wir künftig noch stärker als bisher auf Austausch und gemeinsame Projekte. Zwischen Aus-

zubildenden aller Fachrichtungen, Studierenden und Mitarbeitenden – aber auch mit Kooperationsunternehmen, Start-ups und Bildungseinrichtungen“, sagt Eike Krull, Leiter Corporate People & Culture bei der Böllhoff Gruppe.

„Unser Bildungscampus soll sich anfühlen wie ein Ort, an dem man einfach gerne lernt und ausprobiert. Mit echten Projekten und moderner Technik holen wir die Zukunft in den Alltag unserer Azubis“, unterstreicht Frank Nientiedt, Teamleiter Employer Branding und Recruiting.

Nach Grußworten von Dr. Friedrich Hubert Esser vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB) und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, die den Bildungscampus als ein „Leuchtturmprojekt“ bezeichnete, drehte sich der Keynote-Vortrag um die „Zukunft der Bildung“. Hier zeigte Prof. Dr. Ingo Ballschmieter von der Hochschule Bielefeld (HSBI) auf, wie Schulen, Hochschulen und Unternehmen

den veränderten Lerngewohnheiten im digitalen Zeitalter begegnen müssen: mit neuen hybriden Lernmodellen.

Anschließend richtete eine Podiumsdiskussion den Fokus auf „Chancen und Herausforderungen der Bildung in unserer Region“. Dazu diskutierte eine Expertenrunde, aufseiten der Bildungsträger bestehend aus Ute Horstkötter-Starke, Geschäftsführerin Berufliche Bildung IHK, Prof. Dr. Reinhold Decker, Rektoratsbeauftragter für Kooperationen mit der Wirtschaft bei der Universität Bielefeld, und Claudia Hoppe, Schulleiterin der Gesamtschule Rosenhöhe. Die Unternehmensperspektive von Böllhoff lieferten Wilhelm A. Böllhoff, geschäftsführender Gesellschafter, und Stefanie Kuhlmann, Teamleiterin Learning & Development.

Das gemeinsame Fazit: Aus- und Weiterbildung ist heutzutage wichtiger denn je, um auch in Zeiten des demografischen



Diskutierten über die „Chancen und Herausforderungen der Bildung in unserer Region“ Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung, Claudia Hoppe, Schulleiterin der Gesamtschule Rosenhöhe, Prof. Dr. Reinhold Decker, Rektoratsbeauftragter für Kooperationen mit der Wirtschaft bei der Universität Bielefeld, Stefanie Kuhlmann, Teamleiterin Learning & Development bei Böllhoff, und Wilhelm A. Böllhoff, geschäftsführender Gesellschafter (von links).

Wandels sowie Fachkräftemangels gut ausgebildete Mitarbeitende zu gewinnen, zu begeistern und zu halten. Dabei ist es umso

entscheidender, dass Bildungsträger und Wirtschaft bei der Entwicklung der Fachkräfte von morgen eng zusammenarbeiten.

GUTE GRÜNDE,

warum Sie mit einer gezielten Werbung in der Ostwestfälischen Wirtschaft viele potenzielle Kunden in ganz Ostwestfalen erreichen.

JETZT MIT IHRER ANZEIGE DABEI SEIN!



1. Das IHK-Magazin ist die Lieblingslektüre der Führungskräfte – lt. REM-Studie 2023 die **mit Abstand meistgelesene Wirtschaftszeitschrift**.
2. Die „Ostwestfälische Wirtschaft“ richtet sich **an alle gewerblichen Unternehmen** im Bezirk der IHK Ostwestfalen.
3. **Personalisierte Zustellung** an Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände und Führungskräfte.
4. Diese Entscheider zeichnen sich durch **hohes unternehmerisches Interesse** aus und haben einen **gehobenen Bildungs- und Lebensstandard**.
5. Zudem verfügt diese Gruppe aufgrund eines hohen Haushaltsnettoeinkommens über eine **sehr starke Kaufkraft**.
6. Diese Leserschaft plant und trifft die **Entscheidungen über Investitionen**.
7. Werbung im IHK-Magazin wird als **extrem seriös und glaubwürdig** angesehen.
8. IVW-geprüfte Auflage, personalisierte Zustellung, First-Class-Zielgruppe – **besser können Sie Ihre Werbung nicht platzieren!**

Wertvolle Orientierung

Berufseinstiegsstellen STEP1 und CONNECT im Hochstift waren voller Erfolg



Fotos: IHK Ostwestfalen

Messestand CONNECT Das IHK-Team stand für Beratungsgespräche zur Verfügung, darunter Akpınar Velad, Lea Winkelmann, Claudia Behnke-Brink und Kerstin Meister (von links).



Messestand STEP 1 Michael Kaiser, IHK-Referent für kaufmännische Ausbildung Kreise Paderborn + Höxter, berät Jugendliche zu möglichen Ausbildungsberufen.

Der Herbst gilt als „Hochsaison“ für die Berufsorientierung, insbesondere im Hochstift. Die erfolgreichen Messen in Paderborn und Höxter, die von der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen unter der Leitung von Monika Grundke aus der IHK-Zweigstelle Paderborn und Höxter maßgeblich mitgestaltet werden, verdeutlichen den hohen Bedarf an Unterstützungsangeboten für den Berufseinstieg.

Das Besondere an CONNECT und STEP1 ist die enge Verzahnung der Präsenzveranstaltungen mit den gleichnamigen Online-Plattformen. Diese Webseiten sind in beiden Kreisen fest in der schulischen Berufsorientierung etabliert. Sie wurden in enger Zusammenarbeit mit Schülerinnen und Schülern entwickelt und gezielt auf deren Bedürfnisse abgestimmt. Bereits im Vorfeld der Messen können über die Plattformen Termine mit Unternehmen vereinbart und der Messebesuch geplant werden.

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die kontinuierliche Weiterentwicklung der Formate: Das Feedback der Teilnehmenden fließt regelmäßig in innovative Anpassungen ein. In diesem Jahr machte das Berufsorientierungsteam der IHK Ostwestfalen zudem mit einem digitalen Elternabend gezielt auf die Messen aufmerksam.

Die IHK Ostwestfalen organisiert die beliebten Berufseinstiegsstellen im Hochstift gemeinsam mit der Kreishandwerkerschaft Höxter-Warburg, der Kreishandwerkerschaft Paderborn-Lippe sowie den Partnern Agentur für Arbeit Paderborn, Bildungs- und Integrationszentrum Kreis Paderborn, Schulamt des Kreises

Paderborn, Kommunale Koordinierungsstelle Übergang Schule-Beruf Kreis Höxter und dem Schulamt Höxter.

STEP1 IM KREIS HÖXTER

Drei Tage lang bot die STEP1 rund 3.000 Besucherinnen und Besuchern die Gelegenheit, über 100 Unternehmen kennenzulernen. Die Messe im Kolping-Berufsbildungswerk Brakel, das sich seit Jahren als etablierter Standort bewährt hat, war auch in diesem Jahr ein voller Erfolg. Unternehmen aus dem gesamten Kreis Höxter und der Umgebung gewährten Einblicke in ihre Berufswelt. Schülerinnen und Schüler konnten sich dabei in verschiedenen Bereichen selbst ausprobieren. Ein besonderes Highlight waren die mehrsprachigen Messeführungen, die das Angebot abrundeten.

CONNECT IM KREIS PADERBORN

Seit 2018 ist die CONNECT fester Bestandteil der Berufsorientierung im Kreis Paderborn. In diesem Jahr präsentierten über 200 Aussteller ihre Berufseinstiegsmöglichkeiten in fünf Messehallen. Bereits an den ersten beiden Messetagen waren mehr als 3.800 Schülerinnen und Schüler von 32 Schulen angemeldet. Am Samstag nutzten zudem zahlreiche Eltern gemeinsam mit ihren Kindern die Gelegenheit, sich im Schützenhof Paderborn über die vielfältigen Angebote nach dem Schulabschluss zu informieren. Auch Studierende fanden auf der Messe interessante Informationen zu Praktika, Anschlussmöglichkeiten an das Studium oder Alternativen zum Studium. Insgesamt besuchten rund 6.500 Menschen die CONNECT – ein beeindruckender Erfolg.

Ausbildung to go

IHK-Kampagne setzt auf Bäckereitüten, die für Ausbildung werben

Mehr als 6.000 Menschen haben in diesem Herbst ihre IHK-Ausbildung in Ostwestfalen begonnen. Doch auch jetzt gibt es noch zahlreiche freie Plätze für 2025 – und parallel dazu läuft schon die Bewerbungsphase für das nächste Ausbildungsjahr. Um Jugendliche und Betriebe in dieser entscheidenden Phase zusammenzubringen, setzt die IHK Ostwestfalen bei der bundesweiten Kampagne Jetzt#Könnenlernen auf ein alltags-taugliches Medium – Bäckereitüten.

In den kommenden Wochen werden Brote und Brötchen in auffälligen Tüten verpackt, die für die Ausbildung werben. Mit Sprüchen wie „Sei kein Krümel – mit einer Ausbildung bist du mehr“ oder „Brotal gut ausgebildet“. Die Zielregionen sind in diesem Jahr sehr bewusst die Kreise Gütersloh und Höxter. „Gerade dort, wo es weniger Ausbildungsangebote gibt, wollen wir zusätzliche Aufmerksamkeit für die Duale Ausbildung schaffen“, betont IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke. Unterstützt wird die Kampagne von der Goeken backen GmbH in Höxter sowie den Bäckereiketten Hosselmann und Schenke in Gütersloh. Janik Schenke, Geschäftsführer der Schenke Verwaltungs GmbH



Foto: Tilo Sommer/IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

Präsentieren die Bäckereitüten, die für Ausbildung werben IHK-Auszubildende Lea Winkelmann, IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, die IHK-Auszubildenden Sarah Lis und Lukas Kleinheinrich sowie Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung (von links).

erklärt: „Die Duale Ausbildung sichert die Fachkräfte von morgen – und damit die Zukunft unseres Unternehmens ebenso wie die vieler anderer Betriebe. Uns ist wichtig zu zeigen: Jede Ausbildung stärkt unsere Wirtschaft. Darum möchten wir mit Überzeugung für alle Unternehmen dazu beitragen, junge Menschen für die Ausbildung zu gewinnen.“

Flankiert wird die Aktion von einer bundesweiten Social-Media-Kampagne,

unter anderem auf TikTok (@die.azubis), wo echte Auszubildende ihren Alltag zeigen – authentisch, nahbar und jugendgerecht. Auch aktuell gibt es noch freie Ausbildungsplätze in Ostwestfalen.

