

Ostwestfälische **W**irtschaft

März | 2026

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

Die Browser-Boys

Start-up startet im
Silicon Valley durch

INQA-Coaching für KMU

Die digitale Transformation
aktiv gestalten

Fachthemen

Recht | Steuern |
Finanzen | Versichern



ZEIT, DASS SICH WAS DREHT

Im Frühjahr beginnt die Fahrradsaison – nach turbulenten

Jahren konsolidiert sich die Branche



MARKANTER AUFTRITT

Das Zuhause ist der einzige Ort, den wir ganz nach unseren Wünschen gestalten können. Überall in unserem Alltag leben wir mit Kompromissen. Doch in den eigenen vier Wänden zählt nur unser Sinn für Schönheit und Zweckmäßigkeit. Den eigenen Stil zu leben, ist ein spannendes Abenteuer. Unser Anspruch ist Vielfalt fürs Kochen, Wohnen und Leben. Damit jede Küche und jedes Haus so unverwechselbar wird wie die Menschen, die darin leben.

www.ballerina.de



EIN UNTERNEHMEN MIT ZUKUNFT

Ballerina-Küchen
Heinz-Erwin Ellersiek GmbH
Bruchstraße 47-51 | 32289 Rödinghausen | Germany
Fon +49 [0] 52 26/599-0 | E-Mail info@ballerina.de

Wandel gestalten statt abwarten

Wandel, wie wir ihn aktuell erleben, ist nichts, was plötzlich über Ostwestfalen hereinbricht – er gehört seit jeher zur Wirtschaft. Das zeigt eindrucksvoll auch die Geschichte des Fahrrads in unserer Region. Als im 19. Jahrhundert die Nähmaschinenindustrie ins Straucheln geriet, warteten Unternehmen wie Dürkopp oder Anker nicht auf bessere Zeiten. Sie handelten – und erschlossen mit dem Fahrradbau eine neue Stärke. Aus Krise wurde Zukunft.

Heute ist der Wandel tiefgreifender, globaler und schneller. Künstliche Intelligenz verändert Geschäftsmodelle grundlegend, verschiebt Wertschöpfung in Software und Daten und stellt ganze Branchen vor neue Anforderungen. Automatisierung und digitale Plattformen beschleunigen Innovationszyklen. Zugleich lösen neue Antriebstechnologien jahrzehntelang gewachsene industrielle Strukturen auf. Lieferketten verändern sich, Kompetenzen müssen neu entstehen.

Hinzu kommt ein Umbruch im Welthandel. Deutschland ist längst nicht mehr Exportweltmeister, und das frühere Erfolgsmodell wankt. Die USA unter Präsident Trump setzen auf Strafzölle und protektionistische Industriepolitik. Für eine stark exportorientierte Region wie Ostwestfalen bedeutet das: Der Außenhandel hat seinen Status als jahrelang verlässlicher Wachstumsgarant aktuell eingebüßt. Märkte fragmentieren, Handelsbeziehungen werden politischer, Absätze unsicherer.

Gleichzeitig belasten strukturelle Standortprobleme unseren Wirtschaftsstandort: hohe Arbeits- und Energiekosten, langsame Genehmigungsverfahren, Bürokratielasten und ein demografischer Wandel, der Fachkräftegewinnung zur Daueraufgabe machen wird. Viele Unternehmen müssen parallel digitalisieren, Produkte neu denken und international neue Märkte erschließen – während bewährte Geschäftsmodelle an Stabilität verlieren. Der Druck zur Neuausrichtung ist so hoch wie selten zuvor.

Umso wichtiger ist, dass Industrie, Handel und Dienstleistungen sich jetzt klar für die Zukunft positionieren. Viele ostwestfälische Unternehmen zeigen, wie das gelingen kann: indem sie Prozesse digitalisieren, KI einsetzen, Produkte und Services weiterentwickeln und in Netzwerken kooperieren. Wer nah am Kunden bleibt, sich fokussiert und konsequent innoviert, bleibt wettbewerbsfähig – trotz globaler Brüche.

Doch Transformation gelingt nicht im Alleingang. Die Wirtschaft braucht verlässliche Rahmenbedingungen: wettbewerbsfähige Energie- und Standortkosten, schnelle und digitale Verfahren, leistungsfähige Energie-, Verkehrs- und Dateninfrastrukturen sowie eine Politik, die Entscheidungen trifft und umsetzt – nicht nur ankündigt.

Ostwestfalen war immer stark, wenn wir Wandel als Aufgabe angenommen haben. Die Geschichte der Fahrradindustrie zeigt, wie viel Kraft in Erneuerung steckt. Diese Kraft brauchen wir heute wieder – für die Neuaufstellung unserer Wirtschaft im Zeitalter von KI, Disruption und geopolitischen Verschiebungen. Denn Zukunft passiert nicht. Wir müssen sie aktiv gestalten.



„Der Außenhandel hat seinen Status als jahrelang verlässlicher Wachstumsgarant aktuell eingebüßt.“

Jörn Wahl-Schwentker
IHK-Präsident



25

Zeit, dass sich was dreht

Im Frühjahr beginnt die Fahrradsaison – nach turbulenten Jahren konsolidiert sich die Branche



04

Im Porträt

Die Event-Dirigenten

Im Porträt

04 Die Event-Dirigenten

Unternehmen + Märkte

- 06 COR Sitzmöbel setzt zur Weiterentwicklung auf Messen und COR Spaces
- 07 Reise Know-How Verlag bewegt sich in herausforderndem Umfeld
- 08 Sita bezieht nachhaltige Logistikhalle im Aurea Gewerbegebiet
- 09 Flughafen Paderborn/Lippstadt: Ausbau-Pläne für das AiREA Hotel
- 10 Depenbrock Gruppe hat HERMANN AG übernommen
- 10 Hettich bei erster „Adaptable Building Conference“
- 12 Rotpunkt Küchen steigert Umsatz um 6,25 Prozent
- 14 Personalien
- 17 Grafik des Monats
- 18 Made in Ostwestfalen
- 20 Wir gratulieren
- 22 Was, wann, wo in Ostwestfalen

Titelthema

- 25 Im März startet die Fahrradsaison – Zeit für ein Branchenporträt. Fahrräder haben sich zum Lifestyle-Produkt entwickelt, die E-Mobilität hat den Markt verändert und nach den Boomjahren während der Corona-Pandemie ist die Branche dabei, sich zu professionalisieren. Die Kunden sind anspruchsvoller geworden, neben einer großen Auswahl erwarten sie schnelle Verfügbarkeit und attraktive Preise. Auch steigt die Nachfrage nach Werkstattleistungen. Es gibt viele Beispiele in Ostwestfalen, die beweisen – mit Alleinstellungsmerkmalen wie Testparcour, Ergonomieberatung oder gutem Service kann die Wende gelingen. Hinzu kommt ein geändertes Mobilitätsverhalten im urbanen Raum.
 - 28 IHK-Siegel „Ausgezeichnet fahrradfreundlich“
- ### Politik und Standort
- 38 Die Browser-Boys
 - 40 Ostwestfalen Weltweit
 - 41 Hochburg für Gründungen
 - 42 Talente ermutigen
 - 43 „Wie kommt die Kiwi zu uns nach Hause?“
 - 44 Energie- und Produktionskosten

- 45 Gezielte Begleitung und individuelles Coaching
- 46 Interview: INQA-Coaching Die digitale Transformation aktiv gestalten
- 49 Recht aktuell
- 50 Einblicke ins Netzwerk vermitteln
- 52 Nah dran – IHK für Sie

Aus- und Weiterbildung

- 54 Gleichberechtigte Teilhabe am Arbeitsleben ermöglichen
- 55 Beste Karrierechancen geschaffen
- 56 Kurz vorgestellt
- 58 Qualifizierung unterstützen
- 59 Authentische Einblicke in Azubi-Berufe
- 61 Junge Fachkräfte fördern
- 62 Fit in die Ausbildung, Prüfungslehrgänge, Seminare
- 63 Webinare, Zertifikatslehrgänge

Fachthema

- 60 Recht | Steuern | Finanzen | Versichern



Rubriken

01 Standpunkt

80 Servicebörse

80 Impressum

Die Ostwestfälische Wirtschaft
gibt es auch im Internet. ▶



Beilagenhinweis

Wortmann (Terra-X)



IVW-geprüfte Auflagenzahlen
bedeuten für Werbekunden

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



Die Verwendung des IVW-Zeichens
ist nur Mitgliedern gestattet.

www.ivw.de/logo-info

Die Event-Dirigenten

Die Gesichter hinter außergewöhnlichen Events, internationalen Award-Verleihungen oder feierlichen Jubiläen sind oft unsichtbar – doch bei Nicolai Maahs, Alexander Maahs und Benjamin Waldow lohnt sich der Blick hinter die Kulissen. Die drei jungen Gründer haben nicht nur das Familienunternehmen M. Regie in die nächste Ära geführt, sondern auch eine neue Heimat für ihre Vision gefunden: Porta Westfalica.

Sie selbst sind in der Veranstaltungsbranche aufgewachsen, bezeichnen sich als „Kinder des Events“ und haben schon in jungen Jahren geholfen – auf und hinter der Bühne, als „Runner“. Die Wurzeln des Unternehmens reichen zurück in die Welt des Tanzes und der Choreografie. Gegründet haben die M. Regie GmbH & Co. KG, so die genaue Firmenbezeichnung, Uwe Maahs und Martina Dieckmann. Beide kommen aus dem Tanz-, Model- und Choreografie-Bereich. „Die Gründung der Firma fußte auf einer langen Entwicklung im kreativen Bereich. So ist mein Vater unter anderem bei ‚Wetten, dass ...?‘ aufgetreten und hat verschiedene Choreografien bei Modelshows übernommen. Daraus ist Ende der 90er-Jahre schließlich die Eventregie-Firma mit Sitz in Eschweiler bei Aachen hervorgegangen“, erzählt Nicolai Maahs. Seit dem 1. Januar 2024 führt der 29-Jährige nun mit seinem Cousin Alexander Maahs (37) und Benjamin Waldow (32) das Unternehmen als Gesellschafter und Geschäftsführer fort. Alle drei waren zuvor bereits als Einzelplayer und Freelancer für die M. Regie tätig.

PIONIERE DER EVENTREGIE

„Uwe Maahs und Martina Dieckmann sind Pioniere der Eventregie in Europa,



Foto: CLOUDS GRAFIE/Claudia Finke

Ihr Herz brennt für Events, die Menschen zusammenbringen Alexander Maahs, Benjamin Waldow und Nicolai Maahs sind die kreativen Köpfe hinter M. Regie (von links). Nun will das Trio in Ostwestfalen durchstarten.

vielleicht auch weltweit“, sagt Waldow selbstbewusst. Der studierte Politologe ist schon lange mit der Familie Maahs verbandelt – sein Vater und Uwe Maahs haben sich einst im Studentenwohnheim kennengelernt, zudem waren beide Gesellschafter des „Bewegungstheaters Mobilé“. Auch Nicolai hat Politik studiert, Alexander hingegen eine Ausbildung als Veranstaltungskaufmann

in Hannover absolviert, bevor er nach Stationen in der Kommunikationsabteilung eines Konzerns den Weg in die Selbstständigkeit wagte. Inzwischen lebt der junge Vater mit seiner Frau in Porta Westfalica – dem neuen Firmensitz.

VON AACHEN NACH PORTA

Warum das Trio den offiziellen Sitz nach Ostwestfalen verlagert hat? „Die Region

ist bekannt für die hohe Dichte an Hidden Champions, daher sehen wir hier viel Potenzial. Wir möchten uns in dieser wirtschaftsstarken Region vernetzen, wachsen und näher an wichtigen Partnern sein“, erklärt Waldow. Ein strategischer Schritt, obwohl das Geschäftsmodell dezentral aufgebaut ist. Für einige der größeren Player wie Oetker, Miele oder Bertelsmann war M. Regie bereits tätig. Das Kerngeschäft der drei Unternehmensnachfolger liegt in der Konzeption, Inszenierung und Durchführung von Bühnenshows: „Das heißt die Koordination zwischen Technik, Kunde und zu präsentierendem Inhalt. Das kann live passieren, hybrid oder beim Streaming“, erklärt Nicolai Maahs. Dabei fungiere M. Regie nur als Dienstleister; die notwendige Technik und das Equipment würden extern dazu gebucht. Mal dauere die Planung einer Show nur zwei Wochen, manchmal könne auch sechs bis zehn Monate Arbeit dahinterstecken.

PERMANENTE WEITERENTWICKLUNG

„Unser Job lebt von permanenter Weiterentwicklung, als Ausbildungsberuf gibt es diesen nicht. Wir haben einen hohen Anspruch an uns selbst und lernen mit jedem Event und jedem neuen Kunden dazu“, erklärt Waldow. Zum Portfolio der Eventregisseure gehören unter anderem kleine und große Veranstaltungen, Firmenjubiläen, Produktvorstellungen, Messeshows oder Mitarbeiterereignisse. Die meisten dieser Shows sind Uraufführungen, ein bisheriges Highlight der Unternehmensgeschichte war das Stagemanagement beim Champions-League-Finale 2025 in München. „Wir sehen uns als Dirigenten, die Kunden jedoch geben die Partitur vor, aus der wir Melodien machen“, beschreibt Waldow die Herangehensweise. „Wir verkaufen nur die Dienstleistung und sind

dabei für die inhaltliche und technische Ablaufregie einer Show verantwortlich. Wir können auf ein großes Netzwerk von Freelancern wie Kameralenten oder Moderatoren zurückgreifen und sind so in der Lage, auch mehrere Events parallel zu betreuen“, ergänzt Nicolai Maahs.

JEDER BRINGT EIGENE STÄRKEN EIN

Dass die Firmenübernahme auch Mut erfordert, verschweigen die Jungunternehmen nicht: „Ich schätze unsere offene Kommunikation, wir diskutieren regelmäßig über Themen wie Finanzen, Nachhaltigkeit oder Pläne für die Zukunft. Unternehmertum birgt auch immer eine gewisse Unsicherheit“, sagt Nicolai Maahs. Profitieren würden sie davon, dass alle im Team alles können. Für die Kunden bedeuteten drei unterschiedliche Charaktere einen Mehrwert. Jeder habe seine eigenen Stärken: „Benny bringt beispielsweise von Theaterstücken oder Konzerten, die er privat besucht, Inspirationen mit. Wenn er sagt, er muss über etwas nachdenken, hat er es längst getan“, sagt Nicolai und lacht. Sein Cousin Alexander stehe für Klarheit, Stringenz und eine hohe Professionalität. An Nicolai, dem jüngsten im Bunde, schätzen seine Kollegen vor allem seine Flexibilität.

MENSCHLICHE MOMENTE

Der Live-Charakter der Shows verlange höchste Konzentration, schnelle Entscheidungen und ein eingespieltes Team – ein reibungsloses Event stehe und falle damit, ob sich Regie und Stagemanagement blind vertrauen und sich „grün seien“. Während die Regie im Frontbereich das große Ganze steuere, Sorge das Stagemanagement im Backstage-Bereich für die direkte Betreuung der Akteure; die inhaltliche Hoheit bleibe jedoch stets beim Kunden. Mit

Fehlern geht das Team gelassen um: „Pannen können sogar charmante menschliche Momente beschieren, sofern man Feingefühl für das Format beweist. Denn während Lockerheit oft passt, wird bei DAX-Konzernen ein Patzer schnell als Schwäche gewertet“, beschreibt Waldow die Anforderungen mit Druck umzugehen. „Denn die Show wird beginnen, egal was passiert. Man benötigt die volle Übersicht über das Bühnengeschehen, doch im Fokus steht immer, das beste Erlebnis für den Kunden zu schaffen“, ergänzt Nicolai.

Vorgenommen hat sich das Trio, eigene Ideen einzubringen, für frischen Wind zu sorgen und die jahrelang gewachsenen Kontakte mit dem eigenen Netzwerk zu verknüpfen. So nimmt das Thema Nachhaltigkeit einen höheren Stellenwert ein: „Veranstaltungen haben einen nicht gerade geringen Anteil an CO₂-Emissionen. An dieser Stelle gibt es viel Verbesserungspotenzial, weshalb wir versuchen, Ideen und Möglichkeiten zu entwickeln, die unseren Energieverbrauch senken“, betont Nicolai.

Was alle drei an ihrer Tätigkeit schätzen: „Wir schaffen Erlebnisse, sind Impulsgeber für Emotionen und es gibt vieles, das sich nicht nach Arbeit anfühlt. Für diesen spannenden und herausfordernden Job sind wir dankbar. Er beschert Glücksmomente und bringt Menschen zusammen.“

Silke Goller

Marktpräsenz wird ausgebaut

COR Sitzmöbel setzt zur Weiterentwicklung auf Messen und COR Spaces

Der Sitzmöbelhersteller COR mit Sitz in Rheda-Wiedenbrück blickt auf ein ereignisreiches Jahr zurück. Trotz Herausforderungen wie der allgemein schwachen Konjunktur erwirtschaftete die Premiummarke insgesamt einen Gesamtumsatz in Höhe von 41,7 Millionen Euro mit einem Exportanteil von 24 Prozent und einem Objektanteil von 21 Prozent. Eine starke Präsenz auf nationaler wie internationaler Bühne sowie Themen rund um die Digitalisierung waren für COR Sitzmöbel im vergangenen Jahr tonangebend. So konnte das Familienunternehmen seine Position – nicht zuletzt durch Erweiterung des Vertriebsteams – im Markt ausweiten und zugleich wichtige Impulse für die Zukunft setzen. Projekte wie Lego in Boston, Fielmann in Hamburg, Sherwin Williams in den USA oder SAP Arena Mannheim seien besondere Highlights gewesen.

Gelungene Markteinführungen neuer Produkte wie der neue Holz-Polsterstuhl Kagu oder die aktualisierte und erweiterte Mell Bank (Design: Jehs+Laub), gehörten zu den zentralen Themen des Jahres 2025. Auch 2026 werde die Messepräsenz stark im Fokus stehen, sei es wie jüngst auf der „Destination Design“ in Eindhoven oder bei den „Munich Design Days“ im März. Nach dem Auftritt auf der „Milan Design Week“ geht es für COR im Juni zum ersten Mal zu den „3 Days of Design“ nach Kopenhagen. In der zweiten Jahreshälfte stehen dann die „Interior Days OWL“ sowie die „neue räume“ in Zürich und die Teilnahme auf der „Orgatec“ in Köln auf dem Plan.

Die lahmende Konjunktur in Deutschland und Europa sowie die Absatzbedingungen in den USA bewegen den Polstermö-



Lebenslange Begleiter Die Sitzmöbel aus dem Hause COR wie die Mell Bank, designt von Jehs+Laub.

belhersteller dazu, sich neuen Absatzmärkten zu öffnen. Gezielt wird nicht nur die Messepräsenz erweitert, sondern auch das Vertriebsteam. So kamen 2025 neue Handelsvertretungen in Frankreich, Belgien und Großbritannien hinzu. In diesem Jahr werde das Texere Advisors Team den asiatischen Markt für COR ins Visier nehmen. „Natürlich können wir uns nicht ganz der negativen Entwicklung der Branche und des Branchenumfelds entziehen. Das spüren wir das dritte Jahr in Folge. Wir stellen fest, dass sich das Kaufverhalten grundsätzlich ändert: Der spontane Konsum geht zurück. Wenn aber eingerichtet wird, dann umfangreich mit aufwendigen Planungen“, betont Leo Lübke, Geschäftsführender Gesellschafter COR, und fährt fort: „Dennoch arbeiten wir kontinuierlich an der Digitalisierung auf allen Ebenen sowie an der Stärkung der Brand Awareness am Markt.“

Zum Ausbau der Marktpräsenz gehört ebenso das konsequente Vorantreiben

des Shop-in-Shop-Konzepts „COR Space“. 2025 eröffnete Blennemann in Bochum seinen COR Space. Für 2026 stehen drei weitere COR Spaces in Deutschland und den Niederlanden in den Startlöchern. Nach der erfolgreichen Einführung des neuen CRM-Systems 2025 werden weitere Digitalisierungsprojekte in diesem Jahr fortgesetzt. Dazu gehört das neue ERP-System. Weiter integriert werden die Digitalisierung interner Produktionsabläufe sowie der Ausbau eines Stammdatenmanagements. An den Start gingen weitere Produkt-Konfiguratoren auf der COR-Website, die nun über eine AR-Funktion verfügen und auch auf Händlerwebsites einsetzbar sind. 2025 startete zudem das Projekt „Digitaler Produktpass“ – mit dem Drop Hocker geht das Pilotprojekt Mitte 2026 in die Testphase.

Mit dem Beitritt zur DGM – der deutschen Gütegemeinschaft Möbel – ist COR auch dem DGM-Klimapakt beigetreten. Dass Nachhaltigkeit für COR kein kurzlebiger Trend ist, sondern ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensverantwortung, bestätigt auch die Auszeichnung mit dem ESG Transparency Award von der EUPD Research – einem unabhängigen Marktforschungs- und Beratungsunternehmen. Der Award honoriert Unternehmen und Organisationen, die bereits zukunftsweisende Nachhaltigkeitskonzepte verankert haben und diese transparent, beispielsweise in Form eines Nachhaltigkeitsberichts, kommunizieren.

Mit 223 Mitarbeitenden geht COR ins neue Geschäftsjahr. Das Ziel unverändert im Blick: Sitzmöbel zu entwickeln, die Kunden und Kundinnen in der Entfaltung ihrer Persönlichkeit unterstützen und lebenslange Begleiter sind.

Foto: COR

Erfolg mit inspirierenden Reisebüchern

Reise Know-How Verlag bewegt sich in herausforderndem Marktumfeld

Die Reiseabteilungen im Buchhandel stehen vor großen Herausforderungen. Teils zweistellige Umsatzrückgänge im vergangenen Jahr werfen bei vielen die Frage auf, ob das Reisebuch an sich noch eine Zukunft hat. Nach Einschätzung von Thorsten Altheide, Verlagsleiter vom Bielefelder Reise Know-How Verlag, gibt es neben dem digitalen Wandel noch eine Reihe anderer Faktoren, die zur Kaufzurückhaltung führen: „Wir beobachten, dass sich passende Konzepte zu sicheren Reisezielen – etwa Japan – in hervorragenden Stückzahlen verkaufen. Das widerspricht der Annahme, dass die Reiseplanung heute nur noch oder vorwiegend online stattfindet.“ Vielmehr seien unter den Käufern viele jüngere Reisende, die gezielt nach fundierten Informationen suchen. Auch die Liste der gut verkäuflichen Ziele zeige kein einheitliches Bild.

Daher werde bei Reise Know-How ein breites Spektrum an Ursachen in die Analyse einbezogen und bei der Programmplanung berücksichtigt: internationale Spannungen, die die Lust auf die Planung größerer Reisen dämpfen, Inflations- und Konjunktursorgen, dazu ein verändertes Reiseverhalten durch Faktoren wie Klimawandel und Overtourism. Trotz des herausfordernden Marktumfelds blickt der Reise Know-How Verlag zuversichtlich auf das Jahr 2026. „Wir bleiben unserem klaren Profil als authentischer, konzernunabhängiger und familiengeführter Reiseverlag treu. Unser Anspruch bleibt unverändert: Erfolgsorientierte Reiseabteilungen kommen an Reise Know-How nicht vorbei. Entsprechend liegt unser Fokus auch künftig darauf, attraktive, zeitgemäße und inspirierende Reisebücher



Mit Herzblut verfasst Die Bücher vom Bielefelder Reise Know-How Verlag werden von Autorinnen und Autoren geschrieben, die ihr Reiseziel kennen und lieben.

zu entwickeln, die den Bedürfnissen moderner Reisender gerecht werden“, sagt Geschäftsführer Wayan Rump.

Im Jahr 2025 hat der Reise Know-How Verlag insgesamt 195 neue und aktualisierte Reiseführer, Sprachführer und Landkarten veröffentlicht. Zwar verzeichnete der Verlag im deutschen Buchhandel im Segment Reiseführer einen leichten Umsatzrückgang von -2,07 Prozent gegenüber dem Vorjahr, angesichts eines deutlich stärkeren Rückgangs im Gesamtmarkt unterstreiche dieses Ergebnis aber die solide Entwicklung des Verlags. Schwerpunkt liege in diesem Jahr auf dem weiteren Ausbau der erfolgreichen Kompaktreiseführer-Reihe (MeinTrip, InselTrip und CityTrip). Bereits 2025 seien allein in dieser Reihe 70 Novitäten und Neuauflagen erschienen. Insgesamt umfasst das Programm inzwischen

230 Kompaktreiseführer.

Die Kompaktreihe richtet sich an Reisende, die einen günstigen und handlichen Reiseführer suchen, aber dennoch fundiert informiert unterwegs sein möchten. „Wir wollen auch auf 144 Seiten echtes Reise Know-How bieten: Kein Retortenprodukt, sondern mit Herzblut verfasste Bücher von Autorinnen und Autoren, die ihr Reiseziel kennen und lieben“, so Rump. Darüber hinaus spielten die Pflege und Weiterentwicklung des bestehenden Programms eine wichtige Rolle. Die Haltung im Reise Know-How Verlag ist deutlich: „Solange gereist wird, werden auch verlässliche Informationen dazu benötigt und dafür bieten Reiseführer sehr gute Voraussetzungen, auch im Wettbewerb mit digitalen Angeboten. Das sollte ebenso im Buchhandel selbstbewusst vertreten werden.“

In die Zukunft investiert

Sita bezieht nachhaltige Logistikhalle im Aurea Gewerbegebiet

In Sichtweite des bestehenden Sita Firmensitzes aus dem Jahre 2009 hat das Unternehmen aus Rheda-Wiedenbrück nun eine neue hochmoderne Logistikhalle im Aurea Gewerbegebiet in Betrieb genommen. Verkehrstechnisch ideal an der A2 gelegen, habe Sita, Hersteller von Flachdachentwässerungen, Raum für weiteres Wachstum geschaffen – nur 300 Meter Luftlinie vom Stammwerk entfernt und fußläufig erreichbar. In dem nachhaltig konzipierten Gebäude sind auf 7.800 Quadratmeter die Logistik und Teile der Verwaltung untergebracht. Einkauf, IT und Marketing „schweben“ in einem 800 Quadratmeter-Mezzanine über den Abteilungen Wareneingang, Versand und Konfektionierung im Erdgeschoss.

Mit dem neuen Gebäude setze Sita konsequent auf nachhaltiges Wachstum und zukunftsorientierte Energiekonzepte. Die Beheizung und Klimatisierung erfolgten vollständig regenerativ über eine Wärmepumpe in Kombination mit einer Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 205 kWp. Zur Abdeckung von Verbrauchsspitzen werde ausschließlich zertifizierter Ökostrom eingesetzt. Auf fossile Brennstoffe werde vollständig verzichtet.

Der hohe Nachhaltigkeitsanspruch werde durch die Zertifizierung nach den Richtlinien der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) bestätigt.



Foto: Sita Bauelemente GmbH

Umweltfreundlich konzipiert im Aurea Gewerbegebiet Das neue Sita-Logistikgebäude, errichtet auf dem letzten freien Grundstück in der Ferdinand-Braun-Straße.

Ergänzend dazu fördert eine moderne Ladeinfrastruktur mit fünf Ladesäulen und insgesamt zehn Ladepunkten – auch für E-Bikes – eine klimafreundliche Mobilität. Auf dem rund 20.000 Quadratmeter großen Grundstück sorgen Regenwasserrückhaltung und Löschwasserbevorratung für einen verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen. Als sichtbares Zeichen der grünen Wachstumsstrategie und in Fortführung des SitaGartens am Stammsitz bestehen die Ausgleichspflanzungen überwiegend aus Obstbäumen und verbinden ökologische Verantwortung mit einem hohen Aufenthaltswert. Prokurist Rainer Pieper zum neuen Standort: „Der Neubau ist auf Wachstum ausgelegt und bietet uns den Raum, neue Märkte und neue Produkte konsequent weiter-

zuentwickeln.“ In den vergangenen Jahrzehnten habe sich Sita – das Unternehmen feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Jubiläum – zu einem bedeutenden Arbeitgeber entwickelt, der aktuell 122 Mitarbeitende beschäftigt.

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE
dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Hako
Reinigungstechnik

Kostenlose Vorführung vor Ort

Ihr Servicestützpunkt
FRENZ
Gabelstapler | Reinigungsgeräte

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

Neue Akzente

Flughafen Paderborn/Lippstadt: Ausbau-Pläne für das AiREA Hotel



Foto: Flughafen Paderborn/Lippstadt

Sushi und Grill im Air Hangar Die Eventlocation mit Rooftop-Bar, die auch für Feiern gebucht werden kann, setzt einen Kontrast zur Küche im AiREA Hotel.

Der Airport Campus wächst weiter: Inhaber Arndt Brüning plant einen Ausbau des AiREA Hotels, das direkt gegenüber vom Terminal am Flughafen Paderborn/Lippstadt liegt. Die Anzahl der modernen Zimmer in dem viergeschossigen Komplex soll auf 69 steigen. Zudem kommt im Erdgeschoss ein weiterer Multifunktionsbereich hinzu. „Das Airport Hotel ist das Schönste, was mir unternehmerisch passiert ist“, zeigt sich Brüning sehr zufrieden mit der Entwicklung des AiREA Hotels. Die Bedingungen am Standort seien hervorragend, die Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung des Flughafens und das Wir-Gefühl der Unternehmer vor Ort wertvolle Pluspunkte.

Aktuell verfügt das Hotel über 49 Zimmer plus Konferenzräume sowie Flächen für Restaurant und Bar. Im Anbau soll es

einen weiteren, multifunktionalen Konferenzraum im Erdgeschoss mit flexibler Größeneinteilung geben. Der bislang größte Konferenzraum hat 100 Quadratmeter und bietet Platz für bis zu 60 Personen. Der Anbau soll Gruppen und Feiern für bis zu 100 Menschen ermöglichen. Im ersten und zweiten Obergeschoss werden jeweils acht weitere Zimmer sowie im Staffageschoss vier Suiten entstehen. „Gerade bei der exklusiveren Zimmerkategorie gibt es Bedarf und entsprechende Wünsche unserer Kunden“, sagt Brüning. Neben dem Flughafen profitiert das AiREA auch von den Nachbarn im direkten Umfeld, dazu gehört auch die Großbaustelle von Chefs Culinar. Das Restaurant im AiREA Hotel erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Hotelmanager Peter Schröder betont: „Es ist deutlich spürbar, dass auch die heimische Bevölkerung das Restaurant annimmt. Zu Weihnachten waren wir komplett

ausgebucht.“ Insgesamt 25 Mitarbeiter, davon die meisten in Festanstellung und Vollzeit, sorgen sich um das Wohl der Gäste in Hotel und Restaurant.

Einen neuen Akzent verleihen die Inhaber der Projekt:you GmbH, Arndt Brüning und Peter Schröder, auch der Gastronomie im Air Hangar. Die Eventlocation mit Rooftop-Bar direkt an der Landebahn des heimischen Airports ist ab sofort an vier Tagen in der Woche geöffnet, und zwar donnerstags bis sonntags in der Zeit von 17.00 Uhr bis 22.00 Uhr (sonntags schon ab 12.00 Uhr). Das kulinarische Angebot ist modern und jugendlich ausgerichtet – mit Sushi, Fusionsküche und Grillen und setzt damit einen Kontrast zur Küche im AiREA Hotel.

