

Ostwestfälische Wirtschaft

Mai | 2026

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

Im Gespräch bleiben

Ostwestfälische Wirtschafts-
vertreter in Berlin

Internationale Auszubildende

Nachwuchskräfte-
lücke schließen

Fachthema

Dienstleistung |
Outsourcing



Ostwestfalen meets
Latin America

21. Internationale
IHK-Begegnungstage
9.–11.6.2026
www.ostwestfalen-meets.com

+ + + Alle Kandidierenden zur IHK-Vollversammlungswahl ab Seite 58 + + +

Irgendwo

hier drin

eine

mindestens

steckt

passende
Leistung

für Ihr Unternehmen

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.



Gesammelte

Online-Leistungen

Richtig sonnige Aussichten

Entdecken Sie attraktive Energielösungen für Ihr Unternehmen



Genau meine Energie.

**WESTFALEN
WESER**

Verantwortung international wie regional

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben extrem herausfordernd: Geopolitische Spannungen, fragile Lieferketten und neue handelspolitische Bruchlinien zwingen Unternehmen, ihre Strategien zu überdenken. Gerade für eine exportstarke Region wie Ostwestfalen ist klar: Abschottung kann keine Antwort sein. Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch Offenheit, Diversifizierung und Partnerschaften auf Augenhöhe.

Vor diesem Hintergrund rückt Lateinamerika in den Fokus. Die Region bietet nicht nur einen dynamischen Binnenmarkt, sondern auch erhebliche Potenziale bei Rohstoffen, erneuerbaren Energien und industrieller Wertschöpfung. Mit der vorläufigen Anwendung des EU-Mercosur-Abkommens seit 1. Mai kommt ein ordnungspolitischer Rahmen hinzu, der Planungssicherheit schafft und Marktzugänge erleichtert – insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen.

Die IHK-Begegnungstage „Ostwestfalen meets Latin America“, die vom 9. bis 11. Juni veranstaltet werden und Titelthema dieser Ausgabe sind, stehen für diesen strategischen Ansatz: Chancen ausloten, Risiken realistisch bewerten und neue Kontakte knüpfen. Internationale Zusammenarbeit ist kein Selbstzweck, sondern Voraussetzung für Resilienz und wirtschaftliche Handlungsfähigkeit.

Solche Initiativen leben vor allem vom Engagement von Unternehmerinnen und Unternehmern, die bereit sind, über den eigenen Betrieb hinaus Verantwortung zu übernehmen – etwa durch die Teilnahme an Begegnungsformaten, Delegationsreisen oder langjähriges Engagement in Netzwerken. Dieses Ehrenamt ist eine tragende Säule der IHK-Arbeit. Es schafft Verbindungen, ermöglicht Erfahrungsaustausch und stärkt die Region.

Der Einsatz endet nicht an Stadt- oder Landesgrenzen. So sind die Anliegen der regionalen Wirtschaft zuletzt auch im Rahmen einer IHK-Delegationsreise Mitte April nach Berlin in

Gesprächen mit Politik und Institutionen eingebracht worden. Solche Formate unterstreichen, wie wichtig eine starke, gut legitimierte Selbstverwaltung ist: Wenn Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Perspektiven bündeln und wir gemeinsam Verantwortung übernehmen, können wirtschaftliche Interessen wirksam vertreten werden – gerade in einem Umfeld tiefgreifender Reformdebatten.

Dass Engagement nach außen und nach innen zusammengehört, zeigt sich auch regional. In der Vollversammlung unserer IHK werden die Sichtweisen der Branchen zusammengeführt, Schwerpunkte gesetzt und Positionen entwickelt, mit denen die IHK die Interessen der gewerblichen Wirtschaft vertritt. Unsere IHK-Selbstverwaltung lebt von Beteiligung.

In diesem Magazin finden sich die Kandidierenden für die kommende Vollversammlungswahl. Die Wahl erfolgt im Juni – jetzt beginnt die Phase der Information und Meinungsbildung. Diese Ausgabe macht den Auftakt, die Wahlunterlagen folgen in Kürze. Mit der Vollversammlungswahl gestalten die Unternehmen in unserer Region die wirtschaftliche Selbstverwaltung aktiv mit – für ein starkes Ostwestfalen.



„Unsere IHK-Selbstverwaltung lebt von Beteiligung.“

Jörn Wahl-Schwentker
IHK-Präsident



Im Porträt

- 04 Die Schwestern für den Mittelstand

Unternehmen + Märkte

- 06 Brax erzielt erneut höchsten Umsatz der Firmengeschichte
- 07 Bei Hagemeyer in Minden: Walbusch eröffnet erste Wholesale-Fläche
- 08 Frischdienst Union erweitert Sortiment: Mehr servierfertige Backwaren für GV-Küchen
- 09 Lucky Bike eröffnet vier neue Stores
- 09 JAB ANSTOETZ Group mit neuem Flagship-Showroom in Hamburg
- 10 DIE SCHEUNE in Bad Oeynhausen: DENIOS eröffnet neue Eventlocation
- 12 Wir gratulieren
- 12 Craemer Gruppe nimmt Windrad in Betrieb – grüner Strom aus 6,8-Megawatt-Anlage
- 13 skyhub PAD bindet Pécs an das Drehkreuz München an
- 14 Grafik des Monats
- 15 Stadtwerke Bielefeld: Tierpark Olderdissen freut sich über Kalenderspende fürs Wolfsgehege

- 16 Was, wann, wo in Ostwestfalen

- 18 HARTING eröffnet „Center for Competence Additive Manufacturing“
- 19 Mindener Stadtwerke nehmen Urkunde von IHK Ostwestfalen entgegen
- 20 Personalien
- 23 Stefan Habighorst schlägt „Hörster Modell“ zur Wirtschaftsbelebung vor
- 24 Made in Ostwestfalen

Titelthema

- 26 Lateinamerika lockt
- 30 Interview: Das „First-Mover-Fenster“ nutzen
- 32 Grußwort von S. E. Rodrigo de Lima Baena Soares
- 34 Programm 21. Internationale IHK-Begegnungstage
- 35 Kontinent der Möglichkeiten
- 39 Interview: „Für industrielle KMU sind die Vorteile unmittelbar spürbar“
- 41 Ausbildungsökosystem mitgestalten
- 42 Ostwestfalen weltweit

Politik und Standort

- 43 Hohe internationale Verflechtung
- 44 Im Gespräch bleiben
- 45 Sozialabgaben als Standortnachteil
- 46 Chancen sichtbar machen
- 47 „Ich werde Chefin“
- 48 „Risiken erkennen, Strukturen gestalten, konsequent handeln“
- 49 Zahlreiche Impulse erhalten
- 50 Nah dran – IHK für Sie
- 50 Unparteiische Gutachten
- 51 Recht aktuell

Aus- und Weiterbildung

- 52 Begehrte Fachkräfte
- 52 Einblicke in Unternehmen ermöglichen
- 53 Nachwuchskräftelecke schließen
- 54 Persönlicher Kontakt im Fokus
- 55 Kurz vorgestellt
- 56 Fit in die Prüfung, Informationsveranstaltungen, Prüfungslehrgänge, Seminare, Webinare, Zertifikatslehrgänge

Fachthema

- 62 Dienstleistung | Outsourcing



44

Im Gespräch bleiben

Ostwestfälische Wirtschaftsvertreter in Berlin



53

Internationale Auszubildende

Nachwuchskräfteleücke schließen

Rubriken

01 Standpunkt

58 Amtliche Bekanntmachung

+ + + Die Kandidierenden zur IHK-Wahl 2026 + + +

88 Servicebörse

88 Impressum

Die Ostwestfälische Wirtschaft
gibt es auch im Internet. ►



KONGRESS- UND EVENTZENTRUM STADTHALLE BIELEFELD



IHRE BÜHNE FÜR

PERFEKT

INSZENIERTE EVENTS

HAUPTVERSAMMLUNG

HAUSMESSE GALA

FIRMENFEIER

VERTRIEBSTAGUNG



STADTHALLE
BIELEFELD
Kongress und Event

www.stadthalle-bielefeld.de

Die Schwestern für den Mittelstand

Das Beste aus zwei Welten zusammenbringen – einerseits die wertvollen Erfahrungen der älteren Generation, andererseits die innovativen Ideen der Jüngeren. Dieses Ziel verfolgen die Schwestern Ann-Christin und Anna-Lea Rinker mit ihrer im Mai 2025 gegründeten Beratungsagentur Rinker & Rinker, die in Bielefeld ansässig ist. Die beiden Gründerinnen begleiten mittelständische Unternehmen in die nächste Generation, ihr Fokus liegt dabei auf Nachfolgeprozessen. Im Kern geht es darum, Unternehmen wettbewerbsfähig in die Zukunft zu führen und für junge Fachkräfte und potenzielle Nachfolgerinnen oder Nachfolger attraktiv zu machen. Inzwischen ist ihre Expertise so gefragt, dass sie Vorträge von Flensburg bis zum Bodensee halten.

Fünf Uhr morgens – nicht selten trifft man die Schwestern bereits um diese Uhrzeit im Büro an. Die jungen Frauen schätzen die Ruhe der frühen Morgenstunden: „Draußen ist noch alles still, man trinkt den ersten Kaffee und arbeitet die Themen ab, die vollen Fokus erfordern. So schafft man einiges weg, bevor die ersten Termine beginnen.“ Die 29-jährige Ann-Christin und die 26-jährige Anna-Lea sind Macherinnen mit einer Hands-on-Mentalität und der festen Überzeugung: „Wenn junge Leute ihren inneren Antrieb gefunden haben und das Feuer in ihnen brennt, dann hängen sie sich richtig rein.“ Und räumen so auf ihre Weise mit den Vorurteilen gegenüber der Gen Z auf.

Es gibt so einiges, dass die beiden gebürtigen Versmolderinnen eint – beide haben eine kaufmännische Ausbildung absolviert und anschließend BWL studiert. Während Anna-Lea viele Jahre im Familienunternehmen mitgearbeitet hat, das ihre Großeltern seinerzeit gegründet haben und das heute von ihren Eltern fortgeführt wird, hat Ann-Christin in einer Unternehmensberatung in Düsseldorf Berufserfahrungen gesammelt.



Foto: Rinker & Rinker

Power-Duo Die Schwestern Ann-Christin (links) und Anna-Lea Rinker haben die Beratungsagentur Rinker & Rinker gegründet, um mittelständische Unternehmen dabei zu unterstützen, wertvolles Know-how zu sichern und an die nächste Generation weiterzugeben – damit bewährte Prozesse erhalten bleiben und teure Produktionsfehler durch Wissensverlust vermieden werden.

Und dort gemerkt: „Viele Ansätze für den Mittelstand sind zu theoretisch und greifen daher nicht. So ist es schließlich zu unserer Gründungsidee gekommen, da wir genau das ändern wollen. Uns geht es darum, praxisnahe Lösungen zu entwickeln.“

FÜHRUNG NEU DENKEN

Geprägt durch den Umstand, selbst in einem mittelständischen Familienunternehmen groß geworden zu sein, sei ihre Gründung direkt aus der Praxis entstanden: „Wir haben dort viele der Herausforderungen selbst erlebt. Unser Antrieb ist es, den Mittelstand in Deutschland, der jahrzehntelang von Familien mit viel Fleiß und harter Arbeit aufgebaut wurde, wettbewerbsfähig in die Zukunft zu führen und für junge Fachkräfte sowie potenzielle Nachfolgerinnen und Nachfolger relevant zu machen“, betonen die Unternehmerinnen. Ihr konkretes Ziel: Krankenstände reduzieren, Motivation steigern und die Arbeitgeberattraktivität erhöhen. „Wir gehören selbst der Gen Z an und sehen in vielen Firmen ein enormes Potenzial, das aktuell nicht genutzt wird. Viele junge Menschen wollen im Mittelstand arbeiten und Verantwortung übernehmen, treffen dort aber nicht auf die Rahmenbedingungen, die sie dafür brauchen, denn die Erwartungen an einen Job haben sich ver-

ändert. Die Realität ist, dass in vielen Unternehmen Führung heute noch so gelebt wird wie vor zehn oder zwanzig Jahren. Daher ist unser Standpunkt klar: Alle sprechen vom Fachkräftemangel, aber in Wahrheit haben wir ein ernstzunehmendes Führungs- und Strukturproblem.“

KLEINE STELLSCHRAUBEN REICHEN

Dass bereits kleine Maßnahmen im Arbeitsalltag große Wirkung entfalten können, zeigen die Rinker-Schwester anhand des Themas Wissenstransfer. Durch Krankheit, Kündigung oder Verrentung sei es für Unternehmen entscheidend, kritisches Erfahrungswissen rechtzeitig zu sichern und an junge Mitarbeitende weiterzugeben. Wie wirksam dieser Ansatz ist, zeige ein Praxisbeispiel aus der Zusammenarbeit mit einem Kunden: Künftig könne dieser kostspielige Fehlproduktionen von Ersatzteilen vermeiden, weil das entscheidende Wissen nicht länger nur bei einzelnen Mitarbeitenden liege, sondern digital dokumentiert und für das gesamte Team zugänglich gemacht wurde. „Es waren nur kleine Nuancen, die darüber entschieden, ob ein Teil wirklich funktioniert. Worauf im Detail geachtet werden muss, war allerdings in keiner KI erfasst, sondern lag allein bei einem Mitarbeitenden, der den Job seit 30 Jahren macht.



Was passiert, wenn dieser erkrankt oder vorzeitig in Rente geht?“, verdeutlicht Ann-Christin Rinker das Problem.

Ihre Schwester Anna-Lea ergänzt: „Wir befähigen Unternehmen, sich gezielt von innen heraus weiterzuentwickeln. Wir stärken Führung, schaffen klare Strukturen und sorgen dafür, dass die generationsübergreifende Zusammenarbeit im Alltag wieder funktioniert, immer mit klarem Praxisbezug.“ Inzwischen haben auch die Wirtschaftsverbände und Unternehmensnetzwerke die Brisanz des Themas erkannt. Bis 2035 gehen in Deutschland rund 20 Millionen Babyboomer in Rente. „Damit steht ein Großteil des Mittelstandes vor einem echten Umbruch. Viele Organisationen holen das Thema deshalb aktiv in den Mittelpunkt. Der Handlungsdruck ist da und die Bereitschaft, etwas zu verändern, wächst tagtäglich“, betonen die Gründerinnen.

CHANGE-PROZESS ANSCHIEBEN

Nicht immer sei dieser Change-Prozess einfach: „Manchmal ist es schwierig, langjährige Mitarbeitende von Neuerungen zu überzeugen. Sobald diese jedoch spüren, dass die Veränderungen echte Entlastung im Alltag schaffen, wächst auch die Offenheit. Entscheidend ist, alle Mitarbeitenden mitzunehmen, nur so wirkt Veränderung nachhaltig.“ Ihr Anspruch sei es, ihren Kunden einen Vorsprung zu verschaffen, der sich nicht nur strategisch zeige, sondern in alltäglichen Abläufen und vor allem betriebswirtschaftlich messbar sei. Besonders freuen sich die Gründerinnen darüber, dass ihre Expertise von Anfang an so gefragt war – inzwischen haben sie rund zehn Unternehmen begleitet und betreuen ganz unterschiedliche Branchen, vom Dienstleistungsbereich über das produzierende Gewerbe bis hin zum Handwerk. Aufgrund der multiplen Krisen, die die Wirtschaft derzeit umtreiben, hätten Unternehmen vieles zu bewältigen. Hier wollen die Schwestern unterstützen: „Durch strukturierten Wissenstransfer können 0,5 bis

zwei Jahresgehälter eingespart werden. Dieses Potenzial im Tagesgeschäft sichtbar zu machen und entsprechend zu priorisieren, bleibt in vielen Unternehmen aktuell eine Herausforderung“, sagt Ann-Christin Rinker. Mittlerweile ist das Team um das Gründerinnen-Duo, das vom Center for Entrepreneurship der Hochschule Bielefeld beim Business Aufbau unterstützt wurde und bereits das NRW-Gründungsstipendium erhalten hat, um zwei freie Mitarbeitende gewachsen.

EXTRAMEILE DREHEN FÜR DEN ERFOLG

Für Gründungsinteressierte hat Anna-Lea Rinker so manchen Tipp parat: „Das Thema Gründen wird häufig romantisiert. Unsere Erfahrung ist aber, dass man dranbleiben muss und viel harte und konsequente Arbeit dahintersteckt.“ Auch Ann-Christin sieht das ähnlich: „Viele unterschätzen, wie viel Disziplin es braucht, aus einer ersten Idee ein funktionierendes Geschäftsmodell zu entwickeln. Langfristig zahlt sich die Extrameile immer aus, denn für Erfolg gibt es keine Abkürzung.“ Wichtig sei es, den Fokus zu halten. Ratschläge seien gut, könnten den eigenen Plan aber auch behindern, so die Erfahrung der Schwestern. „Gerade am Anfang nimmt man viele Themen mit, weil man wachsen will. In der Praxis haben wir aber gemerkt, dass Wachstum nicht durch mehr machen entsteht, sondern durch mehr Fokus. Die größten Fortschritte haben wir immer dann erzielt, wenn wir unsere Projekte konsequent verfolgt haben und nicht, wenn wir alles gleichzeitig versucht haben.“

Der Firmenname Rinker & Rinker ist übrigens eher nebenbei entstanden: „Wir waren noch gar nicht auf den Markteintritt eingestellt, da haben wir schon erste Projektanfragen bekommen. Uns war klar, dass wir lieber in der Praxis Ergebnisse kreieren wollen, anstatt zu lange in der Theorie zu verharren, um einen künstlichen Markennamen zu erfinden. Daher haben wir uns bewusst für die pragmatischste Lösung von allen entschieden und einfach unsere Nachnamen

auf den Briefkopf gedruckt“, erzählen die beiden Schwestern und beweisen damit einmal mehr ihren fokussierten Ansatz. Sie verstehen sich als starkes Team, das sich gut ergänzt. Während Ann-Christin fortlaufend in Kontakt mit den Kunden ist, Markt- und Entwicklungstrends beobachtet, Vorträge hält und Projekte begleitet, verantwortet Anna-Lea den internen Aufbau mit Fokus auf Strukturen, Prozesse, Team und Produktentwicklung.