Alle Infos unter:

www.ausbildung.nrw/ostwestfalen

Zudem unterstützt das IHK-Projekt „Passgenaue Besetzung“ kostenlos bei der Suche.

E-Mail: passsgenau@ostwestfalen.ihk.de

www.owi-magazin.de

ONLINE LESEN, INFOS
UND ANZEIGENPREISE:



Fit in die Ausbildung

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“

Bielefeld | 28.11.2025

Ricarda von Diepenbroick 20,- €

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“

Minden | 10.12.2025

Martina Rosemeier 20,- €

Fit in die Ausbildung – Lernen lernen

Minden | 04.12.2025

Till-Niklas Hollinderbäumer 20,- €

Informationsveranstaltungen

Online-Info-Veranstaltung zum Zertifikatslehrgang Agiler Coach (IHK)

Online | 08.12.2025

Horst Pütz 0,- €

Online-Info-Veranstaltung zum Zertifikatslehrgang Trainer/-in (IHK)

Online | 15.01.2026

Dörte Tykwer, Dr. Birthe Gärke 0,- €

Prüfungslehrgänge

Geprüfte/-r Berufsspezialist/-in für IT-Beratung (Hybrid-Kurs berufs- begleitend)

Online | 24.01.2026 - 05.09.2026

Referententeam 3.950,- €

Geprüfte/-r Berufsspezialist/-in für Systemintegration und Vernetzung (Hybrid-Kurs berufsbegleitend)

Online | 24.01.2026 - 05.09.2026

Referententeam 3.950,- €

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Einkauf/ Bachelor Professional in Procurement

Online | 20.01.2026 - 18.05.2027

Referententeam 4.200,- €

Geprüfte/-r Fachwirt/-in im Gesund- heits- und Sozialwesen

Online | 02.12.2025 - 12.03.2027

Referententeam 4.290,- €

Seminare

Arbeits- und Organisationsanweisung erstellen – Organisation der Export- kontrolle

Bielefeld | 16.12.2025

Frank-Markus Laufert 295,- €

Aspekte der Persönlichkeits- psychologie im Arbeitsalltag

Bielefeld | 24.11.2025

Tillmann Gehlhoff 295,- €

Ausbilden mit KI: Smarte Tools für eine moderne Berufsausbildung

Bielefeld | 27.11.2025 - 28.11.2025

Ulrike Dolle 590,- €

Azubis verstehen – souverän kommunizieren in herausfordernden Situationen

Bielefeld | 27.11.2025

Dr. Birthe Gärke 295,- €

Begleitung von psychisch auffälligen Auszubildenden: Früherkennung, Interventionsmöglichkeiten und -grenzen für Ausbilder/-innen

Paderborn | 25.11.2025

Andreas Wilke 295,- €

Betriebsverfassungsrecht für Arbeitgeber

Bielefeld | 11.12.2025

Bettina von Buchholz 295,- €

Content Marketing und Content Distribution: Intensivkurs

Bielefeld | 24.11.2025 - 26.11.2025

Thorsten Ising 890,- €

Crashkurs Officemanagement & Assistenz

Bielefeld | 25.11.2025 - 27.11.2025

Natascha Schwemmle 889,- €

Einstieg in die generative KI – Lernen Sie, wie Sie KI nutzen, um Text, Bilder, Audio & Video zu erstellen

Bielefeld | 15.01.2026

Thomas Hendele 295,- €

Emotionen in der Arbeitswelt – wie sie zu Klarheit und Erfolg führen

Paderborn | 28.11.2025

Vera Keßeler 295,- €

Fit für das nächste Kundengespräch – Massetraining

Bielefeld | 04.12.2025

Herbert Abben 295,- €

Führen mit Überzeugung – überzeugend führen

Bielefeld | 04.12.2025 - 05.12.2025

Tillmann Gehlhoff 680,- €

Mentale Gesundheit am Arbeitsplatz

Bielefeld | 27.11.2025

Dr. Julia Pönighaus 280,- €

Profi-Wissen Excel – Aufbauseminar

Bielefeld | 01.12.2025 - 02.12.2025

Marie-Luise Pietruska 590,- €

Verkaufsgespräche mit Neu- und Bestandkunden erfolgreich führen

Minden | 14.01.2026

Dirk Raguse 295,- €

Zeitmanagement, das wirklich zu Ihnen passt: individuell & wirksam

Bielefeld | 24.11.2025

Dr. Johanna Lauer 295,- €

Webinare

20-Stunden-Paket für Immobilien- makler 2025

Online | 01.12.2025 - 17.12.2025

Tanja Nettekoven 870,- €

Access Aufbauseminar

Online | 15.12.2025 - 16.12.2025

Marie-Luise Pietruska 590,- €

After Work Special: Von der Kollegin/ Vom Kollegen zur Führungskraft

Online | 24.11.2025 - 27.11.2025

Christian Wolf 150,- €

**Business Development im Fokus:
Wachstum sichern durch Neukunden-
gewinnung und Kundenentwicklung**

Online | 26.11.2025 - 04.12.2025
Lars Blumrodt 720,- €

**Die richtigen Dinge richtig tun –
Zeitmanagement und Arbeitsmethodik
im Beruf**

Online | 03.12.2025 - 04.12.2025
Dr. Susanne Watzke-Otte 295,- €

**Exporttechnik 4: Akkreditive in der
Praxis von A bis Z mit praktischen
Übungen und Fallbeispielen**

Online | 27.11.2025
Dr. Ralf Ruprecht 295,- €

Grundlagen der Immobilienbewertung

Online | 08.12.2025
Tanja Nettekoven 295,- €

**IHK Online Sprint „Nachhaltigkeits-
berichtserstattung“**

Online | 02.12.2025 - 16.12.2025
Referententeam 289,- €

**IHK Online Sprint | „EU KI-Verordnung
verstehen und anwenden“**

Online | 01.12.2025 - 03.12.2025
Referententeam 860,- €

**IHK-Online-Sprint: Lieferketten-
sorgfaltspflichtengesetz (LkSG)**

Online | 02.12.2025 - 09.12.2025
Referententeam 369,- €

Know-how PowerPoint

Online | 27.11.2025 - 28.11.2025
Marie-Luise Pietruska 475,- €

**Know-how Word – Lange Texte/
Akademische Texte professionell erstellen**

Online | 12.12.2025
Marie-Luise Pietruska 295,- €

**Kompaktwissen ChatGPT & Co.:
Generative KI verstehen und im Unter-
nehmen anwenden**

Online | 10.12.2025
Thorsten Ising 295,- €

Projektmanagement & KI

Online | 10.12.2025
Lars Blumrodt 295,- €

**Rechte und Lasten in der Immobilien-
bewertung**

Online | 16.12.2025 - 18.12.2025
Tanja Nettekoven 295,- €

**Rechtliche Grundlagen im Immobilien-
bereich: Wohnungseigentumsgesetz –
WEG**

Online | 01.12.2025
Tanja Nettekoven 295,- €

**Social Media: Digitale Kommunikation
für Entscheider/-innen**

Online | 04.12.2025
Thorsten Ising 295,- €

**Videos und Podcasts eigenständig
produzieren – erweitern Sie Ihr Marketing
Portfolio!**

Online | 02.12.2025 - 03.12.2025
Viktoria Peveling 295,- €

Zertifikatslehrgänge**Agile/-r Projektmanager/-in (IHK)**

Online | 13.01.2026 - 20.03.2026
Referententeam 1.990,- €

Agiler Coach (IHK)

Online | 22.01.2026 - 30.04.2026
Horst Pütz 2.670,- €

**Betriebliche/-r Datenschutzbeauftragte/-r
(IHK)**

Online | 24.11.2025 - 12.12.2025
Referententeam 1.790,- €

Cyber Security Advisor (IHK)

Online | 03.02.2026 - 27.03.2026
Referententeam 2.490,- €

Data Analyst (IHK)

Online | 02.02.2026 - 20.05.2026
Referententeam 2.390,- €

**Fachkraft Zoll (IHK): Verfahren des
Ex- und Imports für Waren und Dienst-
leistungen / Crash-Kurs**

Bielefeld | 16.02.2026 - 26.02.2026
Referententeam 1.740,- €

Immobilienmakler/-in (IHK)

Online | 05.02.2026 - 27.03.2026
Referententeam 1.490,- €

**Immobilienverwalter/-in (IHK) inkl.
Prüfungsvorbereitung Zertifizierter
Verwalter nach § 26a Abs. 1 WEG**

Bielefeld | 31.01.2026 - 28.03.2026
Referententeam 1.700,- €

Lieferantenauditor/-in (IHK)

Paderborn | 08.12.2025 - 12.12.2025
Andreas Bauschke 1.590,- €

Online-Marketing-Manager/-in (IHK)

Bielefeld | 08.12.2025 - 12.12.2025
Daniel Gremm 1.850,- €

**Professionell arbeiten mit MS Office
(IHK)**

Online | 09.02.2026 - 31.03.2026
Referententeam 1.250,- €

Technik für Kaufleute (IHK)

Bielefeld | 07.02.2026 - 30.05.2026
Referententeam 995,- €

**PLATZ
für Ihre
ANZEIGE!**

**ALLE
INFOS
UND
PREISE:**



Fachkraft für Schutz und Sicherheit

Verantwortung übernehmen, Gefahren vorbeugen

Ob Großveranstaltung, Werksgelände, Bahnhofsareal oder Empfangsbereich – Sicherheit ist ein zentrales Bedürfnis unserer Gesellschaft. Fachkräfte für Schutz und Sicherheit sorgen dafür, dass Menschen und Werte geschützt werden. Sie planen und organisieren Schutzmaßnahmen, führen Kontrollen durch und sind Ansprechpartner in Not- und Gefahrensituationen. Damit leisten sie einen wichtigen Beitrag zu Sicherheit und Ordnung im öffentlichen und privaten Raum.