„Gemeinsam noch besser werden“

Depenbrock Gruppe hat HERMANNNS AG übernommen

Die Depenbrock Gruppe mit Stammsitz in Stemwede hat die HERMANNNS AG mit Sitz in Kassel übernommen, die seit 75 Jahren im Besitz der Eigentümerfamilie Fenge/Haar war. Die mehr als 360 Arbeitsplätze sollen erhalten bleiben, ebenso die Standorte und der Firmenname. Hintergrund sei eine strukturierte Nachfolgeregelung: „Mit Blick auf die langfristige Zukunft unseres Familienunternehmens haben wir unterschiedliche Optionen geprüft. Entscheidend war für uns dabei, einen Weg zu wählen, der den Erhalt unserer mittelständischen und familiären Unternehmenskultur sichert. Und das sehen wir im Zuge des Zusammenwachsens mit der Depenbrock Gruppe gewährleistet“, begründet Dr. Anne Fenge die Entscheidung.

Die Depenbrock Gruppe wird in dritter und vierter Generation von Familie Depenbrock geführt und feiert 2028 ihr 100-jähriges Firmenjubiläum. Sie beschäftigt rund 1.400 Mitarbeitende an 24 Standorten in



Foto: Depenbrock

Der Stammsitz der Depenbrock Gruppe in Stemwede Die in dritter und vierter Generation familiengeführte Gruppe beschäftigt 1.400 Mitarbeitende in Deutschland, Dänemark und Polen und feiert 2028 ihr 100-jähriges Firmenjubiläum.

Deutschland, Dänemark und Polen. Für beide Unternehmen biete das Zusammenwachsen großes Potenzial, da sich ihre Kompetenzen und regionalen Schwerpunkte im Tief- und Schlüsselfertigbau bestens ergänzten. „Beide Unternehmen verfügen über beeindruckende Expertise und haben diese wiederholt in ihren Projekten bewiesen. Wir führen zwei starke Unternehmen zusammen, um gemeinsam noch besser zu werden“, erläutert Karl-Heinrich

Depenbrock, Senior-Chef der Gruppe, die Beweggründe und Perspektiven des Zusammenschlusses.

Im Jahr 2024 hat Depenbrock eine Betriebsleistung von rund 720 Millionen Euro erzielt. Das breite Leistungsportfolio reicht vom komplexen Schlüsselfertig- und Industriebau über Tief-, Kanal- und Straßenbau, Ingenieur-, Hafen- und Wasserbau, Projektentwicklung, Bauen im Bestand sowie Gebäudemanagement bis hin zu Öffentlich-Privaten-Partnerschaften. Dabei wird die gesamte Wertschöpfungskette, von der Planung über die Errichtung bis hin zur Finanzierung und Bewirtschaftung einer Immobilie, wirtschaftlich abgedeckt – und das zum Festpreis. Mit der Abteilung Technische Gebäudeausrüstung verfüge das Unternehmen zudem über bedeutendes Know-how im Bereich energieeffizientes Bauen. Für umfassende Optimierung der Projekte sorgt die eigene Tragwerksplanung.

Anpassungsfähige Gebäude- und Raumkonzepte

Hettich bei erster „Adaptable Building Conference“

Hettich mit Stammsitz in Kirchzellern ist Teil des neugegründeten Netzwerks „Adaptable Building Club“ (ABC), das Stakeholder aus Forschung, Architektur, Öffentlicher Hand, Technik und Bauen zusammenbringt. Ziel ist, so der Möbelbeschlagspezialist, dass sich Gebäude zukünftig an die wandelnden Bedürfnisse der Menschen anpassen lassen, gleichzeitig

Ressourcen geschont werden und der Wert einer Immobilie langfristig erhalten bleibt.

Gebäude, die häufig für einen einzigen Zweck konzipiert und in ihrem Grundriss sowie ihrer Lebensdauer festgelegt sind, werden insbesondere in Städten zunehmend zum Problem. Die fehlende Anpassbarkeit an eine Umnutzung führt zu Abriss, Leerstand und Verlusten. Das ABC-Netzwerk arbeite

darán, die statischen, zweckgebundenen Strukturen gegen Gebäudestrukturen zu ersetzen, die sich genauso schnell verändern wie die Welt um sie herum. Die Anpassungsfähigkeit einer Immobilie hänge maßgeblich von der Gesamtplanung ab. Durch eine flexible Infrastruktur könnten sich Raumnutzung und Inneneinrichtung im Laufe der Zeit ändern. Bewegliche Strukturen, die eine adaptive und effiziente

Nutzung von Flächen möglich machen, würden verstärkt in den Fokus rücken.

Hettich habe mit dem technischen Objekträger „RoomSpin“ eine Lösung zur Transformation von Räumen entwickelt. Auf dem Objekträger können drehbare Einrichtungselemente unterschiedlichster Größe und Anforderung geplant werden. Ein Beispiel für das Potenzial dieser Innovation zeige ein

Pilotprojekt in der Bestandsmodernisierung, das Hettich mit dem Wohnungsbauunternehmen VIVAWEST in Dortmund realisiert habe: Durch ein drehbares Bett entstehe tagsüber je nach Gestaltung des Möbels auf der Rückseite ein Arbeits-, Spiel- oder Freizeitzimmer. So würden Nutzfläche und Wohnqualität hinzugewonnen, ohne dass sich die Quadratmeterzahl erhöhe.

Hettich wurde 1888 gegründet und gehört heute nach eigenen Angaben zu den weltweit größten und erfolgreichsten Herstellern von Möbelbeschlägen, mit rund 8.400 Mitarbeitenden. Die Produkte werden in über 100 Länder geliefert.

JETZT

mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



volksbankinostwestfalen.de

**Das Gegenteil
von Stillstand:
Mittelstand.**

Gemeinsam erfolgreich.

Wir bringen Bewegung in Ihre Ideen – mit Leidenschaft und klugen Finanzlösungen. In Ostwestfalen und weit darüber hinaus. Packen wir's gemeinsam an!

**Volksbank
in Ostwestfalen**



Küchenhersteller rechnet mit weiterem Plus

Rotpunkt Küchen steigert Umsatz um 6,25 Prozent

Das von Konsumzurückhaltung, Neubauschwäche und internationalen Irritationen geprägte Küchenjahr 2025 konnte Rotpunkt Küchen mit einem klaren Umsatzwachstum abschließen. Der Küchenmöbelhersteller aus Bünde steigerte nach eigenen Angaben seine Erlöse um 6,25 Prozent auf den neuen Höchstwert von 103,7 Millionen Euro. Getragen wurde das Plus von weiter gestiegenen Durchschnittswerten pro Küchenkommission. Diese liegen deutlich über den moderat realisierten Preiserhöhungen. So verzeichnet Rotpunkt Küchen für das Jahr 2025 auch in der Menge ein Wachstum in Höhe von 2,3 Prozent.

Sämtliche Umsatzzahlen beziehen sich auf Möbel und deren Ausstattung für Küchen, Hauswirtschaftsräume, Ankleidezimmer/Garderobe und das Bad; Elektrogeräte werden nicht vertrieben. Hauptumsatztreiber der „more than kitchens“-Strategie sei nach wie vor das Küchengeschäft. Der Blick auf die einzelnen Märkte verdeutlicht die grundsätzlich positive Entwicklung mit Zuwachsraten im Inland und einer leicht uneinheitlichen Situation in den relevanten Exportmärkten – die Exportquote liege stabil bei 80 Prozent.

Der wichtigste Auslandsmarkt seien die Niederlande. Dort konnte Rotpunkt Küchen laut Sven Herden, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing, deutlich zulegen. In Frankreich wurde das Vorjahresergebnis erzielt und in Großbritannien (UK) stehe ein kleines Wachstum in der Bilanz. Von beiden Märkten erwartet Herden in nächster Zukunft wieder höhere Umsätze. Gerade in Frankreich meldet der dortige Vertriebspartner aktuell „signifikant gestiegene Auftrags-



Foto: Rotpunkt Küchen

Erwartet dynamische Impulse in den Exportmärkten Die Geschäftsführung von Rotpunkt Küchen mit Sven Herden, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing, sowie Heinz-Jürgen Meyer und Andreas Wagner, beide geschäftsführende Gesellschafter (von links).

eingänge“. Der für Rotpunkt wichtige skandinavische Markt mit den beiden Hauptmärkten Dänemark und Norwegen liege insgesamt im Plus, wozu insbesondere das starke Ergebnis in Dänemark beigetragen habe. Auch den österreichischen Markt sieht Herden nach einem soliden Markteinstieg und einer zwischenzeitlichen Eintrübung wieder auf Kurs.

Parallel zu den europäischen Kernmärkten stärke Rotpunkt Küchen seine Marktaktivitäten in den Ländern des Nahen Ostens. So konnte das Objektgeschäft in dieser Region in der Zusammenarbeit mit lokalen Partnern deutlich ausgebaut werden und entwickelt sich zunehmend zu einem bedeutenden Umsatzfaktor. Darüber hinaus bestehen

weitere internationale Kontakte zu Handelspartnern in China.

Trotz einer Küchenkonjunktur, die im Inland und in weiten Teilen Europas noch nicht wieder an Dynamik gewonnen habe, blicken die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Andreas Wagner und Heinz-Jürgen Meyer sowie Geschäftsführer Sven Herden grundsätzlich zufrieden auf das Geschäftsjahr 2025 zurück. Das anvisierte Umsatzziel von „100 Millionen plus X“ konnte jedoch klar erreicht werden. Und dies sei alles andere als eine Selbstverständlichkeit, so das Leitungstrio übereinstimmend. Denn Rotpunkt Küchen modernisiere sich seit gut zwei Jahren grundlegend, im laufenden Betrieb. Das Unternehmen investiere am Standort Bünde seit Ende 2023 in einen

neuen Logistik-Hub, in den Maschinenpark und in die Digitalisierung aller Unternehmensbereiche insgesamt rund 50 Millionen Euro. An den beiden Standorten beschäftigte das Unternehmen zum Jahresende 374 Mitarbeitende (Vorjahr 368). In Bünde-Ahle sind es 300, in Preußisch-Oldendorf 74.

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet Rotpunkt Küchen in den meisten Kern-

märkten eine Fortsetzung der Situation aus dem Jahr 2025. „Die Marktbedingungen sind weiterhin kein Selbstläufer“, sagt Vertriebsgeschäftsführer Sven Herden, will dies aber nicht als Rechtfertigung für Stagnation gelten lassen. „Natürlich könnten die Neubauzahlen höher sein, und das würde auch vieles erleichtern“, so Herden, „doch die Marktgegebenheiten waren noch nie ein Wunschkonzert.“

Dynamische Impulse sieht er in diesem und den nächsten Jahren am ehesten auf den Exportmärkten. Gleichwohl investiert das Unternehmen weiter in den inländischen Markt, der seit Jahren proportional an Bedeutung gewinnt und im Umsatz wächst. Das Umsatzziel für 2026 liege bei „110 Millionen Euro. Plus X“.

JETZT

mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Ihre Krankenkasse vor Ort
www.bkk-melitta-hmr.de

WIRKLICH GUTES KOMMT HALT IMMER AUS DER REGION.

Wir sind für Sie da.

Übrigens auch im Bereich des betrieblichen Gesundheitsmanagement. Sprechen Sie uns an:

Myriam Sorhage

Firmenkundenberaterin

Telefon: 05221 1026-179 • Mobil: 01520 1528346
myriam.sorhage@bkk-melitta.de



Personalien



Foto: Heiko Stoll/IHK Ostwestfalen

Abschied Petra Pigerl-Radtke hat Ulrich Teppner in den Ruhestand verabschiedet.



Foto: IHK Ostwestfalen

Nachfolger Arne Potthoff leitet ab sofort den Stabsbereich Industrie, Nachhaltigkeit und Wirtschaftspolitik bei der IHK Ostwestfalen.

Nach fast 35 Jahren in der IHK Ostwestfalen ist **Ulrich Teppner** von IHK-Hauptgeschäftsführerin **Petra Pigerl-Radtke** sowie Kolleginnen und Kollegen und weiteren Wegbegleitern in den Ruhestand verabschiedet worden. Der 63-Jährige hat als stellvertretender Geschäftsführer und zuletzt Stabsbereichsleiter die Arbeit der IHK über viele Jahre geprägt – mit Verlässlichkeit, Ausdauer und großem Engagement. Ein Thema lag ihm dabei immer besonders am Herzen: Nachhaltigkeit. Vom Umweltausschuss über die Umweltstiftung bis hin zur Klimainitiative hat Ulrich Teppner vieles mit aufgebaut, begleitet und vorangebracht. Seine Nachfolge tritt **Arne Potthoff** an, der nun den Stabsbereich Industrie, Nachhaltigkeit und Wirtschaftspolitik leitet. Er kennt die Themen und das Team, ist er doch bereits seit fast 25 Jahren für die IHK tätig. Der Diplom-Volkswirt zeichnet insbesondere für die IHK-Konjunkturumfragen verantwortlich, zudem gilt er als Experte in Sachen Energie.

Mit einem engagierten Vorstandsteam blicken die Wirtschaftsjuvenen Ostwestfalen (WJO) optimistisch auf das Jahr 2026. Beim traditionellen Neujahrsempfang im Lokscheun Bielefeld stand auch der turnusmäßige Führungswechsel an: **Katharina Himmerich**, geschäftsführende Gesellschafterin der 2bessential GmbH, übernimmt das Amt der Vorstandssprecherin von **Annika Eweler**, WAGO GmbH & Co. KG. Himmerich möchte gemeinsam mit ihrem neuen Vorstandsteam neue Impulse setzen: „Wir haben ein außergewöhnlich wertvolles Netzwerk aus Unternehmerinnen, Unternehmern und Führungskräften mit ganz unterschiedlichen Expertisen, die sich gegenseitig unterstützen und voneinander lernen. Dieses Potenzial wollen wir noch stärker nach außen sichtbar machen.“ Geplant sei zudem die stärkere Einbindung der Mitglieder durch thematische Projektgruppen, um Kompetenzen und Erfahrungen gezielt in die Vereinsprojekte einfließen zu lassen.



Foto: Hirschmeier Media

Trafen sich beim Neujahrsempfang der WJO Ostwestfalen Hauke Schulz, Marlon Dreisilker, Petra Pigerl-Radtke, Frederik Frommholz, Katharina Himmerich, Max Rahn, Annika Eweler, Michael Klose, Stefan Fietzek (von links).

Annika Eweler bleibt den WJO als Past-Sprecherin im Vorstand erhalten. Zum stellvertretenden Vorsitzenden wurde **Hauke Schulz**, Geschäftsführer des Seekrugs am Obersee, Bielefeld, gewählt. Weitere Vorstandsmitglieder sind **Max Rahn**, Inhaber und Geschäftsführer der life is motion

GmbH & Co. KG, Herford, **Stefan Fietzek**, Leitung Business Development an der Fachhochschule des Mittelstands, Bielefeld, sowie **Michael Klose**, Rechtsanwalt und Steuerberater bei der Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft, Bad Oeynhausen, der weiterhin das Amt des Schatzmeisters ausübt. Geschäftsführer **Marlon Dreisilker**, Angestellter Kaufmann bei der IHK Ostwestfalen, komplettiert den Vorstand. Als kooptiertes Mitglied wurde zudem **Frederik Frommholz**, geschäftsführender Gesellschafter der Elektro Götsch Bielefeld GmbH & Co. KG, in den Vorstand aufgenommen.

Ein besonderer Moment des Abends war die Auszeichnung von **Andreas Griesbach** mit der goldenen Juniorenadel, der höchsten Ehrung der WJ Deutschland, für sein langjähriges und herausragendes Engagement. Zu den Ehrengästen gehörten neben **Petra Pigerl-Radtke**, Hauptgeschäftsführerin der IHK Ostwestfalen, auch **Heiko Kösling**, Bundesvorsitzender der WJ Deutschland, sowie **Philipp Frahmke**, Landesvorsitzender der WJ NRW. Für 2026 steht ein vielfältiges Programm an – neben einem Trainings-Summit werden die monatlichen Jour-fixe-Termine in regionalen Unternehmen fortgesetzt, um den Erfahrungsaustausch zu fördern, zudem sind Bewerbungstrainings mit verschiedenen Schulen geplant, ebenso Kamingsgespräche mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft sowie der Besuch des Landtags NRW und des Bundestages.

Der Senior Expert Service (SES) und seine Vertretung in Nordrhein-Westfalen freuen sich über personelle Verstärkung: Ab sofort unterstützt **Karlo Feischen** den SES als Regionalbeauftragter für Ostwestfalen. „Ich bin gespannt auf meine neue ehrenamtliche Aufgabe, für die ich mich in meiner Region sehr gerne einsetze“, sagt der gelernte

Maschinenbauer aus Delbrück. Feischen bringt langjährige Berufs- und Führungserfahrung mit. Er war viele Jahre als Einrichtungsleiter im sozialpsychiatrischen Arbeitsbereich tätig und trug dabei Verantwortung sowohl für Mitarbeitende als auch für Klientinnen und Klienten. Seine Arbeit war geprägt von sozialem Engagement, Organisationsverantwortung und der Begleitung von Menschen in herausfordernden Lebenssituationen – Kompetenzen, die er nun in den Dienst des SES stellt.



Karlo Feischen

Schon seit über 40 Jahren sorgt der SES dafür, dass Fachleute im Ruhestand oder in einer beruflichen Auszeit ihr Wissen und ihre Berufserfahrung ehrenamtlich weitergeben können: in Entwicklungs- und Schwellenländern, aber auch in Deutschland, wo sich der SES insbesondere für junge Menschen in Schule und Ausbildung stark macht. Feischen hat die Gewinnung neuer Expertinnen und Experten ganz oben auf seine Agenda gesetzt. Denn: Der SES sucht ständig Nachwuchs. Bundesweit sind mehr als 14.000 Fachleute aus etwa 50 Branchen und über 50 Berufsfeldern registriert. Knapp 2.500 von ihnen leben in NRW. Weitere Informationen unter: www.ses-bonn.de.

Die in Bielefeld ansässige EK Retail ordnet ihre Führungsspitze neu: **Frank Duijst**, derzeit Chief Financial Officer, übernimmt zum 1. Mai die Position des Chief Executive Officer (CEO) von **Martin Richrath**. „Mit Frank Duijst haben wir die richtige Person, um EK Retail in die nächste Entwicklungsphase zu

führen“, sagt **Johannes Lenzschau**, Vorsitzender des Aufsichtsrats von EK Retail. „Seine umfassende Erfahrung, seine beeindruckende Erfolgsbilanz und sein ganzheitliches Verständnis der Gruppe, kombiniert mit seiner Leidenschaft, seiner Tatkraft und seiner großen Zuversicht bezüglich der Zukunft des unabhängigen europäischen Einzelhandels, machen ihn für diese Aufgabe besonders geeignet.“



Foto: SES

Wechsel an der EK-Spitze Frank Duijst (links) übernimmt zum 1. Mai die Position des Chief Executive Officer (CEO) von Martin Richrath.

Der Grund für den Wechsel sei, dass Richrath, der seit mehr als zehn Jahren Mitglied des Vorstands und seit über drei Jahren CEO sei, sich entschieden habe, eine neue berufliche Herausforderung außerhalb von EK Retail anzunehmen. „Wir sind Martin Richrath sehr dankbar. Zusammen mit seinen Vorstandskollegen und dem gesamten Team hat er EK von einer klassischen Einkaufsgemeinschaft zu einer modernen, professionellen Einzelhandelsorganisation mit starker Perspektive weiterentwickelt. Sein Beitrag in den letzten zehn Jahren war sehr entscheidend für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens“, so Lenzschau.

Angesichts der strategischen Schwerpunkte der Gruppe, insbesondere der zunehmenden technischen Möglichkeiten, habe der Aufsichtsrat auch die Zusammensetzung des Vorstands neu bestimmt. Mit Wirkung zum 1. Mai werde **Rik Klercq**, derzeit Director Digital & IT, die neue Position des Chief Information Officer (CIO) im Vorstand übernehmen und die Bereiche Innovation & Business Development verantworten. „Mit Rik Klercq stärken wir unseren Vor-

stand um eine Persönlichkeit, die fundierte technologische Expertise mit unternehmerischem Denken verbindet“, so Lenzschau. „Dies stärkt unsere Fähigkeit, Innovationen voranzutreiben und neue Geschäftsmöglichkeiten für unsere Händler in ganz Europa zu erschließen.“ Neben Duijst und Klercq gehören dem Vorstand außerdem **Jochen Pohle**, Chief Retail Officer (CRO), und **Gertjo Janssen**, Chief Retail Officer (CRO), an. Diese Zusammensetzung stelle sicher, dass Einzelhandelskompetenz, technologische Innovation und strategische Führung auf höchster Ebene der Verbundgruppe weiterhin fest verankert seien. „Wir haben volles Vertrauen in diesen neuen Vorstand“, sagt Lenzschau. „EK Retail tritt in eine spannende neue Phase ein, und dieses Team ist ideal aufgestellt, um die Gruppe in die Zukunft zu führen.“



Foto: NK Kommunikation/TLCONCEPT marketing GmbH

Hat den „Europäischen Trainingspreis 2025 in Gold“ gewonnen Kommunikationsexpertin Nicole Kloppenburg aus Paderborn.

Nicole Kloppenburg, Inhaberin von NK Kommunikation und Geschäftsführerin der TLCONCEPT marketing GmbH aus Paderborn, ist mit dem Europäischen Trainingspreis 2025 in Gold ausgezeichnet worden. Die renommierte Auszeichnung des Berufsverbands für Training, Beratung und Coaching (BDVT e.V.) würdigt eine innovative Trainingsmethode, die sie gemeinsam mit **Stephan Gingter** entwickelt hat. Die TATBURG® mache das Komplex greifbar und führe Teams und Einzelpersonen zu klaren, umsetzbaren Lösungen. Ab Mitte dieses Jahres können Organisationen, Trainerinnen und Trainer sowie Coaches die Methode, die inzwischen weiterentwickelt wurde, selbstständig in ihrer Arbeit

Ihr **DRUCK + LOGISTIK** Partner in OWL

Geschäftsdruck



Werbedruck ■ Mailing



LOGISTIK ■ Fulfillment



SCHÜTZDRUCK
Hannover ■ Detmold ■ Lage

SCHÜTZLOGISTIK
Lage

LOEWE Geschäftsdruck
Bielefeld

Kontakt:
SCHÜTZDRUCK GmbH & Co. KG
Brüderstraße 10, 32758 Detmold
05231 66766
dt@schuetzdruck.de



einsetzen. Die preisgekrönte Methode sei modular aufgebaut und vielseitig einsetzbar – vom Einzelcoaching über Teamtrainings bis hin zu Großgruppenformaten. „Die Methode ist aus einem realen Bedarf aus der Praxis entstanden und kontinuierlich optimiert worden. Die Auszeichnung bestätigt unseren Ansatz, Trainingsmethoden konsequent wirksam und anschlussfähig zu gestalten“, so Kloppenburg. Mit dem Gewinn in Gold sieht die Unternehmerin ihre Position als Expertin für ganzheitliche Unternehmens- und Kommunikationsentwicklung gestärkt – ein Ansatz, der insbesondere in Zeiten von Transformation und Veränderungsdruck zunehmend an Bedeutung gewinnt.



Foto: Tobias Vorwerk/WFG

Neue Impulse Jürgen Janke (links) hat die kommissarische Geschäftsführung der Wirtschaftsförderung Paderborn übernommen. Bürgermeister Stefan-Oliver Strate freut sich, dass Janke damit für Stabilität in der WFG sorgt, bis die neue Geschäftsführung feststeht.

Der Rat der Stadt Paderborn hat **Jürgen Janke** zum kommissarischen Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Paderborn (WFG) berufen. Er folgt auf **Dr. Marco Trienes**, der zum 1. März die Geschäftsführung der Wirtschaftsförderung in Münster übernommen hat. Janke arbeitet seit 2018 bei der WFG, wo er die Bereiche Digitalisierung, Innovationen und E-Sport verantwortet. In dieser Rolle habe er zahlreiche Projekte umgesetzt wie den IT-Empfang, die Unternehmensfrühstücke oder die E-Sport-Stadtmeisterschaft. Zudem berät er Unternehmen bei Digitalisierungsfragen und vernetzt Akteure aus Wirtschaft und IT. Janke engagiert sich unter anderem im Netzwerk „Paderborn ist Informatik e.V.“. Vor seinem Wechsel arbeitete er als

IT-Projektmanager bei Arvato Systems. „Die WFG bleibt ein verlässlicher Partner für die Unternehmen. Neben der Fortführung laufender Projekte möchte ich auch neue Impulse setzen und den Austausch weiter stärken“, so der kommissarische Geschäftsführer.



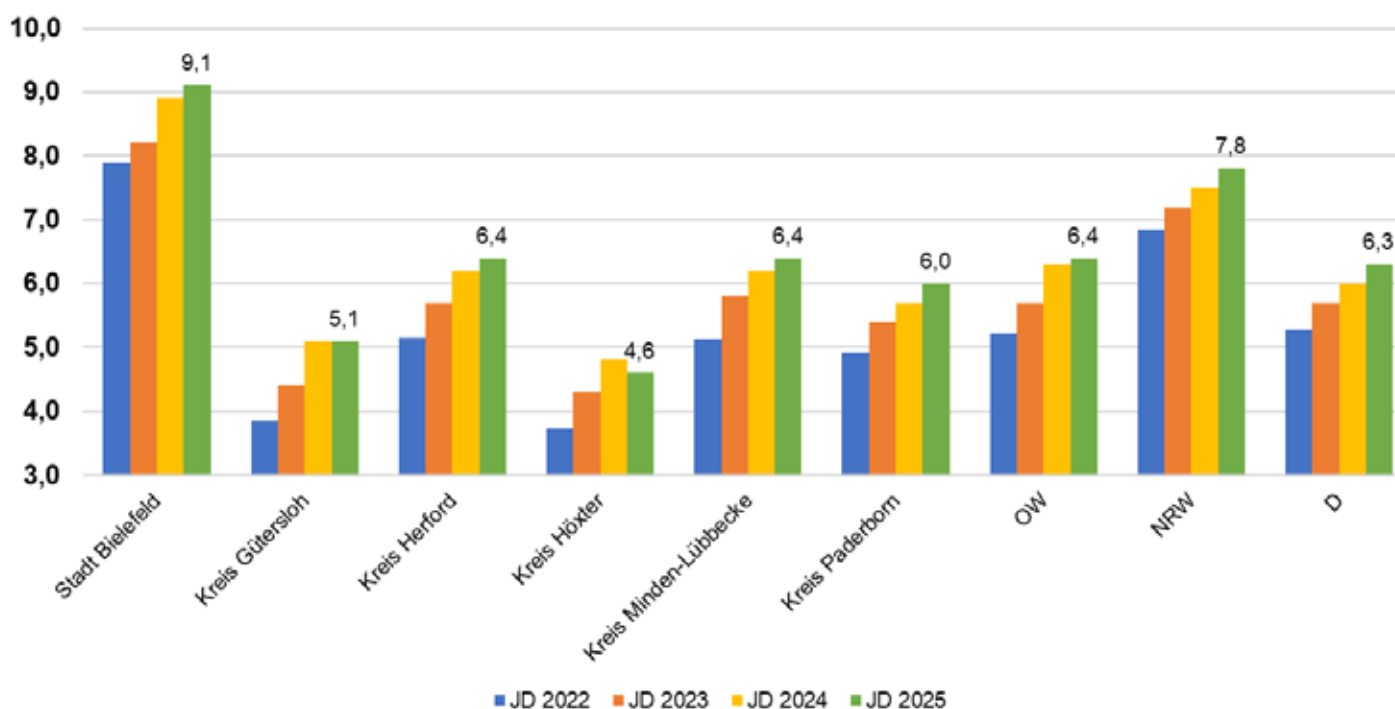
Foto: Tobias Vorwerk/WFG

Freut sich auf die neue Aufgabe als Geschäftsführer der Stadtwerke Dirk Thole.

Die Stadtwerke Gütersloh bekommen mit **Dirk Thole** zum 1. Juli einen neuen Geschäftsführer. Der 57-Jährige übernimmt von Interimsmanager **Dietmar Spohn**, der die Geschicke des lokalen Versorgungsunternehmens seit Dezember 2024 leitet. „Mit Dirk Thole ist es uns gelungen, einen erfahrenen Manager zu gewinnen, der für eine nachhaltig wirtschaftende, ausgeprägt strategische und bodenständige Unternehmensführung steht. Wir sind überzeugt, dass er das Unternehmen im Sinne des Gesellschafters in die Zukunft führen kann“, sagt **Heinz-Dieter Wette**, Gesellschaftervertreter im Aufsichtsrat der Stadtwerke und der Gütersloher Beteiligungsgesellschaft, die 100 Prozent der Stadtwerke-Anteile hält. „Ich freue mich sehr, gemeinsam mit den Mitarbeitenden die Energie- und Mobilitätswende aktiv und verantwortungsvoll zu gestalten. Versorgungssicherheit, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit werden dabei Eckpfeiler unseres Handelns bleiben, um so die Lebensqualität der Bürgerinnen und Bürger in und für die Stadt Gütersloh nachhaltig weiterzuentwickeln“, verspricht Thole. Tholes Vertrag gilt zunächst für fünf Jahre.

GRAFIK DES MONATS

Entwicklung der Arbeitslosenquoten von 2022 bis 2025
(in%, jew. Jahresdurchschnitte)



Im Jahresdurchschnitt waren im vergangenen Jahr in Ostwestfalen 62.610 Personen arbeitslos gemeldet. Damit betrug die Arbeitslosenquote im Jahr 2025 in Ostwestfalen 6,4 Prozent und lag damit deutlich unter dem Landesdurchschnitt (7,8 Prozent), aber zumindest knapp über dem Bundes-

durchschnitt (6,3 Prozent). Nach den schwierigeren durch die Corona-Pandemie und Lockdowns geprägten Jahren 2020 und 2021 hatte sich der Arbeitsmarkt in Ostwestfalen im Jahr 2022 zunächst wieder deutlich entspannt. Aufgrund des schwierigen konjunkturellen Umfelds ist die Arbeitslosenquote im Jahresdurchschnitt in den vergangenen

Jahren jedoch wieder angestiegen. Absolut ist die Zahl der gemeldeten Arbeitslosen in den vergangenen zwei Jahren in Ostwestfalen um knapp 7.400 gestiegen. Innerhalb Ostwestfalens verzeichnet die Stadt Bielefeld mit 9,1 Prozent die höchste Arbeitslosenquote, der Kreis Höxter mit 4,6 Prozent die niedrigste.

WELLNESS ZUHAUSE

Ein Outdoor Whirlpool für private Spa-Momente vom Whirlpool Center.