AUF DEM WEG ZU MEHR LEISTUNGSGLÜCK

„Unser größtes Vorbild ist unsere Oma Renate. Sie hat uns vorgelebt, was es bedeutet, als Familienunternehmerin Verantwortung zu übernehmen, mutige Entscheidungen zu treffen, hart zu arbeiten und dabei immer offen zu sein für Neues. Diese frühe Nähe zum Unternehmertum prägt uns bis heute“, erzählt Ann-Christin Rinker. Familie und Freunde seien es auch gewesen, die die Schwestern von Anfang an bei ihrer Gründungsidee unterstützt haben. „Sie hatten direkt ein gutes Verständnis dafür, was wir aufbauen, gleichzeitig aber auch einen hohen Anspruch, dass es Substanz haben muss“, erinnert sich Anna-Lea. Während ihrer Gründungsreise haben die Rinker-Schwestern zudem gelernt, dass man nicht alles allein lösen muss. „Wer sich traut, aktiv auf andere zuzugehen und um Unterstützung zu bitten, dem werden Türen geöffnet. Mut ist dabei die Grundvoraussetzung, denn nur wer losgeht, wird unterwegs die richtigen Menschen treffen“, sind sich beide einig. Im Gespräch wird schnell deutlich, dass die jungen Unternehmerinnen einen hohen Anspruch an sich und ihre Arbeit haben – könnte nach Leistungsdruck klingen, aber diesen spüren beide nicht: „Wir nennen es Leistungsglück, weil wir lieben, was wir tun. Unser starker innerer Antrieb hilft uns dabei, immer das bestmögliche Ergebnis für unsere Kunden zu erzielen.“

Silke Goller

„Hervorragende Teamleistung“

Brax erzielt erneut höchsten Umsatz der Firmengeschichte

Zum zweiten Mal in Folge erzielte die Leineweber GmbH & Co. KG nach eigenen Angaben den höchsten Umsatz ihrer Firmengeschichte. Der Konzernumsatz von 388 Millionen Euro bedeute ein Plus von 7,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Bereinigt um die Umsätze der Fuchs Schmitt GmbH & Co. KG, die die Leineweber GmbH & Co. KG zum 1. August 2024 übernommen hatte, beträgt das Plus 5,3 Prozent. Wir freuen uns über dieses Ergebnis, das eine hervorragende Teamleistung widerspiegelt“, sagt Marc Freyberg, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei Brax. 66 Prozent wurden im Inland, 34 Prozent international erwirtschaftet. Leineweber beschäftigt rund 1.250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 675 in Herford.

„Trotz der herausfordernden Marktsituation haben alle Marken, alle Länder und alle Kanäle dazu beigetragen, 2025 zu einem weiteren Erfolgsjahr für Leineweber zu machen. Darauf sind wir sehr stolz, sehen dabei auch gleichzeitig die Herausforderungen für die Zukunft“, so Freyberg. Das Eigengeschäft, dazu zählen die Brax Stores und Factory Outlet Center sowie die Brax Onlineshops, machten 34 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Besonders positiv entwickelten sich das E-Commerce Geschäft (+ 12 Prozent zum Vorjahr) und die Brax Stores (+ 5 Prozent zum Vorjahr).

Leineweber investiere kontinuierlich in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Ein wesentliches Investitionsprojekt im Jahr 2025 war das Oberteilkonzept, bei dem 289 neue



Foto: Brax

Weiteres Erfolgsjahr für Leineweber Marc Freyberg, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb bei Brax, freut sich über die guten Umsatzzahlen.

Brax Oberteilflächen im Einzelhandel implementiert wurden, davon 213 im Inland und 76 im Ausland. „Ein weiteres Highlight war die Eröffnung von zwei neuen Brax Stores. Ein Store in der Innenstadt von Oldenburg und unser Flagship Store am Viktualienmarkt in München“, so Marc Freyberg. „Besonders stolz sind wir auf die Entwicklung unserer Marke PNTS, die ihren Umsatz in 2025 mehr als verdoppelt hat“, so der Geschäftsführer.

Im Jahr 2026 stehe ein Brax Outdoor-Konzept im Fokus, dessen Ziel es sei, zur Herbst/Winter 2026 Saison separate, zusätzliche Jackenflächen in den Stammabteilungen zu schaffen, da diese trotz der Entwicklung zu Outfitflächen nach wie vor eine hohe Relevanz haben. Der E-Commerce sei einer der größten Wachstumstreiber bei

Brax und habe sich im Januar dieses Jahres mit dem Partner ACL GmbH aus Graz in den Bereichen Ordermanagement, Customer Care und Debitorenmanagement komplett neu aufgestellt. Ein weiteres Projekt sei hier die Vollautomatisierung der Logistik mit dem langjährigen Partner Arvato. Darüber hinaus werden im ersten Halbjahr 2026 mit Großbritannien und einem EU-Shop zwei neue Ländershops implementiert.

Zur Herbst/Winter-Saison werde die Marke Eurex mit einem geschärften Markenprofil inklusive neuem Logo, neuem Branding und neuem Formenpark am Point of Sale erlebbar sein. Was bleiben soll, sei die zeitgemäße Mode mit exzellenter Passform, für die Eurex seit 30 Jahren stehe.

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

Einheitliches Markenerlebnis

Bei **Hagemeyer** in Minden: **Walbusch** eröffnet erste Wholesale-Fläche



Foto: Walbusch

Wholesale-Fläche eröffnet Walbusch präsentiert im Mindener Modehaus Hagemeyer die aktuelle HAKA-Kollektion und unterstreicht mit diesem Schritt seinen Expansionskurs.

Ein starkes Signal und ein weiterer erfolgreicher Schritt in der neuen Retail-Strategie des Walbusch-Konzerns – das Unternehmen hat im Modehaus Hagemeyer in Minden offiziell seine erste Wholesale-Fläche eröffnet. Auf rund 50 Quadratmetern in der 2. Etage präsentiert das Solinger Unternehmen künftig seine aktuelle HAKA-Kollektion in einem eigenständigen Markenauftritt. Erstmals setze Walbusch damit auf eine Wholesale-Präsenz innerhalb eines etablierten Handelspartners und bringe zugleich sein neuestes Ladenbaukonzept nach Minden. Klare Linien, hochwertige Materialien und eine ruhige, strukturierte Warenpräsentation sollen eine Atmosphäre schaffen, die die Markenidentität von Walbusch konsequent widerspiegelt: zeitlos, reduziert, klar.

Mit dem Einstieg in den Wholesale gewinne das neue einheitliche Markenerlebnis über alle Touchpoints hinweg noch größere Bedeutung. „Egal wo jemand auf uns trifft – er soll die neue Walbusch-Experience spüren: das Zusammenspiel aus hochwertiger Mode, Service und Wohlfühlatmosphäre“, betont Daniel Fächtnerschnieder, Wholesale Director. „Mit der Fläche bei Hagemeyer erschließen wir einen attraktiven Standort und machen unsere Marke im stationären Handel erstmals auch über Partnerflächen erlebbar. Unser Anspruch ist es, die Marke Walbusch überall dort spürbar zu machen, wo unsere Kunden einkaufen – mit einem konsistenten neuen Markenbild und hohem Serviceanspruch.“

Die neue Fläche bei Hagemeyer sei daher vollständig in das aktuelle Store- und Markenbild integriert und transportiere dieselbe Haltung wie die eigenen Filialen sowie die digitalen Kanäle. Im Mittelpunkt der neuen Fläche steht die aktuelle HAKA-Kollektion. Präsentiert werden moderne Klassiker, funktionale Essentials und hochwertige Materialien, die für Komfort, Langlebigkeit und Stilbewusstsein stehen.

Die Eröffnung in Minden sei ein weiterer Baustein der konsequenten Multi-Touchpoint-Strategie von Walbusch. Ziel sei es, Kundinnen und Kunden entlang aller relevanten Kontaktpunkte zu erreichen: stationär, digital und über Handelspartner. Neben eigenen Filialen, Online-Shop, Katalog und dem neuen Kundenmagazin „WLBSh“ erweitere die Marke nun ihr Vertriebsnetz um ausgewählte Wholesale-Standorte. Mit dem Schritt nach Minden unterstreiche Walbusch seinen Expansionskurs und setze ein klares Signal für partnerschaftliches Wachstum im Handel.

Gegründet von Walter Busch in Solingen, wird das Familienunternehmen heute in dritter Generation von Christian Busch geführt. Zur Walbusch-Gruppe mit über 1.000 Mitarbeitenden gehören neben Walbusch auch die Marken Mey & Edlich und Avena.

URLAUB ZUHAUSE

Ein Swim Spa für private **Pool-Momente** vom Whirlpool Center.



**SHOWROOM
BIELEFELD**
whirlpool-center.de

Modulare Convenience-Bausteine laufen

Frischdienst Union erweitert Sortiment: Mehr servierfertige Backwaren für GV-Küchen

Der Personaldruck in Küchen steigt und die Ausgaben bleiben hoch. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an konstante Qualität und stabile Abläufe – die Frischdienst Union GmbH aus Versmold reagiert darauf mit dem gezielten Ausbau servierfertiger Backwaren ohne Aufbacken. Grundlage sei eine Kundenumfrage zum Thema High-Convenience. Das Ergebnis: 61 Prozent der befragten Betriebe bekundeten ein hohes oder sehr hohes Interesse an Backwaren, komplette Menüs spielten eine deutlich geringere Rolle. Auch das pflanzliche Sortiment entwickelt sich dynamisch: 2025 erzielte das Unternehmen ein Absatzplus von 6,4 Prozent im gesamten vegetarischen Segment und 7,2 Prozent bei Fleischersatzprodukten.

„Unsere Zahlen zeigen deutlich: Küchen suchen keine fertigen Konzepte, sondern flexible Bausteine, die sich in bestehende Abläufe integrieren lassen“, sagt Geschäftsführer Thomas Knaack. „Gerade Backwaren, die ohne zusätzliche Verarbeitungsschritte direkt serviert werden können, spielen hier eine zentrale Rolle.“ Die Nachfrage komme dabei nicht aus einem einzelnen Segment, sondern zeige sich über alle Kundengruppen hinweg. Im vierten Quartal 2025 setzte das Unternehmen deshalb erfolgreich einen Vertriebschwerpunkt auf diese Warengruppe. Ein zusätzlicher Impuls komme aus der qualitativ hochwertigen Bagel-Range, die die Frischdienst Union gemeinsam mit einem Start-up bundesweit distribuiere. Die Produkte verbinden handwerkliche Qualität mit sofortiger Einsatzfähigkeit im Küchenalltag. Für viele Betriebe eröffnen sich bei gleichzeitig verlässlicher Belieferung über das bestehende Logistiknetz neue Möglichkeiten im Frühstücks- und Snackbereich.



High-Convenience Servierfähige Backwaren wie der American Bagel mit Backkäse und Salat sind beliebt.

Parallel baue die Frischdienst Union ihr pflanzliches Angebot seit Jahren kontinuierlich aus. Das vegetarische Sortiment führt das Unternehmen bereits seit 2012 und hat es seither systematisch erweitert. Was einst als Ergänzung startete, sei heute ein fester Bestandteil des Portfolios. „Aus unserem Vertrieb hören wir immer häufiger, dass wir im Markt als kompetenter Ansprechpartner für vegetarische Lösungen im GV-Umfeld wahrgenommen werden“, sagt Knaack. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den aktuellen Absatzzahlen wider. So stieg die Produktion von Fleischersatz laut Statistischem Bundesamt im Jahr 2024 um vier Prozent. Die Frischdienst Union legte im gleichen Zeitraum mit einem Absatzplus von 7,2 Prozent deutlich stärker zu. Das Unternehmen beobachtet dabei eine spürbare Verschiebung im Markt: Neben stark verarbeiteten Produkten gewinnen zunehmend Varianten aus rein pflanzlichen

Zutaten an Bedeutung, die mit neuen Herstellungsverfahren arbeiten. „Viele Kundinnen und Kunden achten heute stärker auf kurze Zutatenlisten und eine klare Deklaration – darauf reagieren wir mit vegetarischen Angeboten, die diesen Kriterien entsprechen“, erläutert Knaack.

Für Betriebe im Außer-Haus-Markt zählt neben Sortiment und Preis vor allem Planungssicherheit. Die Frischdienst Union setzt deshalb konsequent auf eine verlässliche Lieferperformance. Nach Rückmeldungen aus dem Vertrieb und Kundengesprächen Sorge diese Verlässlichkeit dafür, dass Abläufe planbar blieben und Engpässe vermieden werden. Bundesweit beliefert das Unternehmen rund 7.000 Einrichtungen der Gemeinschaftsverpflegung, darunter Bildungsträger, Senioren- und Pflegeeinrichtungen sowie Gastronomiebetriebe.

Die Frischdienst Union GmbH mit rund 170 Mitarbeitenden ist ein Großhändler für Tiefkühlkost und frische Lebensmittel sowie Anbieter hochwertiger Convenience-Sortimente. Gegründet wurde sie 1991 unter dem Dach der Heinrich Nölke GmbH & Co. KG. Die Zentrallager für Tiefkühlkost sowie Frischeprodukte befinden sich in Versmold sowie in Markgröningen im Kreis Stuttgart. Das Unternehmen beliefert über sein Logistiknetz mit 20 Standorten Business- und Care-Einrichtungen der Gemeinschaftsverpflegung in Deutschland. Das Sortiment umfasst rund 4.000 Artikel in allen Convenience-Stufen von roh bis fertig gegart. Die Frischdienst Union bietet ihren 7.000 Kunden viele nachhaltig produzierte Lebensmittel mit BIO-, MSC- und ASC-Siegel an. Zudem gehören viele Produkte von regionalen Produzenten zum Sortiment.

Foto: Frischdienst Union GmbH

Wachstum auf zwei Rädern

Lucky Bike eröffnet vier neue Stores

Lucky Bike bleibt auf Wachstumskurs: Gleich vier neue Standorte haben zum Jahresstart ihre Eröffnung gefeiert – in Wiesbaden, Freiburg, Günzburg und Chemnitz. Damit stärkt eines der größten deutschen Fahrradhandelsunternehmen mit Hauptsitz in Bielefeld seine Präsenz in zentralen Regionen und investiert weiter konsequent in moderne Einkaufserlebnisse rund ums Rad.

Die neue Filiale in Wiesbaden bietet auf über 4.000 Quadratmetern ein breites Sortiment an Fahrrädern, E-Bikes, Bekleidung und Zubehör, inklusive Indoor-Teststrecke und moderner Fachwerkstatt. Die Marken Riese & Müller und ganz neu Cannondale ergänzen das Angebot. In Freiburg präsentiert sich die ehemalige „Hild Radwelt“ nach dem Umbau als Lucky Bike-Filiale mit neuen Marken wie beispielsweise Cube. Auch das erfolgreiche Store-Konzept „Cube Store powered by Lucky Bike“ wächst: In

Günzburg und Chemnitz haben zwei spezialisierte Markenstores mit jeweils über 1.000 Quadratmetern Fläche und hoher Warenverfügbarkeit geöffnet.

„Wir investieren weiter in das beste Einkaufserlebnis in unseren Filialen, in die persönliche Beratung, guten Service sowie top Werkstätten – und setzen unseren Wachstumskurs konsequent fort“, erklärt Lucky-Bike-Geschäftsführer Christian Morgenroth. Die Lucky Bike.de GmbH ist nach eigenen Angaben eines der größten Fahrrad-Handelsunternehmen Deutschlands. In aktuell über 40 Standorten und mit einem Onlineshop bietet der Händler auf über 130.000 Quadratmetern Verkaufs- und Lagerfläche mehr als 150.000 Markenräder an – Beratung, Serviceleistung und Teststrecken inklusive. Christian Morgenroth und Thomas Böttner haben das Unternehmen 1994 in Leipzig gegründet. Heute führen vier Geschäftsführer die rund 1.600 Mitarbeitenden. Der jährliche Umsatz liegt bei



Foto: Lucky Bike

Breites Sortiment Die neue Lucky Bike Filiale in Wiesbaden präsentiert auf 400 Quadratmetern Fahrräder, E-Bikes, Bekleidung und Zubehör, inklusive Indoor-Teststrecke und moderner Fachwerkstatt.

