

Ostwestfälische **W**irtschaft

Mai | 2025

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

Gewerbeflächenstrategie
IHK bietet Unterstützung an

Ausbildungskampagne
IHK stellt kostenfreie Werbemittel

Fachthema
Dienstleistung | Outsourcing



Ostwestfalen meets **INDIA**

30. Juni – 2. Juli 2025
20. Internationale IHK-Begegnungstage

Jetzt exklusive Preisvorteile
für Ihren Betrieb sichern!

Deutschland-Jobticket
max. 40,60€ statt 58€

JobTicket

Nachhaltig und günstig mobil in Job und Freizeit



Ihre Vorteile als Unternehmen

- Förderung der Mitarbeiterzufriedenheit
- Steigerung der Arbeitgeberattraktivität
- Arbeitgeberzuschuss steuerfrei möglich
- unabhängig von Sachbezügen
- Einsparen von Parkflächen
- Deutschland-Jobticket bereits ab 1 Person

Vorteile für Ihre Mitarbeitenden

- rabattiertes Ticket für Beruf und Freizeit
- mindestens 30% sparen
- entspannt bei der Arbeit ankommen
- Fahrzeit für andere Dinge nutzen
- JobTicket-Varianten ab 23,20€
- Mitnahmemöglichkeit im regionalen Tarif

Erste Ansätze – mehr Mut nötig

Die zügige Einigung von Union und SPD auf einen Koalitionsvertrag und die damit verbundene Handlungsfähigkeit der künftigen Bundesregierung ist ein wichtiges Signal. In diesen wirtschaftlich herausfordernden und weltpolitisch turbulenten Zeiten ist entscheidend, dass klare Weichenstellungen vorgenommen werden, um Deutschland und auch Ostwestfalen auf einen nachhaltigen Wachstumspfad zurückzuführen. Mit dem Koalitionsvertrag ist ein erster Schritt hin zu einer zukunftsfähigen Wirtschaftspolitik gemacht – auch wenn noch vieles vage bleibt und mehr Mut zu Strukturreformen etwa in den Sozialsystemen nötig ist.

Mehrere positive Ansätze im Koalitionsvertrag könnten die Grundlage für einen Wirtschaftsaufschwung legen. Der ist auch dringend erforderlich angesichts eines drohenden dritten Jahres ohne Wachstum und der Herausforderung, ein billionenschweres Schuldenpaket zu finanzieren. Entscheidend wird sein, wie schnell und konsequent die Vorhaben in die Tat umgesetzt werden und Wirkung entfalten. Klar ist: Die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland muss dringend gestärkt werden.

Die angekündigten Maßnahmen zum Bürokratieabbau und zur Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren sind grundsätzlich positiv. Die Abschaffung der Bonpflicht und des nationalen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes sind überfällig. Doch das können nur erste Schritte sein. Wir wissen, dass Bürokratieabbau nicht über Nacht gelingt. Hier muss die Politik entschlossen und zügig handeln, damit die Unternehmen in Ostwestfalen und bundesweit endlich befreit werden von überbordender Bürokratie. Der Staat muss schneller, schlanker und digitaler werden.

Zentral sind auch die Energiekosten. Die Abschaffung der Gasspeicherumlage und die Senkung der Stromsteuer sowie die Begrenzung der Netzentgelte sind wichtige Maßnahmen für wettbewerbsfähigere Energiepreise. Diese Entlastungen für die Wirtschaft in ihrer ganzen Breite, die wir seit langem gefordert haben, begrüßen wir ausdrücklich.

Im Bereich der Steuerpolitik ist die Ankündigung, die Belastung für Unternehmen auf ein international wettbewerbsfähiges Niveau zu senken, zwar positiv – der Einstieg in die Senkung der Körperschaftsteuer aber erst vom Jahr 2028 an liegt zu weit in der Zukunft und trägt den Herausforderungen und der aktuellen Lage nicht ausreichend Rechnung. Ein starker Impuls und Anreiz ist aber der geplante Investitionsbooster, der Unternehmen im laufenden Jahr und in den kommenden zwei Jahren degressive Abschreibungen von 30 Prozent auf Ausrüstungsgegenstände ermöglichen soll. Dies ist ein wichtiger Schritt, der helfen kann, schneller in Innovationen, in Digitalisierung, in die Zukunft zu investieren.

Dass die Belastung von Unternehmern und Personengesellschaften, die insbesondere der Einkommensteuer unterliegen, reduziert werden und stärker die Körperschaftsteuer zur Anwendung kommen soll, ist ein gutes Signal an die mittelständische Wirtschaft.

Die künftige Bundesregierung hat sich mit dem Koalitionsvertrag auf den Weg in die richtige Richtung gemacht. Es ist entscheidend, dass Union und SPD jetzt schnell und zielgerichtet ihre Pläne umsetzen. Zudem braucht es entschlossene Reformen in allen wichtigen Politikfeldern für einen neuen und vor allem nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung.



„Klar ist: Die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland muss dringend gestärkt werden.“

Jörn Wahl-Schwentker
IHK-Präsident



22

Markt mit Wachstumspotenzial

Drei Beispiele, wie sich ostwestfälische Unternehmen auf dem indischen Markt behaupten



04

Im Porträt

Der Zeitbringer

Im Porträt

- 04 Der Zeitbringer
- Unternehmen und Märkte**
- 06 Hettich steigert Umsatz durch Übernahme
- 07 COR Sitzmöbel erhält Wirtschaftspreis der Stadt Rheda-Wiedenbrück
- 08 Sita Bauelemente GmbH auf Wachstumskurs
- 08 Huga installiert neue Photovoltaikanlage mit 3.950 Modulen
- 09 Autohaus Hagemeier vertreibt nun auch CamperVan-Sortiment
- 11 Rotpunkt Küchen mit Umsatzplus ins Jahr 2025 gestartet
- 11 Tierpark Olderdissen freut sich über Kalenderspende in Höhe von 11.052 Euro
- 12 Personalien
- 14 Grafik des Monats
- 15 Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter investiert in Standorte und nachhaltige Infrastruktur
- 16 Wir gratulieren
- 17 Wortmann Gruppe steigert Umsatz auf 2,13 Milliarden Euro
- 18 Was, wann, wo in Ostwestfalen
- 20 VerbundVolksbank OWL „sehr zufrieden“ mit Geschäftsjahr 2024
- 21 Made in Ostwestfalen

Titelthema

- 22 Indien gehört mit einem Wirtschaftswachstum von 6,5 Prozent zu den sich am dynamischsten entwickelnden Märkten überhaupt. Rund 1,4 Milliarden Einwohner, eine wachsende Mittelschicht, steigender Konsum – der Subkontinent als größte Demokratie der Welt bietet viele Möglichkeiten.
- 28 Standortvorteile nutzen
- 30 Grußwort
- 31 Kurzprogramm „Ostwestfalen meets India“
- 32 Viele Möglichkeiten vorhanden
- 35 Attraktive Absatzchancen nutzen
- 36 Interview: „Musik ist die wichtigste Brücke für Toleranz“

Politik und Standort

- 39 Recht aktuell
- 40 Knappes Gut
- 42 Ostwestfalen stärkt die Windenergie
- 44 Unternehmerinnen aktiv für die deutsche Wirtschaft
- 45 Nah dran – IHK für Sie
- 46 Ostwestfalen weltweit

Aus- und Weiterbildung

- 48 Neue Blickwinkel ermöglichen
- 49 Alles Wichtige für die Ausbildung
- 50 Gemeinsam Zukunft gestalten
- 51 „Ausbildungs-Ass“ gesucht
- 52 Persönlicher Kontakt zählt
- 52 Direkter Draht in Unternehmen
- 54 Fortbildung öffnet Türen
- 54 Schneller zum Ziel
- 55 Kurz vorgestellt: Stanz- und Umformmechaniker/-in



Gewerbeflächenstrategie

IHK bietet Unterstützung an

40



Ausbildungskampagne

IHK stellt kostenfreie Werbemittel

50

56 Fit in die Ausbildung, Fit in die Prüfung, Seminare, Webinare, Prüfungslehrgänge, Zertifikatslehrgänge

Fachthema

62 Dienstleistung | Outsourcing

Anzeigenthema

84 Profis | Profile

Rubriken

01 Standpunkt

58 Amtliche Bekanntmachungen

88 Servicebörse

88 Impressum



Die Ostwestfälische Wirtschaft gibt es auch im Internet. ▶



24. + 25. OKTOBER 2025

18.00 UHR

SEIDENSTICKER HALLE

MIT DER MÜNCHNER

ZWIETRACHT

Fröhlich,
bayerisch,
gesellig!
Festzeltstimmung
unter dem weiß-
blauen Dach

Die perfekte
After-Work-Sause
– sichern Sie sich
schnell Ihre
Tickets



Alle Infos unter
www.bielefelder-oktoberfest.de
info@stadthalle-bielefeld.de

Karten gibt es in Bielefeld bei
der Tourist-Information und der NW!

Der Zeitbringer

Die neue OWi-Serie „Start-up“ stellt technologieorientierte Gründungen vor. In dieser Folge beschreibt Gründer Markus Felk aus Bielefeld seine digitale Lösung, die dabei helfen soll, Dokumentationsarbeit zu reduzieren. Seinem Start-up hat er den Namen Momontum gegeben. Sein Ziel – Schluss mit der Zettelwirtschaft zu machen.



Foto: Momontum

Will Bürokratie abbauen Gründer Markus Felk bietet digitale Lösungen für soziale Einrichtungen der Kinder-, Jugend- und Eingliederungshilfe an.

Gründer und Geschäftsführer Markus Felk ist studierter Sozialarbeiter und hat einige Jahre in der Kinder- und Jugendhilfe sowie in der Forschung gearbeitet. „Die bürokratischen Anforderungen an die teilweise tägliche Dokumentation der Pflege- und Betreuungstätigkeiten waren immer sehr aufwendig“, berichtet er aus eigener Erfahrung. Deshalb möchte Felk den Arbeitsalltag in sozialen Einrichtungen durch digitale Lösun-

gen effizienter gestalten und dabei die Dokumentationsarbeit reduzieren, um mehr Zeit für die praktische Arbeit mit Klienten zu ermöglichen. Damit erreicht er derzeit schon etwa 500 Nutzer.

MEHR FREIRAUM SCHAFFEN

Neben dem bisherigen hohen bürokratischen Aufwand bestünde laut Markus Felk nur eine geringe Transparenz für die betroffenen Jugendlichen selbst. Durch die digitale Lösung entstünde

nun mehr Freiraum für die eigentliche persönliche Betreuung. Ziele für die geplanten Maßnahmen ließen sich mit der entwickelten Software erfassen und die Schritte dorthin verfolgen. Solche Ziele können sich auf den Schulbesuch, die Elternkontakte oder die Bindung zu den Erziehern beziehen.

„Mit der Anwendung kodoku.app ist es möglich, für Einrichtungen der Jugend- und Eingliederungshilfe vollständig digital zu dokumentieren“, beschreibt

der Gründer die Lösung, „Ziel- und hilfeplanorientierte Aufgaben, Notizen sowie Querverweise zu wichtigen Dokumenten sorgen dafür, dass keine Information mehr verloren geht.“ Die mobile Anwendung erlaube es jederzeit, von überall auf das System zuzugreifen, so dass auch außerhalb der Einrichtung stets alle wichtigen Informationen zur Verfügung stünden. Arbeits- und Dienstpläne können erfasst werden. Das erspare Nachfragen und Diskussionen.

Mit der App können Kinder und Jugendliche gegebenenfalls in die Dokumentation eingebunden werden. „Sonst besteht oft die Gefahr, dass die Betroffenen schlechtgeredet werden“, weiß Felk.

SOFTWARE WIRD WEITERENTWICKELT

Obwohl es schon eine moderne Digitalisierungslösung darstelle, werde kodoku weiterentwickelt: Wie viele Softwarelösungen soll ab September eine künstliche Intelligenz die Arbeit in den Einrichtungen weiter vereinfachen. Für die hochsensiblen Daten werde die Version derzeit intensiv mit Datenschutzexperten abgestimmt. Für den ersten Einsatz sucht das Start-up noch Testkunden. Einige neue Features sollen dann die Unterstützungen bei der Medikation sowie der Abrechnung sein. Eine Speech-to-Text-Funktion soll es den Betreuerinnen und Betreuern ermöglichen, die täglich anfallende Dokumentation zu den Klienten unkompliziert in das System einzugeben.

FESTE KOOPERATIONSPARTNER AN BORD

Markus Felk ist in seinem Start-up ein Einzelkämpfer oder moderner gesagt: Soloselbständiger. Er hat deshalb für die Umsetzung der Geschäftsidee mit der

Bielefelder taplab GmbH einen kompetenten IT-Partner eingebunden. Als feste Kooperationspartner haben sich die Programmierer schon intensiv in die Herausforderungen der Jugendhilfe eingearbeitet.

Nach der erfolgreichen Digitalisierung der Dokumentation bei seinen Kunden ist die Weiterleitung der Daten zu den Jugendämtern noch eine große Hürde, um den Prozess vollständig zu digitalisieren. „Leider bestehen in den Verwaltungen keine einheitlichen Schnittstellen“, berichtet der Gründer, „monatliche Leistungsnachweise müssen sogar noch per Papier verschickt werden“. Kunden von Momontum sind soziale Einrichtungen der Kinder-, Jugend- und Eingliederungshilfe.

ZEITRÄUBERN DEN KAMPF ANSAGEN

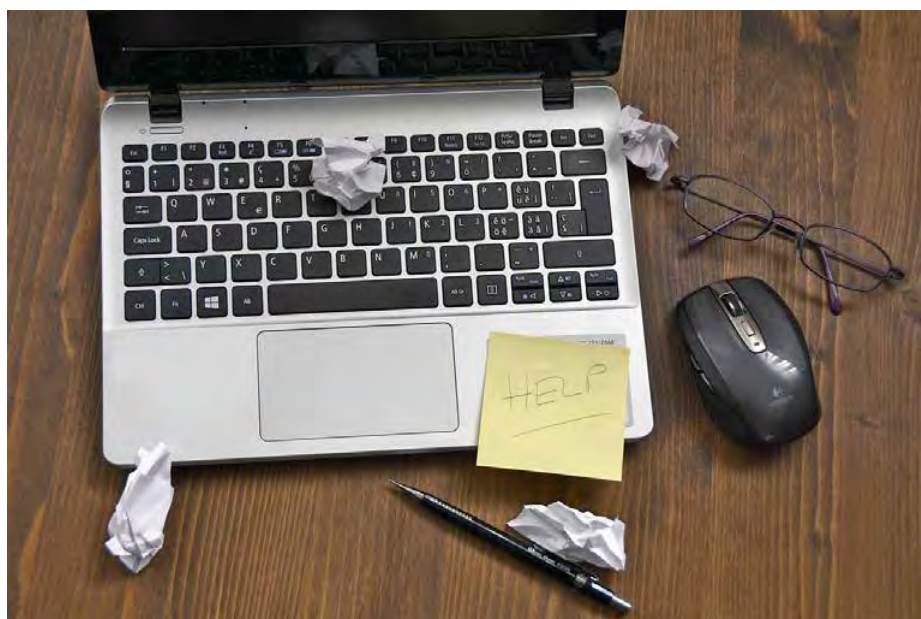
In der ersten Phase hat das junge Unternehmen Förderung vom NRW.Gründerstipendium erhalten. Außerdem hat sich der zu Grunde liegende Businessplan für die Top 10 des OWL-Businessplanwett-



bewerbs „startklar OWL“ qualifiziert. Der Stifterverband hat Markus Felk durch seine Förderung für zivilgesellschaftliche Digitalisierungsvorhaben unterstützt.

Zwei Fragen stellen die Kunden oft: Wofür steht Momontum? Und: wofür steht kodoku? „Bei kodoku ist das noch einfach“, erklärt Markus Felk, „es steht für Kommunikation und Dokumentation“. Bei Momontum sei das etwas schwieriger: Hier hat sich der Gründer an den Roman „Momo“ von Michael Ende angelehnt. Denn er hat das gleiche Ziel wie Momo: den Zeiträubern den Kampf ansagen.

Uwe Lück, IHK



Schwieriges Jahr gemeistert

Hettich steigert Umsatz durch Übernahme

Neuer Führungsstil, neues Format: Die Hettich Gruppe aus Kirchzellern hat ihre Bilanz-Pressekonferenz erstmals in einem Stuhlkreis abgehalten, um ihre Many-to-Many-Management-Kultur vorzustellen – diese überträgt den Mitarbeitenden noch mehr Verantwortung und Gestaltungsmöglichkeiten in ihren Projekten. Damit will das Unternehmen, das weltweit zu den führenden Anbietern von Möbelbeschlägen zählt, ein modernes Arbeitsumfeld schaffen, das Innovation und Teamgeist in den Fokus rückt. So startete die Pressekonferenz in diesem Jahr mit einer Vorstellungsrunde, auch die anwesenden Journalisten und Gäste wurden einbezogen. Anschließend präsentierten alle Team-Verantwortlichen selbst ihre Themen und beantworteten Fragen direkt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die Hettich-Gruppe ihren Umsatz um zwölf Prozent auf 1,4 Milliarden Euro steigern. Möglich wurde dies durch die Übernahme des italienischen Unternehmens FGV. Ohne den Zukauf wäre der Umsatz um 0,3 Prozent gefallen, teilte der Spezialist von Beschlägen, Scharnieren, Schubkasten- und Schiebetürsystemen mit. Insgesamt gab Gesellschafter und Beiratsvorsitzender Dr. Andreas Hettich dem zurückliegenden Jahr eine „drei minus“; es sei ein Jahr voller Herausforderungen gewesen. Mit der Gewinnentwicklung sei er nicht zufrieden. Auf das laufende Geschäftsjahr blicke er mit „gedämpftem Optimismus“. Dennoch herrsche bei Hettich eine positive Grundstimmung: „Wir bleiben kreativ, sind stolz auf unser globales Netzwerk und lassen uns auf aller Welt inspirieren. Zum Glück gibt es noch positive Märkte und in denen sehen wir Chancen“, beschreibt Geschäftsführerin Jana Schönfeld das Mindset des Unternehmens.

Michael Lehmkuhl, Geschäftsführer bei Hettich, wies auf die Herausforderungen



Foto: Hettich

Ließen das abgelaufene Geschäftsjahr Revue passieren Timo Pieper, Michael Lehmkuhl, Jana Schönfeld und Dr. Andreas Hettich (von links).

durch geopolitische Krisen, Technologieunsicherheit und die rückläufige Bautätigkeit hin. Ein besonderes Problem stelle der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM) dar, der Möbelbeschläge nicht berücksichtige und somit nachhaltige produzierte Produkte aus Deutschland benachteilige. „Ohne eine umfassende Einbeziehung unserer Produkte im CBAM droht uns und unseren europäischen Marktbegleitern ein Wettbewerbsnachteil und die Anstrengungen um nachhaltige Produktionsstandards in Europa werden untergraben“, so Lehmkuhl.

Für 2025 strebe die Hettich Gruppe Weiterentwicklung durch die Intensivierung der Zusammenarbeit mit langjährigen Kunden an, ebenso die Digitalisierung und Verschlinkung von Unternehmensprozessen, sowie die globale Vernetzung. Zudem lasse sich das Unternehmen seine Klimaziele durch die „Science Based Targets Initiative“ (SBT) validieren, um Verantwortung für zukünftige Generationen zu übernehmen. 2024 sei der Markt in China, dem wichtigsten Auslandsmarkt, eingebrochen. Als Grund nannte das Unternehmen die dortige Immobilienkrise. Auch in Deutschland

seien die Umsätze zurückgegangen. Gut seien die Geschäfte in Süd- und Nordamerika, Osteuropa und Indien gelaufen. Über 80 Prozent seines Umsatzes erwirtschaftete die Unternehmensgruppe mittlerweile außerhalb Deutschlands, geliefert werde in über 100 Länder. Von den rund 8.400 Beschäftigten weltweit arbeiteten etwa 4.000 in Deutschland, 3.200 davon in der Region.

Positiv bewertet die Geschäftsführung die Zusammenarbeit mit dem übernommenen italienischen Familienunternehmen FGV und spricht von einem „starken Netzwerk“, das aufgebaut wurde. „Die vielen persönlichen Gespräche und der intensive Austausch in internationalen Projekt-Teams haben nicht nur unsere Verbindung gestärkt, sondern auch den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft gelegt“, betont Jana Schönfeld. Ein bedeutender Schritt in dieser Zusammenarbeit sei die Eröffnung der ersten gemeinsamen Tochtergesellschaft, Hettich Vietnam, im Januar 2025 gewesen. „Wir freuen uns, mit Hettich Vietnam unsere Präsenz in Asien zu verstärken. Der vietnamesische Markt bietet mit seinen 100 Millionen Einwohnern

hervorragende Wachstumschancen, und mit unseren Marken Hettich und FGV können wir gezielt auf unterschiedliche Bedürfnisse des Marktes eingehen“, ergänzt Philipp Rode, Geschäftsführer bei Hettich. In den vergangenen drei Jahren investierte die Hettich Gruppe über 450 Millionen Euro

in neue Produkte und Kapazitäten, davon 160 Millionen Euro in 2024. Ein sichtbarer Schritt in diese Richtung sei die nachhaltige Erweiterung der Produktionsflächen in Deutschland. Timo Pieper, Geschäftsführer bei Hettich: „Unsere neuen Produktionshallen übertreffen die Vorgaben der

Energieeinsparverordnung und setzen Maßstäbe für umweltfreundlichen Industriebau.“ Auch international investiere Hettich, wie die feierliche Eröffnung der Leg Factory in Penang, Malaysia, zeige. Dort würden innovative Lösungen für höhenverstellbare Schreibtischlösungen entstehen.

Maßstäbe in der Möbelfertigung gesetzt

COR Sitzmöbel erhält Wirtschaftspreis der Stadt Rheda-Wiedenbrück

Für herausragende unternehmerische Leistungen, Innovationskraft und nachhaltiges Wirtschaften ist der Sitzmöbelhersteller COR mit dem Wirtschaftspreis der Stadt Rheda-Wiedenbrück ausgezeichnet worden. Der ehemalige Zehnkämpfer Frank Busemann führte als Keynote-Speaker und Moderator durch den Abend und schlug gekonnt eine Brücke zwischen sportlichem und wirtschaftlichem Erfolg. Bürgermeister Theo Mettenborg überreichte die Urkunde sowie eine Skulptur von Bildhauer Bernd Bergkemper aus Langenberg, gefertigt aus subvulkanischem Gestein.

Laudator Alexander Höner, Geschäftsführer Musterring International, betonte in seiner Rede: „Seiner Linie treu bleiben, aber nicht den Blick auf die Zukunft verlieren, das zeichnet das Unternehmen, insbesondere den Geschäftsführenden Gesellschafter Leo Lübke, aus. Die Produktion von Polstermöbeln auf höchstem Qualitätsstandard unter Berücksichtigung einer klaren Nachhaltigkeitsstrategie überzeugt national wie international.“ Seit Jahren setze COR Maßstäbe in der Möbelbranche und sei dem Produktionsstandort in Rheda-Wiedenbrück seit der Gründung 1954 immer treu geblieben. COR Produkte stünden für höchste handwerkliche Qualität, zeitloses Design und nachhaltige Produktionsprozesse. Hervorzuheben sei das lokale Engagement, das kulturelle Miteinander, das in Synchronität zu ökonomischen



Foto: COR

Verleihung des Wirtschaftspreises 2024 Laudator Alexander Höner, Sebastian Czoske und Andreas Mast, Kaufmännische Leitung COR, Bürgermeister Theo Mettenborg, Leo Lübke, Geschäftsführender Gesellschafter COR, Werner Twent, KSK Halle-Wiedenbrück, und Tobias Janorschke, Leitung Digitalisierung COR.

Zielen des Unternehmens stehe. Auch kontinuierliche Investitionen und die Fähigkeit, Märkte zu verstehen, machten den Erfolg des Familienunternehmens aus. Leo Lübke, Geschäftsführender Gesellschafter COR, fühlte sich durch die Auszeichnung sichtlich geehrt: „Was gibt es Schöneres, als einen Preis in der Stadt zu erhalten, in der man gern lebt und arbeitet und auf die man stolz ist? Das fühlt sich so an, wie eine WM im eigenen Land zu gewinnen. Der COR Erfolg ruht auf vielen Säulen und ist wie bei allen Unternehmen eine Team-Leistung. Deshalb nutze ich die Gelegenheit, mich bei allen COREanern für ihren Einsatz zu bedanken. Diese Ehrung ist eine Bestätigung unserer täglichen Arbeit.“

Bürgermeister Theo Mettenborg betonte, dass COR ein Vorbild für unternehmerischen Erfolg, soziale Verantwortung sowie Innovationsgeist sei und einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Stärke der Stadt leiste. Der Wirtschaftspreis der Stadt Rheda-Wiedenbrück wird jährlich an Unternehmen verliehen, die durch exzellente unternehmerische Leistung, aktive Zukunftsgestaltung, Standortverbundenheit, besonderes Know-how und Vereinbarkeit von Umwelt und Wirtschaft zur regionalen Wirtschaftsentwicklung beitragen. COR reihe sich damit in eine Liste angesehener Preisträger ein und unterstreiche seine Rolle als innovativer und verantwortungsvoller Marktteilnehmer.

Spatenstich im Aurea Gewerbegebiet

Sita Bauelemente GmbH auf Wachstumskurs

Sita Gullys laufen gut. Und bescheren dem Unternehmen stetiges Wachstum. Aktuell entsteht auf einem 20.000 Quadratmeter-Grundstück direkt an der A2 eine neue 7.800 Quadratmeter große Logistikhalle mit integriertem Bürokomplex. Angelegt als Mezzanine sind 800 Quadratmeter Bürofläche platzsparend in der zweiten Ebene angesiedelt.

2009 war Sita der erste Bauherr im neu gegründeten Aurea Gewerbegebiet. Im Laufe der Jahre wuchsen die Sita Bauelemente GmbH und das Gewerbegebiet in Rheda-Wiedenbrück. 2019 erwarb der Hersteller von Flachdachentwässerungen vorsorglich das letzte Baugrundstück in direkter Nachbarschaft des Werkes – nun folgte der Spatenstich. „Die Logistikhalle werden wir erst einmal nur zum Teil nutzen. Sie ist für uns ein Stück weit strategische Zukunft, denn sie bietet uns Raum und Chancen für weiteres Wachstum“, so Geschäftsführer Thomas Kleinegees.

1976 startete der Hamburger Firmengründer Karl-Heinz Gelsen in Herzebrock-Clarholz mit der Idee, einen Dachgully so zu konstruieren, dass er einfach, sicher und preiswert auf den Markt gebracht werden konnte. Zusammen mit der Paul Craemer GmbH in Herzebrock-Clarholz, die von Anfang an



Foto: Sita Bauelemente GmbH

Auftakt auf dem neuen Baugrundstück Sita Gesellschafter Christoph Brandenburg, Tim Bauder und Martin Gelsen, Sita Geschäftsführer Thomas Kleinegees, Bürgermeister Rheda-Wiedenbrück Theo Mettenborg, Bürgermeister Herzebrock-Clarholz Marco Diethelm, Bürgermeisterin Oelde Karin Rodeheger, Niederlassungsleiter Goldbeck Bielefeld Andreas Isenbeck und Sebastian Czoske von der Wirtschaftsförderung der Stadt Rheda-Wiedenbrück (von links).

als Produktionspartner agierte, konnte die Idee innerhalb weniger Monate realisiert werden. Den Gully SitaStandard®, das Erfolgsprodukt der ersten Stunde, gibt es noch heute. Ab 1990 übernahm Sita die Fertigung. Seither werden die Bauteile aus Polyurethan im eigenen Werk produziert. 2009 brauchte das wachsende Unternehmen mehr Platz und zog in einen neuen Werks- und Verwaltungskomplex im Aurea Gewerbegebiet, wo es rund 15.000 Quadratmeter zur Verfügung hatte. Aber schon acht Jahre später wurde es auch dort zu eng. Ein Erweiterungsbau, der direkt an das Stammhaus andockt wurde,

eröffnete 2017 neue Perspektiven. 2019 folgte dort unter anderem der SitaCampus, ein hauseigenes Schulungszentrum für Kunden.

Vom Ein-Mann-Betrieb der ersten Stunde ist der Spezialist für die Lüftung und Entwässerung flacher Dächer auf aktuell 122 Mitarbeitende angewachsen. Ständiges Wachstum, ein wertschätzendes Betriebsklima und ein motiviertes Team machten das Unternehmen zu einem attraktiven Arbeitgeber. Über ein gut ausgebautes Vertriebsnetz gelangen die in Rheda-Wiedenbrück produzierten Bauteile und Systeme zu Kunden in ganz Europa.

Investition in nachhaltige Energie

Huga installiert neue Photovoltaikanlage mit 3.950 Modulen

Der Innentürhersteller Huga setzt ein starkes Zeichen für eine nachhaltige Energieversorgung und hat eine neue Photovoltaikanlage installiert, um seinen eigenen Strombedarf umweltfreundlicher

und effizienter zu decken. Die hochmoderne Anlage mit insgesamt 3.950 Modulen wurde kürzlich auf dem Firmengelände in Gütersloh in Betrieb genommen, um einen entscheidenden Beitrag zum Klimaschutz und zur

Reduzierung der eigenen Energiekosten zu leisten.

Die Photovoltaikanlage umfasse insgesamt 3.950 Module, die bei voller Sonneneinstrahlung jeweils eine Leistung von 415 Watt erreichten. Das entspreche einer

installierten Gesamtleistung von 1.640 Kilowattpeak. Unter optimalen Bedingungen könne die Anlage eine Spitzenleistung erzielen, die wesentlich zur Deckung des Energiebedarfs von Huga beitrage. Mit einer jährlichen Stromproduktion von rund 1.495.680 Kilowattstunden erzeuge die Anlage genug Energie, um theoretisch etwa 500 Haushalte mit einem durchschnittlichen Jahresverbrauch von 3.000 Kilowattstunden zu versorgen. Huga werde jedoch den gesamten erzeugten Strom selbst nutzen. Die produzierte Menge reiche aus, um den Grundlastbedarf des Unternehmens, also den minimalen, kontinuierlichen Stromverbrauch, zu decken. Rund die Hälfte des Türenwerks und des daneben liegenden Zargenwerks habe Huga mit Photovoltaik-Komponenten belegt. „Zudem haben wir uns entschieden, einige

Module an der Gebäudewand auf der Südseite zu installieren, um die vorhandenen Möglichkeiten optimal zu nutzen“, erklärt Ulrich Middel, technischer Betriebsleiter. Mit der Entscheidung, in erneuerbare Energien zu investieren, zeige Huga sein Engagement für eine nachhaltige Zukunft und ressourcenschonende Produktion. Die Photovoltaikanlage sei ein wichtiger Schritt, um CO₂-Emissionen zu reduzieren und langfristige Kosteneinsparungen zu realisieren. Zudem verzichte Huga komplett auf den Einsatz von Öl und Gas. Die für die Produktion benötigte Wärme werde stattdessen durch das umweltfreundliche Verbrennen eigener Produktionsreste gewonnen. Bereits seit vier Jahren arbeite Huga CO₂-neutral und setze kontinuierlich Maßnahmen um, um Umweltbelastungen zu verringern und die eigenen Prozesse zu



Foto: Huga

Starkes Zeichen für eine nachhaltige Zukunft Huga investiert in eine hochmoderne Photovoltaikanlage.

optimieren. Nicht vermeidbare Emissionen werden erfasst und in Zusammenarbeit mit ClimatePartner durch zertifizierte Klimaschutzprojekte, wie den Bau von Windkraftanlagen in Indien oder die Aufforstung des Regenwaldes in Brasilien, kompensiert.

FACHTHEMEN 2025

Juni Metall | Kunststoff |
Maschinenbau

**Juli/
August** Transport | Logistik |
Lager | Verpackung
Schützen | Sichern |
Bewachen

September Werbung | Medien |
Digitalisierung |
eCommerce

Oktober Personal |
Dienstleistung |
Bildung | Seminare |
BGM | Motivation

November Recht | Steuern |
Finanzen |
Versichern

Dezember Energieeffizienz |
Umweltschutz |
Nachhaltigkeit |
Recycling

**ALLE INFOS
UND PREISE:**



45 Jahre **DEUTSCHE INDUSTRIEBAU**
DIE UNTERNEHMENSGRUPPE

— **Jahres-Mietrückläufer -50%** —

Erst günstig chartern - dann kaufen



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

www.deutsche-industriebau.de

Alles fürs Reiseabenteuer

Autohaus Hagemeier vertreibt nun auch CamperVan-Sortiment



Foto: Hagemeier

Vertragsunterzeichnung im NuggetStore Philip Kahm, Geschäftsführer Westfalia Mobil GmbH aus Gotha, Valérie Besnier, Dealerships Export Manager, Fleurette Constructeur Benet, France, und Oliver Quakernack, Geschäftsführer Autohaus Hagemeier GmbH & Co. KG, Versmold.

Das Autohaus Hagemeier, seit 90 Jahren ein verlässlicher Partner für Mobilität, wächst weiter: Ab sofort werden auch Westfalia-Wohnmobile im Versmolder Stammhaus vertrieben. Für das Unternehmen ein wichtiger Schritt, um den

campinginteressierten Kunden noch mehr Auswahl und Qualität im Bereich Wohnmobile zu bieten. Neben dem bewährten Angebot an Ford Pkw und Ford Nutzfahrzeugen hat sich das Unternehmen in den vergangenen Jahren immer mehr auf Wohnmobile konzentriert. Mit den Ford-basierten Modellen von Bürstner und dem Ford Nugget konnte das Team um Oliver Quakernack bereits viele Camping-Fans begeistern – nun wurde das Portfolio um die renommierten Modelle von Westfalia ergänzt.

Auch der Onlineshop für spezifisches Camper-Equipment wachse kontinuierlich: Jährlich verlassen rund 3.000 Pakete mit Zubehör und Ersatzteilen das Haus – eine perfekte Ergänzung für alle, die ihr Wohnmobil individuell ausstatten möchten. Besonders gefragt seien hier die Produkte, die von Quakernack und seinem Team eigens für die CamperVans entwickelt wurden und exklusiv vertrieben werden. Das schätzten Kunden aus ganz Europa –

fast ein Viertel aller Sendungen gehe ins europäische Ausland. Um Kunden und Interessenten einen Mehrwert zu bieten, betreibt der Geschäftsführer seit 2021 einen YouTube-Kanal mit dem Namen „NuggetStore“, in dem er sämtliche Fahrzeuge vorstellt und technische Neuerungen verständlich erklärt. Mit seinen Umbau-Ideen begeistere er die Nugget- und Copa-Fahrer und gelte als der „Daniel Düsentrieb“ der CamperVan-Szene. Als einer der führenden Umbau-Spezialisten für kompakte Ford-CamperVans baue das Team jährlich rund 500 Fahrzeuge individuell um. Um dieser Nachfrage auch räumlich gerecht zu werden, wurde 2023 eine Halle für den professionellen Umbau der Camper ausgebaut. Auch gehören mittlerweile vier Caravan-Techniker zum Mitarbeiterstamm des Betriebes. Kaufinteressenten haben die Möglichkeit, beim Versmolder Campingexperten alle Modelle zunächst zu mieten, bevor sie sich für ihr eigenes Reisemobil entscheiden.

Jetzt anmelden!

19. Private Equity-Konferenz NRW 2025

Start-ups treiben Transformation und Innovationen voran, schaffen Arbeitsplätze und sichern Wachstum – und dafür brauchen sie Wagniskapital. Laut Deutschem Startup-Monitor wollen drei Viertel der Start-ups in naher Zukunft externes Kapital einwerben. Während das in der Frühphase gut funktioniert, fehlt es in der kapitalintensiven Wachstumsphase oft an entsprechender Unterstützung. Eine Lücke, die für den Erfolg unserer Wirtschaft geschlossen werden muss – und dabei kann der Mittelstand helfen!

Auf der 19. Private Equity-Konferenz NRW am 15. Mai 2025 in Düsseldorf treffen Start-ups, Investoren und etablierte Unternehmen zusammen, um Lösungen für die Finanzierung

von Wachstum zu entwickeln. Neben Keynotes prominenter Expertinnen und Experten – zum Beispiel Dr. Gideon Schwich, Mitgründer und COO des bekannten Batterie-Recycling-Scale-ups cylib oder Prof. Achim Wambach vom ZEW – bieten zahlreiche Diskussionsrunden Einblicke. Der Marktplatz bietet Kontaktmöglichkeiten zu rund 50 spannenden Start-ups. Beim internationalen Pitch präsentieren sich ebenfalls junge Unternehmen aus Deutschland und den Niederlanden. Das bietet dem Mittelstand vielfältige Möglichkeiten, Innovation in das eigene Unternehmen zu holen.