Die Ausbildung zur Fachkraft für Schutz und Sicherheit dauert in der Regel drei Jahre. Während dieser Zeit erwerben die Auszubildenden umfassende Kenntnisse – von Rechtsgrundlagen über Kommunikationstraining bis hin zu Einsatzplanung und Technik. Neben der Prävention gehören auch Maßnahmen im Ernstfall, etwa bei Bränden oder Erste-Hilfe-Situationen, zum Aufgabenbereich. Die Arbeit erfordert daher Verantwortungsbewusstsein, Teamfähigkeit und eine hohe Aufmerksamkeit.

Für Bewerberinnen und Bewerber, die schneller ins Berufsleben einsteigen möchten, gibt es zudem die zweijährige Ausbildung zur Servicekraft für Schutz und Sicherheit. Sie vermittelt praxisorientiert die Grundlagen des Sicherheitsgewerbes. Mit Berufserfahrung und entsprechender Weiterbildung ist anschließend ein Aufstieg in die dreijährige Ausbildung oder in weiterführende Qualifikationen möglich.



Foto: A2Z AI/stock.adobe.com (generiert mit KI)

Ob zwei- oder dreijährige Ausbildung – die Perspektiven in der Sicherheitsbranche sind ausgezeichnet. Von Sicherheitsdiensten über große Unternehmen bis hin zu öffentlichen Einrichtungen werden gut geschulte Fachkräfte dringend gesucht. Wer Freude an Verantwortung, Durchsetzungsvermögen und einem abwechslungsreichen Arbeitsalltag hat, findet hier einen spannenden Beruf mit Zukunft.

Koray Sert, Ausbildungsberater kaufmännische Berufe Kreis Minden-Lübbecke

Hako
Reinigungstechnik



Kostenlose Vorführung vor Ort

Ihr Servicestützpunkt
FRENZ
Gabelstapler | Reinigungsgeräte

Im Heidkamp 2 • 33334 Gütersloh
Telefon: 05241 915060 • info@frenz-gabelstapler.de
www.frenz-gabelstapler.de

OBERBREMER
Baubetriebe
BÜNDE

**Wir lieben Baustellen.**
Industriebau. Schlüsselfertig.



Schlüsselfertig. Für alle.

Aus einer Hand.

Produktionshallen mit angeschlossenen Büros, Verwaltungsgebäude oder Hochregallager.



Oberbremer
Baubetriebe Bünde.
Seit 1925.

Rilkestraße 29–33 . 32257 Bünde . Telefon: 05223 68820
E-Mail: info@oberbremer-baubetriebe.de
www.oberbremer-baubetriebe.de

Recht Steuern Finanzen Versichern

Versicherer heben Beitragsprognose für 2025 an – Wachstum von 7 Prozent erwartet

Die Wachstumsaussichten für die Versicherungswirtschaft sind gut: Für dieses und das kommende Jahr erwartet der GDV über alle Sparten hinweg ein robustes Beitragsplus, zeigt die neue Prognose.

Die in Deutschland tätigen Versicherer sind für das Geschäftsjahr 2025 optimistischer als zu Jahresbeginn und heben ihre Beitragsprognose an. „Wir rechnen spartenübergreifend mit einem Wachstum der Bruttobeitrags-einnahmen von 7,3 Prozent“, sagt der Hauptgeschäftsführer des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Jörg Asmussen. Zur Jahresmedienkonferenz im Frühjahr war der Verband noch von einem Beitragsplus von rund 5,0 Prozent für 2025 ausgegangen. „Der robuste Anstieg der branchenweiten Beitragseinnahmen dürfte sich auch 2026 mit einem Zuwachs zwischen zwei und sechs Prozent fortsetzen“, so Asmussen.

Vor allem in der Lebensversicherung entwickeln sich die Beitragseinnahmen laut aktueller GDV-Branchenprognose deutlich besser als noch zu Jahresanfang erwartet.

„Für die Leben-Sparte gehen wir jetzt davon aus, ein Beitragsplus von 6,7 Prozent zu erreichen“, sagt Asmussen. Im Frühjahr lag die Prognose noch bei 1,0 Prozent. „Maßgeblicher Treiber bleibt das sehr hohe Wachstum im Einmalbeitragsgeschäft, das wir jetzt für 2025 bei plus 24,2 Prozent sehen statt 4,8 Prozent zu Jahresbeginn“, so Asmussen. „Das derzeitige Zinsumfeld ermöglicht Lebensversicherern, attraktive Produkte anzubieten, die entsprechend nachgefragt werden. Im laufenden Beitrag sehen wir jedoch eine rückläufige Entwicklung, die vor allem auf demografische Ursachen zurückzuführen ist.“

Kfz-Sparte 2025 vor Rückkehr in die Gewinnzone

In der Schaden- und Unfallversicherung bleibt die Geschäftsprognose im Vergleich zum Frühjahr stabil. „Hier erwartet der GDV für 2025 ein Beitragswachstum von 7,8 Prozent, nach 7,5 Prozent zu Beginn des Jahres“, sagt Asmussen. Vor allem in der Kfz-Versicherung wirken sich dabei nachgelagerte Inflationsanpassungen aus.

Auf der Leistungsseite spielen hier weiterhin die stark steigenden Preise für Ersatzteile sowie höhere Stundenverrechnungssätze in Werkstätten eine große Rolle. Gleichzeitig steigerten sich die Gesamtschadenaufwendungen in der Kfz-Sparte im bisherigen Jahresverlauf im Bereich des historischen Durchschnitts. „Der GDV prognostiziert für die Kraftfahrtversicherung ein Plus von 14,0 Prozent bei den Beitragseinnahmen. Unterm Strich könnte damit 2025 eine Schaden-Kosten-Quote von 97 Prozent stehen und damit die Rückkehr in die versicherungstechnische Gewinnzone“, so Asmussen.

Für die Private Krankenversicherung bekräftigt der GDV seine Prognose für ein Beitragswachstum von 7,5 Prozent für 2025. Das spiegelt im Wesentlichen die deutlich gestiegenen Leistungen der vergangenen Jahre wider.

Mehr Informationen ▶



Quelle: Gesamtverband der Versicherer

Nießbrauchdepot: Vermögensübertragung mit Augenmaß

Wer Vermögen frühzeitig übertragen möchte, ohne auf finanzielle Unabhängigkeit zu verzichten, findet im Nießbrauchdepot ein wirkungsvolles Instrument. Es erlaubt, Wertpapiere an Kinder oder andere Begünstigte zu schenken – während die Erträge wie Dividenden oder Zinsen beim Schenkenden verbleiben. Gerade für Unternehmerfamilien im Mittelstand kann das steuerlich wie strategisch hochattraktiv sein.

1. Nachfolgewünsche und Finanzsituation klären

Der erste Schritt ist eine ehrliche Bestandsaufnahme: Welche Mittel werden für den eigenen Lebensstandard benötigt – und was lässt sich guten Gewissens übertragen?

2. Fachberatung einholen

Die Einbindung von unabhängigen Vermögensverwaltern und spezialisierten Steuerberatern ist essenziell. Gemeinsam lässt sich klären, ob das Modell

zum Gesamtvermögen passt – und ob die Freibeträge ausgeschöpft sind.

3. Geeignetes Depot einrichten

Nur spezialisierte Anbieter können die Trennung zwischen Eigentum und Erträgen sauber abbilden. Häufig muss ein separates Depot eröffnet werden, das technische und rechtliche Anforderungen erfüllt.

4. Vertraglich absichern

Ein rechtlich belastbarer Schenkungsvertrag schafft Klarheit. Darin sollten etwa Rückfallklauseln, Regelungen zu Notfällen oder Mitspracherechte bei der Anlagestrategie definiert sein. Wichtig ist, dass die vertragliche Gestaltung nicht die steuerliche Anerkennung gefährdet.

5. Übertragung vollziehen und melden

Schenkungen sind innerhalb von drei Monaten beim Finanzamt anzuzeigen – von beiden Parteien. Um den steuerlichen Vorteil des Nießbrauchs zu sichern,

wird meist eine nachvollziehbare Ertragsprognose gefordert.

6. Regelmäßige Überprüfung

Ein Nießbrauchdepot sollte regelmäßig angepasst werden. Änderungen in Lebenssituationen oder Marktbedingungen erfordern eine dynamische Verwaltung. Gleichzeitig bietet die strukturierte Vermögensübergabe die Möglichkeit, die nächste Generation frühzeitig an strategische Finanzentscheidungen heranzuführen.

Fazit:

Das Nießbrauchdepot verbindet steuerliche Effizienz mit generationsübergreifender Planung und finanzieller Souveränität. Wer rechtzeitig handelt und sich professionell begleiten lässt, kann gezielt Vermögen übergeben – und gleichzeitig die Kontrolle behalten.

Weitere Informationen unter:
www.spiekermann-ag.de

Erneut an der Spitze

Auszeichnung, Anerkennung und Antrieb: Unser Stiftungsfonds ist 2025 erneut Deutschlands erfolgreichster. Von CAPITAL mit 5 von 5 Sternen bewertet und zusätzlich ausgezeichnet mit dem Fondresearch-Siegel, begleiten wir unsere Mandanten kompetent beim nachhaltigen Vermögensaufbau.



vermoegensfreude.de

SPIEKERMANN & CO AG
Ihre unabhängigen Vermögensbetreuer

Obernstraße 39
33602 Bielefeld
Tel. 0521 30566-0
info@spiekermann-ag.de

Spiekermann weckt #vermoegensfreude



Lernen Sie unser Team in Bielefeld persönlich bei einer Tasse Kaffee kennen: Petra Römisch, Thomas Hachmeister, Nadine Fidansoy und Daniela Oldemeier (v.l.).