280 Millionen Euro. Der Fahrradhändler mit Hauptsitz in Bielefeld lebt einen hohen Nachhaltigkeitsanspruch entlang der eigenen Wertschöpfungsstufen. Oberstes Ziel sei eine vollständige Klimaneutralität. Mit einer konkreten Nachhaltigkeitsstrategie befinde sich dieser Anspruch derzeit in der Umsetzung. Zudem wurde Lucky Bike mehrfach mit diversen Preisen für seine Unternehmensqualität, Kundenorientierung und Nachhaltigkeit ausgezeichnet.

Erlebnisraum für Interior-Design

JAB ANSTOETZ Group mit neuem Flagship-Showroom in Hamburg

Die JAB ANSTOETZ Group hat in Hamburg einen neuen Flagship-Showroom eröffnet. Auf über 550 Quadratmetern präsentiert sich das gesamte Markenportfolio einem Fachpublikum und anspruchsvollen Privatkunden. Textilien, Möbel, Teppiche und Akustik verschmelzen zu einer inspirierenden Raumin szenierung – und machen The Design Company als ganzheitliches Gestaltungskonzept erlebbar. Der Flagshipstore solle mehr sein als ein zentraler Anlaufpunkt



Foto: JAB ANSTOETZ Group

Neuer Flagship-Store Unweit des Jungfernstiegs in Hamburg empfängt JAB ANSTOETZ Besucherinnen und Besucher, um die Vielfalt des Unternehmensportfolios zu vermitteln.

für Planer, Architekten und Einrichter im Norden Deutschlands. In prominenter Citylage unweit des Jungfernstiegs, umgeben von Galerien, internationalen Modelabels und Partnern, sei ein Erlebnisraum für Interior-Design entstanden.

Für das Konzept und die Story des Showrooms zeichnet das international tätige Büro für Architektur und Innenarchitektur Landau + Kindelbacher Architekten aus München verantwortlich. Das Beleuchtungskonzept sowie die dazugehörige Lichtplanung wurden von ERCO aus Lüdenscheid entwickelt. Die langjährige Erfahrung von ERCO im Bereich der Architekturbeleuchtung setze gezielte Akzente, gebe dem Raum Struktur und Sorge für eine stimmige Atmosphäre. „Wir freuen uns auf den persönlichen

Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Partnern. Unser Showroom präsentiert ganzheitliche Lösungen für alle Lebensbereiche und bringt unsere textile Leidenschaft auf besondere Weise zum Ausdruck“, erklärt Claus Anstoetz, geschäftsführender Gesellschafter der JAB ANSTOETZ Group. Der Showroom verstehe sich als Inspirationsort für seine Besucherinnen und Besucher. Formen, Materialien und Oberflächen seien sorgfältig aufeinander abgestimmt und zu einem harmonischen Gesamtbild komponiert. Raumsequenzen vermittelten einen Eindruck von der Vielfalt des Portfolios der JAB ANSTOETZ Group.

Im Erdgeschoss empfangen die Besucherinnen und Besucher gestaltete Flächen

mit Möbeln für den Wohn-, Lounge-, Ess- und Schlafbereich. Meterhohe Vorhänge an geraden und gebogenen Schienen zonieren die Bereiche. Manufaktur-Teppiche sind als eigenständiges Gestaltungselement auf allen Flächen präsent. Eine großformatige LED-Videowand vermittelt nicht nur Produkteigenschaften, sondern auch Impressionen zu Markenwelten und Projektbeispielen. Ein puristischer Bodenbelag und Wandfarben in einem warmen Grauton geben den meterhohen Stoffbahnen, Möbeln und Teppichen eine markante Bühne. Die textile Konzeption verantwortet die Stylistin Christiane Seeger von JAB ANSTOETZ. Auf der eingebauten Empore ist ausreichend Platz für Beratung und Musterpräsentation.

Ein Ort für besondere Momente

DIE SCHEUNE in Bad Oeynhausen: DENIOS eröffnet neue Eventlocation

Zwischen Weser und Wiehengebirge – mitten im grünen Parkgelände von DENIOS in Bad Oeynhausen – ist ein außergewöhnlicher Veranstaltungsort entstanden: DIE SCHEUNE. Das historische Gebäude aus dem Jahr 1920 wurde zu einer modernen Eventlocation umgebaut und bietet nun den passenden Rahmen für Firmenkongresse, Tagungen und Workshops ebenso wie für Hochzeiten, Geburtstage oder Jubiläen. Damit geht DENIOS – bekannt als Weltmarktführer für Gefahrstofflagerung und Arbeitssicherheit – einen ganz neuen Weg.

Mit ihrem besonderen Scheunenflair und moderner Veranstaltungstechnik will die Location sowohl Unternehmen als auch private Veranstalter anspre-



Blick ins Innere In der Eventlocation ist viel Platz für Veranstaltungen – inklusive stimmungsvoller Beleuchtung und Kamin.

chen. Ob Business-Event oder persönlicher Anlass – DIE SCHEUNE an der Dehmer Straße ist die neue Adresse in

der Region für Veranstaltungen aller Art. „Die Nachfrage ist von Anfang an sehr groß gewesen. Die SCHEUNE wird



Foto: DENIOS

Ganz viel Grün drumherum DIE SCHEUNE steht neben dem Hauptsitz der DENIOS SE in Bad Oeynhausen.

schon gut gebucht und unser Eventkalender füllt sich immer weiter – wir freuen uns aber natürlich jederzeit über Anfragen“, erzählt Katja Timmermeister, Event-Managerin bei DENIOS.

Herzstück der Location ist der große Saal, der Platz für bis zu 200 Personen bietet. Mit variabler Bestuhlung und moderner Video- und Tontechnik eignet er sich ideal für Firmenkongresse, Seminare, Workshops oder Networking-Events. „Viele Unternehmen suchen heute Orte, die mehr bieten als klassische Konferenzräume“, erklärt Timmermeister. „Die ganze Architektur, die Beleuchtung und die offene Gestaltung schaffen hier eine Atmosphäre, in der neue Ideen entstehen. So etwas gibt es hier in der Region nur selten.“ Backsteinwände, sichtbare Holzbalken und moderne Elemente schaffen die ganz besondere Mischung aus rustikalem Charme und gemütlichem Ambiente. Ein zusätzlicher Raum – die Mahl- und Backstube – bietet Platz für kleinere Runden und exklusive Veranstaltungen,

dabei erinnern ein historischer Ofen und eine Mühle an die lange Tradition des Gebäudes.

„Die Gäste sind wirklich begeistert davon, wie viel Geschichte dieser Ort ausstrahlt“, sagt Timmermeister. „Gerade für persönliche Feiern schafft das eine ganz tolle Stimmung.“ Ein weiteres Highlight der Location sei die moderne Kochlounge mit angeschlossener Catering-Küche. Vollständig ausgestattet bietet sie optimale Voraussetzungen für professionelle Caterer ebenso wie für kulinarische Eventformate wie Dinner-Abende, Koch-Events bis hin zu kulinarisch begleiteten Firmenveranstaltungen.

„Ob Sektempfang auf der Terrasse, kreative Workshops im Saal oder eine Feier bis in den Abend – wir machen hier jede Veranstaltung wirklich einzigartig“, verspricht Timmermeister.

HMS

INDUSTRIEBAU

Hallenbau | Bürogebäude
Bauen im Bestand | Neubau

*Hier gibt's
noch mehr
zu sehen!*





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

Wir gratulieren

100 Jahre

- ▶ **Heinrich Grotebauer GmbH & Co. KG**
Bünde | am 15. Mai

75 Jahre

- ▶ **Bäumer Handel & Transport GmbH & Co. KG**
Bünde | am 1. Mai
- ▶ **Lorenz Wolski GmbH & Co. KG**
Espelkamp | am 1. Mai
- ▶ **Bachmann GmbH**
Schloß Holte-Stukenbrock | am 2. Mai

50 Jahre

- ▶ **Siemelkamp Transport Systems GmbH**
Schloß Holte-Stukenbrock | am 1. Mai
- ▶ **Sita Bauelemente GmbH**
Rheda-Wiedenbrück | am 17. Mai
- ▶ **Elektro -Zimmer GmbH**
Gütersloh | am 7. Mai
- ▶ **Heista Haus Heinz Spangenberg GmbH**
Rietberg | im Mai

25 Jahre

- ▶ **AVG Struck Handels-GmbH**
Hüllhorst | am 15. Mai
- ▶ **CentConsult GmbH**
Paderborn | am 15. Mai
- ▶ **InnovaKom – GmbH**
Paderborn | am 1. Mai
- ▶ **Bonke Immobilien GmbH & Co. KG**
Delbrück | am 1. Mai
- ▶ **Direkt Finance GmbH**
Bielefeld | am 1. Mai
- ▶ **novaObjects GmbH**
Bielefeld | am 14. Mai
- ▶ **Granberg Deutschland GmbH**
Bielefeld | am 16. Mai
- ▶ **Der Brillen Schröder e.K.**
Paderborn | am 19. Mai
- ▶ **Bartling – Technik für Oberflächen GmbH**
Enger | am 2. Mai
- ▶ **ewenso GmbH & Co.KG**
Langenberg | am 25. Mai
- ▶ **Plan Concept Gesellschaft für Projektierung und Bau mbH**
Bielefeld | am 25. Mai

- ▶ **Wiko-Metallbautechnik GmbH & Co. KG**
Lübbecke | am 4. Mai
- ▶ **Honigmund Immobilien GmbH**
Gütersloh | am 7. Mai
- ▶ **Krencky's Marketing, Märkte & Medien GmbH**
Herford | am 8. Mai
- ▶ **HVS Hubarbeitsbühnen GmbH**
Steinhagen | am 10. Mai
- ▶ **Die Lichtmacher GmbH**
Bielefeld | im April



Foto: IHK Ostwestfalen

Zum 25-jährigen Jubiläum gratulierte IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke Hendrik Mertens, Geschäftsführer von Die Lichtmacher GmbH. Die Experten stehen für Lichtplanung und -installation aus der Region – mit einem klaren Blick für Qualität und individuelle Lösungen. 1992 wurde die Firma unter dem Namen „Lichtblick“ gegründet und 2000 umbenannt.

- ▶ **ho.Systeme GmbH & Co. KG**
Halle | im Mai

Umfassendes Energiekonzept

Craemer Gruppe nimmt Windrad in Betrieb – grüner Strom aus der 6,8-Megawatt-Anlage

Mit einer eigenen Windenergieanlage setzt die Craemer Gruppe aus Herzebrock-Clarholz ein weithin sichtbares Zeichen ihres Engagements für eine nachhaltige Energieversorgung. Das Windrad mit einer

Nabenhöhe von 163 Metern und einer Gesamthöhe von rund 250 Metern versorgt das Kunststoffspritzgießwerk des Unternehmens im interkommunalen Gewerbepark Aurea an der A2 seit kurzem mit grünem Strom – nun wurde die Anlage im Beisein

von rund 50 Gästen aus Politik und Wirtschaft, Geschäftspartnern und Mitarbeitenden von der Geschäftsführung offiziell eingeweiht.

Das moderne, auf regenerative Energien ausgerichtete Spritzgießwerk wurde im

Februar 2023 eröffnet. Mit dem Spatenstich im März 2025 begann der Bau der Windenergieanlage. Das Windrad ist auf eine Jahresleistung von etwa 14,5 Millionen Kilowattstunden ausgelegt und könne damit einen Großteil des Strombedarfs des Craemer Kunststoffspritzgießwerks decken. Zeitweise entstehende Überschüsse aus der Windstromproduktion können ins öffentliche Netz eingespeist oder in der rund neun Kilometer entfernten Firmenzentrale in Herzebrock-Clarholz genutzt werden.

Die Windenergieanlage ist Teil eines umfassenden Energiekonzepts des Familienunternehmens. Bereits seit Mai 2025 liefert eine Photovoltaikanlage auf der gesamten Dachfläche der Produktionshalle zusätzlichen Strom. Die Anlage umfasst 2.380 Module mit jeweils 435 Watt Peak und erzielt eine Jahresleistung von rund 800.000 Kilowattstunden. Durch die Kombination aus Wind- und Solarenergie schaffe Craemer die Voraussetzungen, Kunststoffprodukte



Foto: Craemer Gruppe

Umfassendes Energiekonzept Windenergieanlage und Photovoltaikanlage auf dem Hallendach tragen maßgeblich zur Eigenversorgung des Craemer Kunststoffspritzgießwerks im Gewerbepark Aurea mit grünem Strom bei.

zunehmend mit selbst erzeugtem, regenerativem Strom herzustellen.

Die 1912 gegründete Craemer Gruppe gehört mit über 60 Jahren Know-how in der Kunststoffverarbeitung zu den international führenden Herstellern von Logistiklösungen. Neben dem Stammwerk in Herzebrock-Clarholz und dem Werk auf der

Aurea verfügt Craemer über Produktionsstätten in Attendorn (Sauerland), England und der Slowakei sowie über ein globales Vertriebsnetzwerk. 2024 erwirtschaftete das Familienunternehmen nach eigenen Angaben mit rund 1.100 Beschäftigten eine Gesamtleistung von 360 Millionen Euro.

Neue Gesellschafter an Bord

skyhub PAD bindet Pécs an das Drehkreuz München an

Die skyhub PAD GmbH & Co. KG, die in Zusammenarbeit mit der Fluggesellschaft DAT seit dem 1. September 2025 die Flugverbindung von Paderborn/Lippstadt nach München weiterführt, hat einen weiteren Meilenstein gesetzt. Die private Initiative, die durch eine Kapitalerhöhung inzwischen auf 103 Gesellschafter angestiegen ist, bindet ab sofort den Flughafen Pécs an das Drehkreuz München an.

Die südungarische Stadt Pécs, die etwa 140.000 Einwohner zählt und im Jahr 2010 die Kulturhauptstadt Europas war, ist durch ihre reiche Geschichte und vor allem durch ihre große Universität mit mehr als 20.000 Studierenden bekannt. Pünktlich zum Sommer-Flugplan 2026 startete nun der

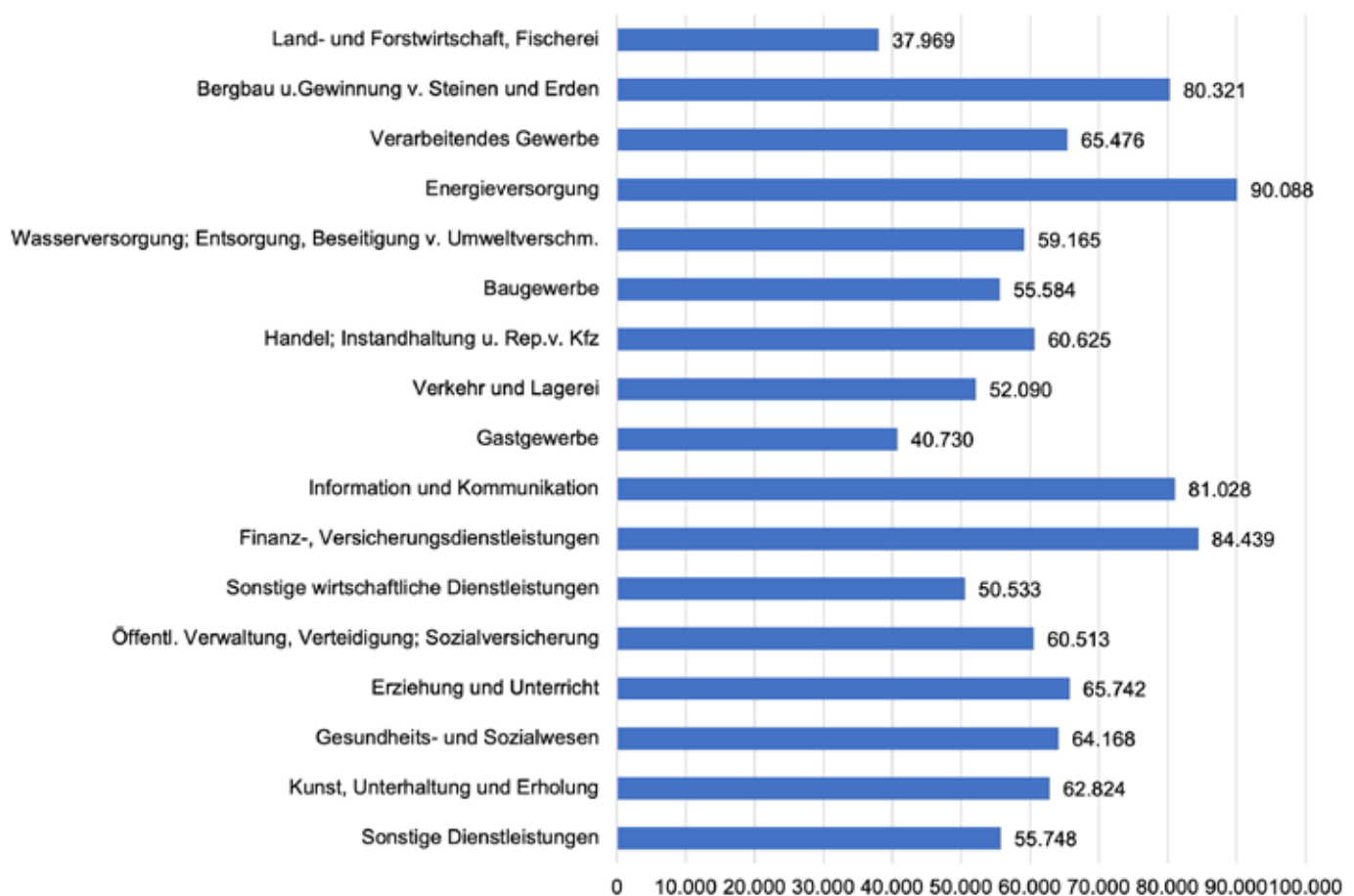
Erstflug mit dem von skyhub PAD beauftragten Flugzeug. Die Flüge zwischen Pécs und München finden montags und donnerstags statt. „Wir sind der Partnerschaft mit skyhub PAD sehr dankbar, durch die Pécs wieder an den internationalen Luftverkehr angeschlossen werden kann. Wir sind überzeugt, dass diese Zusammenarbeit langfristig die wirtschaftlichen, wissenschaftlichen und touristischen Beziehungen unserer Stadt zu Europa und zur Welt weiter stärken wird“, so Oberbürgermeister Attila Péterffy.