Infos und Anmeldung: www.nrwbank.de/pek



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Stabile Entwicklung

Rotpunkt Küchen mit Umsatzplus ins Jahr 2025 gestartet

Rotpunkt Küchen ist mit einem Umsatzplus in das Jahr 2025 gestartet. Im 1. Quartal liegen die Erlöse nach Firmenangaben um 4,5 Prozent über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Beim Auftragseingang betrage das Plus sieben Prozent. Ein Blick auf die Entwicklung der relevanten Märkte zeige Zuwächse in Deutschland und den Niederlanden sowie eine stabile Entwicklung in Frankreich und Skandinavien. Auch auf den britischen

Inseln habe sich das zuletzt schwache Geschäft mit überdurchschnittlichen Auftragseingängen spürbar belebt. „In Österreich hingegen klafft zwischen den Erwartungen und der tatsächlichen Entwicklung noch eine Lücke“, räumt Sven Herden, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing, ein. Um auch hier wieder eine positive Dynamik zu initiieren, investiert das Unternehmen weiter in diesen Markt – unter anderem mit der Präsenz auf der im Mai in Salzburg stattfindenden Messe „küchenwohntrends“.



Foto: Rotpunkt Küchen

Soll für Dynamik sorgen Die Messe „küchenwohntrends“ in Salzburg. Vorgestellt wird das neue Griffkonzept „Tokyo“ im Küchenblock und die „Fenix“-Oberflächen im Hochschrankbereich.

Wolfsgehege profitiert

Tierpark Olderdissen freut sich über Kalenderspende in Höhe von 11.052 Euro

Der Tierpark-Kalender 2025 mit den Motiven von Fotografin Sarah Jonek war wieder ein voller Erfolg: Insgesamt 1.842 Exemplare wurden verkauft. Pro Kalender spenden die Stadtwerke Bielefeld sechs Euro an den Tierpark. In diesem Jahr profitiert das Wolfsgehege von einer Spende in Höhe von 11.052 Euro. Jonek verbringt viel Zeit im Tierpark und kennt die Tiere genau: „Jedes Foto erzählt seine eigene Geschichte. Manche Motive entstehen in stundenlanger Geduld, andere sind ein glücklicher Zufall. Es ist mir eine Freude, mit meinen Bildern die Faszination des Tierparks festzuhalten.“

Für die Stadtwerke Bielefeld Gruppe ist das Engagement für den Tierpark eine Herzensangelegenheit. Martin Uekmann, Geschäftsführer der Stadtwerke: „Der Tierpark Olderdissen ist ein



Foto: Hagemeyer

Freuen sich über die Spendensumme Markus Hinze und Andrea Günnemann (vorne) sowie Matthias Seipel (oben links), Sarah Jonek, Martin Uekmann und Benjamin Ibler.

ganz besonderer Ort in unserer Stadt. Es ist schön zu sehen, wie begeistert die Menschen ihn besuchen. Dass wir mit dem Kalender einen Beitrag zum Erhalt dieses Kleinods leisten können, freut uns.“ Neben der Spende aus dem Verkaufserlös übernehmen die Stadtwerke

Bielefeld seit 2018 auch die Kosten für die Gestaltung, den Druck und den Vertrieb des Kalenders.

Tierparkleiter Benjamin Ibler freut sich über die große Beliebtheit von Olderdissen: „Es ist wunderbar zu sehen, wie viele Menschen unseren Tierpark besuchen. Besonders an sonnigen Tagen ist der Andrang groß.“

Das Wolfsgehege im Tierpark Olderdissen wurde 2008 mit Unterstützung der Stiftung der Stadtwerke Bielefeld auf 6.000 Quadratmeter erweitert. Eine Besucherbrücke bot lange Zeit eine besondere Perspektive auf die Wölfe, musste aus Schutzgründen geschlossen werden und ist mittlerweile abgebaut. Benjamin Ibler: „Seitdem lassen sich die vier Wölfe häufiger sehen und beobachten. Sie nutzen nun ihr großes Gehege wesentlich besser aus, weil sie darin ungestört sind.“

Personalien



Foto: Sarah Jonek

Die neue DFT Geschäftsführung Johannes Holas, Dirk Bockelmann und Helmut Schmitz (von links).

Bei der Bielefelder Dürkopp Fördertechnik GmbH (DFT) gibt es Änderungen in der Geschäftsführung, um sich zukunftsfähig aufzustellen: **Sigurd Völker** ist als alleiniger Geschäftsführer des Unternehmens abberufen worden, jedoch weiterhin als Non-Executive Director unterstützend tätig. Die bisherigen Prokuristen Dirk Bockelmann, Helmut Schmitz und Johannes Holas übernehmen die Geschäftsführung. Völker war seit November 2000 Geschäftsführer und Managing Director. Während dieser Zeit habe er die DFT „maßgeblich geprägt“: So sei das Unternehmen auf über 500 Mitarbeiter gewachsen, steigerte den Umsatz von rund 30 auf etwa 200 Millionen Euro und wurde eigenen Angaben zufolge „hoch profitabel“. Wesentliche strategische Schritte – wie die Lösung aus der Dürkopp Adler AG sowie der Gesellschafter-Übergang an die österreichische KNAPP AG im Jahr 2010 – hätten Wachstum und Internationalisierung ermöglicht. DFT habe sich in diesem Zeitraum zu einem Technologieführer entwickelt, der weltweit einzigartige Lösungen zur Automatisierung von Logistik- und Distributionsprozessen im Bereich Fashion und E-Commerce realisiere. Zu den Kunden zählen Marken und Unternehmen wie Inditex (Zara), Next, Arvato, Zalando, C&A, Ernsting's family, Decathlon, Celio in Frankreich, Limedika in Litauen oder Renner in Brasilien.

In dem neuen Führungsteam übernimmt **Dirk Bockelmann** die Verantwortung für

die Bereiche Kunden & Service. Er ist seit Januar 2023 Teil der Geschäftsleitung und bringt über 20 Jahre Führungserfahrung aus Unternehmen wie Wincor Nixdorf, NCR und Becton Dickinson (Rowa) mit. Zuletzt verantwortete er bei DFT die Bereiche Sales & Marketing. Sein Fokus liegt künftig auf der Weiterentwicklung kundennaher Service- und Produktstrategien sowie auf der Standardisierung der Sortiertechnologien. „DFT hat sich als strategischer Partner in der globalen Intralogistik etabliert. Unser Ziel ist es, Kunden künftig noch schneller und skalierbarer zu bedienen – sowohl im stationären Handel als auch im E-Commerce“, so Bockelmann.

Johannes Holas übernimmt die Geschäftsleitung für Projects & Strategy. Er ist seit über 13 Jahren in verschiedenen Führungsrollen bei der KNAPP AG tätig und verantwortete bei DFT zuletzt die Konzernintegration und strategische Entwicklung. In seiner neuen Funktion wird er vor allem die Umsetzungskraft und Innovationsdynamik des Unternehmens stärken. „Wir wollen das technologische Potenzial von DFT weiter ausbauen – dabei stellen wir das Kundenversprechen in den Mittelpunkt. Wir kombinieren unsere Innovationskraft mit starker Projektsteuerung und einem Fokus auf Lösungen, die für unsere Kunden den Unterschied machen“, sagt Holas.

Helmut Schmitz bleibt verantwortlich für die Bereiche Finance & Operations. Mit seiner langjährigen Erfahrung in der finanziellen Steuerung und operativen Exzellenz trage er entscheidend dazu bei, die Strukturen des Unternehmens weiter zu optimieren und das internationale Wachstum zu sichern.

Die Oetker-Gruppe vollzieht, bedingt durch die üblich langfristig angelegte Personal- und Nachfolgeplanung, eine Veränderung in der Führung: Mit Wirkung zum 1. Mai ist **Dr. Albert Christmann** (62) ausgeschieden, sowohl als persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker KG als



Foto: Oetker-Gruppe

Carl Oetker

Mitglied der Gruppenleitung der Oetker-Gruppe sowie als Vorsitzender der Internationalen Geschäftsführung der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG. Zum gleichen Zeitpunkt ist er in den Beirat der Dr. August Oetker KG, der Holdinggesellschaft der Oetker-Gruppe, eingetreten und übernimmt dort die bislang von **Richard Oetker** (74) wahrgenommene Position im obersten Aufsichtsgremium der Gruppe.

Die operativen Aufgaben von Dr. Albert Christmann in der Geschäftsführung der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG hat zum 1. Mai **Carl Oetker** (42) übernommen, bisher in der Internationalen Geschäftsführung der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG für das Einkaufsressort verantwortlich. Als Vorsitzender dieses Gremiums wird er künftig die Bereiche Corporate Strategy, Mergers & Acquisitions, Einkauf sowie Corporate Communication verantworten und als Coach die deutsche Landesgesellschaft sowie die Dr. Oetker Landesgesellschaften in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg begleiten. In der Gruppenleitung der Oetker-Gruppe folgt er als persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker KG seinem Vorgänger Dr. Albert Christmann in der Verantwortung für die Ressorts Nahrungsmittel sowie Unternehmenskommunikation.

Neu eingetreten in die Gruppenleitung ist **Dr. Niels Lorenz** (53), der von Christmann die Verantwortung für die Bereiche Bier und alkoholfreie Getränke, Plattformen und Ökosysteme übernimmt. Als Sprecher der Geschäftsführung der Radeberger

Gruppe war er bereits von 2013 bis 2020 Mitglied der Gruppenleitung, seit 2020 ist er im Beirat der Radeberger Gruppe KG und im Aufsichtsrat der flaschenpost SE tätig und übernimmt ab dem 1. Mai 2025 den jeweiligen Vorsitz. In der neuen Gruppenleitung ist **Ute Gerbaulet** (56) unverändert verantwortlich für die Ressorts Weitere Interessen, Beteiligungscontrolling, Finanzen, Konzernrechnungswesen, Recht, Steuern und Treasury.

Rudolf Louis Schweizer (57), Vorsitzender des Beirates der Dr. August Oetker KG: „Ich freue mich sehr, dass wir Dr. Christmann für die Mitarbeit im Gruppenbeirat gewinnen konnten. Sein unternehmerisches Verständnis, seine Erfahrung und sein strategischer Weitblick sind für unser Unternehmen weiterhin von großer Bedeutung“, dankte er im Namen der Gesellschafter, des Beirates und aller Mitarbeitenden für seine außerordentlich erfolgreiche Tätigkeit in verschiedenen Unternehmen der Oetker-Gruppe, in die er vor 34 Jahren als Assistent des damaligen persönlich haftenden Gesellschafters Dr. Dr. h.c. Guido Sandler eintrat. Schweizer dankte auch seinem Cousin Carl Oetker für die Übernahme der wichtigen neuen Aufgaben sowie seinem Onkel Richard Oetker, der seit 2017 als Mitglied des Beirates fungierte.

Carl Oetker, Ururenkel des Unternehmensgründers Dr. August Oetker, studierte Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Finanzen in Maastricht, Turin und London, und war von 2010 bis 2012 in einer internationalen Unternehmensberatung und danach in verschiedenen Investmentgesellschaften tätig. Im Jahr 2020 begann er als Assistent von Dr. Albert Christmann seine Laufbahn in der Oetker-Gruppe. Seit 2022



Dr. Niels Lorenz

leitete er als Geschäftsführer der Dr. Oetker Landesgesellschaften in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg die Ressorts Finanzen, Produktion, Lieferketten, Personalwesen und IT. Mitte 2024 trat Carl Oetker in die Internationale Geschäftsführung der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG ein und übernahm dort von Dr. Albert Christmann die Verantwortung für den globalen Einkauf des Unternehmens.



Setzt sich für den gesellschaftlichen Zusammenhalt ein Karin Gauselmann ist 90 Jahre alt geworden.

Wohltäterin, Kulturförderin und engste Beraterin ihres Mannes – Espelkamps Ehrenbürgerin **Karin Gauselmann** ist 90 Jahre alt geworden. Auch der Erfolg der Merkur Group ist unmittelbar mit ihr verbunden – gemeinsam mit ihr gelang es **Paul Gauselmann**, aus dem Unternehmen, das zum Zeitpunkt ihres Kennenlernens 15 Mitarbeiter besaß, einen internationalen Konzern mit rund 15.000 Beschäftigten zu schmieden. „Die Rolle meiner Frau kann gar nicht hoch genug bewertet werden. Karin ist eine starke Persönlichkeit. Ohne sie hätte ich so vieles nicht geschafft, und die Merkur Group wäre nicht so groß, wie sie heute ist“, betont Paul Gauselmann. Noch immer ist die „First Lady des Unternehmens“ und gelernte Industriekauffrau Mitglied im Stiftungsbeirat der Gauselmann-Familienstiftung, die seit 2016 Alleingesellschafterin der Merkur Group ist. In dieser Funktion ist sie eng in alle grundlegenden Entscheidungen eingebunden, die den wirtschaftlichen Erfolg und die strategische Ausrichtung der Unternehmensgruppe prägen. Die gebürtige Berlinerin und

Paul Gauselmann – seinerzeit allein-erziehender Vater von drei Söhnen – lernten sich 1967 während eines Skiurlaubs kennen; die Hochzeit folgte noch im selben Jahr. 1969 wurde der gemeinsame Sohn Karsten geboren. Heute hat das Ehepaar neun Enkelkinder und fünf Urenkel. „Ich habe immer versucht, mich auf unterschiedlichen Ebenen für den gesellschaftlichen Zusammenhalt einzusetzen“, erklärt Karin Gauselmann. Wenn sie die zunehmende Polarisierung betrachte, sei dieses Anliegen wichtiger denn je. „Trotz unterschiedlicher Perspektiven sollte die Gesellschaft grundsätzlich zusammenhalten. Dann lassen sich auch große Herausforderungen meistern.“

Über eine Spende in Höhe von 50.000 Euro, die der kulturellen Vielfalt in der Region zugutekommen soll, freut sich das Volksbildungswerk Espelkamp e.V.. Überreicht wurde diese anlässlich des 80. Geburtstags von **Margrit Harting**, Seniorchefin der HARTING Technologiegruppe aus Espelkamp. „Kultur bereichert unser Leben und stärkt den Zusammenhalt. Mit dieser Spende möchte ich gerade in dieser Zeit dazu beitragen, dass Espelkamp auch in Zukunft ein Ort der kulturellen Vielfalt bleibt und auf diese Weise Freude und Gemeinschaft schenkt“, so Harting. Bärbel Brandt, stellvertretende Vorsitzende des Vereins, die auch für die Programmplanung verantwortlich zeichnet: „Damit wird es dem Volksbildungswerk möglich sein, die Sparte Musik, die in den vergangenen Spielzeiten aus finanziellen Gründen häufig zurückgestellt werden musste, wieder mit Leben zu füllen.“

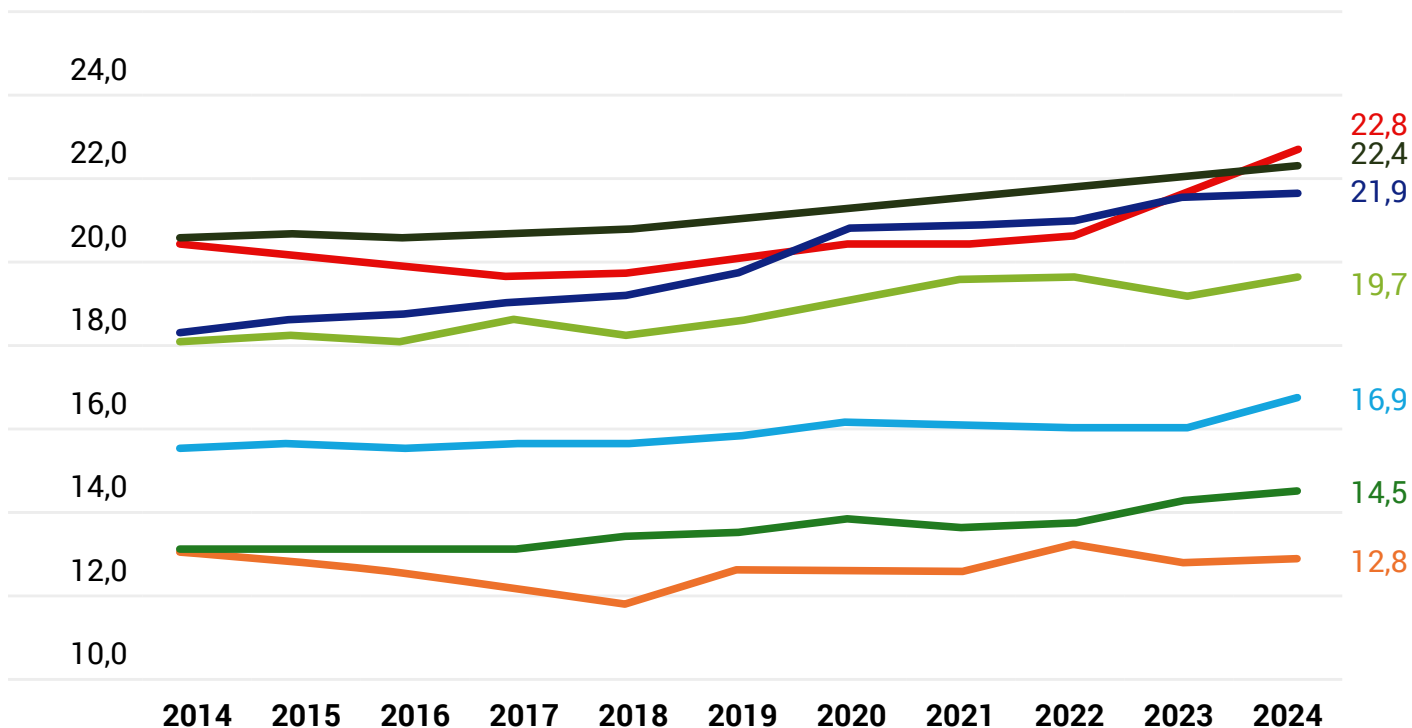


Foto: HARTING

Großzügige Spende für das Volksbildungswerk Espelkamp e.V. Jubilarin Margrit Harting (3. von rechts) liegt die kulturelle Bereicherung ihrer Heimatstadt sehr am Herzen.

GRAFIK DES MONATS

Anteil Beschäftigter in wissensintensiven Dienstleistungen



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, IW Consult GmbH (HeyHugo.ai)

— Bielefeld — Höxter — Paderborn — Deutschland
— Gütersloh — Herford — Minden-Lübbecke (Kreis)

Mehr als jeder fünfte Beschäftigte in Deutschland arbeitet im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen. Diese umfassen neben Forschung und Entwicklung zum Beispiel Branchen wie die Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie, Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unter-

nehmensberatung, Architektur- und Ingenieurbüros oder Finanzdienstleistungen. Über die vergangenen zehn Jahre stieg der Anteil der Beschäftigten in wissensintensiven Dienstleistungen dabei kontinuierlich an (um drei Prozentpunkte auf 22,4 Prozent). Über dem Bundesdurchschnitt liegt in Ostwestfalen nur die Stadt Bielefeld als Oberzentrum der Region und Universitäts- und Hochschulstandort.

Deutlich zugelegt hat seit dem Jahr 2014 der Kreis Paderborn: Hier sind mittlerweile 21,9 Prozent der Beschäftigten in wissensintensiven Dienstleistungen beschäftigt, 5,4 Prozentpunkte mehr als vor zehn Jahren. Am unteren Ende der Skala liegt der Kreis Gütersloh. Der Kreis Gütersloh wird von der Industrie dominiert, der Anteil der Beschäftigten in wissensintensiven Dienstleistungen liegt bei nur 12,8 Prozent.

Moderne Filialen für die Region

Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter

investiert in Standorte und nachhaltige Infrastruktur

Die Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter setzt ihre Investitionen in die Standorte konsequent fort. In den vergangenen Jahren seien zahlreiche Filialen modernisiert und die Selbstbedienungstechnik auf den neuesten Stand gebracht worden. Diese Strategie werde auch in Zukunft weiterverfolgt, um den Kundinnen und Kunden ein modernes, sicheres und nachhaltiges Banking-Erlebnis zu bieten. In den vergangenen drei Jahren habe die Sparkasse bereits umfassende Baumaßnahmen unter anderem an den Standorten Büren, Augustdorf und Schlangen getätigt. Zudem entstand im Paderborner Riemeke-Viertel eine neue Sparkassenfiliale.

Die nächsten Bauprojekte stehen bereits fest: Die Filialen in Nieheim, Willebadessen und Schloß Neuhaus werden modernisiert. In der Sparkassenhauptstelle Paderborn werden moderne Arbeitswelten für die Bereiche Private Banking und Firmenkunden entstehen, um die Kundenberatung und die Teamarbeit optimal zu unterstützen.

Parallel dazu investiere die Sparkasse gezielt in ihre Sicherheits- und Selbstbedienungstechnik. Seit Januar 2024 wurden bereits 61 Geldautomaten ausgetauscht. Weitere Standorte folgen in den kommenden Monaten. Insgesamt fließen rund elf Millionen Euro in moderne Technik, die den Komfort erhöht und die Sicherheit für Kunden, Mitarbeitende und Anwohner weiter verbessert. „Unsere Filialen sind mehr als nur Orte für Finanzgeschäfte – sie sind ein wichtiger Teil unserer regionalen Identität. Mit unseren Investitionen in moderne, nachhaltige und sichere Standorte setzen wir ein klares Zeichen: Wir sind und bleiben der verlässliche Partner für die Menschen in unserer Heimat,“ versichert Arnd Paas, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter.



GRÜNES LICHT. FÖRDERN WIR.

Handwerk, Handel oder Dienstleistung:
Wir fördern Ideen, mit denen Ihre
nachhaltige Gründung durchstarten
kann.

**Fragen Sie Ihre Hausbank nach einer
NRW.BANK-Förderung.**



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Wir gratulieren

125 Jahre

- **Hotel Wilhelm Ackfeld,**
Inhaber Berthold Ackfeld
Büren | am 1. Mai
- **Textilkaufhaus Lücke**
Schloß Holte-Stukenbrock | im Mai

100 Jahre

- **H. Bremicker GmbH & Co. KG**
Bielefeld | am 25. März



IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke überbrachte die IHK-Glückwünsche an Niederlassungsleiter Roger Hassler.

- **EK/servicegroup eG**
Bielefeld | am 20. Mai
- **WEMHÖNER SURFACE TECHNOLOGIES GmbH & Co. KG**
Herford | am 5. Mai
- **Wilhelm Syring GmbH & Co. KG**
Paderborn | am 24. Mai

75 Jahre

- **BGW Bielefelder Gesellschaft für Wohnen und Immobilien-dienstleistungen mbH**
Bielefeld | am 1. April



Foto: IHK Ostwestfalen / David Schürmann

BGW-Geschäftsführerin Sabine Kubitz (links) freut sich über die Glückwünsche zum 75. Jubiläum, die von IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke überbracht wurden. Mit rund 12.000 eigenen Wohnungen ist die BGW das größte Unternehmen der Immobilienwirtschaft in Ostwestfalen-Lippe. Für die Zukunft sieht Kubitz das Unternehmen gut aufgestellt: „Wir haben gemeinsam mit unserem Aufsichtsrat die Eckpfeiler für die kommenden fünf Jahre gesetzt. Dazu gehören Neubau-projekte für bezahlbaren Wohnraum in Bielefeld. Wir werden zudem bis 2045 allein im Bereich Nachhaltigkeit und Klimaschutz unserer Ge-bäude insgesamt 175 Millionen Euro investie-ren, um unseren Klimapfad umzusetzen.“

- **Finke Horns e.K.**
Vlotho | am 1. Mai
- **Heinrich Oberpenning**
Bünde | am 20. Mai
- **Kaimann Bau GmbH & Co. KG**
Hövelhof | am 1. Mai

50 Jahre

- **Fliesen-Studio Marzona GmbH & Co. Kommanditgesellschaft**
Bielefeld | am 1. Mai

25 Jahre

- **Aktiv-Maschinenbau-Service GmbH**
Bielefeld | am 1. Mai
- **GOP Kaiserpalais Bad Oeynhausen GmbH & Co. KG**
Bielefeld | am 1. Mai
- **Westfalen-Tankstelle Heike Reuter e.K.**
Bielefeld | am 5. Mai
- **Fachhochschule des Mittelstandes (FHM) GmbH, University of Applied Science**
Bielefeld | am 29. Mai
- **SKW HAUS & GRUND Immobilien GmbH**
Gütersloh | am 15. Mai
- **Tevox Logistics GmbH**
Rheda-Wiedenbrück | am 13. Mai
- **Josef Mügge GmbH & Co. KG**
Verl | am 23. Mai
- **ICB Ingenieur Consult Brüne GmbH**
Enger | am 2. Mai
- **furore Ges. m.b.H. Strategie + Werbung & Co. KG**
Hövelhof | am 25. Mai
- **code-x GmbH**
Paderborn | am 1. Mai
- **Pader-Stahl Handels-GmbH**
Paderborn | am 1. Mai
- **Ecoprotec GmbH**
Paderborn | am 5. Mai
- **Westerfeld Transporte & Reisen**
Hüllhorst | am 16. Mai
- **Ihr Pflanzencenter Dill GmbH**
Minden | am 4. Mai

Innovationskraft als Säule des Erfolgs

Wortmann Gruppe steigert Umsatz auf über 2,13 Milliarden Euro

Die international aufgestellte Wortmann Gruppe aus Hüllhorst hat „das anspruchsvolle Geschäftsjahr 2024“ eigenen Angaben zufolge mit einem Umsatzrekord von 2,13 Milliarden Euro abgeschlossen. Das entspreche einer Steigerung von zehn Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr und sei erneut der höchste Umsatz in der Gruppen-geschichte. Wie bereits das Vorjahr, sei auch dieses Geschäftsjahr von hohen Energie- und Transportkosten geprägt gewesen.

Siegbert Wortmann, Vorstandsvorsitzender der WORTMANN AG: „Das Jahr 2024 hat uns erneut gezeigt, dass Widerstandsfähigkeit, Innovationskraft und Zuverlässigkeit die wichtigsten Säulen des Erfolgs der Wortmann Gruppe sind. Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten, geopolitischer Herausforderungen und globaler Krisen ist es nahezu allen Mitgliedern der Gruppe gelungen, ihre Umsatzzahlen leicht zu steigern. Das ist ein großartiger Beweis dafür, dass strategische Ausrichtung, Investitionen und Nachhaltigkeit sowie das enorme Engagement aller Mitarbeitenden sich auszahlen – ihnen gilt mein größter Dank.“ Mittlerweile beschäftigt die Wortmann Gruppe fast 2.100 Menschen allein in Deutschland, weltweit beläuft sich die Zahl der Angestellten auf rund 2.800.

Den größten Anteil des Gesamtumsatzes hat weiterhin die familiengeführte Wortmann AG mit einem Jahresumsatz

von über einer Milliarde Euro. Zudem tragen weitere IT-Unternehmen zum Erfolg bei, darunter die BAB Distribution GmbH mit rund 200 Millionen Euro, Kosatec mit rund 550 Millionen Euro Umsatz oder auch das Unternehmen MCD, das sich auf Lösungen im Medizinbereich spezialisiert hat (15 Millionen Euro), die Firma Roda als Militär-IT-Spezialist mit erneut 60 Millionen Euro sowie die Wortmann Telecom mit rund 120 Millionen Euro.

Das Jahresvolumen 2024 im Nicht-IT-Bereich belief sich auf rund 130 Millionen Euro. Dazugehörige Unternehmen wie die Wortmann Leasing und Factoring hätten zusammen über 15 Millionen Euro Umsatz erbracht. Westfalia Deutschland bzw. USA als Anbieter von automatischen Logistiksystemen haben in diesem Geschäftsjahr nach Firmenangaben jeweils rund 55 Millionen Euro Umsatz generiert. Des Weiteren trugen aber auch TERRA Fitness, TERRA Sports, W&K Gehäusebau, TERRA Gebäudetechnik GmbH sowie das Bauunternehmen S+W Bau ihren Anteil bei.

Siegbert Wortmann sieht weiter positiv in die Zukunft: „Die gesamtwirtschaftlichen Anforderungen des Jahres 2024 waren erneut nicht einfach und unser Erfolg nicht selbstverständlich. Das Jahr 2025 scheint aufgrund der geopolitischen Weltlage nicht weniger von uns allen abzuverlangen, um unsere Ziele zu erreichen.“



Foto: Wortmann AG

Freut sich über den Umsatzrekord Firmengründer Siegbert Wortmann

HMS
INDUSTRIEBAU

Hallenbau | Bürogebäude
Bauen im Bestand | Neubau

*Hier gibt's
noch mehr
zu sehen!*



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

Was, wann, wo in Ostwestfalen

„Hinterland of Things“:

Mittelstand trifft Start-up-Szene in Bielefeld

Für die deutsche Wirtschaft wird Ostwestfalen am **Donnerstag, 5. Juni**, wieder zum Hotspot. Dann findet in der Bielefelder Stadthalle die siebte Auflage der Technologiekonferenz „Hinterland of Things“ statt. Unter dem Leitmotiv „Reclaim!“ bringt die Veranstaltung führende Köpfe aus Mittelstand, Start-ups und Investorenszene zusammen – mit dem Ziel, gemeinsam Lösungen für die Zukunft der deutschen Wirtschaft zu diskutieren und zu entwickeln.

Als offizieller Netzwerkpartner unterstützt die IHK Ostwestfalen die „Hinterland of Things“. Mit dem Code IHK25 können Tickets für die Veranstaltung mit 25 Prozent Rabatt erworben werden unter www.hinterlandofthings.com.

Die Gründerschmiede Founders Foundation lädt seit 2018 mit der Hinterland-Konferenz zum Austausch zwischen Tech-Größen, Mittelstand und aufstrebenden Start-ups ein. In diesem Jahr stehen Klima- und Industrietechnologien, Automatisierung, Künstliche Intelligenz sowie digitale Bildungslösungen im Fokus. Über 100 internationale Top-Speaker beleuchten die Themen und aktuelle Trends in Keynotes, Panel-Talks



Foto: Founders Foundation

und Experteninterviews. Ergänzt wird das Programm durch exklusive Masterclasses, die in Kooperation mit international führenden Unternehmen entwickelt wurden.

Die Besucherinnen und Besucher erwartet zudem eine Start-up-Messe mit 80 ausgewählten B2B-Tech-Start-ups. Sie präsentieren ihre Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette etablierter Unternehmen.

Umweltstiftung der Wirtschaft schreibt Nachhaltigkeitspreis 2025 aus

„AUSGEZEICHNET NACHHALTIG 2025“ – unter diesem Slogan schreibt die Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft im Jahr ihres 30-jährigen Bestehens ihren vierten Nachhaltigkeitspreis aus. An der Ausschreibung beteiligen können sich Akteure aus Wirtschaft und Wissenschaft, Bildungsträger, weiterführende Schulen und sonstige Interessenten, wie Initiativen oder Vereine. „Der thematische Schwerpunkt muss im Bereich des Umweltschutzes liegen“, erklärt Pigerl-Radtke, Hauptgeschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld. Seit Gründung der Stiftung führt die IHK Ostwestfalen die Geschäfte der Umweltstiftung. Zudem sei ein Bezug zur Wirtschaft und zur Region Ostwestfalen erforderlich. Ebenfalls erwünscht sind Kooperationsprojekte, beispielsweise zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, zwischen einem Bildungsträger und einem Partner aus der ostwestfälischen Wirtschaft oder zwischen einer Kommune und einem Wirtschaftsunternehmen.



Foto: IHK Ostwestfalen

Es könne sich sowohl um abgeschlossene Projekte aus den Jahren 2023 oder 2024 handeln als auch um aktuelle Projekte. Das Preisgeld beträgt insgesamt 10.000 Euro; es kann unter mehreren Preisträgern aufgeteilt werden. Der Bewerbungsschluss für den Nachhaltigkeitspreis 2025 ist am **Freitag, 30. Mai**. Die Preisverleihung findet dann am 8. September 2025 in der IHK in Bielefeld statt.

Weitere
Informationen
und Bewerbung ▶





Ein Jahr des Wachstums

VerbundVolksbank OWL eG „sehr zufrieden“ mit Geschäftsjahr 2024

Sehr zufrieden“ zeigt sich der vierköpfige Vorstand der VerbundVolksbank OWL eG um Ansgar Käter mit dem Geschäftsjahr 2024 – auch wenn dieses im Zeichen einer hartnäckigen Wirtschaftsstagnation für Unternehmen und Verbraucher gestanden habe. Angesichts des gesamtkonjunkturellen Umfeldes sei die Entwicklung des Finanzinstituts „bemerkenswert“. Die genossenschaftliche Regionalbank habe sowohl auf der Kredit- als auch auf der Anlagenseite gute Zuwächse verzeichnen können. Das wirkte sich erneut auch positiv auf die Ertragsstärke der Bank aus, die ihr überdurchschnittliches operatives Betriebsergebnis vor Bewertung aus 2023 auf ein neues Rekordniveau steigern konnte. „Das Jahresergebnis hat unsere eigenen Erwartungen und Planungen übertroffen. Insofern fühlen wir uns darin bestätigt, dass unser dezentrales Geschäftsmodell mit unseren sieben regionalen Zweigniederlassungen und die entsprechend hohe Kundenorientierung ein wesentlicher Baustein für unseren Erfolg sind“, betont Käter. Auch ein starkes Mitgliederwachstum und die erneut verbesserte Eigenkapitalbasis belegten, dass die VerbundVolksbank OWL für die Zukunft sehr gut aufgestellt sei.

Die Bilanzsumme stieg 2024 auf 10,623 Milliarden Euro (+ 4,2 Prozent) und erreichte damit einen neuen Höchstwert. In Erwartung einer anhaltenden Investitionszurückhaltung war die Bank von einem moderaten Wachstum im Kreditgeschäft ausgegangen. Der erzielte Anstieg auf 7,04 Milliarden Euro (+ 3,3 Prozent) liege jedoch oberhalb der Planung. Damit übertrafen die Forderungen an



Mit dem Wachstumskurs der VerbundVolksbank OWL eG ist der Vorstand „sehr zufrieden“
Vorsitzender Ansgar Käter, Ina Kreimer, Frank Sievert und der stellvertretende Vorsitzende Thorsten Wolff (von rechts).

Kunden erstmals in der Bankgeschichte die Marke von sieben Milliarden Euro. Im Einlagengeschäft habe phasenweise ein echter Run auf attraktive Zinsen stattgefunden. Die Kundeneinlagen legten deutlich auf 7,59 Milliarden Euro (+ 7,5 Prozent) zu. Viele Anleger seien auf eine kurz- und mittelfristige Verfügbarkeit von Liquidität bedacht und fokussierten sich zum Beispiel auf Tagesgelder und Festgelder. Auch das gesamte betreute Kundengeschäftsvolumen stieg mit 5,9 Prozent deutlich auf einen neuen historischen Bestwert von 22,16 Milliarden Euro. Besonders erfreulich sei die sehr positive Entwicklung bei den Neumitgliederzahlen. Annähernd 8.000 Kunden hätten sich entschlossen, auch Anteilseigner der VerbundVolksbank OWL zu werden. Damit waren zum 31.12.2024 insgesamt 164.796 Menschen Mitglied der Genossenschaftsbank.

Insgesamt gesehen sei 2024 geprägt gewesen von zurückgehenden Inflationsraten und infolgedessen schrittweise

sinkenden Zinssätzen. Dennoch sei es gelungen, das operative Betriebsergebnis vor Bewertung überplanmäßig auf 124,2 Millionen Euro zu steigern. Beim Zinsüberschuss verzeichnete die Bank eine stabile Entwicklung und landete mit 180,0 Millionen Euro (- 0,9 Prozent) annähernd auf Vorjahresniveau. Der Provisionsüberschuss stieg hingegen deutlich an und lag mit 70,2 Millionen Euro (+ 9,7 Prozent) deutlich oberhalb des Vorjahresniveaus. Dieser resultiere unter anderem aus dem erfolgreichen Wertpapiergeschäft in einem außergewöhnlichen Börsenjahr. „Auch wir erleben einen Aktienboom. Die zunehmende Nachfrage lässt erkennen, dass Wertpapiere für immer mehr Menschen eine ernstzunehmende und sinnvolle Möglichkeit der Geldanlage sind“, betont Thorsten Wolff. Hier bestätigte sich der Trend des Vorjahres. Die Zahl der betreuten Wertpapierdepots wuchs auf über 77.700 (+ 9,8 Prozent). Die Kurswerte aller Kundendepots legten ebenfalls deutlich um über 450 Millionen Euro auf 5,65 Milliarden Euro zu.

In Summe erzielte die VerbundVolksbank OWL einen Jahresüberschuss in Höhe von 24,3 Millionen Euro. Prognosen für das laufende Geschäftsjahr seien aufgrund der aktuellen geopolitischen Unwägbarkeiten und der künftigen Zollpolitik der USA schwierig. Im Kredit- und auch im Provisionsgeschäft rechnet die VerbundVolksbank OWL im Geschäftsjahr 2025 mit weiterem Wachstum. Das liege unter anderem daran, dass der Immobilienmarkt spürbare Anzeichen für eine Erholung sende. Insgesamt schaue der Vorstand mit dem gesamten Bankteam zuversichtlich auf die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2025.