WHIRLPOOL
CENTER

SHOWROOM
BIELEFELD
whirlpool-center.de

Made in Ostwestfalen

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

DETMERS

Bioland-Müslis in neuen Geschmacksrichtungen

Mit einem neuen Müsli-Sortiment feiert Detmers Getreide-Vollwertkost 25 Jahre Bioland-Partnerschaft. Das Familienunternehmen gehört zu den frühen Herstellern, die sich konsequent der ökologischen Landwirtschaft verschrieben haben. Mit hochwertigen Bio-Produkten, Transparenz und regionaler Wertschöpfung setze Detmers klare Akzente, so der Bioland-Landesverband NRW. Vier neue Bioland-Müslis in den Geschmacksrichtungen „Honig Crunchy“, „Amarant Granola“, „Schoko Müsli“ und „Basis Porridge“ zeigen, wie sich ökologische Standards heute in marktfähige Produkte übersetzen lassen. Was 1904 als kleine Dorfbäckerei begann, entwickelte sich über Generationen zu einem spezialisierten Bio-Hersteller. Christine Detmers repräsentiert das 1985 gegründete Familienunternehmen, das sich vollständig auf die Produktion von Müsli, Granola und Porridge konzentriert hat, heute in vierter



Foto: DETMERS

Generation. Gemeinsam mit Geschäftsführer Frank Kaiser und dem gesamten Team verfolge sie das Ziel, traditionelle Werte mit moderner Bio-Qualität zu verbinden. Rund 60 Mitarbeitende produzieren für den Handel im In- und Ausland. Die enge Verbindung mit Bioland sorgt dafür, dass Rohstoffe umweltgerecht angebaut, Böden geschützt und nachhaltige Kreisläufe gestärkt werden.

www.detmers-muesli.de

SMV

Sitzmöbel für moderne Arbeitsumgebungen

Die SMV Sitz- & Objektmöbel GmbH aus Löhne hat einige Produktpremieren vorgestellt – wie den Loungesessel Rook mit passendem Hocker, der modernes Design mit höchstem Sitzkomfort und einer Vielzahl an Gestell- und Stoffoptionen verbinde, sowie die Vorstellung des mehrfach variierbaren Loungesessels Oris, der mit verschiedenen Untergestellen und optionalen Designakzenten neue Flexibilität in der Raumgestaltung biete. Auch die Holzstuhl-Neuheiten Tavu und Sanos seien durchdacht für moderne Arbeitsumgebungen – beide sind aus massiver Buche gefertigt, stapelbar und DIN-zertifiziert. Hinter allen Möbeln stecke die Kombination aus hochwertigen Materialien sowie funktionalen Details, die auch individuelle Anpassungen für die Kunden ermöglichen. SMV entwickelt und produziert Objektmöbel für besondere Anforderungen, die in Büros, öffentlichen Gebäuden und stark frequentierten Bereichen zuverlässig funktionierten – auch Themen wie Brandschutz, Hygiene und Akustik seien ein Qualitätsmerkmal, ebenso das eigene SMV-Lab, in dem sämtliche Produkte intensiven Belastungs- und Dauerfunktionstests unterzogen werden.

www.smv-gmbh.de



Foto: SMV

CUP&CINO

Trendgetränke auf Knopfdruck

Ein Kaffeesystem mit vielen Funktionen – die neue „BaristaOne Fusion“ verbindet die Barista-Qualität eines Siebträgers mit der intuitiven Bedienung eines Vollautomaten und macht Umsatzhits wie Espresso Martini, Matcha Latte oder Chai auf Knopfdruck reproduzierbar. Hersteller ist das Paderborner Unternehmen CUP&CINO. Der Vollautomat soll Gastronomen erstmals befähigen, das boomende Geschäft mit Trendgetränken vollständig auszuschöpfen. Das System kombiniere die Kaffeespezialitäten in Barista-Qualität mit perfektem Milchschaum. Herzstück der BaristaOne Fusion sei das integrierte Milchmodul, das als einziges seiner Art weltweit mehrfach von der Specialty Coffee Association (SCA) ausgezeichnet wurde. Serienmäßig lassen sich bis zu vier Milchsorten heiß und kalt beziehen, ebenso vegane Alternativen wie Hafer oder Soja. Drei Milchausläufe direkt am Kaffeeauslauf erlaubten die parallele Zubereitung mehrerer Getränke mit gleichbleibender Optik und perfekter Dosie-



Foto: CUP&CINO

rung. Ergänzt werde das System durch drei professionelle Lanzen für Dampf, latte-art-fähigen Milchschaum und Heißwasser. Die BaristaOne Fusion ist ab Sommer 2026 im Serienstart verfügbar.

www.cupcino.com

Besonderes Licht unter Sternen

Lassen Sie Ihr Unternehmen mit moderner Außenbeleuchtung erstrahlen



Genau meine Energie.

**WESTFALEN
WESER**

Wir gratulieren

125 Jahre

- ▶ **Stieglmeyer-Gruppe**
Herford | 1. November 1900



Foto: Stieglmeyer-Gruppe

IHK-Geschäftsführer Götz Dörmann (2. von rechts) gratulierte der Stieglmeyer-Unternehmensspitze mit Gesellschafterin Anja Kemmler und den Geschäftsführern Gunter Röper (links) und Ralf Strübig zum 125. Firmenjubiläum. Die Stieglmeyer-Gruppe produziert Betten und Möbel für den medizinischen Alltag. Eingesetzt werden sie in Krankenhäusern, Pflegeheimen, Reha-Einrichtungen sowie in der Pflege zuhause. Das Unternehmen ist seit seiner Gründung im Jahr 1900 familiengeführt und steht nach eigener Aussage für Qualität und Verlässlichkeit – in Deutschland und in über 100 Ländern weltweit.

100 Jahre

- ▶ **Bielefelder Fischgaststätte**
Inhaber Michael Wernemann
Bielefeld | im Februar



Foto: IHK Ostwestfalen

In den Räumen der Bielefelder Fischgaststätte übergab IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke die Ehrenurkunde zum 100-jährigen Firmenjubiläum an Inhaber Michael Wernemann und seinen Sohn Tim (links).

- ▶ **A. Lückenotto GmbH**
Rheda-Wiedenbrück | im März

75 Jahre

- ▶ **Classic Tankstelle Vieker GmbH & Co. KG**
Lübbecke | am 1. März
- ▶ **Elektro Dresselhaus GmbH & Co. KG**
Schloß Holte-Stukenbrock | am 12. März
- ▶ **Schüco International KG**
Bielefeld | am 18. Januar



Foto: Schüco International KG

75 Jahre Schüco – eine beeindruckende Erfolgsgeschichte aus Bielefeld und ein schöner Anlass für IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke (links) mit einer Urkunde zu gratulieren. Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter, und Sandra Greiser-Vorndamme nahmen diese entgegen. Engelhardt prägt das Unternehmen seit vielen Jahren maßgeblich; seit 2018 engagiert er sich zudem in der IHK-Vollversammlung. Aus einem kleinen Betrieb für Aluminium-Schaufenster ist ein weltweit agierender Lösungsanbieter für die Gebäudehülle mit über 6.000 Mitarbeitenden geworden, der eine Vorreiterrolle im nachhaltigen Bauen einnimmt.

50 Jahre

- ▶ **BIMAT Fabrikation von Krannormteilen GmbH**
Bielefeld | am 6. März

25 Jahre

- ▶ **M & S Maitre Service GmbH**
Minden | am 1. März

- ▶ **HSD GmbH**
Halle | am 19. März
- ▶ **BHV Immobilien Marietta Rose e.K.**
Bielefeld | am 23. März
- ▶ **p.l.i. solutions GmbH**
Gütersloh | am 28. März
- ▶ **Priority Aktiengesellschaft**
Herford | am 6. März
- ▶ **Klinker-fix Fassadenbau GmbH**
Minden | am 6. März
- ▶ **Altenzentrum Wiepeldoorn sowie heilpädagogische Kindergärten GmbH & Co. KG**
Gütersloh | am 9. März
- ▶ **Schwarze Handelsgesellschaft mbH, Harsewinkel**
Harsewinkel | am 9. März

PLATZ für Ihre ANZEIGE!

ALLE
INFOS
UND
PREISE:



Führung zeigt sich am Kurs – nicht erst am Ziel.

Der ostwestfälische Mittelstand gilt seit jeher als verlässlich und widerstandsfähig. Viele Unternehmen – häufig inhabergeführt, oft Hidden Champions – navigieren seit Jahrzehnten mit bemerkenswerter Präzision durch anspruchsvolle Märkte. Doch steigende Energiepreise, instabile Lieferketten und geopolitische Spannungen machen die See spürbar unruhiger.

Während Abläufe geschärft werden, zeigt sich deutlicher als jede Kennzahl: Führung entscheidet über den Kurs – und seine Stabilität.

Fehlende Führung zeigt sich selten im Großen, sondern in kleinen Signalen: verzögerte Entscheidungen, Tempoverluste, Teams, die verharren statt voranzukommen.

Führung als Navigationskunst

Strategien lassen sich planen, doch ihre Wirkung entsteht im Alltag. Moderne Führung braucht mehr als Fachwissen: Klarheit, Mut und die Fähigkeit, Menschen mitzunehmen, wenn sich Rahmenbedingungen schneller verändern als erwartet.

Es ist die Verbindung aus IQ, der Orientierung gibt, und EQ, der Vertrauen schafft.

Gerade im ostwestfälischen Mittelstand entscheidet dieses Zusammenspiel darüber, ob Veränderung getragen oder lediglich ertragen wird. Führung bedeutet, Segel richtig zu setzen – und zugleich Wind und Wellen zu lesen.

Wurzeln in St. Gallen – Blick über den Horizont hinaus

Die Von Ravensberg Personalberatung, hervorgegangen aus einer Ausgründung der Universität St. Gallen, verbindet analytische Präzision mit internationaler Führungserfahrung.



Foto: Von Ravensberg Gruppe

Von Lübbecke, Hamburg und Regensburg aus begleitet das Haus Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz – insbesondere mittelständische Marktführer, Familienunternehmen und international aktive Spezialisten.

Die St.-Gallen-Prägung zeigt sich in analytischer Tiefe, interkultureller Kompetenz und einem Blick, der über den akuten Bedarf hinausgeht: global denken, regional verstehen.

Executive Search für Schlüsselpositionen

Im Mittelpunkt stehen Schlüsselrollen im oberen Fach- und Führungskräftebereich – Positionen, in denen sich entscheidet, ob ein Unternehmen Geschwindigkeit gewinnt oder wertvolle Zeit verliert.

Kurz gesagt: Hier wird der Kurs bestimmt.

Moderne Navigation: Marktprüfung, KI und Erfahrung

Vor jedem Mandat steht eine klare Standortbestimmung:

- Welche Profile sind realistisch?
- Welche Erwartungen tragfähig?
- Welche Kompetenzen künftig entscheidend?

Diese Marktprüfung schafft Orientierung und verhindert Fehlannahmen. KI unter-

stützt durch Mustererkennung und internationale Vergleichbarkeit – doch wer ein Team wirklich stärkt, bleibt eine Frage menschlichen Urteils.

Ein besonderes Qualitätsmerkmal: die Doppelbesetzung jedes Mandats, ergänzt durch eine Besetzungsgarantie. Das schafft Verlässlichkeit dort, wo sie am meisten zählt – in der Führung.

Führung ist Mannschaftsleistung

Neue Märkte, Technologie und Politik verändern die Spielregeln schneller denn je. Viele Unternehmen spüren, dass frühere Führungsmodelle an Wirkung verlieren.

Damit rückt eine zentrale Frage in den Blick:

Ist unsere Führungsmannschaft so aufgestellt, dass sie uns sicher durch die kommenden Jahre steuert?

Denn selbst die beste Strategie bleibt wirkungslos, wenn niemand an Bord ist, der Richtung gibt und die Mannschaft durch wechselnde Winde führt.

Für Entscheider, die ihre Führung zukunfts-fest aufstellen möchten, lohnt sich ein Blick über den eigenen Horizont – und ein Gespräch.

Nicole Jarosch, Geschäftsführerin
+49 (0) 5741 23 585 21 | post@vonravensberg.de
www.vonravensberg.de

Was, wann, wo in Ostwestfalen

Maas Natur lobt erstmals Umweltpreis für Ostwestfalen aus

Zu seinem 40-jährigen Bestehen vergibt das Gütersloher Unternehmen Maas Natur erstmals den Umweltpreis „**natürlich leben**“. Mit der Auszeichnung sollen Initiativen, Vereine und Einzelpersonen aus Ostwestfalen unterstützt werden, die sich für eine lebenswerte Zukunft einsetzen. Das Preisgeld beträgt insgesamt 15.000 Euro. Die drei besten Projekte teilen sich bis zu 10.000 Euro, weitere sieben Plätze erhalten zusammen bis zu 5.000 Euro. Bewerbungen sind **bis Dienstag, 31. März**, möglich.

Bewertet werden die Vorschläge von einer unabhängigen Jury aus den Bereichen Wirtschaft, Soziales und Umwelt. Kriterien sind unter anderem Wirkung, Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit. Die Preisverleihung ist im Sommer geplant. „Wir geben Rückenwind für mutige Ideen. Der „natürlich leben Umweltpreis“ unterstützt Initiativen in OWL, die unsere Zukunft grüner machen – unabhängig, wirkungsorientiert und mit 15.000 Euro“, sagt Reinhard Maas, Gründer und Geschäftsführer von Maas Natur.

Maas Natur wurde 1985 in Gütersloh gegründet und zählt heute zu den Pionieren für nachhaltige Mode in Deutschland. Das Unternehmen hat sich von einem kleinen Anbieter ökologischer Kleidung zu einer etablierten Marke entwi-



ckelt, die für umweltfreundliche Materialien, faire Produktionsbedingungen und zeitloses Design steht. Mit dem Preis will das Unternehmen sein langjähriges Engagement für Nachhaltigkeit über die eigene Branche hinaus erweitern und Menschen sichtbar machen, die mit praktischen Ideen und Engagement vorangehen – vom Schulgarten über die Begrünung von Vereinsdächern bis hin zu Baumpflanzaktionen im Stadtteil.

Eingereicht werden kann eine kurze Projektbeschreibung über die Website maas-natur.de/umweltpreis

16. Deutscher Gefahrstoffschutzpreis (GSP) wird ausgeschrieben

Beschäftigte vor Gefahrstoffen schützen, Innovationen fördern und praktische Hilfestellungen aus den Arbeitsbereichen Industrie, Handwerk und Dienstleistung für den Praxistransfer – darum geht es beim Deutschen Gefahrstoffschutzpreis, den das Bundesministerium für Arbeit und Soziales zum 16. Mal ausschreibt. Viele Beschäftigte sind Gefahrstoffen am Arbeitsplatz ausgesetzt, daher werden unter dem Motto „Sicher. Besser. Arbeiten“ neue Ideen und Anregungen ausgezeichnet, um Risiken zu vermeiden. Der Preis ist mit 10.000 Euro dotiert. Ausgezeichnet werden insbesondere vorbildliche praktische Problemlösungen und Initiativen, die Beschäftigte vor Gefahrstoffen schützen. Teilnehmen können Einzelpersonen, Personengruppen sowie Organisationen und Unternehmen. Angesprochen sind hier vor allem die Branchen Recycling- und Kreislaufwirtschaft, Baugewerbe, Chemieindustrie, Holzwirtschaft, Metallindustrie sowie Verkehr und

Logistik. Über die Vergabe des Preises entscheidet eine unabhängige Jury. Die Preisverleihung erfolgt im Herbst 2026. Bewerbungen können bis **Dienstag, 31. März**, unter gefahrstoffschutzpreis@baua.bund.de eingereicht werden.



„Zwischen Greenwashing und Glaubwürdigkeit – neue Regeln im UWG“

Die bevorstehenden Änderungen im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) bringen neue Anforderungen an allgemeine und künftige Umweltaussagen, Marken- oder Firmennamen mit Umweltaussagen, Nachhaltigkeitssiegel und Abverkaufsfristen mit sich, die Unternehmen aller Größen und Branchen unmittelbar betreffen. Am **Freitag, 20. März**, findet von 10.00 bis 12.30 Uhr via Teams eine Infoveranstaltung statt, die einen fundierten Überblick und praxisnahe Orientierung gibt. Neben kompakten Fachbeiträgen besteht die Möglichkeit, eigene Fragen einzubringen.

Zu den Organisatoren zählen: Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK), bdew Energie.Wasser.Leben, Markenverband, Handelsverband Deutschland, ZAW Die Werbewirtschaft, Wettbewerbszentrale, BDI Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.

Weitere Informationen
und Anmeldung ▶



Fortsetzung auf der nächsten Seite ▶

JETZT
mit Ihrer
ANZEIGE
dabei sein!



**ALLE INFOS
UND PREISE:**



K A F F E E . W A S S E R . S E R V I C E



**Genießen Sie Zufriedenheit im Unternehmen.
Bei Mitarbeitenden und Kunden.**

Zeigen Sie Wertschätzung – und beeindrucken Sie mit besten Kaffee- und Wassersystemen. Wir bieten vielfältige Lösungen für kleine und große Betriebe. Beckhoff Technik und Design steht für hochwertige Marken, individuelle Beratung, umfassenden Service und faire Partnerschaft.

jura

ANIMO

thermoplan

BRITA

BECKHOFF
Technik und Design

Beckhoff Technik und Design GmbH
Uhlandstraße 2 • 33415 Verl
b2b@beckhoff-td.de
www.beckhoff-td.de

Mehr Informationen:



8. Tag der nachhaltigen Unternehmen

Traditionell findet während der KlimaWoche Bielefeld der Tag der nachhaltigen Unternehmen statt, in diesem Jahr am **Montag, 16. März**. Veranstaltet wird er in Kooperation mit der Volksbank in Ostwestfalen eG sowie der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld und von der KlimaWoche Bielefeld e.V.

„KI & Klimaschutz – Potenziale der Digitalisierung nutzen“ – so lautet das Leitthema in diesem Jahr. Künstliche Intelligenz gilt als einer der größten Hebel unserer Zeit. Sie kann Prozesse effizienter machen, Ressourcen sparen, Emissionen senken und Unternehmen dabei unterstützen, ihre Nachhaltigkeitsziele messbar zu erreichen. Gleichzeitig wirft ihr Einsatz neue Fragen auf: Wie hoch ist der Energiebedarf digitaler Infrastrukturen? Wo liegen Grenzen und Risiken? Und wie gelingt eine verantwortungsvolle, zukunftsfähige Nutzung?

Der 8. Tag der nachhaltigen Unternehmen bringt Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Institutionen und Kommunen der Region zusammen, um Orientierung zu geben, Chancen realistisch einzuordnen und konkrete Praxisbeispiele kennenzulernen. Den inhaltlichen Auftakt gestaltet Prof. Dr.



Foto: IHK Ostwestfalen

Vanessa Just. Sie ist Gründerin und Geschäftsführerin der juS. TECH GmbH, Professorin an der FOM Hochschule, Herausgeberin im Springer Verlag und Mitglied der Geschäftsführung des KI-Bundesverbandes. Als eine der führenden Expertinnen für nachhaltige Digitalisierung unterstützt sie Unternehmen dabei, digitale Transformation mit ökologischer und sozialer Verantwortung zu verbinden. Best-Practice-Vorträge halten unter anderem René Füchtjohann, PHOENIX CONTACT Deutschland GmbH, Louis Schulze, Sustained GmbH, und Felix Kathöfer, Katma Engineering GmbH.



Weitere Infos unter ▶

Bundespreis Ecodesign: Jetzt teilnehmen

Zum 15. Mal schreibt die Bundesregierung den Bundespreis Ecodesign für ökologisches Design aus. Bis **Donnerstag, 2. April**, können sich Interessierte bewerben. Seit 2012 spiegelt sich das große Interesse am Bundespreis Ecodesign in über 4.000 Einreichungen wider. Daraus gingen rund 430 Nominierungen hervor, von denen schließlich 151 Projekte prämiert wurden. Während es anfangs vor allem um ressourcenschonende Produkte und energieeffiziente Lösungen ging, rückten danach zunehmend Kreislaufwirtschaft, Reparierbarkeit und neue Nutzungs- und Servicekonzepte in den Vordergrund. Heute prägen systemische Ansätze, innovative biobasierte Materialien sowie digitale und KI-gestützte Lösungen das Bild. Ecodesign wird damit zunehmend als ganzheitlicher Hebel für eine nachhaltige Transformation verstanden.

Die Preisverleihung findet am 30. November in den Lichthöfen des Bundesumweltministeriums statt. Alle prämierten und nominierten Projekte werden europaweit auf Messen, in Museen sowie auf Design- und Umweltfestivals präsentiert. Begleitende Veranstaltungen, Impulsvorträge und Workshops bieten zusätzlich Sichtbarkeit, fachlichen Austausch und Vernetzungsmöglichkeiten. Ausgelobt wird der Preis in den Kategorien Produkt, Service, Konzept und Nachwuchs. Eingereicht werden können Arbeiten, die ökologische Verantwortung mit hoher Designqualität verbinden. Von marktreifen Produkten bis hin zu visionären Modellprojekten: Die Einreichungsmöglichkeiten umfassen Produkte oder Prototypen,



Foto: Internationales Designzentrum Berlin

Dienstleistungen und Systemlösungen, innovative Ideen in der Entwicklungs- oder Planungsphase sowie Arbeiten aus dem Studium. Neben technischen Lösungen spielen auch soziale Ansätze eine zentrale Rolle. Teilnehmen können Unternehmen und Start-ups aller Branchen und Größen, Designagenturen, Architektur- und Ingenieurbüros, Forschungsinstitute und gemeinnützige Organisationen sowie Studierende aus ganz Europa.

**Kontakt: Büro Bundespreis Ecodesign, Berlin,
Tel.: 030 61 62 321-22.**



Weitere Infos unter ▶

Weitere Infos unter ►



**Zeit, dass sich
was dreht**



Foto: coolmobility

Im März startet die Saison, dann sind sie aus dem Stadtbild kaum wegzudenken – die Fahrradfahrerinnen und Fahrradfahrer. Längst sind die früheren Drahtesel keine reinen Fortbewegungsmittel mehr, vielmehr haben sie sich zum Lifestyle-Produkt entwickelt. Die E-Mobilität hat den Markt verändert, nach den Boomjahren während der Corona-Pandemie ist die Rabattschlacht vorbei, etliche Händler haben aufgegeben, andere kämpfen mit Überbeständen und Online-Konkurrenz. Zudem sind die Kunden anspruchsvoller geworden, neben einer großen Auswahl erwarten sie schnelle Verfügbarkeit und attraktive Preise. Doch nun konsolidiert sich die Fahrradbranche und es gibt viele Beispiele in Ostwestfalen, die beweisen – mit Alleinstellungsmerkmalen wie Testparcour, Ergonomieberatung oder gutem Service kann die Wende gelingen. Hinzu kommt ein geändertes Mobilitätsverhalten im urbanen Raum.

Das erste eigene Fahrrad ist wohl etwas, an das sich jeder erinnert, über alle Generationen hinweg. Und einer der Gründe, warum Axel Böse 2012 Jahren sein Unternehmen coolmobility gegründet hat – der Fokus liegt auf Kinder- und Jugendrädern. „Meine Idee war es, sich auf urbane Mobilität zu spezialisieren. Unser Name steht für coole und trendige Bikes sowie moderne und nachhaltige Produkte rund um das Thema Fahrräder“, erklärt der Unternehmer sein Konzept. Das Angebot umfasst vier verschiedene Marken, die jeweils ihren eigenen Charakter und Stil haben. Der gebürtige Flensburger, den es 1994 in den Vorstand der Bicycles AG nach Ostwestfalen verschlagen hat, hatte schon immer ein Faible für Fahrräder, was sich in seinen Jobs widerspiegelt. Und aufgrund der Historie als Fahrradhochburg sei Bielefeld für ihn eine besondere Stadt: „Ich denke da an die bekannten Hersteller wie Gudereit, Falter oder Rabeneick. Auch die Radrennbahn liebe ich“, schwärmt der ehemalige Geschäftsführer der BIKO Zweirad Marketing GmbH mit Sitz in Verl. Nach mehr als zwei Jahrzehnten in der Region fühle er sich hier verwurzelt. Gemeinsam mit Gleichgesinnten wie dem Bielefelder Geschäftsmann Matthias Wittich zählt er zu den Organisatoren der

Messe Bike Ordertag NORD für führende Markenhersteller, die jedes Frühjahr im Bielefelder Lenkwerk stattfindet.

NAH AN DEN KUNDEN

Der Hauptsitz der coolmobility GmbH – hier werden die Räder endmontiert – befindet sich in der Ludwig-Erhard-Allee in Oldentrup, zur Verfügung stehen 5.000 Quadratmeter Lager. Seit Sommer 2025 unterhält der Unternehmer zudem einen Showroom und Büros an der Kreuzstraße in Bielefeld: „Unser Standort im Gewerbegebiet ist zwar ein guter, dennoch lebt man dort in einer Art Blase. Man verliert den Bezug zur Stadt, wir aber wollten näher an unseren Kunden sein. Für junge Familien ist ein einfacher, hier in die Ausstellung zu kommen. Und auch wir schätzen die Nähe zu Agenturen, die kurzen Wege und sind nun mittendrin. All das wirkt sich positiv auf unseren Spirit und die Arbeitsatmosphäre aus“, erklärt der 58-Jährige seine Beweggründe für den zweiten Standort. Im Showroom stehen einige ausgewählte Fahrräder zum Testen bereit, zudem finden sich Bücher rund ums Fahrrad, Warnwesten, Schlösser und Ersatzteile. Für eine lässig-junge Atmosphäre sorgt eine Dschungelwand aus grünen

Plastikblumen, auf der mit pinker Leuchtschrift der Schriftzug „ACADEMY“ prangt. Dahinter verbirgt sich die Marke mit den Lightweight Bikes für Kinder und Jugendliche, gestartet ist Böse jedoch mit der Marke S'COOL und „klassischen“ Kinderrädern. Ursprünglich als reiner Onlineshop. Inzwischen beschäftigt der Firmeninhaber in Oldentrup rund 20 Mitarbeitende, hinzu kommen weitere elf Beschäftigte in der Innenstadt.

ULTRALEICHTE KINDER- UND JUGENDRÄDER

„Wir legen einen starken Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kunden und entwickeln Fahrräder und Anhänger, die nicht nur funktional, langlebig und sicher sind, sondern auch einen coolen und modernen Stil verkörpern“, macht Böse deutlich. Von herkömmlichen Kinderrädern unterscheiden sich die Räder von coolmobility durch ihr ultraleichtes Gewicht, das bis zu 40 Prozent weniger als ein herkömmliches Bike beträgt. Einstiegermodelle wie die Schulräder gibt's ab 200 Euro, die Jugendräder beginnen bei 400 Euro und können, je nach Ausstattung, bis zu 1.000 Euro kosten. Anfangs sei der Vertrieb ausschließlich über den Fachhandel gelaufen, einer der größten Abnehmer ist bis heute der

HINTERGRUND

IHK-SIEGEL „AUSGEZEICHNET FAHRRADFREUNDLICH“

Mit dem IHK-Siegel „Ausgezeichnet Fahrradfreundlich“ würdigt die IHK Ostwestfalen Betriebe, die ihre Mitarbeitenden aktiv beim Radfahren unterstützen – von sicherer Infrastruktur bis zu smarten Anreizsystemen. Das zählt auf Klimaschutz, Gesundheit und Arbeitgeberattraktivität ein. Die Teilnahme an der Zertifizierung „Ausgezeichnet Fahrradfreundlich“ ist kostenlos und unterstreicht das Engagement für eine nachhaltige und fahrradfreundliche Unternehmenskultur.

Das Siegel lohnt sich, denn es stärkt das Arbeitgeberprofil, da nachhaltige Mobilität ein Plus im Recruiting und in der Bindung von Fachkräften ist. Es sorgt für weniger CO₂ und bedeutet mehr Klimaschutz und eine bessere Ökobilanz. Es erhöht die Gesundheit & Motivation, denn Radpendeln fördert Fitness, reduziert Ausfälle und steigert die Zufriedenheit. Zudem gilt es als wirksamer Baustein im Gesundheitsmanagement und in der Nachhaltigkeitsstrategie. Auch ist Mobilitätsmanagement ein passender Hebel, um Pendel- und Dienstwege zukunftsfähig zu gestalten. Bewerben können sich alle IHK-Mitgliedsunternehmen in Ostwestfalen (Stadt Bielefeld sowie Kreise Gütersloh, Herford, Minden-Lübbecke, Paderborn und Höxter) – unabhängig von Branche und Größe.

Das zeichnet fahrradfreundliche Unternehmen aus: Sichere, überdachte Abstellanlagen (ggf. mit Zugangsschutz), Lademöglichkeiten für E-Bikes/Pedelecs, Umkleiden, Duschen, Spinde, JobRad-/Leasing-Modelle, Zuschüsse, Kilometer-Prämien, Gewinnspiele, Serviceangebote (Werkzeug, Pumpstation, Wartungstage) sowie Kommunikation & Aktionen (Bike-Days, Einstiegsberatung, Radrouten-Infos). Das Siegel wird für drei Jahre verliehen, im Anschluss ist eine Rezertifizierung möglich.

Auf der IHK-Homepage findet sich unter www.ostwestfalen.ihk.de ein Infoblatt mit allen Details sowie die Kriterien und der Bewerbungsbogen, der ausgefüllt an die E-Mail: fahrradfreundlich@ostwestfalen.ihk.de gesendet werden muss. Kontakt für die Stadt Bielefeld und Kreise Herford und Gütersloh: Daniela Becker, Tel.: 0521 554-234, und Thomas Weitkamp Tel. 0521 554-237, Kreis Minden-Lübbecke: Manuel Kauf, Tel.: 0571 38538-27, Kreise Paderborn und Höxter: Dr. Claudia Auinger Tel.: 05251 1559-12.



Fahrradhändler Lucky Bike. Doch der Fahrradmarkt habe sich verändert, weiß Axel Böse: „Viele stationäre Händler stehen in Konkurrenz mit Online-Riesen wie amazon & Co und können mit den Preisen, die dort aufgerufen werden, nicht mithalten. Vielleicht ein Grund, warum immer mehr kleine Händler aufgeben und vom Markt verschwinden.“ Zudem habe sich die Nachfrage verschoben, hin zu E-Bikes. Bis 2019 habe coolmobility ausschließlich den Handel beliefert – ein Geschäftsmodell, das nicht länger funktioniert. „Wir haben überlegt, wie wir uns für die Zukunft aufstellen wollen, denn ohne Markenpräsenz wird's dünn“, sagt Böse, der sich mit Jens Wiesehöfer einen Marketingexperten an die Seite geholt hat. Ihm ist es zu verdanken, dass das Unternehmen in Sachen Social-Media und Markenkommunikation immer besser aufgestellt ist, Kanäle wie TikTok, Instagram oder YouTube bespielt werden und damit eine hohe Reichweite erzielt wird. „Es geht darum, unsere Marken stärker sichtbar zu machen. Das Geschäft bzw. die Umfelder differenzieren sich immer weiter aus. Inzwischen liefern wir nur noch 50 Prozent an den stationären Handel. Die restlichen 50 Prozent wickeln wir im D2C oder über andere Partner, wie beispielsweise die Mietplattform bikeclub oder unsere internationalen Distributionen, ab“, beschreibt Wiesehöfer die Situation.

ÄNGSTLICHKEIT DER ELTERN SPIEGELT SICH IM KAUFVERHALTEN WIDER

Ein anderes Thema, das Axel Böse und sein Team umtreibt, ist das veränderte Nutzungsverhalten seiner jungen Kundschaft: „Viele Kinder sind früh, so zwischen zwei und vier Jahren, auf Laufrädern unterwegs. Der Umstieg auf ein richtiges Fahrrad fällt ihnen dann leicht. Allerdings lässt die Nutzung in der Grundschulzeit dann massiv nach, das Rad wird weniger im Alltag.“ Als Gründe dafür benennt er den Trend hin zu den umstrittenen Elterntaxis, die wachsende Sorge der Eltern vor möglichen Gefahren und verschobene Prioritäten hin zu anderen Hobbies. „Es fahren immer weniger Kinder mit ihrem Rad zur Schule oder in den Sportverein“, weiß Böse und sieht diese Entwicklung – nicht nur aus unternehmerischer Sicht – kritisch: „Kinder sollten ihren Aktionsradius erweitern dürfen, es geht zudem um Bewegung und Gesundheit. Als Eltern muss man die Sorge, dass etwas passieren könnte, aushalten.“ Der Radexperte macht sich auch über veränderte Mobilitätskonzepte Gedanken: „In Bielefeld gibt es positive



Foto: coolmobility

Fahrradfan durch und durch Axel Böse hat 2012 in Bielefeld die coolmobility GmbH gegründet, sich auf ultraleichte Räder für Kinder und Jugendliche spezialisiert und setzt damit auf urbane Mobilität.