„Wir freuen uns sehr, mit Pécs in Ungarn einen ersten internationalen Partner für unseren Flugplan gewonnen zu haben. Wir können durch das Engagement der Verantwortlichen in Pécs das Geschäftsmodell von skyhub PAD noch stabiler machen. Damit

sind sehr gute Grundlagen für eine erfolgreiche und nachhaltige Zusammenarbeit gelegt. Wir hoffen, dass viele Menschen in Pécs und Umgebung das neue Flugangebot nutzen“, betonen der Vorsitzende des Beirats der skyhub PAD GmbH & Co. KG und Vizepräsident der IHK Ostwestfalen, Christoph Plass, und der Geschäftsführer der skyhub PAD GmbH & Co. KG, Klaus Marx.

Die Initiative skyhub PAD zur Weiterführung der Linienverbindung am Flughafen Paderborn/Lippstadt hatte im März 2025 konkrete Formen angenommen. Damals gründeten 36 Unternehmen und Privatpersonen die skyhub PAD GmbH & Co. KG. Im April 2025 folgte die Vertragsunterzeichnung mit der ausführenden Fluggesellschaft DAT, am 1. September 2025 startete der Flugbetrieb.

Durchschnittliche Bruttojahresverdienste und Sonderzahlungen der vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmerinnen/Arbeitnehmer im Jahr 2025 in Euro



Quelle: Verdiensterhebung IT.NRW

Im Jahr 2025 haben vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer – bezogen auf die Gesamtwirtschaft – in Nordrhein-Westfalen 64.561 Euro brutto (inklusive Sonderzahlungen) verdient.

Innerhalb der in der Grafik genannten Obergruppen erzielten Beschäftigte in folgenden Branchen besonders hohe beziehungsweise besonders niedrige Bruttojahresverdienste: Mit einem durch-

schnittlichen Bruttojahresverdienst von 115.930 Euro lagen vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer im Bereich der „Kokerei und Mineralölverarbeitung“ an der Spitze der Verdienste in Nordrhein-Westfalen. Zu den Spitzenverdienern gehörten im Jahr 2025 ferner die Vollzeitbeschäftigten der Wirtschaftsabteilungen Kohlenbergbau (93.191 Euro), Energieversorgung (90.088 Euro), Telekommunikation (88.284 Euro) und Herstellung von chemischen Erzeugnissen (87.345 Euro).

Am unteren Ende der Verdienstskala befanden sich die Vollzeitbeschäftigten in den Bereichen Fischerei und Aquakultur (34.423 Euro), Landwirtschaft, Jagd und damit verbundene Tätigkeiten (36.351 Euro), Erbringung von sonstigen überwiegend persönlichen Dienstleistungen wie beispielsweise Reinigungen, Friseursalons, Bestattungsinstitute (38.153 Euro), Gastronomie (40.595 Euro) und Beherbergung (41.401 Euro).

Schöne Einblicke

Stadtwerke Bielefeld: Tierpark Olderdissen freut sich über Kalenderspende fürs Wolfgehege



Foto: Stadtwerke Bielefeld/Yvonne Liebold

Die Spendensumme sorgt für große Freude Tierpflegerin Maren Walker, Martin Uekmann, Benjamin Ibler, Sarah Jonek und Matthias Seipel (von links).

Der Tierpark-Kalender 2025 mit den Motiven von Fotografin Sarah Jonek war wieder ein voller Erfolg: Insgesamt 1.792 Exemplare wurden verkauft, pro Kalender spenden die Stadtwerke Bielefeld sechs Euro an den Tierpark. In diesem Jahr profitiert das Wolfgehege von einer Spende in Höhe von 10.752 Euro. Jonek hat eine besondere Verbindung zum Tierpark: „Es ist für mich eine große Freude, den Tieren so nah zu sein und ihre ganz eigenen Momente festzuhalten. Mit meiner Arbeit kann ich nicht nur ihre Faszination zeigen, sondern zugleich etwas Gutes für den Tierpark bewirken.“ Für die Stadtwerke Bielefeld Gruppe ist das Engagement eine Herzensangelegenheit. Geschäftsführer Martin Uekmann: „Der Tierpark Olderdissen genießt eine große Wertschätzung in der Stadt. Die große Resonanz zeigt, welchen Stellenwert er für viele Menschen hat. Mit dem Kalender tragen wir dazu bei, dass dieses Kleinod in Bielefeld bei freiem Eintritt besucht werden kann.“ Neben der Spende aus dem Verkaufserlös übernehmen die Stadtwerke Bielefeld seit 2018 auch die Kosten für die Gestaltung, den Druck und den Vertrieb des Kalenders.

„Der Tierpark-Kalender ist längst zu einer festen Tradition geworden, die zeigt, wie sehr dieser besondere Ort den Menschen am Herzen liegt. Umso mehr freuen wir uns über das kontinuierliche Engagement der Stadtwerke, die mit der jährlichen Neuauflage nicht nur schöne Einblicke ermöglichen, sondern auch den Erhalt des Tierparks unterstützen“, sagt Matthias Seipel, erster und technischer Leiter des Umweltbetriebs. Tierparkleiter Benjamin Ibler: „Die Motive spiegeln das Leben im Tierpark authentisch wider – von ruhigen Momenten bis hin zu den typischen Bewegungen und Verhaltensweisen der Tiere. So entstehen Bilder, die den Alltag unserer Tiere ehrlich und lebendig zeigen.“

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

SCHÜTZGRUPPE
www.schuetzdruck.de

Ihr **DRUCK + LOGISTIK**
Partner in OWL

Geschäftsdruck



Werbedruck ■ Mailing



LOGISTIK ■ Fulfillment



SCHÜTZDRUCK
Detmold ■ Lage ■ Hannover
SCHÜTZLOGISTIK
Lage

LOEWE
GESCHÄFTSDRUCK
Bielefeld

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



Was, wann, wo in Ostwestfalen

Open-Door für deine Gründungsidee

OPEN DOOR – die IHK öffnet die Türen für deine Gründungsidee! Du hast den Wunsch, dich selbstständig zu machen? Weißt aber nicht, wo du anfangen sollst? Du möchtest Antworten auf deine Fragen zur Existenzgründung? Dann komm vorbei zu unserem Aktionstag am **Mittwoch, 27. Mai**, von 9.00 bis 16.00 Uhr in der IHK-Zweigstelle Paderborn + Höxter, Stedener Feld 14 in Paderborn. Das Team der Gründungsberatung steht ohne Anmeldung und kostenfrei für deine Fragen zur Verfügung. In einem unverbindlichen Gespräch informieren wir dich über alle Themen rund um die Gründung – ob Businessplan, steuerliche Aspekte oder Fördermöglichkeiten – hier bekommst du wertvolle Tipps für deinen Gründungsweg.



Foto: Marco/stock.adobe.com – KI generiert

Kontakt: Susanne Wunderlich, IHK Ostwestfalen,
Tel.: 05251 1559-28, E-Mail: s.wunderlich@ostwestfalen.ihk.de
Tobias Kaufmann, Tel.: 05251 1559-43
E-Mail: t.kaufmann@ostwestfalen.ihk.de

Environmental Product Declarations (EPDs) – warum man sich mit ihnen befassen sollte

Während Umwelt-Produktdeklarationen (EPDs) bisher vor allem im Bauwesen Standard waren, rücken sie nun rasant in das Zentrum der Elektronik- und IT-Industrie und perspektivisch in weitere Branchen. Mit der neuen EU-Ökodesign-Verordnung (ESPR) und dem zukünftigen Digitalen Produktpass (DPP) wird die Offenlegung von Lebenszyklusdaten zur Pflicht. Einfache CO₂-Angaben (Product Carbon Footprints) reichen nicht mehr aus. Eine EPD nimmt unter anderem auch den Ressourcenverbrauch, die Toxizität und die Kreislauffähigkeit in den Blick.

Große B2B-Kunden und öffentliche Auftraggeber fordern zunehmend präzise Daten über die gesamte Wertschöpfungskette. Auch auf europäischer Ebene werden die Anforderungen an Umwelt- und Nachhaltigkeitsaussagen deutlich verschärft, insbesondere durch die EmpCo-Directive sowie die geplante Green Claims Directive. Wer mit Nachhaltigkeit und Umweltclaims wirbt, muss diese künftig klar, nachvollziehbar und wissenschaftlich fundiert belegen können. Verifizierte Typ-III-Umweltdeklarationen nach ISO 14025 können hierfür eine geeignete Nachweisgrundlage darstellen.

Am **Donnerstag, 28. Mai**, gibt eine kostenfreie Online-Informationsveranstaltung von 15.00 bis 16.30 Uhr einen Überblick über den aktuellen Stand, eine Einführung in die

Erstellung von EPDs sowie Einblicke in Beispiele aus der Praxis. Zu den Referentinnen und Referenten zählen Janek Röttgen und Dr. Anna Kerps, Fraunhofer UMSICHT, Oberhausen, mit „EPD – was ist das und wenn ja – wie viele?“. Der Einblick von Alexander Flekler, WAGO GmbH & Co.

KG aus Minden, lautet „Von der Einzel-EPD zum skalierbaren Tooling – die WAGO Strategie“. „Viele Wege führen zur EPD – im Spannungsfeld zwischen Norm- und Marktanforderung“ heißt der Vortrag von Mark Edler, Weidmüller Gruppe, Detmold.

Zu den Veranstaltern zählen: it's OWL, InnoZent OWL e.V., Heinz Nixdorf Institut | Universität Paderborn, die IHKs Lippe zu Detmold und Ostwestfalen zu Bielefeld im Rahmen des Projektes GoProZero – Gestaltung integrierter Produktentstehungssysteme als Enabler für Zero Emissions.

Kontakt: Benjamin Schattenberg, IHK Ostwestfalen,
Tel.: 0521 554-223
E-Mail: b.schattenberg@ostwestfalen.ihk.de



Foto: Nexuor/stock.adobe.com – KI generiert

Weitere Informationen
und Anmeldung ▶



Hafenfest in Minden

Am **Donnerstag, 18. Juni**, findet von 14.00 bis 19.00 Uhr ein Hafenfest am RegioPort OWL statt – eine Gemeinschaftsveranstaltung der Gesellschafter der RegioPort OWL Betriebs GmbH, der Mindener Hafen GmbH, der Bobe Spedition GmbH sowie der modal 3 Logistik GmbH sowie der Hafen Hamburg Marketing e. V.. Nach einer Begrüßung durch Peter Kock, Bürgermeister Stadt Minden, Joachim Schmidt und

Christian Hansmann, beide Geschäftsführer RegioPort OWL Betriebs GmbH, und Markus Heinen, Hafen Hamburg Marketing, können verschiedene Informationsstände im Containerdorf besucht werden, das speziell für dieses Event errichtet wird. Dort erwarten die Besucherinnen und Besucher umfangreiche Informationen über das Terminal, Transportmöglichkeiten und den Hafen Hamburg.

Literatur- und Musikfestival „Wege durch das Land“ startet

Der Kartenvorverkauf des Literatur- und Musikfestivals „Wege durch das Land“ hat begonnen. Zu Gast auf Gutshöfen, in Scheunen und Schlössern, unter freiem Himmel oder in Industriehallen, bringt das Festival außergewöhnliche Programme an außergewöhnliche Orte. In diesem Jahr steht das Festival unter dem Motto „Der Weg entsteht beim Gehen“ – dazu gehören gleich mehrere Lesungen aus zeitlosen Klassikern der Reiseliteratur. So eröffnet am **Sams- tag, 9. Mai**, Matthias Matschke in den Hallen der Firma DENIOS SE in Bad Oeynhausen aus Mark Twains „Bummel durch Deutschland“, Schauspieler Sebastian Ströbel und Stephan Szász widmen sich, gemeinsam mit dem Akkordeon-Solisten Pavel Efremov, den berühmten „Reisebildern“ von Heinrich Heine. Und Anna Schudt liest im Alten Güterbahnhof Herford aus Jonathan Swifts „Gullivers Reisen“. Bei dieser Veranstaltung liest außerdem die jüngst mit dem Preis der Leipziger Buchmesse ausgezeichnete Autorin Katerina Poladjan aus ihrem Roman „Goldstrand“.

Das Festival arbeitet weiter daran, Barrieren abzubauen und die Veranstaltungen möglichst inklusiv zu gestalten: Am **Freitag, 29. Mai**, präsentiert das Freiburger Barockorchester im Assapheum Bethel ihr inklusives Konzertkonzept „Miteinander Hören“, bei dem die Musik durch besondere Schwingungen, Farbfelder und Vibrationen



Foto: Britt Schilling/Wege durch das Land gGmbH

„**Miteinander hören**“ Am 29. Mai spielt das weltbekannte Freiburger Barockorchester ihr inklusives Konzertkonzept im Assapheum Bethel.

insbesondere von Hörbehinderten und gehörlosen Menschen wahrgenommen werden kann. Auch Reisen durch die eigene Familiengeschichte stehen auf dem Programm: So liest Nadine Schneider im Salvatorkolleg im Hövelhof aus ihrer Familienchronik „Das gute Leben“ und Judith Hermann präsentiert am **Dienstag, 15. September**, in der Petrikirche Herford ihren autobiografischen Roman „Ich möchte zurückgehen in der Zeit“.



Weitere Informationen ▶

Arbeitsmarktintegration von Geflüchteten und Zugewanderten

Zur Präsenz-Veranstaltung „Arbeitsmarktintegration von Geflüchteten und Zugewanderten – Praxistipps und Impulse für Arbeitgeber:innen“ lädt das „NETZWERK Unternehmen integrieren Flüchtlinge“ am **Mittwoch, 10. Juni**, zur WAGO GmbH & Co. KG in Minden, ein. Gemeinsam mit engagierten Unternehmen aus ganz Deutschland, die in den vergangenen Jahren wertvolle Erfahrungen in der Beschäftigung und Ausbildung von Geflüchteten und Zugewanderten gesammelt haben – den sogenannten Regionalbotschafter-Betrieben – sowie mit Unternehmerinnen und Unternehmern

aus der Region, wollen die Organisatoren in der Zeit von 9:30 bis 15:00 Uhr über deren Erfahrungen, aktuelle Herausforderungen und Ideen für die Zukunft ins Gespräch kommen.

Die Teilnahme an der von Bundeswirtschaftsministerium geförderten und von der DIHK Service GmbH organisierten Veranstaltung ist kostenfrei. Eine Anmeldung bis zum 1. Juni ist erforderlich. Der geplante Ablauf für den Tag ist auf der Anmeldeseite einsehbar.



Weitere Informationen
und Anmeldung ▶

Wettbewerb „Mitarbeitende gewinnen“ startet

Der Wettbewerb Mitarbeitende.gewinnen der pro Wirtschaft GT zeichnet Arbeitgeber im Kreis Gütersloh aus, die mit innovativer Personalarbeit notwendige Change- und Transformationsprozesse zukunftsfähig mitgestalten. Die Ausschreibung bietet Unternehmen aus dem Kreis Gütersloh eine Bühne, um eine ausgewählte Maßnahme öffentlichkeitswirksam zu präsentieren und ins Rennen zu schicken. Teilnehmende Unternehmen haben zudem die Chance, als Preisträger eine zusätzliche Sichtbarkeit zu gewinnen. Der Wettbewerb ist dabei eine Plattform, die den Austausch unter Kolleginnen und Kollegen anregt, den Zugang zu externen Netzwerken öffnet und innovative Impulse für eine erfolgreiche Personalstrategie setzt.

Die Teilnahme ist einfach: Kein Abfrage-Marathon, kein Papierstapel – einfach eine der Maßnahmen auswählen und diese als Kurzbewerbung über das Online-Bewerbungs-Formular einreichen.