Foto: VerbundVolksbank OWL eG

Made in Ostwestfalen

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

EGGERSMANN

Aufsatz-Zerkleinerer optimiert Volumen

Eine neue Zerkleinerungslösung zur Volumenoptimierung ist mit dem kompakten „Eggersmann C 14 Aufsatz-Zerkleinerer“ erhältlich. Damit will das Unternehmen den Abfalltransport revolutionieren – Ziel ist eine Reduzierung der kostenintensiven Transportfahrten und der damit einhergehenden CO₂-Emissionen. Der Aufsatz zerkleinert direkt am Ort der Materialentstehung. Bei dem neuen Einwellen-Zerkleinerer handelt es sich um einen Aufsatz für Container und Mulden, der das Volumen von Abfallarten wie Altholz, Reifen, Wurzeln, Gipsplatten, Grünschnitt und sogar Steine und Beton zerkleinern könne. Der Eggersmann C 14 bietet nicht nur Flexibilität beim Material,

sondern auch beim Transport: Aufgrund seiner Kompaktheit könne er einfach in einer leeren Mulde oder auf einem Anhänger mitgenommen werden. Die zwei Tragarme auf jeder Seite lassen sich einklappen, zudem sind alle vier Arme breitenverstellbar und verfügen über eine Universalbefestigung mit Rollen, was eine individuelle Positionierung über Mulden oder Containern ermögliche. Die Beschickung könne mittels Radlader, Kran oder auch per Hand vorgenommen werden. Das gesamte Konzept ist zum Patent angemeldet.

www.eggersman.de



Foto: Eggersmann

TOPBÜRO TELEFONSERVICE

Das telefonische Sekretariat für Unternehmen

Maßgeschneiderte Lösungen für die Anrufannahme, Terminvereinbarung und Informationsweitergabe bietet das erfahrene Team von TopBüro in Paderborn an. Es möchte Unternehmen dabei unterstützen, ihre telefonische Erreichbarkeit zu optimieren. Der Telefonservice von TopBüro ermögliche es Firmen, sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren, ohne sich um verpasste Anrufe oder lange Wartezeiten sorgen zu müssen.

Der bundesweite Telefonservice bietet eine flexible und kosteneffiziente Lösung, um sicherzustellen, dass kein Anruf unbeantwortet bleibt und Kundenanfragen zeitnah bearbeitet werden.

www.topbuero.de



Foto: TopBüro

LEMKE BERATUNG UG

Erfolgreich führen im 21. Jahrhundert

In seinem neuen Buch „Erfolgreich führen im 21. Jahrhundert“ liefert Autor Hans Günter Lemke aus Porta Westfalica Basiswissen für Führungsverantwortliche und jene, die es noch werden wollen: „Wir brauchen heute und in Zukunft eine moderne Führungskultur. Technologische Einflussfaktoren führen dazu, dass die Mitarbeitenden von heute sich doch sehr von denen früherer Zeiten unterscheiden. Das Buch soll dabei helfen, das eigene Verhalten zu optimieren oder neue Wege in der Führung zu gehen.“ Inhalte sind unter anderem: Die verschiedenen Führungsstile im Überblick, Wie ich ein Team führen kann, Die wichtigsten Punkte in der Motivation, Die Grundregeln in

der Kommunikationstheorie, Aktives Zuhören im Gespräch/ Die Macht der Worte, Tipps für Geschäftsbriefe, Grundregeln fürs Zeitmanagement, Das positive Mitarbeitergespräch, Rekrutierung von neuen Mitarbeitenden oder Regeln fürs Home-Office. Auch Themen wie Künstliche Intelligenz, Work-Life-Balance, Technologie-Affinität sowie interkulturelle Unterschiede greift Lemke auf.

Das Buch kostet 16,99 Euro, ISBN 9783819026058.

www.lemke-training.de



Foto: Hans Günter Lemke



Markt mit Wachstums- potenzial

Indien gehört mit einem Wirtschaftswachstum von 6,5 Prozent zu den sich am dynamischsten entwickelnden Märkten überhaupt. Rund 1,4 Milliarden Einwohner, eine wachsende Mittelschicht, steigender Konsum – der Subkontinent als größte Demokratie der Welt bietet viele Möglichkeiten.



Foto: Towering Goals/stock.adobe.com

Drei Beispiele, wie sich ostwestfälische Unternehmen auf dem indischen Markt behaupten.

NTT DATA Business Solutions

„Indien ist gerade auch im Lichte der aktuellen internationalen Verwerfungen ein überaus interessanter Markt mit spannenden Perspektiven für deutsche Unternehmen“, erklärt Norbert Rotter. Der Vorstandsvorsitzende des Bielefelder SAP-Dienstleisters NTT DATA Business Solutions weiß, wovon er spricht. Sein Unternehmen beschäftigt weltweit mehr als 16.500 Mitarbeitende, davon inzwischen 4.000 allein in Indien – und damit genau so viele wie im Heimatland Deutschland. „Insbesondere in der IT ist Indien mit der guten Ausbildung der Menschen in Mathematik und Informatik ein weltweiter Taktgeber. Und die IT ist in Indien die Wachstumsbranche schlechthin.“ Die zunächst von US-Firmen und inzwischen von Unternehmen aus der ganzen Welt genutzte IT-Kompetenz in Indien trage dort auch zur Entwicklung der gesamten Wirtschaft und Gesellschaft bei. „In Indien wächst zusehends ein Mittelstand und die Mittelschicht. Das macht das Land mit seinen rund 1,4 Milliarden Einwohnern auch für westliche Unternehmen zu einem immer relevanteren Markt“, sagt Rotter. Für Einsteiger in den indischen Markt gebe es dabei, wie in allen Schwellenländern, Chancen und Herausforderungen, betont der Vorstandschef.

KOOPERATIONEN MIT HOCHSCHULEN KNÜPFEN

NTT DATA Business Solutions selbst gründete 2013 seine erste Niederlassung in Indien. Aktuell ist der siebte Standort im Aufbau. „Wir siedeln uns nun auch abseits der Metropolen an, in denen vor allem die großen US-Konzerne bestimmend sind, und versuchen, gezielt Kooperationen mit Hochschulen zu knüpfen“, erklärt Rotter. „Die noch immer deutlich niedrigeren Tagessätze der IT-Fachkräfte in Indien sind aktuell noch ein Faktor. Aber die Perspektive verschiebt sich bei uns zusehends weg vom Kostenvorteil hin zu Qualitätsthemen und zum Know-how.“ Die Einheiten in Indien unterstützen NTT DATA Business Solutions insbesondere technologisch bei der Transformation von Kunden auf die neueste



Foto: NTT DATA

Weltweiter Taktgeber Norbert Rotter setzt bei der IT-Entwicklung auf gut ausgebildetes Personal aus Indien.

SAP-Unternehmenssoftware S/4 HANA, eine cloud-basierte Technologie, die unter anderem Echtzeit-Datenverarbeitung, die Nutzung von Künstlicher Intelligenz sowie maschinelles Lernen bietet. NTT DATA Business Solutions profitiert dabei auch von der Zeitverschiebung zwischen Deutschland und Indien von dreieinhalb Stunden. Damit ließen sich die für Projekte und Systembetreuungen zur Verfügung stehenden täglichen Arbeitsstunden ausweiten.

Die große Zahl an gut ausgebildeten, jungen, englischsprachigen Fachkräften, ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum, immer besser werdende Infrastruktur und das vergleichsweise noch niedrigere Lohnniveau nennt Rotter als Vorteile des Standorts Indien. Bei Compliance-Themen und Bürokratie mit Meldepflichten auf lokaler, bundesstaatlicher und nationaler Ebene gebe es derweil Herausforderungen. Und bei Wertschöpfung und Produktivität sei Indien noch nicht auf Augenhöhe mit Deutschland. „Mit unseren 4.000 Beschäftigten in Indien Erlösen wir aktuell insgesamt rund 100 Millionen Euro im Jahr,

die Hälfte davon entfällt auf den lokalen Markt. Unsere 4.000 Mitarbeitenden in Deutschland setzen rund 600 Millionen Euro um“, sagt Rotter. Er sieht großes Potenzial sowohl auf dem indischen Markt selbst, wo vor allem produzierender Mittelstand und Töchter internationaler Konzerne zu den Kunden zählen, als auch für Indien als Offshore-Standort für globale Projekte.

VERTRAUENSPERSON WICHTIG

Für einen erfolgreichen Einstieg in Indien sei eine Vertrauensperson, die sich mit den lokalen Gegebenheiten und der Kultur auskennt, von großer Bedeutung. „Unser Indien-Geschäft hat ein inzwischen ehemaliger, aus Indien stammender Mitarbeiter aufgebaut, der zuvor jahrelang für uns in den USA tätig war“, erläutert Rotter. Er sieht einen stetig und stark wachsenden Einfluss Indiens und indischer Experten insbesondere in seiner Branche. „Indien ist der Motor in der IT-Welt.“ Das zeigt sich auch bei NTT DATA Business Solutions. „Wir wachsen dort mit deutlich zweistelligen Raten. Das gilt auch für das Personal, sodass die Mitarbeiterzahl in Indien die in Deutschland in den kommenden Monaten übertreffen wird“, sagt Rotter. Apropos: „Deutschland insgesamt muss dringend aufwachen, sonst werden wir wirtschaftlich links und rechts von immer mehr Ländern überholt“, warnt der CEO und fordert mehr Wettbewerbsfähigkeit des hiesigen Standortes ein.

SUBKONTINENT ALS FOKUSMARKT

Indien ist derweil für die Zukunft gesetzt: „Der Subkontinent ist für uns und den ganzen NTT-Konzern ein Fokusmarkt“, erklärt Rotter. Die Konzernmutter des Bielefelder IT-Dienstleisters investiert allein in weitere Rechenzentren in Indien rund zwei Milliarden Dollar. Auch NTT DATA Business Solutions baut auf Indien – und auf weiteres Wachstum.

HETTICH

Von den Vorzügen des Subkontinents als Markt für ostwestfälische Familienunternehmen ist André Eckholt, Geschäftsführer des in Kirchlingern ansässigen Möbelbeschlagherstellers Hettich, überzeugt: „Indien bietet unserem Unternehmen vielfältige strategische Vorteile. Zum einen stellt der Markt mit über 1,4 Milliarden Einwohnern und einer wachsenden Mittelschicht ein enormes Absatzpotenzial dar. Darüber hinaus profitieren wir von den



Foto: NTT DATA

Fokusmarkt Die Konzernmutter des Bielefelder IT-Dienstleisters NTT DATA investiert rund zwei Milliarden Dollar in weitere Rechenzentren in Indien.

vergleichsweise niedrigen Produktions- und Personalkosten sowie von einer gut ausgebildeten technischen Fachkräftebasis. Dies ermöglicht eine wirtschaftlich effiziente Fertigung bei gleichzeitig hohem Qualitätsstandard.“ Eckholt teilt damit eine ähnliche Sichtweise wie CEO Rotter von NTT DATA.

Ein weiterer wesentlicher Standortvorteil sei die geostategisch günstige Lage Indiens: Als Drehscheibe für Exporte in die SAARC-Region, den Mittleren Osten und Afrika spiele der Standort eine zentrale Rolle in der internationalen Hettich-Wachstumsstrategie.

STARK FRAGMENTIERTER MARKT

Dabei zeichne sich die Möbel- und Beschlagbranche in Indien durch mehrere besondere Merkmale aus. „Der Markt ist stark fragmentiert und wird nach wie vor von kleinen und mittelständischen Handwerksbetrieben dominiert“, sagt Eckholt. Gleichzeitig sei ein struktureller Wandel hin zu mehr Organisation, Markenbewusstsein und industrieller Fertigung zu beobachten.

Ein wesentlicher Wachstumstreiber sei die zunehmende Urbanisierung und der damit verbundene Ausbau von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Diese Entwicklung führe zu einer steigenden Nachfrage nach funktionalen, qualitativ hochwertigen und platzsparenden Beschlags- und Möbellösungen – insbesondere im mittleren und gehobenen Marktsegment. „Indische Kunden sind traditionell preisbewusst, jedoch steigt parallel das Interesse an komfortorientierten und designorientierten Produkten wie Soft-Close-Systemen oder modularen Lösungen. Besonders in den urbanen Zentren gewinnt das Premiumsegment zunehmend an Bedeutung“, beschreibt Eckholt das Marktumfeld.

Ein weiterer wichtiger Aspekt sei die Notwendigkeit der Lokalisierung: Produkte müssten an klimatische Bedingungen – beispielsweise hohe Luftfeuchtigkeit oder Staubbelastung – und lokale Nutzungsgewohnheiten angepasst werden. Lokale Produktion, technische Anpassung und Servicestrukturen seien daher ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Nicht zuletzt gewinne das Projektgeschäft – etwa mit Bauträgern, Architekten und Hotelketten – stetig an Bedeutung. Hier sei die Nachfrage nach integrierten Systemlösungen besonders hoch.

FRÜHZEITIG IN LOKALE PRÄSENZ INVESTIEREN

Potenziellen Markteinsteigern empfiehlt der Hettich-Manager, den indischen Markt nicht mit einer rein



Foto: Hettich

Produkte an lokale Kundenbedürfnisse anpassen Hettich-Geschäftsführer André Eckholt sagt, dass Funktionalität, Design oder Preis-Leistungs-Verhältnis auf den indischen Markt abgestimmt werden müssen.

exportorientierten Denkweise zu betrachten, sondern frühzeitig in lokale Präsenz, Partnerschaften und Marktverständnis zu investieren. „Indien ist kein homogener Markt, sondern äußerst vielfältig in Bezug auf Regionen, Sprachen, Mentalitäten und Geschäftsgewohnheiten. Daher ist ein gutes Verständnis lokaler Kundenbedürfnisse, Entscheidungswege und Preissensibilität entscheidend.“

Erfolgreiche Markteintritte basierten häufig auf starken lokalen Partnern – sei es in Vertrieb, Fertigung oder Projektgeschäft. Gleichzeitig sollten Unternehmen bereit sein, Produkte und Lösungen an einheimische Anforderungen anzupassen, sei es in puncto Funktionalität, Design oder Preis-Leistungs-Verhältnis. Zudem seien langfristiges Denken, Geduld und persönliche Beziehungspflege im Geschäftsaufbau unverzichtbar. Wer bereit sei, in den Markt zu investieren und ihn ernsthaft zu verstehen, werde langfristig davon profitieren.

Indien wird nach Ansicht Eckholts auch in den kommenden Jahren zu den wichtigsten Wachstumsmärkten weltweit gehören. „Wir rechnen mit einer weiterhin dynamischen wirtschaftlichen Entwicklung, getragen durch mehrere strukturelle Faktoren: Zum einen wird das hohe Bevölkerungswachstum in Kombination mit Urbanisierung, einer wachsenden Mittelschicht und steigendem Konsum die Inlandsnachfrage weiter ankurbeln – insbesondere in Sektoren wie Bau, Infrastruktur, Wohnen, Mobilität und Digitalisierung. Zum anderen fördert die Regierung aktiv die Industrieentwicklung im Land – etwa durch Programme wie ‚Make in India‘, gezielte Produktionsanreize sowie Reformen zur Verbesserung des Geschäftsklimas.“ Diese Maßnahmen stärkten die



Foto: Böllhoff Gruppe

Sieht stabiles Wachstumspotenzial Firmenchef Wilhelm A. Böllhoff betont die strategischen Vorteile des Subkontinents für die Erschließung weiterer Märkte.

Republik nicht nur als Absatzmarkt, sondern auch als wettbewerbsfähigen Produktionsstandort.

Hinzu komme, dass der Subkontinent zunehmend auch in globalen Lieferketten an Bedeutung gewinne – als Alternative oder Ergänzung zu bestehenden Standorten wie China.

Insgesamt erwartet der Hettich-Manager ein robustes Wachstum mit Chancen für technologieorientierte, qualitätsbewusste Unternehmen – insbesondere, wenn sie langfristig denken und lokal verwurzelt agieren.

Hettich ist seit dem Jahr 2000 offiziell in Indien vertreten. Seitdem habe sich das Unternehmen von einer Vertriebsniederlassung zu einem umfassend aufgestellten Anbieter mit eigener Produktion, landesweitem Vertriebsnetz, regionalen Büros sowie Showrooms in allen Metropolregionen entwickelt. „Mit kontinuierlichen Investitionen in Fertigung, Logistik

und Service hat Hettich India heute eine Schlüsselrolle innerhalb der globalen Hettich-Gruppe und ist der führende Anbieter für Möbelbeschlagslösungen im indischen Markt“, beschreibt Eckholt die Entwicklung. Der Hauptsitz befindet sich in Mumbai, im Bundesstaat Maharashtra. Die Produktionsstätten liegen in Vadodara (Gujarat) und Indore (Madhya Pradesh). Rund 2.000 Mitarbeitende werden insgesamt in dem Land beschäftigt.

„SOWOHL-ALS-AUCH“

Eckholt plädiert dafür, China und Indien als Märkte im Blick zu behalten. Aus seiner Sicht gehe es weniger um ein „Entweder-oder“ zwischen den beiden Staaten, sondern vielmehr um ein „Sowohl-als-auch“ – mit jeweils unterschiedlichen Stärken.

China bleibe kurzfristig ein starker Industriestandort mit ausgezeichneter Infrastruktur, hoher Fertigungstiefe und global integrierten Lieferketten. Allerdings führten geopolitische Spannungen, steigende Lohnkosten und eine zunehmende Abkehr westlicher Märkte von Abhängigkeiten zu einem Umdenken.

„Indien hingegen bietet langfristig enormes Potenzial – nicht nur als Wachstumsmarkt mit einer jungen Bevölkerung und wachsender Mittelschicht, sondern auch als attraktiver Produktionsstandort. Politische Stabilität, Reformen und Programme wie ‚Make in India‘ schaffen zunehmend investitionsfreundliche Rahmenbedingungen“, so Eckholt.

Aus seiner Perspektive entwickle sich das Land aktuell zu einem starken strategischen Partner – insbesondere für Unternehmen, die nah an dynamischen Absatzmärkten wie Südostasien, dem Mittleren Osten oder Afrika agieren möchten. In vielen Bereichen – etwa bei industrieller Lokalisierung, Digitalisierung und Technologietransfer – sieht er Indien auf einem vielversprechenden Weg. „Langfristig trauen wir Indien zu, eine ähnlich bedeutende Rolle im globalen Wirtschaftsgefüge zu übernehmen wie China – jedoch mit eigenem Charakter und Entwicklungspfad.“



Foto: Böllhoff Gruppe

Produziert vor Ort Die Bielefelder Böllhoff Gruppe fertigt mit rund 100 Mitarbeitenden in Gurugram.

BÖLLHOFF GRUPPE

Auch für die Böllhoff Gruppe bietet die größte Demokratie der Welt als Standort zahlreiche strategische Vorteile: „Erstens ermöglicht uns die Internationalisierung, Indien als einen eigenständigen Kontinent und Markt zu betrachten. Dies eröffnet uns die Möglichkeit, unsere globale Expansion weiter zu diversifizieren. Indien ist einer der am

schnellsten wachsenden Märkte weltweit und bietet Zugang zu einem breiten Netzwerk von qualifizierten Fachkräften und innovativen Unternehmen. Diese Faktoren machen Indien zu einem lohnenden Standort für Böllhoff, um unsere internationale Präsenz zu stärken und unsere Geschäftstätigkeiten nachhaltig auszubauen“, sagt Wilhelm A. Böllhoff. Gemeinsam mit seinem Bruder Michael W. Böllhoff leitet er die in Bielefeld ansässige Böllhoff Gruppe in vierter Generation. Das auf Verbindungstechnik spezialisierte Familienunternehmen ist aktuell mit 43 Standorten in 25 Ländern, verteilt auf fünf Kontinente, vertreten. Dazu zählt seit 2007 auch der Standort mit eigener Produktion im indischen Gurugram, der „Bollhoff Fastenings Private Ltd.“. Von den weltweit 3.400 Beschäftigten arbeiten dort etwa 100. Der Standort hat 2024 rund zehn Millionen Euro zum Gesamtumsatz der Böllhoff Gruppe von 754 Millionen Euro beigetragen.

STABILES WACHSTUMSPOTENZIAL

Als eine Marktbesonderheit nennt Wilhelm A. Böllhoff die kulturelle Vielfalt, die sowohl neue als auch bestehende Kundenbeziehungen beeinflusst. „Indien bietet ein enormes Wachstumspotenzial, das zwar im Vergleich zu China etwa 15 bis 20 Prozent der industriellen Größe ausmacht, jedoch

weiterhin vielversprechend ist.“ Er rechnet mit einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung, aber mit einer anderen Dynamik als in China.

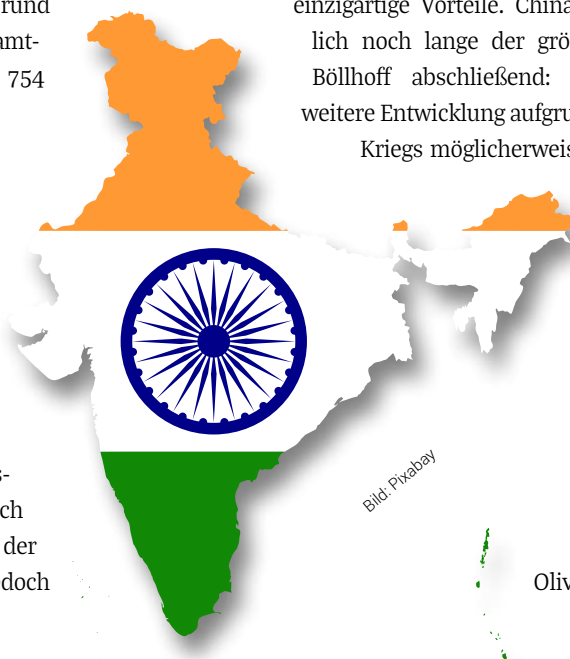
Potenziellen Markteinsteigern in Indien empfiehlt er, zunächst klein anzufangen. Es sei wichtig, erste Erfahrungen zu sammeln und darauf aufzubauen, um erfolgreich zu sein und nachhaltig zu wachsen. „Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist die Gewinnung von lokalem Management, das gleichzeitig internationale Erfahrung mitbringt“, sagt Böllhoff.

Auf die Frage, ob China oder Indien wirtschaftlich das Rennen machen wird, ist Böllhoff – ähnlich wie Hettich Geschäftsführer André Eckholt – überzeugt, dass beide Länder ihre eigenen Stärken ausspielen werden: „Aus unserer Perspektive ist es entscheidend, in beiden Märkten vertreten zu sein.“ Beide böten

einzigartige Vorteile. China werde voraussichtlich noch lange der größere Markt bleiben. Böllhoff abschließend: „Allerdings ist die weitere Entwicklung aufgrund des globalen Zoll-

Kriegs möglicherweise unsicherer. Indien

hingegen bietet ein stabiles Wachstumspotenzial.“



Oliver Horst, Silke Goller

Ostwestfalen meets INDIA
20. Internationale IHK-Begegnungstage
30. Juni – 2. Juli 2025

IHK Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld

Standortvorteile nutzen

Tradition trifft Innovation: Die **deutsch-indischen Wirtschaftsbeziehungen** im Wandel

Indien bietet deutschen Unternehmen derzeit eine einzigartige Kombination aus wirtschaftlichem Wachstum, attraktiven Investitionsbedingungen, einem wachsenden Konsum und einem innovativen Ökosystem. Zeit, sich mit dem indischen Markt und den deutsch-indischen Wirtschaftsbeziehungen genauer zu beschäftigen, denn mit 6,5 Prozent Wachstum gehört Indien weiterhin zu den dynamischsten Märkten weltweit.

Die Geschichte deutscher Unternehmen in Indien ist geprägt von einer langen Tradition und kontinuierlicher Entwicklung. Bereits im 19. Jahrhundert begannen deutsche Firmen, Handelsbeziehungen mit Indien aufzubauen. Einige Unternehmen wie Siemens, Bosch, Bayer und BASF sind seit über 100 Jahren in Indien aktiv. Die Deutsch-Indische Handelskammer, AHK Indien, wurde bereits im Jahr 1956 auf Initiative von deutschen Unternehm-

men in Mumbai als erste AHK in Asien gegründet. Diese frühen Verbindungen legten den Grundstein für eine starke wirtschaftliche Partnerschaft zwischen Deutschland und Indien, die bis heute anhält. Mit 4.000 Mitgliedern ist die AHK Indien mit Abstand die größte AHK weltweit.

Heute sind deutsche Unternehmen in nahezu allen wichtigen Sektoren der indischen Wirtschaft vertreten, darunter Automobilindustrie, Maschinenbau, Chemie, Informationstechnologie und erneuerbare Energien. Die deutsch-indischen Wirtschaftsbeziehungen sind stärker denn je, und deutsche Firmen profitieren von der wachsenden Mittelschicht und der zunehmenden Kaufkraft in Indien. Die deutschen Exporte in das Land lagen im Jahr 2024 über 16 Milliarden Euro. Laut dem German Indian Business Outlook (GIBO) 2024, der jährlichen Umfrage der AHK Indien und der KPMG unter deutschen Unternehmen vor Ort, erwarten 78 Prozent der befragten deutschen Unternehmen steigende Umsätze im laufenden Geschäftsjahr, und 55 Prozent rechnen sogar mit höheren Gewinnen. Diese positiven Prognosen spiegeln das Vertrauen in den indischen Markt wider und zeigen, dass deutsche Unternehmen bereit sind, ihre Investitionen zu erhöhen. Sechs von zehn deutschen Unternehmen planen, ihre Investitionen im laufenden Geschäftsjahr zu steigern. Es vergeht keine Woche ohne eine neue Werkseröffnung von deutschen Mitgliedern in Indien. Aktuell sind circa 2.000 deutsche Unternehmen mit einer eigenen Niederlassung vor Ort vertreten. Indien bietet eine Reihe von Standortvorteilen, die deutsche Unternehmen anziehen. Dazu gehört die politische Stabilität, die Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte und die vergleichsweise niedrigen Lohnkosten. Diese Faktoren machen die Republik zu einem attraktiven Ziel für Produktionsstätten und Forschungs- und Entwicklungszentren. Laut GIBO 2024 plant jedes vierte deutsche Unternehmen, Indien für eigene Forschung und Entwicklung zu nutzen.

Die Zukunft deutscher Unternehmen vor Ort sieht daher vielversprechend aus und bietet zahlreiche Chancen für Wachstum und Innovation. Mit der zunehmenden wirtschaftlichen Bedeutung Indiens und den positiven Geschäftserwartungen deutscher Firmen wird der Subkontinent zu einem immer attraktiveren Standort. In diesen turbulenten Tagen wirkt Indien als Fels in



Bild: Heena_Rajput/stock.adobe.com

der Brandung. Premierminister Modi hat das erste Jahr seiner dritten Amtszeit erfolgreich absolviert und kurbelt durch Steuersenkungen und hohe Investitionen in die Infrastruktur die Wirtschaft weiter an.

Wer überlegt, mit seinem Unternehmen den Markteintritt in Indien zu wagen, sollte vor allem eines tun: Netzwerken. Fast nirgendwo anders auf der Welt zählt der persönliche Kontakt so viel.

Geschäftskontakte müssen intensiv gepflegt werden und gehen auch auf persönlicher Ebene weiter. Grußsendungen zu wichtigen Feiertagen, regelmäßige E-Mails und Telefonate mit Erkundigungen nach dem Befinden, der Familie etc. und Geschäftsessen bei persönlichen Besuchen sind unerlässlich für eine langfristige und stabile Geschäftsbeziehung.

Daher ist es ratsam, den Markteintritt mit einem starken Partner vor Ort zu starten, hier bietet die AHK Indien wertvolles lokales Wissen und Expertise, die für den Markteintritt und die Geschäftsentwicklung unerlässlich sind, sowie ein

starkes Netzwerk vor Ort. Die AHK Indien kennt die kulturellen, rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor Ort und kann Unternehmen dabei helfen, sich in Indien zurechtzufinden.

Die AHK Indien mit über 100 Expertinnen und Experten unterstützt mit sechs Büros vor Ort und der Repräsentanz in Düsseldorf seit fast 70 Jahren deutsche Unternehmen bei allen Fragestellungen rund um den indischen Markt.

Kontakt:

Anne Kriekhaus

Referentin

AHK Indien

Repräsentanz Düsseldorf

E-Mail: anne.kriekhaus@indo-german.com



Grußwort

S. E. Ajit Gupte, Indischer Botschafter, Berlin: „Es gibt ein großes Potenzial für die Vertiefung der Beziehungen zwischen der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld und ihren Partnern in Indien“



Foto: Indische Botschaft

Ich gratuliere der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld zu ihrer lobenswerten Initiative, der Organisation der Veranstaltung „Ostwestfalen meets India“ vom 30. Juni bis 2. Juli 2025.

Die strategische Partnerschaft zwischen Indien und Deutschland ist in den letzten 25 Jahren immer stärker geworden. Ein wichtiger Meilenstein waren die zwischenstaatlichen Konsultationen, die am 25. Oktober 2024 in Neu-Delhi unter dem gemeinsamen Vorsitz des indischen Premierministers und des deutschen Bundeskanzlers stattfanden. Die 18. Asien-Pazifik-Konferenz der deutschen Wirtschaft, die vom 24. bis 26. Oktober 2024 ebenfalls in Neu-Delhi stattfand, unterstrich das wachsende Interesse der deutschen Wirtschaft an Indien in allen Bereichen.

Deutschland bleibt einer der wichtigsten Handelspartner Indiens in Europa, wobei der bilaterale Handel im Jahr 2024 einen historischen Höchststand von 33,4 Milliarden US-Dollar erreichte. Deutschland ist auch eine der größten Quellen für ausländische Direktinvestitionen in Indien.

In diesem Zusammenhang nimmt die dynamische und innovative Region Ostwestfalen einen einzigartigen Platz in der deutschen Industrielandschaft ein. Mit ihrem ausgedehnten Netz von Hochschul- und Forschungseinrichtungen ist die Region gut positioniert, um globale Talente – auch aus Indien – zu nutzen, um den sich ständig weiterentwickelnden Anforderungen der Industrie gerecht zu werden.

Städte wie Bielefeld, Paderborn und Gütersloh sind Teil eines dichten Netzes von Industrie- und Innovationsstandorten. Die Region beherbergt über 120.000 Unternehmen – von globalen Marken bis hin zu hochspezialisierten „Hidden Champions“. Damit ist sie beispielhaft für ein integriertes Ökosystem aus Talent, Innovation und Lieferketten. Heute leistet diese Region einen wichtigen Beitrag zum bilateralen Handel zwischen Indien und Deutschland, wobei das Bundesland Nordrhein-Westfalen fast 20 Prozent des Gesamtvolumens ausmacht.

Der starke Kontakt und die enge Zusammenarbeit zwischen den regionalen Industrie- und Handelskammern, sowohl in Indien als auch in Deutschland, haben eine zentrale Rolle bei der Förderung dieser Wirtschaftspartnerschaft gespielt. Die Glaubwürdigkeit und die Kraft des IHK-Netzwerks dienen als Multiplikator – sie bringen die Ambitionen und Bedürfnisse der Unternehmen mit den Möglichkeiten für Investitionen, Partnerschaften und Talente in Einklang. Es gibt ein großes Potenzial für die Vertiefung der Beziehungen zwischen der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld und ihren Partnern in Indien.

Initiativen wie „Ostwestfalen meets India“ sind wichtige Plattformen zur Förderung des Dialogs, zum Aufbau von Netzwerken und zur Schärfung des Bewusstseins. Sie bringen die wichtigsten Akteure zusammen, um dauerhafte Brücken der Zusammenarbeit zu schaffen. Während Indien und Deutschland weiterhin einen gemeinsamen Weg zu nachhaltigem Wachstum und innovationsgetriebenem Wohlstand beschreiten, können Institutionen wie die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld einen wichtigen Beitrag dazu leisten, das ganze Versprechen unserer Partnerschaft zu verwirklichen.



Ostwestfalen meets INDIA

20. Internationale IHK-Begegnungstage

30. Juni – 2. Juli 2025



Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld

PROGRAMM

Montag, 30. Juni 2025 | 18.00 - 22.00 Uhr
Vorabendveranstaltung: Ostwestfalen meets India
Hechelei Bielefeld

Einladung: VerbundVolksbank OWL eG VerbundVolksbank OWL eG

Murali Nair, Senior Project Manager, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh,
INA KREIMER, Vorstand, VerbundVolksbank OWL eG, Höxter,
S. E. Dr. PHILIPP ACKERMANN, Deutscher Botschafter in Indien und
Bhutan, Neu Delhi, **DR. MARKUS MIELE**, Vizepräsident, IHK Ostwest-
falen und Geschäftsführender Gesellschafter, Miele & Cie. KG, Gütersloh

Dienstag, 1. Juli 2025 | 10.00 - 13.30 Uhr
Eröffnung der 20. Internationalen IHK-Begegnungstage
Ostwestfalen meets India 2025
IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

Auftakt, moderiert von **TIMO FRATZ**, Chefredakteur Radio
Bielefeld, mit **JÖRN WAHL-SCHWENTKER**, Präsident der IHK
Ostwestfalen und Geschäftsführender Gesellschafter der
Spedition Wahl GmbH & Co. KG, Videobotschaft **MONA NEUBAUER**,
Stellvertretende Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen
und Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie,
Düsseldorf, **S. E. AJIT VINAYAK GUPTA**, Botschafter der Republik
Indien, Berlin, **DR. VOLKER TREIER**, Außenwirtschaftschef der DIHK,
Berlin, **FELIX NEUGART**, Geschäftsführer, NRW.Global Business,
Düsseldorf, **STEFAN HALUSA**, Geschäftsführer, Deutsch-Indische
Handelskammer, Mumbai, **DENIZ PIELSTICKER**, CFO, Bertelsmann
Investments, Gütersloh. Musikalisches Entrée: **CASSMAE** - German
Singer-Songwriter in love with India

Teilnahme an den Veranstaltungen sichern –
Anmeldungen sind zwingend erforderlich

Kontakt:

Sascha Cosentino, IHK Ostwestfalen
s.cosentino@ostwestfalen.ihk.de
Telefon: 0521 554-198



Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld



Indo-German Chamber of Commerce
Deutsch-Indische Handelskammer

Schirmfrau:
Mona Neubauer, Stellvertretende Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen
und Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie

www.ostwestfalen-meets.com

Dienstag, 1. Juli 2025 | 14.30 - 17.30 Uhr
Indien: Aus der Praxis
NTT DATA Business Solutions AG, Bielefeld
Einladung: KPMG AG



THEMEN:

Steuern | Fachkräfte | Förderungen | Fertigungsmöglichkeiten

NORBERT ROTTER, CEO, NTT DATA Business Solutions AG,
SERJOSCHA KECK, Partner, Regionalleiter Tax Nord, KPMG AG,
Hannover, **CAROLIN RUPPERT**, Projektleiterin, DIHK, Berlin,
PETRA MILESEVIC, Referatsleiterin EU- und Außenwirtschafts-
förderung, NRW.BANK, Düsseldorf, **CAROLIN HAMBRÜGGE**,
Director, Startup Factory Services India Pvt. Ltd.,
Chennai

Mittwoch, 2. Juli 2025 | 09.00 - 15.00 Uhr
Doing Business in & with India
IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Einladung: Rödl & Partner GmbH

Rödl & Partner

THEMEN:

Vertrieb | Beschaffung | Recht | Messen

DIRK MATTER, Geschäftsführer, Deutsch-Indische Handelskammer,
Düsseldorf, **MARTIN WÖRLEIN**, Partner, Leiter Team Indien,
Rödl & Partner, Nürnberg, **Sonjoy Chaudhury**, Senior Expert,
Dr. Wamser + Batra Holding GmbH, Bochum, **Sonia Prashar**,
Geschäftsführerin, NürnbergMesse India & Secretary General,
Federation of European Business in India

Mittwoch, 2. Juli 2025 | 17.30 - 21.30 Uhr
Indien: Wirtschaftspolitischer Abend
Volksbank in Ostwestfalen eG, Gütersloh
Einladung: Volksbank in Ostwestfalen eG



TIMO FRATZ, Chefredakteur Radio Bielefeld, **RALPH BRINKHAUS**,
MdB und Vorsitzender der Deutsch-Indischen Parlamentarier-
gruppe, Gütersloh, **DR. ANDREAS HETTICH**, Vorsitzender des
Beirats der Hettich-Gruppe, Kirchlingern, **MARKUS KEMMING**,
Geschäftsführer, 3C Holding GmbH, Rheda-Wiedenbrück



Viele Möglichkeiten vorhanden

Indien im Fokus: Der **Beschaffungsmarkt** für deutsche Einkäufer boomt



Indien ist für deutsche Firmen kein neuer Markt. Bestimmte Waren und Dienstleistungen beziehen sie schon seit längerer Zeit von dort, beispielsweise chemische Erzeugnisse, Pharmazeutika, Textilien und Leder sowie Elektronik und Elektrotechnik. Auch andere Branchen sind für deutsche Einkäufer aber einen Blick wert. Germany Trade & Invest hat aktuelle Entwicklungen auf dem Subkontinent untersucht und gibt einen kurzen Überblick über Beschaffungschancen über die genannten Branchen hinaus auch in den Bereichen Metall, Nahrungsmittel, Kunststoffe und IT-Dienstleistungen.