Ansätze wie die Umgestaltung vom Kesselbrink oder Jahnplatz. Die Verkehrsführung ist in meinen Augen nett gemacht, aber Radwege allein reichen nicht aus. Ich finde es schade, dass das Thema zum Politikum verkommt. Es sollte vielmehr darum gehen, eine lebenswerte Stadt für alle anzustreben. Dazu müssten auch Kinder befragt werden.“

BRANCHE WARTET AUF ERHOLUNG

Pro Jahr werden bei coolmobility 60.000 Räder für die Serien „S'COOL und Academy“ produziert. Mittlerweile beträgt der Exportanteil 30 Prozent, geliefert wird in Länder wie die Niederlande, Belgien, Frankreich und auch Polen, Tschechien und Slowenien seien gute Märkte. „Diese Länder sind nicht in so einer Krisenstimmung wie wir hier in Deutschland. Zudem geben die Menschen in den osteuropäischen Ländern viel Geld für ihre Kinder aus“, sagt Böse. Generell sei die Lage der Fahrradbranche derzeit schwierig: „Nach dem Boom zu Covid-Zeiten mit der Euphorie für E-Bikes waren 2024 und 2025 Verlustjahre, der Fahrradhandel schwächelt und hat Überbestände. Die Kunden sind Rabatte gewöhnt. Geht man da mit, erzielt man aber keine Erträge“, fasst der Branchenkenner das Dilemma zusammen. In den vergangenen

Jahren habe es viele Insolvenzen von Fahrradhändlern gegeben, auch in Bielefeld. „Einzig der Servicebereich läuft gut, wir alle warten auf eine Erholung des Marktes“, macht Böse deutlich. Als Produzent sei er von Asien abhängig, es gebe lange Bezugs- und Frachtzeiten: „Wir beziehen unsere Rahmen und das Zubehör aus Asien. Manchmal dauert es acht bis zehn Monate, bis wir die Ware erhalten. Das birgt ein hohes Risiko bei der Planung. Die Kosten für die Seefracht sind jedoch auf hohem Niveau stabil, damit kann man zum Glück kalkulieren.“ Trotz aller Herausforderungen bleibt Böse optimistisch: „Wir wollen noch besser werden und ostwestfälisch gesund wachsen. Dafür muss man auch mal eine Delle mitnehmen und ich halte es dabei mit der ostwestfälischen Tugend, nicht sofort die Flinte ins Korn zu werfen. Daher versuchen wir, andere Wege zu gehen.“ Auch in Sachen Jobrad-Leasing sieht der Unternehmer noch Luft nach oben: „Viele Firmen bieten ihren Mitarbeitenden diese Möglichkeit an, da könnte man auch ganze Familien einbeziehen. Nicht alle können sich die Anschaffung leisten und so könnte man Pakete schnüren. Wenn mehr Menschen Räder zur Verfügung hätten, wäre auch das ein Weg, um die Innenstädte vom Autoverkehr zu entlasten“, so seine Idee.

ZIELGRUPPE DURCH SOCIAL-MEDIA-KANÄLE ERREICHEN

Axel Böse beobachtet ständig Menschen und junge Familien, auch in seiner Freizeit: „Eine Berufskrankheit. Ich kann nicht anders“, sagt er und lacht. Das in dieser Generation beliebte Lastenrad sieht er beispielsweise nur als „Kurzzeitercheinung“ für den Kindertransport: „Es ist eine eher kleine Gemeinde, von der es genutzt wird und für diese eine Alternative zum zweiten Auto. Ich sehe es aber als zusätzliches Transportmittel, mit dem Handwerker Waren in der Innenstadt transportieren oder Stromableser unterwegs sein könnten“, verweist Böse auf weitere Nutzungsmöglichkeiten, die weniger Autoverkehr zur Folge hätten. Um Aufmerksamkeit zu erreichen, setzt coolmobility, wie erwähnt, verstärkt auf Social-Media-Kanäle. Jens Wiesehöfer hat eine klare Strategie erarbeitet: „Wir nehmen unsere Kunden, also die Kinder und Jugendlichen, mit. Wir schauen genau hin, welche Botschaft auf welchem Kanal laufen soll. Wir haben diese in die fünf Säulen ‚Entertain‘, ‚Learn‘

‚Promote‘, ‚Educate‘ und ‚Inspire‘ eingeteilt. Das kommt gut an bei den Kunden.“

LEIDENSCHAFT FÜRS RAD WEITERGEBEN

Ein besonderes Highlight war das Sommercamp, das die Macher von coolmobility im vergangenen Jahr auf die Beine gestellt haben. „Wir haben mit ausgewählten Kids ein Video gedreht, Skripte dafür geschrieben, gemeinsam einen Song komponiert und abschließend ein Kino gemietet, um es zu zeigen“, erzählt Wiesehöfer. Ein Projekt, mit dem über zwei Millionen Views erzielt wurden und das 2.000 Kommentare zur Folge hatte. „Wir sind selbst begeisterte Radfahrer und möchten diese Leidenschaft an Kinder und Jugendliche weitergeben“, betonen Böse und Wiesehöfer. Dazu passt ihr Slogan „Ride to grow“ perfekt – dahinter verbirgt sich der doppelte Sinn „Rad fahren, um zu wachsen“ und „das Recht zu wachsen“, auch was die eigene Mobilität betreffe. „Radfahren soll Bewegung, Spaß und Unabhängigkeit bringen, das liegt mir und meinem Team am Herzen“, sagt der Radfan Axel Böse.

MEHR FAHRRÄDER ALS EINWOHNER

In Deutschland gibt es mehr Fahrräder als Einwohner – knapp 89 Millionen, davon rund 16 Millionen E-Bikes. Diese Zahlen nennt der „Verband des Deutschen Zweiradhandels e.V.“ (VDZ), der Branchenfachverband unter dem Dach des in Berlin ansässigen Handelsverbands Deutschlands (HDE), in seiner aktuellen Marktdaten-Studie aus dem Jahr 2025. Der VDZ mit Sitz in Bielefeld, in Bürogemeinschaft mit dem Handelsverband Ostwestfalen-Lippe e. V., vertritt nach eigenen Angaben bundesweit rund 750 Fahrradfachhändler. Neben Geschäftsführer Jan-Erik Weinekötter und dem VDZ-Vorstand kümmert sich Hans-Peter Obermark um deren Anliegen. Jährlich würden 3,9 Millionen Fahrräder in Deutschland verkauft, darunter 2,1 Millionen E-Bikes. Zum zweiten Mal in Folge lag damit der Anteil der elektrisch angetriebenen Fahrräder über denen, die ausschließlich mit Muskelkraft betrieben werden. Für neue Fahrräder gaben Kundinnen und Kunden 2024 im Fachhandel durchschnittlich 890 Euro aus, für E-Bikes waren es 4.000 Euro. Den Gesamtumsatz des Fahrradhandels beziffert der VDZ auf 8,6 Milliarden Euro, von denen 6,3 Milliarden auf Fahrräder

inklusive E-Bikes und 2,3 Milliarden Euro auf Textilien, Zubehör, Ersatzteile und Werkstatt entfielen.

GUTES PRODUKT IN SCHWIERIGEM MARKTUMFELD

„Es ist ein gutes Produkt, das sich in einem schwierigen Umfeld bewegt“, überrascht Fahrradmarkt-Experte Obermark angesichts der Zahlen mit der Einschätzung der Geschäftsentwicklung. „Zurzeit gibt es teilweise noch Überbestände, vor allem bei der Industrie und Händlern zumeist mit großem Online-Anteil. Diese bauen sich langsamer ab als viele es erhofft hatten.“ Dabei konnte sich der Fahrradfachhandel seit 2010 durch innovative Produkte und den „Siegesszug der E-Mobilität“ ein Umsatzwachstum erzielen, „das weit oberhalb des übrigen Einzelhandels lag“, so Obermark weiter. Einen besonderen Nachfrageboom löste die Corona-Pandemie aus: Die so genannte Inlandslieferung, definiert als „deutsche Produktion + Import – Export“, erreichte 2022 mit 5,45 Millionen Fahrzeugen einen Höhepunkt, ein Plus von 500.000 im Vergleich zum Vorjahr. Als Gründe für den Boom nennt er die Umschichtung der Ausgaben unter anderem von Urlaubsbudgets hin zu neuen E-Bikes. Der Lockdown im Einzelhandel und in der Gastronomie führten zur gestiegenen Nachfrage bei Fahrradhändlern und in Folge zu Warenengpässen durch „leergekaufte Lager“ Ende 2020 und 2021. Erst Ende 2022 füllten die Bestände der Hersteller und Händler wieder. Das Jahr 2023 sei von Überbeständen in nahezu allen Vertriebsstufen geprägt gewesen, so die Marktdatenstudie. Für 2024 gibt der VDZ für die Inlandslieferung einen Wert von 3,16 Millionen Fahrzeugen an. „Ich gehe davon aus, dass die Konsolidierung auch in diesem Jahr weiter gehen wird. Ab 2027 wird sich die Situation normalisiert haben. Dabei handelt es sich um ein Gesamtproblem der Branche, sowohl auf Handels- als auch auf Herstellerseite.“

FAHRRÄDER SIND BERATUNGS- UND SERVICEINTENSIV

Der Handel profitiere davon, dass Fahrräder beratungs- und auch serviceintensiv seien. Rund drei Viertel des Umsatzes würden vom stationären Fachhandel oder von Fachmärkten erwirtschaftet. Insbesondere Fahrradleasing mit vom Leasing-



Hans-Peter Obermark präsentiert ein Fahrrad, das aus dem Privatbesitz von VDZ-Geschäftsführer Jan-Erik Weinekötter stammt und das Büro des VDZ in Bielefeld ziert. Der Rahmen stammt von einem Miele-Herrenrad, Baujahr 1935. Das Rad ist ein zeitgenössischer Umbau zum Halbrenner mit 60er-Rahmenhöhe.

geber vorgegebenen Inspektionsterminen führe zu einer höheren Werkstattauslastung, ebenso die anspruchsvollere Technik insgesamt. „Je nach Leasingvertrag variieren die Bedingungen. Ich kenne Händler, die für die Abwicklung der Verträge extra Bankkaufleute eingestellt haben. Außerdem sind Zweiradmechatroniker als Fachkräfte stark nachgefragt.“ Hinzu komme, dass die Kunden heute sehr gut vorinformiert seien und eine entsprechende Auswahl an Rädern der unterschiedlichen Sortimente erwarten würden.

Händler könnten punkten, wenn sie beispielsweise einen Testparcours oder Ergonomie-Beratungen anbieten würden. Auch die Präsentation des Servicebereiches werde wichtiger – all das erfordere Platz und Kapitalbedarf und fördere so einen „Trend zu größeren Einheiten“, wie Obermark die Tendenz zur Filialisierung beschreibt. Dennoch würden auch kleinere Fachhändler von der gestiegenen Nachfrage nach Werkstatteleistungen profitieren. Dieses „Nebeneinander“ würde aus seiner Sicht gut funktionieren, „wir erhalten so ein breites Serviceangebot“. Insgesamt werde die Branche professioneller.

Der Reiz des Fahrrades bestehe für ihn im geänderten Mobilitätsverhalten insbesondere im urbanen



Foto: Lucky Bike

Vielfalt Kunden erwarten eine große Auswahl, schnelle Verfügbarkeit und einen attraktiven Preis, sagt Lucky Bike-Geschäftsführer Christian Morgenroth. Das Foto zeigt das Fachhandelsgeschäft in Bielefeld.

Raum. Der Trend zu sportiveren Rädern setze sich fort, die größten Wachstumsraten verzeichneten Gravel-Bikes, eine Art geländegängiges Rennrad, und Cargo-Bikes. Letztere würden nahezu ausschließlich mit Elektromotor verkauft und eigneten sich damit sowohl als Zweitwagenalternative für junge Familien als auch als Transportgefahr für Handwerker. „Angebot, Produktion und Nachfrage werden sich normalisieren, in Zukunft wird es weniger Rabatte geben“, skizziert Obermark die weitere Entwicklung im Fahrradfachhandel: „Jetzt heißt es Durchhalten.“

„SIND IM NEW NORMAL“

„Wir sind im ‚new normal‘“, sagt Christian Morgenroth, einer der Geschäftsführer der Lucky Bike.de GmbH, „ich blicke zuversichtlich auf das Geschäftsjahr 2026.“ Die Aussage gewinnt an besonderer Bedeutung, wenn der Mitgründer eines der nach eigenen Angaben größten Fahrrad-Handelsunternehmen Deutschlands die Entwicklung der vergangenen fünf Jahre Revue passieren lässt. „Es war eine Achterbahnfahrt. Wir hatten während der Corona-Pandemie einen Nachfrageboom, jedes Fahrrad fand sofort einen Käufer, es war ein klassischer Verkäufermarkt, es kam zu Lieferengpässen.

Danach hatten wir zwei Jahre lang ein Überangebot, volle Lager führten zu Rabattschlachten. Es war der typische ‚Schweinezyklus‘“, sagt der studierte Betriebswirt. Mittlerweile würden sich Angebot und Nachfrage wieder im Gleichgewicht befinden. „Es ärgert mich, wenn der Abgesang auf die Branche in den Fachmedien und in Teilen der Wirtschaftspresse angestimmt wird. Das stimmt so nicht.“ Pro Jahr würden nach wie vor rund vier Millionen Fahrräder in Deutschland verkauft.

MARKT KONSOLIDIERT SICH

Zum Bilanzstichtag am 31. August 2025 hätten sie bei Lucky Bike rund ein Viertel weniger Fahrräder im Bestand gehabt als zum Stichtag 2024. „Die Quote der neuen, aktuellen Fahrräder wird größer, der Druck auf die Rabatte sinkt.“ Aktuell ist das Unternehmen an über 40 Standorten in Deutschland vertreten, ein eigener Online-Shop runde das Angebot ab. Die Verkaufs- und Lagerfläche beziffert Morgenroth auf über 130.000 Quadratmeter, mehr als 150.000 Markenräder hätten sie im Angebot. Den Kapitalbedarf pro Filiale beziffert er auf zwei bis sechs Millionen Euro. Mit rund 1.600 Mitarbeitenden würden jährlich rund 280 Millionen Euro erwirtschaftet.

„Es kommt zu einer Konsolidierung im Markt, auch auf Herstellerseite. Gefragt sind attraktive Produkte mit Alleinstellungsmerkmal. Nur Fahrräder ‚zusammenzuschrauben‘ reicht nicht mehr aus.“ Bislang seien sie mit ihren Fachhandelsgeschäften konzentriert in Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg vertreten. „Es gibt noch weiße Flecken auf der Landkarte. Unser Ziel ist es, ein flächendeckendes Filialnetz in Deutschland zu errichten. So können wir unser Omnichannel-Konzept optimal umsetzen.“ Momentan sei das Angebot an Übernahmekandidaten von Fahrradfachgeschäften groß. Als Gründe nennt Morgenroth unter anderem anstehende Generationswechsel oder hohen Kapitalbedarf für Ware und Werkstattausrüstung. „Wir sind froh, wenn wir funktionierende Strukturen übernehmen können.“ 2026 sei für sein Unternehmen ein Jahr der Konsolidierung, „ab 2027 drücken wir wieder aufs Gaspedal“.

Dabei ist Morgenroth selbst „eher zufällig in die Branche gekommen“. Während seines BWL-Studiums in Ingolstadt standen er und sein Kommilitone Thomas Böttner vor der Frage, in welcher Firma sie während des Hauptstudiums ein Praktikum machen könnten. Da Böttner aus einer Fahrradhandelsfamilie stammt, sei die Idee entstanden, selbst ein Fahrradgeschäft zu eröffnen. Die Wahl fiel auf Leipzig, gestartet sind sie 1995, zunächst mit dem Verkauf von Gebrauchträdern. Die Nachfrage in der Nachwendezeit „war riesig“, zunächst hatten sie nur samstags geöffnet, dann während des Sommersemesters, im Wintersemester wurde weiter studiert. Neuräder ergänzten das Angebot. Nach dem Studienabschluss ging die Expansion weiter, Dietmar Eickelmann und Christoph Rosenthal kamen als weitere Geschäftsführer hinzu. Die vier unterschiedlichen GmbHs wurden 2016 zusammengeführt, es erfolgte der Wechsel nach Bielefeld und 2020 wurde in der Stadt am Teuto die neue Firmenzentrale eröffnet.

Im Laufe der Jahre sei das Anspruchsverhalten der Kunden stark gestiegen. „Sie erwarten eine große Auswahl, schnelle Verfügbarkeit und einen attraktiven Preis. Im März startet die Saison: Die Kunden kommen mit der Erwartung am Samstagvormittag in den Laden, am Samstagnachmittag mit dem neuen Fahrrad die erste Tour starten zu können. Das ist für uns als Handel die Herausforderung, zum richtigen Zeitpunkt die richtige Ware in der

gewünschten Farbe und Größe vorrätig zu haben.“ Beliefert würden die Filialen aus drei Zentrallagern und fünf weiteren Lagern. „Wir haben einen Pendelverkehr zwischen den Zentrallagern und den einzelnen Filialen“, unterstreicht Morgenroth ihre Sortimentsvielfalt.

„Kundenbindung erreichen sie heute nur über Service. Dazu gehört beispielsweise auch die Onlinebuchung von Werkstattterminen. Wir versuchen, die Professionalität der Autobranche abzubilden.“ In ihren Werkstätten würden zunehmend Zweiradmechatiker arbeiten, im Verkauf schließe die Beratung längst Leasing- und Versicherungsverträge mit ein. „Das Fahrradleasing ist der Heilsbringer der Branche, der Megatrend der vergangenen fünf Jahre. Es ist für bis zur Hälfte des Gesamtumsatzes verantwortlich.“ Morgenroth ist der Meinung, dass durch diese Art der Gehaltsumwandlung „jeder gewinnt“. Kunden hätten die Möglichkeit, sich alle drei Jahre ein neues Fahrrad auszusuchen, die Händler profitierten von festen Serviceintervallen und Ersatzteilverkäufen.

Und dass ein solcher Tausch nach drei Jahren seinen Reiz haben könne, liege auch an den Entwicklungen auf dem Rad-Markt. „Gravelbikes sind immer noch Trend, es ist oft das Zweit-, Dritt- oder Viert-Rad, es ist Lifestyle.“ Bei den E-Bikes ginge das „Wettrüsten um immer größere Akkus und stärkere Motoren seinem Ende entgegen“. Gefragt seien vielmehr „leichte und smarte E-Bikes“, die als solche kaum noch zu erkennen seien. „Gewicht und Optik spielen wieder eine größere Rolle. Und auch bei der Technik tut sich viel: ABS für Fahrräder, App-basierte Systeme, die Display, Navi und Routenplanung integrieren oder automatische Schaltungen zeigen, wie digital und hochwertig die Branche mittlerweile arbeitet.“ Auch im sportiven Segment gebe es noch Luft nach oben. „Sportliche Nutzer fahren bislang kein E-Bike. Aber ein Rennrad mit kleinem Motor sorgt dafür, dass sie statt 100 Kilometer 150 Kilometer Strecke oder 500 Höhenmeter mehr schaffen.“ Es könnte das nächste „new normal“ für die Branche werden.

Rechnet mit Konsolidierung im Markt Christian Morgenroth, Geschäftsführer Lucky Bike.



Foto: Lucky Bike



Foto: Radu Ciuca / WarRadu

Service im Fokus In Warburg setzt Radu Ciuca mit seinem Fahrradfachgeschäft „WarRadu“ auf Kundennähe und Transparenz.

IM DIALOG MIT DEN KUNDEN

Transparenz, Kundenfreundlichkeit und Kundennähe sind für Radu Ciuca Themen, auf die er in seinem Fahrradfachgeschäft „WarRadu“ in Warburg Wert legt. Und das zeigt sich direkt beim Betreten seines Ladenlokals: An der Annahme steht eine elektrische Hebevorrichtung, mit der auch E-Bikes mühelos buchstäblich auf Augenhöhe der Kunden gebracht werden können. „Der Kunde kommt mit einem Platten, ich sehe aber, dass die Felge kaputt ist. Gemeinsam erstellen wir dann den Reparaturauftrag, im Dialog“, sagt der 42-Jährige. „Mir ist die persönliche Dienstleistung wichtig, die Kunden sollen sich nicht wie eine Nummer fühlen, sondern merken, dass sich der Chef persönlich um ihr Anliegen kümmert.“ Vor gut einem Jahr, im Mai 2025, hat der Zweiradmechatroniker sein Geschäft in der Diemelstadt eröffnet. Etwa 30 Fahrräder hat er bis zum Jahresende verkauft, von E-Bikes über „normale“ Fahrräder bis zu hin Kinderfahrrädern.

Er habe sich bewusst für die Marken Centurion, Merida, Velo de Ville und Ghost entschieden: „Das sind Hersteller mit langer Geschichte. Die Fahrräder der ersten drei Marken werden in Deutschland montiert, haben einen sehr hohen Qualitätsanspruch, eine sehr gute Verarbeitung und sehr

gutes Design. Das Preis-Leistungs-Verhältnis passt ebenfalls.“ Er sei dankbar, dass sein Angebot so gut angenommen werde, zieht er eine erste Bilanz. Zu fünft kümmern sie sich um Kundenwünsche, Ciuca beschäftigt zwei Teilzeitkräfte und zwei Minijobber. Einen besonderen Fokus legt er auf das Werkstattgeschäft, das den Hauptumsatz erwirtschaftet. Die Arbeit dort teilt sich Ciuca mit einem weiteren Mechaniker. Insgesamt vier Arbeitsplätze hat er eingerichtet, zwei ebenfalls als elektrische Hebevorrichtungen, zwei weitere mechanische. Letztere würden hauptsächlich für Fahrräder ohne Antrieb genutzt oder für solche Räder, bei denen das Team noch auf Ersatzteile warte. „Wir haben eine halboffene Werkstatt, die mit einer Plexiglasscheibe vom Verkaufsraum abgetrennt ist. So sehen die Kunden, dass wir professionell arbeiten.“ Transparent halt.

LEIDENSCHAFT VERMITTELN

„Ich bin leidenschaftlicher Zweiradfahrer“, datiert er seine Begeisterung bis in die Kindheit zurück. An die Nabe seines damaligen Bonanza-Rads hat er einen Plastikbecher geklemmt – „damit konnte man ein Motorgeräusch simulieren“. Seine Räder habe er immer selbst repariert, später kam die Faszination für Motorräder hinzu. Seine Ausbildung zum Zweiradmechatroniker hat er bei einem Motorradhändler in München abgeschlossen, eine Umschulung zum CNC-Fräser und -Dreher angehängt. Wissen, dass ihm beim heutigen E-Bike-Trend in die Karten spielt. „Es sind die Technik und die Innovationen, die mich beim Fahrrad begeistern. Sensoren für Drehmoment und Geschwindigkeit kannte ich schon aus dem Motorradbereich. Jetzt werden solche Sensoren auch bei Fahrrädern eingesetzt. Es gibt beispielsweise Antriebsstränge, die ein stufenloses Schalten ermöglichen. Auch ABS für Fahrräder gibt es mittlerweile.“ Für die Fahrt zur Arbeit nutzt er ein Carbon-Mountainbike.

In Warburg hat Ciuca mit seinem Angebot ein Alleinstellungsmerkmal. Da sich der Diemelradweg, vom „Allgemeinen Deutschen Fahrrad-Club (ADFC) als „ADFC-Qualitätsradroute“ ausgezeichnet, auch durch Warburg schlängelt, hat er sein Angebot um Leihräder erweitert und profitiert von Radtouristen, die unterwegs einen Werkstattstopp einlegen müssen.

„Die Branche kränkelt“, beschreibt er die momentane Stimmung. Es gebe sehr viele Fahrradleasing-



Foto: Tilo Sommer / IHK Ostwestfalen

Betreiben an der Henriettenstraße in Bielefeld das Radbuedchen Die beiden Freunde Dennis Hennes (links) und Kevin Damm.

Rückläufer aus der Coronazeit. Dies führe auf dem Gebrauchtmekka dazu, dass es sehr günstige Angebote für fast neuwertige Räder gebe. Auch schauten Kunden angesichts der Wirtschaftslage stärker auf den Preis. Mit großen Handelsketten, die Fahrräder des Modelljahrs 2026 mit bis zu 40 Prozent Rabatt anbieten würden, könne er nicht mithalten.

Generell werde im Fahrradhandel zwischen Februar und September der Jahresumsatz erwirtschaftet. Der lange Winter habe in diesem Jahr den Saisonstart verzögert. Deshalb rechnet Ciuca mit bei der Geschäftsentwicklung mit einer „Seitwärtsphase“, ab 2027 dann mit „Aufschwung“. Perspektivisch, innerhalb der kommenden fünf Jahre, will er einen zweiten Standort eröffnen. Und dann, so der dreifache Familienvater, sei sein ältester Sohn 18 – und er hoffe natürlich, dass sein Radladen ein Familienunternehmen bleibt und er seine Begeisterung für Zweiräder an die nächste Generation weitergeben konnte.

RENNRAD-MEKKA FÜR VINTAGE-FANS

Hochglanz und blinkende Reklame sucht man an der Henriettenstraße 1 in Bielefeld vergeblich. Alt schlägt hier neu. Stahl schlägt Chrome. Das Radbuedchen ist ein Rennrad-Mekka für Vintage-Fans. Ein Zufluchtsort fernab von Leuchtstoffröhren-

gesäumten Fahrradausstellungen und Teststrecken auf grauem Industrieboden. Ende 2021 haben die beiden Freunde Kevin Damm und Dennis Hennes den Laden im ehemaligen Sudbrack-Kiosk eröffnet. Wo früher Getränke und Zigaretten aufgereiht waren, hängen jetzt Laufräder und Werkzeug an den Wänden.

„Radbuedchen – vintage and steel bikes Bielefeld“ prangt als großer Aufkleber an den Fensterscheiben des „Buedchens“. Es ist keinesfalls ramschiger Trödel, der angeboten wird. Mit Geduld und Hingabe erstrahlen hier Stahl-Renner wieder im Glanz alter Tage. Liebhaber können echte Schätze entdecken. Mitten im Verkaufsraum steht ein Rennrad des Bielefelder Herstellers Gudreit. An einer Wand hängt ein Modell des italienischen Fahrrad-Pioniers Bianchi – natürlich in der markanten und bekannten türkisfarbenen Lackierung. „Mit der richtigen Wartung und Pflege fährt ein 30, 40 Jahre altes Fahrrad auf einmal wieder wie am ersten Tag. Das macht viel Spaß und zeigt, was für ein toller Werkstoff Stahl ist“, erklärt Kevin Damm.

Ein besonderes Schmuckstück hängt hinterm Verkaufstresen: ein Rennrad des Bielefelder Rahmenbauers Gerd Kalkühler. Auf seinen Rädern gewann der deutsche Bahnrad-Vierer 1976 bei den Olympi-

schen Spielen in Montreal Gold. „Über unsere Community haben wir das Rad in Stuttgart aufgetrieben und es originalgetreu wiederaufgebaut“, berichtet Dennis Hennes. Es ist das einzige unverkäufliche Rad im Geschäft. Alle anderen Rennräder werden für den Weiterverkauf aufbereitet. Je nach Modell, Zustand und Seltenheit variieren die Preise – von einigen hundert Euro bis hin zu Rädern für 1.000 bis 2.000 Euro. Entsprechend divers ist auch die Kundschaft. „Wir haben Studenten, die sich bei uns für 400, 500 Euro ein gutes Fahrrad kaufen wollen. Und dann natürlich auch Liebhaber von alten Dingen. Wir haben einen Kunden, der kürzlich sein fünftes Rad bei uns gekauft hat“, erklärt Dennis Hennes.

Eingekauft werden kann immer samstags, dann hat das Radbuedchen regulär geöffnet. Ansonsten nach Absprache. Die Rennrad-Fans haben ihr Business im Nebenerwerb gegründet. Ihren Hauptberuf üben sie an einer Bielefelder Förderschule aus. Kevin Damm ist dort Schulleiter, Dennis Hennes Lehrer. Überhaupt verbindet die Pädagogen eine enge Freundschaft und noch mehr gemeinsame Interessen. Kennengelernt haben sie sich bereits vor knapp 20 Jahren in Werther, wo sie zusammen Handball spielten. „Mit dem Radbuedchen konnten wir uns einen Traum erfüllen und nebenberuflich einer gemeinsamen Leidenschaft nachgehen. Und das ohne großen wirtschaftlichen Druck“, beschreibt Kevin Damm die Arbeit mit den Rennrädern.

Freunde, Kollegen und schließlich Geschäftspartner. Der Eindruck täuscht nicht, dass zwischen den vier Wänden an der Ecke Henrietten- und Sudbrackstraße für die Beiden ein ganz persönlicher Wohlfühlort entstanden ist. Die Sofaecke, die mindestens genauso

nach vintage schreit wie die Rennräder. Auch die kleinen Spielzeug-Actionfiguren, die gegenüber auf dem Regal stehen, wirken nur einen Moment etwas verloren und passen dann doch umso besser in diese Szenerie. Ein Ort, wo Perfektion Charme und Charakter weicht. Wo man alte, vergilbte Comics mag. Und alte Rennräder. Ein Lifestyle, der ankommt. Die Community wächst.

„Ich denke, dass wir in der Subkultur Fahrrad in Bielefeld inzwischen ganz gut bekannt sind“, schätzt Dennis Hennes. Verstärkt wird das durch ihr Engagement im Förderverein der Radrennbahn Bielefeld oder durch Community-Events wie gemeinsame Ausfahrten. Und immer mal wieder stattfindende Kooperationen mit der Marke Alpecin von Dr. Wolff, die direkt gegenüber ihren Sitz hat. Ihr Sparringspartner ist kein geringerer als Jörg Ludewig, ehemaliger Rad-Profi und Head of Sportsmarketing bei der Dr. Wolff Group.

Am letzten Mittwoch im Monat findet im Radbuedchen immer das „offene Schrauben“ statt. Hobby-Bastler können beim Werkstattabend unter Anleitung selbst an ihren Rädern schrauben. Wissen weitergeben, damit die Sachen eben nicht auf dem Müll landen, sondern weiter genutzt werden können. Auch das ist den beiden ein Anliegen. „Neben der Ästhetik und dem Preis unserer Rennräder ist Nachhaltigkeit ein ganz wichtiger Punkt. Wir setzen auf Langlebigkeit“, sagt Kevin Damm. So wird neben Schaltung und Bremsen im Radbuedchen auch an einer nachhaltigen und lebendigen Fahrradkultur für Bielefeld geschraubt.

Silke Goller, Tilo Sommer, Heiko Stoll

HINTERGRUND

FAHRRÄDER – MASSENVERKEHRSMITTEL MADE IN BIELEFELD

Der Aufstieg der Bielefelder Fahrradindustrie begann mit der Absatzkrise eines anderen Wirtschaftszweigs – der Nähmaschinenindustrie. Seit 1860 wurden sie in Bielefeld gefertigt, Namen wie Baer und Rempel, Kochs Adler, Anker Werke oder Dürkopp stehen für diese Wirtschaftsepoche. In den 1880er-Jahren eroberten günstigere Maschinen der Firma Singer aus den USA Marktanteile. Den Beginn der Fahrradproduktion in Bielefeld datiert Dr. Udo Schlicht vom Historischen Museum

auf das Jahr 1885: Damals fertigte Dürkopp das erste Hochrad. Fast gleichzeitig startete die Produktion von Fahrradsätteln durch die Firma Lepper, die für Bielefeld ebenfalls wichtige Fahrradkomponentenherstellung nahm ihren Lauf. „Die Nähmaschinenhersteller waren auf der Suche nach Alternativen. Für beide Produkte war feinmechanisches Wissen gefragt, es wurden viele Kleinteile verbaut, Präzision war gefragt“, nennt Schlicht einen Grund, warum der Wechsel gelang. Dabei handelte es sich bei den ersten Hochrädern um Luxusprodukte der damaligen Zeit. Etwa 350 bis 500 Mark kostete ein

solches Gefährt, ein Facharbeiter verdiente zu der Zeit rund 1.000 Mark – pro Jahr.