Umsatzsteuer im digitalen Zeitalter



Foto: RiDe

Der Rat der Europäischen Union hat das Gesetzespaket „VAT in the Digital Age“ (ViDA) verabschiedet, mit dem das EU-Mehrwertsteuersystem umfassend digitalisiert und modernisiert werden soll. Das Hauptziel ist die Bekämpfung von Mehrwertsteuerbetrug, insbesondere durch eine stärkere Transparenz und zeitnahe Datenübermittlung. Ein zentrales Element ist die Einführung einer digitalen Echtzeit-Meldepflicht für grenzüberschreitende B2B-Transaktionen innerhalb der EU. Unternehmen sollen künftig elektronische Rechnungen nach einem einheitlichen europäischen Standard ausstellen, deren Inhalte automatisiert an die nationalen Steuerbehörden übermittelt werden. Diese Daten sollen anschließend über ein neues EU-weites IT-System ausgetauscht und ausgewertet werden. Ziel ist es, verdächtige Vorgänge schneller zu erkennen und Betrugsversuche effektiver zu unterbinden. Das System soll bis spätestens 2030 betriebsbereit sein. Deutschland hat mit der Einführung der E-Rechnung hierzu

bereits den ersten Schritt gemacht. Ein weiterer wichtiger Bereich betrifft die Plattformwirtschaft. Plattformbetreiber sollen künftig für die Erhebung und Abführung der Mehrwertsteuer verantwortlich sein, wenn die eigentlichen Dienstleister (etwa Privatpersonen oder Kleinunternehmer) dies nicht selbst tun. Diese Regel gilt nicht nur für die bereits bekannten B2C-Lieferungen, sondern wird auch auf B2B-Geschäfte ausgeweitet. Plattformen fungieren in diesen Fällen als „fiktive Lieferer“ und sind damit steuerlich verantwortlich. Zudem wird die bestehende One-Stop-Shop-Regelung (OSS) erweitert. Unternehmen sollen ihre Mehrwertsteuerpflichten für grenzüberschreitende Lieferungen und bestimmte Dienstleistungen künftig über ein einziges Online-Portal und in einer einzigen Sprache abwickeln können. Dies betrifft unter anderem die Lieferung von Strom, Gas und Wärme sowie Lagerverlagerungen in andere Mitgliedstaaten mit anschließenden Verkäufen vor Ort. Gleichzeitig wird die Umkehrung der Steuerschuldnerschaft (Reverse Charge) für grenzüberschreitende B2B-Transaktionen verbindlich eingeführt, wenn der Lieferer nicht im Mitgliedstaat des Leistungsempfängers ansässig ist. Insbesondere der letzte Punkt setzt voraus, dass die innergemeinschaftlichen Lieferungen nicht mehr steuerfrei sind. Die exportorientierten Unternehmer sollten den Zeitpunkt der gesetzlichen Umsetzung daher genau im Auge behalten, um sich frühzeitig auf die neuen Regeln vorbereiten zu können.

**Ein kompliziertes
Steuerrecht und dennoch
lächeln, daher RiDe (lat. lache)!**



Dipl.-FinW. (FH), Dipl.-Jurist
Stefan Deppe, Steuerberater

RiDe Treuhand GmbH
Detmolder Straße 199
33604 Bielefeld
Telefon 05 21 / 2 65 05
www.ridetreuhand.de



Weitere Informationen unter:
www.ridetreuhand.de

www.owi-magazin.de

ONLINE LESEN, INFOS
UND ANZEIGENPREISE:



Die Dokumentation ist das A und O! Warum E-Rechnungen allein nicht ausreichen

Auch, wenn die Digitalisierung in nahezu allen Unternehmensbereichen Einzug erhalten hat, zeigt sich im Bereich des Forderungseinzugs ein häufiges Missverständnis: Während E-Rechnungen buchhalterisch und steuerlich unverzichtbar geworden sind, bleibt deren Mehrwert für den rechtlichen Beweis im Streitfall äußerst begrenzt. Gerade im Umgang mit säumigen Schuldnern wird schnell deutlich, dass ohne eine vollständige Dokumentation des Vertragsschlusses die Durchsetzung von Forderungen zum bürokratischen und juristischen Minenfeld verkommt.

Im Fokus juristischer Auseinandersetzungen steht regelmäßig nämlich nicht primär der Inhalt der Rechnung, sondern die Frage, welche Leistungen beide Vertragsparteien vorher vereinbart haben – ob als Angebot und Annahme, als Auftrag und Auftragsbestätigung oder schlicht als vertragliche Abmachung bezeichnet.

Hier unser eindringlicher Rat: Gestalten Sie Ihre internen Prozesse so, dass im



Foto: Rechtsanwältin, Hose, Dr. Rodekamp & Partner, Lage / Oerlinghausen

Streitfall alle relevanten Informationen eindeutig und rechtssicher vorgelegt werden können. Die anwaltliche Beratung kann Ihnen bei der Entwicklung der notwendigen Vertragsmuster und allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Seite stehen. Nicht nur können so gesetzliche Vorgaben (etwa zum Widerrufsrecht) er-

füllt werden, sondern den Mandanten auch handfeste Hilfsmittel für eine spätere Beweisführung an die Hand gegeben werden. Im Streitfall gewinnt häufig, wer die richtigen Unterlagen vorlegen kann.

Weitere Informationen unter:
www.hose-partner.de

RECHTSANWÄLTE NOTARE FACHANWÄLTE

Hose | Dr. Rodekamp | Partner GbR

Matthias Landwehr
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Insolvenz-
und Sanierungsrecht

Christoph Löhning
Notar, Amtssitz Lage
Fachanwalt für Strafrecht
Fachanwalt für Sozialrecht
Steuerberater

Johannes Salmen
Fachanwalt für Strafrecht
Fachanwalt für Verkehrsrecht
Fachanwalt für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht

Dr. Christian Abeling
Notar, Amtssitz Lage
Fachanwalt für Erbrecht

Florian Faltin
Rechtsanwalt

Markus Neumann
Notar, Amtssitz Oerlinghausen
Fachanwalt für Handels-
und Gesellschaftsrecht
Fachanwalt für Insolvenz-
und Sanierungsrecht

Stefanie Böhne
Fachanwältin für Familienrecht
Fachanwältin für Steuerrecht

In Lippe sind wir an zwei
Standorten für Sie präsent:
Gerichtsstraße 3
32791 Lage
Telefon 0 52 32.95 40 0

Ravensberger Straße 2
33813 Oerlinghausen
Telefon 0 52 02.9 95 55 0

info@hose-partner.de
<http://www.hose-partner.de>

Info@hose-partner.de

www.hose-partner.de

Sparkasse Herford begleitet Kundinnen und Kunden auf dem Weg in eine nachhaltige Zukunft

Malin Kobusch berät als Spezialistin für Nachhaltigkeit und öffentliche Fördermittel

Die Bedeutung einer nachhaltigen Aufstellung für den deutschen Mittelstand nimmt zu: Annähernd zwei von drei Unternehmen und Betrieben denken bereits intensiv darüber nach. Viele setzen auf nachhaltige Technologien und Prozesse und investieren damit direkt in ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Warum? Angesichts steigender Kosten machen sich Einsparungen und Effizienzsteigerungen durch nachhaltige Investitionen zunehmend bemerkbar. Gleichzeitig erhöht sich der Aufwand für viele Unternehmen. So müssen infolge neuer EU-Richtlinien vermehrt auch kleinere und mittlere Zulieferer Nachhaltigkeitsstandards nachweisen, wenn sie Teil der Wertschöpfungsketten großer Unternehmen bleiben oder werden wollen. Wer das nicht kann, fällt im Wettbewerb zurück. Diese Entwicklung lässt sich nicht stoppen, wohl aber für das eigene Unternehmen nutzen.

Chancen der Transformation entdecken und nutzen

Investitionen in die ökologische und soziale Transformation tragen zunehmend zum unternehmerischen Erfolg bei: Sie stärken das Image eines Unternehmens als Auftragnehmerin/Auftragnehmer ebenso wie als Arbeitgeberin/Arbeitgeber, bringen es im Wettbewerb um Aufträge und Personal langfristig voran und verbessern den Zugang zu Finanzierungen. Wichtig ist, die Transformation Schritt für Schritt anzugehen.

„Bei der Sparkasse Herford sind wir bestrebt, die Transformation voranzutreiben, indem wir eng mit einem Netzwerk von Expertinnen und Experten sowie Partnerinnen und Partnern zusammenarbeiten“, sagt Malin Kobusch. „Als Ihre Spezialistin für Nachhaltigkeit und öffentliche Fördermittel im Bereich Firmenkunden stehe ich Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Gemeinsam können wir Ihre Ziele erreichen und eine nachhaltige Zukunft gestalten. Dafür haben wir ein zukunftsorientiertes Produkt- und Beratungsangebot – mit individuellen Lösungen im Mittelpunkt.“

Neben individuellen Lösungen bietet die Sparkasse Herford weitere Services an, die Unternehmen bei der nachhaltigen Transformation unterstützen. Dazu gehört zum Beispiel die All-in-one-Softwarelösung nawisio, die das Nachhaltigkeitsmanagement, die Klimabilanzierung und die Berichterstattung nach anerkannten Standards wie den European Sustainability Reporting Standards (ESRS) im Rahmen der CSRD in Unternehmen vereinfacht.