Foto: pro Wirtschaft GT

Weitere
Informationen
und Anmeldung ▶



Fokus. Sie kommen bei HARTING vom Prototyping bis hin zu ersten Anwendungen in der Serienfertigung zum Einsatz. Anhand von Musterbauteilen und konkreten Praxisbeispielen wird gezeigt, wie additive Fertigung etwa in der Produktentwicklung, bei Fertigungshilfsmitteln oder für spezielle interne Bauteile genutzt wird. Jörn Held, Experte im Bereich Industrial Engineering New Technologies bei HARTING, erläutert: „Durch den gezielten Ausbau der additiven Fertigungskompetenz stärken wir unsere Innovationskraft, erhöhen die technologische Unabhängigkeit und schaffen die Grundlage für neue Produktlösungen und zukunftsfähige Fertigungsprozesse.“

Der systematische Aufbau von Know-how sei dabei entscheidend. Anders als bei konventionellen Verfahren seien Konstruktion, Werkstoffauswahl und Produktionsprozess im 3D-Druck eng miteinander verzahnt. Eigene Kompetenz ermögliche es, Bauteile gezielt für additive Verfahren auszulegen, Designfreiheiten sinnvoll zu nutzen und reproduzierbare Qualität sicherzustellen. Additive Fertigung eröffne HARTING neue Spielräume für Innovation und Effizienz: Entwicklungszeiten lassen sich verkürzen, Varianten flexibler umsetzen und Prozesse agiler gestalten. Mit dem Center of Competence Additive Manufacturing bündelt HARTING dieses



Foto: HARTING

Neuer Kompetenzstandort Der Banddurchschnitt markiert die Eröffnung des „Center of Competence Additive Manufacturing“ im Werk Rahden. Mit dabei waren Frank Steinhauer, David Kirsch, Jörn Held, Heinz-Peter Einhoff und Marius Krato (von links).

Wissen zentral in Rahden und mache es für unterschiedliche Unternehmensbereiche nutzbar – von der ersten Idee bis zur industriellen Anwendung.

„Ausgezeichnet Fahrradfreundlich“

Mindener Stadtwerke nehmen Urkunde von IHK Ostwestfalen entgegen

Die Mindener Stadtwerke haben von der IHK Ostwestfalen das Siegel „Ausgezeichnet Fahrradfreundlich“ erhalten. Zuvor hatte sich der Energieversorger für die Zertifizierung beworben und das Audit nun erfolgreich bestanden. Unternehmen, die besondere Mobilitätsvorteile für ihre Mitarbeitenden bieten, können sich bei der IHK Ostwestfalen um eine Zertifizierung bewerben. „Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung, denn wir bieten schon viele Benefits für unsere Mitarbeitenden“, freut sich Nicole Broich, Mitarbeiterin im Personalbereich der Mindener Stadtwerke. „Trotzdem wollen wir natürlich immer besser werden“, führt sie weiter aus.

Am Betriebsstandort an der Stiftstraße gibt es neben überdachten Abstellmöglichkeiten für Fahrräder auch Ladestationen, an denen E-Bikes kostenlos geladen werden können sowie das Angebot eines Jobrad-Leasings. Zudem sind Umkleiden und



Foto: Stadtwerke Minden

Fahrradfreundliches Unternehmen Die Stadtwerke Minden haben von IHK-Mitarbeiter Manuel Kauf und IHK-Geschäftsführer Karl-Ernst Hunting das Siegel „Ausgezeichnet Fahrradfreundlich“ erhalten. Die Urkunde wurde an Nicole Broich und Geschäftsführer Sebastian Brinkmann übergeben (von links).

Trocknungsmöglichkeiten für Regenkleidung vorhanden. Für Notfälle steht ein Fahrrad-Reparaturset zur Verfügung und die Mitarbeitenden können an einem kostenlosen Fahrrad-Sicherheitstraining teilnehmen. Neben einer Unfallversicherung auch für den privaten Bereich und einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung sind die Mindener Stadtwerke auch Mitglied beim Sport-Navi, bieten kostenlose Getränke sowie Obst vom Biohof an. Gesundheitstage und -wettbewerbe runden das Angebot des betrieblichen Gesundheitsmanagements ab.

Die Auszeichnung als fahrradfreundliches Unternehmen zeige, dass die Mindener Stadtwerke weiterhin kontinuierlich daran arbeiteten, die Leistungen als nachhaltiger, gesundheits- und umweltfördernder Arbeitgeber auszubauen. Der Energieversorger beliefert in und um Minden rund 14.000 Haushalte sowohl mit Strom als auch mit Gas. Trinkwasser liefert die Schwesterfirma Mindener Wasser GmbH für rund 16.000 Haushalte. Die Mindener Stadtwerke haben derzeit 61 Mitarbeitende und erwirtschafteten im Jahr 2024 einen Umsatz von rund 30 Millionen Euro. Das Unternehmen wurde 2013 gegründet und ist zu 100 Prozent in kommunalem Besitz. Eigentümer sind die Stadt Minden über die Mindener Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH mit 51 Prozent und die Stadtwerke Hameln Weserbergland GmbH mit 49 Prozent. Geschäftsführer ist Sebastian Brinkmann.

Personalien

Die Wirtschaft in Ostwestfalen trauert um **Prof. Dr. Elmar Wienecke (†)**. Der Gründer der Saluto Gesellschaft



Foto: Saluto

für Sport und Gesundheit mbH mit Sitz in Halle und profilierte Sportwissenschaftler ist am 22. April im Alter von 65 Jahren nach kurzer, schwerer Krankheit verstorben.

Wienecke war Diplom-Sportlehrer und promovierter Sportwissenschaftler. Seinen Dokortitel erwarb er im Fachbereich Sportmedizin, Kardiologie sowie Trainings- und Bewegungslehre an der Deutschen Sporthochschule Köln. In jungen Jahren sammelte Wienecke auch praktische Erfahrung als Fußballtrainer im Profibereich, bevor er sich verstärkt der Sportwissenschaft und Gesundheitsforschung zuwandte.

Mit Saluto baute er Anfang der 1990er Jahre in Halle ein überregional anerkanntes Kompetenzzentrum für Gesundheit und Fitness auf. Ein besonderer Schwerpunkt seiner Arbeit lag auf der Erforschung von Mikronährstoffen und deren Bedeutung im Sport wie im beruflichen Alltag.

Wie praxisnah er dieses Wissen vermittelte, zeigte sich auch 2017 bei einer Veranstaltung der IHK in Paderborn, bei der Wienecke Führungskräfte auf einem Bein hüpfend Tennisbälle in die Luft werfen und mit geschlossenen Augen wieder auffangen ließ. Seinerzeit mahnte er zur Gesundheitsförderung in Betrieben.

2015 trat Wienecke eine Stiftungsprofessur an der Fachhochschule des Mittelstands in Bielefeld für den Bereich Sport, Ernährung und Regulationsmedizin an. Seit 2023 war er zudem Mitglied des Dienstleistungsausschusses der IHK Ostwestfalen. Mit Elmar Wienecke verliert die Region eine prägende Persönlichkeit an der Schnittstelle von Wissenschaft, Wirtschaft und Gesundheit. Sein Wirken und sein Engagement werden in Ostwestfalen in dankbarer Erinnerung bleiben.



Foto: HARTING

Dipl. El. Ing. (FH), EMBA HSG **Christian Gysin** hat jüngst seine Tätigkeit als Chief Technology Officer

bei der HARTING Technologiegruppe aufgenommen. Gysin begann seine berufliche Laufbahn 1990 bei Endress + Hauser Flowtec AG und setzte diese mit verschiedenen Management Positionen bei ABB in Dättwyl, Schweiz, und der Basler Zeitung Medien AG, Schweiz, fort. 2010 übernahm er die Leitung der Technikabteilung bei Multi-Contact AG (heute Stäubli International AG) und führte ab 2016 dort das globale Engineering. Seit 2021 bis zu seinem Ausscheiden fungierte Gysin als CTO der Electrical Connectors Division bei Stäubli International AG.

Was 1994 mit einem kleinen Bürocontainer im Oberen Westring begann, ist heute eines der größten und flächenintensivsten Unternehmen in Büren: die ARGUS Additive Plastics GmbH. Hinter diesem Wachstum steckt der Gründer und langjährige Geschäftsführer **Helmut Hirsch**, der das Unternehmen über mehr als 32 Jahre entscheidend geprägt und zu seiner heutigen Stärke geführt hat – nun wurde er von Mitarbeitenden, Gästen und seiner Familie in einer Feierstunde für sein außergewöhnliches Engagement geehrt und in Ruhestand verabschiedet.

Gemeinsam mit zwei Partnern gründete der gebürtige Suttroper die ARGUS Additive Plastics GmbH und begann bereits im selben Jahr mit dem Bau einer eigenen Produktionshalle sowie eines eigenen Labors. Im Laufe der Jahre folgten drei weitere Neubauten sowie zahlreiche Zukäufe, sodass ARGUS heute über mehr als



Foto: ARGUS

Nachfolge geregelt Helmut Hirsch (5. von links) hat die ARGUS Additive Plastics GmbH an seine Söhne Sascha Hirsch und Andre Hirsch (rechts) übergeben. Bei seiner Abschiedsfeier mit dabei: Clemens Grafe, Ines Matei, Sebastian Grafe von der Gesellschafterfamilie sowie Heike Hirsch (von links).

115.000 Quadratmeter Unternehmensfläche verfügt. Das Unternehmen zeichne sich im Markt durch hochqualitative Produkte aus und investiere kontinuierlich in modernste technologische Standards. So wurden erst kürzlich zwei Produktionsextruder neuester Bauart angeschafft, zudem erhält die Werkstatt derzeit ein neues Gebäude, das sich aktuell im Bau befindet und im Jahr 2027 eingeweiht werden soll. Heute erwirtschaftet ARGUS mit rund 200 Mitarbeitenden jährlich über 110 Millionen Euro und produziert Masterbatches für Kunden weltweit.

Künftig werden seine Söhne **Sascha Hirsch** und **Andre Hirsch** das Familienunternehmen gemeinsam als Geschäftsführer weiterführen. Beide verfügen über langjährige Erfahrung im Unternehmen und kennen ARGUS bereits seit ihrer Kindheit.

Nach 37 Jahren hat sich der Bielefelder Immobilienmakler **Eckehart Westerheide** in den Ruhestand verabschiedet



Foto: Westerheide Immobilien Bielefeld e.K.

und sein Unternehmen eingestellt. Der 78-jährige Gründer und Inhaber der Westerheide Immobilien Bielefeld e.K. war über Jahrzehnte eine feste Größe in der regionalen Immobilienlandschaft. Bekannt für seine Fachkenntnis, Verlässlichkeit und seinen persönlichen Stil, begleitete er zahlreiche Kunden beim Kauf und Verkauf von Häusern, Eigentumswohnungen und Grundstücken in Bielefeld und Umgebung. Nach der Gründung seines eigenen Maklerbüros im Jahr 1989 führte der gebürtige Berliner viele Jahre ein Team engagierter Mitarbeitender. „Ich durfte in all den Jahren viele Menschen kennenlernen, oft ganze Familien über Generationen hinweg. Gerade die persönlichen Beziehungen und das Vertrauen, das mir entgegengebracht wurde, haben meine Arbeit immer besonders gemacht“, so Westerheide.

Die Eduard Gerlach GmbH aus Lübbecke – bekannt unter der Marke GEHWOL – stellt ihre Geschäftsführung neu

auf: **Jarek Raby**, bereits seit 2021 Leiter Vertrieb und Marketing des Fußpflegespezialisten, ist zum allein vertretungsberechtigten Geschäftsführer berufen worden. Gemeinsam mit den geschäftsführenden Gesellschaftern **Timor Gerlach-v. Waldthausen**, Vorsitzender der Geschäftsführung, und **Jobst-Peter Gerlach-v. Waldthausen**, bildet er künftig eine dreiköpfige Geschäftsführung. Mit dieser Entscheidung trage das Unternehmen der zunehmenden Komplexität der Märkte, den steigenden regulatorischen Anforderungen sowie den wachsenden internationalen Entwicklungspotenzialen Rechnung. Raby übernimmt den Geschäftsbereich Technik, während Timor Gerlach-v. Waldthausen weiterhin den Geschäftsbereich Präparate verantwortet. Auch bleibt er für die weiteren Unternehmen der Gerlach Group zuständig – darunter forschende und produzierende Gesellschaften im Bereich der biologischen Landwirtschaft und Biotechnologie/Biostimulanzien (L. Gobbi Srl, Campo Ligure, Green Biologics Srl, Vigevano, beide Italien).



Foto: Eduard Gerlach GmbH

Bilden die Geschäftsführung der Eduard Gerlach GmbH Jobst-Peter Gerlach-v. Waldthausen, Timor Gerlach-v. Waldthausen und Jarek Raby (von links)

Das Unternehmen steht seit 1868 für Kompetenz in der Fußgesundheitspflege und hat sich vom Pionier der modernen Fußpflege zu einem international tätigen Komplettanbieter für Präparate und Praxisausstattung entwickelt.

Die Gesamtvertriebsleitung inklusive Außendienst, Sales Operations und Customer Service Center übernimmt der bisherige Vertriebsleiter Interna-

Fortsetzung auf der nächsten Seite ►

Transformation im Mittelstand: Wie NRW durch Partnerschaften wächst

Die Zukunft des Mittelstands entscheidet sich jetzt. Digitalisierung, neue Technologien und steigende Nachhaltigkeitsanforderungen erhöhen den Innovationsdruck. Gleichzeitig gilt es, das Kerngeschäft zu sichern und neue Wachstumsfelder zu erschließen. Das gelingt nicht allein, sondern nur mit starken Partnern.

In Nordrhein-Westfalen trifft ein leistungsstarker Mittelstand auf hohe Gründungsdynamik und eine exzellente Forschungslandschaft. Dieses eng vernetzte Ökosystem bietet ideale Voraussetzungen für Partnerschaften, die Innovation und Wachstum im Mittelstand beschleunigen. Jetzt gilt es, diese Potenziale zu heben.

Die 20. Private Equity-Konferenz NRW der NRW.BANK bringt mittelständische Unternehmen, Investierende und Start-ups

am 21. Mai in Düsseldorf unter dem Motto „Transformation im Mittelstand – Wachstum und Innovation durch Partnerschaften“ zusammen.

Highlights:

- Impulse führender Expert:innen aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft
- Internationaler Pitch mit Start-ups aus Deutschland, Belgien und den Niederlanden
- Marktplatz mit 30 Start-ups, die ihre Innovationen vorstellen

Die Jubiläumsveranstaltung bietet praxisnahe Einblicke, konkrete Kooperationsansätze und Orientierung zu Beteiligungskapital und Fördermöglichkeiten.



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Jetzt anmelden! www.nrwbank.de/pek

tional, **Christian Csury**. Marketing-leiter ist **Stefan Minner**. Der Healthcare-Spezialist wechselte bereits im Sommer 2025 aus der Pharma-Branche nach Lübbecke und verantwortet die Neuausrichtung des Marketings als zentrale strategische Management-einheit neben dem Vertrieb. Zugleich markiere die Berufung von Raby einen historischen Schritt, da erstmals ein Geschäftsführer Verantwortung übernimmt, der nicht der Gesellschafter- und Gründerfamilie angehört. Timor Gerlach-v. Waldthausen: „Gemeinsam treiben wir die Transformation unseres Unternehmens als ‚GEHWOLution‘ voran: vom familiär geprägten, qualitätsorientierten Fußpflegespezialisten hin zu einem global agierenden Life-Science-Unternehmen.“

Einstimmig als Vorstandsmitglied im Handelsverband Technik (BVT) wurde **Rainer Th. Schorcht** aus Gütersloh wiedergewählt. Dabei herrscht Kontinuität in der Leitung des BVT, der die Interessen des Handels mit technischen Gebrauchsgütern in Deutschland vertritt: Ebenfalls einstimmig wurde **Frank Schipper**, Lüdinghausen, in seinem Amt als Vorstandsvorsitzender bestätigt, ebenso die übrigen Vorstandsmitglieder **Jennifer Bianco**, München, **Horst-Werner Dick**, Bad Kreuznach, **Walter Kolbeck**, Pfaffenhofen, und **Kristof Loll**, Kiel. Neu in das Führungsgremium gewählt wurde **Eleftheria Papadopoulou** aus Hagen. **Jens Schlupp** kandidierte nicht erneut und schied aus dem Vorstand aus.

Schipper betonte bei der Delegiertenversammlung in Berlin: „In Zeiten von Kriegen und Krisen auf dieser Welt, Konsumflaute und Kostensteigerungen in Deutschland und der Überflutung der EU mit niedrigpreisiger Ware aus Fernost braucht der Handel mit technischen Konsumgütern mehr denn



Foto: BVT

Der neue BVT-Vorstand Walter Kolbeck, Frank Schipper, Kristof Loll, Eleftheria Papadopoulou, Rainer Th. Schorcht und Horst-Werner Dick (von links). Auf dem Foto fehlt Jennifer Bianco.

je eine starke Lobby. Ich werde mich für die Interessen der Kollegen einsetzen und gemeinsam mit dem BVT-Vorstand dem Handel der Branche Gehör verschaffen.“

Der Vorstand des BVT wird durch Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Führungskräfte des Handels der Branche gebildet, die ehrenamtlich Politik und Strategie des BVT gestalten. Der BVT-Vorstand wird von den Delegierten für vier Jahre gewählt. Die nächste turnusmäßige Wahl findet bei der Delegiertenversammlung 2030 statt.