METALL

Indien ist nach China der zweitgrößte Stahlhersteller der Welt. Im Bereich der Spezialstahlherstellung gibt es aber noch erhebliches Wachstumspotenzial. Die indische Regierung unterstützt die Branche mit finanziellen Anreizen, den sogenannten „Production Linked Incentives“. Die Metallverarbeitungsbranche in Indien besteht hauptsächlich aus kleinen und mittleren Unternehmen, nur circa zehn Prozent sind Großunternehmen. Rund ein Viertel des Branchenumsatzes von etwa 20 Milliarden US-Dollar wird durch Exporte erzielt. Die Kapazitätsauslastung liegt bei rund 80 Prozent, bei kleinen Gießereien jedoch nur bei 50 Prozent. Der Anteil der Exporte nach Deutschland wächst, insbesondere in der Automobilbranche, die etwa ein Drittel der indischen Gießereiprodukte abnimmt.

TEXTIL & LEDER

Indien gehört zu den Top-10 Lieferanten Deutschlands für Textilien, Bekleidung, Schuhe und Lederwaren. Im Vergleich zu China, Bangladesch und Vietnam hat Indien jedoch oft das Nachsehen, da diese Länder günstiger und qualitativ besser produzieren. Die indische Regierung plant, die Exporte von Textilien und Bekleidung bis 2030 auf 100 Milliarden US-Dollar zu verdreifachen. Indien deckt fast die gesamte Wertschöpfungskette in der Textil- und Lederindustrie ab und möchte

diesen Vorteil durch bessere Integration nutzen. Das Land will auch nachhaltiger produzieren und investiert in umweltschonende Verfahren.

NAHRUNGSMITTEL

Der Agrarsektor trägt etwa 17 Prozent zur Wirtschaftsleistung Indiens bei und beschäftigt rund 43 Prozent der Arbeitskräfte. Unterschiedliche Böden und klimatische Bedingungen ermöglichen den Anbau diverser Lebensmittel das ganze Jahr über. Indien gehört bei der Produktion vieler Lebensmittel zur Weltspitze, darunter Weizen, Reis und Hülsenfrüchte. Die Produktion dient hauptsächlich der Eigenversorgung, während einige höherwertige Lebensmittel wie Mangos oder Tee exportiert werden. Die Lebensmittelverarbeitung ist noch wenig entwickelt, was zu hohen Verlusten führt. Die Regierung fördert daher die Verarbeitung und den Ausbau von Kühlkapazitäten.

CHEMIE

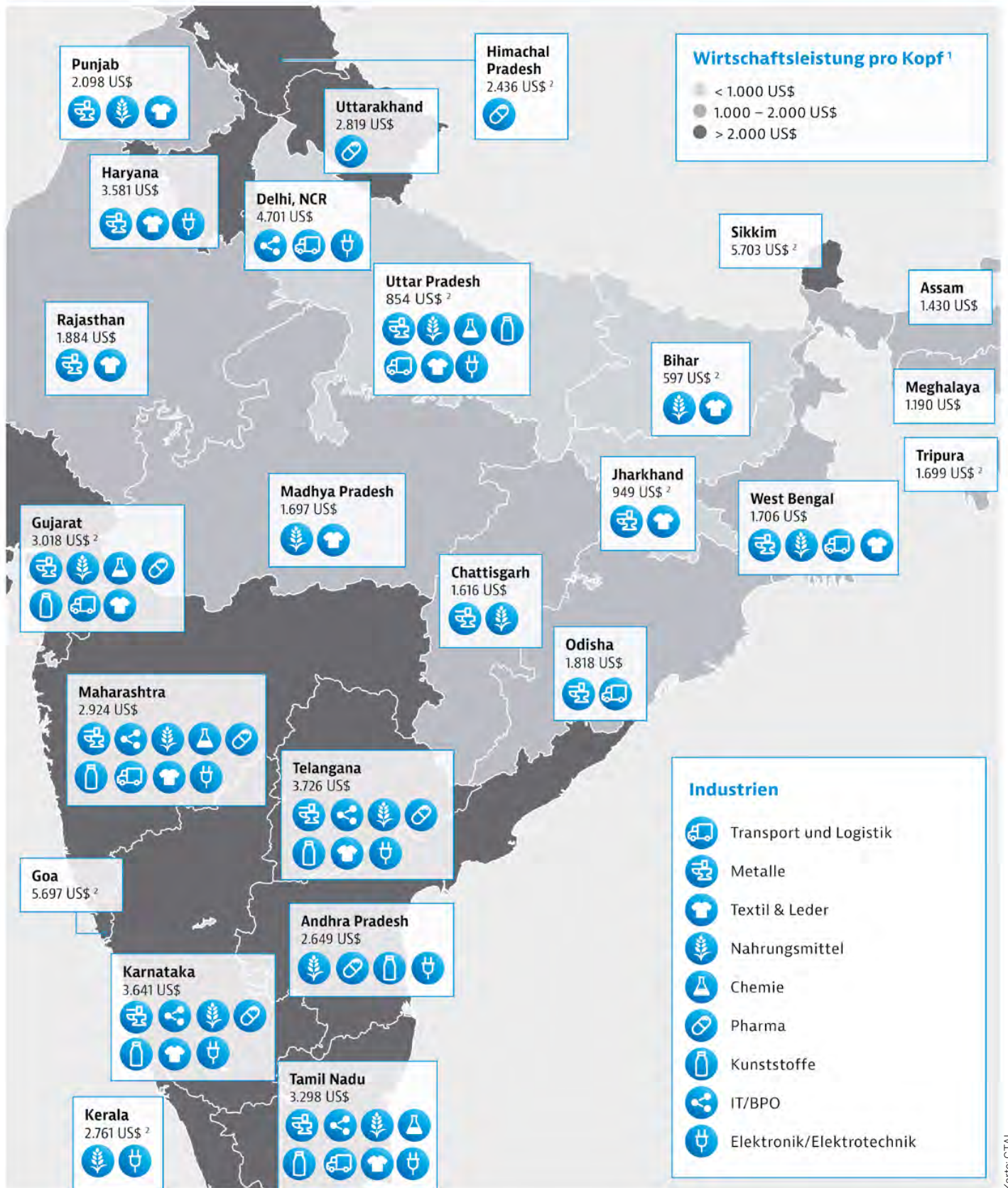
Die Chemiebranche ist ein bedeutender Industriezweig in Indien, in dem 90 bis 100 Prozent der Wertschöpfung auf Unternehmen im formellen Sektor entfallen. Das ist für das Land ein ungewöhnlich hoher Wert. Es gibt etwa 11.000 Fabriken, die ein breites Sortiment an chemischen Produkten herstellen, darunter Grundchemikalien, Pestizide, petrochemische Erzeugnisse, pharmazeutische Produkte, Farben und Lacke. Die Clusterregionen Gujarat, Maharashtra und Tamil Nadu sind gut angebunden und verfügen über eine effektive Transportinfrastruktur. Deutschland importiert insbesondere organische Chemikalien, Arzneimittel, Farben, Lacke und Kunststoffe in Primärform aus Indien.

PHARMA

Indien liegt im Pharmabereich weltweit auf Platz 14 nach Produktionswert und auf Platz drei nach Produktionsmenge. Etwa die Hälfte der Produktion wird exportiert. Experten erwarten in den kommenden Jahren eine deutliche Produktionssteigerung, die auch den Export fördern wird.

Fortsetzung auf Seite 34 ►

Industrieschwerpunkte und Wirtschaftsleistung pro Kopf nach Bundesstaaten (Auswahl)



1) Finanzjahr 2022/2023; 2) Finanzjahr 2021/2022; Umrechnungskurs vom 22. Februar 2024: 1 Indische Rupie = 0,012 US-Dollar.
Quellen: Press Information Bureau; Recherchen von Germany Trade & Invest 2024



Es gibt rund 3.000 Pharmaunternehmen mit über 10.000 Produktionsstätten, hauptsächlich kleine und mittelgroße Betriebe, die 30 bis 40 Prozent der Produktion ausmachen.

Zu den großen Unternehmen zählt beispielsweise das Serum Institute of India, der weltweit mengenmäßig größte Impfstoffhersteller. Viele Firmen befinden sich im Süden und Westen des Landes. Indien produziert etwa 20 Prozent der weltweit hergestellten Generika und 60 Prozent der Impfstoffe. Die Regierung fördert die Herstellung aktiver pharmazeutischer Wirkstoffe und anderer Grundstoffe durch Subventionen.

KUNSTSTOFFE

Die Größe der indischen Kunststoffindustrie ist schwer zu erfassen, da 90 bis 95 Prozent der Unternehmen kleine und mittlere Betriebe sind, oft im informellen Sektor. Im Finanzjahr 2021/2022 (1. April bis 31. März) gab es 660 Betriebe für synthetischen Kautschuk und Kunststoffe in Primärfarm, fast 12.500 für Plastikwaren und etwa 2.300 für Gummiwaren. Rund 3.500 Unternehmen sind im Export aktiv. Die Kapazitätsauslastung liegt bei 50 bis 60 Prozent. Unternehmen können die Produktion bei steigender Nachfrage aber erhöhen. In Indien besteht im Kunststoffsektor eine Abhängigkeit von ausländischen Vorprodukten, wobei Investitionen eher in Zwischen- und Endprodukte fließen, unterstützt durch Subventionen der Bundesstaaten.

INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Der Dienstleistungssektor trägt fast 50 Prozent zur Wirtschaftsleistung Indiens bei und bietet einem Drittel aller Beschäftigten im Land Arbeit. Deutschland kauft auch Dienstleistungen in Indien ein, hauptsächlich im IT-Bereich. Multinationale Unternehmen nutzen Global Capability Centers in Indien. Diese zentralisieren Betriebsabläufe wie Finanzen, IT und Personal, standardisieren Prozesse und fördern Innovationen. Anfang 2025 gab es rund 1.950 dieser Zentren in Indien. Der Dienstleistungseinkauf ist meist unkomplizierter als die Beschaffung von Gütern, jedoch müssen deutsche Unternehmen oft auf Englisch kommunizieren. Einige IT-Dienstleister in

Indien bieten auch deutschsprachige Kommunikation an.

ELEKTRONIK / ELEKTROTECHNIK

Indien will die Abhängigkeit von China bei wichtigen Produkten wie Mikrochips und Halbleitern verringern. Zudem will das Land die lokale Produktion von Elektronik und Elektrotechnik ausbauen, um die heimische Industrie zu versorgen und als alternativer Beschaffungsmarkt zu dienen. Wichtige Produktgruppen sind hier Stromkabel, Schaltanlagen, Transformatoren und Kondensatoren. Vor allem die großen indischen Hersteller investieren in die Entwicklung neuer Produkte. Das technische Niveau der in Indien gefertigten Elektrotechnikausrüstung soll in den nächsten Jahren weiter steigen. Indien steigt auch in die Halbleiterproduktion ein und plant hier mehrere Projekte. Einige davon befinden sich bereits im Bau. Die Regierung unterstützt diese Projekte mit Fördermitteln im Rahmen der „India Semiconductor Mission“.

Mehr Infos in der Broschüre
„Sourcingchancen in Indien –
Branchenüberblick für Einkäufer“ ▶



Kontakt

Mareen Haring
Germany Trade & Invest
Süd-/Südostasien
Tel.: +49 (0)15118052399
E-Mail: mareen.haring@gtai.de



Attraktive Absatzchancen nutzen

Indien als Chance – Förderung und Finanzierung für Investitionen

Indien bietet vielen deutschen Unternehmen als Exportmarkt attraktive Absatzchancen. Aber auch Investitionen vor Ort ziehen Unternehmen in Betracht, um beispielsweise von der hohen Anzahl an Fachkräften oder einem geringeren Lohnkostenniveau zu profitieren.

Die Finanzierung von Investitionen in Indien stellt dabei vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) oft vor Herausforderungen. Zahlreiche Förderinstrumente auf Landes- und Bundesebene sowie im Zielland können bei der Realisierung der Vorhaben helfen:

FÖRDERANGEBOTE AUF LANDESEBENE

Bereits bei der Erschließung von Auslandsmärkten berät das Enterprise Europe Network (EEN). NRW.Europa, als regionales Netzwerk des EEN für NRW, hilft beispielsweise kostenfrei bei der Entwicklung von Internationalisierungsstrategien sowie der Suche nach Geschäfts- und Kooperationspartnern in Europa. Die NRW.BANK recherchiert individuell geeignete Förderinstrumente für Vorhaben im Ausland – auch in Indien – und berät innerhalb des NRW.Europa-Netzwerks Unternehmen insbesondere hinsichtlich Finanzierung und Förderung. Darüber hinaus bietet die NRW.BANK als Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen zinsgünstige Darlehen für Direktinvestitionen im Ausland an. Mit dem NRW.BANK.Universalkredit können Maßnahmen finanziert werden, die im Zusammenhang mit exportbezogenen Tätigkeiten stehen, von der Marktanalyse bis zum Standortaufbau. Die Förderdarlehen werden über die Hausbanken an die Unternehmen vergeben.

UNTERSTÜTZUNG VOM BUND

Auf Bundesebene vergibt die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH Zuschüsse in Höhe von bis zu zwei Millionen Euro für Projekte, die einen nachhaltigen Nutzen für die Menschen vor Ort schaffen.

Zudem bietet die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Förderdarlehen für Investitionen im Ausland im Hausbankenverfahren. Für besondere Vorhaben, wie etwa Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz oder Investitionen in Umweltschutz und Nachhaltigkeit, offeriert die KfW spezielle Darlehensprogramme,

die teilweise besonders günstige Zinskonditionen aufweisen.

Außerdem unterstützt der Bund bei der Erschließung internationaler Märkte, so auch in Indien. Das Markterschließungsprogramm (MEP) informiert KMU über ausländische Märkte und bietet Leistungsschauen sowie Markterkundungs- und Geschäftsanbahnungsreisen an. Darüber hinaus deckt der Bund wirtschaftlich und politisch bedingte Forderungsausfälle im Exportgeschäft ab. Mit der Inanspruchnahme von Exportkreditgarantien („Hermesdeckungen“) sichert der Exporteur sein Geschäft in Entwicklungs- und Schwellenländern ab. Er entrichtet eine Gebühr, um im Schadensfall mindestens eine 80-prozentige Rückzahlung erhalten zu können.

Auch für Direktinvestitionen in Indien bietet die Bundesrepublik Deutschland ein Absicherungsinstrument an: Die Investitions Garantien des Bundes schützen Engagements deutscher Unternehmen etwa vor Unruhen, Krieg, behördlicher Willkür oder Enteignungen. Die Laufzeit der Garantien beträgt bis zu 15 Jahre.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN IN INDIEN

NRW.Europa berät Unternehmen beim Markteintritt in Indien. Zudem fördert Indiens Regierung ausländische Investitionen mit Programmen wie „Make in India“. Das betrifft zum einen Förderanreize für die Ansiedlung von Standorten im Ausland. Zum anderen können auch ausländische Niederlassungen deutscher Unternehmen die entsprechenden Förderprogramme vor Ort nutzen. Daneben bieten die einzelnen indischen Bundesstaaten Förderinstrumente an. Die Unterstützung ist breit gefächert und reicht von schnelleren Genehmigungsverfahren, Steuererleichterungen und zinsgünstigen Darlehen bis hin zu Zuschüssen.

Kontakt

NRW.BANK
EU- und Außenwirtschaftsförderung
Ansprechpartner für Vorhaben in Indien:
Justus Schünemann
Tel.: 0211 91741 7230
E-Mail: justus.schuenemann@nrwbank.de

Weitere
Informationen
auf der Webseite
der NRW.BANK ▶



„Musik ist die wichtigste Brücke für Toleranz“

INTERVIEW Sängerin CassMae baut eine musikalische Brücke zwischen Deutschland und Indien. Die aus Duisburg stammende Fusion-Pop-Sängerin ist auch schon vor Indiens Premierminister Modi aufgetreten. Aktuell studiert die 23-Jährige an der Hochschule für Musik und Tanz in Köln.



Foto: Luca Sankowski @lts_jeography

CassMae, Ihre Musik vereint westliche und indische Klänge. Woher stammt Ihre Verbindung zur indischen Musik und wie wird diese Fusion in beiden Ländern wahrgenommen?

2017 erhielt ich ein Stipendium für das Summer-Performance-Program am Berklee College of Music in Boston, USA. Dort habe ich mich regelrecht „schockverliebt“ in indische Musik, denn dort entstanden gerade die Anfänge des indischen

Ensembles, das mich sehr gefesselt hat. Seitdem habe ich versucht, die indische Musik immer mehr in mich aufzunehmen, unterschiedliche Sprachen zu entdecken und die Kultur und Spiritualität in meinen Alltag zu integrieren. Musik ist in Indien heilig und ein großer Teil der Kultur; ein wichtiger Teil, bei dem viele Traditionen noch genauso erhalten sind, wie sie über die Jahrhunderte praktiziert wurden. Deshalb finde ich es so spannend, diese uralten Sprachen und Musikstile mit modernem westlichem Pop zu mischen.

Sie sind sowohl in Deutschland als auch in Indien erfolgreich. Welche Unterschiede und Herausforderungen sehen Sie in der indischen Musikbranche im Vergleich zur deutschen?

Indien ist ein riesiges Land mit völlig unterschiedlichen Kulturen. Die nordindische Musikindustrie arbeitet ganz anders als die südindische. Der Fokus liegt hierbei immer noch sehr auf dem Filmgeschäft. Dies befindet sich aber im Wandel, da junge Leute zunehmend mehr Musik konsumieren wollen, als sich die Filme mit der Filmmusik anzuschauen.

Es gibt noch sehr große Lücken in Bezug auf das Musikrecht. Ich finde es sehr positiv, dass Indien daran arbeitet, diese Lücken zu schließen. Deutschland ist im Bereich Musikrecht viel weiter. Meiner Meinung nach wird aber sehr darauf geachtet, was ausschließlich für den deutschsprachigen Markt funktioniert. Kulturübergreifende Projekte sind selten kommerziell.

Die Veranstaltung „Ostwestfalen meets India“ bringt deutsche und indische Wirtschaftsakteure zusammen. Inwieweit kann Musik ein Katalysator für wirtschaftliche und kulturelle Beziehungen zwischen beiden Ländern sein?

Kulturell ist Musik natürlich immer ein großer

Gewinn, sie hat die Kraft, Kulturen zu verbinden, sie schafft Bewusstsein für unterschiedliche Kulturen, und sie weckt vor allem Neugierde. Ich finde, dass Musik die wichtigste Brücke für Toleranz darstellt. Je mehr Menschen in Deutschland über die indische Musik erfahren, desto offener und toleranter können sie sich darauf einlassen.

Wirtschaftlich ist es auch zunehmend interessant, weil mehr und mehr Leute weltweit reisen, um Konzerte und namhafte Festivals zu besuchen. In letzter Zeit sind vermehrt große westliche Künstler und Künstlerinnen, beispielsweise auch in Indien, vor einer stetig wachsenden Anzahl an Konzertbesuchern aufgetreten. Die spirituelle Musik wächst seit Jahren in den verschiedensten Communities weltweit.

Westliche Streamingportale spielen erst seit kurzem eine Rolle in Indien und wachsen nun dort auch, durch soziale Medien finden sich Künstler und Künstlerinnen aus beiden Kulturen und arbeiten zusammen an Projekten.

Sie setzen sich für Inklusion und persönliche Selbstbestimmung ein. Wie erleben Sie diese Themen in der Musikbranche in Deutschland und Indien, und welche Impulse können aus dem wirtschaftlichen Austausch beider Länder entstehen?

Inklusion ist ein Thema, worüber leider weltweit immer noch sehr wenig gesprochen wird. Auch hier kann man durch Musik Brücken bauen und Bewusstsein schaffen. Ich habe in beiden Ländern das Gefühl, dass man sich immer wieder hinterfragen muss, was eigentlich die Bedürfnisse von Menschen mit Behinderungen sind, was sie von der Gesellschaft brauchen. Generell sehe ich auch, dass in Indien noch sehr viel aufgearbeitet werden muss, immer noch sehr viel Angst herrscht, über Behinderungen zu sprechen. Ich unterstütze den Austausch beider Nationen, über gemeinsame Projekte nachzudenken. Auch Künstler und Künstlerinnen mit Einschränkungen können zu Role Models werden, Familien motivieren, ihre Kinder zu fördern, sich mehr zuzutrauen und in die Öffentlichkeit zu treten.

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!

amm

Die Werbeagentur in Lemgo

amm GmbH & Co.KG

415
posts

714
followers

229
following

Advertising Agency

Irgendwo
hier drin steckt
mindestens eine

Followi... ▾

Message

Email



passende
Leistung



für Ihr
Unternehmen

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.

Und auf Seite 84.

Gesammelte

Social-Media-Leistungen

„Arbeit auf Stundenbasis“ – Kann es wirklich so einfach sein?

Vielen Arbeitgebern ist es ein wichtiges Anliegen, den Arbeitnehmereinsatz möglichst variabel gestalten zu können. Gerade Aushilfskräfte werden oftmals „auf Stundenbasis“ eingestellt, womit in der Praxis meistens gemeint ist, dass sie nur dann eingesetzt werden, wenn ihre Arbeitsleistung konkret benötigt wird. Doch ist eine solche Gestaltung möglich?

Dem Flexibilisierungsinteresse des Arbeitgebers steht das arbeitnehmerseitige Interesse gegenüber, Planungssicherheit hinsichtlich der Arbeitszeit und insbesondere der Entgelthöhe zu haben. Diesem Umstand versucht das Teilzeit- und Befristungsgesetz (TzBfG) mit den in § 12 TzBfG enthaltenen Regelungen zur „Arbeit auf Abruf“ Rechnung zu tragen. „Arbeit auf Abruf“ liegt dann vor, wenn Arbeitgeber und Arbeitnehmer vereinbaren, dass der Arbeitnehmer seine Arbeitsleistung entsprechend dem Arbeitsanfall zu erbringen hat. § 12 TzBfG regelt allerdings nicht nur die prinzipielle Zulässigkeit einer solchen Gestaltung, sondern auch ihre Grenzen. So muss die Vereinbarung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber eine bestimmte Dauer der wöchentlichen und täglichen Arbeitszeit festlegen. Geschieht das nicht, hat das nicht zu unterschätzende Folgen: Fehlt eine Festlegung der wöchentlichen Arbeitszeit, so gilt eine Arbeitszeit von 20 Stunden als vereinbart. Ist die Dauer der täglichen Arbeitszeit nicht festgelegt, muss der Arbeitgeber die Arbeitsleistung jeweils für mindestens drei aufeinander folgende Stunden in Anspruch nehmen.

Inwieweit eine Variabilität möglich ist, bestimmt § 12 Abs. 2 TzBfG. Danach darf der Arbeitgeber nur bis zu 25 Prozent der wöchentlichen Arbeitszeit zusätzlich abrufen, wenn für die Dauer der wöchentlichen Arbeitszeit eine Mindestarbeitszeit und nur bis zu 20 Prozent der wöchentlichen Arbeitszeit weniger abrufen, wenn für die Dauer der wöchentlichen Arbeitszeit eine Höchstarbeitszeit vereinbart wurde.

Damit sich der Arbeitnehmer auch (rechtzeitig) darauf einstellen kann, wann ein Arbeitseinsatz vorgesehen ist, bestimmt § 12 Abs. 3 TzBfG, dass der Arbeitgeber den Zeitrahmen, bestimmt durch Referenzstunden und Referenztage, in dem auf seine Aufforderung hin Arbeit stattfinden kann, festlegen muss. Dem Arbeitnehmer ist die Lage seiner Arbeitszeit jeweils mindestens vier Tage im Voraus mitzuteilen.

Der Blick ins Gesetz zeigt also, dass eine „Arbeit auf Stundenbasis“, bei der sich der Arbeitseinsatz ausschließlich nach den betrieblichen Erfordernissen richtet, nicht möglich ist und dass eine entsprechend weitgehende Vereinbarung wegen der dann unterstellten Dauer der wöchentlichen und täglichen Arbeitszeit riskante Folgen hat.

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



Knappes Gut

IHK fordert **Gewerbeflächenstrategie** von Kommunen und bietet Unterstützung an

In Ostwestfalen gibt es einen erheblichen Mangel an verfügbaren Wirtschaftsflächen. Die Gründe dafür sind vielseitig: Unter anderem besitzt Ostwestfalen nur wenige potenzielle Flächen, die für eine industrielle Nutzung in Betracht kommen. Verschärft wird die Situation durch eine Wohnflächenknappheit und andere Flächenbedarfe im Bereich der Landwirtschaft oder erneuerbare Energien. Für den Industriestandort Ostwestfalen bedeutet das ein wirtschaftliches Risiko, das sich negativ auf den Wohlstand der Bevölkerung auswirken kann. Denn eine starke Industrie fungiert als Fundament für gesellschaftlichen Wohlstand.

Auch die Kommunikation und der Interessenausgleich zwischen Unternehmen, Umweltschützern, Anwohnern und Kommunen ist mitunter herausfordernd. Das hat zur Folge, dass alle beteiligten Akteure einen langen Atem benötigen. Zudem ist die Neuentwicklung von Gewerbeflächen durch lange Planungszeiten und die damit verbundenen Kosten aus unternehmerischer Sicht häufig unattraktiv. Das kann dazu führen, dass sich Unternehmen für Standorterweiterungen außerhalb der Region oder gar außerhalb Deutschlands entscheiden. Was aus Unternehmensperspektive durchaus nachvollziehbar ist, führt zum Verlust von Steuereinnahmen und Arbeitsplätzen. Den Kommunen sollte deshalb viel daran gelegen sein, eine nachhaltige und strategische Flächenpolitik zu implementieren.

IHK-MASSNAHMEN FÜR DIE ENTWICKLUNG NEUER GEWERBEFLÄCHEN

Die IHK Ostwestfalen hat für Kommunen infolgedessen einen Leitfaden zur Ent-



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

Dringend benötigt Die ausgewiesenen Industrieflächen in Ostwestfalen liegen unter dem Landesdurchschnitt Nordrhein-Westfalens.

wicklung von Wirtschaftsflächen entwickelt. Darin unterstreicht die IHK die angespannte Lage und weist auf die Wirtschaftsflächenbedarfe der Unternehmen hin.

Sie schlägt darüber hinaus konkrete Maßnahmen vor, um die Entwicklung von Wirtschaftsflächen in den Städten und Gemeinden voranzutreiben. Die vier Maßnahmen:

1. Flächenangebote des Regionalplans konsequent ausschöpfen.
2. Entwicklung einer Gewerbeflächenstrategie für die Kommune.
3. Aktivierung weiterer Flächenangebote durch die Kommune.
4. Einbeziehung wichtiger Akteure für eine zukunftsgerichtete Flächenentwicklung.

Die IHK Ostwestfalen knüpft mit diesen Maßnahmen an den Regionalplan OWL der Bezirksregierung Detmold an.

Dieser Regionalplan umfasst den ganzen Planungsraum Ostwestfalen-Lippe und wurde seitens der Bezirksregierung als „Plan der Möglichkeiten“ bezeichnet. Besonders Kommunen sollen dadurch bei der Entwicklung von Flächenpotenzialen unterstützt werden.



[Zum IHK-Leitfaden ▶](#)

INTERKOMMUNALE KOOPERATION

Ein deutschlandweit bislang selten genutzter Ansatz zur Entwicklung neuer Gewerbeflächen ist die interkommunale Kooperation benachbarter Gemeinden. Flächenpotenziale können so besser ausgeschöpft werden und die Kommunen profitieren vom Wissensaustausch sowie gebündelten Kapazitäten in der Planung. In Ostwestfalen ist dies bereits seit über 20 Jahren gelebte Praxis.

Dadurch entstanden in den vergangenen Jahren bereits einige erfolgreiche interkommunale Kooperationen, wie die zwischen Bielefeld, Herford und Bad Salzuflen. Bereits seit über zwei Jahrzehnten arbeiten die Städte zusammen und realisierten dadurch neue Gewerbeflächen. Für solche interkommunalen Projekte werden häufig gemeinsame Zweckverbände gegründet, die sich im Auftrag der Kommunen um die Flächenentwicklung kümmern. Dieses Beispiel zeigt, wie dichtbesiedelte Ballungsräume durch interkommunale Zusammenarbeit den oft drastischen Flächenmangel überwinden können.

Bei der Planung und Entwicklung von Gewerbeflächen stehen Kommunen keineswegs allein da. Die IHK Ostwestfalen steht ihnen partnerschaftlich zur Seite. Auch beim Austausch zwischen Wirtschaft und Kommunen kann die IHK beratend mitwirken. Zahlreiche erfolgreiche Projekte wie der Ravenna-Park von den Gemeinden Halle (Westf.), Werther und Gütersloh haben in den vergangenen Jahren gezeigt, dass trotz der Umstände neue Wirtschaftsflächen in Ostwestfalen entwickelt werden können. Das gibt Grund zum Optimismus.

Um den zahlreichen Herausforderungen der Flächenentwicklung zu begegnen, ist aus Sicht der IHK eine sachliche öffentliche Debatte über die Flächennutzung durch Gewerbe und Industrie erforderlich.

Insbesondere für mittelständische Unternehmen ist die Schaffung von Gewerbeflächen ein wichtiges Puzzle-teil für nachhaltiges Wachstum. Und obwohl sinnvolle Maßnahmen wie der Regionalplan eingeführt wurden, besteht weiterhin Handlungsbedarf bei den beteiligten Akteuren. Maßnahmen zur Gewerbestandortentwicklung können ihre Wirkung dann am besten entfalten, wenn sie zur Region, zum Standort und zum Unternehmen passen. Bei einer Diskussion zur Vorstellung des

Regionalplans wies IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke bereits 2021 darauf hin, dass die häufig familiengeführten Betriebe der Heimatregion eng verbunden sind. Damit die Wirtschaftsleistung dieser Unternehmen innerhalb der Region bleibt, werden freie Gewerbeflächen benötigt. Denn diese „ermöglichen Wertschöpfung, schaffen Arbeitsplätze und bringen Wohlstand in die Region“, so die IHK-Hauptgeschäftsführerin.

2,2 PROZENT DER FLÄCHEN SICHERN DEN GROSSTEIL UNSERES WOHLSTANDS

Ostwestfalen gilt als starker Industriestandort, dessen Betriebe viele Arbeitsplätze stellen. Dennoch beträgt der Anteil von Gewerbe- und Industrie Flächen in der Region nur 2,2 Prozent. Damit liegt Ostwestfalen noch unter dem Landesdurchschnitt von Nordrhein-Westfalen von 3,0 Prozent. Errechnet wurden diese Daten vom Landesbetrieb IT.NRW. Aus den Berechnungen des Landesbetriebs ging zudem hervor, dass der Flächenanteil der klassischen Industrie Flächen, also Flächen für produzierendes Gewerbe, in Ostwestfalen noch geringer ist als angenommen. Selbst wenn die im Regionalplan vermerkten Ziele bis 2040 realisiert würden, läge man in Ostwestfalen mit 2,8 Prozent immer noch unter dem Landesdurchschnitt. Das bedeutet für die Region einen Standortnachteil. Demzufolge können Unternehmen bei angestrebten Standorterweiterungen auch zukünftig nur auf eingeschränkte Flächenkontingente zugreifen. Für die regionale Industrie sind das beschwerliche Entwicklungsperspektiven.

Eine beliebte und nachhaltige Strategie, um dem Flächenmangel entgegenzuwirken, ist die Aufbereitung bestehender Brachflächen. Abhängig von der Größe der Bestandsfläche, können so ganze Stadtteile neu entstehen. Das produzierende Gewerbe kann aufgrund

von Abstands- oder Schallschutzregeln allerdings nur eingeschränkt davon profitieren. Doch vor allem dem produzierenden Gewerbe mangelt es an Entwicklungsperspektiven. Zwar gibt es in der Region einige Projekte wie das Zukunftsquartier Paderborn, durch die alte Fabrik-, Bahn- oder Militärgelände neue Verwendungen erhalten haben. Doch bei so zentral gelegenen Projekten ist eine Mischnutzung zwischen Gewerbe- und Wohnflächen üblich. Infolgedessen kann sich dort nur wohnverträgliches Gewerbe ansiedeln, ähnlich wie in einer Innenstadt. Diese Art der Flächenkonversion kann deshalb lediglich eine Erweiterung zu einer langfristigen Neuentwicklung von Gewerbeflächen sein. Was eine nachhaltig wachsende Wirtschaft vor allem benötigt, sind Neuflächenausweisungen.

NACHHALTIGKEITSBEWUSSTSEIN IN DER INDUSTRIE

Viele Unternehmen setzen sich bereits seit Jahren mit dem Thema auseinander, was sich vor allem in der gesellschaftlichen Unternehmensverantwortung, der „Corporate Social Responsibility“ (CSR), widerspiegelt. Diese hat neben der ökonomischen auch eine ökologische Komponente, die ebenfalls den Unternehmensstandort betrifft. Dadurch spielt der Nachhaltigkeitsaspekt auch bei der Neuentwicklung von Gewerbeflächen eine Rolle. Photovoltaikanlagen auf den Fabrikdächern für nachhaltigen Strom, ökologische Materialien für den Bau einer Betriebsstätte und Versickerungsflächen zum Hochwasserschutz sind einige der möglichen Maßnahmen für neue Gewerbeflächen. Doch trotz dieses Nachhaltigkeitsbewusstseins sind Industrie Flächen bei Politik, Verwaltung und Bevölkerung eher negativ konnotiert, was die Entwicklung neuer Flächen weiter erschwert. Damit dennoch Neuflächen ausgewiesen und diese nachhaltig genutzt werden, bedarf es eines

konstruktiven Dialogs aller Beteiligten. Die IHK steht in diesem Kontext sowohl Unternehmen als auch Kommunen unterstützend zur Seite.

Mehr Informationen zum Thema Nachhaltigkeit **liefern zwei IHK-Broschüren:**

**Nachhaltig
und zukunftsfähig –
Der Unternehmensstandort:
Ein Überblick ▶**



**Ökologische Gestaltung
von Unternehmensstand-
orten: Praxisbeispiele aus
Ostwestfalen ▶**



LÄNDLICHE RÄUME MITDENKEN

Ostwestfalen ist jedoch mehr als die Städte Bielefeld, Paderborn und Gütersloh. Ländliche Gebiete benötigen ebenfalls freie Gewerbeflächen, damit auch die dortigen Betriebe eine Entwicklungsperspektive erhalten. Dadurch wird sichergestellt, dass die komplexen Lieferketten in der gesamten Region aufrecht gehalten werden können. Angesichts der strukturellen Unterschiede zwischen Stadt und Land ist jedoch eine differenzierte Planung erforderlich. Einheitliche Lösungen für die Flächenentwicklung greifen deshalb zu kurz.

In ländlichen Kommunen erschweren beispielsweise hohe Infrastrukturkosten die Flächenentwicklung, da eine gute Anbindung ans Fernstraßen- oder Schienennetz nicht immer gegeben ist. Um die gesamte Region wirtschaftlich zu stärken, benötigen allerdings auch kleinere Ortschaften wirtschaftliche Entwicklungsperspektiven. Dafür muss in eine gute Verkehrsinfrastruktur investiert werden, die verschiedene Beförderungsmöglichkeiten miteinander vernetzt.

Jan Hassels, IHK

Ostwestfalen stärkt die Windenergie

Energiewende in Ostwestfalen: **Regionalplanung** schafft Perspektive für Windkraft



Foto: engel.ac/stock.adobe.com

Weichen gestellt In Ostwestfalen wurden über 14.000 Hektar als Vorrangflächen für Windkraftanlagen festgelegt. Die Aufnahme ist ein Symbolfoto.

Der Ausbau der Windenergie in Ostwestfalen-Lippe (OWL) nimmt weiter Fahrt auf: Mit der 1. Änderung des Regionalplans OWL hat der Regionalrat Detmold am 24. März 2025 die Weichen

für eine nachhaltige Energieversorgung gestellt. Insgesamt 14.090 Hektar wurden als Vorrangflächen für Windkraftanlagen festgelegt – damit wird die landesweite Vorgabe von 13.880 Hektar leicht übertroffen. Große Teile dieser Flächen sind

als Beschleunigungsflächen gesichert, bei denen die späteren Genehmigungsverfahren erleichtert werden. Die Änderung bringt Planungssicherheit für Unternehmen und Kommunen und ermöglicht eine verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien in der Region.