„Wir sind mit den Anforderungen der Transformation vertraut: Nachhaltigkeit zählt zu den Eckpfeilern unseres Selbstverständnisses – besonders bei der Unterstützung der Betriebe vor Ort“, sagt Malin Kobusch. „Als spezialisierte Mittelstandsfinanziererin setzt die Sparkasse auf ganzheitliche Unterstützung und Begleitung.“

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden dafür fortlaufend weitergebildet und sind zertifizierte Sustainable Finance Manager. Mit ihnen steht die Sparkasse als kompetente und verlässliche Partnerin an Ihrer Seite, um die Transforma-



Foto: Sparkasse Herford

Malin Kobusch ist Spezialistin für Nachhaltigkeit und öffentliche Fördermittel bei der Sparkasse Herford.

tion Ihres Betriebes gemeinsam voranzubringen.“

Wer die Bedeutung einer nachhaltigen Transformation erkennt, sich aber noch unsicher ist, wie er seinen Betrieb ressourcenschonend voranbringen kann, der kann sich an die Sparkasse Herford wenden. Die Beraterinnen und Berater sind mit den unterschiedlichen Branchenanforderungen vertraut und beraten aktuell rund um das neue Förderprogramm NRW.BANK.Invest Zukunft. Unternehmen, die in Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Innovation investieren, erhalten über das Programm einen niedrigeren Zinssatz gegenüber dem Marktzins sowie einen Tilgungsnachlass. Die Sparkasse Herford prüft dabei vorab, ob das jeweilige Investitionsvorhaben förderfähig ist. Die Beratung ist kostenlos und unverbindlich.

Weitere Informationen unter:

www.sparkasse-herford.de/transformation

Halbe Steuerlast durch Gestaltung mit der stillen Gesellschaft?



Foto: Bast & Volk

Nils Patrik Volk, M.Sc., Steuerberater

Die stille Gesellschaft ist zivilrechtlich eine Innengesellschaft nach §§ 230 ff. HGB und ermöglicht eine flexible Kapitalzufuhr gegen Gewinnbeteiligung. Zu unterscheiden ist die typisch stille

Beteiligung (Kapitaleinkünfte beim Stillen) von der atypisch stillen Beteiligung, die wegen Mitunternehmerinitiative und -risiko steuerlich als Mitunternehmerschaft behandelt wird (§ 15 EStG). Die atypisch stille Gesellschaft erfordert eine gesonderte und einheitliche Feststellung und ist gewerbesteuerpflichtig. Im Gegenzug erfolgt die Anrechnung der Gewerbesteuer nach § 35 EStG und der Freibetrag von 24.500 € wirkt zusätzlich.

Gestaltungsschwerpunkt ist häufig die typisch stille Beteiligung: Gewinnanteile sind bei der GmbH Betriebsausgabe und beim Stillen grundsätzlich Kapitaleinkünfte (§ 20 EStG). Ziel ist eine Entlastung durch hohe Gewinnbeteiligung des Stillen; dafür müssen Einlage und Rendite dem Fremdvergleich standhalten. Der BFH setzt als Orientierungsgröße für die maximale Durchschnittsrendite ca. 35 Prozent an; mit Verlustbeteiligung nur 25 Prozent. Daraus folgt für sehr hohe Gewinnanteile regelmäßig

eine erhebliche, teils einlageintensive Kapitalunterlegung. Zur Halbierung der Steuerlast müsste der Gewinnanteil des Stillen 99 Prozent betragen und die Kapitalbeteiligung daher mindestens 300 Prozent des durchschnittlichen Jahresgewinns. Zudem greifen § 32d Abs. 2 EStG-Ausschlüsse (z. B. bei Nahestehen) und die Missbrauchskontrolle des § 42 AO.

Eine Gestaltung ist daher attraktiv, aber nur bei sauberer Vertragsgestaltung, nachvollziehbarer Angemessenheit und wirtschaftlicher Substanz dauerhaft tragfähig.

Weitere Informationen unter:
www.bv-stb.de



STEUERN OPTIMIEREN.
ZUKUNFT GESTALTEN.

Claudia Bast-Roggendorf, Steuerberaterin
Nils Patrik Volk, Steuerberater, M.Sc.
Ariane Marr, Steuerberaterin (angestellt)



Ihr Partner für maßgeschneiderte Lösungen.

- Steuerberatung mit Weitblick
- Strategische Gestaltungsberatung
- Unternehmens- und Vermögensnachfolge
- Präzise und zuverlässige Deklaration

📍 Eichenstraße 2 | 33813 Oerlinghausen

☎ 05202 / 91 540

✉ kontakt@bv-stb.de

🌐 www.bv-stb.de

Bast & Volk – Steuerberatung mit Substanz.

Finanzcontrolling – Der Kompass auf dem Meer des Unternehmertums

Wer ein Unternehmen steuert, gleicht einem Kapitän auf offener See: Die Wellen sind unberechenbar, der Kurs muss ständig angepasst werden – und ohne Kompass ist jedes Ziel schnell aus den Augen verloren. Im wirtschaftlichen Alltag übernimmt das Finanzcontrolling genau diese Rolle: Es hilft, sicher durch ruhige wie stürmische Gewässer zu navigieren.

Orientierung in bewegten Zeiten

Das Unternehmertum ist geprägt von Unsicherheit: Märkte verändern sich, Kosten steigen, Kundenbedürfnisse wandeln sich. Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen hier vor der Herausforderung, Entscheidungen unter Unsicherheit zu treffen.

Das Finanzcontrolling ist dabei mehr als nur Zahlenwerk – es ist das Navigationsinstrument, das den Überblick über Umsatz, Kosten und Liquidität ermöglicht. Wer regelmäßig auf seine Kennzahlen schaut, weiß, wo er steht – und wohin die Reise geht.

Vom Rückblick zur Vorausschau

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer nutzen ihre Buchhaltung lediglich, um die Vergangenheit zu dokumentieren. Doch Finanzcontrolling denkt weiter: Es blickt nach vorn, zeigt Trends und Entwicklungen und hilft dabei, sowohl Risiken als auch Verbesserungspotentiale frühzeitig zu erkennen, zu beziffern und anzugehen.

Ein Liquiditätsplan etwa wirkt wie ein Fernglas in die Zukunft: Er zeigt, wann Flauten drohen oder wann neue Segel gesetzt werden können. Ein Soll-Ist- und Branchen-Vergleich decken auf, wo Kosten aus dem Ruder laufen – und ermöglichen rechtzeitiges Gegensteuern mit hohem finanziellen Mehrwert.

Sicherer Kurs für den Mittelstand

Gerade im Mittelstand ist das Controlling kein Luxus, sondern Überlebensstrategie. Es braucht keine komplizierten Systeme, Excel-Marathons oder Datensilos, sondern ein verständliches, regelmäßiges



Foto: Hollmann Steuerberatung

Dr. Sebastian Hollmann

Zahlen-Cockpit, das Klarheit schafft. Denn wer seine Finanzen im Griff hat, kann auch in rauer See Chancen nutzen, statt nur auf Stürme zu reagieren.

Weitere Informationen unter:
www.hollmann-steuerberatung.de



Steuerberatung und Controlling für Unternehmen: digital, engagiert und persönlich. Wir sind Ihr 7. Sinn.

Nickelstraße 1a · 33378 Rheda-Wiedenbrück · Fon 0 52 42 / 57 99 68 0 · info@hollmann-steuerberatung.de · www.hollmann-steuerberatung.de

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Vermögensnachfolge gestalten: Wertpapiere und Depots mit Vorbehaltsnießbrauch übertragen

Die rechtzeitige und strukturierte Planung der Vermögensnachfolge ist ein zentrales Anliegen für Unternehmerinnen, Unternehmer und vermögende Privatpersonen. Besonders die Übertragung von Wertpapierdepots bietet attraktive Gestaltungsmöglichkeiten – etwa durch die Schenkung unter Vorbehaltsnießbrauch. Bei dieser Lösung wird das Eigentum am Depot bereits zu Lebzeiten auf die nächste Generation übertragen. Gleichzeitig behalten die Übergebenden das Recht, weiterhin Erträge wie Zinsen und Dividenden zu beziehen. So entsteht eine doppelte Wirkung: Die Nachfolger werden frühzeitig an das Vermögen herangeführt und partizipieren von Kursgewinnen, während die Übertragenden ihre Einkünfte sichern.

Auch steuerlich überzeugt die Idee: Der Nießbrauchsvorbehalt reduziert den steuerlich relevanten Wert der Schenkung, wodurch Freibeträge optimal genutzt und Steuerlasten gesenkt werden können. Zudem lassen sich individuelle Interessen – etwa Versorgungssicherung, Familienstruktur oder Unternehmensnachfolge – gezielt berücksichtigen.



Foto: Steuerberater PKF

Jan-Niklas Eckert, M.A., LL.B., Steuerberater PKF WMS Herford

Unsere Kanzlei mit Standorten in Niedersachsen und Ostwestfalen-Lippe begleitet Sie interdisziplinär: von der steuerlichen und rechtlichen Gestaltung über die zivilrechtliche Umsetzung bis zur erbrechtlichen Absicherung. Mit Erfahrung, Weitblick und persönlicher Beratung entwickeln wir Ihre maßgeschneiderte Nachfolgelösung.

Sprechen Sie uns an – wir bringen Ihre Vermögensnachfolge auf den richtigen Kurs. PKF WMS GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Jahnstraße 12 + 14, 32049 Herford

E-Mail: herford@pkf-wms.de

Weitere Informationen unter:
www.pkf-wms.de

Ein starkes Team an Ihrer Seite!

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Rechtsberatung
Corporate Finance
Consulting



PKF WMS GmbH
Jahnstraße 12 + 14, 32049 Herford
www.pkf-wms.de | herford@pkf-wms.de

M&A im Mittelstand: KMU geben den Takt vor

Der deutsche M&A-Markt hat sich im Segment der KMU-Transaktionen deutlich gefestigt. Während Großtransaktionen rar bleiben, geben inhabergeführte Unternehmen den Takt vor: Prozesse sind wettbewerbsorientiert gestaltet, Finanzierungen kalkulierbar, Käufer fokussieren klare Nischen, wiederkehrende Erlöse und Cashflows. Die Preisfindung gestaltet sich zunehmend über flexible Strukturen wie Earn-outs, Beteiligungen oder Verkäuferdarlehen – entscheidend sind Qualität, Transparenz und ein belastbarer Business Case.