Der Bundesverband Technik des Einzelhandels e.V. (BVT) ist die berufspolitische und fachliche Interessenvertretung des technisch orientierten Fachhandels in Deutschland. Der Verband vertritt die Interessen von 19.000 Einzelhandelsunternehmen mit 23.000 Arbeitsstätten und 100.000 Beschäftigten aus den Branchen Konsumelektronik, Mobil-/Telekommunikation, Informationstechnik, PC/Multimedia, Foto/Imaging, Elektro-Hausgeräte, Küchen und Beleuchtung. Der BVT ist dem Handelsverband Deutschland (HDE) angeschlossen.

PLATZ für Ihre ANZEIGE!

ALLE INFOS UNDPREISE:



Bauwirtschaft als Motor für die Wirtschaft

Stefan Habighorst schlägt „Hörster Modell“ zur Wirtschaftsbelebung vor



Fotos: Thorsten Ullrich

Traditionsbetrieb Die Hörster Betonwerk GmbH steht seit über 150 Jahren im Dienst der Bauwirtschaft.

Der Ukrainekrieg hat viele Preise steigen lassen. Mit den Zinserhöhungen zur Inflationsbekämpfung sind auch die Bauzinsen gestiegen, was einen deutlichen Auftragsrückgang der Bauwirtschaft nach sich zog. Auch die übrige Wirtschaft in Deutschland klagt über niedrige Umsätze. Stefan Habighorst, Inhaber der familiengeführten Hörster Betonwerk GmbH in Halle, hat eine Lösung parat: das sogenannte Hörster Modell zur Wohneigentumsförderung durch Bauzinssenkung. Es soll zur Belebung der deutschen Wirtschaft führen – mit zusätzlichen Nebeneffekten.

Hierzulande seien die Bauzinsen von einem auf vier Prozent gestiegen, konstatiert Habighorst. Bei einer Anfangstilgung von üblichen zwei Prozent habe sich die Annuität eines Baudarlebens von drei Prozent vor dem Ukrainekrieg sprunghaft auf derzeit sechs Prozent erhöht. „Das macht es vielen unmöglich zu bauen oder Wohneigentum zu erwerben“, sagt der Geschäftsführer des Hörster Betonwerks.

Banken würden derzeit kaum noch Baudarlehen gewähren, da nach ihrer Einschätzung viele Antragsteller die Kredite nicht zurückzahlen könnten. „Gerade für junge Familien ist der Erwerb von Wohneigentum in weite Ferne gerückt“, betont Habighorst.

In der Bauwirtschaft gäbe es Umsatzrückgänge von bis zu 50 Prozent. Der Diplom-Ingenieur und Diplom-Wirtschaftsingenieur warnt: „Firmen reduzieren ihre Mitarbeiterzahlen oder schließen ganz. Ihre Fachkräfte wandern ab. Wenn nicht bald eine Belebung einsetzt, können die Bauaufgaben der Zukunft wegen Personalmangels in Planung und Ausführung nicht mehr bewältigt werden. Es ist Eile geboten.“

Sein „einfach und schnell umsetzbarer“ Lösungsvorschlag, das sogenannte Hörster Modell, umfasse alle Bundesbürger ohne Wohneigentum. Jeder kreditwürdige Bürger, der bisher kein Wohneigentum besitze, könne einmalig in seinem Leben ein Darlehen für den Bau oder Erwerb einer Wohnimmobilie zu einem Zinssatz von zwei Prozent erhalten.



Ideengeber Stefan Habighorst empfiehlt das Hörster Modell zur Ankurbelung der Wirtschaft.

Das Modell könne „vollkommen unabhängig von weltweiten Konflikten, Wirrungen und Zöllen“ sofort starten. Habighorst: „Der Wohnungsbau würde innerhalb weniger Wochen anspringen. Viele Projekte liegen

auf Eis und warten nur auf den Startschuss. Der Hochbau und die nachfolgenden Gewerke würden aufgrund des hohen Bedarfs an Wohnungen dauerhaft belebt.“ Innerhalb eines Jahres entstünde hierdurch Nachfrage in der gesamten Binnenwirtschaft. „Somit würde die große Wohnungsnot in unserem Land zur starken Triebfeder für einen dauerhaften wirtschaftlichen Aufschwung in ganz Deutschland“, so der Unternehmer.

Langfristig entstünden wichtige Nebeneffekte in Staat und Gesellschaft: so würde Mietwucher nicht durch Gesetze verboten, sondern durch ein ausreichendes Wohnungsangebot unmöglich. Außerdem würde Altersarmut wirksam bekämpft. Mietfreies Wohnen im Rentenalter sorge für wirtschaftliche Unabhängigkeit und erspare dem Staat Sozialleistungen. Das „Hörster Modell“, an die Mitte der Gesellschaft adressiert, würde deren Zukunftssorgen mit unkompliziertem und wirkungsvollem Handeln begegnen. Die Menschen würden diese Form der Unterstützung als Daseinsfürsorge des Staates für seine Bürger und als gute Zukunftsperspektive erkennen.

Habighorst ist sich sicher, dass sich mit dieser einen Stellschraube vieles lösen lasse: „Wir könnten mit diesem einfachen Modell die Wirtschaftskrise aus eigener Kraft sehr schnell und lang anhaltend überwinden und zudem nebenbei die gesellschaftlichen Herausforderungen der Zukunft angehen.“

Seine Strategie: „Jetzt muss die Politik auf das Modell aufmerksam gemacht werden und es umsetzen.“ Dazu stellt er Musterbriefe auf der Internetseite seines Unternehmens bereit, die heruntergeladen und an die zuständigen Ministerien geschickt werden können. „Nur wenn sich viele Bürger dafür stark machen, wird die Politik reagieren.“

Made in Ostwestfalen

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

SCHÜCO

Architektur gestaltet Wohnqualität

Fenster, Türen und Schiebetüren sind architektonische Gestaltungselemente für Wohnräume. Sie lenken Tageslicht, gestalten Akustik, geben Sicherheit und beeinflussen den Energieverbrauch eines Gebäudes. Damit haben sie großen Einfluss auf das individuelle Wohngefühl der Bewohner. Auf der Fensterbau Frontale hat Schüco sein Produktportfolio für den Wohnbau gezeigt. So ermögliche wirksame Wärmedämmung (Schüco Insulation) durchgehend angenehme temperierte Innenräume – und Sorge gleichzeitig für Energieeffizienz und eine verbesserte CO₂-Bilanz. Zudem sei eine effektive Einbruchhemmung (Schüco Secure) ein zentrales Element zum Schutz von Personen und Sachwerten, so dass sich die Gebäudenutzer sicher und geborgen fühlen. Für eine wirksame Raumgestaltung können bodentiefe Öffnungselemente den (Tages-)Lichteinfall maximieren (Schüco Style). Licht bewirkt im Körper, dass Serotonin ausgeschüttet wird – was sich wiederum positiv auf die Stimmung des Nutzers auswirken kann. Zudem reduziere wirksamer Schallschutz (Schüco Silence) in Wohnräumen die Lärmeinwirkungen der Außenwelt. Für den Gebäudenutzer habe dies positive



Foto: Schüco

Auswirkungen auf das Wohlbefinden, denn eine angenehme Raumakustik steigert die Konzentrationsfähigkeit, sorgt für Erholung und vermittelt das Gefühl von Privatsphäre und Geborgenheit. Weitere vorgestellte Features: Barrierefreiheit (Schüco Access), Sonnenschutz (Schüco Shade), Lüftung (Schüco Airflow) und Bedienkomfort (Schüco Smart).

www.schueco.de

PRIVATBRAUEREI BARRE

Barre bringt Pils mit 0,0 Prozent Alkohol auf den Markt

Die Privatbrauerei Barre aus Lübbecke präsentiert mit dem „Barre Pils 0,0 % Alkoholfrei“ eine neue, alkoholfreie Variante, zusätzlich zu ihrem Klassiker „Barre Pilsener Alkoholfrei“. Während der Klassiker durch seinen herben Charakter überzeuge, biete die neue Variante eine milde Alternative für Genießer, die vollständig auf Alkohol verzichten möchten. Durch die Kombination zweier Herstellungsverfahren entstehe ein hellmalziges Bier mit milder Charakteristik. Ein Teil des Bieres werde durch frühes Abstoppen der Gärung alkoholfrei gehalten, wodurch ein süßlich-malziger Geschmack entstehe. Der andere Teil werde klassisch gebraut und anschließend durch Vakuumverdampfung entalkoholisiert, um die typischen Bieraromen zu erhalten. Das Familienunternehmen möchte seinen Kunden damit eine neue Vielfalt im wachsenden Marktsegment der alkoholfreien Bier bieten.

Das Barre Pils 0,0 Prozent Alkoholfrei ist ab sofort im Handel erhältlich.

www.barre.de



Foto: Barre

AGFEO

Kommunikation neu gedacht

Einen wichtigen Schritt in Richtung vollständig integrierter mobiler Kommunikation will das Bielefelder Unternehmen AGFEO mit seiner neuen Version der Dashboard 2 App gehen. Die neue VoIP-Funktion ermögliche Telefonie direkt über die Datenverbindung (WLAN oder Mobilfunk). Im Gegensatz zum bisherigen FMC-/OneNumber-Konzept werde das Smartphone zu einem echten Anlagenbenutzer – mit klaren Vorteilen: Telefonieren über WLAN oder mobile Daten, Anzeige von Kontaktnamen aus Anlagen- und Gerätekontakten, Anzeige der belegten Amtsleitung, reduzierter Akkuverbrauch durch Push-Technologie bei eingehenden Anrufen, Live-Anzeige von Türbildern inklusive Türöffner-Funktion, Versand der eigenen Festnetznummer bei ausgehenden Gesprächen, Rufprofilumschaltung und Besetzt-Status, zudem ist kein zusätzlicher IP-Kanal notwendig.

VoIP-Gespräche nutzen das Datenvolumen des Mobilfunkvertrags (außer im WLAN). Die Sprachqualität ist abhängig von der jeweiligen Netzqualität. Weitere Highlights der neuen Version der App v2 sei das moderne Cockpit für das AGFEO Kommunikationssystem. Auch biete die App Video-konferenzen oder VideoCalls mit Kollegen oder externen Partnern direkt aus der App.

www.agfeo.de

**Die neue
AGFEO Dashboard 2 APP**



- ✓ Liveanzeige von Türbildern inkl. Türöffner-Funktion
- ✓ Namensanzeige aus Anlagen- Devicekontakten
- ✓ Kein Akkuverbrauch (Pushdienst bei eingehenden Anruf)

Foto: AGFEO



VON A NACH B MIT E. FÖRDERN WIR.

Energieerzeugung, Speicherung,
Ladeinfrastruktur oder der Ausbau Ihrer
E-Flotte: Wir fördern Ihre Investitionen
in die Zukunft.

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



NRW.BANK
Wir fördern Ideen



Lateinamerika lockt

Geopolitische Verwerfungen, Sorgen um Lieferketten, neue Handelsabkommen –

für deutsche Unternehmen gibt es viele Gründe, ihr Engagement in Lateinamerika zu verstärken.

Die Region bietet Rohstoffe, hervorragende Bedingungen für grüne Energie und einen

gewaltigen Binnenmarkt. Zwölf aussichtsreiche Branchen im Fokus zwischen Mexiko und

Argentinien, untersucht von der Germany Trade & Invest.



Foto: Aufdenkamp, Gestaltung für Unternehmen

El Dorado – der Rohstoffreichtum Lateinamerikas ist legendär. Bei vielen Vorkommen liegt der Subkontinent weltweit auf einem der vorderen Ränge. Das gilt besonders für Kupfer, Silber und Lithium, doch auch für zahlreiche weitere kritische Mineralien. Elektrifizierung, Rechenzentren und der steigende globale Wohlstand lassen die Nachfrage nach diesen Metallen nach oben schnellen. Die Projektpipeline in Lateinamerika ist prall gefüllt. Rohstoffriesen wie BHP, Rio Tinto und Glencore treiben milliarden schwere Investitionen voran. Neben den klassischen Bergbauländern Chile, Brasilien und Peru rückt dabei vor allem Argentinien in den Fokus. Kupfer und Lithium sollen zu neuen Zugpferden der Wirtschaft werden. Dabei locken die Vergünstigungen des Investitionsfördergesetzes RIGI.

Bei seltenen Erden bietet Brasilien gute Perspektiven. Das Land beherbergt fast ein Viertel der weltweiten Reserven, Förderung und Aufbereitung sind bislang aber noch wenig entwickelt. Neue Chancen bietet daneben der Sekundärbergbau.

ENERGIE AUS LATEINAMERIKA GEWINNT AN GEWICHT

Auch bei Öl und Gas gewinnt Lateinamerika an Bedeutung. Das Potenzial ist gewaltig, allen voran in Venezuela, dem ölreichsten Land der Welt. Misswirtschaft und Sanktionen ließen die Förderung in den vergangenen Jahren einbrechen, doch nun keimt Hoffnung auf eine Trendwende. Auch Guyana, Brasilien und Argentinien fahren ihre Produktion hoch. Brasilien könnte bis 2030 gar auf Rang 5 der weltweit größten Förderländer vorrücken.

Während der Krieg im Nahen Osten die Welt im Frühjahr 2026 in Atem hält und die Öl- und Gaspreise in die Höhe schießen, bieten sich in Lateinamerika alternative Bezugsquellen – und milliarden schwere Absatzmärkte für moderne Technik.

GRÜNE ENERGIE ALS STANDORTVORTEIL

Nicht nur bei konventionellen Energieträgern bieten sich Chancen. Bei der Energiewende nimmt Lateinamerika weltweit die Poleposition ein.

Keine andere Region verfügt über einen so grünen Strommix. Länder wie Paraguay, Costa Rica, Uruguay und Brasilien erzeugen ihren Strom schon heute zu 90 Prozent aus Wasser-, Solar- und Windkraft sowie Biomasse. Diesen Wettbewerbsvorteil wollen sie nutzen – zum Aufbau der Wasserstoffwirtschaft, für Rechenzentren oder für mehr Wertschöpfung in der Industrie. Das Stichwort lautet „Powershoring“.

Besonders Brasilien setzt auf eine grüne Reindustrialisierung, unterstützt durch staatliche Programme wie Nova Indústria Brasil und einen neuen Rechtsrahmen für die Förderung von kohlenstoffarmem Wasserstoff, das heißt unter Einbezug der für Brasilien wichtigen Sektoren Biomasse und Zucker-Ethanol-Industrie. Damit verbessern sich die Chancen für die Umsetzung von Wasserstoffprojekten.

Allerdings verschiebt sich der Fokus auf den Binnenmarkt, darunter die Produktion von Vorprodukten für die Düngemittelindustrie und die Dekarbonisierung der Stahlindustrie, während milliarden schwere Projekte zum Export von grünem Wasserstoff nach Europa ins Stocken geraten sind. Gleichzeitig erweisen sich die Übertragungsnetze zunehmend als Nadelöhr für den weiteren Ausbau der Erneuerbaren. Immer häufiger müssen Anlagen abgeregelt werden. Im Umkehrschluss bedeutet dies wachsende Chancen beim Ausbau der Netze und Stromspeicher.

AGRARWIRTSCHAFT IM STRUKTURWANDEL

Eine Supermacht ist Lateinamerika auch in der Landwirtschaft. Bei der Ernährung der wachsenden Weltbevölkerung spielt der Subkontinent eine Schlüsselrolle, darunter bei Soja, Rind- und Geflügelfleisch, Kaffee, Zucker und vielen weiteren Produkten. Dabei gibt es einen Druck hin zu mehr Mechanisierung,

Automatisierung und Digitalisierung, denn die Bevölkerung in Lateinamerika wächst nicht mehr so schnell und viele Menschen ziehen in die Städte.

Chancen für deutsche Firmen bieten sich auch in der Nahrungsmittelverarbeitung. Wichtigster Absatzmarkt ist Mexiko. Brasilien, das bevölkerungsreichste Land Lateinamerikas, folgt nur an zweiter Stelle, da sein Markt stärker abgeschottet ist. Noch zumindest: Denn mit dem EU-Mercosur-Abkommen entsteht eine der größten Freihandelszonen der Welt.

INFRASTRUKTUR ÖFFNET SICH FÜR PRIVATE INVESTOREN

Auch beim Ausbau der Infrastruktur bieten sich Chancen. Angesichts knapper Kassen setzen viele Länder der Region auf private Betreiber beim Bau und Betrieb von Straßen, Bahnstrecken und Häfen. Der Vorteil für Anbieter aus Deutschland: Die Kunden aus der Privatwirtschaft setzen mehr auf Langlebigkeit und Qualität.

Dies gilt auch für die Wasserwirtschaft. In Brasilien stehen 2026 große Ausschreibungen an. Laut Angaben des Branchenverbands ABCON/SINDICON summieren sich die wichtigsten geplanten Projekte auf umgerechnet rund 5,2 Milliarden US-Dollar. Ein Großteil davon entfällt auf den unterentwickelten Nordosten des Landes. Ein Grund für den starken Investitionsschub ist ein neuer gesetzlicher Rahmen für die Wasserversorgung. Bis 2033 sollen 99 Prozent der Bevölkerung

TIPP

Mehr Informationen in der Broschüre „Branchenguide 2025 – Lateinamerika und Karibik – Neue Geschäftschancen nutzen!“ sowie jährlich aktualisiert in der Online-Publikation „Der neue Blick auf Lateinamerika“. Die Broschüre steht als Download zur Verfügung: www.gtai.de



Zugang zu sauberem Trinkwasser und 90 Prozent Zugang zur Abwasserentsorgung erhalten.