FLEXIBLE PLANUNG UND KOMMUNALE SPIELRÄUME

Ein zentrales Element der neuen Planung ist die sogenannte Positivplanung. Sie erlaubt es Kommunen, weitere Flächen für Windenergie bereitzustellen. Besonders relevant ist dies, weil der Regionalplan auch Waldbereiche, etwa schützenswerte Naturflächen (BSN), sowie einen Mindestabstand von 1.000 Metern zu Siedlungen beinhaltet. Die Positivplanung bietet trotz dieser Einschränkungen Spielräume für eine flexible Erweiterung in den Städten und Gemeinden. Bei den als Beschleunigungsflächen gesicherten Vorrangflächen genügen im weiteren Zulassungsverfahren vereinfachte Umweltprüfungen.

Dies reduziert den Planungsaufwand und könnte Genehmigungen schneller voranbringen.

DIE PLANUNG AUS SICHT DER WIRTSCHAFT

Die Industrie- und Handelskammer bewertet die Änderung des Regionalplans grundsätzlich positiv. Sie sieht in der neuen Regelung eine erhöhte Planungssicherheit für Unternehmen und eine wichtige Grundlage für die Akzeptanz erneuerbarer Energien. Die IHK zeigt sich offen für Windkraft im Wald, insbesondere in Nadelwaldgebieten und Regionen mit ausreichender Waldfläche. Paderborn und Höxter tragen den Hauptanteil des Windkraftausbaus in OWL. Um Konflikte zu vermeiden, sind eine transparente Kommunikation und der Einbezug der lokalen Akteure von zentraler Bedeutung. Zudem muss sichergestellt werden, dass der Stromnetzausbau mit der Windenergienutzung Schritt hält. Ein Überschuss an Windstrom ohne ausreichende Netzkapazität wäre ein wirtschaftliches und ökologisches

Worst-Case-Szenario. Daher müssen die Stromnetzbetreiber in die Planungen eingebunden werden. Dies betrifft nicht nur die Anbindung der Windparks, sondern auch den Ausbau von Umspannwerken und Speichermöglichkeiten im direkten Umfeld der Windparks.

INNOVATIONSPOTENZIAL FÜR DIE REGION NUTZEN

Innovative Konzepte zur Nutzung von Windenergie sollten weiter gefördert werden. Ein Beispiel ist das Projekt „Schlafender Riese“ in Lichtenau, bei dem überschüssiger Windstrom zur Produktion von Wasserstoff genutzt wird. Solche Modelle könnten dazu beitragen, die Energieeffizienz in OWL zu steigern und neue wirtschaftliche Chancen zu erschließen.

Auch die direkte Anbindung von Windenergieparks an Industriegebiete bietet großes Potenzial. Solche Konzepte würden Unternehmen von günstigem Strom profitieren lassen und die regionale Wertschöpfung stärken. Häufig sind es nicht die Erzeugungskosten und

Netzentgelte des Windstroms selbst, sondern gesetzliche Umlagen und Abgaben, die allein schon fast ein Drittel des Strompreises ausmachen und die Preise in die Höhe treiben. Eine gezielte direkte Verknüpfung von Windkraftanlagen mit der Industrie ohne Einspeisung ins öffentliche Stromnetz könnte die Stromkosten der Unternehmen deutlich senken Abhilfe schaffen.

FAZIT: EIN SCHRITT NACH VORN, ABER MIT HERAUSFORDERUNGEN

Mit der Änderung des Regionalplans OWL ist ein wichtiger Fortschritt in Richtung erneuerbare Energien gelungen. Dennoch bleiben Herausforderungen bestehen: Der Netzausbau muss parallel erfolgen, Bürger und Unternehmen müssen aktiv eingebunden und innovative Nutzungskonzepte sollten gezielt gefördert werden. Wenn Politik, Verwaltung und Wirtschaft an einem Strang ziehen, kann OWL eine Vorbildregion für nachhaltige Energiegewinnung werden.

Dr. Gerald Staacke, IHK

JETZT mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Hako
Reinigungstechnik



Kostenlose Vorführung vor Ort

Ihr Servicestützpunkt



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

Unternehmerinnen aktiv für die deutsche Wirtschaft

„Business Women IHK“ begeistern Frauen für die Selbstständigkeit

Die DIHK-Initiative „Unternehmerinnen aktiv für die deutsche Wirtschaft“ traf sich zum „Frühstücksaustausch“ in Berlin. Daran teilgenommen haben IHK-Präsidentinnen und IHK-Hauptgeschäftsführerinnen.

Die mehr als 300 „Business Women IHK“, allesamt erfolgreiche Unternehmerinnen in kleinen, mittleren und großen Firmen, engagieren sich ehrenamtlich in den Industrie- und Handelskammern. Sie setzen sich für die Interessen der deutschen Wirtschaft ein. Und sie sind zusammen mit vielen in den IHKs aktiven Unternehmern davon überzeugt, dass eine gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern die deutsche Wirtschaft stärkt und noch erfolgreicher macht.

Ein entscheidendes Ziel der „Business Women IHK“ besteht darin, mehr Unternehmerinnen, Gründerinnen und Innovatorinnen in Deutschland zu gewinnen.



Foto: DIHK

Setzen auf Austausch Die Teilnehmerinnen der „Business Women IHK“ beim Treffen in Berlin.

Denn: Der Frauenanteil an allen Gründungen beträgt lediglich rund 30 Prozent. Nur knapp acht Prozent der Personen, die Patente anmelden, sind Erfinderinnen. Und mit Blick auf alle Übernahmen bei der Unternehmensnachfolge liegt der Frauenanteil bei etwa 20 Prozent. Vor diesem Hintergrund haben IHKs und „Business Women IHK“ einen Aktionsplan „Werde Unternehmerin“ entwickelt. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden im Aktionsplan vier Maßnahmen formuliert: IHK-Girls’Day-Aktion, Existenzgründungsveranstaltungen, IHK-Unternehmerinnennetzwerke und Schulworkshops. Alle Angebote werden

auch 2025 deutschlandweit umgesetzt. Bislang bestehen 41 IHK-Unternehmerinnennetzwerke, zehn weitere sind geplant, davon eins bei der IHK Ostwestfalen.

Regionaler Ansprechpartner:

David Schürmann

Tel.: 0521 554-175

E-Mail: d.schuermann@ostwestfalen.ihk.de



Die IHK Ostwestfalen
bündelt ihr Angebot für
Frauen in Führung hier ▶



Foto: ISO_S.Fotografie/pixabay.com

Im Juni erscheint das neue

FACHTHEMA:

Metall | Kunststoff | Maschinenbau

JETZT BUCHEN!

Tel.: 05261 6690215



Dafür hat sich Ihre IHK abseits der Schlagzeilen eingesetzt: drei Beispiele.

ERFOLGSFAKTOR

ANERKENNUNGSBERATUNG

„Hallo, erinnern Sie sich noch an mich?“ Das Gesicht kam der Anerkennungsberaterin tatsächlich bekannt vor. Aber bei so vielen Ratsuchenden, die die IHK-Mitarbeiterin in ihrer langjährigen Laufbahn beraten hatte, war die Antwort auf die Frage eine Herausforderung... Durch die Anerkennungsberatung zu ausländischen Berufsabschlüssen, die die IHK Ostwestfalen seit dem Erlass des entsprechenden Gesetzes 2012 betreibt, trägt sie dazu bei, internationale Fachkräfte gezielter in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Die Vorteile einer Anerkennung liegen auf der Hand: auch wenn sie bei nicht reglementierten Berufen kein Muss ist, bringt sie mehr Transparenz, einen besseren Einstieg und erhöht die Karrierechancen. Die Beratungen zur Anerkennung finden quasi überall statt – in der IHK, auf unterschiedlichen Messen und bei vielen Veranstaltungen. Ziel ist es, mit den Menschen in Kontakt zu kommen und Anerkennung zu forcieren.

So verhielt es sich nun, als auf der Informations- und Beratungsmesse der junge Syrer in der hellblauen Weste mit der Aufschrift „Sprachlotse“ auf die IHK-Mitarbeiterin zukam und sich nochmals für die einst umfangreiche Beratung bedankte. Er engagiert sich zwischenzeitlich ehrenamtlich in einem Verein für seine Landsleute, um auch ihnen einen einfacheren Einstieg in das Berufsleben zu ermöglichen. An diesem Tag war er als Sprachlotse unterwegs. Noch häufig kam er an diesem Nachmittag mit Ratsuchenden an den Stand der IHK und übersetzte die Anliegen der potenziellen Fachkräfte.

Seine Anerkennung im Metallberuf hatte er seit einigen Jahren in der Tasche. Das nächste Ziel ist bereits gesetzt: der geprüfte Industriemeister soll es sein. Wie praktisch, dass die IHK gleich die richtige Ansprechperson für ihn parat hatte. Ihn werden wir sicher noch häufiger in unserer IHK antreffen.

KONFLIKTEN VORGEBEUGT

Eine IHK-Stellungnahme zu einem Bauleitplanverfahren in einer Kommune im Kreis Minden-Lübbecke trug bereits im frühzeitigen Planungsstadium zur Verhinderung möglicher Konflikte bei. In einem kleinen Ortsteil der Kommune sollte auf einer ehemals gewerblich genutzten Fläche ein großflächiges, auch bei großen Teilen der ansässigen Bevölkerung umstrittenes Wohnprojekt umgesetzt werden. Der entsprechende Entwurf des Bebauungsplanes sah für einen großen Bereich der Fläche die Ausweisung eines Dorfgebietes vor. Mit hoher Wahrscheinlichkeit hätten sich jedoch Konflikte zwischen der geplanten Wohngebietsnutzung und weiteren umliegenden Nutzungen, aber auch hinsichtlich der Erschließungssituation ergeben. In unserer Stellungnahme zum Entwurf des Bebauungsplanes haben wir auf die Problemlagen hingewiesen und angeregt, die beabsichtigte Ausweisung eines Dorfgebietes zu überdenken. Auch andere beteiligte Träger öffentlicher Belange sahen die Entwicklungen kritisch. Mit Erfolg: Der Investor und die Kommune haben mittlerweile alle Planungen aufgegeben. Mögliche Konflikte konnten somit verhindert werden, bevor sie entstehen.

GEWERBLICHER GÜTERVERKEHR ODER WERKVERKEHR?

Der Lkw eines produzierenden Unternehmens aus Ostwestfalen ist bei einer Auslieferungsfahrt zu einem Kunden in Tschechien in eine Verkehrskontrolle geraten: Der Fahrer wurde dabei auf eine fehlende Transporterlaubnis angesprochen. Auch das regional zuständige Straßenverkehrsamt teilte die Auffassung und übersandte entsprechende Antragsunterlagen für eine sogenannte Gemeinschaftslizenz. Der Unternehmer glaubte diesen Sachverhalt nicht und bat die IHK um Unterstützung. Die IHK konnte den Irrtum aufklären und das Straßenverkehrsamt entsprechend informieren.



Foto: IHK Ostwestfalen/Tilo Sommer

Petra Pigerl-Radtke
IHK-Hauptgeschäftsführerin

Das Güterkraftverkehrsgesetz regelt die Güterbeförderung mit Kraftfahrzeugen in Deutschland und unterscheidet zwischen dem gewerblichen Güterkraftverkehr und dem Werkverkehr. Der gewerbliche Güterkraftverkehr innerhalb Deutschlands ist genehmigungspflichtig. Voraussetzung ist, dass die Ware fremder Unternehmen von A nach B transportiert wird und das eingesetzte Fahrzeug einschließlich Anhänger mehr als 3,5 Tonnen wiegt. Im Gegensatz dazu ist der Werkverkehr erlaubnisfrei, wenn eigene Güter mit eigenen Lkw für eigene Zwecke transportiert werden. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn ein Haushaltsgerätehersteller Waschmaschinen und Co. an den Großhandel liefert.

Auf dem Gebiet der Europäischen Gemeinschaft ist der Werkverkehr auch im grenzüberschreitenden Verkehr genau so geregelt. Unternehmen benötigen keine Beförderungsgenehmigung, wenn sie beispielsweise folgende Bedingungen erfüllen: Die beförderten Güter müssen Eigentum des Unternehmens oder von ihm verkauft, gekauft, vermietet, gemietet, erzeugt, gewonnen, bearbeitet oder wieder instandgesetzt worden sein.

Das Straßenverkehrsamt bestätigte dem Unternehmer inzwischen, dass die Ausstellung einer Gemeinschaftslizenz für ihn nicht erforderlich ist.

Warenhandel Deutschland-Schweiz – Zolldokumente trotz EU-Abkommen

Die EU hat Abkommen mit der Schweiz geschlossen, auch im Zollbereich. Und trotzdem müssen beim Ex- und Import von Waren weiterhin Zolldokumente erstellt werden.

AUSFUHR DEUTSCHLAND

1. Zollanmeldungen

Ausfuhren sind beim deutschen Zoll anzumelden. Ab einem Lieferwert von 1.000 Euro oder 1.000 kg muss dies elektronisch erfolgen. Es ist ein Ausfuhrbegleitdokumente (ABD) zu erstellen, zum Beispiel über die „Internetzollanmeldung IAA-Plus“. Die Warenausfuhr wird auf Basis des ABD vom Zoll bestätigt im Ausgangsdokument (AGV).

2. Ausfuhrgenehmigungspflichten

Es ist zu prüfen, ob der Kunde auf einer EU-Sanktionsliste steht. Werden so genannte „Dual-Use-Güter“ – sie können für zivile oder militärischen Zwecke eingesetzt werden – exportiert, so ist eine Ausfuhrgenehmigung zu beantragen beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle/BAFA. Ist der Kunde gelistet oder liegt nicht die erforderliche Ausfuhrgenehmigung vor, ist ein Export verboten.

EINFUHR SCHWEIZ

Importe sind beim Schweizer Zoll anzumelden. Dies gilt auch Waren, für die die Schweiz seit Januar 2024 keine Zollabgaben mehr erhebt – <https://www.bazg.admin.ch>. Waren, die nicht zollfrei sind, können mit einem Präferenznachweis ebenfalls zollfrei oder zu einem reduzierten Zollsatz importiert werden. Die Einfuhrsteuern sind weiterhin zu zahlen. Eine Rechnung vom deutschen Lieferanten an den Schweizer Kunden ist deshalb immer Pflicht. Sie ist die Grundlage für den Anmeldevorgang.

AUSFUHR SCHWEIZ

Exporte unterliegen meldetechnisch den Schweizer Zollvorschriften und Ausfuhrgenehmigungspflichten.

EINFUHR DEUTSCHLAND

Importe sind beim deutschen Zoll anzumelden. Auf Grund eines EU-Abkommens mit der Schweiz sind viele Waren mit schweizer Ursprung zollfrei – Präferenzbegünstigung. Allerdings muss der Schweizer Ursprung nachgewiesen werden. Die Rechnung vom Schweizer Lieferanten an den deutschen Kunden ist für die Importverzollung in Deutschland notwendig.

OSTWESTFALEN WELTWEIT



Foto: Mukhesur/stock.adobe.com

ZOLLVORTEILE MIT PRÄFERENZNACHWEIS

Waren, die in der Schweiz oder Deutschland Zöllen unterliegen, können zollbegünstigt oder zollfrei gehandelt werden, wenn der Präferenzursprung nachgewiesen wird durch eine vom Lieferanten ausgestellte

- Präferenz-Ursprungserklärung auf der Rechnung, möglich bis zu einem Warenwert von 6.000 Euro oder – wertunabhängig – mit dem speziellen Zollstatus „Ermächtigter Ausführer“, bewilligt vom örtlich zuständigen Zoll

oder

- Warenverkehrsbescheinigung EUR. 1, bestätigt vom örtlich zuständigen Zollamt

VORÜBERGEHENDE WARENAUSFUHREN

Warenpräsentationen auf Messen oder die Mitnahme von Werkzeugen für Reparaturen beim Kunden – auch hierfür sind Zollformalitäten vorgeschrieben wie bei endgültigen Warenausfuhren.

Allerdings kann ein von der IHK ausgestelltes Carnet A.T.A. die vorübergehende Warenausfuhr vereinfachen.

Mehr Infos und Ansprechpartner in der
IHK-Internationalabteilung unter ►





startet Business-Diagnostik

Digitale Analysen intrinsischer Motivation für Recruiting und Personalentwicklung

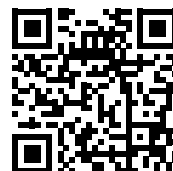
Die Akademie für Intrinsik Ralf Freitag e.K. bietet seit Mai neben systemischem Business-Coaching auch Persönlichkeitsanalysen auf der Basis intrinsischer Motivation. „Das ist aufgrund der aktuellen Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt nur konsequent“, so Ralf Freitag, Gründer der Akademie. Derzeit verstärkten sich Fachkräftemangel und Konsolidierung. Dies führe in vielen Unternehmen zu einem Anstieg längerfristig unbesetzter Planstellen, was nicht selten zu Performance-Problemen führe. „Recruiting und Personalentwicklung müssen nun schnell reagieren und Schlüsselpositionen mit fachlich versierten UND hoch motivierten Mitarbeitern besetzen“, so der Business Coach. Hier böten Persönlichkeitsanalysen auf der Basis intrinsischer Motivation einen echten Mehrwert.

Die Akademie für Intrinsik setzt dabei auf Eigenentwicklungen, die Analysebögen werden digital ausgewertet. „Das spart Zeit und Geld“, so Freitag. Zudem

seien die Ergebnisse so formuliert, dass sie auch Laien verstehen. Potenzial- und Kompetenzfeld-Analyse könnten problemlos in ein Assessment Center eingebunden werden. „Der Bewerber füllt um 10 Uhr den Analysebogen aus, um 11 Uhr kann der Recruiter mit ihm drüber reden. Das ist bei Analysen intrinsischer Motivation oft nur über zertifizierte Berater möglich“, so der Akademie-Gründer.

Die Akademie kann aus einem Fragebogen vier Analysen fahren. Neben der Potenzial- und der Kompetenzfeld-Analyse ist auch eine Berufsfeld- und eine Beziehungsanalyse für Teams möglich. „Die Berufsfeld-Analyse ist ein wichtiger Wegweiser für Berufsanfänger, aber auch hilfreich für alle, die mitten im Berufsleben neu anfangen. So gibt sie konkrete Hinweise, in welchen Berufen jemand erfolgreich sein wird“, so Freitag. Die Analysen helfen zudem in der Personalentwicklung. So enthalte die Kompetenzfeld-Analyse Hinweise für Fördermöglichkeiten.

Die Analysen sind über die Webseite der Akademie erreichbar. Unternehmen und Recruiter können sich aber auch direkt an die Akademie wenden.



◀ Zur Website der Akademie für Intrinsik



Fotos: AF

Akademie für Intrinsik Ralf Freitag e. K.
Email: info@akademie-fuer-intrinsik.de
www.akademie-fuer-intrinsik.de



Intrinsische Motivation:

Intrinsische Motivation, das Denken, Fühlen und Handeln aus eigenem Antrieb, ist fundamental für die Persönlichkeitsentwicklung. Die Akademie für Intrinsik misst bis zu 18 der als recht stabil geltenden intrinsischen Motive.

Der Gründer der Akademie für Intrinsik, Ralf Freitag, vor dem digitalen Erfassungsbogen der neu entwickelten Potenzialanalyse.

Neue Blickwinkel ermöglichen

DIGIZUBIS digitalisieren ihren Betrieb: IHK zeichnet 34 Auszubildende aus



Foto: IHK Ostwestfalen / Heiko Stoll

Potenziale gehoben Die geehrten DIGIZUBIS mit ihren Ausbilderinnen, Ausbildern und IHK-Coaches.

Auszubildende digitalisieren ihren Betrieb – mit dieser Idee ging die IHK Ostwestfalen im Herbst 2022 erstmals mit dem Projekt „DiGiZUBIS“ an den Start. Nun ist die dritte Projektrunde erfolgreich beendet worden. 34 Auszubildende aus neun Unternehmen haben dieses Mal bei den „DiGiZUBIS“ teilgenommen und sechs Monate lang Digitalisierungspotenziale aufgespürt und ausgearbeitet. Dabei unterstützten und begleiteten Coaches der IHK die Auszubildenden. Aufgabe der Auszubildenden war es zunächst, Digitalisierungspotenziale in ihren Unternehmen zu identifizieren und zu analysieren. Im zweiten Schritt ging es an die Erarbeitung konkreter Lösungen. So entstand beispielsweise ein digitales Fahrtenbuch für Poolfahrzeuge bei einem Anbieter von Kühllogistik, das Fahrdaten automatisch erfassen kann und so lästiges händisches Eintragen ersetzt. In einem anderen Projekt entwickelten Auszubildende eines Unternehmens eine Idee, wie Essensbestellungen von Besuchern digitalisiert werden können: die

Bestellung erfolgt nicht mehr in Papierform, sondern wird direkt am Computer ausgefüllt und an die hauseigene Kantine geschickt und verbucht.

Die Teams haben jetzt ihre Projekte im Finale bei der IHK präsentiert. Beteiligt waren die IHK-Ausbildungsunternehmen EGE GmbH aus Verl, KROHNE Pressure Solutions GmbH aus Minden, HEGGEMANN AG aus Büren, Thermotrafic GmbH aus Versmold, KTI Distribution GmbH aus Bielefeld, Bostik GmbH aus Borgholzhausen, Rila Feinkost-Importe GmbH & Co. KG aus Stemwede, Volksbank in Ostwestfalen eG aus Bielefeld sowie GuS glass + safety GmbH & Co. KG aus Lübbecke.

„Die Ergebnisse sind beeindruckend“, resümiert Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung, und freut sich über den Erfolg: „In diesem Projekt gibt es nur Gewinner: Für die Auszubildenden bietet es eine besondere Gelegenheit, eigene Ideen zu entwickeln und selbstorganisiert auszuarbeiten. Wie stolz sie – zu Recht – auf ihre Ergebnisse sind, ist bei den Präsentationen deutlich

spürbar. Und ihren Ausbildungsbetrieben entsteht der Vorteil, Digitalisierungsprozesse aus neuen Blickwinkeln heraus zu betrachten und anders zu denken. Daraus erklärt sich auch die große Beliebtheit des Projekts.“ Gemeinsam mit den IHK-Projektleitern Benjamin Schattenberg und Bodo Venker überreichte sie den Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine Auszeichnung für ihre Ideen.

Die nächste DiGiZUBI-Runde soll im Herbst dieses Jahres starten. Weitere Informationen zum Projekt sind auf der IHK-Internetseite zu finden unter:

www.ostwestfalen.ihk.de

oder gibt es bei:

Benjamin Schattenberg

Tel.: 0521 554-223

und

Bodo Venker

Tel. 0521 554-268

Die Teilnahme ist für IHK-Ausbildungsunternehmen kostenfrei. Aufgrund der begrenzten Anzahl der Plätze und der starken Nachfrage empfiehlt die IHK allen Interessenten, sich frühzeitig zu melden.

Alles Wichtige für die Ausbildung

IHK Ostwestfalen veröffentlicht neuen **Ausbilderguide**

Die IHK Ostwestfalen präsentiert ihren neuen **Ausbilderguide**, der Unternehmen in der Region als praktischer Leitfaden für eine erfolgreiche Ausbildung dient. Der umfassende Ratgeber liefert viele wichtige Informationen rund um die duale Berufsausbildung und bietet wertvolle Unterstützung bei der Planung und Umsetzung der Ausbildung im Betrieb.

„Mit unserem neuen **Ausbilderguide** möchten wir Unternehmen in Ostwestfalen einen praktischen und verlässlichen Leitfaden an die Hand geben“, erklärt Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung. „Die duale Ausbildung ist ein entscheidender Faktor für die Fachkräftesicherung in unserer Region. Deshalb ist es uns wichtig, den Ausbilderinnen und Ausbildern alles Wichtige an die Hand zu geben, damit sie ihre Auszubildenden bestmöglich begleiten und fördern können.“



Foto: IHK Ostwestfalen / Vanessa Hellmann

Präsentieren den neuen IHK-Ausbilderguide

Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung (rechts), Björn Huxoll, IHK-Referatsleiter Berufliche Ausbildung, und Elena Finke, IHK-Referatsleiterin Bildungsmarketing und Berufsorientierung.

Der Guide deckt ein breites Spektrum an Informationen ab. Von den rechtlichen Grundlagen der Ausbildung bis hin zu konkreten Tipps zur Ausbildungsplanung. Besonders hervorzuheben ist die detaillierte Erklärung

der **Ausbildungsvertragsgestaltung**, orientiert am **IHK-Online-Portal** für Ausbildungsbetriebe: dem „**ASTA-Infocenter**“. Zudem werden praxisnahe Themen wie **Ausbildungsnachweise**, **Arbeitszeitregelungen** und die **Ausbildungsvergütung** verständlich erklärt. Ein weiterer Schwerpunkt des **Ausbilderguides** ist die Vorstellung der Initiativen der **IHK Ostwestfalen**, die Unternehmen beim **Recruiting** von Auszubildenden helfen. Diese Initiativen bieten den Betrieben wertvolle Unterstützung, um qualifizierte Nachwuchskräfte zu gewinnen.

Zum neuen
Ausbilderguide
der **IHK Ostwestfalen** ▶



JETZT
mit Ihrer **ANZEIGE**
dabei sein!

**ALLE INFOS
UND PREISE:**



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

Gemeinsam Zukunft gestalten

IHK stellt **kostenfreie Werbemittel** für Ausbildungskampagne #könnenlernen bereit



Bild: DIHK

Unter dem Slogan „#könnenlernen – Ausbildung macht mehr aus uns“ bündeln die Industrie- und Handelskammern ihre Ausbildungsaktivitäten in einer bundesweiten Ausbildungskampagne. Ziel dieser bundesweiten Marketingoffensive ist es, für das Thema „Ausbildung“ zu begeistern.

Das Besondere an dieser Kampagne: Sie ist zum Mitmachen ausgelegt. IHK-Mitgliedsunternehmen können die Kampagne für ihr eigenes Azubi-Marketing nutzen. Hierfür gibt es ein kostenfreies Werbemittelpaket, das von den Betrieben verwendet werden kann. Denn insbesondere Ausbildungsbetriebe sind wichtige Multiplikatoren, um das Lebensgefühl Ausbildung zu transportieren.

NEUE MÖGLICHKEITEN ZUM MITMACHEN

Nun wird „#könnenlernen“ um zwei kostenfreie Angebote erweitert, von denen Unternehmen direkt profitieren können: ein Banner für das Firmengebäude und Material für eine Social Media-Kampagne.

DAS BANNER

IHK-Ausbildungsbetriebe haben die Gelegenheit, ein kostenloses Banner im Design der Ausbildungskampagne zu erhalten. Das Banner kann an der Fassade oder an einem Zaun befestigt werden – Unternehmen machen so auf ihre Ausbildungsangebote aufmerksam und stärken gleichzeitig ihr Image als attraktiver Arbeitgeber.

Das Banner hat die Standardmaße von 4 x 1 Meter (individuelle Anpassungen sind möglich) und bietet Platz für das Unternehmenslogo sowie einen QR-Code, der direkt zur Ausbildungs- oder Karriereseite führt. Die IHK Ostwestfalen übernimmt die kompletten Produktionskosten, die beteiligten Firmen stellen lediglich einen geeigneten Platz zur Verfügung.

Der Weg zum eigenen Banner ist kurz:

- Ausbildungsunternehmen melden sich bei der IHK Ostwestfalen.
- Die Firmen stellen ein hochauflösendes Logo – möglichst mit transparentem Hintergrund – sowie den QR-Code für ihre

Ausbildungs- oder Karriereseite zur Verfügung.

- Wichtig ist die Angabe, mit welchem Unternehmensnamen das Banner versehen werden soll (beispielsweise „XY GmbH“ statt des kompletten Handelsregister-Namens).
- Vor dem Druck erhalten die Betriebe den Entwurf zur finalen Freigabe.

DIE SOCIAL MEDIA-MITMACHAKTION

Das zweite kostenfreie Angebot setzt auf eine Social Media-Mitmachaktion. Ausbildungsunternehmen können öffentlichkeitswirksam die Übernahme von Auszubildenden als Fachkräfte feiern. Als Teil der bundesweiten IHK-Ausbildungskampagne soll im Frühjahr aus „Unternehmertum“ „ÜBERnehmertum“ und aus „Unternehmern“ „ÜBERnehmer“ werden. Unternehmer und Unternehmerinnen positionieren sich auf ihren eigenen Kanälen und denen ihres Unternehmens als „ÜBERnehmer“ und „ÜBERnehmerinnen“. Die Kampagne mit individualisierbaren Postings und Werbemitteln im Aktionsdesign startet ab Montag, 19. Mai, in der Zeit vor den Abschlussprüfungen, wenn viele Auszubildende die Übernahmegespräche mit ihren Ausbildern und Ausbilderinnen führen.

Mit dieser „Betriebs-Challenge“ wird die Unternehmenslandschaft zu einer „ÜBERnehmenslandschaft“ und setzt ein starkes Zeichen für die Duale Berufsausbildung sowie die Fachkräftesicherung in Deutschland.

Weitere Informationen zu beiden Aktionen gibt es bei:

Elena Finke, IHK

Tel.: 0521 554-134

E-Mail: e.finke@ostwestfalen.ihk.de

„Ausbildungs-Ass“ gesucht

15.000 Euro Preisgeld für die besten Ausbildungsbetriebe Deutschlands

Anders denken – ausgezeichnet ausbilden: Die Wirtschaftsjuvenen Deutschland (WJD) zeichnen 2025 erneut die innovativsten Ausbildungskonzepte mit dem „Ausbildungs-Ass“ aus. Ausbildungsbetriebe können sich bis **Montag, 30. Juni**, bewerben und sich dem deutschlandweiten Wettbewerb stellen. Die Teilnahme ist kostenlos.

Mit dem Ausbildungs-Ass wollen die WJD zusammen mit ihren Partnern das Engagement von Unternehmen und Initiativen würdigen, deren besonderes Augenmerk auf der Qualität von Ausbildungsaktivitäten liegt. Mit dem Preis soll der Stellenwert der Dualen Ausbildung verdeutlicht und die besten Beispiele bekannt gemacht werden, damit sie Anerkennung und Nachahmer findet.

Das Ausbildungs-Ass wird in drei Kategorien vergeben, an

- Unternehmen aus Industrie, Handel oder Dienstleistung,
 - Unternehmen des Handwerks
- und
- außer-, überbetriebliche oder schulische Ausbildungsinitiativen. Dazu zählen auch Innungen und Berufsschulen.

Teilnahmeberechtigt sind alle Unternehmen, die in die Handwerksrolle eingetragen, Mitglied einer IHK oder eines sonstigen Berufsverbandes sind,



Foto: WJD, Lukas Schramm

Rennen eröffnet Auch in diesem Jahr werden Preise für das beste Ausbildungskonzept vergeben. Das Foto zeigt die Trophäen aus 2024.

sowie Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Innungen. Darüber hinaus können in der Kategorie „außer-, überbetriebliche oder schulische Ausbildungsinitiativen“ Kooperationen und Initiativen auch außerhalb des engeren unternehmerischen Umfelds eingereicht werden, heißt es dazu bei den Wirtschaftsjuvenen.

Aus allen übermittelnden Bewerbungen wählt die Jury bis zu Top 25 Favoriten aus und lädt diese zur Preisverleihung nach Berlin ein. Diese wird voraussichtlich Anfang Dezember stattfinden.

Bereits zum 28. Mal verleiht die Junge deutsche Wirtschaft den Förderpreis „Ausbildungs-Ass“. Mit dem Preis ehren die Wirtschaftsjuvenen Deutschland zusammen mit den Junioren des Handwerks, der INTER Versicherungsgruppe sowie den Partnern „der Handel“ und das „handwerk magazin“ Unternehmen, Initiativen und Schulen für ihr besonderes Engagement in Sachen Ausbildung.

Weitere Informationen ▶



JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

**ALLE INFOS
UND PREISE:**



Persönlicher Kontakt zählt

Azubi-Speed-Dating am 17. Juni



Der absolute Klassiker im regionalen Ausbildungsmarketing ist das jährliche Azubi-Speed-Dating. Es wird gemeinsam von den regionalen Partnern im Ausbildungskonsens – Agenturen für Arbeit, Jobcenter, Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Stadt- und Kreisverwaltungen – ausgerichtet. In diesem Jahr startet das Azubi-Speed-Dating am **Dienstag, 17. Juni**, zeitgleich an fünf Standorten in Paderborn, Herford, Bielefeld, Minden und Herford. Interessierte Ausbildungsplatzsuchende

treffen so auf Unternehmen aus ihrer unmittelbaren Umgebung.

Beim Azubi-Speed-Dating steht der persönliche Kontakt im Fokus. Unternehmen und Ausbildungsplatzsuchende können sich in kurzen Zeitfenstern kennenlernen und gewinnen einen direkten ersten Eindruck voneinander. Der gegenseitige Austausch steht im Vordergrund, aber auch weitere konkrete Schritte können unmittelbar vereinbart werden. Darüber hinaus beraten die Berufsberaterinnen und -berater der Agentur für Arbeit zu allen freien Ausbildungsstellen im jeweiligen Kreis-/Stadtgebiet.

Selbstverständlich sind die Ausbildungsberaterinnen und -berater der Kammern für interessierte Ausbildungsplatzsuchende sowie Vertreterinnen und Vertreter der Unternehmen ebenfalls als Experten vor Ort. Alle Informationen zum Azubi-Speed-Dating und die Kontaktdaten der zuständigen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner sind auf der Berufs- wahlplattform Ausbildungschance-OWL, www.ausbildungschance-owl.de, abrufbar. IHK-Ausbildungsunternehmen werden mit allen Informationen zur Anmeldung Anfang Mai angeschrieben.

Direkter Draht in Unternehmen

Positives Feedback beim Erfahrungsaustausch „Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft“

Die IHK Ostwestfalen hat bei einem Erfahrungsaustausch ein positives Feedback zu ihrem Kooperationsprojekt mit Schulen und Betrieben zur Förderung der dualen Ausbildung erhalten. „Seit dem Beginn des Projektes im Jahr 2002 haben wir bisher 274 Kooperationen vermitteln können. Rein rechnerisch entsteht also eine neue IHK-

Kooperation pro Monat – Tendenz steigend!“, betont Ute Horstkötter-Starke, Geschäftsführerin Berufliche Bildung bei der IHK.

Sie freut sich, dass auch nach mehr als 20 Jahren die Nachfrage von Unternehmen und Schulen ungebrochen sei. „Die regionale Wirtschaft strengt vielschichtige Bemühungen an, Kontakte zu Schülerinnen und Schülern aufzubauen“, so Horstkötter-Starke weiter. Aber auch für Schulen seien die

IHK-Kooperationen wichtiges Element im berufsorientierenden Unterricht. „Viele Schulen haben daher Vereinbarungen mit mehreren Unternehmen parallel geschlossen.“

In der Veranstaltung zum Erfahrungsaustausch der Kooperationspartner ging es unter anderem um die Wirksamkeit von Berufsorientierungsmaßnahmen zwischen Schulen und Unternehmen, und wie diese Maßnahmen konkret umgesetzt

werden können. Christian Sommer, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Universität Paderborn, teilte seine Forschungsergebnisse mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Er verwies insbesondere auf die Wichtigkeit einer abgestimmten und aufeinander aufbauenden Berufsorientierung: „Beruflich gut orientierte Jugendliche bewerben sich aktiver und weisen ein geringeres Belastungsempfinden sowie eine höhere Zufriedenheit in der gewählten Ausbildung auf“, so Sommer. Einen hohen Stellenwert für die Berufsorientierung der Jugendlichen nehmen Betriebspraktika und andere Praxiserfahrungen wie Berufsfelderproben ein, „wenn sie schulisch gut vor- und nachbereitet sowie im Unternehmen begleitet werden“.

In einer Podiumsdiskussion mit Vertreterinnen und Vertretern von Schulen und Unternehmen wurden Gute-Praxis-Beispiele vorgestellt und erörtert: Die Profilschule Fürstenberg, eine Sekundarschule in Bad Wünnenberg, hat als wichtigen Bestandteil der Vereinbarungen mit ihren Kooperationsunternehmen die AG „freiwilliges Praktikum“ für ihre Schülerinnen und Schüler im Portfolio. Die Schüler können regionale Betriebe auswählen, in denen sie über einen längeren Zeitraum Ausbildungsberufe kennen lernen. Irmhild Jakobi-Reike, Schulleiterin der Profilschule Fürstenberg, erläutert das Ziel der AG: „Die Kern-DNA unserer Schule ist die Vorbereitung auf den Beruf, sodass unsere Schülerinnen und Schüler fundierte Entscheidungen treffen können. Hier ist das Projekt 'AG – freiwilliges Praktikum' ein wichtiger Bestandteil unseres Berufsorientierungskonzeptes.“ Und es ist erfolgreich.