Richtig Fahrt nahm die Produktion mit der Erfindung des „Niederrads“ auf, das zunächst als „safety bicycle“ in Großbritannien entwickelt und bis heute als Grundform des Fahrrads gefertigt wird. „Durch die ‚Niederräder‘ wurden Fahrräder günstiger, Ende des 19. Jahrhunderts kosteten sie 30 Mark. Damit wurden sie auch für Arbeiter bezahlbar und so zum ersten Massenverkehrsmittel.“ Bielefeld entwickelte sich neben Nürnberg und Chemnitz zum bedeutenden Fahrradproduktionsstandort, erläutert der promovierte Historiker. Der Trend zum Fahrrad setzte sich nach dem Ersten Weltkrieg weiter fort, in den 1920er-Jahren gab es über 50 Hersteller in Bielefeld: „Es waren viele kleinere Firmen, teilweise sehr kurzlebig“, betont Schlicht. Im gleichen Zeitraum kamen rund drei Viertel der deutschen Fahrradkomponenten aus Bielefelder Produktion.

Der Boom hielt bis in die 1950er-Jahre an, in der Mitte des Jahrzehnts setzten sich motorisierte Zweiräder durch, die Bielefelder Hersteller passten ihr Angebot an, Schlicht nennt Firmennamen wie Bastert, Wittekind oder Rixe. Der Wandel setzte ein, als in den 1960-iger Jahren Versandhändler wie Neckermann Fahrräder aus Asien importierten und die Preise entsprechend sanken. Viele heimische Firmen schlossen, Rixe im Jahr 1985.

Zeitlich parallel dazu setzte wieder ein „Hype um Fahrräder“ ein, so Schlicht, ausgelöst durch die Tour de France-Etappensiege von Dietrich „Didi“ Thurau 1977 und 1979 sowie eines „zunehmenden Umweltbewusstseins“.

Das Historische Museum in Bielefeld zeigt in seiner Dauerausstellung anhand einiger Exponate die wichtigsten Etappen der Fahrradentwicklung, der Zulieferer und auch der Fahrradkultur. Beginnend von Fahrradsportvereinen, die sich dem „bürgerlichem Leistungssport verschrieben hatten“, über Arbeiterradsportvereine bis hin zur Bolbrinker Radrennbahn in Gadderbaum oder der Radrennbahn an den Heeper Fichten. Insgesamt mehrere hundert Fahrräder hat das Bielefelder Museum im Bestand, etliche davon im – noch nicht öffentlich zugänglichen – Schaumagazin.

Die IHK Ostwestfalen zählt in ihrem Bezirk aktuell rund 185 Unternehmen, die mit Fahrrädern handeln, Fahrradkomponenten oder komplette Räder herstellen.

Für Historiker Schlicht besteht der Reiz des Fahrrads im damit verbundenen Umwelt- und Fitnessaspekt: „In Städten kann man sich damit durchaus schneller bewegen als mit dem Auto.“ Im Historischen Museum kommt darüber hinaus ein sehr aktuelles Fahrrad zum Einsatz: ein E-Lastenrad für Dienstfahrten.



Foto: Heiko Stoll / IHK Ostwestfalen

Vom Luxus- zum Alltagsprodukt In der Dauerausstellung wird die Entwicklung vom Hoch- zum Niederrad nachgezeichnet.



Foto: Heiko Stoll / IHK Ostwestfalen

Überblick Das historische Museum in Bielefeld zeigt die vielfältige Fahrradproduktion anhand zeitgenössischer Werbetafeln.

Die Browser-Boys

Glenn Töws und **Julian Götze** haben ihr Start-up-Geschäftsmodell im Silicon Valley weiterentwickelt – und 500.000 Dollar Investment erhalten



Foto: Heiko Stoll/HK Ostwestfalen

Vorbild Glenn Töws (links) und Julian Götze arbeiten weiter an ihrem Browser speziell für Webentwickler. Apple-Gründer Steve Jobs schaut ihnen dabei über die Schulter.

Glenn Töws und Julian Götze haben das geschafft, wovon andere Start-up-Gründer träumen: Sie haben am „Y Combinator“-Programm teilgenommen. Drei Monate im Start-up-Mekka San Francisco, im „Summer-Batch 2025“. Als erste aus Nordrhein-Westfalen. Überzeugt haben sie mit ihrer Anwendung „stagewise“ – so heißt auch ihr Unternehmen. Mittlerweile arbeiten sie an einem Internetbrowser, der speziell für Webentwickler programmiert wird. Das Jahr 2025 stand bei YC unter dem Motto „year of AI agents“. Der Y Combinator, kurz „YC“, hat Unternehmen wie Airbnb, Stipe oder Dropbox in ihren Anfängen begleitet.

Ihr Büro haben die beiden erfolgreichen Gründer seit Anfang Oktober 2025 im „ecos work spaces“ in Bielefeld, in der Nähe des Hauptbahnhofes. Über zwei Etagen verteilen sich Büros und gemeinsam genutzte Räume, inklusive einer Kaffeebar. Das Ambiente erinnert ein wenig an eine

moderne Zahnarztpraxis oder Anwaltskanzlei, sehr clean und technisch. Die Beschreibung passt auch auf das Büro von Glenn und Julian, die sofort beim Start-up-typischen „Du“ sind und so eine lockere Gesprächsatmosphäre schaffen, Kaffee inklusive. Zwei Zimmerpflanzen und eine To-do-Liste auf einem Whiteboard versuchen, das Ambiente aufzulockern. „Wir sitzen permanent nebeneinander, synchronisieren uns alle fünf Minuten“, beschreibt Glenn die Arbeitsweise, „wir sind schnell und effizient, weil wir keine Mitarbeiter haben.“ Zum Ende des Arbeitstages bliebe nichts auf den Tischen liegen, keine Ablenkung. Auch deshalb hätten sie sich bewusst gegen ein Co-Working-Format entschieden. „YC ist kein Fan von Co-Working, es verwässert die eigene Firmenkultur“, begründen sie ihre Entscheidung. Durch Co-Working bestehe zumindest die Gefahr, abgelenkt zu werden, mehr mitzubekommen, als dem eigenen Projektfortschritt guttue.

TEMPO UND EFFIZIENZ

Das Thema Tempo und Effizienz zieht sich wie ein roter Faden durch die Biografie der beiden Gründer. Glenn, 26, hat Elektrotechnik mit dem Fokus auf Softwareentwicklung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg am Standort Mosbach studiert. Er sei der erste Akademiker in seiner Familie, die in den 90er-Jahren aus Russland ausgewandert sei. Mit 17 Jahren sei er von zuhause, aus Rheda-Wiedenbrück, zum Studium ausgezogen, „mein Vater musste damals noch unterschreiben“. Das Studium sei auf drei Jahre angelegt, Semesterferien gebe es nicht, stattdessen Praxisphasen in Unternehmen. „Der Leistungsdruck war sehr hoch“, erinnert er sich rückblickend. Erste Berufserfahrungen habe er bei Rheinmetall und Miele gesammelt.

„Lernen kann helfen, um beispielsweise die Akkukapazität der Powerbank zu berechnen und so zu entscheiden, welche Geräte man mitnehmen kann“, beschreibt Julian seinen A-ha-Effekt während seiner Ausbildung zum Elektroniker für Betriebstechnik bei dSPACE in Paderborn. Der heute 25-Jährige sagt, dass er sich in der Schule gelangweilt habe, und nach dem Abi nicht wusste, was er studieren sollte. Sein Vater, selbstständig als promovierter Ingenieur, habe „im Keller ein Labor mit Mikroelektronik und Computern“, ein früher „Technikkontakt“.

Während seiner Ausbildung habe er sich „in den Pausen“ selbst Programmieren beigebracht. „Die Web-Entwicklung hat mir so viel Spaß gemacht, um mich nach meiner Ausbildung als Software-Entwickler zu bewerben.“ Angefangen hat Julian beim Start-up „saasmetrix“ in der Founders Foundation in Bielefeld. Parallel dazu hat er



sein Studium der technischen Informatik begonnen und als studentische Hilfskraft bei einem Mathematik-Professor gearbeitet. „Ich bin hungrig“, beschreibt er seinen Wissensdrang. Aktuell pausiere er mit seinem Studium, „zwei Prüfungen vor dem Abschluss“, um sich komplett um „stage-wise“ zu kümmern.

Kennengelernt haben sich die beiden bei der Founders Foundation, zunächst beschäftigt mit ihren eigenen Start-up-Ideen. „Wir waren als Solo-Founder unterwegs, haben uns gut verstanden und uns deshalb regelmäßig getroffen, um uns ‚accountable‘ zu halten. Außerdem waren wir beide noch auf der Suche nach Co-Foundern“, beschreibt Julian die Phase. Nach dem dritten Treffen hätten sie beschlossen, zusammenzuarbeiten. Ende 2024 ist so „stagewise“ gestartet. Ihre ursprüngliche Idee: ein AI-basiertes Tool für Webentwickler anzubieten, mit dem sich Internetseiten leichter gestalten lassen. „Klicken, prompten und die App wird gebaut“, erklärt Julian die Anwendung. Mit ihrem Programm könnten Entwickler im Frontend beispielsweise Textfelder markieren und Farbe oder Schriftart ändern – ohne dass dafür der Code der Seite aufgerufen werden müsse. „Das, was im Hintergrund der Seite passiert, haben wir nach vorne geholt“, erläutert Glenn. Der Name „stagewise“ sei angelehnt an „staging“ was so viel bedeute wie „Vorschau einer Ansicht“. Das Wörterbuch nennt noch „bühnenerfahren“ und „bühnenwirksam“. „Die Website auf der Bühne“, wirft Julian als weitere Assoziation ein.

„MUTTER ALLER START-UP-SCHULEN“

In der Start-up-Szene sei der „Y Combinator“, „YC“, als „Mutter aller Start-up-Schulen“, wie Julian ihn nennt, bekannt.

Gegründet im März 2005 von Paul Graham, Jessica Livingston, Robert Tappan Morris und Trevor Blackwell in San Francisco, wurden bislang über 5.000 Start-ups gefördert, die mit insgesamt 800 Milliarden US-Dollar bewertet werden. Etwa 80 Einträge deutscher Tech-Gründungen spielt die Website Stand heute aus. Erklärtes Ziel ist es, Start-ups zum Durchbruch zu verhelfen – unabhängig davon, in welchem Entwicklungsstadium sie sich befinden. Für drei Monate arbeiten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in so genannten „Batches“ in San Francisco an ihren Projekten, werden von Partnern, selbst erfolgreiche Gründer, betreut, tauschen sich untereinander aus. In jedes der am Programm teilnehmenden Start-ups investiert YC 500.000 US-Dollar.

„SOZIAL ISOLIERT“

„Nachdem unser erstes Produkt viral gegangen ist, hat uns die Founders Foundation ermutigt, uns bei YC zu bewerben. Und wir wurden sogar von YC-Alumnis angesprochen und bestärkt“, sagt Julian. Nach einer Online-basierten Kurzbewerbung und zwei zehnminütigen Online-Interviews hatten sie die Zusage – und mussten innerhalb von zwei Wochen Reisepässe beantragen, Flüge buchen, ein Appartement mieten und „investmentfähig werden“ – sie mussten eine amerikanische „Inc“ gründen. Auch dafür gab es entsprechende Unterstützung durch Anwälte. Um die Kosten vorzustrecken, mussten sich die beiden Geld leihen. „Wir waren Pleite“, räumt Glenn ein.

Die drei Monate in San Francisco beschreiben sie als intensiv und inspirierend. „Das Motto dort lautet ‚social excuse to work non-stop‘“. Die Haltung

unter den insgesamt 167 Teilnehmenden beschreiben die beiden Ostwestfalen als „man geht gemeinsam vorwärts“, es gebe viel Unterstützung innerhalb der Community. „Alle hatten Spaß, Start-ups zu bauen“, sagt Glenn. Sie hätten dort beispielsweise einen 16-Jährigen kennengelernt, der mit 14 gegründet habe und dessen Start-up mit mehreren Millionen Dollar bewertet werde. „Die krassesten Leute der Welt kommen dahin“, lässt Julian seine Begeisterung durchblicken.

Neben der unkomplizierteren Finanzierung gebe es einen weiteren großen Unterschied im Vergleich zu Start-up-Treffen in Deutschland, findet Glenn: „Bei YC sind fast alle Start-ups technisch unterwegs. Alle Teilnehmer können programmieren, auch die Vertriebler. In Deutschland trifft man solche Leute eher selten bei Start-up-Events.“

Eine weitere Erkenntnis: „Von außen wirkt das Silicon Valley wie eine ‚black box‘. Kommt man aber mit den Entwicklern von Open AI oder Anthropic ins Gespräch, merkt man schnell, dass die auch nur mit Wasser kochen. Der große Unterschied ist, dass sie dort einfach ‚machen‘“, ergänzt Julian. Über sich selbst sagt er, dass er „zehnmal ambitionierter“ aus San Francisco zurückgekommen als er gestartet sei. Mit Auswirkungen auf ihr Geschäftsmodell: „Wir bauen jetzt einen Browser, der die komplette Web-Entwicklung revolutioniert.“

Heiko Stoll

Holzverpackung im Außenhandel – IPPC/ISPM Nr. 15

Die IPPC-Standards (International Plant Protection Convention) beziehungsweise ISPM (Internationaler Standard für pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen) Nr. 15 sind Vorschriften, damit durch die Verwendung von Holzverpackung keine Pflanzenschädlinge mit der Verpackung in ein Land „geliefert“ werden.

Gültigkeit – Länder

Die ISPM Nr. 15 gelten nur für die daran teilnehmenden Ländern. Eine Übersicht dazu bietet das Julius Kühn-Institut (JKI), das Bundesforschungsinstitut für Kulturpflanzen in Deutschland: www.julius-kuehn.de.

In allen übrigen Ländern gelten deren Pflanzenschutzvorschriften. Die Regelung für Transportmittel gelten immer bei der Einfuhr, auch bei der Einfuhr in die EU und teilweise auch bei Lieferungen innerhalb der EU. Darüber hinaus gelten zusätzliche Sondervorschriften für bestimmte Länder.

Gültigkeit – Waren

Betroffen sind Verpackung beziehungsweise Transportmittel aus Rohholz, beispielsweise Kisten, Paletten, Trommeln, Stauholz zur Landungssicherung. Holzverpackung, die selbst die Waren sind, unterliegen eigenen Regelungen. Auch dazu gibt es eine Übersicht beim Julius Kühn-Institut (JKI): www.julius-kuehn.de

Behandlung

Es darf nur entrindetes Holz bei der Herstellung der Verpackung verwendet werden. Australien fordert sogar eine 100-prozentige Entrindung ohne jeden Rückstand.

Die Verpackung muss nach einem der nachstehenden Standards behandelt werden:

- Hitzebehandlung
- dielektrische Erwärmung (Mikrowellen)
- Begasung mit Sulfurylfourid
- Begasung mit Methylbromid; in der EU verboten

Vorsicht beim Öffnen von Containern, da die Gefahr von „Nachgasen“ besteht.

Markierung über Behandlung

Das eine entsprechende Behandlung durchgeführt wurde, ist durch eine Markierung an der Verpackung sichtbar zu machen. Hierfür ist eine amtliche Registrierung beim zuständigen Pflanzenschutzdienst erforderlich.

OSTWESTFALEN WELTWEIT

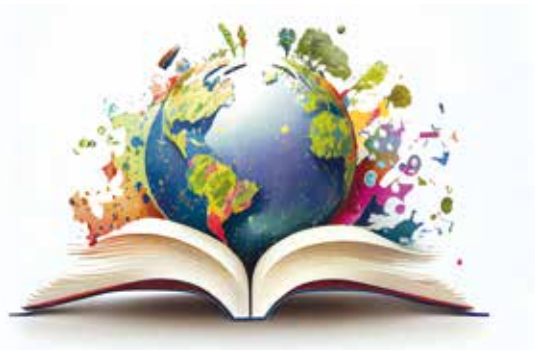


Foto: Mukhesur/stockadobe.com

An mindestens zwei Seiten sind – dauerhaft, untrennbar mit dem Holz verbunden – anzubringen:

- IPPC-Symbol
- ISO-Alpha-2-Code; DE = Deutschland
- Kennzeichen der Pflanzenschutzdienstes;
NW = Nordrhein-Westfalen
- Registriernummer des Packmittelherstellers,
Verpackers oder Versender
- Angabe des Behandlungsverfahrens

Gültigkeit der Behandlung

Die Behandlung wird nicht ungültig, solange kein Holz an der Verpackung, beispielsweise bei einer Reparatur, ausgetauscht wird. Dieses „neue“ Holz muss entweder separat behandelt und markiert sein oder die gesamte Verpackung wird neu behandelt und markiert.

Besonderheiten

Verpackungen, die aussehen wie Holz, aber nicht aus Holz sind oder Waren, zum Beispiel Holzmöbel, die aber keine ISPM-Waren sind: Hier kann eine vor dem Versand mit dem Kunden abgestimmte Erklärung helfen, dass es sich nicht um ISPM-Waren handelt.

Fehlt die vorgeschriebene Markierung oder erscheint die Holzpackung bei der Importkontrolle von Schädlingsbefall betroffen, kann dies zur Vernichtung der gesamten Sendung führen. Eine Nachbehandlung im Einfuhrland oder die Rücksendung an den Lieferanten wird von den Behörden im Importland nicht immer erlaubt.

Mehr Infos und Ansprechpartner in der
IHK-Internationalabteilung unter ▶



Hochburg für Unternehmensgründungen

Aktueller NRW-Gründungsreport nimmt migrantische Gründungen in den Fokus

NRW zählt zu den Hochburgen für Unternehmensgründungen durch Menschen mit Einwanderungsgeschichte. Doch was kennzeichnet migrantische Gründungen? Und wie entwickelt sich das Gründungsgeschehen insgesamt? Wichtige Antworten liefert der neue „Gründungsreport 2025“ von IHK NRW.

Seit dem Corona-Jahr 2020 steigt die Zahl der Unternehmensgründungen in Nordrhein-Westfalen wieder und erreichte 2024 ungefähr das Niveau des Vor-Corona-Jahres 2019. Damit ist der Abwärtstrend von 2016 bis 2020 vorerst gestoppt. Zugleich nimmt in NRW die Zahl der Gründungen durch Menschen mit Einwanderungsgeschichte kontinuierlich zu. Ihr Anteil an allen Selbstständigen liegt inzwischen bei 27 Prozent.

Der neue „Gründungsreport NRW 2025“ von IHK NRW liefert umfassende Einblicke in das aktuelle Gründungsgeschehen in Nordrhein-Westfalen. Alle zwei Jahre nehmen die Industrie- und Handelskammern in NRW das Gründungsgeschehen im Land, auf Basis einer breit angelegten Befragung, genau unter die Lupe. Nun liegt die fünfte Auflage des IHK-Gründungsreports vor. 2023 standen weibliche Gründungen im Mittelpunkt. In der aktuellen Ausgabe stehen migrantische Gründungen im Fokus. Für diesen Befragungsschwerpunkt kooperierte IHK NRW mit der Stiftung Zentrum für Türkeistudien und Integrationsforschung (ZfTI) aus Essen.

Wirtschaftsministerin Mona Neubaur: „Der IHK-Gründungsreport zeigt deutlich: NRW lebt von Menschen, die anpacken und Ideen in echte Chancen verwandeln. Gerade Gründerinnen und Gründer mit migrantischem Hintergrund bereichern

unsere Wirtschaft – sie schaffen Jobs, bringen neue Perspektiven ein und machen unsere Städte lebendiger. Mir ist wichtig, dass jeder Mensch unabhängig von Herkunft, Geschlecht oder sozialem Hintergrund die gleiche Chance bekommt, erfolgreich zu gründen. Deshalb bauen wir Hürden ab, vereinfachen Verfahren und sorgen dafür, dass gute Förder- und Beratungsangebote wirklich bei den Menschen ankommen.“

An der aktuellen Umfrage von IHK NRW beteiligten sich 828 Gründerinnen und Gründer aus allen relevanten Branchen, die sich in den Jahren 2022, 2023 oder 2024 selbstständig gemacht haben. Die allermeisten von ihnen – über 90 Prozent – entschieden sich für eine Neugründung, lediglich 59 Personen gaben an, im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen übernommen zu haben. 52 Prozent der Befragten gründeten ihr Unternehmen im Haupterwerb. Der Anteil an Nebenerwerbsgründungen steigt seit Jahren und erreichte nun 48 Prozent. Gut 77 Prozent gründeten aus einem Beschäftigungsverhältnis heraus, 14 Prozent aus der Arbeitslosigkeit, sechs Prozent aus einem Studium. Das durchschnittliche Gründungsalter liegt bei 41 Jahren. Der Anteil von Frauen an allen Gründenden liegt bei 31 Prozent.

Während dieser Wert eher stagniert, steigt der Gründungsanteil von Menschen mit Einwanderungsgeschichte, also Personen, die entweder selbst oder von denen ein Eltern- oder Großelternteil seit 1950 in das heutige Gebiet Deutschlands eingewandert sind. „Seit Jahrzehnten sind Menschen mit Einwanderungsgeschichte nicht nur als Beschäftigte tätig, sondern auch als Unternehmer“, erklärt Cem Şentürk, Programmleiter Partizipation in Wirtschaft



und Kommune am ZfTI. „Sie schaffen Arbeitsplätze, steigern maßgeblich das Bruttoinlandsprodukt, erhöhen die Angebotsvielfalt auf den Märkten, fördern internationale Handelsbeziehungen und tragen zur Revitalisierung von Stadtteilen bei.“ NRW zähle zu den Hochburgen für Unternehmensgründungen durch Menschen mit Einwanderungsgeschichte.

Wie die Befragung von IHK NRW und ZfTI zeigt, spielt die eigene Einwanderungsgeschichte in der Wahrnehmung dieser Gründenden im wirtschaftlichen und im Gründungskontext keine große Rolle. Mehr noch: Die Auswertung ergibt, dass mit zunehmender Aufenthaltsdauer in der Regel auch der Akkulturationsgrad steigt und sich langfristig die Verhaltensmuster migrantischer und nicht-migrantischer Unternehmer annähern.

Weitere Informationen zum „Gründungsreport 2025“ ▶



Talente ermutigen

Fördergelder für **Start-up Center** an der Hochschule Bielefeld

Die Hochschule Bielefeld (HSBI) kann nach eigener Aussage einen bedeutenden Erfolg in der Gründungsförderung verbuchen: Das Center for Entrepreneurship (CFE) der HSBI erhält aus Mitteln des Programms „Start-up Center.NRW“ eine Förderung in Höhe von 1,1 Millionen Euro vom Land Nordrhein-Westfalen. Damit soll das CFE im Förderzeitraum 2026 bis 2028 strategisch weiterentwickelt und ein Start-up Center (SC@CFE) aufgebaut werden.

„Die Förderung ist eine starke Anerkennung unserer bisherigen Arbeit und gibt uns die Möglichkeit, unsere Unterstützungsangebote für gründungsinteressierte Studierende und Forschende deutlich auszuweiten“, sagt Prof. Dr. Tim Kampe, Leiter des CFE. „Wir können das CFE mit einem eigenen Start-up Center auf das nächste Level heben und die Gründungskultur an der HSBI noch tiefer in der Hochschule verankern.“

Mit der Förderung verfolge das CFE das Ziel, ihre Gründungsaktivitäten zu intensivieren und künftig noch mehr Studierende und Forschende für unternehmerisches Denken und Handeln zu gewinnen. Während technologieorientierte Ausgründungen weiterhin einen Schwerpunkt bilden, sollen künftig insbesondere auch bislang weniger stark adressierte Fachbereiche eingebunden werden. Im Fokus stehen dabei technologieorientierte Gründungen aus den Themenfeldern Industrial Technology, Social Technology und Health Technology.

„Gerade an den Schnittstellen von Industrie, Gesellschaft und Gesundheit sehen wir großes Innovationspoten-



Prof. Dr. Tim Kampe, Leiter des CFE

zial“, betont Prof. Dr. Ingo Ballschmieter, Leiter des CFE. „Wir möchten Talente aus allen Fachbereichen ermutigen, ihre Ideen weiterzudenken und den Schritt in Richtung Gründung zu wagen.“

Darüber hinaus würden mit der Förderung vier neue Stellen im CFE geschaffen: Zwei Scouts für die Themenfelder Industrial Technology sowie Health & Social Technology werden künftig Gründungsteams coachen. Eine weitere Position übernimmt das Schnittstellen- und Community-Management. Ergänzend wird eine vierte Person den Ausbau des Unterstützungsangebots in der späteren Phase begleiten – mit dem Fokus auf Anschlussfähigkeit an Accelerator-Programme sowie auf die Investor Readiness der Start-ups.

Das Programm „Start-up Center.NRW“ des Landes NRW verfolgt das Ziel, die Integration von Gründungsunterstützung und Gründungskultur in Forschung, Lehre und Transfer sowie in der Verwaltung von Hochschulen nachhaltig zu stärken. Hintergrund ist die Erkenntnis, dass trotz ausgezeichneter Forschung und Lehre gründungsrelevante Potenziale der Wissenschaft zu



Prof. Dr. Ingo Ballschmieter, Leiter des CFE

selten genutzt werden für die Entwicklung von Start-ups aus den Hochschulen heraus.

Durch die nun angestoßene Förderung sollen Hochschulen als Keimzelle für innovative Start-ups gestärkt und Anzahl sowie Qualität von Ausgründungen deutlich erhöht werden. Insgesamt stellen das Land NRW und die Europäische Union aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) rund 18 Millionen Euro zur Verfügung. Von 23 eingereichten Anträgen wurden 14 Vorhaben zur Förderung empfohlen.



Mehr Infos im Netz ▶

„Wie kommt die Kiwi zu uns nach Hause?“

Kita aus **Minden** belegt zweiten Platz im Wettbewerb „LogistiKids“

Logistik als zentralen Prozess in unserer modernen Gesellschaft ins Bewusstsein zu bringen – das war auch 2025 wieder das Ziel des von Kompetenznetz Logistik.NRW und IHK NRW ausgetragten Wettbewerbs „LogistiKids“ für Kindergärten und Grundschulen. „Wie kommt die Kiwi zu uns nach Hause?“ und „Heute im Onlineshop bestellt, morgen da! Wie funktioniert das?“ waren die Aufgabestellungen für die teilnehmenden Kindergruppen. Die Sieger des Wettbewerbs wurden von NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur im Innovationszentrum Hamm IZH im Parazelsuspark gekürt.

Neubaur: „Logistik steckt in unserem Alltag – vom Frühstück im Kindergarten bis zum Paket vor der Haustür. Ohne sie läuft nichts. Bei LogistiKids entdecken Kinder spielerisch, wie spannend diese Welt ist. Mit Neugier, Kreativität und tollen Ideen machen sie sichtbar, was sonst oft im Hintergrund bleibt. Das ist Lernen mit Spaß – und vielleicht der erste Schritt in eine Zukunft voller Möglichkeiten. Danke an alle Kinder und an die engagierten Erzieherinnen, Erzieher, Lehrerinnen und Lehrer, die das möglich machen.“

„Der Wettbewerb ist nach wie vor ein fester Bestandteil unserer Netzwerkarbeit für die Logistik und immer wieder ein absolutes Highlight bei unserem Jahresauftakt, bei dem wir immer in die Zukunft der Logistik schauen“, so Peter Abelmann, Geschäftsführer beim Kompetenznetz Logistik.NRW.

Bei den Kindergärten gewannen der „St. Johannes Kindergarten Nieukerk“ aus Kerken (1. Platz) vor der „Kita



Foto: Nico Schmitz

Zukunft der Logistik Die Gewinnerteams mit den Organisatorinnen und Organisatoren des LogistiKids-Wettbewerbs, darunter mit dem 2. Platz die „Kita am Martin-Luther-Haus“ aus Minden.

am Martin-Luther-Haus“ aus Minden (2. Platz) und dem „Ev. Johannes Kindergarten/ABC-Löwen-Gruppe“ aus Ibbenbüren (3. Platz). Den 4. Platz (Sonderpreis des Sponsors „Bargelink“) errang der „Ev. Jakobus Kindergarten“ aus Dortmund.

Bei den Grundschulen gewannen die „Grundschule Nord/Klasse 2a“ aus Leopoldshöhe (1. Platz) vor der „Leegmeerschule“ aus Emmerich am Rhein (2. Platz) und der „KGS Annaschule“ aus Mönchengladbach (3. Platz). Den 4. Platz (Sonderpreis von „Setlog“) erhielt die „Marienschule“ aus Oberhausen.

Die Siegergruppen erhielten, neben der Ehrung bei der Preisverleihung in Hamm, Geld- und Sachpreise, die von den Sponsoren des Wettbewerbs zur Verfügung gestellt werden.

Möglich machten dies die Unterstützer Bargelink, Dachser, Dortmund Hafen 21, DSV, Duisport, Fraunhofer IML, Goldbeck, logineer, Prodac, Standort Niederrhein, Pfenning Logistics, RAJA,

Segro Germany, Setlog, TIMOCOM, der Verband Verkehrswirtschaft und Logistik Nordrhein-Westfalen e.V. und die WM Group.

Interessierte Kitas und Grundschulen können sich ab sofort für den Wettbewerb in diesem Jahr anmelden. Die Themen lauten: „Wie kommt der Tee in unsere Tassen?“ (Kindergärten) und für die Grundschulen: „Was passiert eigentlich im Binnenhafen?“. Die Beiträge müssen bis zum November 2026 eingereicht werden. Weitere Informationen beim Kompetenznetz Logistik.NRW. Kontakt: Maike Lehmann, E-Mail m.lehmann@logit-club.de oder Telefon 0173-1980453.

„Kinder erklären die Logistikwelt“ lautet das Motto des landesweit ausgerufenen Wettbewerbs der IHKs in NRW und des Kompetenznetz Logistik.NRW. Am Ideenwettbewerb „LogistiKids“ können Vorschulgruppen im Alter von fünf bis sechs Jahren sowie Grundschulen (Klassen eins bis vier) teilnehmen. Malen, basteln, bauen, filmen, experimentieren – alles ist erlaubt.

Energie- und Produktionskosten einsparen

Erfinder Dalhaus präsentiert beheizbares Endlosband für Industrie



Foto: Jörg Deibert/HK Ostwestfalen

Entwickler Ludwig Dalhaus vor seinem Demo-Prozessband-Aufbau, den er zum Testen verschiedener Materialien bei unterschiedlichen Temperaturen nutzt.

Der Hüllhorster Erfinder Ludwig Dalhaus hat sich Gedanken darüber gemacht, wie beheizte Transportbänder die Produktionskosten für die Industrie günstiger und energieeffizienter machen können. Sein Konzept dazu ist schon weit gediehen.

In zahlreichen Industriebereichen sind Bandpressen und Transportbänder tagtäglich im Einsatz. Unternehmen der Holzindustrie stellen damit etwa Spanplatten her. In Großbäckereien laufen die Teiglinge auf Stahlbändern durch den Ofen und mithilfe von Wärmezufuhr lässt sich auf Transportbändern auch Trockenobst herstellen. Aus welchen Werkstoffen ein Transportband hergestellt wird, hängt ganz von dessen Einsatzzweck ab. Der Hüllhorster Erfinder Ludwig Dalhaus hat Ende 2025 seine Weiterentwicklung eines Endlosbandes präsentiert, das die Produktion in vielen Bereichen einfacher und kostengünsti-

ger machen könnte – und zwar immer dann, wenn Wärme gefragt ist. Seine Bezeichnung dafür lautet CPB, also Continuous Process Belt.