Zentraler Motor der mittelständischen M&A Aktivitäten ist die Nachfolge. Viele Eigentümer der Babyboomer-Generation

wollen Verantwortung geordnet übergeben, gleichzeitig erschweren Fachkräftemangel und Regulierung die Übergabe. Wer den Prozess 12–24 Monate vorher strukturiert vorbereitet, schafft Verhandlungssicherheit: Strategie- und Finanzreview, klare Leitungs- und Entscheidungsstrukturen nach Abschluss der Transaktion, strukturierte Unternehmensprüfung und eine belastbare Planung erhöhen Abschlusswahrscheinlichkeit und Preisstabilität – ob an Familiennachfolger, Management (MBO/MBI), Strategen oder Private-Equity-Investoren.

Für Ostwestfalen-Lippe empfiehlt sich ein erfahrener Sparringspartner mit Marktkenntnis und Prozessdisziplin.

PFM – Mittelstandsberatung für M&A begleitet Verkäufer und Käufer seit drei Jahrzehnten in allen Phasen einer Unternehmenstransaktion: Situationsanalyse, Prozessplanung und -steuerung, Identifikation von Gegenparteien, Letter of Intent, Due Diligence, Verhandlungsführung sowie Strukturierung der Transaktion (finanziell, steuerlich, rechtlich) – in enger Zusammenarbeit mit den steuerlichen und anwaltlichen Beratern der Mandanten.

Weitere Informationen unter:
www.pf-mittelstandsberatung.de

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN ERFOLGREICH REALISIEREN

IHR PARTNER FÜR DEN MITTELSTAND IN OWL

P F M

MITTELSTANDSBERATUNG FÜR M&A
BETRIEBSWIRTSCHAFT | FINANZEN
PROJEKTMANAGEMENT

UNSERE KERNKOMPETENZEN



Unternehmens-
analyse



Erstellung der
Nachfolgekonzeption



Identifikation und
Gewinnung von Investoren



Steuerung des
Transaktionsprozesses

KONTAKTIEREN SIE UNS:

PFM | Partner für Mittelstandsberatung
Gottenströter und Partner

Bunsenstraße 3 | 32052 Herford | Tel. 0521 52019-0
info@pf-mittelstandsberatung.de
www.pf-mittelstandsberatung.de



Zuverlässige Akten- und Datenträgervernichtung nach ISO 21964 (vormals DIN 66399)

Am Jahresende rückt die ordnungsgemäße Vernichtung vertraulicher Unterlagen wieder in den Fokus. Sobald gesetzliche Aufbewahrungsfristen ablaufen, sind Unternehmen verpflichtet, personenbezogene Daten sicher zu löschen oder zu vernichten, im Einklang mit dem **BDSG** und der **DSGVO**.

Die **ISO 21964** legt den Standard für die sichere Vernichtung von Informationsträgern fest und definiert Schutzklassen sowie Sicherheitsstufen. Die **Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH** gewährleistet durch langjährige Erfahrung und modernste Technik maximale Datensicherheit und Umweltschutz.

Die Vernichtung erfolgt durch **mechanische Zerkleinerung** in spezialisierten Anlagen. Dabei werden Akten und Datenträger in so kleine Partikel geschreddert, dass eine Rekonstruktion praktisch ausgeschlossen ist. Nach Abschluss erhält



jeder Kunde ein **Vernichtungszertifikat** als Nachweis der gesetzeskonformen Vernichtung.

Drekopf bietet verschiedene **Service-Modelle** an: von der Direktbeladung vor Ort über kurz- und langfristige Gestellung von Sicherheitsbehältern bis hin zur kompletten Archivräumung.



Bilder: Drekopf

Eine professionelle Aktenvernichtung schützt nicht nur sensible Daten, sondern auch das Vertrauen Ihrer Kunden.

Mit Drekopf setzen Sie auf geprüfte Sicherheit: zuverlässig, gesetzeskonform und umweltbewusst.

Weitere Informationen unter:
www.drekopf-aktenvernichtung.de



Sicherheits-LKW zur Abholung Ihrer vertraulichen Unterlagen

DREKOPF
TEL. 05223/1771-0
ENTSORGUNG · RECYCLING
www.drekopf.de

DREKOPF Recyclingzentrum Bünde GmbH
Tiesloh 1 • 33739 Bielefeld/ Jöllenbeck
Tel.: 05223/1771-0 • buende@drekopf.de

Akten- und Datenträgervernichtung

- ✓ Gestellung von zugriffssicheren Sammelbehältern
- ✓ Alternativ Selbstanlieferung nach Terminabsprache
- ✓ Modernste Anlagentechnik bis Schutzklasse 3 und Sicherheitsstufe 4
- ✓ Vernichtung nach ISO 21964 (vormals DIN 66399) gem. BDSG und DSGVO
- ✓ Mit Übernahme- und Vernichtungszertifikat

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



W&I-Versicherungen und M&A-Transaktionen

Die W&I-Versicherung (Warranty & Indemnity) ist eine Versicherung für Unternehmenstransaktionen, mit der unternehmensbezogene Garantien und Steuerfreistellungen als Herzstücke des Gewährleistungsregimes eines Unternehmenskaufvertrages abgesichert werden können.

Die W&I-Versicherung ermöglicht es dem Verkäufer, seine – verschuldensunabhängige – Haftung für die abgegebenen Garantien und Steuerfreistellungen an den Versicherer abzugeben. Der Verkäufer kann seine Haftung sogar bis auf den Betrag von EUR 1 senken.

Häufig im Rahmen von Private Equity Transaktionen eingesetzt, in denen Investoren einen „cleanen Exit“ suchen, hat die W&I längst auch den inhabergeführten Mittelstand erreicht. Obgleich mittelständische Unternehmer ihr Unternehmen in den meisten Fällen aus dem Effeff kennen und damit Haftungsrisiken klar einschätzen können,

ist für viele der zusätzliche Puffer einer Versicherung attraktiv, insbesondere auch hinsichtlich der Reinvestition des Kaufpreises.

Die W&I-Versicherung bietet auch für den Käufer echte Vorteile. Versicherer ermöglichen oftmals umfangreichere Garantiekataloge und gelockerte Haftungsbeschränkungen.

Um sicherzustellen, dass sich diese Vorteile für beide Parteien in der Transaktion realisieren, ist eine gewissenhafte Prüfung und Abstimmung zwischen dem Unternehmenskaufvertrag und der Versicherungspolice entscheidend, da sonst Deckungslücken zwischen den Verträgen entstehen können, für die der Verkäufer trotz Versicherung einstehen muss.

Eine entsprechend feingetunte W&I-Versicherung ermöglicht es den Parteien, Unternehmenstransaktionen mit gemindertem finanziellem Risiko abzuschließen oder sogar ins Stocken geratene Transaktionen zu retten.

Über die Autoren

Dr. Nicolaj Faigle, LL.M. (RA/StB) und Jan Maack (RA) sind Partner der Kanzlei BRL (Partnerschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern mbB) mit Standorten in Hamburg, Berlin, Bochum, Hannover, Dortmund, Essen, München, Bielefeld und Düsseldorf. Dr. Nicolaj Faigle ist zudem Geschäftsführer der BRL Mader & Peters GmbH.



Dr. Nicolaj Faigle, LL.M.



Jan Christian Maack

Fotos: BRL

Weitere Informationen unter:
www.BRL.de



Ihr Partner für M&A-Transaktionen

Multidisziplinär, effizient, erfolgreich

Unser multidisziplinäres Team aus erfahrenen Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern begleitet Unternehmen bei der sicheren und effizienten Umsetzung von M&A-Transaktionen. Mit fundierter Expertise und einem ganzheitlichen Beratungsansatz sorgen wir für rechtssichere Lösungen – von der Planung bis zum erfolgreichen Abschluss.



HAMBURG
BERLIN
BOCHUM
HANNOVER
DORTMUND
ESSEN
MÜNCHEN
BIELEFELD
DÜSSELDORF

BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN
Partnerschaft von Rechtsanwälten,
Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern mbB

Alfred-Bozi-Straße 12
33602 Bielefeld

Telefon: +49 521 989272-0
E-Mail: Bielefeld@BRL.de



www.BRL.de

Vom Aktienmarkt ausgetrickst oder nicht

In diesem Jahr war es keine gute Idee, der alten Börsenweisheit „Sell in May and go away, but remember to come back in September“ zu folgen. Im 19. Jahrhundert verließen der Londoner Adel und die wichtigen Investoren regelmäßig im Mai die Finanzmetropole, um den Sommer auf dem Land oder woanders in Europa zu verbringen und kehrten erst im September zum Zeitpunkt des traditionellen St. Leger Stakes Galopprennens zurück. Aufgrund der schwächeren wirtschaftlichen Aktivität und der umsatzärmeren Börse wurde damals das Sprichwort geboren: „Sell in May and go away, come back on St. Leger's Day.“ – Im laufenden Jahr hat es Investoren viel Geld gekostet, dieser Idee zu folgen. Der breite US-Leitindex S&P 500 hat im Halbjahr von Anfang April bis Ende September über 19 % zugelegt. Wie so vielen anderen Dingen scheint Donald Trump auch der erwarteten



Thomas Bartling, Geschäftsführer und Fondsmanager CONCEPT Aurelia Global

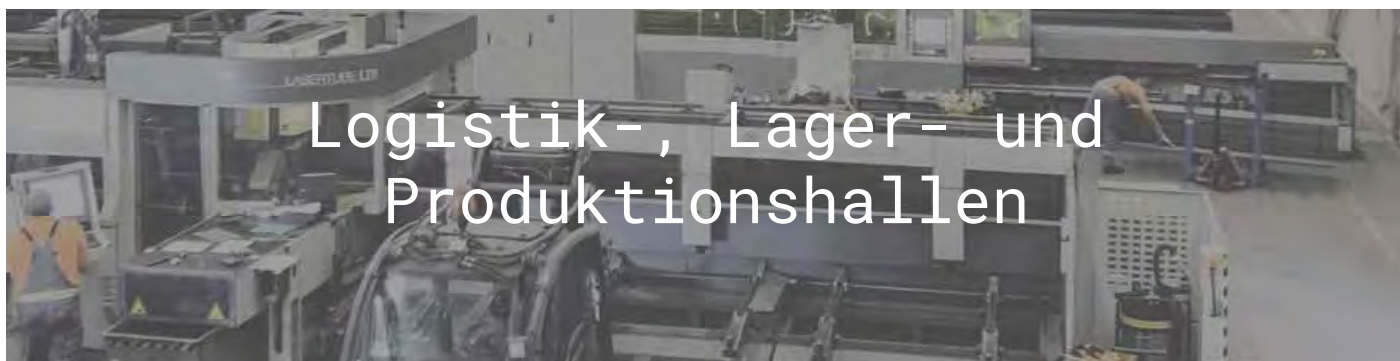
Börsensaisonalität entgegengetreten zu sein. Die Verunsicherung durch seine Zollpolitik hatte nach anfänglich starken Kursverlusten viele Anleger aus dem