Reinhard Piepenbrock, Geschäftsführer der PIETEC Feinwerktechnik GmbH & Co. KG aus Bad Wünnenberg und Kooperationsbetrieb der Schule, betont: „Das Ergebnis spricht für sich. Alle Ausbildungsplätze für dieses Jahr sind bereits seit Januar besetzt. Wir wecken mit dem Projekt das Bewusstsein für die Wertigkeit der dualen Ausbildung.“

Auch Hans-Werner Luckey, Geschäftsführer der Luckey GmbH, ebenfalls aus Bad Wünnenberg und Partnerbetrieb, ist begeistert von der AG und führt aus: „Die Kontinuität und



Foto: IHK Ostwestfalen / Heiko Stoll

Gaben Einblicke in lebendige IHK-Kooperationen zwischen Schulen und Unternehmen Irmhild Jakobi-Reike, Schulleiterin Profilschule Fürstenberg, Kornelia Kriemer-Wegener, Studien- und Berufswahlkoordinatorin an der Profilschule Fürstenberg, Christian Sommer, Universität Paderborn, Holger Dunker, Studien- und Berufswahlkoordinator an der Von-Zumbusch-Gesamtschule, Friedrich Schäfers, ehemaliger Lehrer und Initiator der Kooperationen, Reinhard Piepenbrock, Geschäftsführer PIETEC Feinwerktechnik GmbH & Co. KG, Monika Grundke, IHK-Projektleiterin „Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft“, Hans-Werner Luckey, Geschäftsführer Luckey GmbH, Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung, Elena Finke, IHK-Referatsleiterin Bildungsmarketing und Berufsorientierung, und Bodo Venker, IHK-Projektleiter „Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft“ (von links).

die Weiterentwicklung der ‚AG freiwilliges Praktikum‘ ist der Erfolg. Wir binden viele Mitarbeitende aus dem Unternehmen mit ein. Somit lernen die teilnehmenden Schülerinnen und Schüler das gesamte Unternehmen kennen.“ Die AG freiwilliges Praktikum trage daher doppelt Früchte: Sie fördere die Entwicklung der Schülerinnen und Schüler und trage gleichermaßen zur Stärkung des Mittelstandes im ländlichen Raum bei.

Im zweiten Praxisbeispiel ging es um die Auswertung und Planung von Berufsorientierungsmaßnahmen. Holger Dunker, Studien- und Berufswahlkoordinator an der Von-Zumbusch-Gesamtschule in Herzebrock-Clarholz, stellte den schulinternen Arbeitskreis „Schule-Wirtschaft“ vor und erläuterte die Vorteile der Initiative: „Unser Arbeitskreis ermöglicht es uns, in den direkten Austausch mit den Betrieben vor Ort zu gehen. So können sowohl die Gesamtschule als auch die teilnehmenden Betriebe gemeinsam zielgerichtete Lösungen für die Herausforderungen in der Berufsorientierung entwickeln.“

Im Anschluss nutzten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Erfahrungsaustauschs rege die Möglichkeit, sich zu Kooperationen zwischen Schulen und Betrieben sowie weiteren Themen der Berufsorientierung auszutauschen und sich zu vernetzen.

Die IHK unterstützt allgemeinbildende weiterführende Schulen und ausbildende Unternehmen bei dem Aufbau langfristiger Partnerschaften. Informationen zum Projekt „Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft“ erhalten Interessenten bei:

Monika Grundke

Tel.: 05251 1559-13

E-Mail: [m.grundke\(at\)ostwestfalen.ihk.de](mailto:m.grundke(at)ostwestfalen.ihk.de) und

Bodo Venker

Tel.: 0521 554-268

E-Mail: [b.venker\(at\)ostwestfalen.ihk.de](mailto:b.venker(at)ostwestfalen.ihk.de)

Mehr Informationen
auf der Website ▶



Fortbildung öffnet Türen

IHK Ostwestfalen ehrt **121 neue Industriemeisterinnen und -meister**



Foto: IHK Ostwestfalen / Tilo Sommer

Herausgehoben 121 neue Industriemeisterinnen und Industriemeister sind von der IHK Ostwestfalen geehrt worden. Den neun Prüfungsbesten gratulieren IHK-Referatsleiter Dietmar Niedziella (links), IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke (Dritte von rechts) und IHK-Geschäftsführerin Ute Horstkötter-Starke (rechts): Markus Salewski (hinten, von links), Felix Jakobskrüger, Christian Teckentrup, Lennard König, Benjamin Hosse sowie (vorne, von links) Kerstin Mittelteicher, Lynn Reinecke, Jana Bosse und Kevin Katenbring.

In einer Feierstunde der IHK haben die frisch gekürten Fach- und Industriemeisterinnen und Industriemeister der IHK in Herford ihre Urkunden erhalten. Von den 121 Industriemeisterinnen und Industriemeistern absolvierten 45 ihre Prüfung in der Fachrichtung Metall, 17 in Elektrotechnik, sechs in Mechatronik, drei in der Fachrichtung Kunststoff und Kautschuk, zwei in Printmedien sowie sechs in Papier- und Kunststoffverarbeitung. Bei den Fachmeistern sind

18 Logistikmeister, fünf Meister für Kraftverkehr und 19 Netzmeister geehrt worden. „Sie haben vor etwa drei Jahren die richtige Entscheidung getroffen“, betonte IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke mit Blick zurück auf den Beginn der mehrjährigen Fortbildung und richtete ihre Glückwünsche an die Absolventinnen und Absolventen: „Mit diesem Abschluss und Ihrer Berufserfahrung stehen Ihnen die Türen für Ihre weitere Karriere offen. Sie sind eine begehrte Fachkraft auf dem Arbeitsmarkt.“

Gerade in diesen herausfordernden Zeiten leiste die berufliche Aus- und Weiterbildung einen unverzichtbaren Beitrag zur Fachkräftesicherung. „Gemäß dem Deutschen Qualifikationsrahmen hat Ihr Abschluss die gleiche Wertigkeit wie ein Bachelorabschluss einer Hochschule“, unterstrich auch Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung. „Verbunden mit Ihrer Berufserfahrung sind Sie bestens vorbereitet auf Ihre berufliche Zukunft.“

Als jeweils Prüfungsbeste der Fachrichtungen erhielten Lynn Reinecke (Metall), Markus Salewski (Elektrotechnik), Felix Jakobskrüger (Kunststoff und Kautschuk), Jana Bosse (Papier- und Kunststoffverarbeitung), Benjamin Hosse (Printmedien), Kerstin Mittelteicher (Logistik), Christian Teckentrup (Mechatronik), Kevin Katenbring (Kraftverkehr) und Lennard König (Netzmeister Fachrichtung Strom) eine besondere Auszeichnung.

Zur Bildergalerie
der Ehrung im
IHK-Blog ▶



Schneller zum Ziel

Neue Anmeldezeiträume für **Abschlussprüfungen**

Seit 2025 erfolgt die Anmeldung zu den IHK-Prüfungen ausschließlich digital über das Online-Portal der IHK unter: www.ostwestfalen.ihk.de/bildung-online. Im Zuge dieser Umstellung hat die IHK Ostwestfalen die Anmeldezeiträume für alle IHK-Ausbildungsberufe vereinheitlicht und somit vereinfacht.

Ausbildungsbetriebe können ihre Auszubildenden künftig für alle Berufe gleichzeitig zur Prüfung anmelden.

Die neuen Anmeldezeiträume sind wie folgt:

- Herbst-/Winterprüfung:

01.05. bis 01.06.

- Frühjahrs-/Sommerprüfung:

01.10. bis 01.11.

Die IHK Ostwestfalen wird den Ausbildungsunternehmen rechtzeitig die Anmeldeaufrufe für die anzumeldenden Auszubildenden zukommen lassen.

KURZ VORGESTELLT

Stanz- und Umformmechaniker/-in



Foto: Brigitte/stock.adobe.com

Sie überwachen und optimieren Fertigungsprozesse und übernehmen Reparatur- und Wartungsaufgaben. Anhand technischer Unterlagen und Betriebsanleitungen informieren sie sich über ihren Bearbeitungsauftrag und sorgen dafür, dass genügend Material sowie die erforderlichen Werkzeuge bereitgestellt werden. Die meist CNC-gesteuerten Produktionsanlagen programmieren sie und richten sie entsprechend der Vorgaben ein. Nach ersten Testläufen prüfen sie das Ergebnis, justieren gegebenenfalls nach und starten die Produktionsreihe. Sie überwachen den Produktionsprozess und das Produktionsergebnis und stellen die einwandfreie Qualität der gefertigten Erzeugnisse sicher. Bei Störungen im Fertigungsablauf identifizieren sie die Fehlerquelle, beheben sie und dokumentieren die Ergebnisse.

Die erst seit 2013 etablierte und damit noch relativ junge, dreijährige Ausbildung zum/zur Stanz- und Umformmechaniker/-in trägt dem Bedarf Rechnung, Fachkräfte zur Programmierung von Stanz- und Umformanlagen sowie der Prozesssteuerung zu entwickeln.

Was machen Stanz- und Umformmechaniker/-innen genau?

Stanz- und Umformmechaniker/-innen stellen Bauteile aus Blechen und Drähten her, richten die dazu erforderlichen Maschinen und Anlagen ein und steuern den Materialfluss.

Die Arbeitsgebiete des/der Stanz- und Umformmechanikers/-in liegen in Serienproduktionslinien der Industrie sowie bei Unternehmen, in denen Präzisionsstanz- und Biegeteile sowie Produkte in der Folgeverbundtechnik hergestellt werden, das heißt mit einer Fertigungstechnologie, die in einem Werkzeug verschiedene Prozessschritte vereint. Das ist bei Stanz-, Biege-, Zieh- und Prägeoperationen der Fall.

Attila Sepsi, IHK

IT MADE IN GERMANY - GEMEINSAM FÜR DEN DEUTSCHEN MITTELSTAND

Die WORTMANN AG ist einer der größten unabhängigen IT-Hersteller Europas – mit Sitz, Produktion und Support in Deutschland. TERRA steht für zuverlässige Hardware mit exzellentem Service, optimiert für Windows 11 Pro – ideal für modernes, sicheres und leistungsstarkes Arbeiten.

Mit Microsoft 365 profitieren Sie zusätzlich von smarter Teamarbeit, flexiblen Tools und sicherem Cloud-Zugriff – perfekt abgestimmt auf unsere TERRA Geräte.

www.wortmann.de

 Microsoft 365



Händler
finden



terra 
IT. MADE IN GERMANY.

Starke IT.
Starke Partner.
Starke Zukunft.

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

Fit in die Ausbildung

Der gute Ton am Telefon – Telefontraining für Auszubildende

Bielefeld | 23.06.2025
Edith Plegge 195,- €

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“

Bielefeld | 03.06.2025
Edith Plegge 20,- €

Prüfungslehrgänge

Geprüfte/-r Aus- und Weiterbildungs- pädagoge/-in

Online | 01.07.2025 – 13.11.2026
Referententeam 3.590,- €

Geprüfte/-r Betriebswirt/-in – Master Professional in Business Management

Online | 02.06.2025 – 27.11.2026
Referententeam 4.490,- €

Geprüfte/-r Industriemeister/-in – Fachrichtung Chemie – Hybridunterricht in Vollzeit

Bielefeld | 18.08.2025 – 30.04.2026
Referententeam 4.890,- €

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Metall – Vollzeit

Bielefeld | 18.08.2025 – 30.04.2026
Referententeam 4.890,- €

Geprüfte/-r Technische/-r Fachwirt/-in

Bielefeld | 09.09.2025 – 29.04.2027
Referententeam 4.500,- €

Geprüfte/-r Wirtschaftsfachwirt/-in – Blended Learning

Bielefeld | 09.09.2025 – 13.04.2027
Referententeam 3.490,- €

Seminare

50% Mehrwert durch Prozessoptimierung erzielen – Lean Six Sigma ermöglicht dies

Bielefeld | 16.06.2025 – 30.09.2025
Susanne Krüger 1.770,- €

Aus dem Team in die Führungs- verantwortung: Mitarbeiter/-innen werden Vorgesetzte

Paderborn | 25.06.2025 – 26.06.2025
Marion Recknagel 680,- €

CO₂-Bilanzierung und Berichtspflichten – Grundlagen und Best Practices für nachhaltiges Wirtschaften

Bielefeld | 14.07.2025
Prof. Dr. Manfred Sietz 295,- €

Das Internet als effektives Tool bei der Exportkontrolle – Von den Sanktionslisten bis zur Codierung in der ATLAS- Ausfuhranmeldung

Bielefeld | 13.06.2025
Frank-Markus Laufert 295,- €

Die vier Grundsäulen erfolgreicher Führung

Minden | 09.07.2025
Dr. Julia Pönighaus 295,- €

Fit für das nächste Kundengespräch – Die Basics

Bielefeld | 06.06.2025
Herbert Abben 295,- €

Generation Z verstehen und motivieren: Erfolgsstrategien für modernes Leadership

Bielefeld | 04.06.2025
Carsten Möhrke 295,- €

Indexmiete für Mietwohnungen: Betriebswirtschaftlich Alternativlos

Bielefeld | 20.06.2025
Bernd Lemke 295,- €

KI-Grundlagen: Kompetenznachweis gemäß Art. 4 KI-Verordnung (EU AI Act)

Bielefeld | 07.06.2025
Thorsten Ising 295,- €

KI-Grundlagen: Kompetenznachweis gemäß Art. 4 KI-Verordnung (EU AI Act)

Minden | 08.07.2025
Thorsten Ising 295,- €

Kundenorientierte Kommunikation

Bielefeld | 05.06.2025 – 06.06.2025
Dr. Susanne Watzke-Otte 590,- €

Profi-Wissen Excel – Aufbauseminar

Bielefeld | 23.06.2025 – 24.06.2025
Marie-Luise Pietruska 590,- €

Prompt Engineering Masterclass: Textgenerierung mit KI

Bielefeld | 04.06.2025 – 18.06.2025
Thorsten Ising 950,- €

QM-Optimierung durch integrierte Managementsysteme

Bielefeld | 01.08.2025 – 09.08.2025
Irina Sudermann 1.180,- €

Wer besser wirkt, kommt besser an

Minden | 13.06.2025
Martina Rosemeier 295,- €

Zeitgemäße Korrespondenz im Büro

Paderborn | 02.07.2025
Bettina Jungblut 295,- €

Webinare

20-Stunden-Paket für Immobilien- makler 2025

Online | 08.07.2025 – 18.12.2025
Tanja Nettekoven 870,- €

Access Aufbauseminar

Online | 07.07.2025 – 08.07.2025
Marie-Luise Pietruska 590,- €

Agile Selbstorganisation im Berufsalltag: Weniger Stress, mehr Produktivität mit Outlook & Co.

Online | 04.06.2025
Claudia Geldszus 295,- €

CustomGPTs: Eigene KI-Assistenten für wiederkehrende Aufgaben erstellen und effektiv einsetzen

Online | 16.06.2025 – 07.07.2025
Thorsten Ising 295,- €

Digitaler Vorsprung: KI-Tools zur Optimierung von Standardaufgaben in Marketing und Kommunikation

Online | 03.06.2025
Thorsten Ising 295,- €

IHK Online Essential Training | „Generative KI: Nutzung, Implementierung & Zukunftsperspektiven“

Online | 02.06.2025 – 07.07.2025
Referententeam 1.250,- €

IHK Online Sprint „Nachhaltigkeitsberichtserstattung“

Online | 10.06.2025 – 24.06.2025
Referententeam 289,- €

IHK Online Sprint | „Deepfakes und KI-Manipulationen als Gefahr für Wirtschaft und Unternehmen“

Online | 02.06.2025 – 05.06.2025
Referententeam 420,- €

IHK Online Sprint | EU KI-Verordnung verstehen und anwenden

Online | 23.06.2025 – 25.06.2025
Referententeam 860,- €

Incoterms® 2020 – Online-Training

Online | 23.06.2025
Bernhard Morawetz 180,- €

Kompaktwissen ChatGPT & Co.: Generative KI verstehen und im Unternehmen anwenden

Online | 02.07.2025
Thorsten Ising 295,- €

Kompaktwissen Excel – Grundlagenseminar

Online | 02.07.2025 – 03.07.2025
Damian Gorzkulla 580,- €

Mitarbeitermotivation & Change-Management im Umweltbereich

Online | 22.07.2025
Alina Klaas 180,- €

Präferenzkalkulation für Praktiker/-innen – Online-Training

Online | 25.06.2025
Matthias Wenning 180,- €

Rechtliche Grundlagen im Immobilienbereich: Wohnungseigentumsgesetz – WEG

Online | 08.07.2025 – 10.07.2025
Tanja Nettekoven 295,- €

Wie finde ich das richtige ERP-System für mein Entsorgungsunternehmen?

Online | 03.06.2025
Alina Klaas 180,- €

Zollanmeldungen mit IAA Plus erstellen – Online-Training

Online | 03.06.2025
Kristin Scholand 295,- €

Zollrecht kompakt – Kompaktes Zollwissen für Einsteiger und Umsteiger an einem Tag

Online | 01.07.2025
Stefan Schuchardt 295,- €

Zolltechnische Abwicklung von Importgeschäften – Online-Training

Online | 03.07.2025
Stefan Schuchardt 180,- €

Zertifikatslehrgänge

CSR-Manager(in) (IHK)

Minden | 23.06.2025 – 04.07.2025
Andreas Bauschke 1.640,- €

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten

Bielefeld | 29.08.2025 – 25.10.2025
Referententeam 1.770,- €

Immobilienmakler/-in (IHK)

Online | 07.07.2025 – 01.08.2025
Referententeam 1.390,- €

KI-Manager/-in (IHK)

Online | 19.08.2025 – 27.11.2025
Referententeam 2.590,- €

Online-Zertifikatslehrgang Agiler Coach (IHK)

Online | 21.08.2025 – 06.11.2025
Horst Pütz 2.670,- €

SEO-/SEA-Manager/-in (IHK)

Bielefeld | 02.06.2025 – 06.06.2025
Daniel Gremm 1.850,- €

Vertriebsmanager/-in (IHK)

Bielefeld | 29.07.2025 – 03.09.2025
Klaus-Dieter Holzhüter,
Britta Leineweber 2.150,- €

Digitale/-r Innovations- und Produktmanager/-in (IHK)

Online | 18.08.2025 – 09.10.2025
Referententeam 2.390,- €

Fachkraft für 3D-Drucktechnologien (IHK)

Online | 02.09.2025 – 30.10.2025
Tobias Teufel,
Paul Bocioneck 3.200,- €

Fachkraft für nachhaltiges Prozessmanagement (IHK)

Bielefeld | 07.07.2025 – 11.07.2025
Andreas Bauschke 1.590,- €

Lieferantenauditor/-in (IHK)

Bielefeld | 02.06.2025 – 06.06.2025
Andreas Bauschke 1.590,- €

Qualitätsmanagementbeauftragte/-r (IHK)

Bielefeld | 01.09.2025 – 30.10.2025
Susanne Krüger 1.490,- €

58 Amtliche Bekanntmachungen

Amtliche Gebühren

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld hat gem. § 4 Abs. 2 Nr. 2 Gesetz zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 701-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) geändert worden ist in ihrer Sitzung am 10.03.2025 folgende Änderungen des Gebührentarifs beschlossen:

- V.** 3.2 Unterrichtsgebühr für das Bewachungspersonal
472,00 Euro (alt 628,00 Euro)
3.3 Ergänzende Unterrichtsgebühr
429,00 Euro (alt 576,00 Euro)

Die Änderungen treten am 01.04.2025 in Kraft.

Bielefeld, 10.03.2025

Jörn Wahl-Schwentker
Präsident

Petra Pigerl-Radtke
Hauptgeschäftsführerin

Genehmigt: Düsseldorf, 18.03.2025

215/2025-0000710

215/2025-0000385

**Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz
und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen**

i.A. Claudia Münster

Ausgefertigt: 20.03.2025

Jörn Wahl-Schwentker
Präsident

Petra Pigerl-Radtke
Hauptgeschäftsführerin

Schiedsgerichtsordnung der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld hat gem. § 4 Abs. 2 Nr. 2 Gesetz zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 701-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) geändert worden ist in ihrer Sitzung am 10.03.2025 folgende Schiedsgerichtsordnung beschlossen:

Präambel

Die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (IHK) ist gesetzliches Mitglied in der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK). Die DIHK hat einen Schiedsgerichtshof (SGH) errichtet und bietet zur verbindlichen Entscheidung von Wirtschaftsstreitigkeiten eine eigene Schiedsgerichtsordnung (SGH-Schiedsregeln) an. Daher verweist die IHK auf die SGH-Schiedsregeln mit folgender Maßgabe:

§ 1 Anwendungsbereich

Diese Schiedsgerichtsordnung findet Anwendung, wenn die Vertragsparteien eine Schiedsvereinbarung getroffen haben, die auf das Schiedsgericht oder die Schiedsgerichtsordnung der IHK Bezug nimmt.

§ 2 Verweisung an den SGH

Haben die Vertragsparteien eine Schiedsvereinbarung getroffen, die auf die Schiedsgerichtsordnung der IHK Bezug nimmt, so finden die Schiedsregeln des Schiedsgerichtshofs bei der Deutschen Industrie- und Handelskammer (SGH) nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen Anwendung. Das Verfahren wird durch den SGH administriert.

§ 3 Schiedsort und Verhandlungen

- (1) Abweichend von § 16 der SGH-Schiedsregeln ist der Schiedsort Bielefeld, sofern die Parteien nichts anderes vereinbart haben.
- (2) Die Parteien können für Verhandlungen im Rahmen des Schiedsverfahrens Räumlichkeiten in der IHK anmieten, sofern diese verfügbar sind.

§ 4 Kommunikation

- (1) Diese Schiedsgerichtsordnung verpflichtet die Parteien zur Nutzung der Verfahrensmanagementplattform des SGH. Schriftsätze und Erklärungen sind von den Parteien ausschließlich über die digitale Verfahrensmanagementplattform einzureichen.
- (2) Die Parteien und ihre Prozessbevollmächtigten sorgen für die Einhaltung der Technikvorgaben des SGH.

§ 5 Benennung von Schiedsrichtern durch den Präsidenten der IHK Ostwestfalen

Schiedsrichter werden in den in § 9 und § 13 Abs. 1 der SGH-Schiedsregeln genannten Fällen nicht vom SGH, sondern vom Präsidenten der IHK benannt; dabei kann der Präsident beim SGH Vorschläge zur Benennung von Schiedsrichtern einholen.

§ 6 Haftungsausschluss

Für sämtliche Handlungen oder Unterlassungen im Zusammenhang mit dem Schiedsverfahren ist die Haftung der IHK, ihrer Organe und Mitarbeiter ausgeschlossen, soweit sie nicht eine vorsätzliche oder grob fahrlässige Pflichtverletzung begehen.

§ 7 Inkrafttreten

Diese Regelung tritt am Tag nach der Veröffentlichung in der Ostwestfälischen Wirtschaft in Kraft. Damit tritt die Schiedsgerichtsordnung vom 04.06.2018 außer Kraft.

Bielefeld, 10.03.2025

Jörn Wahl-Schwentker
Präsident

Petra Pigerl-Radtke
Hauptgeschäftsführerin

Ausbildungsregelung für die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Büromanagement/ zum Fachpraktiker für Büromanagement

Die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 27. März 2025 als zuständige Stelle nach § 9 (BBiG) sowie nach § 66 Abs. 1 BBiG in Verbindung mit § 79 Abs. 4 BBiG in der Fassung vom 04. Mai 2020 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 16 des Gesetzes vom 28. März 2021 (BGBl. I S. 591), in der Fassung der Bekanntmachung vom 16. September 2021, für die Berufsausbildung von behinderten Menschen nachstehende Ausbildungsregelung.

§ 1 Ausbildungsberuf

Die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Büromanagement/zum Fachpraktiker für Büromanagement erfolgt nach dieser Ausbildungsregelung.

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 SGB IX.

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

§ 4 Ausbildungsstätten

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich anerkannten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

- (1) Behinderte Menschen dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten anerkannten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.
- (2) Neben den in § 27 BBiG/§ 21 HwO festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von behinderten Menschen gerecht werden.
- (3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilderschlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzuwenden.

§ 6 Eignung der Ausbilderinnen/Ausbilder

- (1) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmalig tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufsspezifischen fachlichen und berufspädagogischen Eignung (AEVO u. a.) eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.

- (2) Anforderungsprofil

Ausbilderinnen/Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken:

- Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis
- Psychologie
- Pädagogik, Didaktik
- Rehabilitationskunde
- Interdisziplinäre Projektarbeit
- Arbeitskunde/Arbeitspädagogik
- Recht
- Medizin

Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.

- (3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.
- (4) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG/§ 42r HwO bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen.

Die Anforderungen an Ausbilderinnen/Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt, wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

- (1) Findet die Ausbildung in einer Einrichtung statt, sollen mindestens zwölf Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem anerkannten Ausbildungsbetrieb/mehreren anerkannten Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.
- (2) Inhalte der Ausbildung nach § 66 BBiG, die in der entsprechenden Ausbildung nach § 4 BBiG in Form überbetrieblicher Ausbildung vermittelt werden, sind auch bei einer Ausbildung nach § 66 BBiG überbetrieblich zu vermitteln.
- (3) Eine Abweichung der Dauer der Erfüllung der betrieblichen Ausbildung ist nicht durch die Teilnahme an überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahmen zu ersetzen und nur in besonderen Einzelfällen zulässig, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

- (4) Die Berufsausbildung gliedert sich in

1. Pflichtqualifikationseinheiten gemäß § 8 Absatz 2 Abschnitt A,
2. Zwei im Ausbildungsvertrag festzulegende Wahlqualifikationseinheiten der Auswahlliste gemäß § 8 Absatz 2 Abschnitt B,
3. Integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten gemäß § 8 Absatz 2 Abschnitt C.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

- (1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage) aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit).

Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende Organisation der Ausbildung ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung der Auszubildenden oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.

- (2) Die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Büromanagement/zum Fachpraktiker für Büromanagement gliedert sich wie folgt (Ausbildungsberufsbild):

Abschnitt A

Gemeinsame berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Pflichtqualifikationen:

- 1 Büroprozesse:

- 1.1 Informationsbeschaffung und -aufbereitung,
- 1.2 computergestützte Informationsbearbeitung,
- 1.3 bürowirtschaftliche Abläufe,
- 1.4 Koordinations- und Organisationsaufgaben;

- 2 Geschäftsprozesse:

- 2.1 Kommunikation mit Kunden,
- 2.2 Auftragsbearbeitung und -nachbereitung,
- 2.3 Beschaffung von Material und externen Dienstleistungen,
- 2.4 Unterstützung bei personalbezogenen Aufgaben,
- 2.5 kaufmännische Steuerung.

Abschnitt B

Weitere berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in zwei Wahlqualifikationen:

- 1 Auftragsbearbeitung:

- 1.1 Auftragsinitiierung,
- 1.2 Auftragsabwicklung,
- 1.3 Auftragsabschluss,
- 1.4 Auftragsnachbereitung;

- 2 kaufmännische Steuerung und Kontrolle:

- 2.1 Finanzbuchhaltung,
- 2.2 Kosten-und-Leistungsrechnung,
- 2.3 Controlling;

- 3 kaufmännische Abläufe in kleinen und mittleren Unternehmen:

- 3.1 laufende Buchführung,
- 3.2 Entgeltabrechnung,
- 3.3 betriebliche Kalkulation,
- 3.4 betriebliche Auswertungen;

- 4 Beschaffungs- und Logistikprozesse:

- 4.1 Bedarfsermittlung,
- 4.2 operativer Einkaufsprozess,
- 4.3 strategischer Einkaufsprozess,
- 4.4 Lagerwirtschaft;

- 5 Marketing und Vertrieb:

- 5.1 Marketing,

60 Amtliche Bekanntmachungen

- 5.2 Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen,
- 5.3 Kundenbindung und Kundenbetreuung;
- 6 Unterstützung in der Personalwirtschaft:
 - 6.1 Personalsachbearbeitung,
 - 6.2 Personalbeschaffung und -entwicklung;
- 7 Assistenz- und Sekretariatsaufgaben:
 - 7.1 Sekretariatsführung,
 - 7.2 Terminkoordination und Korrespondenzbearbeitung,
 - 7.3 Organisation von Reisen und Veranstaltungen;
- 8 Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungsorganisation:
 - 8.1 Öffentlichkeitsarbeit,
 - 8.2 Veranstaltungsmanagement;
- 9 Verwaltung und Recht:
 - 9.1 Kunden- und Bürgerorientierung,
 - 9.2 Rechtsanwendung,
 - 9.3 Verwaltungshandeln;
- 10 öffentliche Finanzwirtschaft:
 - 10.1 Finanzwesen,
 - 10.2 Haushalts- und Kassenwesen.

Abschnitt C

Gemeinsame integrative Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

- 1. Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht,
- 2. Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit,
- 3. Umweltschutz und Nachhaltigkeit,
- 4. Digitalisierte Arbeitswelt,
- 5. Produkt- und Dienstleistungsangebot,
- 6. qualitätsorientiertes Handeln in Prozessen,
- 7. Information, Kommunikation, Kooperation:
 - 7.1 Informationsbeschaffung und Umgang mit Informationen,
 - 7.2 Kommunikation,
 - 7.3 Kooperation und Teamarbeit.

§ 9 Zielsetzung und Durchführung der Berufsausbildung

- (1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Absatz 3 des BBiG befähigt werden, die selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt.
Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 10 und 11 nachzuweisen.

- (2) Die Auszubildenden haben spätestens zu Beginn der Ausbildung auf der Grundlage des Ausbildungsrahmenplans für jeden Auszubildenden und für jede Auszubildende einen Ausbildungsplan zu erstellen.

- (3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen.

Die Auszubildende/Der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere/Art und Schwere ihrer/seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Teil 1 der Gestreckten Abschlussprüfung

- (1) Die Abschlussprüfung besteht aus den beiden zeitlich auseinanderfallenden Teilen 1 und 2. Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen,

ob der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin nachweisen, dass er/sie die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen.

Dabei sollen Qualifikationen, die bereits Gegenstand von Teil 1 waren, in Teil 2 nur soweit einbezogen werden, als es für die Festlegung der Berufsbefähigung erforderlich ist.

- (2) Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses wird Teil 1 mit 25 Prozent, Teil 2 mit 75 Prozent gewichtet.
- (3) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung soll zur Mitte des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.
- (4) Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich
 - 1. auf die in der Anlage der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung für die ersten 15 Monate genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
 - 2. auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelndem Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (5) Teil 1 der Abschlussprüfung findet im Prüfungsbereich „Informationstechnisches Büromanagement“ statt.
- (6) Für den Prüfungsbereich „Informationstechnisches Büromanagement“ bestehen folgende Vorgaben:
 - 1. der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin soll nachweisen, dass er/sie in der Lage ist, im Rahmen eines ganzheitlichen Arbeitsauftrages Büro- und Beschaffungsprozesse zu organisieren und kundenorientiert zu bearbeiten; dabei soll er/sie nachweisen, dass er/sie unter Anwendung von Textverarbeitungs- und Tabellenkalkulationsprogrammen recherchieren, dokumentieren und kalkulieren kann;
 - 2. der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin soll berufstypische Aufgaben schriftlich computergestützt bearbeiten;
 - 3. die Prüfungszeit beträgt 120 Minuten.

§ 11 Teil 2 der Gestreckten Abschlussprüfung

- (1) Teil 2 der Abschlussprüfung soll am Ende der Berufsausbildung stattfinden.
- (2) Der Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung erstreckt sich
 - 1. auf die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach der Anlage der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung sowie
 - 2. auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelndem Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Teil 2 der Abschlussprüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:
 - 1. Kundenbeziehungsprozesse,
 - 2. Fachaufgabe in der Wahlqualifikation,
 - 3. Wirtschafts- und Sozialkunde.
- (4) Für den Prüfungsbereich „Kundenbeziehungsprozesse“ bestehen folgende Vorgaben:
 - 1. der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin soll nachweisen, dass er/sie in der Lage ist, komplexe Arbeitsaufträge handlungsorientiert zu bearbeiten; dabei soll er/sie zeigen, dass er/sie Aufträge kundenorientiert abwickeln, personalbezogene Aufgaben wahrnehmen und Instrumente der kaufmännischen Steuerung fallbezogen einsetzen kann;
 - 2. der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten;
 - 3. die Prüfungszeit beträgt 150 Minuten.
- (5) Für den Prüfungsbereich „Fachaufgabe in der Wahlqualifikation“ bestehen folgende Vorgaben:
 - 1. der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin soll nachweisen, dass er/sie in der Lage ist,
 - a) berufstypische Aufgabenstellungen zu erfassen, Probleme und Vorgehensweisen zur Lösung zu erörtern,

- b) kunden- und serviceorientiert zu handeln,
- c) betriebspraktische Aufgaben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge zu planen und durchzuführen sowie Kommunikations- und Kooperationsbedingungen zu berücksichtigen;

2. mit dem Prüfungsteilnehmer/der Prüfungsteilnehmerin soll ein fallbezogenes Fachgespräch durchgeführt werden, für das folgende Vorgaben bestehen:

- a) Grundlage für das fallbezogene Fachgespräch ist eine der festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung, die der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin festlegt,
- b) bewertet werden die Leistungen, die der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin im fallbezogenen Fachgespräch zeigt,
- c) das Fachgespräch soll höchstens 20 Minuten dauern und
- d) das Fachgespräch wird mit einer Darstellung von Aufgabe und Lösungsweg durch den Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin eingeleitet;

3. zur Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin

- a) für eine der beiden festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung einen höchstens dreiseitigen Report über die Durchführung einer betrieblichen Fachaufgabe erstellen oder
- b) eine von zwei praxisbezogenen Fachaufgaben, die ihm vom Prüfungsausschuss zur Wahl gestellt werden, bearbeiten und Lösungswege entwickeln; Grundlage für die Fachaufgaben ist eine der festgelegten Wahlqualifikationen nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung, die der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin mit Antrag zur Prüfungszulassung zu bestimmen hat.

Der Ausbildungsbetrieb teilt der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld mit der Anmeldung zur Prüfung mit, welche Variante nach Satz 1 Nummer 3 und welche Wahlqualifikation gewählt wird. Wird die Variante nach Satz 1 Nummer 3 Buchstabe a gewählt, hat der Auszubildende zu bestätigen, dass die Fachaufgabe vom Prüfungsteilnehmer/von der Prüfungsteilnehmerin eigenständig im Betrieb durchgeführt worden ist. Der Report ist dem Prüfungsausschuss spätestens am ersten Tag von Teil 2 der Abschlussprüfung zuzuleiten. Er wird nicht bewertet. Ausgehend von der Fachaufgabe und dem dazu erstellten Report entwickelt der Prüfungsausschuss für die zugrunde liegende Wahlqualifikation das fallbezogene Fachgespräch so, dass die in Satz 1 Nummer 1 genannten Vorgaben nachgewiesen werden können. Wird die Variante nach Satz 1 Nummer 3 Buchstabe b gewählt, ist dem Prüfling eine Vorbereitungszeit von 20 Minuten einzuräumen. Ausgehend von der Fachaufgabe, die der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin gewählt hat, entwickelt der Prüfungsausschuss für die zugrunde liegende Wahlqualifikation das fallbezogene Fachgespräch so, dass die in Satz 1 Nummer 1 genannten Vorgaben nachgewiesen werden können.

(6) Für den Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ bestehen folgende Vorgaben:

- 1. der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin soll nachweisen, dass er/sie in der Lage ist, allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darzustellen und zu beurteilen;
- 2. der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin soll fallbezogene Aufgaben schriftlich bearbeiten;
- 3. die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 12 Gewichtsungsregelung

Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

- 1. Prüfungsbereich Informationstechnisches Büromanagement 25 Prozent,

- 2. Prüfungsbereich Kundenbeziehungsprozesse 30 Prozent,
- 3. Prüfungsbereich Fachaufgabe in der Wahlqualifikation 35 Prozent,
- 4. Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde 10 Prozent.

§ 13 Bestehensregelung

(1) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Leistungen wie folgt bewertet worden sind:

- 1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“,
- 2. im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“,
- 3. in mindestens zwei Prüfungsbereichen von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“ und
- 4. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 der Abschlussprüfung mit „ungenügend“.

(2) Auf Antrag des Prüfungsteilnehmers/der Prüfungsteilnehmerin ist die Prüfung in einem der Prüfungsbereiche „Kundenbeziehungsprozesse“ oder „Wirtschafts- und Sozialkunde“ durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn

- 1. der Prüfungsbereich schlechter als „ausreichend“ bewertet worden ist und
- 2. die mündliche Ergänzungsprüfung für das Bestehen der Abschlussprüfung den Ausschlag geben kann.

Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis von 2:1 zu gewichten.