Auch die anderen Länder der Region investieren kräftig, darunter Kolumbien und Peru. Dabei kommen auch deutsche Mittelständler wie Flottweg, Huber oder Phoenix Contact zum Zug. Das von Dürren geplagte Chile setzt verstärkt auf Meerwasserentsalzung, allen voran für den Bedarf des Bergbaus.

In der Kreislaufwirtschaft sorgt das steigende Umweltbewusstsein für Geschäftschancen, doch

es besteht noch großer Nachholbedarf. Zu den Vorreitern zählt Chile, das 2023 ein neues Kreislaufwirtschaftsgesetz mit festen Recyclingquoten verabschiedet hat.

GESUNDHEITSMARKT MIT LANGFRISTIGEM POTENZIAL

Mit 670 Millionen Einwohnern ist Lateinamerika auch ein wichtiger Abnehmer von Medizintechnik. Eine alternde Bevölkerung, die Zunahme chronischer Krankheiten und der Ausbau der öffentlichen Gesundheitsversorgung kurbeln die Nachfrage an. Ein kleiner, aber fortschrittlicher privater Gesundheitssektor bietet gute Absatzmöglichkeiten für hochwertige Spezialprodukte. Mehrere deutsche Branchenunternehmen fertigen bereits in Lateinamerika, darunter vor allem in Mexiko, Brasilien, aber auch in der Dominikanischen Republik.

Kontakt: Fabian Nemitz, Germany Trade & Invest Amerika, E-Mail: fabian.nemitz@gtai.de



Das „First-Mover-Fenster“ nutzen

INTERVIEW Kira Potowski ist Geschäftsführerin der AHK Uruguay und Regionalsprecherin der Auslandschamkammern in Lateinamerika. Sie erläutert, welche Marktchancen sich für ostwestfälische Mittelständler ergeben und warum in manchen Bereichen trotzdem ein langer Atem erforderlich ist



Foto: PX Media/stock.adobe.com

Frau Potowski, das Mercosur-Abkommen steht aktuell vor einem vorläufigen Start. Welche konkreten Chancen ergeben sich daraus kurzfristig für exportorientierte Mittelständler aus Ostwestfalen?

Für exportorientierte Mittelständler aus Ostwestfalen ergeben sich kurzfristig vor allem drei zentrale Hebel – bessere Preispositionen durch sinkende Zölle, vereinfachter Marktzugang und die Möglichkeit, sich frühzeitig in einem noch wenig erschlossenen Markt zu etablieren.

In Branchen wie Maschinenbau, Chemie oder Automotive-Zulieferung, die in Ostwestfalen stark vertreten sind, lagen Zölle bisher teils im zweistelligen Bereich. Dadurch, dass sie sinken, können Unternehmen ihre Produkte unmittelbar günstiger anbieten oder ihre Margen erhöhen.

Parallel dazu verbessert sich der Marktzugang deutlich. Bürokratische Hürden, etwa bei Zulassungen, technischen Standards oder Zertifizierungen, werden reduziert oder vereinheitlicht.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist das sogenannte „First-Mover-Fenster“. Die Mercosur-Staaten spielen im deutschen Export bisher eine vergleichsweise kleine Rolle, obwohl sie große Absatzmärkte darstellen. Dadurch ist der Wettbewerb dort weniger intensiv als in etablierten Märkten wie den USA oder China. Mittelständler, die früh aktiv werden, können sich Vertriebspartner sichern, Referenzprojekte aufbauen und langfristige Marktanteile gewinnen.

Wo sehen Sie trotz der Fortschritte beim Mercosur-Abkommen weiterhin die größten Hürden etwa bei Bürokratie, Standards oder politischer Unsicherheit?

Die größten Hürden liegen weniger im Marktzugang auf dem Papier, sondern in der praktischen Umsetzung: komplexe Verwaltung, fortbestehende regulatorische Unterschiede, politische Volatilität und wirtschaftliche Unsicherheiten. Gerade für den Mittelstand bleibt es entscheidend, diese Risiken aktiv zu managen – etwa durch lokale Partner, flexible Vertragsgestaltung und sorgfältige Marktanalyse.

Ein zentrales Problem ist weiterhin die Bürokratie in den Mercosur-Staaten, insbesondere in Brasilien und Argentinien. Zwar sieht das Abkommen Vereinfachungen vor, doch in der Praxis bleiben komplexe Importverfahren, langsame Zollabfertigung und uneinheitliche Verwaltungspraxis bestehen.

Eng damit verbunden ist die Problematik technischer Standards und Zulassungen. Das Abkommen verbessert zwar die gegenseitige Anerkennung in einigen Bereichen, aber eine vollständige Harmonisierung gibt es nicht.

Ein weiterer kritischer Punkt ist die politische und rechtliche Unsicherheit. In mehreren Mercosur-Staaten kommt es regelmäßig zu wirtschaftspolitischen Kurswechseln, etwa bei Importregeln, Steuern oder Währungskontrollen. Hinzu kommen Währungsrisiken und makroökonomische Volatilität. Starke Wechselkursschwankungen, hohe Inflation und eingeschränkter Zugang zu Devisen können die Preisgestaltung und Zahlungsabwicklung erschweren. Das relativiert teilweise die Vorteile durch den Zollabbau.

Mit Blick auf die angespannten Handelsbeziehungen zwischen Mexiko und den USA: Welche Auswirkungen hat das auf deutsche Unternehmen, die bereits in Mexiko aktiv sind oder einen Markteintritt planen?

Das ist von Branche zu Branche unterschiedlich. Produkte, die die Anforderungen des USMCA-Abkommens erfüllen, gehen weiterhin zollfrei in die USA.

Für diese Hersteller, darunter natürlich auch solche aus Deutschland, ist Mexiko weiterhin ein attraktives Sprungbrett auf den US-Markt. Anders sieht es beispielsweise in der Automobilindustrie aus, wo die US-Regierung Strafzölle verhängt hat. Hier gibt es die Sorge, dass der Standort Mexiko an Attraktivität verlieren könnte. Aber zur generellen Einordnung: Mexiko ist unverändert der wichtigste Handelspartner der USA – täglich gehen Waren im Wert von mehr als zwei Milliarden US-Dollar in beide Richtungen über die Grenze. Die Handelsbeziehungen sind also zwar angespannt, zugleich aber äußerst robust.

Kann Mexiko durch die Nähe zum US-Markt und aktuelle geopolitische Entwicklungen als strategischer Produktions- oder Logistikstandort für ostwestfälische Unternehmen an Bedeutung gewinnen?

Die aktuelle Revision des nordamerikanischen USMCA-Abkommens zwischen Mexiko, den USA und Kanada dürfte striktere Anforderungen an den regionalen Fertigungsanteil zum Ergebnis haben. Eine Folge wäre die Produktionsverlagerung von Asien in die drei USMCA-Länder. Davon dürfte besonders Mexiko profitieren, weil das Land über ein wettbewerbsfähiges Lohnniveau, eine ausgeprägte Industriekultur und eine junge Arbeitnehmerschaft verfügt. Damit dürfte die Nachfrage nach Investitionsgütern steigen, was potenziell auch Unternehmen aus Ostwestfalen Geschäftsmöglichkeiten eröffnet.

Wenn Sie einen konkreten Rat an Entscheiderinnen und Entscheider in Ostwestfalen geben könnten: Wie sollten sie sich aktuell positionieren, um Chancen in Lateinamerika zu nutzen und Risiken zu begrenzen?

Der Mercosur-Raum entwickelt sich zu einem attraktiven Ergänzungsmarkt mit wachsendem Potenzial, während der Wettbewerb in vielen Bereichen noch vergleichsweise gering ist. Gleichzeitig wäre es jedoch ein Fehler, sofort größere Investitionen oder eigene Strukturen vor Ort aufzubauen. Stattdessen empfiehlt sich ein schrittweises Vorgehen, bei dem erste Projekte, Pilotkunden oder lokale Partner genutzt werden, um den Markt zu testen und Erfahrungen zu sammeln.

Ein klassischer Fehler ist die Übertragung europäischer Geschäftsmodelle ohne Anpassung: Produkte, Preismodelle oder Servicekonzepte passen oft nicht eins zu eins. Kunden in Lateinamerika erwarten



Foto: AHK Uruguay

Kira Potowski

häufig mehr Betreuung, schnellere Verfügbarkeit von Ersatzteilen oder flexiblere Finanzierungsösungen. Unternehmen, die hier nicht anpassen, wirken unattraktiv – selbst bei technisch überlegenen Produkten. Eine gezielte Lokalisierung des Angebots ist daher entscheidend.

Wichtig ist außerdem, den Markteintritt nicht als Nebenprojekt zu behandeln. Erfolgreiche Unternehmen gehen das Thema strategisch an, mit klar definierten Zielmärkten, festen Verantwortlichkeiten und einem realistischen Zeithorizont. Ein realistischer Zeithorizont liegt oft eher bei drei bis fünf Jahren als bei wenigen Monaten.

Ein weiterer zentraler Punkt ist das aktive Risikomanagement. Politische und wirtschaftliche Unsicherheiten, Währungsschwankungen sowie regulatorische Besonderheiten gehören in vielen Ländern zum Alltag. Unternehmen sollten diese Faktoren gezielt steuern – etwa durch abgesicherte Zahlungsbedingungen, flexible Vertragsgestaltung und eine konservative Kalkulation. Auch die Zusammenarbeit mit erfahrenen lokalen Partnern kann helfen, Risiken deutlich zu reduzieren.

Lateinamerika bietet große Chancen – aber vor allem für diejenigen, die die Besonderheiten der Region ernst nehmen und sie nicht als „verlängerten europäischen Markt“ betrachten.

GRUSSWORT

Ich möchte der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld meine Anerkennung dafür aussprechen, dass sie die internationale Reihe „Ostwestfalen meets ...“ seit nunmehr über zwei Jahrzehnten mit großem Engagement fortführt. Es freut mich besonders, dass die 21. Ausgabe vom 9. bis 11. Juni 2026 erneut Lateinamerika in den Mittelpunkt stellt. Veranstaltungen dieser Art sind von unschätzbarem Wert, um konkrete Verbindungen zwischen Unternehmen, politischen Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträgern sowie weiteren Akteuren und Akteurinnen zu schaffen und der Zusammenarbeit zwischen unseren Regionen neue Impulse zu verleihen.

Wir leben in einem zunehmend fragmentierten internationalen Umfeld. Die geopolitischen Risiken wachsen, und die Stabilität globaler Lieferketten steht zunehmend in Frage. Brasilien hält unverändert an Dialog, Diplomatie und der Diversifizierung seiner Partnerschaften fest, um unter diesen schwierigen Bedingungen zu bestehen und wirtschaftliche Resilienz aufzubauen. Wie Deutschland hat auch Brasilien erkannt, dass es entscheidend ist, industrielle Kapazitäten und Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Dies setzt Partnerschaften voraus – und erfordert ein Denken jenseits von „Business as usual“.

Brasilien und Deutschland stehen einander bereits sehr nahe. Beleg unserer starken Allianz ist das bilaterale Handelsvolumen, das im Jahr 2025 die Marke von 21 Milliarden US-Dollar überstieg. Gleichzeitig ist Deutschland mit einem Investitionsbestand von über 44 Milliarden US-Dollar weiterhin ein bedeutender Investor in Brasilien. Gleichwohl gibt es Spielraum für weiteres Wachstum und vertiefte Zusammenarbeit.

Die Stärke unserer Partnerschaft wurde zuletzt im April eindrucksvoll belegt, als Brasilien Partnerland der Hannover Messe 2026 war. Der gemeinsame Auftritt von Präsident Lula und Bundeskanzler Friedrich Merz sowie zahlreicher weiterer hochrangiger Vertreterinnen und Vertreter aus Politik und Wirtschaft hat gezeigt,



Foto: Brasilianische Botschaft

S. E. Rodrigo de Lima Baena Soares, Botschafter der Föderativen Republik Brasilien in der Bundesrepublik Deutschland, Berlin

dass die Verbindungen zwischen unseren Volkswirtschaften nicht nur von langer Tradition und Verlässlichkeit geprägt sind, sondern sich kontinuierlich intensivieren.

Um unsere ambitionierten industriellen und nachhaltigen Ziele voranzutreiben, bedarf es eines soliden Rahmens. Die vorläufige Anwendung des MERCOSUR-EU-Abkommens ab dem 1. Mai ist ein bedeutender Schritt auf unserem gemeinsamen Weg zu Diversifizierung und Resilienz. Dieses Abkommen bietet der europäischen Industrie enorme Chancen: Brasilien wird bis 2040 zusätzlich Industrieerzeugnisse aus Europa im Wert von acht Milliarden Euro importieren – vor allem Maschinen und Anlagen. Der Einfuhrzoll auf Maschinen sinkt von durchschnittlich 11,6 Prozent auf 0,8 Prozent, was die gesamte Fertigungskette erheblich entlastet. Auch die brasilianische Industrie und andere Bereiche werden von dieser neuen Dynamik profitieren.

Einen entscheidenden Vorteil bietet uns dabei unser Engagement für nachhaltige Entwicklung: Fast 90 Prozent des brasilianischen Stroms stammen aus erneuerbaren Quellen. Mit reichlich sauberer Energie und Rohstoffen, einer diversifizierten Industrielandschaft

und qualifizierten Fachkräften ist Brasilien hervorragend positioniert, um gemeinsam mit Deutschland energieintensive Industrien zu dekarbonisieren. Bereiche wie Metallurgie, Zement und Chemie würden direkt von einer Verflechtung ihrer Wertschöpfungsketten mit Brasilien profitieren.

Brasilien strebt danach, sich als Plattform für Direktinvestitionen in grüne Technologien und nachhaltige Industrie zu etablieren. Deutsche Unternehmen sind mit ihrer langjährigen Erfahrung in der Verbindung modernster Technologie mit lokaler Produktion bestens aufgestellt, von diesem neuen Rahmen zu profitieren.

Initiativen wie „Ostwestfalen meets Latin America“ helfen uns zu verstehen, wie Brasilien und Deutschland ihre Komplementarität voll ausschöpfen können – im Sinne einer echten Win-win-Situation für beide Gesellschaften. Ich bin zuversichtlich, dass wir einen erfolgreichen und fruchtbaren Gedankenaustausch führen werden.





Ostwestfalen meets Latin America

21. Internationale IHK-Begegnungstage
9. – 11. Juni 2026

PROGRAMM

Dienstag, 9. Juni 2026 | 18:00 - 21:30 Uhr
Eröffnung der 21. Internationalen IHK-Begegnungstage
Ostwestfalen meets Latin America 2026
Heins Bielefeld im H1

Partner:  **VerbundVolksbank OWL eG**

Auftakt, moderiert von **TIMO FRATZ**, Chefredakteur Radio Bielefeld, mit **JÖRN WAHL-SCHWENTKER**, Präsident der IHK Ostwestfalen und Geschäftsführender Gesellschafter der Spedition Wahl GmbH & Co. KG, **S. E. RODRIGO DE LIMA BAENA SOARES**, Botschafter der Föderativen Republik Brasilien in der Bundesrepublik Deutschland, **MELANIE VOGELBACH**, Bereichsleiterin der DIHK, **Carl Oetker**, Persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker KG
JUAN PABLO & BAND mit lateinamerikanischer Musik

Mittwoch, 10. Juni 2026 | 10:00 - 15:00 Uhr
Chancenmärkte Lateinamerika
IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

Partner:



Die Veranstaltung vermittelt einen kompakten Überblick zu zentralen Themen für ein erfolgreiches Engagement in Lateinamerika:
MARKTEINSTIEG und **MARKTPOTENZIALE**, verfügbare **FÖRDERUNGEN**, das neue **FREIHANDELSABKOMMEN** und ein aktueller **BRANCHENÜBERBLICK**. Weitere Schwerpunkte sind **FACHKRÄFTEGEWINNUNG**, effiziente **LOGISTIK**, Strategien zur **RISIKOABSICHERUNG** sowie praxisnahe Hinweise zu **FINANZIERUNG** und **ZERTIFIZIERUNG**.

Teilnahme an den Veranstaltungen sichern

Die Teilnahme ist kostenlos.
Eine Anmeldung ist zwingend erforderlich.

Kontakt:
Andrea Kalvari, IHK Ostwestfalen
a.kalvari@ostwestfalen.ihk.de
Telefon: 0521 554-132



Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld



Deutsche
Auslandshandelskammern

www.ostwestfalen-meets.com

Donnerstag, 11. Juni 2026 | 10:00 - 12:20 Uhr
Fit für Lateinamerika: Teil I
Recht und Steuern
online

Partner:



Die Kanzlei BRANDI Rechtsanwälte informiert über die wichtigsten Anforderungen im **VERTRIEBS-** und **ARBEITSRECHT**, die Unternehmen in Lateinamerika beachten sollten. Einen Einblick in das **STEUERRECHT** geben Steuerberater von HLB Stückmann.