Markt getrieben. Viel wichtiger als ein Timing-Versuch aufgrund saisonaler Muster ist es, generell am Aktienmarkt investiert zu sein, um die Chance auf Renditemöglichkeiten von langfristig 7 Prozent p.a. und mehr zu wahren. Wer die Schwelle erst genommen hat, ein Anfangsinvestment zu wagen, dem muss es noch gelingen, langfristig dabei zu bleiben – nur so kann nachhaltiger Vermögensaufbau gelingen. Hierbei gilt es vor allem, den Tagesgeräuschen medialer, oft negativer Informationsflut standzuhalten und dem Sachwertcharakter von Aktien als Repräsentanten der Wirtschaft zu vertrauen. Der schon zu Lebzeiten legendäre Investor Warren Buffett hat es so zusammengefasst: „The stock market is a device to transfer money from the impatient to the patient.“

Weitere Informationen unter:
www.aurelia-global.de

Foto: CONCEPT Vermögensmanagement

KAUF, VERMIETUNG
UND ERRICHTUNG VON



Flächen von 10 bis 500.000 Quadratmetern

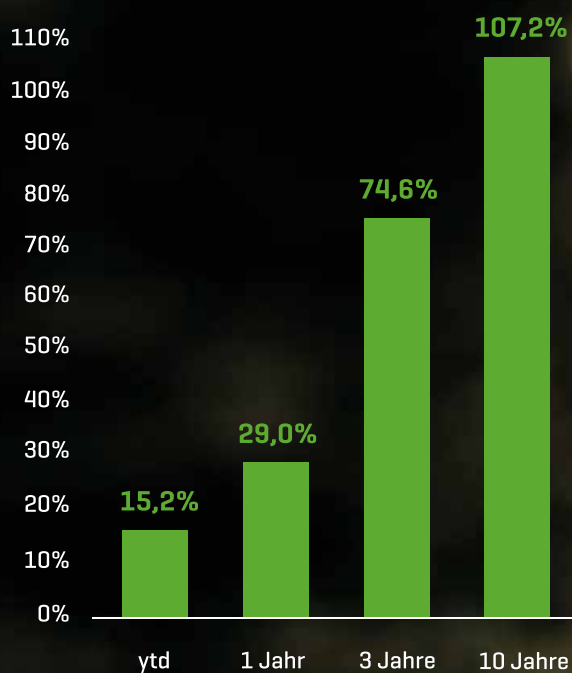
Sie verfügen über ein Industrie- bzw. Gewerbegrundstück und/oder einen Betrieb und möchten verkaufen und evtl. weiterhin als Mieter im Objekt verbleiben?

Setzen Sie Ihren Besitz in Wert um und profitieren Sie von der Erfahrung und der Kompetenz eines leistungsstarken Projektentwicklers.

WESTKÄMPER
■ Industriehallenvermietung ■ Baubetreuung ■ Gewerbeimmobilien

Ludger Westkämper GmbH
Uthofstraße 40 · 33442 Herzebrock-Clarholz
Telefon 05245 9 29 77-0 · Mobil: 0171-7102428
E-Mail: lw@westkaemper-gmbh.de

Der Vermögensverwaltungsfonds. **Nachhaltig erfolgreich. Mit uns.** Vertrauen in Wachstum.



Wertentwicklung per 30.09.2025

CONCEPT Aurelia Global [WKN AOQ8A0]



Lassen Sie sich von unseren Expertinnen und Experten beraten!

CONCEPT Vermögensmanagement
Welle 15 | 33602 Bielefeld | Telefon 0521/92599-70 | www.aurelia-global.de

PROFIS | Profile

H. Fretthold GmbH & Co. KG | Bünde



Fretthold – das Baufachzentrum mit Weitblick setzt auf eine nachhaltige Zukunft

Die Fretthold Unternehmensgruppe, ein traditionsreiches Familienunternehmen im Baustoffhandel, mit langjähriger Erfahrung, richtet den Blick nach vorn und investiert gezielt in ein zukunftsorientiertes Energiekonzept. Mit moderner Photovoltaiktechnik an mehreren Standorten setzt Fretthold ein starkes Zeichen für Nachhaltigkeit und Verantwortung – gegenüber Kunden, Partnern und der Umwelt.

Zum Verbund gehören das Fretthold Baufachzentrum in Bünde, Gütersloh und Bernburg (Saale), die Niederlassungen von Bussemas & Pollmeier – Die Baustoffpartner in Verl, Bielefeld, Gütersloh und Harsewinkel sowie Echterniek-Baustoffe in Bielefeld. Künftig wird an allen Standorten verstärkt auf Sonnenenergie gesetzt: Mit einer installierten **Gesamtleistung von 2.100 kWp** gehört das neue Energiekonzept zu den fortschrittlichsten Projekten seiner Art im regionalen Baustoffhandel.

Ein besonderes Highlight ist die neue Photovoltaikanlage an der Firmenzentrale in Bünde. **Dort erzeugen rund 1.500 kWp umweltfreundlichen Strom, davon 1.100 kWp im Volleinspeisebetrieb.** Die erzeugte Energie wird über eine eigens errichtete Trafostation direkt ins Mittelspannungsnetz eingespeist und trägt so nicht nur zur Eigenversorgung, sondern auch zur Stabilisierung des regionalen Stromnetzes bei.



Nachhaltigkeit trifft auf Wirtschaftlichkeit

Neben der Erzeugung von Strom setzt Fretthold auf eine intelligente Energienutzung: **Batteriespeicher und moderne Energiemanagementsysteme** sorgen für eine effiziente Verteilung – unter anderem für Heizung, Kühlung und elektrische Fahrzeuge. **An allen Standorten stehen Lademöglichkeiten für Kunden, Mitarbeitende und die eigenen Fahrzeuge bereit, inklusive elektrisch betriebener Gabelstapler.** Das Ergebnis: geringere Betriebskosten und eine deutliche Reduktion des CO₂-Ausstoßes.

„Als familiengeführtes Unternehmen aus OWL möchten wir aktiv zur Energiewende beitragen“, erklärt Geschäftsführer Julian Beckmann. „Unsere Investitionen in Photovoltaik und Infrastruktur sind ein klares Bekenntnis zur Nachhaltigkeit und sichern langfristig unsere Wettbewerbsfähigkeit.“

Kompetenz für nachhaltiges Bauen

Auch über die eigene Energiegewinnung hinaus setzt sich Fretthold für nachhaltiges Bauen ein. Die Kundschaft profitiert von fachkundiger Unterstützung bei der Planung und Umsetzung nachhaltiger Baukonzepte – etwa bei Gründächern, häufig kombiniert mit Photovoltaik, oder bei effizienten Systemen zur Regenwassernutzung. So entstehen ökologische Mehrwerte, die sich auch wirtschaftlich lohnen – sowohl für gewerbliche Bauvorhaben als auch im privaten Bereich. Ob **Bauunternehmen, Handwerksbetrieb, Kommune oder Privatkunde** – Fretthold versteht sich mit einem breiten Sortiment an modernen, umweltfreundlichen Baustoffen, kompetenter Fachberatung und umfangreichen Serviceleistungen als Partner auf Augenhöhe – regional verwurzelt, fachlich stark und konsequent zukunftsorientiert.

Über 140 Jahre Erfahrung und Verlässlichkeit

Seit mehr als 140 Jahren steht Fretthold für Verlässlichkeit, Fachkompetenz und regionale Verbundenheit. Das mittelständische Unternehmen mit Hauptsitz in Bünde hat sich stetig weiterentwickelt und gehört heute zu den führenden Baufachhändlern in der Region. Die enge Verbindung zur Region, ein hoher Qualitätsanspruch und das Engagement für Nachhaltigkeit machen Fretthold zu einem verlässlichen Partner für Bauprojekte jeder Größenordnung.

Mit dem Eintritt der dritten Generation der Inhaberkategorie Beckmann in die Geschäftsführung wird diese Erfolgsgeschichte fortgeführt. Das engagierte Team von Fretthold steht für persönliche Beratung, innovative Ideen und einen verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen – für ein Bauen mit Zukunft.

Fretthold – Ihr starker Partner am Bau
www.fretthold.de



Fotos: Fretthold

Hochbau • Tiefbau • Klinker • Garten • Holz • Innenausbau • Bauelemente • Bedachung • Fachmarkt

Moderne Bauprodukte für Neubau & Renovierung

Als leistungsstarker Baustoffhändler und attraktiver Arbeitgeber in OWL unterstützen wir Sie bei Bauvorhaben jeglicher Art und bieten Ihnen optimale Lösungen für Ihre individuellen Projekte. Wir beraten Sie gern.

- TOP-Sortiment mit umfangreicher Lagerhaltung
- TOP-Ausstellungen mit modernen Musterexponaten
- TOP-Fuhrpark für Lieferungen JUST-in-TIME
- Kompetentes Fachpersonal und attraktive Serviceleistungen



Fretthold
 IHR BAUFACHZENTRUM



...Ihr starker Partner am Bau!