§ 14 Zusatzqualifikation

- (1) Als Zusatzqualifikation kann eine im Rahmen der Berufsausbildung nicht festgelegte Wahlqualifikation nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung vermittelt werden.
- (2) Für die Vermittlung der Zusatzqualifikation gilt die zeitliche Gliederung der Anlage Abschnitt B der Büromanagementfachpraktiker-Ausbildungsregelung entsprechend.

§ 15 Prüfung der Zusatzqualifikation

- (1) Die Zusatzqualifikation wird im Rahmen von Teil 2 der Abschlussprüfung gesondert geprüft, wenn bei der Anmeldung zur Abschlussprüfung mitgeteilt wird, dass diese Prüfung durchgeführt werden soll und glaubhaft gemacht wird, dass die erforderlichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt worden sind.
- (2) Für die Prüfung der Zusatzqualifikation gilt § 11 Absatz 5 entsprechend.
- (3) Die Prüfung der Zusatzqualifikation ist bestanden, wenn sie mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden ist.

§ 16 Übergang

Ein Übergang von einer Berufsausbildung nach dieser Ausbildungsregelung in eine entsprechende Ausbildung nach § 4 BBiG/§ 25 HwO ist von der/dem Auszubildenden und der/dem Auszubildenden kontinuierlich zu prüfen.

§ 17 Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Regelung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung in der Zeitschrift „Ostwestfälische Wirtschaft“ in Kraft. Gleichzeitig tritt die Ausbildungsregelung „Fachpraktiker für Bürokommunikation/Fachpraktikerin für Bürokommunikation“ vom 28. Mai 2013 außer Kraft.

Bielefeld, 27. März 2025

Industrie- und Handelskammer

Ostwestfalen zu Bielefeld

Jörn Wahl-Schwentker
Präsident

Petra Pigerl-Radtke
Hauptgeschäftsführerin

Dienstleistung Outsourcing



Foto: Foto: jirsak/stock.adobe.com

NRW Dienstleistung: Realer Umsatzanstieg von 1,3 Prozent in 2024

Der reale Dienstleistungs-Umsatz lag 12,1 Prozent über dem Vor-Corona-Jahr 2019.

Wie Information und Technik Nordrhein-Westfalen als Statistisches Landesamt mitteilt, ist nach vorläufigen Ergebnissen im Jahr 2024 der reale Umsatz in der Dienstleistung – also unter Berücksichtigung der Preisentwicklung – um 1,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen; nominal betrug der Umsatzanstieg 3,9 Prozent. Verglichen mit dem Jahr 2019 stieg der reale Umsatz um 12,1 Prozent. Die Beschäftigung sank im Vergleich zum Jahr 2023 um 0,6 Prozent. Im Vergleich zum Jahr 2019 stieg die Beschäftigung um 2,0 Prozent.

Der saisonbereinigte Dienstleistungsproduktionsindex legte im Jahreschnitt um 0,9 Prozent zum Vorjahr zu. Im Vergleich zu 2019 stieg er um 11,7 Prozent.

Stärkster realer Umsatzanstieg in der Informations- und Kommunikationsbranche – Verkehr und Lagerei verzeichneten ein Minus

Die stärksten realen Umsatzzuwächse verzeichneten – verglichen mit 2023 – die Informations- und Kommunikationsbranche sowie die Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen mit jeweils 2,8 Prozent. Der Bereich Grundstücks- und Wohnungswesen stieg im Vergleich zum Vorjahr um 2,1 Prozent. Auch die Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen legte leicht zu (0,7 Prozent). Nur der Bereich Verkehr und Lagerei konstatierte 2024 einen Umsatzrückgang von 1,7 Prozent.

Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen mit nominal stärkstem Anstieg

Nominal stieg der Umsatz in allen Wirtschaftsabschnitten. Den stärksten Anstieg gab es bei der Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen

Dienstleistungen (5,7 Prozent); hierzu zählen u. a. Architekten und niedergelassene Ärzte. Der geringste Anstieg wurde mit 2,1 Prozent im Bereich Verkehr und Lagerei erzielt.

Entwicklung der Beschäftigtenzahlen schwankt je nach Bereich

Der Beschäftigungsindex sank bei der Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen um 1,9 Prozent verglichen mit dem Vorjahr. Ebenso ging die Beschäftigung im Bereich Verkehr und Lagerei zurück (–0,7 Prozent). Im Wirtschaftsabschnitt Information und Kommunikation (0,1 Prozent), Grundstücks- und Wohnungswesen (0,2 Prozent) und der Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (1,0 Prozent) stieg der Beschäftigungsindex.

Den ganzen Artikel können
Sie hier nachlesen ►



Quelle: Landesbetrieb IT.NRW

Seit vielen Jahren an Bord – DENIOS ehrt seine Jubilare

Feierstunde fürs Jubiläums-Quartett: Bei DENIOS in Bad Oeynhausen sind **vier Mitarbeiter** geehrt worden, die schon lange für das Unternehmen aktiv sind.

Michael Boldt hält dem Unternehmen seit 25 Jahren die Treue. er begann als Industriemeister für den Bereich Lufttechnik. Seit Jahren ist er für die Leitung der Lackierung zuständig, außerdem leistet er als verantwortlicher Meister in der Endmontage hervorragende Arbeit.

Oliver Hagemann blickt auf sein 30-jähriges Jubiläum zurück: In den vergangenen drei Jahrzehnten hat er nicht nur den Wandel der Technologie miterlebt – er hat auch aktiv dazu beigetragen, dass das Unternehmen in der Lage ist, moderne und effiziente Lösungen anzubieten.

Ebenfalls seit 30 Jahren arbeitet **Oliver Tacke** für DENIOS. Er stieg in den Vertriebsinnendienst ein und sammelte dort seine ersten Erfahrungen, bevor er nach einigen Jahren in den Außendienst wechselte. Inzwischen ist er ein wichtiger Kontakt zu den internationalen Standorten.

Noch einmal fünf Jahre mehr kann **Ralf Gaus** für sich verbuchen, sein 35-jähriges Jubiläum wurde gefeiert. Er hat das von ihm betreute Sortiment stetig erweitern können und damit auch seinen Beitrag zu wirtschaftlich guten Zahlen geleistet.

Firmengründer und Managing Director **Helmut Dennig** hat alle vier Mitarbeiter in einer Feierstunde geehrt: „Ich sage ganz herzlich Danke für Ihre Treue und freue mich, wenn unser **gemeinsamer Weg** auch in den kommenden Jahren so erfolgreich weitergeht.“

Weitere Informationen unter:
www.denios.de



Foto: Denios

Strahlende Jubilare: Dominik und Helmut Dennig gratulieren ihren Mitarbeitern Oliver Tacke, Ralf Gaus, Michael Boldt und Oliver Hagemann (v. l. n. r.)



WIR SCHÜTZEN MENSCH UND UMWELT



DENIOS

Drekopf Aktenvernichtung: Jetzt mit neuem Online-Container-Shop

**AKTENBEHÄLTER
ONLINE-SHOP**

www.drekopf-aktenvernichtung.de

AKTEN-BEHÄLTER

415 Liter Alubehälter
MAßE: BREITE 108 CM, TIEFE 71 CM, HÖHE 86 CM
MIT 4 GEGENROLLEN ZUR LEICHTEN VERBRINGUNG VOR ORT
DECKEL MIT EINWURFSCHLITZ
SCHLOSS FÜR CA. 60 AKTENORDNER AUSREICHEND
SCHUTZKLASSEN & SICHERHEITSTUFEN SK2-P3 SK3-P4

240 Liter Alubehälter
MAßE: BREITE 68 CM, TIEFE 50 CM, HÖHE 101 CM
MIT 2 ROLLEN ZUR LEICHTEN VERBRINGUNG VOR ORT
DECKEL MIT EINWURFSCHLITZ
SCHLOSS FÜR CA. 30 AKTENORDNER AUSREICHEND
SCHUTZKLASSEN & SICHERHEITSTUFEN SK2-P3 SK3-P4

660 Liter Umleerbehälter
MAßE: BREITE 140 CM, TIEFE 76 CM, HÖHE 124 CM
MIT 4 GEGENROLLEN ZUR LEICHTEN VERBRINGUNG VOR ORT
DECKEL OHNE EINWURFSCHLITZ
2 SCHLOSSER FÜR CA. 95 AKTENORDNER AUSREICHEND
SCHUTZKLASSEN & SICHERHEITSTUFEN SK2-P3 SK3-P4

www.drekopf-aktenvernichtung.de

Quellen: Drekopf

Die Drekopf Aktenvernichtung setzt auf höchste Sicherheitsstandards und bietet Unternehmen ab sofort noch mehr Flexibilität: Mit dem neuen **Online-Container-Shop** können Kunden jetzt schnell und unkompliziert Sicherheitsbehälter für die gesetzeskonforme Akten- und Datenvernichtung bestellen.

Ob kleine Büros oder große Unternehmen – der Shop bietet eine breite Auswahl an Containern in verschiedenen Größen und Ausführungen. Alle Behälter sind abschließbar und ermöglichen eine

sichere Zwischenlagerung vertraulicher Dokumente bis zur Vernichtung.

Drekopf setzt auf mechanische Zerkleinerung in hochmodernen Anlagen. Papierdokumente und Datenträger werden in kleinste Teile geschreddert, sodass eine Rekonstruktion nahezu unmöglich ist. Nach jeder Vernichtung erhalten Kunden ein Vernichtungszertifikat als Nachweis für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften.

Eine **professionelle Aktenvernichtung** ist unerlässlich für den Schutz vertraulicher

Daten. Mit Drekopf setzen Unternehmen auf einen **erfahrenen Partner**, der **höchste Sicherheitsstandards mit Umweltschutz** vereint und **eine einfache, zuverlässige Lösung** für die gesetzeskonforme Akten- und Datenvernichtung bietet.

Mit dem neuen Online-Shop macht Drekopf die sichere Aktenvernichtung noch einfacher und flexibler.

Jetzt informieren und bestellen!

Weitere Informationen unter:
www.drekopf-aktenvernichtung.de



Sicherheits-LKW zur Abholung
Ihrer vertraulichen Unterlagen



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

DREKOPF Recyclingzentrum Bünde GmbH
Tiesloh 1 • 33739 Bielefeld/ Jöllenbeck
Tel.: 05223/1771-0 • Fax: 05223/1771-17
buende@drekopf.de



Erfolgreich durch Aus- und Weiterbildung in der digitalen Ära

Die digitale Transformation stellt Unternehmen vor große Herausforderungen und bietet immense Chancen. Sie verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch die Interaktion mit Kunden und Partnern.

Ein wesentlicher Bestandteil der modernen Arbeitswelt ist die professionelle Erstausbildung und kontinuierliche Weiterbildung. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Mitarbeitenden über die erforderlichen methodischen, sozialen, persönlichen und fachlichen Kompetenzen verfügen. Schulungen und Zertifizierungen sind entscheidend, um die IT-Kompetenzen zu erweitern und auf neue Aufgaben vorbereitet zu sein.

Das Trainingscenter der Siemens Energy in Paderborn bietet interessierten Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen, die diesen

Anforderungen gerecht werden, um den Herausforderungen der digitalen Transformation erfolgreich zu begegnen.

Mit einer unternehmenseigenen Berufsschule, dem ATIW-Berufskolleg, stehen umfassende Bildungsangebote zur Verfügung. Ein fester Ansprechpartner unterstützt während der gesamten Zeit bei allen Anliegen. Berater im Trainingscenter Paderborn helfen bei der Auswahl geeigneter Seminare und gestalten bedarfsgerecht zeitnahe Lösungen. Im Rahmen der Erstausbildung wird durch eine Organisation im Jahresrhythmus eine Planungssicherheit erzeugt.

Im engen Austausch zwischen Ansprechpartnern des Trainingscenters und Kunden werden Lernende individuell begleitet, um den Lernprozess individuell zu unterstützen.



Foto: Siemens Energy

Siemens Energy Trainingscenter Paderborn

Technologiepark 10 • 33100 Paderborn
Telefon: 05251 5323465



Mehr Informationen unter:

se.atiw.de

Stellen Sie sich vor, Sie hätten einen Bildungspartner, der Ihnen Zeit spart

Wieso nur vorstellen?

Jeden Tag arbeiten wir an der Transformation der Energiewirtschaft. Dabei sind Mitarbeitende der Schlüssel und bringen Veränderungen voran. Erfahren Sie mehr über unsere Angebote, gemeinsam Top-Talente auszubilden. Siemens Energy Trainingscenter Paderborn, Technologiepark 10, 33100 Paderborn, Telefon: 05251 – 5323465

LET'S MAKE TOMORROW DIFFERENT TODAY

KI POW3RCLOUD – Die Business Cloud „Made in Germany“



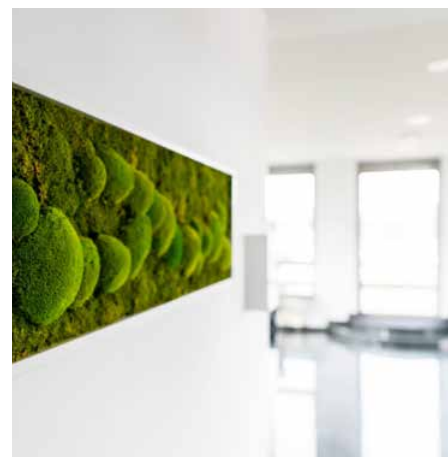
In einer Zeit, in der Flexibilität, Skalierbarkeit und Sicherheit die tragenden Säulen moderner IT-Infrastrukturen darstellen, bietet die KI POW3RCLOUD eine ganzheitliche Lösung- mit einem Rechenzentrum in Frankfurt- für Unternehmen mit höchsten Anforderungen an Performance und Datenschutz. Entwickelt vor allem auf aktuellen IBM Power Systemen, aber auch x86 Systemen, bietet die private Enterprise Cloud die Möglichkeit, ihre IT-Infrastruktur zukunftssicher, skalierbar und dabei hochverfügbar zu gestalten – ohne dabei

auf die notwendige Sicherheit und Compliance zu verzichten.

Eine moderne Cloud-Strategie erfordert mehr als nur Technologie – sie braucht Struktur, Kontrolle und den richtigen Partner. Die KI POW3RCLOUD schafft eine stabile Verbindung zwischen lokaler IT und Cloud-Umgebung, wodurch ein flexibles und dennoch sicheres IT-Wachstum möglich wird. Unternehmen profitieren dabei von einem umfassenden Managed Service-Angebot der KI Systemgefährten, welches das Hosting, Backup, Storage und Security umfasst.

Das Sorglospaket für den Mittelstand

Die KI POW3RCLOUD vereint dabei höchste Sicherheitsstandards mit maximaler Ausfallsicherheit. Für Unternehmen bietet sich damit eine wirtschaftliche und administrative Alternative zum Eigenbetrieb, die zugleich Skalierbarkeit, Effizienz und Support gewährleistet. Die Cloud-Lösung kann sowohl als Ergänzung, aber auch als Erweiterung der bestehenden IT-Infrastruktur dienen. Unternehmen können komplexe



Fotos: ki-gmbh

Workloads effizient absichern und zugleich Disaster-Recovery-as-a-Service nutzen – ideal für kritische Anwendungen wie ERP- oder CRM-Systeme. Sie reduziert Komplexität, erhöht Sicherheit und schafft Raum für Innovation und Wachstum.

Weitere Informationen:

www.ki-gmbh.de

IT- INFRASTRUKTUR ERP CLOUD

**WEIL VERTRAUEN NICHT IN DER LUFT LIEGT,
SONDERN IN UNSERER CLOUD.**

www.ki-gmbh.de



JobTicket als Erfolgsmodell im Hochstift: Über 100 Unternehmen bereits dabei

In den Kreisen Paderborn und Höxter nutzen über 100 Unternehmen das JobTicket als Benefit und ermöglichen mehr als 3.000 Beschäftigten eine kostengünstige und umweltfreundliche Mobilität. Dank eines steuerfreien Arbeitgeberzuschusses sparen Mitarbeitende mindestens 30 Prozent auf ein reguläres Abo.

Firmen wie die ORDIX AG oder die Gebrüder Becker GmbH setzen das JobTicket erfolgreich zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung ein: „Es entlastet die Umwelt und unsere Kolleginnen und Kollegen haben einen stressfreien Arbeitsweg. Zudem können sie auch in ihrer Freizeit jederzeit mit dem Ticket in Bus oder Bahn einsteigen“, sagt Wolfgang Kögler (ORDIX). Melanie Merle (Gebrüder Becker) erklärt: „Insbesondere unsere Auszubildenden, die oft noch keinen Führerschein oder Auto besitzen, erfahren so eine zusätzliche Wertschätzung und einen konkreten Mehrwert.“



Foto: "fahr mit"

Seit zwei Jahren JobTicket-Partner: ORDIX und die VPH, hier vertreten durch Wolfgang Kögler (Vorstandsvorsitzender, Mitte) und Nadine Eggers (Personalverwaltung, rechts im Bild) von ORDIX sowie Anna Wedegärtner (JobTicket-Vertrieb, Verbundgesellschaft Paderborn/Höxter, links im Bild)

Zur Wahl stehen das bundesweit gültige Deutschland-JobTicket (max. 40,60€, schon ab 1 Person im Unternehmen) und das regionale JobTicket Westfalen bspw. für das Stadtgebiet Paderborn (max. 23,90€, inkl. kostenfreier

Mitnahmemöglichkeit von 4 Personen ab 19 Uhr bzw. ganztags samstags und sonntags).

Weitere Informationen unter:

fahr-mit.de/JobTicket

oder unter 05251 29 30 40 35

JETZT

mit Ihrer ANZEIGE
dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



HEIKO BICK
AKTENVERNICHTUNG

HEIKO BICK Aktenvernichtung GmbH & Co. KG | Hakenbusch 7 | 49078 Osnabrück
Telefon: 0541 2007790 | Telefax: 0541 20077922 | bick@aktenvernichtung-bick.de

www.aktenvernichtung-bick.de

Mit Sicherheit für Sie da!

Experimentieren und Mitmachen beim Tag der offenen Tür an der Hochschule Bielefeld (HSBI)

Wie können Fische unter Wasser auf- und abtauchen? Und wie wird Sonnenlicht in elektrische Energie umgewandelt? Diesen und vielen weiteren Fragen kann man beim Tag der offenen Tür an der Hochschule Bielefeld (HSBI) am Samstag, 24. Mai, von 11 bis 16 Uhr auf den Grund gehen.

Der Tag der offenen Tür richtet sich nicht nur an Studieninteressierte: Alle, die einen spannenden Tag an der HSBI verbringen möchten, sind herzlich willkommen. Die Fachbereiche Gestaltung, Campus Minden, Ingenieurwissenschaften und Mathematik, Wirtschaft, Sozialwesen und Gesundheit, die Bibliothek und die Verwaltung beteiligen sich am Programm.

Im gesamten Gebäude sind Mitmachaktionen und Stände zu finden, an denen man einiges ausprobieren und entdecken kann: Wo kann man schon gegen einen Roboter beim „heißen Draht“ antreten, einen Einblick bekommen, wie ein Flipper funktioniert oder wie man einer Maschine beibringt, riesige Seifenblasen zu machen?



HSBI

Über das Weiterbildungsangebot an der HSBI (berufsbegleitende Masterstudiengänge und ein-semesterige Zertifikate) informieren Fachberater:innen aus den Fachbereichen.

Das gesamte Programm ist zu finden unter www.hsbi.de/offenetuer

Tipp: Am besten vorher schon Programmpunkte raussuchen!

Das Gebäude ist barrierefrei. Für das leibliche Wohl ist gesorgt.

Samstag, 24. Mai 2025, 11 bis 16 Uhr

Hochschule Bielefeld (HSBI)

Interaktion 133619 Bielefeld

Stadtbahnlinie 4,

Haltestelle Wellensiek.

PKW parken in der Tiefgarage unter dem Gebäude

Weitere Informationen unter:

www.hsbi.de

HSBI

Hochschule
Bielefeld
University of
Applied Sciences
and Arts

Weiterbildung



Die HSBI bietet berufsbegleitende Studiengänge und Zertifikate an, die sich gut mit einer Berufstätigkeit in Vollzeit kombinieren lassen.

Berufsbegleitende Masterstudiengänge

- Angewandte Automatisierung
- Betriebliches Bildungsmanagement
- Digitale Technologien
- Erweiterte Pflegeexpertise – Advanced Nursing Practice
- General Management (MBA)
- Management für Ingenieur- und Naturwissenschaften (MBA)
- Wirtschaftsingenieurwesen

Zertifikate

- Compliance Manager Digitalisierung und Recht
- Digitalisierung im Gesundheitsbereich
- Doing International Business
- Handlungsfelder beruflichen Bildungspersonals im Gesundheitswesen
- Internationales Projektmanagement
- Schulmanagement und Schulentwicklung
- Virtuelle Realität in der gesundheitsberuflichen Bildung

hsbi.de

PLATZ für Ihre ANZEIGE!

ALLE
INFOS
UND
PREISE:



Digital Management Solutions – Studium in Herford mal anders



Studium mal anders denken! DiMS Digital Management Solutions ist ein neuartiger hybrider Studiengang der **Technischen Hochschule OWL am Lernort in Herford**, der durch hohe Praxisnähe und Projektorientierung gekennzeichnet ist. Der Studiengang bietet Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit die immensen Potentiale der Digitalisierung gezielt und nachhaltig für den eigenen Betrieb zu nutzen. Unsere Angebote sprechen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an, die den nächsten Karriereschritt gehen wollen, um zukünftig Schlüsselpositionen im Unternehmen zu bekleiden. Ob junge oder altgediente Fachkräfte und Mitarbeiter, entscheiden ist der Wille und das Interesse zur Zusatzqualifikation im Bereich der Digitalisierung. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bleiben dem Unternehmen erhalten und bekommen gleichzeitig die Chance, ihre Kompetenzen um zukunftsrelevante Kenntnisse und Fähigkeiten (z. B. Softwareentwicklung, agiles Projektmanagement, Trends der Zukunft) zu erweitern. Möglich wird das durch planbare eintägige Präsenzveranstaltungen, die durch digitale Einheiten, **Projektarbeiten und Selbststudium** ergänzt werden, sowie die durchgehende Live-Übertragung der Präsenzlehre. Selbstverständlich wird Digitalisierung auch im Lehrkonzept unseres Studiengangs großgeschrieben. Digitalisierung in der Ausbildung ermöglicht ein neues Verständnis von Praxisnähe. Wir sind der Überzeugung, dass die Zukunftsfähigkeit der regionalen Wirtschaft nur dann gesichert werden kann, wenn Menschen mit unterschiedlichen beruflichen und familiären Hintergründen in der Hochschulbildung mitbedacht werden. Digitalisierung schafft die



Fotos: TH OWL

Prof. Dr. Muhamed Kudic Professur für Intrapreneurship und Digitale Transformation, Technische Hochschule Ostwestfalen-Lippe

notwendigen Instrumente für diverses Lernen und nur aus dieser Diversität kann die digitale Transformation auch in den kleinsten Betrieben bewältigt werden. Am Ende des berufsbegleitenden Digitalisierungsstudiengangs bringen die Bachelor of Science B.Sc. Absolventinnen und Absolventen neue Impulse in ihren Betrieb ein und unterstützen bei der Bewältigung akuter Digitalisierungsherausforderungen – eine echte Win-Win Situation für die Arbeitgeber und Arbeitnehmerseite.

Weitere Informationen unter:
www.th-owl.de/eecs

Digital denken. Zukunft pushen.

Egal ob direkt nach der Schule, mitten im Job oder mit Familie – bei DiMS zählt dein Mindset, nicht dein Lebenslauf.

In einem offenen, praxisnahen Umfeld lernst du, digitale Prozesse zu verstehen, Innovationen voranzutreiben und Unternehmen in die Zukunft zu führen.

Deine Karriere? Vielseitig und voller Möglichkeiten – ob als Projektleiter:in, Digitalisierungsmanager:in oder Tech-Scout. Die Digitalisierung verändert alles – und du gestaltest sie mit.

Bachelor of Science

6 Semester

flexibles Studienmodell

interdisziplinär

praxisnah

exzellente Karrierechancen

DiMS studieren am Bildungscampus Herford

Mary-Sommerville-Boulevard 4
32049 Herford



Jetzt scannen & mehr erfahren!

Ansprechpartnerin

Milla Lifke
T 05261 7025334
M dims@th-owl.de

Ein Studiengang der
Technischen Hochschule
Ostwestfalen-Lippe



Vollmachten und Testamente bei Unternehmern

Wichtige Gründe, aktiv zu werden und Vorkehrungen für sich und das Unternehmen zu treffen

Wussten Sie, dass rund 90 Prozent der Erwachsenen in Deutschland keine Vorgesorgevollmacht und etwa 70 Prozent keine Patientenverfügung haben, nur 35 Prozent verfassten bisher ein Testament. Welche Folgen kann das für Sie, Ihre Familie, Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeitenden bedeuten?

Ein Beispiel eines Einzelunternehmers: Der Unternehmer liegt seit einiger Zeit im Koma. Wenige Wochen später stirbt er. Während der Zeit im Koma beginnen die Probleme: Wer ist jetzt für unternehmerische Entscheidungen zuständig? Wer organisiert das Personal? Wer kauft Material ein? Nach dem Tod werden die Probleme noch größer: Er hinterlässt seine Frau und zwei Kinder – es gibt kein Testament. Was viele nicht wissen: Bei einem Einzelunternehmen geht dieses auf alle Erben gemeinsam über und diese bilden eine Erbengemeinschaft. Das bedeutet, dass keine der Personen der Erbengemeinschaft eine Entscheidung allein treffen kann. Das betrifft auch die Ehefrau. Bei minderjährigen Kindern schaltet sich zudem das Familiengericht ein.

Diese Probleme sind kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland oft zwar oft bewusst, werden aber vom betrieblichen Alltag überlagert. Einfache Lösungen werden hinausgeschoben, obwohl folgende Schwierigkeiten vermeidbar sind:

- Staatliche Betreuung wegen fehlender Vertretung nach außen
- Liquiditätsgefahr wegen laufender Kosten
- „Quasi“-Stilllegung wegen unerwarteter Unternehmensnachfolge
- Ungewollte Vollhaftung, da Erben in Rechtsposition des Erblassers eintreten
- Zerschlagungsgefahr wegen Erbengemeinschaft und Pflichtteilsrechten
- Familiengericht bestimmt bei minderjährigen Erben mit

Unternehmervollmacht und Unternehmer-testament sind elementare Vorkehrungen unabhängig von der gewählten Rechtsform und für alle Unternehmer unabdingbar.



Treffen Sie im eigenen Interesse rechtzeitig Schutzmaßnahmen für Notfälle, beruflich wie privat.

Weitere Informationen unter:
www.c-vm.com



Nießbrauchdepot.

Vermögensübergang intelligent planen.

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT

Frank Otte ist für Sie da: Welle 15 | 33602 Bielefeld | Mehr Informationen unter www.c-vm.com



Breite Nutzungsvielfalt in der Seidensticker Halle

Die Sport- und Mehrzweckhalle im Herzen von Bielefeld ist eine wahre Verwandlungskünstlerin. Auf der „sportlichen“ Seite ist die Seidensticker Halle Ort für Unterricht, Training sowie regionale und (inter-)nationale Wettkämpfe in diversen Sportarten. Im Eventbereich sind hier Comedy- und Showgrößen regelmäßig und gern zu Gast.

Ein ganz besonderes Highlight in jedem Jahr ist das **BIELEFELDER OKTOBERFEST**, das am **24. & 25.10.2025** bereits zum 26sten Mal in der Seidensticker Halle stattfindet. Bis zu 3.500 Festgäste feiern am Freitag und Samstag Abend die größte Wiesn-Gaudi Ostwestfalen-Lippes. Fröhlich, bayerisch, gesellig – das **BIELEFELDER OKTOBERFEST** lockt Freundeskreise und Vereine aus ganz OWL. Auch regionalen Unternehmen bieten sich hier beste Möglichkeiten für Mitarbeiterfeiern und Incentives, vom 8er Tisch bis zur großen Kollegengruppe. Die Münchner Zwietracht, im Jahr 2023

als Künstler des Jahres in der Sparte Live-Kult-Act ausgezeichnet, bringt alle aktuellen Wiesn-Hits vom Münchener Oktoberfest direkt nach Bielefeld. Natürlich hält Festwirt Christian Nahmmacher mit seinem Team auch das entsprechende gastronomische Angebot bereit.

Als gern gesehene Gäste sind schon im Mai die Comedians Chris Tall und Atze Schröder in der Seidensticker Halle zu Gast. Im Herbst 2025 machen Philipp Fleiter, einer der erfolgreichsten Podcaster Deutschlands, Mario Barth, Kerstin Ott und die Electro-Pioniere Kraftwerk im Rahmen ihrer aktuellen Tournée Station. Und natürlich dürfen sich die Fans auch auf wunderbare Highlights im Jahr 2026 freuen, vom Sportevent über



Stadthalle Bielefeld Betriebs GmbH

die Pferdegala Cavalluna mit neuem Programm bis zu tollen Konzerten und Shows.

Weitere Infos:

**[www.stadthalle-bielefeld.de/
fuer-besucher/veranstaltungen](http://www.stadthalle-bielefeld.de/fuer-besucher/veranstaltungen)**

www.bielefelder-oktoberfest.de



Schlüsselfertiger Gewerbebau von Wegener



- maßgeschneidert
- kostengünstig
- termingerecht



- Lager- und Produktionshallen
- Fachmärkte u. Einkaufszentren
- Büro und Verwaltungsgebäude
- landwirtschaftliche Gebäude

www.wegener.de



TERRA CLOUD – Die deutsche Business Cloud

Seit nun mehr als 10 Jahren betreibt die TERRA CLOUD, eine Tochter der WORTMANN AG, am Standort Hüllhorst ein Rechenzentrum. Zwei weitere in Düsseldorf und in Seuzach (Schweiz) sind dazu gekommen und stellen aktuell für über 85.000 Businesskunden Leistungen zur Verfügung.

Wir bieten Ihnen alles, was Sie benötigen, um Ihr individuelles Business-Modell aus der Cloud zu planen und umzusetzen.

Spezialisiert auf Infrastructure as a Service und Software as a Service, bietet es Unternehmen die Möglichkeit, die gesamte IT-Infrastruktur inklusive der Geschäftslösungen aus einer Hand zu erhalten.

Dieser ganzheitliche Ansatz spart Zeit, Ressourcen und sorgt für eine reibungslose Integration Ihrer Geschäftsanwendungen – perfekt für Unternehmen, die nach skalierbaren, fairen und zuverlässigen IT-Infrastrukturlösungen aus Deutschland suchen. Virtualisierte Server sind in ihrer Leistung frei wählbar und bieten damit eine maximale Flexibilität. Vergleichbar mit einem Hardware Server fallen die Kosten geringer aus. Die Infrastruktur der TERRA CLOUD



Wortmann AG

stellt die Server hochverfügbar bereit und übernimmt das vollständige Management. Sicherheitsmaßnahmen nach dem ISO27001 Standard bieten Ihren Daten gesonderten Schutz in der TERRA CLOUD. Alle Leistungen werden nach unserem Always-Private-Cloud Ansatz zur Verfügung gestellt. Dies beinhaltet den Einsatz von Securepoint Firewall VMs, die Ihre Cloud-Umgebungen vor Bedrohungen wie Malware und Eindringungsversuchen schützen. Mit der TERRA CLOUD haben Sie nicht nur Zugriff auf hochwertige Cloud-Services, sondern auch auf erstklassigen Support.

Während die TERRA CLOUD für den Betrieb Ihrer Cloud-Infrastruktur verantwortlich ist, behalten Sie die vollständige Kontrolle über die Erstellung und Ausführung von Anwendungen.

Das verschafft Ihnen Zeit sich um Ihr Kerngeschäft zu kümmern – wir übernehmen die Verantwortung für Ihre IT.

Weitere Informationen unter:

www.terracloud.de

Mail: cloud@wortmann.de

Telefon: +49 5744 944-188



**Technologiezentrum
Lichtenau**
Das Zentrum für Zukunftsenergien

**BÜRO- &
VERANSTALTUNGSRÄUME**

GÜNSTIG MIETEN

MIT ERNEUERBAREN ENERGIEN

WWW.TZ-LICHTENAU.DE

Mit IHRER ANZEIGE zum ERFOLG!

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:

TERRA CLOUD

IT-LÖSUNGEN - AUS EINER HAND

DIE CHANNEL CLOUD

Das Thema Sicherheit wird bei uns großgeschrieben, deshalb setzen wir auf unsere **Always-private-Strategie**. Jede Infrastruktur beinhaltet eine Firewall, so dass ein privates Kundennetzwerk inklusive VLAN und IP zugrunde liegt.

H

Housing

HOUSING

Die hochverfügbare Infrastruktur der TERRA CLOUD bietet Ihren Servern einen sicheren Standort.

Ho

Hosting

HOSTING

Erhalten Sie Ihre individuellen dedizierten Hardware Server mit gewünschter Konfiguration für maximale Individualität.

I

IaaS

IAAS

Mit unseren hochverfügbaren Cloud-Servern erhalten Sie skalierbare Rechenleistung in Form virtueller Maschinen, mit denen Sie Ihre virtuelle Infrastruktur aufbauen können.



Managed IaaS

MANAGED IAAS

Sie erhalten von uns Ihre dedizierte Umgebung inklusive des gesamten Managements und des automatisierten Deployment auf Virtualisierungsebene.

B

Backup

BACKUP

Wissen, wo Ihre Daten liegen. Professionelles und automatisiertes Backup aus der TERRA CLOUD in Hüllhorst.



Sicheres Netzwerk

FWAAS

Ihre Firewall ist als monatliche Leistung virtuell oder als Hardware Appliance erhältlich.

Erfahren Sie mehr zur TERRA CLOUD

Telefon: +49 5744.944 188 | E-Mail: cloud@wortmann.de
www.wortmann.de | www.terracloud.de

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

Agentur-Partnerschaften: Mehr als nur Outsourcing

In einer dynamischen Geschäftswelt, in der sich Anforderungen und Märkte stetig verändern, gewinnen flexible Partnerstrukturen zunehmend an Bedeutung. Agenturen wie amm unterstützen Unternehmen dabei, nicht nur Aufgaben auszulagern, sondern echte Innovations- und Wachstumstreiber zu etablieren. Statt starrer Inhouse-Modelle setzen wir auf skalierbare Lösungen, die sich den individuellen Bedürfnissen und aktuellen Herausforderungen unserer Kunden anpassen.

Unser Team aus Entwicklern, Designern, Content-Spezialisten, Fotografen und

Marketingexperten steht dabei nicht nur als Dienstleister bereit, sondern agiert als strategischer Partner auf Augenhöhe. Ob kurzfristige Projektspitzen, langfristige Kampagnen oder punktuelle Spezialaufgaben: Unternehmen profitieren von einem flexiblen Zugriff auf spezialisierte Kompetenzen, ohne ihre internen Strukturen zu belasten oder hohe Fixkosten zu verursachen.

Durch die Zusammenarbeit mit amm bleiben Unternehmen agil und innovationsfähig. Wir bringen frische Impulse, aktuelle Technologietrends und bewährte Best Practices ein, die oft außerhalb des

Blickfelds interner Teams liegen. So entstehen kreative, effiziente Lösungen, die echten Mehrwert schaffen.

Mit amm entscheiden sich Unternehmen bewusst für eine Partnerschaft, die auf Vertrauen, Qualität und dem gemeinsamen Ziel basiert, nachhaltigen Erfolg zu gestalten. Während sich unsere Kunden auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, sorgen wir für die notwendige Dynamik und Expertise im Hintergrund – individuell, verlässlich und immer am Puls der Zeit.

Mehr Infos unter:

www.amm-lemgo.de

Zusammen

Ideens**amm**ler
Geschichtens**amm**ler
Webpro**amm**ierer
Progr**amm**ierer
Bilds**amm**ler
Films**amm**ler
Zus**amm**enspiel

Print & Digital
Foto & Video
Magazine



amm

Die Werbeagentur in Lemgo.

amm-lemgo.de

Cloud-Lösungen: Verbesserte Cybersecurity und Unabhängigkeit durch deutsche Rechenzentren

In einer zunehmend digitalisierten Welt stehen Unternehmen vor der Herausforderung, ihre IT-Infrastrukturen sicher und flexibel zu gestalten. Insbesondere der Schutz vor Cyberangriffen und die Einhaltung strenger Datenschutzbestimmungen sind zentrale Themen. Eine Cloud-Lösung, die auf ein deutsches Rechenzentrum setzt, bietet gleich mehrere Vorteile: sie optimiert die **Cybersecurity-Versicherung** und löst die **Abhängigkeit von US-Anbietern**.