„Bänder, die Gegenstände transportieren und Wärme in den Produktionsprozess einbringen, gibt es viele. Aber bei den meisten steckt die Heizung in der Walze“, erläutert Dalhaus. Das sei kompliziert und könne seiner Aussage nach dadurch bis zu 180.000 Euro pro Anlage kosten. Und bei Bandpressen, die nach dem isobaren Drucksystem arbeiteten, benötige man zusätzliche Primär- und Sekundärkreisläufe plus Wärmetauscher sowie Heizplatten. „Wobei man das komplette Verrohrungssystem auch nicht vergessen darf“, erklärt Dalhaus. Alles in allem machten diese Bauteile nach seinen Erfahrungen rund ein Drittel des Preises einer solchen Anlage aus.

„Ich brauche das alles nicht“, betont der Erfinder, „denn bei meinem Produkt

steckt die Heizung direkt im Band“. Der inzwischen 79-jährige Rentner war von 1977 bis 2009 bei der Bielefelder Firma Hymmen in der Entwicklungsabteilung und als Projektleiter zuständig. In dieser Zeit hat er nach eigenen Angaben etwa 180 bis 200 Bandpressen konzipiert und die Systeme vom ersten Versuch bis zur Übergabe betreut. Im Ruhestand legte er schon ab 2012 den Grundstein für die heute vorgestellte Erfindung. Und bis 2014 entwickelte er gemeinsam mit einem österreichischen Hersteller seine Idee namens CPB als Endlosband. Das Unternehmen habe dabei auch das erste Patent 2014 gekauft und eine Heizmöglichkeit auf der gesamten Bandfläche implementiert.

Beim Ausräumen seines Kellers und der Durchsicht der alten Unterlagen kam Dalhaus dann im Dezember 2024 eine Idee, wie man das Produkt perfektionieren könnte. Er mietete sich im Detmolder Gilde-Zentrum ein und entwickelte die Idee gemeinsam mit Partnerunternehmen weiter. „Im Mai darauf haben wir die Idee der Fachwelt vorgestellt“, erinnert er sich. Doch manchmal sei es für eine Erfindung zu früh, so seine Erfahrung. „In meinem Fall ist es aber genau der richtige Zeitpunkt gewesen“, ist Dalhaus überzeugt. Und besonders heute, wo immer auch auf den ökologischen Fußabdruck geachtet werde, komme sie gerade recht. „Meine Heizung kann etwa den Energiebedarf um rund 70 Prozent verringern. Außerdem wird der Maschinen- und Anlagenbau einfacher, und die Herstellungskosten sinken um 40 bis 60 Prozent“, wie der Entwickler betont. Ein weiterer Vorteil sei die sehr feine, stufenlose Regelbarkeit der Heizleistung, was für den gesamten Bereich des Transportbands gelte.

Das Temperaturspektrum lasse sich dabei von 20 bis 260 °C variieren.

Sogar eine gelochte Heizfläche ist laut Dalhaus möglich, ohne die gewünschte Funktion zu beeinträchtigen. „Oft müssen in der Produktion Gase oder Dämpfe abgeführt werden“, merkt er dazu an. Dann spiele ein gelochtes Transportband seine Trümpfe aus.

Kürzlich habe er im Gilde-Zentrum auf seinem Versuchsaufbau bereits verschiedene Werkstoffverbindungen getestet. Dalhaus: „Ein Band besteht

in der Regel aus vier bis fünf Schichten unterschiedlicher Materialien, die miteinander verklebt sind – darunter befinden sich auch die speziellen Heizelemente. Die werden entsprechend den Anforderungen der Kunden entwickelt“, erklärt Dalhaus.

Der Erfinder sieht neben der Holzindustrie auch Anwendungsmöglichkeiten in der Luft- und Raumfahrtindustrie sowie in der Chemie-, Lebensmittel- und Möbelbranche. Der Medizintechnik könnte das System ebenfalls dienen – praktisch immer

dann, wenn man es mit kontinuierlichen Prozessabläufen zu tun habe.

Wann sein Produkt letztendlich auf den Markt kommt, hängt davon ab, wann der erste Kooperationspartner oder sonstige Interessent zugreift. Er ist übrigens sehr zuversichtlich, dass das bald geschieht. „Der Entwicklungsstand bis zum marktreifen Produkt beträgt aktuell bereits rund 70 Prozent“, schätzt der Tüftler, „die 100 erreichen wir bald.“

Jörg Deibert und Uwe Lück, IHK

Gezielte Begleitung und individuelles Coaching

Gründungsnetzwerk Ostwestfalen um pro Wirtschaft Gütersloh erweitert

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Kreises Gütersloh, die pro Wirtschaft GT, ist jetzt dem Gründungsnetzwerk Ostwestfalen beigetreten. Zudem stand bei dessen erstem Jahrestreffen in der IHK in Bielefeld eine Jurysitzung des Gründungsstipendiums NRW im Blickpunkt. Gründerinnen und Gründer präsentierten dabei ihre innovativen Geschäftsideen.

Mit der pro Wirtschaft Gütersloh gewinnt das Netzwerk seinen Angaben nach einen weiteren starken regionalen Partner. Dadurch verbessere sich insbesondere für Gründerinnen und Gründer im Kreis Gütersloh der Zugang zum Gründungsstipendium. Ziel des Netzwerks sei es grundsätzlich, innovative Gründungsvorhaben frühzeitig zu erkennen, gezielt zu begleiten und nachhaltig zu fördern.

Bei der Auftakt-Jurysitzung präsentierten zahlreiche Gründende aus unterschiedlichen Branchen ihre Konzepte. Eine Förderempfehlung durch die Jury erhielt unter anderem das Bielefelder



Foto: Silke Goller/IHK Ostwestfalen

Neumitglied und Jurymitglieder aus dem Gründungsnetzwerk Ostwestfalen gemeinsam mit dem Bielefelder Start-up LU & LIN bei der diesjährigen Auftakt-Jurysitzung für das Gründungsstipendium NRW Henning Horstbrink, HWK, Christoph Küster, proWi GT, Friederike Reinhardt, LU & LIN, Michael Wabisch, HSBI, Josef Behr, LU & LIN, Dr. Stefanie Pannier, HSBI, Kathrin Teschke, IHK, Jannis Dolleck und Dr. Hauke Buermann, Uni Bielefeld (von rechts).

Start-up LU & LIN, das den Förderbedarf von Kindern in Schulen adressiert. Das Team setze auf die frühzeitige Förderung sozialer und emotionaler Kompetenzen und überzeugte die Jury durch den gesellschaftlichen Mehrwert des Projektes sowie die eindeutige Bedarfslage dafür. Die Jury bewertet die Vorhaben nach Innovativität, Markt, Kundennutzen, Machbarkeit sowie Gründungspersön-

lichkeit und Team. Sie setzt sich aus Vertreterinnen und Vertretern der IHK, des Centers für Entrepreneurship der Hochschule Bielefeld, der Universität Bielefeld, der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe und der pro Wirtschaft Gütersloh zusammen. Gründerinnen und Gründer können ihre Ideen über das IHK-Startercenter einreichen unter <https://www.ihk.de/ostwestfalen/gruendung-und-nachfolge/unternehmensgruendung>. Die Auswahl erfolgt auf Basis eines Ideenpapiers sowie einer persönlichen Präsentation.

Das Gründungsstipendium NRW unterstützt seit 2018 Gründerinnen und Gründer in der frühen Phase ihrer Unternehmensgründung. Gefördert werden sie bis zu einem Jahr mit monatlich 1.200 Euro. Außerdem können sie vom individuellem Coaching profitieren sowie vom Austausch innerhalb der regionalen Gründungsnetzwerke. Die Initiative wird durch das Land Nordrhein-Westfalen gefördert.

Die digitale Transformation aktiv gestalten

INTERVIEW Andreas Lühmann von der OstWestfalenLippe GmbH berät und unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) dabei, Fördermittel für die „Initiative Neue Qualität der Arbeit“, kurz INQA, zu beantragen. Der Erstberater weiß, wie wichtig es für KMU ist, sich dem Transformationsprozess zu stellen. Es geht darum, die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Unternehmens zu stärken, Digitalisierungsprozesse zu beschleunigen oder die Organisation der Arbeit neu zu denken. Er zeigt Wege auf, wie INQA-Coaching dabei helfen kann.

Herr Lühmann, welche Unternehmen nutzen Ihr Angebot?

Kleine und mittlere Unternehmen aller Branchen und Größen aus NRW wenden sich mit der Bitte an mich, sie bei einer INQA-Förderung zu unterstützen. Oft haben diese bereits mit einem zertifizierten INQA-Coach gesprochen und erste Ideen, was sie im Coaching machen möchten.

Wie ist die weitere Vorgehensweise?

In einem ersten Gespräch kläre ich gemeinsam mit dem Unternehmen, ob es die Voraussetzungen für eine Förderung erfüllt. Zudem sprechen wir über dessen Idee und wie der Coach dabei unterstützen kann. Sind alle Kriterien zur Förderung erfüllt,

vereinbaren wir einen Termin, der rund eine Stunde dauert. Dort sprechen wir über die geplanten Themen, die Vorgehensweise und die Abwicklung der Förderung. Diese erfolgt durch die Datenbank Zeus, dabei unterstütze ich die Unternehmen. Anschließend gebe ich das Projekt frei und das Coaching kann beginnen. Nach Ende des Coachings rechnet das Unternehmen die Förderung mit dieser Datenbank ab und erhält die Auszahlung.

Wo liegen die besonderen Herausforderungen der Förderung?

INQA-Coaching ist mit einer klar strukturierten agilen Vorgehensweise im Unternehmen verknüpft. Die Firmen müssen



Foto: OWL GmbH

Andreas Lühmann Erstberater INQA-Coaching, Regionalagentur OWL, Tel.: 0521 96733200, E-Mail: a.luehmann@regionalagentur-owl.de

TERMIN

INQA-Coaching – die digitale Transformation aktiv gestalten; „Umsetzungsbeispiele aus der Praxis – Förderung nutzen“ – so lautet der Titel einer Gemeinschaftsveranstaltung, die die IHK Ostwestfalen gemeinsam mit der OstWestfalenLippe GmbH veranstaltet. Die Online-Veranstaltung findet am **Mittwoch, 25. März**, von 10.00 bis 12.00 Uhr, statt. Die INQA-Coaches Thomas Drees, Rolf Klashinrichs und Andreas Lühmann berichten, wie sie Unternehmen und deren Mitarbeitende dabei unterstützen, das Förderprogramm gewinnbringend zu nutzen. Im Fokus stehen Beispiele aus der Unternehmenspraxis.

So hat die V.D. Elektrotechnik GmbH mit INQA-Coaching die Digitalisierung sämtlicher Organisations- und Arbeitsprozesse priorisiert, die Nutzung des vorhandenen

ERP-Systems deutlich erhöht sowie die Arbeitsabläufe und Schnittstellen anwenderfreundlich gestaltet. Die Herausforderungen des Arbeitsalltags wie Kompetenz- und Wissensvermittlung, Nutzung von Hard- und Software wurden unter Beteiligung der Mitarbeitenden deutlich verbessert. „Das Zeitmanagement und die Bereitschaft der Beschäftigten, die Lösungen auch umzusetzen und beizubehalten sind nun ein Garant für unsere weitere Entwicklung. Die Belegschaft beteiligt sich mittlerweile deutlich aktiver an den andauernden Transformationsprozessen“, gibt Prokurist und Geschäftsführer Alexander Racky einen ersten Einblick.

Auch Michael Gerber, Geschäftsführer der gerberCom. WERBEAGENTUR GmbH, berichtet von positiven Prozessen und Ergebnissen: „Das Rollenmodell des

INQA-Coachings und die klare Vorgehensweise im Unternehmen sind viel besser aufgenommen worden als wir es erwartet hätten. Die Mitarbeitenden haben es umgehend in die tägliche Arbeit integriert, aufgrund der Eigendynamik hat es schnell zu sehr guten Ergebnissen geführt. Die im Coaching geforderte Struktur aus der Zusammenarbeit eines Lenkungs- und eines Lab-Teams passte wunderbar zu den Themen unseres Unternehmens.“ So seien die vom Lenkungskreis vorgegebenen Aufgaben vom Lab-Team zügig in praxisnahe Lösungsvorschläge umgesetzt und viele weitere gute Ideen entwickelt worden – inzwischen sei das Modell fest etabliert und werde im Unternehmen weiterhin genutzt.

[Zur Anmeldung >](#)



zwei Teams bilden, den Lenkungskreis und das Labteam, die in drei aufeinander folgenden Arbeitsphasen die gewählten Themen abarbeiten. Diese Vorgehensweise hat sich in vielen Unternehmen bewährt und kann sehr gut funktionieren. Einige müssen das erst einmal üben und brauchen etwas Zeit, um den positiven Nutzen zu erleben. Die Datenbank Zeus, mit der die Förderung abgewickelt wird, ist ein wenig kompliziert und nicht immer selbsterklärend. Hier greifen wir helfend ein, so dass bisher jedes Unternehmen diese Hürde genommen hat.

Wie wirkt sich das INQA-Coaching in den Unternehmen aus?

Nach Auszahlung der Förderung führen wir mit den Unternehmen Abschlussgespräche und erhalten sehr gute Rückmeldungen. Die meisten Teilnehmenden sind sehr zufrieden mit den Ergebnissen und berichten uns, dass sie mit dem Coaching wichtige Themen in den Blick genommen, viele Ziele erreicht und entscheidende Schritte veranlasst haben. INQA-Coaching



Foto: Song_about_summer/stock.adobe.com

kann wirken, so unser gemeinsames Fazit. Seit Start im Jahr 2023 haben bundesweit fast 3.000 Unternehmen INQA-Coaching für sich nutzen können. Die Zufriedenheit

mit dem Coaching, den Ergebnissen, der Beratung und der Abwicklung ist dabei sehr hoch.

Silke Goller

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Foto: BMAS



Foto: BMAS

HINTERGRUND

Was ist INQA-Coaching?

INQA-Coaching ist eine Förderung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. INQA steht für „Initiative Neue Qualität der Arbeit“.

Kleine und mittlere Unternehmen können mit Unterstützung eines zertifizierten Coaches zu folgenden Themen arbeiten:

- wie Arbeit besser organisiert werden kann
- wie Führung und Kommunikation moderner und gesünder werden
- wie Digitalisierung sinnvoll eingeführt wird
- wie Mitarbeitende stärker beteiligt werden können
- wie man Fachkräfte hält und gewinnt

Der Fokus im INQA-Coaching liegt stark auf Beteiligung der Beschäftigten – es

geht darum, gemeinsam mit dem Coach Lösungen zu entwickeln.

Wer kann INQA-Coaching nutzen?

- Unternehmen mit mindestens einem und bis zu 249 Mitarbeitenden
- mit Sitz in Deutschland
- die vor Veränderungen stehen (zum Beispiel Wachstum, Digitalisierung, neue Strukturen)

Wie gestaltet sich der Ablauf?

- Erstberatung (kostenfrei) durch eine regionale Beratungsstelle
- Coaching-Phase über bis zu sieben Monate
- Arbeit an konkreten Themen direkt im Betrieb
- Entwicklung nachhaltiger Lösungen, die wirklich passen, da die Mitarbeitenden aktiv einbezogen werden

Was wird gefördert?

- 80 Prozent der Beratungskosten werden gefördert
- 20 Prozent übernimmt das Unternehmen

Weitere Infos sowie das
Verzeichnis der regionalen
Erstberatungsstellen und zertifi-
zierten INQA-Coaches ▶



Locker kombiniert

Bequeme Looks für jeden Tag. Jeans, Jacken, Schuhe und Accessoires, die sich mühelos kombinieren lassen und immer passen – egal, was das Wetter macht. Unkompliziert, modern und genau richtig für jetzt.



Der Kundenparkplatz steht Ihnen wie gewohnt hinter dem Haus zur Verfügung – Zufahrt über die Papenstraße.

Öffnungszeiten: Mo. bis Fr.: 10:00 bis 18:00 Uhr
Sa.: 10:00 bis 16:00 Uhr

Kann ich mich vor der Insolvenz meines Geschäftspartners schützen?

Die Sorge vor der Insolvenz eines Kunden oder Lieferanten kann eine Geschäftsbeziehung trüben. Welche Schutzmaßnahmen möglich und sinnvoll sind, hängt von einigen Faktoren ab, insbesondere von der Art der konkreten Geschäftsbeziehung (Handelt es sich um einen Kunden oder einen Lieferanten?), von der finanziellen Situation des Geschäftspartners (Betreibe ich bloße Vorsorge oder befindet er sich bereits in wirtschaftlichen Schwierigkeiten? Ist vielleicht bereits ein Insolvenzverfahren eröffnet?) und nicht zuletzt von den wirtschaftlichen Folgen, die ein Forderungsausfall mit sich bringen würde. Auch sollte bedacht werden, dass sich nicht jedes Sicherungsmittel verheimlichen lässt und auch das negative Einfluss auf die Geschäftsbeziehung haben kann.

Die wohl naheliegendste Vorsichtsmaßnahme ist, sich gründlich über seine (potenziellen) Vertragspartner zu informieren. Neben bereits gesammelten eigenen Erfahrungen können hier verschiedene Datenbanken helfen. So enthält beispielsweise das Handelsregister wichtige Eckdaten zum (kaufmännischen) Unternehmen und im Vollstreckungsportal finden sich Insolvenzbekanntmachungen. Es ist auch denkbar, den Geschäftspartner um eine Selbstauskunft der SCHUFA (Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung) zu bitten. Gerade hier sollte aber bedacht werden, welches Signal dadurch gesetzt wird.

Zwar ist es nicht möglich, eine Forderung durch eine vertragliche Abrede „insolvenzfest“ zu machen. Es gibt aber durchaus vertragliche Gestaltungen, die das Risiko des Forderungsausfalls zumindest verringern.

Dazu zählen beispielsweise die Vereinbarung, dass der Vertragspartner in Vorkasse tritt, die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts, der dem Gläubiger in der Insolvenz ein Aus- bzw. Absonderungsrecht gibt oder die Sicherungsübereignung, bei der eine Sache zur Sicherung einer Forderung an den Gläubiger übereignet wird, aber beim Schuldner zur weiteren Nutzung verbleibt.

In der Insolvenz ermöglicht das Sicherungseigentum jedoch kein Recht auf Herausgabe (Aussonderungsrecht), sondern ein Recht auf bevorzugte Befriedigung aus dem Veräußerungserlös (Absonderungsrecht). Weiterhin ist es möglich, dritte Personen „mit ins Boot zu holen“, beispielsweise durch eine Bürgschaft. Durch einen solchen Bürgschaftsvertrag verpflichtet sich der Bürge, für die Verbindlichkeiten eines anderen einzustehen. In der Praxis fungieren häufig Geschäftsführer einer UG (haftungsbeschränkt) als Bürgen für einzelne Gesellschaftsschulden.

Ein sehr weitreichendes, aber auch kostenintensives Sicherungsmittel ist der Abschluss einer speziellen Kreditversicherung bei einem Versicherungsunternehmen. Die Höhe der Versicherungsprämie richtet sich dabei nach dem Ausfallrisiko. Eine solche Versicherung macht hauptsächlich dann Sinn, wenn ein Forderungsausfall existenzbedrohend wäre.

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



Einblicke ins Netzwerk vermitteln

„WJ-On Air“ – der **Podcast** der Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen ist live

Mit „WJ-On Air“ haben die Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen (WJO) ein neues Kommunikationsformat gestartet: einen Podcast, der Einblicke in das Netzwerk gibt, aktuelle Themen aus Wirtschaft, Unternehmertum und persönlicher Entwicklung aufgreift – authentisch, inspirierend und praxisnah. „Die Entscheidung ist für einen Podcast gefallen, weil hinter den Wirtschaftsjunioren weit mehr steckt als Gremienarbeit und Veranstaltungen. Es sind vor allem die Menschen, die das Netzwerk prägen: engagierte Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte und Entscheider, die Verantwortung übernehmen, Ideen vorantreiben und sich gegenseitig unterstützen“, sagt WJO-Vorsitzende Katharina Himmerich. Der Podcast schafft Raum für diese Geschichten, für offene Gespräche und Impulse, die Mut machen – insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Veränderungen.



Foto: WJO Ostwestfalen

Offener Austausch WJ-Geschäftsführer Marlon Dreisilker (Mitte) stellte sich den Fragen der beiden Hosts Marie-Christin Pauls und Max Rahn.

In der ersten Folge sprechen die beiden Hosts Marie-Christin Pauls und Max Rahn mit dem Geschäftsführer der Wirtschaftsjunioren, Marlon Dreisilker, über das Selbstverständnis des Netzwerks. „Im Mittelpunkt stehen dabei ehrlicher Austausch, echte Macher-Mentalität und das verbindende Gefühl, mit Herausforderungen nicht allein zu sein – Werte,

die die Arbeit der Wirtschaftsjunioren seit jeher prägen“, sind sich Pauls und Rahn einig.

„WJ-On Air“ ist ab sofort auf allen gängigen Podcast-Plattformen wie beispielsweise Spotify verfügbar. Der Podcast erscheint quartalsweise.

Die Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen sind ein Netzwerk für junge Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren. Den WJO gehören derzeit rund 280 Mitglieder und Interessenten aus Industrie, Handel und Dienstleistungen an – vom Einzelunternehmen bis zum Großkonzern. Weitere Infos unter www.wj-o.de



Reinhören bei Spotify ▶

LOGISTIKZENTRUM TERMINAL 3



**Jetzt Whitepaper
herunterladen**

**HARTMANN
INTERNATIONAL**

Gefahrstofflagerung Klasse 9

**20.300 qm neue
Logistikflächen in Paderborn.**

Hartmann International GmbH & Co. KG | Halberstädter Str. 77 | 33106 Paderborn | www.hartmann-international.de

Aus Grün und Grau
wird Grün und Blau.

SANIKer

Sanitätshaus Schnittker

Orthopartner Lippe
heißt jetzt Saniker.

Neuer Name.
Alte Stärke.

Update aus Lemgo:
Trotz der Baustelle in der Lageschen Str. geöffnet!

Lagesche Str. 9-13
32657 Lemgo
T 05261 - 971241

Werler Straße 13
32105 Bad Salzuflen
T 05222 - 639642

kontakt@saniker-lippe.de . saniker-lippe.de



ORTHOPARTNER
Lippe
MEDICA Sanitätshaus

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

GEMEINSAM FÜR MEHR QUALITÄT AUF DER SCHIENE: DIALOG GESTARTET

Die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld hat gemeinsam mit dem Nahverkehr Westfalen-Lippe (NWL), dem Kompetenzzentrum Integraler Taktfahrplan NRW (KCITF) und erstmals auch mit DB InfraGO über die Auswirkungen geplanter Infrastrukturmaßnahmen auf die Schienenverbindungen in der Region gesprochen. Ziel ist es, Bauvorhaben auf und an der Schiene besser zu koordinieren, Belastungen frühzeitig zu erkennen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Der NWL hatte dazu Ende 2025 die Initiative „SPNV unter Druck“ gestartet. Die IHKs sind als Multiplikatoren in Richtung der Unternehmen wichtige Partner in diesem Prozess.

Das Gespräch in Bielefeld bot die Gelegenheit, konkrete Auswirkungen für Ostwestfalen-Lippe mit DB InfraGO zu erörtern. Im Fokus standen drohende Verzögerungen bei wichtigen Projekten. Hintergrund ist die Priorisierung bundesweiter Generalsanierungen durch die Deutsche Bahn. Umleitungsstrecken werden dadurch stärker belastet; geplante Maßnahmen in der Region könnten sich verschieben. Förderzeiträume geraten unter Druck, bewilligte Mittel drohen zu verfallen. IHK und NWL haben daher unter anderem folgende dringliche Maßnahmen benannt: Ausbau des Bielefelder Hauptbahnhofs, zusätzliche Weichenverbindungen in Gütersloh und Isselhorst-Avenwedde, barrierefreier Ausbau des Bahnhofs Bielefeld-Brake, zusätzlicher Bahnsteig in Minden (Gleis 14) sowie Beseitigung von Langsamfahrstellen.

Aus Sicht der IHK ist entscheidend, dass große bundesweite Projekte nicht

dazu führen, dass regional dringend benötigte, kurzfristig umsetzbare Maßnahmen zurückgestellt werden. Unternehmen und Beschäftigte sind auf verlässliche und leistungsfähige Schienenverbindungen angewiesen. Pünktlichkeit, ausreichende Kapazitäten und planbare Bauabläufe sind zentrale Standortfaktoren. Ein weiteres Problem sind kurzfristige Verschiebungen von Sperrpausen. Werden zugesagte Zeitfenster nicht eingehalten, geraten Projekte in Fristverzug, Fördermittel sind gefährdet und Ersatzverkehre lassen sich nicht mehr sinnvoll anpassen. Das führt zu Mehrkosten und zu Unmut bei Fahrgästen und Unternehmen.

Im Gespräch mit DB InfraGO haben die Beteiligten deutlich gemacht, dass geplante Baumaßnahmen während vereinbarter Sperrungen verlässlich umgesetzt werden müssen. Nur so lassen sich Planungssicherheit und Vertrauen erhalten. DB InfraGO, NWL und KCITF haben vereinbart, den Austausch projektbezogen fortzuführen. Auch die IHK wird den Dialog im Interesse der regionalen Wirtschaft weiter begleiten. Hintergrund der Initiative „SPNV unter Druck“ ist die Vielzahl geplanter Baumaßnahmen in den kommenden Jahren, die erhebliche Auswirkungen auf Verbindungen in Westfalen-Lippe haben werden. Der NWL organisiert den Schienenpersonenverkehr für rund 5,7 Millionen Menschen. Für Bau, Betrieb und Instandhaltung des Netzes ist überwiegend DB InfraGO zuständig. Weitere Informationen stellt der NWL online bereit.

AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER: MEHR ALS BERUFSORIENTIERUNG AUF AUGENHÖHE

Für Tjorven Schulz, Auszubildende zur Kauffrau für Marketingkommunikation



Petra Pigerl-Radtke
IHK-Hauptgeschäftsführerin

Foto: IHK Ostwestfalen/Tilo Sommer

bei der Synaxon AG in Schloß Holte-Stukenbrock, war der erste Schulbesuch als Ausbildungsbotschafterin etwas Besonderes. Für sie stellte der Einsatz eine besondere Herausforderung dar, da sie ihren Vortrag vor rund 60 Schülerinnen und Schüler auf der Bühne inmitten der Schulaula mit Mikrofon hielt. Sie erzählte von ihrem eigenen Weg in die Ausbildung, stellte ihren Ausbildungsberuf und ihren Betrieb vor – authentisch, auf Augenhöhe und mitten aus der Praxis. Auch wenn sie souverän wirkte, war diese Situation neu für sie und forderte sie heraus. Doch schon nach wenigen Minuten merkte Schulz, wie viel Freude es ihr bereitete, frei auf der Bühne zu sprechen und Fragen aus dem Publikum aufzugreifen. Vor allem das Gefühl, diese Situation selbstbewusst zu meistern, stärkte das Vertrauen der jungen Frau in ihre eigenen Fähigkeiten. Genau solche Erfahrungen prägen die Einsätze der Ausbildungsbotschafterinnen und -botschafter. Das Projekt wird von der IHK koordiniert, die die Auszubildenden eng begleitet und gezielt auf ihre Einsätze vorbereitet, damit sie diese mit Bravour meistern. In Schulungen lernen sie, ihre Ausbildung verständlich, ehrlich und zielgruppengerecht zu vermitteln und trainieren zugleich den souveränen Umgang mit ungewohnten Situationen. So profitieren nicht nur die Schülerin-

nen und Schüler von einer praxisnahen Berufsorientierung, sondern auch die Auszubildenden selbst von einer nachhaltigen persönlichen Weiterentwicklung, die die IHK bewusst fördert.

ERFOLGREICHES ZUSAMMENSPIEL

Der Sohn von Markus Mrugalla, ehemaliger Fußballspieler des SC Paderborn 07, absolviert beim Unternehmen „Feine Räder“ in Paderborn eine Ausbildung zum Zweiradmechaniker. Dessen Inhaber Udo Schwarz suchte einen Nachfolger und fand diesen in Mrugalla jun. Die

Familie Mrugalla unterstützt ihren Sohn Mattis – und hat das Unternehmen übernommen. Allerdings sind sie in anderen Branchen tätig und das Zweiradgeschäft erfordert besondere Qualifikationsnachweise, da es sich um ein meisterpflichtiges Gewerbe handelt.

Tobias Kaufmann, IHK-Referent für Wirtschaftsförderung, hat Markus Mrugalla bei der Businessplanung beraten und außerdem auf die Meisterpflicht hingewiesen, die Markus Mrugalla mit der Handwerkskammer besprechen

konnte. Sein Sohn wird direkt nach der Ausbildung eine Meisterausbildung starten. Für die Zeit steht Udo Schwarz dem Unternehmen noch zur Verfügung.

Dieses Beispiel zeigt das gute Zusammenspiel beider Kammern, um einen Betrieb zu erhalten. Gleichzeitig ist es besonderes Beispiel für Unternehmertum, das von den Eltern so stark unterstützt wird und zu einer tragfähigen Lösung für alle geführt hat.

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



Ostwestfälische
Wirtschaft

Mitgliedsmagazin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld



Die Brenner-Boys
Startup startet im
Silicon Valley durch

Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft
Förderstellen für die
Fachkräfte des morgen

Fachthemen
recht (neuen)
Freizeit | Versichern



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



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

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



Gleichberechtigte Teilhabe am Arbeitsleben ermöglichen

Ausgleichsabgabe 2026: Neue Staffelung erstmals relevant

Unternehmen mit mindestens 20 Arbeitsplätzen sind gesetzlich verpflichtet, schwerbehinderte Menschen zu beschäftigen. Nach § 154 SGB IX müssen mindestens fünf Prozent der Arbeitsplätze mit schwerbehinderten Mitarbeitenden besetzt sein. Wird diese Quote nicht erreicht, fällt eine Ausgleichsabgabe an, deren Höhe sich nach der Zahl der unbesetzten Pflichtarbeitsplätze richtet.

Ziel der Regelung ist es, Menschen mit Behinderungen eine gleichberechtigte und selbstbestimmte Teilhabe am Arbeitsleben zu ermöglichen. Gleichzeitig gewinnt das Thema angesichts des anhaltenden Fachkräftemangels zunehmend an Bedeutung: Gut qualifizierte Beschäftigte mit gesundheitlichen Einschränkungen sollen stärker in Arbeit gehalten und gezielt unterstützt werden.

Mit dem Gesetz zur Förderung eines inklusiven Arbeitsmarkts hat der Gesetzgeber die Ausgleichsabgabe für Arbeitgeber erhöht, die ihrer Beschäftigungspflicht nicht oder nur teilweise nachkommen. Die Neuregelung trat bereits 2024 in Kraft und wurde zum 1. Januar 2025 nochmals angepasst. Erstmals spürbar wird die neue Staffelung zum 31. März 2026, wenn die Ausgleichsabgabe für das Jahr 2025 fällig wird. Für kleinere Betriebe gelten weiterhin

besondere Regelungen und abgestufte Verpflichtungen. Unternehmen sollten sich daher frühzeitig mit dem Thema beschäftigen und prüfen, welche Möglichkeiten es gibt, inklusive Beschäftigung aktiv zu gestalten.