Ihre Geschäftspartner

Administration/ Kommunikation

all my media

Maßgeschneiderte
Kommunikationsplattform

www.allmymedia.de

Energieberatung



Buschmann & Partner
Buschmann GmbH & Co. KG

Buschmann GmbH & Co. KG
Lohrenkamp 8 · 33729 Bielefeld
www.buschmann-partner.com
+49 172-68 08 303



Internet | Werbung

Print & Digital

Zusammen
amm-lemgo.de

Jochen Ehrhardt
Beratung für Kommunikation & Kultur



www.joehrhardtberatung.de

Film | Foto

Foto & Video

Zusammen
amm-lemgo.de

IT-Systemhaus



INC-MediaLine GmbH
Internet · Network · Consulting

Zertifizierte IT-Sicherheitsexperten seit 20 Jahren.

- IT-Security / IT-Notfallplanung
- Dokumenten-Management
- IP-Telefonanlagen
- Cloud Hosting / Microsoft 365

0 52 41 601 22 22

www.inc-medialine.de

Beleuchtung

LEUCHTEN-OUTLET



Samstags: 9 - 16 Uhr!

Sale
50-70%

☎ 05225.86312-46 (-66) · www.top-light.de
Neuenkirchener Str. 195 · 32139 Spenge

Gebäudereinigung



volk&volk

info@volk-volk.de
T 05225.87198-0



GEBÄUDEREINIGUNG
MIT SYSTEM.

JobTicket | ÖPNV

**Ihr Benefit für
(potentielle)
Mitarbeitende!**

fahr mit
Mobil im Hochstift



***schon ab 1 Person**

fahr-mit.de/JobTicket

Bürobedarf

KORF

DAS **BÜRO**ZENTRUM

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel

Lemgo, Liemer Weg 49



Konzeption/Text

www.makote.de



JETZT mit Ihrer GESCHÄFTSPARTNER-ANZEIGE dabei sein!

Unsere Anzeigenformate
in Originalgröße:

55 x 15 mm für 60 €

ODER

55 x 30 mm für 100 €

Lackieranlagen



Photovoltaik



Sicherheitstechnische Betreuung

Ausbildung | Lehrgänge | Arbeitssicherheit
Prüfungsvorbereitung IHK



Aus der Praxis, für die Praxis!

info@staplerschein-lippe.de | 0162 - 41 08 683
www.instagram.com/cleverlift_19

Metallbau

Lacktrockenwagen
Transportwagen
Hubtische
Palettenstapel-
Richtgestelle
www.luebbers-metall.de

Sicherheitsdienstleistungen



- Pforten- und Empfangsdienste
- Bestreifungen
- Bewachungen

www.iks-sicherheitsdienst.de

Regalsysteme

Brück
Lagertechnik
Palettenregale ab Lager
Kragarmregale • Fachbodenregale
u.v.m. für Ihr Lager
www.brueck-lagertechnik.de
Harsewinkel 05247-7098890

Nachrichtenportal

mein-lemgo.news
Nachrichten für Lemgo



**ALLE INFOS,
FORMATE UND
PREISE:**



OWI ONLINE

Die OWi finden Sie auch immer auf ihrer eigenständigen Webseite. Dort finden Sie eine „Online-Printausgabe“ zum komfortablen Blättern und Suchen.

www.owimagazin.de

SCAN MICH





Mit dem IHK ecoFinder bieten die Industrie- und Handelskammern (IHKs) für Unternehmen der Umwelt- und Energiebranche eine Internetplattform zur Darstellung ihres Leistungsprofils an. Präsentieren können sich Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen beispielsweise in den Bereichen Abfallverwertung und -entsorgung, Energie- und Ressourceneffizienz beziehungsweise erneuerbare Energien, Umwelt- und Energiemanagement, Umwelt- und Energietechnik anbieten. Das Leistungsprofil kann kostenlos in der bundesweiten Onlinedatenbank dargestellt werden. Der IHK ecoFinder dient der direkten Kontaktabstimmung mit potenziellen Kunden und Partnern im In- und Ausland.

Manuela Hütker | Tel.: 0521 554-102
E-Mail: m.huetker@ostwestfalen.ihk.de



Weitere Infos ▶

Unternehmensbörse

Sie suchen einen Nachfolger für Ihr Unternehmen oder möchten ein Unternehmen übernehmen bzw. als tätiger Teilhaber in ein Unternehmen einsteigen? Hier kann Ihnen die Unternehmensbörse bei der Suche nach einem geeigneten Kandidaten behilflich sein. Die Unternehmensbörse (www.nexxt-change.org) ist eine Internetplattform, über die Kontakte zwischen Unternehmen, die einen Nachfolger suchen, und übernahmemeinteressierten Existenzgründern vermittelt werden. Als Regionalpartner unterstützen wir Sie bei der Nutzung von nexxt-change und leiten Kontaktgesuche vertraulich an die Inserenten weiter.

Stadt Bielefeld, Kreise Herford + Minden:

Maike Bleck | Tel.: 0521 554-226
E-Mail: m.bleck@ostwestfalen.ihk.de

Kreise Paderborn + Höxter:

Carolin Klein | Tel.: 05251 155915
E-Mail: c.klein@ostwestfalen.ihk.de

Online-Plattform „DIGI[X]“

Die IHK Ostwestfalen hat gemeinsam mit der IHK Nordwestfalen, der IHK Lippe und weiteren Unterstützern die Online-Plattform „Digi[X]“ aufgebaut. Interessenten finden auf Digi[X] ITDienstleister, Berater für die Digitalisierung und weitere Dienstleister aus der Region, die digitale Services bieten oder bei der Digitalisierung unterstützen. Neben einer Datenbank für digitale Dienstleistungsunternehmen enthält die Plattform auch eine Übersicht digitaler Angebote und Projekte aus der Region. Ergänzend kommt noch eine Rubrik mit Service- und Hilfsangeboten sowie Veranstaltungen hinzu.

Benjamin Schattenberg | Tel.: 0521 554-223
E-Mail: b.schattemberg@ostwestfalen.ihk.de



Weitere Infos ▶



Weitere Infos ▶

Verbraucherpreisindex

	2024	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025
Basisjahr	Dezember	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September
2020 = 100	120,5	120,3	120,8	121,2	121,7	121,8	121,8	122,2	122,3	122,6

Inflationsrate / Jahresdurchschnitt	2021	2022	2023	2024
2020 = 100	103,1	110,2	116,7	119,3

Weitere statistische Daten zum Verbraucherpreisindex: www.ostwestfalen.ihk.de
Der Verbraucherpreisindex für Deutschland wurde laut Statistischem Bundesamt zum Berichtsmonat Januar 2023 auf das neue Basisjahr 2020 umgestellt.

Impressum

Die „Ostwestfälische Wirtschaft“ ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Herausgeberin:

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Elsa-Brändström-Straße 1–3
33602 Bielefeld
Postfach 10 03 63 | 33503 Bielefeld
Tel.: 0521 554-0 | Fax: 0521 554-444

Zweigstellen:

Stedener Feld 14 | 33104 Paderborn
Tel.: 05251 1559-0 | Fax: 05251 1559-31
Simeonsplatz 2 | 32423 Minden
Tel.: 0571 38538-0 | Fax: 0571 38538-15

Für den Inhalt verantwortlich:

IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke

Redaktion:

Oliver Horst (Ltg.), Heiko Stoll, Silke Goller
Der Inhalt des Heftes wurde sorgfältig erarbeitet, dennoch können Herausgeber, Redaktion und Verlag keine Haftung für die Richtigkeit übernehmen. Beiträge, die mit dem Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, geben nicht immer die Meinung des Herausgebers wieder. Der Inhalt der Online-Ausgabe kann aufgrund von Artikel-Aktualisierungen von der Print-Version abweichen.

redaktion@ostwestfalen.ihk.de

Titelbild: [danielo/stock.adobe.com](https://stock.adobe.com)

Erscheinungsweise: 10 x im Jahr

In der Regel jeden 1. Donnerstag im Monat.
Abweichungen bei den beiden Doppelausgaben Januar/Februar sowie Juli/August.

Erscheinungstermin: 06.11.2025

Abonnement: Bezugspreis jährlich 26,90 Euro einschließlich Porto und 7 % MwSt.

Anzeigenvermarktung, Layout,

Verlag und Abo:

amm GmbH & Co. KG | Leopoldstraße 50
32657 Lemgo | Tel. 05261 669020
owi@amm-lemgo.de | www.amm-lemgo.de

Anzeigenberatung:

Lars Brockmann | Tel. 05261 6690215



Druckprodukt mit finanziellem
Klimabeitrag
ClimatePartner.com/53323-2503-1001

Druck: Bonifatius GmbH
Karl-Schurz-Str. 26 | 33100 Paderborn

**Änderung von Zustellungsdaten für
IHK-Mitgliedsunternehmen:**

Ulrike Stransky | Tel. 0521 554-278
u.stransky@ostwestfalen.ihk.de



Zwei Geschichten. Eine Zukunft.

BPP und HRP schließen sich zusammen.

Zwei renommierte Kanzleien. Eine starke Vision. Mit der Fusion von BPP und HRP entstehen neue strategische Stärken in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Rechtsberatung.

Wir werden mehr ...
möglich machen.



BPP – Die mit dem Kaktus
www.b-p-p.de



VOLL AUTONOM: KIRA B 50.

Böden perfekt reinigen. Wirtschaftlich. Einfach. Sicher.

**JETZT
ANMELDEN:
KIRA LIVE
ERLEBEN**

Store Bielefeld

Gütersloher Str. 328
Tel: 0521 4008298-0
bi@kaercher-schreiber.de

Store Harsewinkel

Franz-Claas-Str. 12
Tel: 05247 98588-0
hsw@kaercher-schreiber.de

kaercher-schreiber.de/vorfuehrung

KÄRCHER

**KÄRCHER STORE
SCHREIBER**

Schreiber GmbH, Franz-Claas-Str. 12, 33428 Harsewinkel

Print & Digital
Foto & Video
Magazine



Offizielle
Werbeagentur

Neu zusammen

Ideens**amm**ler
Geschichtens**amm**ler
Webprogram**mm**ierer
Program**mm**ierer
Bilds**amm**ler
Films**amm**ler
Zus**amm**enspiel

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.