Optimierte Cybersecurity und geringere Versicherungsprämien

Moderne Cloud-Infrastrukturen bieten fortschrittliche Sicherheitslösungen wie **Next Generation Firewalls**, **SIEM** und kontinuierliche **Überwachung**, die den Schutz vor Cyberangriffen maximieren. Diese robusten Sicherheitsmaßnahmen sorgen nicht nur für eine hohe Datensicherheit, sondern können

auch zu **niedrigeren Cybersecurity-Versicherungsprämien** führen. Versicherer bevorzugen Cloud-Lösungen, die mit den neuesten Standards und Best Practices konform sind, da diese Risiken effektiv minimieren und den Schutz von Unternehmensdaten gewährleisten.

Unabhängigkeit von US-Anbietern durch deutsche Rechenzentren

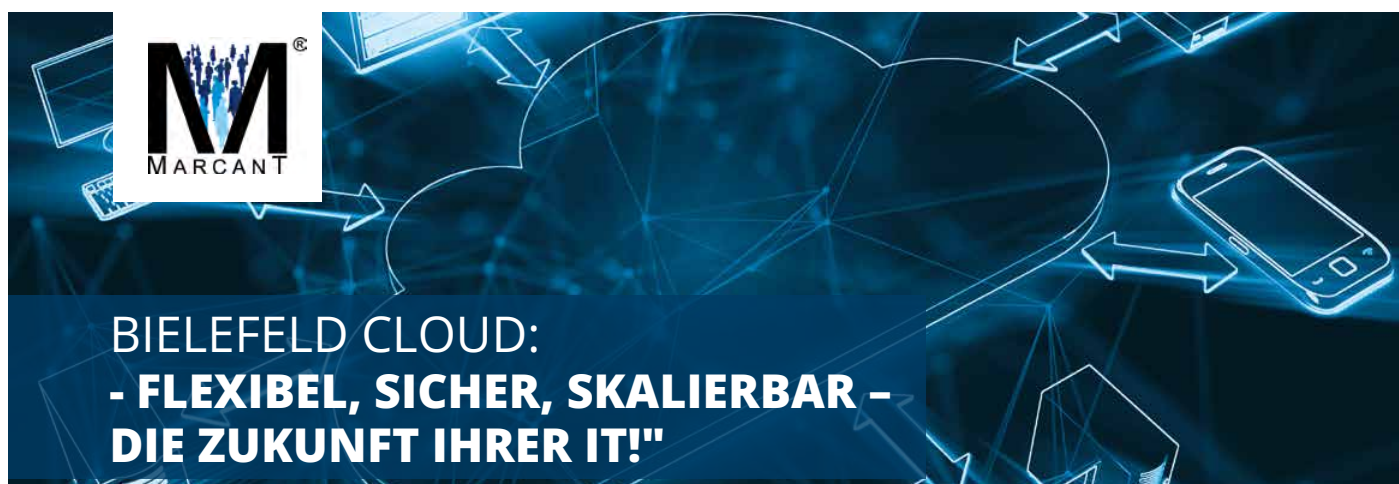
Viele Unternehmen stehen aufgrund der Abhängigkeit von US-amerikanischen Cloud-Anbietern, die unter dem **Cloud Act** agieren, vor der Herausforderung, die Kontrolle über ihre sensiblen Daten zu wahren. Durch den Einsatz eines **deutschen Rechenzentrums** können Unternehmen sicherstellen, dass ihre Daten ausschließlich den strengen **deutschen Datenschutzbestimmungen** und der **EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)** unterliegen. Dies gewährleistet

eine umfassende Kontrolle über die Daten und schützt vor potenziellen Zugriffen durch US-Behörden.

ISO27001-zertifiziertes Rechenzentrum in Bielefeld

Die **MARCANT AG** betreibt ein **ISO27001-zertifiziertes Rechenzentrum** in Bielefeld, das höchsten Sicherheits- und Datenschutzanforderungen entspricht. Diese Zertifizierung stellt sicher, dass alle IT-Prozesse im Rechenzentrum den internationalen Standards für Informationssicherheit entsprechen. Mit dieser Infrastruktur garantiert die MARCANT AG, dass Unternehmensdaten sicher gespeichert und verarbeitet werden und dabei alle relevanten rechtlichen Anforderungen erfüllt werden.

Mehr Infos unter:
www.marcant.net



BIELEFELD CLOUD:
- FLEXIBEL, SICHER, SKALIERBAR –
DIE ZUKUNFT IHRER IT!"

Stellen Sie sich vor: Ihr Unternehmen wächst rasant, doch Ihre IT-Infrastruktur stößt an ihre Grenzen. On-Premise-Server sind teuer in der Wartung, die Skalierung dauert zu lange und Sicherheitsrisiken nehmen zu. Gleichzeitig fordern Fachabteilungen mehr Flexibilität und schnelle Bereitstellung neuer Anwendungen. Wie können Sie als IT-Entscheider diesem Spagat zwischen Performance, Sicherheit und Effizienz gerecht werden? **Die Lösung: Eine leistungsstarke, sichere und flexible Cloud-Infrastruktur.**



Verfügbarkeit

Sie nutzen die Cloud-Lösung, wir kümmern uns 24/7 um Verfügbarkeit und Technik in unserem Rechenzentrum (Zertifizierung gem. ISO 27001)



Nahtlose Integration

Dank standardisierter Schnittstellen und hybrider Cloud-Modelle binden Sie bestehende IT-Landschaften einfach an.



Schnelle Skalierbarkeit

Reagieren Sie in Echtzeit auf neue Anforderungen, ohne Investitionen in teure Hardware.



Entlastung

Während unsere Cloud-Infrastruktur zuverlässig läuft, behalten Sie die Kontrolle über Ihre Anwendungen und IT-Prozesse.



Kosteneffizienz

Vermeiden Sie hohe Investitionskosten für Server und nutzen Sie eine transparente, nutzungsbasierte Abrechnung.



Höchste Sicherheitsstandards

Durch modernste Firewalls, kontinuierliche Überwachung und intelligente Automatisierung sind Ihre Daten jederzeit geschützt.

Treffen Sie jetzt die richtige Entscheidung für Ihr Unternehmen – setzen Sie auf eine zukunftssichere Cloud-Lösung!

Treffpunkt in einer starken Region



Foto: Bielefeld Marketing GmbH

Gabriela Lamm (l.) und Mia Reckersdrees vom Kongressbüro der Bielefeld Marketing GmbH unterstützen Veranstalter u. a. mit kostenloser Standortberatung, der Vermittlung von Räumen und Technik sowie Hotelreservierungen.

Bielefeld wird als Besuchsziel immer attraktiver, wie die neueste Statistik des Landesamts für Information und Technik zeigt. Hotels und Pensionen haben im Jahr 2024 insgesamt 327.162 Ankünfte verzeichnet – im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 6,5 Prozent. Große Events wie die Verleihung der 1Live Krone, die Hinterland-of-Things-Konferenz und der

Deutsche Anwaltstag haben für ausgebuchte Hotels gesorgt und Bielefeld zu einer festen Größe im Convention-Bereich gemacht.

Um den Trend zu verstärken, wirbt die Bielefeld Marketing mit einer Kampagne für den Kongress- und Tagungsstandort. In kurzen Videospots im Internet und auf digitalen Bildschirmen in deutschen

Bahnhöfen zeigt Mia Reckersdrees als Kontaktperson beim Stadtmarketing Gesicht. Tatsächlich kümmert sich die 25-Jährige auch im wahren Leben um die Belange der Veranstalter. „Unser Service reicht von kostenloser Standortberatung und der Vermittlung von Räumen und Technik über Teilnehmermanagement bis zu Mobilitätsangeboten und Hotelreservierungen“, so Reckersdrees.

Neben diesem Engagement gibt es weitere Gründe für den Erfolg Bielefelds. So liegt die Stadt auf halber ICE-Strecke zwischen Berlin und Düsseldorf in einer wachstumsstarken Wirtschaftsregion. Die Stadthalle ist nur wenige Meter vom Bahnhof entfernt. Rund 20 weitere attraktive und anpassungsfähige Räumlichkeiten stehen zur Verfügung. Und schließlich lädt der Teutoburger Wald zum naturnahen und aktiven Rahmenprogramm ein.

Weitere Informationen unter:
www.bielefeld-convention.de

Cloud Telefonie. SIP Trunk. Contact Center. KI Bots.

Digital vernetzt. Regional verbunden.

Smarte Businesskommunikation. Mit und ohne KI.

Setzen Sie auf smarte Cloud-Kommunikation mit und ohne KI: flexibel, sicher und perfekt abgestimmt auf Ihr Unternehmen. NFON liefert die Technologie – ABISZ TeleCom den persönlichen Service vor Ort.

Jetzt informieren unter: www.abisztelecom.de



Logistik-Outsourcing als Wettbewerbsvorteil

Outsourcing von Logistik ist heute weit mehr als nur eine Kostenfrage. Qualität, Agilität und digitale Transparenz sind entscheidende Faktoren bei der Auslagerung logistischer Prozesse. Hartmann International aus Paderborn bietet maßgeschneiderte Lösungen – von der Automobilindustrie über die Lebensmittelbranche bis hin zur Energiespeicherlogistik.

Mit dem im letzten Jahr fertiggestellten Logistikterminal in Paderborn setzt das Unternehmen neue Standards für effiziente Logistikprozesse. Besonders für Outsourcing-Projekte im Bereich der Batterielogistik ergeben sich innovative Möglichkeiten. Eine unterirdische Tunnelanbindung an das bestehende Speditionsterminal sorgt für hoch effiziente Abläufe und ermöglicht pan-europäische Versandprozesse direkt vom Standort aus.

„Logistik ist zum strategischen Erfolgsfaktorgeworden“, erklärt Geschäftsführer Björn Böhme. „Unsere Kunden erwarten mehr als nur verlässliche Transporte – sie setzen auf schnelle Umsetzung,



Hartmann International

flexible Skalierbarkeit und höchste Prozessqualität.“

Die Projektteams von Hartmann werden individuell zusammengestellt und begleiten Kunden von der Analyse bis zur Umsetzung. Der strukturierte Projektansatz, kombiniert mit digitaler

Infrastruktur und jahrzehntelanger Erfahrung, macht Hartmann International zum starken Partner für zukunftsorientierte Logistiklösungen.

Mehr Informationen unter:

www.european-battery-hub.com

**EUROPEAN
BATTERY HUB**

powered by **HARTMANN
INTERNATIONAL**

**ENERGIE LAGERN,
ZUKUNFT TRANSPORTIEREN.**

Sichern Sie sich Ihre Lagerfläche im modernsten Batterielogistik-Zentrum.

www.european-battery-hub.com | Hartmann International GmbH & Co. KG | Pamplonastraße 5 | 33106 Paderborn

Spezialist für anspruchsvolle industrielle Dienstleistungen

Mit Flexibilität, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit hat sich Industriedienstleistungen Schmidtke – kurz IDS – aus Espelkamp einen Namen gemacht. Das Unternehmen ist mit kompetenten Lohnarbeiten rund um die industrielle Produktion und Verarbeitung am Markt erfolgreich und seit 2018 nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert.

„Unser Leistungsspektrum ist sehr umfangreich“, erklärt Diplom-Ingenieur Andre Schmidtke. „Wir können praktisch jede produktionsbegleitende Tätigkeit übernehmen. Mit unserem geschulten Personal sind wir in der Lage, auch komplexe und anspruchsvolle Arbeiten in hochwertiger Qualität auszuführen.“ Für mehrere international bekannte Unternehmen aus der Region montiert IDS sicherheitsrelevante Baugruppen. Die Montage umfasst alle notwendigen Arbeitsschritte und schließt mit der Prüfung jedes einzelnen fertiggestellten Bauteiles ab. „Diese langjährige Kooperation ist für uns ein großer Erfolg und ein Beweis für unseren Qualitätsanspruch und unsere Leistungsfähigkeit“, ist Schmidtke überzeugt. Auch das Kornmissionieren von Waren und Verpackungssarbeiten gehören zum Dienstleistungsspektrum. IDS führt Lötarbeiten



Foto: IDS

Geschultes Personal arbeitet mit größter Sorgfalt

aus oder klebt Dichtungen in Gehäuse ein und konfektioniert Kabel von 10 cm bis 5 m Länge und bis zu 40-poligen Anschlüssen. „Im Prinzip können wir alle Aufgaben übernehmen, die zu einem großen Teil aus Handarbeit bestehen“, stellt Schmidtke fest. Werden spezielle Vorrichtungen benötigt, werden diese beigestellt oder bei Bedarf von IDS selbst

entwickelt und gefertigt. Für alle Arbeiten stehen moderne und ergonomische Arbeitsplätze mit flimmerfreier Beleuchtung zur Verfügung.

Weitere Informationen unter:
www.ids-schmidtke.de

Ihr Spezialist für Outsourcing

Zertifiziert nach DIN ISO 9001

INDUSTRIEDIENTSTLEISTUNGEN
SCHMIDTKE **IDS**

- Präzisionstätigkeiten
- Montagetätigkeiten
- Kabelbaummontage
- Kommissionieren
- Nacharbeiten
- Löten • Kleben
- Sortieren
- Verpacken

Eugen-Gerstenmaier-Str. 5
32339 Espelkamp
fon 0 57 72 | 40 56
info@ids-schmidtke.de
www.ids-schmidtke.de

Effektives Outsourcing durch Sicherheitsdienstleister



Fotos: ADS Sicherheit

Sicherheitsdienstleister spielen eine entscheidende Rolle im Bereich des Outsourcings, indem sie Unternehmen unterstützen, nicht-kerngeschäftliche Aufgaben effizient zu delegieren. Durch Dienstleistungen wie Pforten- und Empfangsdienste, Telefonmanagement und die Koordination des Lieferverkehrs bieten Sicherheitsdienstleister maßgeschneiderte Lösungen für die spezifischen Anforderungen ihrer Kunden. Kunden profitieren von einem professionellen Pforten- und Empfangsdienst, der den Zugang zum Gebäude

kontrolliert und Besucher verwaltet. Der Telefondienst ermöglicht eine effektive Kommunikation und Weiterleitung von Anrufen, während gleichzeitig die Privatsphäre und Sicherheit gewahrt bleiben.

Darüber hinaus übernehmen Sicherheitsdienstleister die Koordination des Lieferverkehrs, um einen reibungslosen Ablauf auf dem Gelände zu gewährleisten. Sie können auch bei der Überwachung von Sicherheitssystemen, der Durchführung von Patrouillen und der Reaktion auf Notfälle unterstützen.

Durch die Auslagerung dieser Aufgaben an professionelle Sicherheitsdienstleister können Unternehmen Kosten senken, die Effizienz steigern und sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Sicherheitsdienstleister bieten maßgeschneiderte Lösungen, um die Sicherheit und den reibungslosen Ablauf von Geschäftsprozessen zu gewährleisten, was zu einer langfristigen Partnerschaft und Zufriedenheit der Kunden führt.

Weitere Informationen unter:

www.ads-sicherheit.com



☎ 0521 - 9276218
www.ads-sicherheit.com

- Pforten- & Empfangsdienst
- Patrouillendienst
- Alarmleitstelle
- Veranstaltungsdienste

Ihr Business im Fokus!

„Verbände Dialog Gütersloh“ Neues interaktives Veranstaltungsformat

Mit dem „Verbände Dialog Gütersloh“ startet am 12. und 13. Juni 2025, in Theater und Stadthalle von Kultur Räume Gütersloh, ein neues interaktives Format für Verbände. Ziel ist es, den Teilnehmenden direkt umsetzbare Lösungen, wertvolle Strategien und Impulse an die Hand zu geben sowie eine Plattform für Wissenstransfer und kollegialen Austausch zu sein.

Praxisnahe Workshops & Austausch

Den Auftakt bildet am 12. Juni ein Impulsvortrag mit anschließender exklusiver Führung durch das erste vertikale Theater Europas. Beim anschließenden Get-together bietet sich Gelegenheit zum Netzwerken. Der 13. Juni steht im Zeichen der Themenworkshops „Mitgliedergewinnung“ und „Mitgliederkommunikation“ mit den Verbandsexperten Prof. Dr. Marcus Stumpf und Andreas Wilke. „Verbände müssen Mitgliederorientierung als permanente, strategische Aufgabe verstehen, die für den Erfolg ihres Verbandes relevant ist. Es ist wichtig, die Zufriedenheit und die



Foto: Kultur Räume Gütersloh / Mike Henning

Initiatoren des „Verbände Dialog Gütersloh“: Prof. Dr. Marcus Stumpf (Professor für Betriebswirtschaftslehre an der FOM Hochschule für Ökonomie & Management in Frankfurt am Main sowie Vorstandsmitglied des Deutschen Instituts für Vereine und Verbände e. V.), Andreas Wilke (Geschäftsführer der Wilke Mediengruppe GmbH) und Sabine Schoner (Marketing und Vertrieb, Kultur Räume Gütersloh)

Erwartungen der Mitglieder an den Verband zu kennen.“ macht Stumpf deutlich und Wilke ergänzt: „Wer seine Mitglieder auch in Zukunft erreichen will, muss als Verband auch auf deren Kanälen präsent sein! Für eine erfolgreiche Verbandskommunikation gilt: Erst das Thema, dann der Kanal!“ Mit welchen Methoden, Werkzeugen und Strategien erfolgreiche Verbandsarbeit gelingen kann, wird nach

einer kurzen Einführung in einzelnen Workshops ausgearbeitet und vertieft. Unterstützt wird das Format vom Catering Unternehmen „gastico“, das für das kulinarische Wohl der Gäste sorgt.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.kultur-raeume-gt.de

WIR LIEBEN EVENTS

Wo Ihre Ideen Raum finden

VERBÄNDE
DIALOG
GÜTERSLOH

12.–13.06.2025

JETZT ANMELDEN!

KULTUR
RÄUME
GÜTERSLOH

Kultur- und Kongresszentrum Gütersloh | kultur-raeume-gt.de

Gewinnen, binden, begeistern: Erfolgsstrategien gegen den Fachkräftemangel

Die Volksbank in Ostwestfalen informiert Unternehmen

Der Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeitende ist härter denn je. Standard-Benefits allein reichen nicht mehr aus, um Talente zu gewinnen und langfristig zu halten. Doch welche Personalinstrumente machen den Unterschied? Und wie kommunizieren Unternehmen clever und erfolgreich?

Dazu informierte die Volksbank in Ostwestfalen in Kooperation mit der R+V Versicherung ihre Firmenkunden. Referent Patrick Mohm, geschäftsführender Gesellschafter der pm|consulting GmbH und der MP/Saar GmbH, Experte für betriebliche Altersversorgung und geprüfter Wirtschaftsmediator, präsentierte Lösungsmöglichkeiten – interaktiv, praxisnah und mit direktem Mehrwert für die Teilnehmenden.

Unter anderem diese:

Einfachheit im Recruiting gewinnt. Denn Talente entscheiden sich oft in Sekunden. Wer es ihnen mit einem unkomplizierten Bewerbungsprozess leicht macht, wird punkten.

Talente schauen auf echte Mehrwerte. Wer herausstechen will, muss weiterdenken. Maßgeschneiderte Versorgungssysteme und steueroptimierte Zukunfts- und Vergütungsleistungen bieten Mitarbeitenden dauerhaft finanzielle Vorteile.

Fazit: Unternehmen mit modernen und langfristig wirkenden Personalinstrumenten bieten entscheidende Vorteile. Die



Bild: Volksbank in Ostwestfalen eG

„Wie gelingt es, Talente zu gewinnen und zu halten?“ Die Volksbank in Ostwestfalen informierte dazu Unternehmerinnen und Unternehmer.

Firmenkundenberaterinnen und -berater der Volksbank stehen als strategischer Partner an ihrer Seite und haben dieses Thema mit im Blick.

Weitere Informationen unter:
www.volksbankinostwestfalen.de



volksbankinostwestfalen.de

Verlässlich. Ehrlich. Transparent.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Wir packen's an.

Gemeinsam mit Ihnen machen wir Dinge besser: für Ihr Unternehmen und für Ostwestfalen. Verlassen Sie sich darauf.

E-Mail-Sicherheit: Unterschätztes Risiko für Unternehmen



Cyberangriffe über E-Mails sind die größte Gefahr für Unternehmen: 94 % aller Malware-Infektionen beginnen mit einer manipulierten E-Mail, und Phishing ist für 36 % aller Datenschutzverletzungen verantwortlich. Besonders betroffen sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die oft keine umfassenden Schutzmaßnahmen haben.

Die Bedrohung wächst stetig: 2023 wurden weltweit über 330 Milliarden E-Mails pro Tag versendet – Tendenz steigend. Damit nimmt auch das Risiko zu. Experten prognostizieren, dass sich Phishing-Angriffe in den nächsten fünf Jahren verdoppeln werden.

Sichere E-Mail-Kommunikation – einfach, effizient und für jedes Unternehmen umsetzbar

Wir von **AWM AwareX** machen E-Mail-Sicherheit greifbar und umsetzbar – für Unternehmen jeder Größe und Branche. Unsere Lösungen erfordern keine besonderen technischen Voraussetzungen, lassen sich nahtlos in bestehende Systeme integrieren und sind ohne großen Aufwand nutzbar. Die einfache Bedienbarkeit ermöglicht es, Sicherheitsmaßnahmen ohne IT-Experten umzusetzen – verständlich, effizient und für jedermann handelbar. Mit unseren transparenten und skalierbaren

Kostenmodellen bleibt E-Mail-Sicherheit planbar und wirtschaftlich.

Unsere Lösungen im Überblick:

- **E-Mail-Gateway** für sicheren E-Mail-Verkehr und Schutz vor Bedrohungen
- **E-Mail-Archivierung** zur rechtskonformen und revisionssicheren Speicherung
- **Notfallpostfach**, damit die Kommunikation auch bei Systemausfällen gewährleistet bleibt
- **Mitarbeitersensibilisierung**, um das Bewusstsein für Cybergefahren zu schärfen

E-Mail-Sicherheit betrifft jedes Unternehmen – unabhängig von Branche oder Größe. Wer frühzeitig in Schutzmaßnahmen investiert, bewahrt sich nicht nur vor finanziellen Schäden, sondern auch vor Reputationsverlust und Geschäftsausfällen.

Weitere Informationen unter:
www.awm-awareex.de

E-MAIL-SICHERHEIT – GEFÄHRLICHE E-MAILS STOPPEN

✓ E-Mail-Gateway ✓ Notfallpostfach

✓ E-Mail-Archiv ✓ Sensibilisierung

Internet



AWMAWAREX



Unternehmen

| kontakt@awm-awareex.de | +49 7152 56 95-119 | www.awm-awareex.de

www.owi-magazin.de

ONLINE LESEN, INFOS
UND ANZEIGENPREISE:



Die Sparkasse Bielefeld unterstützt lokale Wirtschaft mit 200 Millionen Euro Sonderkreditvolumen

DANKE für 200 Jahre.

Seit 200 Jahren setzt sich die Sparkasse Bielefeld als lokales Finanzinstitut für eine starke Wirtschaft in unserer Stadt ein. Und unterstützt Unternehmen dabei, sich nachhaltig weiterzuentwickeln und Innovationen möglich zu machen. Vom Start-up über den Mittelstand mit ihren Hidden Champions bis hin zum Global Player. Für sichere Arbeitsplätze und Wohlstand für alle.

„Danke“ – das ist das Motto des Jubiläumsjahres. Und das merkt man am diesjährigen Engagement der Sparkasse Bielefeld ganz besonders.

Zur Unterstützung der Unternehmen in der Region in dieser schwierigen Zeit, stellt die Sparkasse ein Sonderkontingent von 200 Millionen Euro extra für lokale Unternehmen bereit. Das



Direkter Telefonkontakt

Sonderkreditvolumen ist beschränkt auf gewerbliche Investitionen wie Fuhrpark, Bau, Ausrüstungsgegenstände, Transformation etc. und bietet einen besonders attraktiven Zinsvorteil.

Das zur Verfügung stehende Sonderkontingent ist ein wichtiger Baustein zur

wirtschaftlichen Entwicklung in Bielefeld und kann dazu beitragen, dass die Unternehmen in der Region ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten und weiter stärken können.

Dieses Engagement der Sparkasse Bielefeld für die lokale Wirtschaft ist beispielhaft. Es zeigt, dass sie nicht nur ein Finanzinstitut, sondern auch ein verlässlicher Partner für die Unternehmen in der Region ist.

Für eine starke Wirtschaft in unserer Stadt!

Weitere Informationen unter:

www.sparkasse-bielefeld.de/200

Sonderkreditprogramm

Für eine starke Wirtschaft in unserer Stadt.

**Jetzt beraten lassen,
Zinsvorteile sichern
und direkt investieren!**



Telefonischer
Sofortkontakt

sparkasse-bielefeld.de

200
Jahre
Sparkasse
Bielefeld



PROFIS | Profile

amm GmbH & Co. KG | Lemgo

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.

In sozialen Netzwerken zählt eine starke Präsenz – kreativ, strategisch und direkt am Puls der Zielgruppe. Genau hier setzt **amm**, Ihre Werbeagentur aus Lemgo, an. Mit einem jungen, trendbewussten Team, fundierter Erfahrung im Online-Bereich und kontinuierlicher Trend-Recherche entwickeln wir Social-Media-Strategien, die Ihre Marke erlebbar machen und nachhaltig stärken.

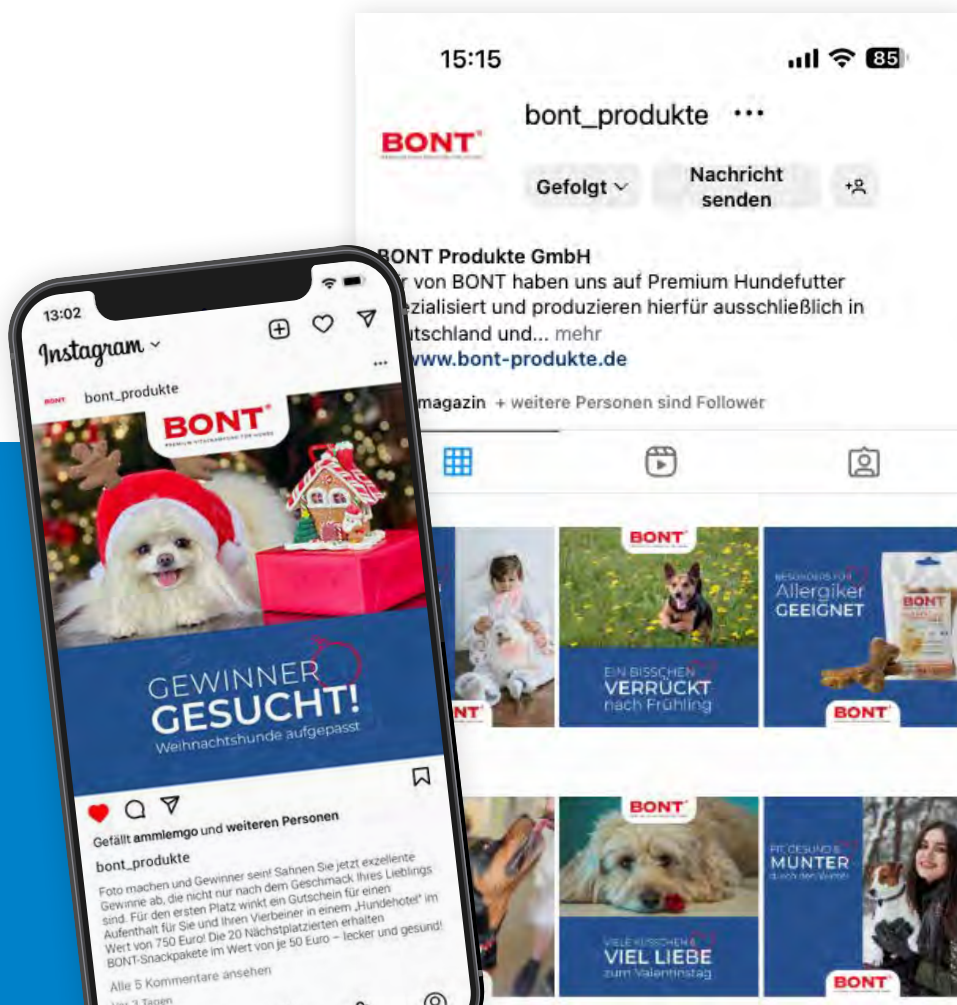
Unser Social-Media-Team erstellt aufmerksamkeitsstarken Content – von kreativen Storys bis zu interaktiven Kampagnen – und passt ihn zielgerichtet an Ihre Plattformen an. Wir übernehmen die Content-Planung, das Community-Management und die Erfolgsauswertung, um Ihre Botschaften wirkungsvoll zu platzieren. Durch regelmäßige Auswertungen und datenbasierte Erkenntnisse optimieren wir Ihre Kampagnen fortlaufend und steigern so deren Reichweite und Effizienz.

Unsere zahlreichen erfolgreichen Kampagnen und die positiven Rückmeldungen zufriedener Kunden sprechen für sich: Wir wissen, wie man Marken in sozialen Netzwerken authentisch präsentiert und nachhaltig stärkt. Ob Instagram, LinkedIn oder Facebook – wir setzen auf gezieltes Storytelling, authentische Markenkommunikation und maßgeschneiderte Anzeigenformate. Dank unserer Inhouse-Expertise, kurzen Abstimmungswege und stetiger Trendanalyse reagieren wir schnell auf Entwicklungen und schaffen Inhalte, die Ihre Zielgruppe wirklich erreichen.

Mit **amm** haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der kreativen Content mit strategischem Know-how verbindet und Ihre Marke nachhaltig im Social-Media-Bereich positioniert. Wir begleiten Sie mit Leidenschaft und Expertise von der Ideenfindung bis zur Umsetzung.

Machen Sie den nächsten Schritt und kontaktie-

ren Sie uns noch heute. Gemeinsam finden wir passende Lösungen, die nicht nur überzeugen, sondern auch wirken – für heute, morgen und übermorgen.



„Von Image-Posts über Produktvorstellungen bis zu unserem Weihnachtsgewinnspiel und darüber hinaus – bei amm gibt es keine Standard-Abfertigung. Die Betreuung ist individuell und immer wieder kommt das Team mit neuen Ideen auf uns zu, wie wir unseren Social-Media-Auftritt optimieren können. Auch unsere eigenen Ideen können immer prompt umgesetzt werden. Toll! Wir sagen Danke, amm!“

Dirk Schmalenberg
Marketing und Vertrieb BONT

Wir freuen uns über einen sympathischen Sparringspartner, der uns zu besseren Ideen motiviert, uns nach Kräften unterstützt, uns Arbeit abnimmt, uns oft an unsere Hausaufgaben erinnert und uns auch mal auf den Boden der Tatsachen zurückholt

Stefan Weisshaar,
Geschäftsführer Weisshaar GmbH & Co. KG



Mit uns zum professionellen Social-Media-Auftritt

Ihre Erfolgsfaktoren bei amm

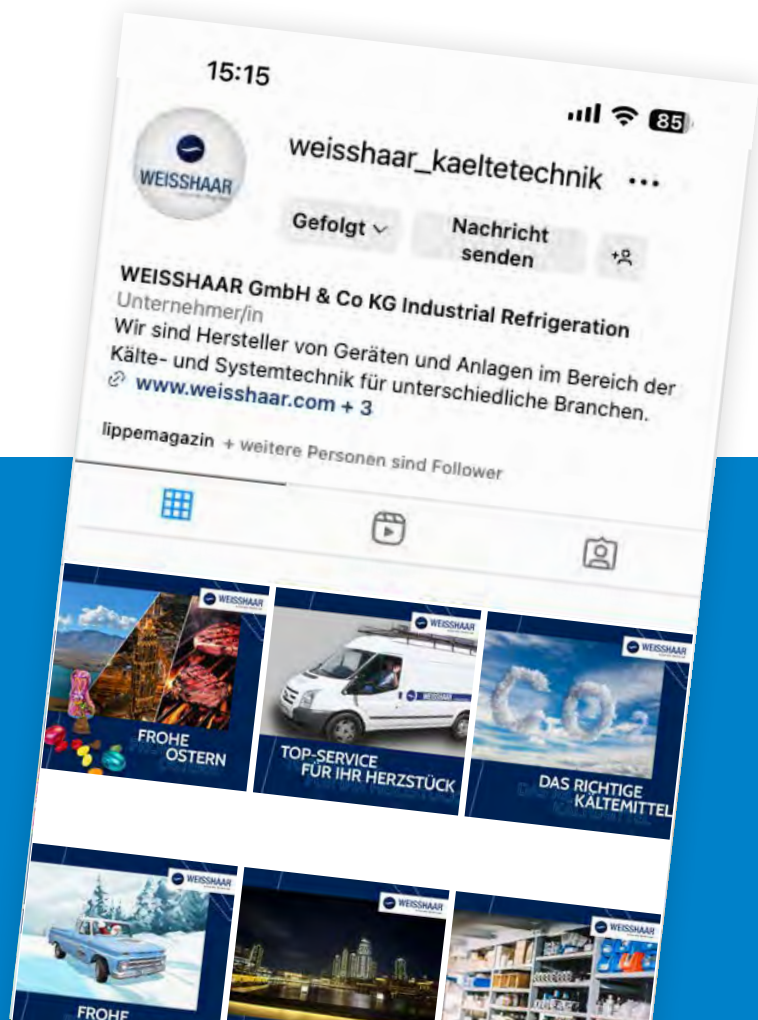
- Authentische Markenkommunikation
- Gezieltes Storytelling und individuelle Anzeigenformate
- Inhouse-Expertise mit schnellen Abstimmungen
- Schnelle Reaktion auf Trends und Entwicklungen

Das alles ergibt zusammen:
Nachhaltige Markenstärkung,
höhere Reichweite und Effizienz.



Kontakt

Tel. 0 52 61-66 90 20
www.amm-lemgo.de



Zusammen überzeugen.

Ihre Geschäftspartner

Administration/ Kommunikation

all my media

Maßgeschneiderte
Kommunikationsplattform

www.allmymedia.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

Jochen Ehrhardt
Beratung für Kommunikation & Kultur



www.joehrhardtberatung.de

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

Beleuchtung

LEUCHTEN-OUTLET

Top

Samstags: 9 - 16 Uhr!

Sale
50-70%

Spence: fon 0 52 25 . 8 63 12 - 46 (- 66)
www.top-light.de brief@top-light.de

Industriekletterei



**URBAN
CLIMB**

Industriekletterei e.K.

Sicher. Günstig. Gerüstlos.
Urbanclimb.de

Konzeption/Text

www.makote.de

Marketing
Konzeption
Text

Bürobedarf

KORF
DAS BÜROZENTRUM

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel

Lemgo, Liemer Weg 49



Internet | Werbung

Print & Digital

Zusammen
amm-lemgo.de

Lackieranlagen

heimer

Lackieranlagen + Lufttechnik

Bielefeld • www.heimer.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 €

Metallbau

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

Nachrichtenportal

mein-lemgo.news
Nachrichten für Lemgo



Photovoltaik



Sicherheitsdienstleistungen



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

Regalsysteme

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

ALLE INFOS,
FORMATE UND
PREISE:



Ostwestfälische
Wirtschaft

Mitgliedsorgan der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

Ausbildungsstellen
im Kreis Ostwestfalen-Lippe

Gewerbesteuer
Voraussetzung für
Steuerbefreiung

Fachwissen
Steuerberatung



Ostwestfalen
meets **INDIA**
30. Juni – 2. Juli 2025
20. Internationale IHK-Begegnungstage

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 Kontaktabahnung 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 Unternehmern, die einen Nachfolger suchen, und übernahmeinteressierten Existenzgründern vermittelt werden. Als Regionalpartner unterstützen wir Sie bei der Nutzung von nexxt-change und leiten Kontaktgesuche vertraulich an die Inserenten weiter.

Julia Homburg | Tel.: 0521 554-226
E-Mail: j.homburg@ostwestfalen.ihk.de



Weitere Infos ▶

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] IT-Dienstleister,

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.schattenberg@ostwestfalen.ihk.de



Weitere Infos ▶

Verbraucherpreisindex

	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2025	2025	2025
Basisjahr	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Januar	Februar	März
2020 = 100	119,4	119,8	119,7	119,7	120,2	119,9	120,5	120,3	120,8	121,2

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: Jörg Aufdemkamp

Erscheinungsweise: 10 x im Jahr

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

Erscheinungstermin: 08.05.2025

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



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



SPRINT STATT STAFFELLAUF.

Perfektes Reinigungsergebnis in nur einem Arbeitsgang: Entdecken Sie die Kärcher Scheuersaugmaschinen mit Kehrfunktion.



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

**JETZT
KOSTENLOSE
PROBE-
REINIGUNG
ANFORDERN**

KÄRCHER

**KÄRCHER STORE
SCHREIBER**



ANSPRECHPARTNERIN FÜR IHREN KONGRESS

von der Idee bis zum Event

Kongressbüro Bielefeld

Kostenlose Standortberatung

Vermittlung von Räumen und Technik

Teilnehmermanagement

Mobilitätsangebote

Hotelreservierungen



Bielefeld Marketing
Für dich. Für die Stadt.

MEHR INFOS