Die Stufen der Ausgleichsabgabe je unbesetztem Pflichtarbeitsplatz gem. § 160 Absatz 3 SGB IX:

Beschäftigungsquote von 3 Prozent bis weniger als 5 Prozent (Pflichtsatz)	155 €
Beschäftigungsquote von 2 Prozent bis weniger als 3 Prozent	275 €
Beschäftigungsquote von mehr als 0 Prozent bis weniger als 2 Prozent	405 €
Beschäftigungsquote von 0 Prozent	815 €

Die Anzeige erfolgt bei der zuständigen Agentur für Arbeit. Für die Erstellung und den Versand der Anzeige steht Arbeitgebern die kostenfreie Software IW-Elan auf www.iw-elan.de unter der Rubrik „Software“ zur Verfügung.

Mit dem Ersparnisrechner können Betroffene sich einen schnellen Überblick über die Einsparmöglichkeiten bei der



Foto: Robert Kneschke/stock.adobe.com

Perspektivwechsel Nicht die Einschränkungen, sondern die Stärken und Kompetenzen sollen bei der Einstellung schwerbehinderter Menschen im Vordergrund stehen.

Einstellung oder Ausbildung von schwerbehinderten oder gleichgestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verschaffen. Den Link ist über den nachfolgenden QR-Code erreichbar.

„Die Einbindung von Fachkräften mit Behinderungen zahlt sich für Unternehmen in vielerlei Hinsicht aus – nicht nur finanziell“, sagt Benjamin Lowack, Fachberater für Inklusion bei der IHK Ostwestfalen. „Auch mit gesundheitlichen Einschränkungen können Menschen wahre Expertinnen und Experten auf ihrem Gebiet sein.“ Als Beispiel nennt Lowack einen Menschen mit einer Sehbeeinträchtigung, der mithilfe assistiver Technologien hochkonzentriert im Bereich Datenanalyse oder Controlling arbeitet. Entscheidend sei nicht die Einschränkung, sondern der Blick auf Kompetenzen und individuelle Stärken.

TOOLBOX

Über diesen QR-Code geht es zum Ersparnisrechner, der einen schnellen Überblick über die Einsparmöglichkeiten bei der Einstellung oder Ausbildung von schwerbehinderten oder gleichgestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verschafft.



Weitere Informationen >

Kontakt:
Benjamin Lowack
Fachberater für Inklusion
Einheitliche Ansprechstelle für Arbeitgeber (EAA)
Tel.: 0521 554-179
E-Mail: b.lowack@ostwestfalen.ihk.de

Beste Karrierevoraussetzungen geschaffen

IHK verabschiedet 113 neue **Facharbeiterinnen und Facharbeiter**



Foto: Jörg Deibert/IHK Ostwestfalen

Entscheidender Beitrag für die Fachkräftesicherung in der Region Die neuen Facharbeiterinnen und Facharbeiter der IHK-Winterabschlussprüfung 2025/2026.

Die IHK Ostwestfalen hat 113 Absolventinnen und Absolventen ihrer Winterabschließungsprüfung 2025/2026 verabschiedet. In ihrem Grußwort gratulierte Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung, den Jungfacharbeiterinnen und -facharbeitern aus den Fachgebieten Industriemechanik, Zerspanungsmechanik, Werkzeugmechanik, Konstruktionsmechanik, Maschinen- und Anlagenführer, Fachkraft für Metalltechnik, Anlagenmechanik, Elektronik für Betriebstechnik sowie Mechatronik. „Durch das Wissen und die Fähigkeiten, die Sie sich in den Jahren Ihrer Ausbildung angeeignet haben, haben Sie die besten Vorbereitungen für Ihre weitere Karriere geschaffen“, rich-

tete sie das Wort direkt an die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen. Eine Ausbildung im gewerblich-technischen Bereich sei nicht nur eine hervorragende Grundlage für den persönlichen Berufsweg. „Sie leisten damit auch einen entscheidenden Beitrag für die Fachkräftesicherung in unserer Region“, betonte die IHK-Geschäftsführerin.

Zu der Feier waren auch die insgesamt 150 ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer aus allen Prüfungsausschüssen eingeladen. Die Zeugnisvergabe fand in der Aula des Gymnasiums am Waldhof in Bielefeld statt. Die musikalische Begleitung übernahm die Waldhof Big Band.

HMS
INDUSTRIEBAU

Hallenbau | Bürogebäude
Bauen im Bestand | Neubau

Hier gibt's
noch mehr
zu sehen!



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

JETZT

mit Ihrer ANZEIGE
dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Fachinformatiker/-in Daten- und Prozessanalyse

Der Beruf der Fachinformatikerin/des Fachinformatikers für Daten- und Prozessanalyse ist ein moderner Ausbildungsberuf, der im Zuge der zunehmenden Digitalisierung neben den weiteren Fachrichtungen Anwendungsentwicklung, Systemintegration sowie Digitale Vernetzung entwickelt wurde.

Aufgabenbereiche

Unternehmen stehen vor der Aufgabe, große Datenmengen sinnvoll auszuwerten und Geschäftsprozesse effizient zu gestalten. Fachinformatikerinnen und Fachinformatiker für Daten- und Prozessanalyse verbinden dabei informationstechnisches Fachwissen mit analytischem Denken und betriebswirtschaftlichem Verständnis.

Zu ihren Aufgaben gehört das Sammeln, Aufbereiten und Auswerten von Daten aus verschiedenen Unternehmensbereichen. Die Ergebnisse werden genutzt, um Abläufe transparenter zu machen und Entscheidungsgrundlagen zu schaffen, häufig in Form von Berichten, Diagrammen oder Dashboards. Zusätzlich analysieren sie bestehende Geschäftsprozesse, erkennen Schwachstellen und entwickeln Vorschläge zur Optimierung oder Automatisierung. Dabei arbeiten sie eng mit anderen Abteilungen zusammen und beachten Datenschutz- und Sicherheitsvorgaben.

Ausbildungsdetails

Die Ausbildung dauert in der Regel drei Jahre und findet im dua-



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

len System statt. Während dieser Zeit erwerben die Auszubildenden Kenntnisse in Datenbanken, Statistik, Programmierung, Prozessmodellierung sowie IT-Sicherheit. Programmiersprachen wie SQL oder Python spielen dabei eine wichtige Rolle. Einsatzmöglichkeiten sind in vielfältigen Branchen und Bereichen gegeben, darunter in der Industrie, im Handel, in der Logistik, im Finanzwesen oder im Öffentlichen Dienst.

Nach der Ausbildung bestehen vielfältige Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, auch in der Höheren Berufsbildung, etwa als Berufsspezialist für Datenanalyse oder Bachelor Professional für IT.

Burkhard Heinisch, IHK

LEHDE-CUBES: IN SERIE PRODUZIERT Ressourcenschonend, nachhaltig und multifunktional.



WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

Print & Digital
Foto & Video
Magazine



Offizielle
Werbeagentur

Zusammen

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

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.



Qualifizierung unterstützen

Bildungsscheck 2.0 – 50 Prozent Zuschuss zur beruflichen Weiterbildung sichern

Mit dem neuen Bildungsscheck 2.0 unterstützt das Land NRW Beschäftigte und Bürgerinnen und Bürger noch gezielter bei ihrer beruflichen Weiterbildung.

Der Bildungsscheck 2.0 bietet eine einfache Möglichkeit, berufliche Weiterbildung finanziell zu entlasten. Gefördert werden einmal pro Kalenderjahr 50 Prozent der Kursgebühren, bis maximal 500 Euro pro Kalenderjahr. Das Angebot richtet sich an Personen mit Wohnsitz in Nordrhein-Westfalen und einem zu versteuernden Jahres-Einkommen bis 50.000 Euro beziehungsweise 100.000 Euro bei gemeinsamer Veranlagung. Der Einkommensnachweis erfolgt über den Einkommensteuerbescheid, der bei Antragstellung nicht älter als zwei Jahre sein darf.

Gefördert werden berufsbezogene Weiterbildungen, die einen klaren Bezug zur aktuellen oder angestrebten Tätigkeit haben – etwa zur Aktualisierung oder Erweiterung von Qualifikationen oder zum Erwerb eines Berufs- oder Fortbildungsabschlusses. Nicht förderfähig sind unter anderem Führerscheine, individuelle Coachings, Kongresse und Messen sowie Freizeit- oder reine Gesundheitsangebote.

Die Antragstellung erfolgt in zwei Schritten über das ESF-Onlineportal (<https://esf-online.nrw.de/esf-portal>): Zunächst



Foto: XtravaganT/stock.adobe.com

wird die gewünschte Weiterbildung spätestens einen Tag vor Kursbeginn online angemeldet. Nach Abschluss des Kurses wird der eigentliche Antrag gestellt und die erforderlichen Unterlagen – Teilnahmebestätigung, Rechnung und Einkommensteuerbescheid – werden im Portal hochgeladen. Die Bewilligungsbehörde prüft den Antrag und erstattet im positiven Fall die anteiligen Kosten.

Nicole von Barnekow, IHK-Akademie

Für Fragen rund um Voraussetzungen, Antragstellung und passende Weiterbildungen

steht der Beratungsservice der G.I.B. telefonisch unter 02041/767-555 oder per E-Mail: bildungsscheck@gib.nrw.de zur Verfügung.

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Authentische Einblicke in Azubi-Berufe

„Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft“ – neue Partnerschaften für die Fachkräfte von morgen besiegelt

Mit Unterstützung der IHK Ostwestfalen haben weitere drei Unternehmen eine Vereinbarung zur „Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft“ unterzeichnet. Die IHK hat damit seit 2002 bereits die 283. Kooperation dieser Art in Ostwestfalen unterstützt. Mit diesem Projekt fördert die IHK seit vielen Jahren die enge Zusammenarbeit zwischen weiterführenden Schulen und ausbildenden Unternehmen in der Region. Ziel der Initiative sei es, jungen Menschen berufliche Perspektiven aufzuzeigen, praxisnahe Einblicke in die Arbeitswelt zu ermöglichen und Unternehmen die Chance zu geben, potenzielle Nachwuchskräfte kennenzulernen.

Das Unternehmen CONTA-CLIP bietet verschiedene Ausbildungsberufe im kaufmännischen und gewerblich-technischen Bereich an. Geschäftsführerin Bianca Klaß: „Für Unternehmen wird es immer wichtiger, junge Menschen schon frühzeitig für verschiedene Ausbildungsberufe zu begeistern und sich selbst als attraktive Arbeitgeber zu positionieren. Durch die Kooperation mit der Europa-Gesamtschule Delbrück können wir den Schülerinnen und Schülern dabei helfen, realistische Einblicke in die Unternehmenswelt zu erlangen und gleichzeitig Kontakte zum potenziellen Azubi-Nachwuchs knüpfen.“ Marc Eigendorf, Schulleiter der Europa-Gesamtschule Delbrück, betonte: „Wir wissen um die Erwartungen, die Wirtschaft und Gesellschaft an Schule im Hinblick auf den Fachkräfte- und Nachwuchsmangel haben. Ich bin sehr froh, dass es trotz vieler Herausforderungen und Probleme immer wieder Unternehmen gibt, die



Foto: IHK Ostwestfalen

281. Kooperation mit der Europa-Gesamtschule Delbrück und CONTA-CLIP Verbindungstechnik GmbH aus Hövelhof Denis Licina, Auszubildender CONTA-CLIP Verbindungstechnik GmbH, Monika Grundke, Projektleiterin Berufliche Bildung IHK Ostwestfalen, Bianca Klaß, Geschäftsführerin CONTA-CLIP Verbindungstechnik GmbH, Marc Eigendorf, Schulleiter Europa-Gesamtschule Delbrück, Julia Balsmeier, Personalbetreuung CONTA-CLIP Verbindungstechnik GmbH, Sarah Ringel und Marian Döinghaus, Lehrkräfte Europa-Gesamtschule Delbrück, und Auszubildende Jana Adolph-Richter (von links).



Foto: Bodo Venker/IHK Ostwestfalen

282. Kooperation der Katholischen Hospitalvereinigung Ostwestfalen und der Sekundarschule Gellershagen Im Beisein von Schülerinnen und Schülern sowie Vertretern der Sekundarschule Gellershagen und der Katholischen Hospitalvereinigung Ostwestfalen gGmbH (KHO) besiegelten Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung, Cristian Castaldi, Ausbildungsleiter Pflege am Bildungscampus der KHO, und Schulleiterin Katharina Tweekboom die Partnerschaft (sitzend, von links).

aktiv die Zusammenarbeit mit den Schulen suchen. Eine Kooperation mit CONTA-CLIP ist für uns eine tolle Chance, denn wir brauchen Partner, damit unsere Schülerinnen und Schüler authentische Eindrücke vor Ort vom Ausbildungs- und Berufsleben sammeln können.“

Cristian Castaldi, Ausbildungsleiter Pflege am Bildungscampus der KHO, zu der auch das Franziskus Hospital in Bielefeld gehört, unterstreicht die Bedeutung der neuen Kooperation: „Ich erhoffe mir vor allem, dass unsere Lehrkräfte den Schülerinnen und Schülern persönlich begegnen und ihnen in direktem Austausch einen authentischen Einblick in die Vielfalt der Berufe der KHO geben können. Durch Gespräche vor Ort möchten wir Begeisterung wecken, Fragen unmittelbar beantworten und Hemmschwellen abbauen – insbesondere, wenn es um Bewerbungen oder erste Schritte in die Ausbildung geht.“ Darüber hinaus wolle man das gesamte



Foto: Hevin Tamr/IHK Ostwestfalen

283. Katholische Hospitalvereinigung Ostwestfalen und Janusz Korczak-Gesamtschule
Die Kooperationsvereinbarung unterzeichneten Cristian Castaldi, Ausbildungsleiter Pflege am Bildungscampus der KHO, Heidrun Elbracht, Leiterin der JKG, und Bodo Venker, IHK-Projektleiter Berufsorientierung und Bildungsmarketing (von links).

Ausbildungsspektrum, das die KHO anbietet, sichtbar machen und zeigen, welche spannenden Wege dort entstehen können. „Wir als großer Träger möchten die Schülerinnen und Schüler

ermutigen, ihren Weg im Gesundheitswesen selbstbewusst zu gehen und sich frühzeitig mit den Chancen in diesem zukunftsorientierten Arbeitsfeld auseinanderzusetzen.“



OBERBREMER
BAUBETRIEBE

INDIVIDUELL
GEPLANT.
MASSIV GEBAUT.



Industriebau | Wohnbau | Immobilien

Rilkestraße 29-33 | 32257 Bünde
Telefon 05223 6882-0
WWW.OBERBREMER-BAUBETRIEBE.DE

Junge Fachkräfte fördern

Bewerbungsverfahren für **Weiterbildungsstipendium 2027** startet



Foto: Jörg Deibert /IHK Ostwestfalen

Karrierperspektiven eröffnen Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung (vorne, rechts), und Dietmar Niedziella, IHK-Referatsleiter Höhere Berufsbildung und Fachkräftesicherung (vorne, links), gratulierten den erfolgreichen Ausbildungsabsolventinnen und -absolventen zur Aufnahme in den Kreis der Weiterbildungsstipendiatinnen und -stipendiaten.

Die IHK Ostwestfalen gratuliert 57 neuen Stipendiatinnen und Stipendiaten und stellt ihnen in einer Informationsveranstaltung in der IHK die Möglichkeiten vor, die sich durch die Aufnahme in das Weiterbildungsstipendienprogramm ergeben. „Ob Fachwirt, Industriemeister oder berufsbegleitendes Studium – mit der Förderung durch das Weiterbildungsstipendium werden den Ausbildungsabsolventinnen und -absolventen Höherqualifizierungen und somit echte Karriereperspektiven eröffnet“, betont Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung. Zudem trage das Stipendium maßgeblich dazu bei, die Fachkräftesicherung in Ostwestfalen zu stärken.

Das Weiterbildungsstipendium ist ein Förderprogramm vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) und wird über die Stiftung Begabtenförderung Berufliche Bildung (SBB) in Bonn in Kooperation mit den IHKs organisiert. Aktuell betreut die IHK Ostwestfalen im Auftrag der Stiftung knapp 300 aktive Stipendiatinnen und Stipendiaten bei der Förderung von Weiterbildungsmaßnahmen. Ausschlaggebend für die Aufnahme ist unter anderem das Bestehen der IHK-Ausbildungsabschlussprüfung mit herausragenden Leistungen. „Wer die Ausbildung mit 87 und mehr Punkten absolviert, kann sich für das Stipendium bewerben. Die Auswahl der Stipendiatinnen und Stipendiaten erfolgt dann in einem festge-

legten Verfahren“, erklärt Horstkötter-Starke. Mit einem Förderhöchstbetrag von 8.700 Euro für maximal drei Jahre biete das Programm für die jungen Fachkräfte den bestmöglichen Einstieg ins Berufsleben.

Anmeldungen für den neuen Jahrgang 2027 nimmt die IHK ab sofort entgegen. Die Auswahl der Stipendiatinnen und Stipendiaten erfolgt im Herbst dieses Jahres.

Mehr Infos dazu auf der IHK-Homepage der IHK unter www.ostwestfalen.ihk.de/weiterbildung/finanzierung-und-foerderung/stipendien. Zudem sind Corinna Wüllner, Tel.: 0521 554-194, und Celine Lange, Tel.: 0521 554-242, E-Mail: weiterbildungsstipendium@ostwestfalen.ihk.de erreichbar.

Fit in die Ausbildung

Gefördert für Auszubildende im 1. Lehrjahr

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“

Bielefeld | 22.04.2026

Maïke Deppe 20,- €

Fit in die Ausbildung – Lernen lernen

Bielefeld | 20.04.2026

Ricarda von Diepenbroick 20,- €

Fit in die Ausbildung – Zeit- und Selbstmanagement

Bielefeld | 20.04.2026

Till-Niklas Hollinderbäumer 20,- €

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

Online | 08.06.2026 – 12.11.2027

Referententeam 4.490,- €

Geprüfte/-r Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen

Online | 04.05.2026 – 08.10.2027

Referententeam 4.290,- €

Geprüfte/-r Personalfachkaufmann/-frau

Paderborn | 22.04.2026 – 16.10.2027

Referententeam 3.550,- €

Seminare
Agiles Projektmanagement

Minden | 22.04.2026 – 23.04.2026

Anna Maria Schumacher 590,- €

Authentisch führen:
Werte als Kompass für junge Leader

Bielefeld | 20.04.2026

Sven Hülsermann 295,- €

Briefe und E-Mails wirkungsvoll schreiben: Schreibwerkstatt für Auszubildende

Paderborn | 24.04.2026

Bettina Jungblut 150,- €

Der Exportkontrollbeauftragte – Aufgaben und Verantwortlichkeiten in der täglichen Praxis

Bielefeld | 27.04.2026

Frank-Markus Laufert 295,- €

Der gute Ton am Telefon – Telefontraining für Auszubildende

Bielefeld | 13.04.2026

Ulrike Dolle 195,- €

Die rechtliche Toolbox für Abteilungs- und Schichtleiter

Bielefeld | 13.04.2026

Bettina von Buchholz 295,- €

Eigenkontrolle in der Lebensmittelbranche

Bielefeld | 25.04.2026

André Rohs 195,- €

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

Minden | 17.04.2026

Vera Keßeler 295,- €

Fit für den (Wieder-)Einstieg:
PC-Anwendungswissen up-to-date

Bielefeld | 22.04.2026 – 24.04.2026

Marie-Luise Pietruska 560,- €

Fit für den Start als Führungskraft: Die erste Führungsrolle gestalten

Minden | 04.05.2026 – 05.05.2026

Nicole Möhle 590,- €

HR als Change-Gestalter: Veränderungsprozesse erfolgreich begleiten

Bielefeld | 05.05.2026

Sven Hülsermann 295,- €

Hygieneschulung & Wiederbelehrung nach IfSG § 43

Bielefeld | 18.04.2026

André Rohs 145,- €

Instagram erfolgreich im Marketing einsetzen

Bielefeld | 16.04.2026

Thomas Hendele 270,- €

Interne/-r und Lieferanten-Auditor/-in in Anlehnung an die Norm ISO 19011

Bielefeld | 22.04.2026 – 24.04.2026

Susanne Krüger 885,- €

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

Bielefeld | 04.05.2026

Thorsten Ising 295,- €

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

Minden | 15.04.2026

Thorsten Ising 295,- €

Management und Führung: Selbstmanagement

Bielefeld | 27.04.2026

Dr. Susanne Watzke-Otte 340,- €

Mediationskompetenz für Ausbilder: Konflikte professionell klären – Kommunikation stärken – Ausbildung nachhaltig sichern

Paderborn | 28.04.2026 – 29.04.2026

Dr. Marcus Bauckmann 590,- €

Mithilfe der 7 Schlüssel die Team-performance steigern

Bielefeld | 07.05.2026

Dr. Julia Pönighaus 295,- €

Nie mehr sprachlos: Grundlagen der Rhetorik

Bielefeld | 13.04.2026

Jan Clemens 295,- €

Positive Psychologie im (Berufs-) Alltag: Kann man Glück messen – und gestalten?

Paderborn | 13.04.2026

Silvia Soethe 295,- €

Praxis-Workshop: Erfolgreiche Neukundenakquise mit KI

Bielefeld | 22.04.2026

Herbert Abben 295,- €

**Profi-Wissen Excel – Aufbauseminar**

Bielefeld | 27.04.2026 – 28.04.2026
Marie-Luise Pietruska 590,- €

Sicher im Vertrieb – welcher Weg zum Erfolg wird meiner?

Bielefeld | 14.04.2026
Jan Clemens 295,- €

Social Media: Digitale Kommunikation für Entscheider/-innen

Bielefeld | 16.04.2026
Thorsten Ising 295,- €

Stärkenorientierte (Selbst-)Führung und Teamführung: Optimale Ressourcennutzung im Team, die sich bezahlt macht

Bielefeld | 16.04.2026
Annika Weper 295,- €

Telefonzentrale und Empfang – das Aushängeschild Ihres Unternehmens

Paderborn | 29.04.2026
Anja Helm 295,- €

Testing New Business Ideas Workshop

Minden | 14.04.2026 – 16.04.2026
Johanna Ober-Sundermeyer,
Ann-Katrin Büsing 885,- €

Wie kann ich die Potentiale meiner Auszubildenden entdecken, nutzen und fördern?

Bielefeld | 29.04.2026
Dr. Birthe Gärke 295,- €

Webinare**Emotionale Intelligenz für Führung – kompakt & wirksam**

Online | 14.04.2026
Alina Pashmin 180,- €

Kompaktwissen Excel – Grundlagen-seminar

Online | 20.04.2026 – 21.04.2026
Andy Schwarz 590,- €

Künstliche Intelligenz im Recruiting – ChatGPT & Co. erfolgreich nutzen

Online | 28.04.2026
Krischan Kuberzig 295,- €

Suchmaschinenmarketing (SEO & SEA) – Wie Sie bei Google besser gefunden werden

Online | 15.04.2026
Krischan Kuberzig 295,- €

Videos und Podcasts selbst produzieren – Content-Marketing mit Smartphone und KI

Online | 15.04.2026 – 16.04.2026
Viktoria Peveling 295,- €

Zentrale Zollabwicklung – Chancen für Ihre Zollprozesse in Europa

Online | 23.04.2026
Carsten Bente 180,- €

Zollanmeldungen mit IAA Plus erstellen

Online | 15.04.2026
Kristin Scholand 295,- €

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

Online | 17.04.2026 – 26.06.2026
Referententeam 1.990,- €

Digital Change Manager/-in (IHK)

Online | 12.05.2026 – 15.07.2026
Referententeam 2.390,- €

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

Online | 18.05.2026 – 13.07.2026
Referententeam 2.390,- €

Fachkraft Personalwesen (IHK) – Modul 1: Grundlagen Arbeitsrecht

Bielefeld | 07.05.2026 – 11.07.2026
Markus Schleef 680,- €

Fachkraft Zoll (IHK): Verfahren des Ex- und Imports für Waren und Dienstleistungen

Online | 17.04.2026 – 26.06.2026
Referententeam 1.740,- €

KI-Online-Marketing-Manager/-in (IHK)

Bielefeld | 18.05.2026 – 22.05.2026
Daniel Gremm 1.850,- €

KI-Spezialist/-in für E-Commerce (IHK)

Online | 08.06.2026 – 04.07.2026
Referententeam 1.990,- €

Professionell arbeiten mit MS Office (IHK)

Online | 04.05.2026 – 23.06.2026
Referententeam 1.250,- €

Risikomanager-in (IHK)

Bielefeld | 26.05.2026 – 17.07.2026
Andreas Bauschke 1.890,- €

Social-Media-Manager/-in (IHK) – Blended Learning

Bielefeld | 18.04.2026 – 13.06.2026
Thorsten Ising 1.990,- €

**PLATZ
für Ihre
ANZEIGE!**

**ALLE
INFOS
UND
PREISE:**



Recht Steuern Finanzen Versichern

Investitionen laufen an, aber es braucht noch mehr Tempo

Der Bund hat den vorläufigen Haushaltsabschluss 2025 vorgelegt – mit klaren Signalen für Investitionen, Stabilität und Transparenz. Die Investitionsausgaben sind gegenüber 2024 um 17 Prozent beziehungsweise mehr als 12 Milliarden Euro gestiegen

Damit setzt der Bund spürbare Impulse für Infrastruktur, Digitalisierung, Bildung, Wohnungsbau und die Transformation zur Klimaneutralität.

Quelle: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Pressemitteilungen/Finanzpolitik/2026/01/2026-01-23-vorlaeufiger-jahresabschluss-bhh-2025.html>

Zugleich zeigt sich: Nicht alle eingeplanten Mittel konnten 2025 bereits abfließen. Gründe waren unter anderem die vorläufige Haushaltsführung bis in den Herbst hinein sowie späte rechtliche Grundlagen für Teile des neuen Sondervermögens für Infrastruktur und Klimaneutralität. Hier soll 2026 weiter beschleunigt werden – durch Planungsvereinfachungen, weniger Bürokratie und ein enges Monitoring des Mittelabflusses

Mit einer neu gestarteten „Investitionsuhr“ schafft das Bundesfinanzministerium zusätzliche Transparenz über den Fortschritt der Ausgaben.

Positiv fällt zudem die Entwicklung bei den Staatsfinanzen aus: Die Nettokreditaufnahme lag deutlich unter den ursprünglichen Planungen, auch weil Steuereinnah-

men und Verwaltungseinnahmen höher ausfielen als erwartet

Gleichzeitig wird der Wirtschaftsstabilisierungsfonds mit einem positiven Saldo abschließen – ein starkes Signal für die Wirksamkeit staatlicher Stabilisierungsmaßnahmen

Insgesamt zeigt der Haushaltsabschluss 2025: Die Investitionsoffensive ist gestartet. Nun kommt es darauf an, Tempo, Effizienz und Zielgenauigkeit weiter zu steigern, um die Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit des Standorts Deutschland nachhaltig zu stärken.

Den kompletten Beitrag des Bundesministeriums der Finanzen finden Sie unter ▶



FACH- THEMEN 2026

APRIL

▶ Bauen | Sanieren | Begrünen

Anzeigenschluss 12.03.2026

MAI

▶ Dienstleistung | Outsourcing

Anzeigenschluss 15.04.2026

JUNI

▶ Metall | Kunststoff | Maschinenbau

Anzeigenschluss 12.05.2026

JULI/AUGUST

▶ Transport | Logistik | Lager | Verpackung
▶ Schützen | Sichern | Bewachen

Anzeigenschluss 16.07.2026

SEPTEMBER

▶ Werbung | Medien | Digitalisierung | eCommerce

Anzeigenschluss 13.08.2026

OKTOBER

▶ Personal | Dienstleistung | Bildung | Seminare | BGM | Motivation

Anzeigenschluss 10.09.2026

NOVEMBER

▶ Recht | Steuern | Finanzen | Versichern

Anzeigenschluss 15.10.2026

DEZEMBER

▶ Energieeffizienz | Umweltschutz | Nachhaltigkeit | Recycling

Anzeigenschluss 12.11.2026

**ALLE INFOS
UND PREISE:**



Der Wettlauf gegen den Stillstand? Warum Innovation die Bürokratie überholen muss

Die Zahlen sind alarmierend: Während globale Unternehmen im Jahr 2010 durchschnittlich 1,8 regulatorische Änderungen pro Tag bewältigen mussten, sind es heute 11,2 – mit einer Prognose von bis zu 23,5 Änderungen täglich bis 2030. Das Versprechen vom „Bürokratieabbau“ steht zwar seit Kohl in jedem Koalitionsvertrag, doch faktisch wächst die Zahl der Verpflichtungen mit jeder Legislaturperiode weiter. In einer Zeit des demographischen Wandels ist dieser Flut händisch nicht mehr beizukommen. Doch statt in Resignation zu verfallen, lohnt ein Blick auf das, was wir eigentlich schützen wollen.

Begriffe wie „Rule-based Order“ oder Rechtsstaatlichkeit wurden lange als selbstverständlich hingenommen oder

leichtfertig in den „Das ist doch alles nur Bürokratie“-Topf geworfen. Regeln nerven und verlangsamen, das ist ein Teil der Wahrheit. Aber sie sind eben auch die hart erkämpften Leitplanken unseres Zusammenlebens. Die Krux ist: Regeln engen ein, aber ohne sie fehlt uns der Halt. Die Aufgabe unserer Zeit ist es daher, das Pendel technologisch in Richtung Segen ausschlagen zu lassen. Innovation muss schlicht schneller sein als Bürokratie.

Ein Beispiel für diesen Befreiungsschlag ist das Bielefelder Startup Sustaind. Sie haben 110 nationale Gesetzesdatenbanken in einem zentralen Service konsolidiert und ermöglichen ein tagesaktuelles Monitoring für Märkte, Produkte und Unternehmen. Der entscheidende USP: Die KI erkennt automatisch die Relevanz für

das jeweilige Geschäftsmodell, gleicht Dokumente ab und identifiziert wirkungsvolle Verpflichtungen direkt. Genau deshalb wird Sustaind heute bevorzugt als digitales Rechtskataster gewählt, um die komplexen Normanforderungen der ISO-Standards rechtssicher zu erfüllen oder die regulatorische Prüfung von Produkten in neuen Auslandsmärkten zu beschleunigen. Das schafft Raum für echten Fortschritt – begründet in Regeln, aber nicht durch sie limitiert.

Weitere Informationen unter:
www.sustaind.de



Alle **relevanten Rechtsänderungen** für Ihr Unternehmen.
Tagesaktuell, global & **ohne manuelle Recherche.**

Rechtskataster Produkt Compliance Horizon Monitoring

Sustaind GmbH | www.sustaind.de | 33602 Bielefeld




Von Frau zu Frau.

**Vermögensmanagement
für SIE.**

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT



Rechtssicherheit beginnt im Backend

Eine Unternehmenswebsite ist längst mehr als eine digitale Visitenkarte. Sie ist Vertriebskanal, Kommunikationsplattform – und rechtlich relevantes Unternehmensinstrument. Wer hier technische Pflege, Datenschutz und Barrierefreiheit vernachlässigt, riskiert mehr als nur ein paar Darstellungsfehler.

Bei allen Webseiten mit Content-Management-Systemen im Hintergrund und insbesondere bei WordPress-Seiten entstehen irgendwann Sicherheitslücken. Das tun sie aber häufig nicht durch spektakuläre Hackerangriffe, sondern durch unterlassene Updates. Veraltete Plugins, nicht geschlossene Sicherheitslücken oder fehlende Zugriffsbeschränkungen können dazu führen, dass Kundendaten abgegriffen oder Inhalte manipuliert werden. Gelangen personenbezogene Daten aufgrund mangelhafter technischer Wartung in falsche Hände, drohen Bußgelder, Schadenersatzforderungen und erhebliche Reputationsschäden. Entscheidend ist dabei nicht nur, dass ein Angriff stattgefunden hat – sondern ob er bei angemessener technischer Pflege vermeidbar gewesen wäre. Genau hier beginnt das Haftungsrisiko.

Hinzu kommt die datenschutzrechtliche Verantwortung. Die DSGVO verlangt nachvollziehbare Prozesse, transparente Datenverarbeitung und eine rechtssichere Dokumentation. Grundlage dafür ist eine fundierte Analyse der tatsächlichen Datenflüsse auf der Website. Die Erstellung der finalen Datenschutzerklärung sollte stets durch qualifizierte Datenschutzbeauftragte oder Fachanwälte erfolgen – doch ohne technische Vorarbeit fehlt die belastbare Basis.



Foto: freepik

Nicht zuletzt gewinnt das Thema Barrierefreiheit an Bedeutung. Mit dem Barrierefreiheitsstärkungsgesetz werden digitale Angebote zunehmend verpflichtend zugänglich gestaltet werden müssen. Wer hier frühzeitig strukturell sauber arbeitet, vermeidet kostenintensive Nachbesserungen und eventuell sogar rechtliche Auseinandersetzungen.

Technische Pflege ist daher keine Kür, sondern unternehmerische Sorgfaltpflicht. Wer seine Website als Teil der Risikosteuerung versteht, schützt nicht nur Daten – sondern das eigene Geschäftsmodell.

Wir bei amm Lemgo begleiten Unternehmen mit Erfahrung, technischer Sorgfalt und einem ausgeprägten Bewusstsein für rechtliche Anforderungen – damit aus einer Website kein Risiko, sondern ein verlässlicher Bestandteil Ihrer Unternehmenssicherheit wird. Technische Pflege ist für uns kein Marketing-Schlagwort, sondern strukturierte Präventionsarbeit. Mit klar definierten Routinen, dokumentierten Prozessen und kontinuierlichem

Monitoring stellen wir sicher, dass Sicherheits-, Datenschutz- und Compliance-Anforderungen dauerhaft erfüllt bleiben. Was intern neben dem Tagesgeschäft oft liegen bleibt, übernehmen wir mit der nötigen Konsequenz – und schaffen so spürbare Entlastung und rechtliche Stabilität für unsere Kunden.

Ihr Ansprechpartner:

Ralf Schwalbe, rs@amm-lemgo.de

Weitere Informationen unter:
www.amm-lemgo.de

Ist Ihr Depot krisensicher? Börsenweisheiten...?

Kapitalmärkte verändern sich: Zinsniveau, Inflation, geopolitische Risiken und technologische Umbrüche verschieben die Bedingungen, unter denen Vermögen angelegt wird. In einem solchen Phasen entscheidet nicht das richtige Timing, sondern die Qualität der Anlagestrategie über den langfristigen Erfolg. Ein krisensicheres Depot entsteht nicht durch starre Regeln oder einfache Faustformeln, sondern durch eine individuelle, systematisch aufgebaute Vermögensstruktur, die auch in schwierigen Marktphasen tragfähig

bleibt. Als unabhängiger Vermögensverwalter verfolgen wir genau diesen Ansatz. Unser Ziel ist es, für unsere Mandanten Portfolios zu entwickeln, die nicht nur Renditechancen nutzen, sondern vor allem Stabilität, Transparenz und Planungssicherheit bieten. Grundlage ist eine umfassende Analyse Ihrer persönlichen Situation: Anlageziele, Zeithorizont, Liquiditätsbedarf und Risikobereitschaft bestimmen die Struktur Ihres Depots. Pauschale Regeln, wie etwa eine feste Aktienquote abhängig vom Lebensalter, greifen aus unserer Sicht zu kurz. Jede Vermögenssituation ist einzigartig.

Unser Anspruch: Ein Depot ist dann krisensicher, wenn es individuell durchdacht, professionell gesteuert und laufend überwacht wird – und wenn es dem Anleger auch in unruhigen Zeiten ein ruhiges Schlafen ermöglicht. Gerne prüfen wir im Rahmen eines **unabhängigen Depotchecks**, wie widerstandsfähig Ihre aktuelle Vermögensstruktur aufgestellt ist und wo Optimierungspotenzial besteht.

Petra Römisch, Vermögensbetreuerin bei der Spiekermann & CO AG

Weitere Informationen unter:
www.spiekermann-ag.de

Erneut an der Spitze

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



vermoegensfreude.de

SPIEKERMANN & CO AG
Ihre unabhängigen Vermögensbetreuer

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

Spiekermann weckt #vermoegensfreude



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



Sicherheits-LKW zur Abholung
Ihrer vertraulichen Unterlagen



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



Akten- und Datenträgervernichtung

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

Umsatzsteueridentifikationsnummer

Exportumsätze innerhalb der EU sind als innergemeinschaftliche Lieferungen umsatzsteuerfrei. Dafür verlangt das Finanzamt u.a. den Nachweis der gültigen USt-Identnummer des Kunden. Die Finanzverwaltung hat das Verfahren nun verschärft: Zulässig ist ausschließlich die Online-Prüfung über das Bundeszentralamt für Steuern. Schriftliche oder telefonische Bestätigungen entfallen. Damit steigen die formalen Anforderungen für den Nachweis der Steuerbefreiung.

Zudem geht die Verwaltung davon aus, dass eine Steuerbefreiung entfällt, wenn die USt-Identnummer zum Lieferzeitpunkt ungültig ist. Vertrauensschutz besteht nur, wenn der



Foto: RiDe

Unternehmer die USt-Identnummer geprüft hat. Erkennt er erkennbare Unrichtigkeiten nicht, etwa weil die Abfrage nicht rechtzeitig erfolgt, gilt dies als Verstoß gegen die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns.

Das Finanzgericht Baden-Württemberg entschied jedoch zugunsten eines Unternehmers, der einen niederländischen

Kunden belieferte und dessen USt-Identnummer vor der ersten Lieferung sowie monatlich mittels qualifizierter Bestätigung prüfte. Obwohl die Nummer zwischenzeitlich gelöscht wurde, sah das Gericht keine Pflicht zu Prüfungen vor jeder einzelnen Lieferung. Monatliche Abfragen genüchten, solange kein Anlass zu Zweifeln besteht. Das Urteil ist jedoch nicht rechtskräftig; der Bundesfinanzhof muss noch entscheiden.

Unternehmern ist daher dringend zu empfehlen, die USt-Identnummer möglichst vor jeder Lieferung zu prüfen, da selbst ein Monat Abstand das Risiko birgt, die Steuerbefreiung zu verlieren.

Weitere Informationen unter:

www.ridetreuhand.de

Irgendwo

hier drin

eine

mindestens

steckt

passende Leistung

für Ihr Unternehmen

amm
Die Werbeagentur in Lemgo.

Gesammelte
Online-Leistungen

1 Jahr E-Rechnung und die Fragen bleiben...

Bereits zum 1.1.25 ist in Deutschland die E-Rechnung zwischen Unternehmen (B2B) als Standard eingeführt worden. Aber nach über einem Jahr gibt es immer noch viele Fragen:

Vor 2027 muss ich doch gar nichts machen, oder?

Die E-Rechnung ist seit 1.1.25 Standard. Das bedeutet, dass Sie normale Papier- oder PDF-Rechnungen nur noch mit Zustimmung Ihres Kunden versenden dürfen. Sobald Ihr Kunde diese nicht mehr akzeptiert, müssen Sie eine E-Rechnung erstellen.

Empfangen und korrekt validieren müssen Sie E-Rechnungen sowieso schon, sonst droht der Verlust des Vorsteuerabzugs!

PDF-Rechnung sind doch E-Rechnungen, oder?

Eine E-Rechnung muss die Rechnungsdaten in einem **strukturierten** elektronischen Format (EU-Norm EN 16931) enthalten, z.B. als XRechnung (XML-Datei) oder ZUGFeRD (PDF-Datei mit eingebetteten Datenteil).



Foto: eBill

Alles andere, auch PDF-Rechnungen ohne Datenteil, sind sonstige Rechnungen.

Wie kann ich denn eine E-Rechnung erstellen?

Mittlerweile sind viele Rechnungsprogramme in der Lage E-Rechnungen zu erstellen. Leider sind diese aber oftmals fehlerhaft. Daher ist es sehr wichtig die erstellten E-Rechnung zu prüfen. Denn aktuell sind immer noch ca. 70% der E-Rechnungen fehlerhaft. Prüfen Sie daher am besten ein-

und ausgehende E-Rechnungen, z.B. mit dem eBill Checker: ebill-checker.de

Sie können aber auch aus einer normalen PDF-Rechnung eine echte E-Rechnung erstellen. Hierzu können Sie z.B. PDF2eBill nutzen: pdf2ebill.de

Wo bekomme ich Informationen:

Schauen Sie in unserem Blog oder melden Sie sich für unser kostenloses Webinar an.

Weitere Informationen unter:

www.ebill-service.de

Der schnellste Weg von der PDF-Rechnung zur konformen E-Rechnung

Vom PDF zur E-Rechnung in Sekunden: Einfach PDF hochladen, Daten automatisch extrahieren lassen und direkt die fertige E-Rechnung erhalten.



Jetzt kostenlos ausprobieren!

pdf2ebill.de



✓ Kostenlos & unverbindlich testen

✓ 100% DSGVO- & GoBD-konform

✓ Schnelle Ersteinrichtung

Aktivrente



Foto: RAe Hose | Dr. Rodekamp | Partner GbR

Christoph Löhning, Rechtsanwalt und Steuerberater

Seit dem 01.01.2026 besteht die Möglichkeit, die Aktivrente in Anspruch zu nehmen. Mit der Aktivrente können alle sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, welche die Regelaltersgrenze erreicht haben und weiterhin sozialversicherungspflichtig beschäftigt sind, bis zu 2.000 Euro monatlich steuerfrei hinzuverdienen. Dabei kommt es nicht darauf an, ob sie bereits eine Rente erhalten. Die Inanspruchnahme der Aktivrente hat keinen Einfluss auf die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung. Der Hinzuverdienst bis zu 2.000 Euro ist zwar steuerfrei,

jedoch müssen auf diesen Betrag Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge gezahlt werden. Diese teilen sich der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber. Für die Arbeitgeber fallen darüber hinaus Beiträge zur Renten- und Arbeitslosenversicherung an. Der Beitragssatz für die Arbeitgeber beläuft sich auf 20,6 Prozent. Sollte ein höherer Arbeitslohn als 2.000 Euro vereinbart werden, muss auf den darüber liegenden Betrag Steuern gezahlt werden.

Auf Grund der Aktivrente besteht jedoch kein Anspruch auf Weiterbeschäftigung, vielmehr muss mit dem Arbeitgeber ein neuer Arbeitsvertrag geschlossen werden, sollte der Arbeitsvertrag eine wirksame Altersgrenzenklausel enthalten. Die Aktivrente muss nicht beim Arbeitgeber beantragt werden, vielmehr wird der Freibetrag seitens des Arbeitgebers über die Lohnbuchhaltung bei der Berechnung der Lohnsteuer automatisch berücksichtigt.

Für den Freibetrag in Höhe von 2.000 Euro gilt das strikte Monatsprinzip, ein nicht ausgenutzter Frei-

betrag kann daher nicht auf den Folgemonat übertragen werden. Der Freibetrag gilt auch nur für ein einziges Beschäftigungsverhältnis. Neben dem Freibetrag besteht auch weiterhin der steuerliche Grundfreibetrag. Dieser beträgt 12.348 Euro in dem Jahr 2026 für eine alleinstehende Person.

Christoph Löhning, Rechtsanwalt und Steuerberater

RAe Hose | Dr. Rodekamp | Partner GbR

Weitere Informationen unter:
www.hose-partner.de

RECHTSANWÄLTE NOTARE FACHANWÄLTE

Hose | Dr. Rodekamp | Partner GbR

Matthias Landwehr
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Insolvenz-
und Sanierungsrecht

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

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

Dr. Christian Abeling
Notar, Amtssitz Lage
Fachanwalt für Erbrecht

Florian Faltin
Rechtsanwalt

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

Stefanie Böhne
Fachanwältin für Familienrecht
Fachanwältin für Steuerrecht

In Lippe sind wir an zwei
Standorten für Sie präsent:
Gerichtsstraße 3
32791 Lage
Telefon 0 52 32 95 40 0

Ravensberger Straße 2
33813 Oerlinghausen
Telefon 0 52 02 9 95 55 0

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

Übergabefähigkeit und Nachfolge in KMU



Foto: Heitkamp Strategie- & Personalberatung GmbH

Claudio Heitkamp, Dipl.-Kfm.

Eine der größten Herausforderungen mit Blick auf Unternehmensübergaben ist die Abhängigkeit der Organisation von ihrem Inhaber. Wie würde das Unternehmen ohne ihn funktionieren?

Wie attraktiv ist das Unternehmen für den Verkauf an Dritte, die Schwächen in Geschäftsmodellen, Strategien und Strukturen zuverlässig identifizieren?

Wann beginnt die Vorbereitung?

Unternehmer, die über Nachfolgeregelungen nachdenken, beginnen den Prozess im Idealfall frühzeitig vor der eigentlichen Übergabe. Es sollten zwischen zwei und fünf Jahre für die strategische Vorbereitung eingeplant werden. Dieses Zeitfenster ist wichtig, um die Inhaberabhängigkeit zu reduzieren.

Übergabefähigkeit ist das Ergebnis eines Prozesses

Zunächst sollten Unternehmer ihre eigenen Ziele sowie ihren eigenen Zeitplan für die Nachfolge definieren. Anschließend gilt es, an der Organisation zu arbeiten und das Unternehmen

in einem strukturierten Vorbereitungsprozess entsprechend aufzustellen.

Weiterentwicklung von Geschäftsmodell, Strategie und Strukturen

Die besondere Herausforderung für Inhaber besteht darin, dass die strategische Nachfolgevorbereitung parallel zur Führung des Unternehmens im Tagesgeschäft nicht trivial ist. HEITKAMP unterstützt dabei langfristig als vertrauenswürdiger Sparring Partner, so dass regelmäßig messbare und dokumentierte Fortschritte auf dem Weg hin zu einem zukunfts- und übergabefähigen Unternehmen erzielt werden.

Weitere Informationen unter:
www.heitkamp-beratung.de/kmu-nachfolge

Nachfolge in KMU. Inhaberunabhängigkeit als Erfolgsfaktor.

Ihr Partner für die Weiterentwicklung von Geschäftsmodell, Strategie & Strukturen vor der Übergabe.



Heitkamp Strategie- & Personalberatung GmbH | Simeons carré 2 | 32423 Minden | T: 0571 / 393 326 94 | heitkamp-beratung.de



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



So gelingt der Schritt in die Selbstständigkeit – mit dem ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge

Der Weg in die Selbstständigkeit ist für viele UnternehmerInnen ein entscheidender Schritt – doch oft fehlt es an ausreichenden finanziellen Mitteln, um eine Gründung oder eine Unternehmensnachfolge erfolgreich umzusetzen. Hier setzt der ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge an. Die Bürgschaftsbank NRW tritt als starker Risikopartner auf und sichert den Kredit durch eine 100-prozentige Garantie vollständig ab.

Durch diese Absicherung können bis zu 35 Prozent der Gesamtfinanzierung bei einem maximalen Kreditbetrag von 500.000 Euro über den Förderkredit realisiert werden.

Zusätzlich ist eine Kombination mit anderen Sicherungsinstrumenten der Bürgschaftsbank möglich.



Foto: BB NRW

Geschäftstätigkeit beantragen. Und das ganz einfach über ihre jeweilige Hausbank“, erklärt Tim Deden, Leiter der Kreditabteilung Region Nord, Bürgschaftsbank NRW.

Nutzen Sie diese Chance und starten Sie optimal vorbereitet in die Selbstständigkeit!

„Für den ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge werden keine Sicherheiten benötigt und ein individueller Eigenmitteleinsatz ist möglich. UnternehmerInnen können den Förderkredit noch bis zu 5 Jahre nach Aufnahme der

Weitere Informationen unter:
kapital.ermoeglicher.de



Zinsgünstige Kreditfinanzierung

mit dem **ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge**



Kostenfreie Beratung
kapital.ermoeglicher.de

Der ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge ist ein Förderprogramm des:



Mit der Durchführung beauftragt:



Immobilien-Investments durch günstige kfw-Darlehen und erhöhte steuerliche Abschreibungen bei nachhaltigem Wohnungsneubau

Der Bau oder Erwerb von neuerbautem Wohnraum, welcher langfristig vermietet wird und die technischen Mindestanforderungen des Effizienzhaus-Stufe 40 erreicht, wird durch drei Faktoren attraktiv.

Einerseits wird die Finanzierung durch die kfw-Bank mit zinsgünstigen Darlehen von bis zu 150.000 Euro je Wohneinheit gefördert und andererseits steuerlich durch gleich zwei Vorschriften für erhöhte Abschreibungen, zum einen durch die degressive Abschreibung nach § 7 Abs. 5a EStG und zum anderen durch Sonderabschreibungen für Mietwohnungsneubau gem. § 7b EStG.

Die Begünstigungen sind jedoch neben den bereits genannten Bedingungen an weitere Voraussetzungen geknüpft.



Maximilian Wille, Steuerberater

Für die kfw-Bank:

Die Heizung darf nicht mit Öl, Gas oder Biomasse betrieben werden. Ebenfalls muss eine QNG-Zertifizierung erreicht werden, welche durch einen Energieeffizienzexperten bestätigt wird.

Steuerlich zusätzlich:

Die Immobilie muss in einem Mitgliedsstaat der EU oder des EWR liegen.

Herstellungsbeginn oder Datum des Kaufvertrags müssen nach dem 30.09.2023 und vor dem 01.10.2029 liegen. Weiterhin darf die Baukostenobergrenze von 5.200 Euro/m² auch durch nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten nicht überschritten werden. Die Immobilie muss mindestens im Jahr der Herstellung und den folgenden neun Jahren entgeltlich zu Wohnzwecken vermietet werden.

Steuerlich können 5 Prozent des jeweiligen Restwertes des Gebäudes abgeschrieben werden nach § 7 Abs. 5a EStG und zusätzlich in den ersten vier Jahren jeweils bis zu 5 Prozent des Gebäudes als Sonderabschreibung gem. § 7b EStG geltend gemacht werden.

Weitere Informationen unter:
www.pgw-partner.de

Foto: PGW Peters Götz Weigel

PGW

BERATUNGSGRUPPE

Wir verbinden Steuerberatung, Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung zu einer Dienstleistung, aus der klare Entscheidungen für zukunftsichere Umsetzungen entstehen.



www.pgw-partner.de



PGW Bielefeld
Adenauerplatz 7
33602 Bielefeld
+ 49 521 96464 0

PGW Düsseldorf
Kaiserstrasse 50
40479 Düsseldorf
+49 211 497668 0

Working Capital – Gebundenes Geld in unternehmerische Freiheit verwandeln

Warum ist am Ende des Monats das Konto immer wieder leer – obwohl die Auftragslage bestens ist?“

Diese Frage treibt viele Unternehmer um. Der Gewinn stimmt, die Kunden sind zufrieden – und trotzdem reicht die Liquidität kaum bis zum Monatsende. Der Grund liegt oft im Working Capital – einer Kennzahl, die zeigt, wie viel Geld im laufenden Geschäft gebunden oder verfügbar ist.

Das Working Capital berechnet sich einfach: Umlaufvermögen minus kurzfristige Verbindlichkeiten. Praktisch heißt das: **Wie viel Geld steckt in Lager und offenen Rechnungen** – abzüglich dessen, was kurzfristig finanziert wird?

Stellen Sie sich Ihr Working Capital wie einen Stausee vor: Ist er voll und fließt zu wenig ab, steht das Wasser – und Ihre Liquidität steht still.

Liegt das Working Capital nämlich im Plus (= voller Stausee), steckt viel Geld in Vorräten und Forderungen. Das signalisiert Sicherheit, kann aber eine Wachstumsbremse sein. Liegt es im Minus, kann dies auf eine effiziente Nutzung von Lieferantenkrediten hinweisen, aber auch das Risiko von Zahlungsengpässen und verschlechterten Lieferantenbeziehungen bergen.

Die Kunst besteht darin, das Mittelmaß zu finden: genügend Umlaufvermögen, um handlungsfähig zu bleiben, aber nicht so viel, dass Liquidität in Lager und offenen Rechnungen festhängt. Durch Transparenz im Working Capital kann man dieses Ziel erreichen. Praktisch bedeutet das: kürzere Durchlaufzeiten, Optimierung von Zahlungszielen und geringere Lagerbestände – ohne die Lieferfähigkeit zu gefährden. Ein kontinuierliches Controlling des Working Capital schafft Liquidität, Krisenfestigkeit und Finanzierungsspielraum, oft ohne einen Euro mehr Umsatz.



Foto: Hollmann Steuerberatung

Man könnte sagen: **Wer sein Working Capital im Griff hat, verwandelt gebundenes Geld in unternehmerische Freiheit.**

Weitere Informationen unter:
www.hollmann-steuerberatung.de



Dr. Hollmann GmbH
Wirtschafts- & Steuerberatung



Foto: shutterstock.com 154491931

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

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



Lassen Sie uns IHRE ANZEIGE zum ERFOLG machen!

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

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

**ALLE INFOS
UND PREISE:**



KI analysiert Verträge, BWAs und Gerichtsakten – in Minuten

Unternehmen arbeiten täglich mit sensiblen Dokumenten: Verträge, betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWAs), Jahresabschlüsse, Schriftsätze oder umfangreiche Gerichtsakten. Diese Unterlagen zu prüfen, zu vergleichen und zu bewerten kostet Zeit – oft sehr viel Zeit.

Moderne KI-Systeme können hier unterstützen. Sie analysieren Verträge strukturiert, markieren Risiken, erkennen Auffälligkeiten in Finanzkennzahlen und fassen hunderte Seiten Aktenmaterial in klaren Kernaussagen zusammen. Was bisher Stunden dauerte, ist heute in wenigen Minuten möglich.

Damit solche Analysen verlässlich sind, kommen sogenannte RAG-Systeme (Retrieval Augmented Generation) zum Einsatz. Dabei greift die KI gezielt auf definierte interne Dokumente zu und beantwortet Fragen ausschließlich auf Basis dieser Quellen. Das erhöht Transparenz und Nachvollziehbarkeit – entscheidend bei rechtlichen und finanziellen Bewertungen.



Fotos: HEBatec Internet Systems

Doch nicht jede KI ist dafür geeignet.

Öffentliche Cloud-Dienste wie ChatGPT & Co. sind für vertrauliche Unternehmensdaten problematisch. Sensible Informationen können außerhalb der EU verarbeitet werden, zudem ist oft unklar, ob Inhalte zu Trainingszwecken genutzt werden. Für vertrauliche Vertragsdaten oder Finanzkennzahlen ist das zu riskant.

Deshalb gilt: Wer KI zur Dokumentenanalyse einsetzt, braucht eine sichere, datenschutzkonforme KI-Umgebung mit RAG – betrieben in zertifizierten EU-Rechenzentren oder auf eigenen Servern.

KI ist kein Trend. Richtig integriert ist sie ein strategisches Produktivitätswerkzeug – mit Verantwortung.

Über den Autor

Karsten Hessemann studierte Germanistik und Latein. Seit 1999 unterstützt er den Mittelstand bei der Einführung neuer digitaler Technologien – jeweils zu einem Zeitpunkt, an dem diese noch kein Branchenstandard waren. Der Schwerpunkt seiner Arbeit liegt heute auf der strategischen Integration von Künstlicher Intelligenz in Unternehmen.

Weitere Informationen unter:

www.hebatec.de

KI IST FÜHRUNGSAUFGABE.

Strategie, eigene KI-Infrastruktur und KI-Kompetenzschulungen nach EU AI Act Art. 4.

Für Unternehmen, die KI kontrolliert, sicher und zukunftsfähig einsetzen möchten.

hebatec.de/ki



Wichtig für 2026: Investitions-Booster, E-Rechnung und Aktivrente

Investitions-Booster

Unternehmen können für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die bis Ende 2027 angeschafft werden, einen degressiven Abschreibungssatz von bis zu 30 Prozent geltend machen (E-Autos: 75 Prozent). Dies führt insbesondere in den ersten Jahren nach der Investition zu einer erheblichen Steuerentlastung und schont die Liquidität.

Steuersenkung

Parallel dazu bereitet der Fiskus die Senkung der Körperschaftsteuer von derzeit 15 Prozent auf 10 Prozent vor. Dieser Prozess startet 2028 und wird in jährlichen 1 Prozentschritten vollzogen, was bereits heute die Unternehmensplanung beeinflusst. Aktuelle Diskussionen zufolge könnte die Steuersenkung zudem bereits früher kommen.

E-Rechnung

Kritisches Compliance-Thema bleibt die E-Rechnung. Unternehmen sind nunmehr verpflichtet, strukturierte, maschinenlesbare Rechnungsformate im B2B-Bereich nicht nur zu empfangen, sondern auch zu verarbeiten.



Foto: Bast & Volk

Nils Patrik Volk, M.Sc., Steuerberater

Ab 2027 wird die E-Rechnung für viele gänzlich verpflichtend. Unternehmen sollten daher spätestens jetzt Versand, Empfang, Prüfung, Workflows und Archivierung GoBD-konform einrichten.

Aktivrente

Um dem akuten Fachkräftemangel zu begegnen, gilt die sogenannte

Aktivrente seit 1.1.2026. Diese zielt darauf ab, erfahrene Mitarbeiter länger im Erwerbsleben zu halten.

Angestellte, die die Regelaltersgrenze erreicht haben, können nun bis zu 2.000 Euro monatlich einkommensteuerfrei hinzuverdienen. Wichtig für Arbeitgeber: Beiträge zur Sozialversicherung werden weiterhin fällig.

Fazit

Für Unternehmen bietet 2026 strategische Chancen, sowohl technisch als auch personell aufzurüsten. Wir beraten Sie gern in allen Fragen der Unternehmensbesteuerung sowie bei Prozessgestaltung und Digitalisierung.

Weitere Informationen unter:
www.bv-stb.de



STEUERN OPTIMIEREN.
ZUKUNFT GESTALTEN.

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

Ihr Partner für maßgeschneiderte Lösungen.

- Steuerberatung mit Weitblick
- Strategische Gestaltungsberatung
- Unternehmens- und Vermögensnachfolge
- Prozess- und Digitalisierungsberatung



📍 Eichenstraße 2 | 33813 Oerlinghausen

☎ 05202 / 91 54 0

✉ kontakt@bv-stb.de

🌐 www.bv-stb.de

Bast & Volk – Steuerberatung mit Substanz.



Werbung, die ankommt

Mit der Ostwestfälischen Wirtschaft nichts mehr verpassen und vor allem: nicht verpasst werden!

Wer raus in die Welt will, braucht ein passendes Sprachrohr – oder sollte man sagen „Schreibrohr“? Genau das kann die OWi für Sie sein: Als offizielle Zeitschrift der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld enthält das regionale Wirtschaftsmagazin „Ostwestfälische Wirtschaft“ wertvolle Informationen und Tipps sowie Nachrichten und Reportagen vor allem für mittelständische Unternehmen. Es richtet sich an alle gewerblichen Unternehmen des IHK-Bezirks, darüber hinaus auch via Abonnement an viele Betriebe der an den IHK-Bezirk angrenzenden Regionen.

**JETZT MIT IHRER
ANZEIGE DABEI SEIN!**

GUT ZU WISSEN

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

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!



www.owimagazin.de

Ihre Geschäftspartner

Administration/ Kommunikation

all my media

Maßgeschneiderte
Kommunikationsplattform

www.allmymedia.de

Jochen Ehrhardt
Beratung für Kommunikation & Kultur



www.joehrhardtberatung.de

Energieberatung

Buschmann & Partner
Buschmann GmbH & Co. KG

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



Internet | Werbung

Print & Digital

Zusammen
amm-lemgo.de

Film | Foto

Foto & Video

Zusammen
amm-lemgo.de

IT-Systemhaus

INC-MediaLine GmbH
Internet · Network · Consulting

Zertifizierte IT-Sicherheitsexperten seit 20 Jahren.

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

0 52 41 601 22 22

www.inc-medialine.de

Beleuchtung

LEUCHTEN-OUTLET *Top*

Samstags: 9 - 16 Uhr!

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

Gebäudereinigung



volk&volk
info@volk-volk.de
T 05225.87198-0



GEBÄUDEREINIGUNG
MIT SYSTEM.

JobTicket | ÖPNV

Ihr Benefit für
(potentielle)
Mitarbeitende!

***schon ab 1 Person**

fahr-mit.de/JobTicket

fahr mit
Mobil im Hochstift



Bürobedarf

KORF
DAS BÜROZENTRUM

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel

Lemgo, Liemer Weg 49



JETZT mit Ihrer GESCHÄFTSPARTNER-ANZEIGE dabei sein!

Unsere Anzeigenformate
in Originalgröße:

55 x 15 mm für 60 €

ODER

55 x 30 mm für 100 €

Ihre Geschäftspartner

Lackieranlagen



Photovoltaik



Sicherheitstechnische Betreuung

Aus der Praxis,
für die Praxis!



Arbeitssicherheit | Personalführung
Ausbildung | Sozialkompetenz
Personal-/Persönlichkeitsentwicklung



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

Metallbau

Lacktrockenwagen
Transportwagen
Hubtische
Palettenstapel-
Richtgestelle

www.luebbers-metall.de

Sicherheitsdienstleistungen



- Pforten- und Empfangsdienste
- Bestreifungen
- Bewachungen

www.iks-sicherheitsdienst.de

Regalsysteme

Brück
Lagertechnik

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

Nachrichtenportal

mein-lemgo.news
Nachrichten für Lemgo



**ALLE INFOS,
FORMATE UND
PREISE:**



Ostwestfälische
Wirtschaft

Magazin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld



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



Unternehmensbörse

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

Stadt Bielefeld, Kreise Herford + Minden:

Maik Bleck | Tel.: 0521 554-226

E-Mail: m.bleck@ostwestfalen.ihk.de

Kreise Paderborn + Höxter:

Carolin Klein | Tel.: 05251 155915

E-Mail: c.klein@ostwestfalen.ihk.de



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.

www.digix.online

Benjamin Schattenberg | Tel.: 0521 554-223

E-Mail: b.schattenberg@ostwestfalen.ihk.de



Weitere Infos ▶



IVW-geprüfte Auflagenzahlen bedeuten für Werbekunden

– regelmäßige, neutrale Auflagenprüfung

– nachweislich verlässliche Angaben

– Vergleichbarkeit dank transparenter Leistungskennziffern

– eine professionelle Planungsgrundlage



Die Verwendung des IVW-Zeichens ist nur Mitgliedern gestattet.

www.ivw.de/logo-info

Verbraucherpreisindex

	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2026
Basisjahr	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Januar
2020 = 100	121,7	121,8	121,8	122,2	122,3	122,6	123,0	122,7	122,7	122,8

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: Chinart/stock.adobe.com

Erscheinungsweise: 10 x im Jahr

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

Erscheinungstermin: 05.03.2026

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

Anzeigenvermarktung, Layout,

Verlag und Abo:

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

Anzeigenberatung:

Lars Brockmann | Tel. 05261 6690215



Druckprodukt mit finanziellem
Klimabeitrag
ClimatePartner.com/53323-2601-1012

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



KÄRCHER

**KÄRCHER STORE
SCHREIBER**



Seit jeher steht der Mensch bei uns im Mittelpunkt.

Eine große Marke setzt nicht nur im Markt Zeichen.

Wie wichtig uns der Mensch ist, erkennen Sie nicht nur an unserem Firmenlogo. Der faire und verantwortungsvolle Umgang mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern war immer schon ein fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Diesen Anspruch füllen wir gerne auch außerhalb unserer Werkstore mit Leben. In Stiftungen, zahlreichen Projekten und Partnerschaften machen wir mit Herz und Engagement deutlich, dass wir auch in Zukunft vor allem auf eins setzen: den Menschen.