Donnerstag, 11. Juni 2026 | 14:00 - 15:30 Uhr
Fit für Lateinamerika: Teil II - EUDR & Nachhaltigkeit
Zwischen Regulierung und Praxis
online

Partner:



Weinrich, ein ostwestfälischer Schokoladenhersteller, setzt verstärkt auf **NACHHALTIGKEIT** und berichtet über ressourcenschonenden Kakaoimport. Der Helpdesk der Menschenrechte informiert über die Anforderungen der **EU-ENTWALDUNGSVERORDNUNG (EUDR)**.

Donnerstag, 11. Juni 2026 | 14:00 - 15:30 Uhr
Fit für Lateinamerika: Teil III - Zoll
EU-Mercosur-Abkommen 2026 - praxisnah erklärt
online

Partner:



Das **MERCOSUR-ABKOMMEN** erleichtert künftig den Handel zwischen der EU und den Mercosur-Staaten deutlich. Im Rahmen der Veranstaltung werden zentrale Fragen zum **ZOLL** sowie zu den **URSPRUNGSREGELN** geklärt.

Donnerstag, 11. Juni 2026 | 18:00 - 23:00 Uhr
Wirtschaftspolitischer Abend + Anstoß Fußball-WM 2026
Volksbank in Ostwestfalen eG, Gütersloh

Partner:



TIMO FRATZ, Chefredakteur Radio Bielefeld, **RALF RECKMEYER**, Bereichsleiter Firmenkunden, Volksbank in Ostwestfalen eG, **CHRISTOPH RÖCKERATH**, Leiter des ZDF-Auslandsstudio in Rio de Janeiro (digital), **WILHELM A. BOELLHOFF**, Geschäftsführender Gesellschafter, Böllhoff Gruppe, **CHRISTIAN RADONS**, Member of the Group Executive Board, CLAAS KGaA mbH, **JÜRGEN ERLINKÖTTER**, Leiter Internationales Geschäft, Volksbank in Ostwestfalen eG, und dem ehemaligen Fußballer **AILTON**
Im Anschluss: **BBQ & Live-Übertragung Fußball-WM 2026 Mexiko gegen Südafrika**



Kontinent der Möglichkeiten

Als Produktionsstandort oder als Rohstofflieferant – Lateinamerika bietet heimischen Unternehmen eine Vielzahl an Betätigungsfeldern, wie die Beispiele des Bielefelder Verbindungsspezialisten **Böllhoff** und des Herforder Schokoladenproduzenten **Weinrich** zeigen.

MIT DEM VW-KÄFER FING ALLES AN

Die enge Lieferbeziehung zu Volkswagen und deren Anforderung, vor Ort zu produzieren, war bereits 1964 für den Verbindungsspezialisten Böllhoff mit Sitz in Bielefeld der Grund, in Brasilien aktiv zu werden. Zuvor hatte VW eine neue Produktionsstätte für das Modell Käfer in Brasilien und in Mexiko eröffnet. „Wir waren mit unserem HELICOIL® Gewindeeinsatz bereits in einer Anwendung im Käfer vertreten. Also folgten wir, damals ‚nur‘ mit eigenen Standorten in Deutschland und Österreich vertreten, VW nach Brasilien und Mexiko. Seither hat sich unser Unternehmen zu einem führenden Anbieter für Verbindungselemente entwickelt, die der brasilianische Markt in den Branchen Automotive, Land- und Baufahrzeuge sowie vielen anderen Industrien benötigt“, berichtet Wilhelm A. Böllhoff, Geschäftsführer der Gesellschaft. Ziel sei die lokale Produktion, Beschaffung und Logistik für die Kunden vor Ort. 2025 betrug der Umsatz in Südamerika rund 40 Millionen Euro, was einem Gesamtumsatz der Böllhoff-Gruppe von etwa sechs Prozent entspricht. Die Anzahl der Mitarbeitenden entspricht rund 300 Vollzeitbeschäftigten.

STRATEGISCH GEWACHSEN

Der lateinamerikanische Markt habe für Böllhoff eine strategisch gewachsene Bedeutung, erklärt Wilhelm A. Böllhoff: „Zunächst sind wir deutschen Kunden in die Region gefolgt, später kamen auch europäische und schließlich weltweite Kunden vor Ort hinzu. Insbesondere Brasilien bietet zudem ein dynamisches Marktumfeld mit einer starken einheimischen Industrie – allen voran im Maschinen- und Fahrzeugbau für die Land- und Bauwirtschaft. Namhafte brasilianische Hersteller in diesen Segmenten sind heute wichtige Kunden und Partner für unser Unternehmen. Durch die Zusammenarbeit mit ihnen stärken wir unsere Präsenz in der Region nachhaltig.“

WIRTSCHAFTLICHE EIGENSTÄNDIGKEIT

Brasilien sei der mit Abstand bedeutendste Markt innerhalb der Region und zeichne sich durch eine ausgeprägte wirtschaftliche Eigenständigkeit aus. Als großer, weitgehend geschlossener Markt stelle das Land spezifische steuerliche und bürokratische Anforderungen an Unternehmen, was eine lokale Präsenz direkt vor Ort nicht nur sinnvoll, sondern nahezu unerlässlich mache. Der Unternehmer nennt einen weiteren Grund für die Produktion vor Ort: „Ein Engagement in Brasilien eröffnet zugleich weitere Perspektiven: Von dort aus sind Exporte in die übrigen lateinamerikanischen Märkte möglich.“

INTERESSANTE MARKTCHANCEN

In das geplante Mercosur-Abkommen setzt Wilhelm A. Böllhoff große Hoffnungen: „Mit dem nach langen Verhandlungen jetzt geschlossenen Mercosur-Abkommen eröffnen sich neue Chancen – gerade vor dem Hintergrund der veränderten Beziehungen zwischen Europa und den USA einerseits sowie den USA und Südamerika andererseits.“ Brasilien gilt als Vorreiter in Sachen grüner Energie, da das Land ein Übermaß an Sonne, Windenergie und Wasser besitzt. „Brasilien bietet in diesen Wachstumsbranchen



Foto: Böllhoff

Basis für Exporte in die übrigen lateinamerikanischen Märkte Eine Mitarbeiterin in der Produktion des Böllhoff-Standortes in Brasilien.



Foto: Böllhoff

Hoffen auf einen politischen Wechsel hin zu einer sozialen, liberalen Marktwirtschaft in Brasilien Michael W. (links) und Wilhelm A. Böllhoff.

interessante Marktchancen, die wir aktiv nutzen wollen. Was den Technologietransfer betrifft, sind aus meiner persönlichen Sicht die Impulse für Europa allerdings begrenzt, da ein Großteil der eingesetzten Technologie aus China stammt“, gibt Böllhoff zu bedenken.

SOLIDE EIGENKAPITALBASIS WICHTIG

An der brasilianischen Mentalität schätzt der Firmenlenker die Offenheit: „Brasilianer sind freundlich und fröhlich und suchen auch im Geschäftsleben den persönlichen Kontakt. Die Mentalitätsunterschiede im Business sind dabei geringer als oft angenommen. Nach fast 65 Jahren im brasilianischen Markt operieren wir als Unternehmen heute auf eine Weise, die beide Kulturen verbindet – brasilianisch und deutsch zugleich.“ Für Neueinsteiger, die sich für den lateinamerikanischen Markt interessieren, hat er gleich mehrere Tipps parat: „Die wichtigste Empfehlung lautet: auf eine solide Eigenkapitalbasis setzen. Der

brasilianische Finanzmarkt ist volatil, die Zinsen sind hoch. Wer Fremdkapital benötigt, sollte dieses besser lokal aufnehmen, denn Gesellschafterdarlehen des Mutterkonzerns tragen ein erhebliches Währungsrisiko. Ein weiterer Tipp: klein anfangen, Gewinne erzielen und diese konsequent vor Ort reinvestieren. Wachstum durch Akquisitionen ist grundsätzlich möglich, birgt jedoch Fallstricke – insbesondere versteckte Risiken in Arbeitsprozessen oder Steuerverbindlichkeiten werden erfahrungsgemäß oft zu spät sichtbar.“ Zudem verdiene das Thema Steuern besondere Aufmerksamkeit, da das brasilianische Steuersystem ausgesprochen komplex sei. Dabei setzt Böllhoff auf die für 2027 angekündigten Reformen, die spürbare Verbesserungen bringen sollen.

HOFFEN AUF POLITISCHEN RICHTUNGSWECHSEL

Trotz der derzeitigen geopolitischen Herausforderungen will das Unternehmen am brasilianischen Standort festhalten – frei nach den Leitmotiven „País do futuro – ordem e progresso“, die Brasilien seit jeher begleiten. „Hochfliegende Ambitionen haben sich dabei nicht immer als nachhaltig erwiesen“, konstatiert Wilhelm A. Böllhoff und blickt in die Zukunft: „Im geopolitischen Kontext wird Brasilien seine Bedeutung behalten und Position behaupten. Eine schnelle Ausweitung erwarte ich kurzfristig jedoch nicht. Für unser Unternehmen bleiben wir optimistisch: Wir sind überzeugt, weiter beständig und profitabel wachsen zu können. Gleichzeitig hoffen wir auf einen politischen Richtungswechsel, weg von Staatsinterventionismus und Korruption, hin zu einer sozialen, liberalen Marktwirtschaft. Das wäre die entscheidende Voraussetzung, um das wahre Potenzial des Landes zu heben.“



Foto/Rendering: Böllhoff

Auf Wachstumskurs Böllhoff erweitert die Logistikfläche in Brasilien. Die Eröffnung ist 2027 geplant.

KAKAO TRIFFT AUF HERFORDER TRADITIONSUNTERNEHMEN

„Alle mögen Schokolade, Schokolade ist generationenübergreifend.“ Jelena Radeljic ist begeistert von dem Produkt, das ihr Berufsleben prägt: Kakao. Sie arbeitet als Leiterin des Nachhaltigkeitsmanagements bei der Ludwig Weinrich GmbH & Co. KG in Herford.

Aufgewachsen in der Kreisstadt, hat sie schon als Schülerin am Unternehmensbeispiel Weinrich über Schokolade geschrieben. Studiert hat

Radeljic „Internationale Entwicklung“ in Wien und „Global Change Management“ an der Hochschule für Nachhaltige Entwicklung in Eberswalde. Ihre Masterarbeit 2016 hat sie in Kooperation mit Weinrich geschrieben. „Chocolate is the way to see the world“, zitiert sie in dem Besprechungsraum am Firmensitz in Herford eine Interviewpartnerin, eine Doktorandin aus den USA, die über Kakao dissertierte. Zum Kaffee steht eine Auswahl der firmeneigenen Schokoladenvielfalt auf dem Tisch. „An dem Produkt lässt sich so viel festmachen, von Global- und Kolonialgeschichte, über Industrialisierung bis zum heutigen Nord-Süd-Gefälle und dem Klimawandel.“ Aber auch die kulturelle Bedeutung, die mit den Pflanzen und Früchten insbesondere in Lateinamerika seit jeher einhergeht: „Bei den Azteken wurden die Kakaobohnen als Zahlungsmittel genutzt und sie hatten auch bei religiösen Ritualen eine große Bedeutung. Die Pflanze kommt aus dem Amazonasgebiet und benötigt ein gutes Waldökosystem, um zu wachsen.“ Im Vergleich dazu startete der Kakaoanbau in Afrika erst in der Kolonialzeit.

Für ihre Masterarbeit ist sie unter anderem nach Ecuador gereist und wollte eine dortige Kakao-kooperative mit Weinrich in Kontakt bringen. Daraus wurde mehr: Seit 2017 kümmert sich Radeljic um die Nachhaltigkeitsthemen beim Traditionsunternehmen in Herford.

MENSCH UND UMWELT IN EINKLANG

Gegründet 1895 als „Herforder Biscuit- und Cakesfabrik Weinrich & Drüge“ ist das Unternehmen ab 1912 im Besitz der Familie Weinrich. Seit den 1960er-Jahren produziert die Ludwig Weinrich GmbH & Co. KG ausschließlich Schokolade. Mit Cord Budde übernimmt 1993 die vierte Familiengeneration die Leitung. Die ersten Fairtrade-Schokoladen werden 1996 produziert. 1999 kommen Bio-Schokoladen hinzu, die seit der Jahrtausendwende über die Tochterfirma EcoFinia GmbH unter dem Markennamen „VIVANI“ in über 60 Länder vertrieben werden. Seit 2014 komme ausschließlich zertifizierter Kakao zum Einsatz. Im Nachhaltigkeitsbericht aus dem Jahr 2025 nennt Weinrich einen Umsatz von rund 178,3 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2023/2024. Hergestellt wurden 23.162 Tonnen



Foto: Weinrich

Engagiert sich für bessere Produktionsbedingungen im Kakao-Sektor Jelena Radeljic, Leiterin des Nachhaltigkeitsmanagements beim Schokoladenspezialisten Weinrich aus Herford.

Schokolade. Pro Produktionstag verließen durchschnittlich über eine Million 100 Gramm-Tafeln die Fertigung in Herford. „Unsere Mission ist die Herstellung qualitativ hochwertiger Schokolade im Einklang mit Mensch und Umwelt“, sagt Firmenchef Cord Budde.

LATEINAMERIKA ALS ROHSTOFFLIEFERANT

36 Prozent des bei Weinrich verarbeiteten Kakao stammten 2025 aus Lateinamerika. Mit 28 Prozent rangiert die Dominikanische Republik auf Platz eins, weit vor Ecuador mit einem dreiprozentigen Anteil, Panama mit zwei Prozent und Bolivien, das ein Prozent der Kakaomenge beisteuert. In der Regel kaufe Weinrich fertige Kakaobutter und Kakaomasse bei Händlern ein.

Mit zwei Projekten in Ghana und in der Dominikanischen Republik hätte sich das Unternehmen direkt an die Bäuerinnen und Bauern gerichtet. „Wir wollen die Beziehungen zu unseren Rohstofflieferanten verbessern und unsere Lieferkette resilienter gestalten“, sagt Radeljic.

Dafür wurde in der Dominikanischen Republik das „Sustainable Organic Cocoa Project“ ins Leben gerufen, das erste Rohstoffprojekt des Unternehmens überhaupt. Von 2020 bis 2024 beteiligten sich etwa 200 Bio-Kakaoproduzentinnen und -produzenten. Ziel war es unter anderem, Schulungen anzubieten, die Kakaofarmen mit neuen Pflanzen zu versorgen und die Einkommen der Produzentinnen und Produzenten

zu erhöhen, die Lebensbedingungen allgemein zu verbessern. Dafür wurden 108.600 Kakaopflanzen auf rund 190 Hektar verschiedener Kakaofarmen gepflanzt. Ein Hurricane 2022 und starke Regenfälle setzten dem Projekt massiv zu, erinnert sich Radeljic. „Selbst wenn wir Geld investieren, führt das nicht automatisch zu resilienten Lieferketten. Der Klimawandel und die Börsenpreise für Kakao sind extrem starke Kräfte, die wir nicht beeinflussen können.“ Die erhofften Produktionssteigerungen seien durch die Umwelteinflüsse zunichte gemacht worden, nicht die gesamte der geplanten Kakaomenge konnte geliefert werden. Dennoch gebe es eine zweite Projektphase von 2026 bis 2028. In dieser sollen zehn Hektar Brachfläche in Agroforst nach „Naturland“-Label-Standard umgewandelt werden, um so bessere Anbaubedingungen zu schaffen. Zusätzlich zu den Kakaopflanzen würden Zitrusfrüchte und weitere Bäume gepflanzt, um ein entsprechendes Waldökosystem aufzubauen. Der Zugang zu sauberem Wasser für die Landbevölkerung sei ein weiteres Ziel. Auf rund 80.000 Euro Fördersumme pro Jahr beziffert Radeljic die Unterstützung.

Bei dem zweiten Rohstoffprojekt „iChoc.Trace-pancy“, das 2022 gestartet ist und an dem sich 240 Farmerinnen und Farmer aus der Dominikanischen Republik beteiligen, geht es um die komplette Rückverfolgbarkeit der Kakaobohnen von der einzelnen Farm bis zur fertigen Schokoladentafel.



Foto: Weinrich

Produktivität verbessern Das Foto zeigt einen Workshop für Farmerinnen und Farmer auf der Finca „Los Molinillos“ im Nordosten der Dominikanischen Republik.

BEDEUTUNG NIMMT ZU

„Lateinamerika wird als Rohstofflieferant für Kakao zunehmend interessanter. Panama ist für uns ein strategisch wichtiges Land beim Bio-Kakao“, sagt die Nachhaltigkeitsmanagerin. Das Ökosystem in Lateinamerika sei resilienter als die Anbauggebiete in Westafrika. Der Klimawandel führe dort dazu, dass sich die Anbauggebiete nach Norden verschieben würden. Nach Angaben des Weinrich-Nachhaltigkeitsberichts stammt knapp über die Hälfte des verarbeiteten Kakaos aus Westafrika.

„Mich fasziniert das Thema, weil ich an Menschenrechts- und ökologischen Themen arbeiten kann. Wir brauchen mehr menschliche Beziehungen, um den Kakaosektor zu reformieren“, zieht sie ihr persönliches Fazit. Bleibt nur noch die Frage nach der Liebessorte – es werden drei: „Die Weinrich-Jubiläumsschokolade mit dem Keks und zwei Varianten aus der VIVANI-Bioserie, die eine mit 50 Prozent Kakaoanteil und die Dattelschokolade“, zählt Radeljic lachend auf.



Foto: Weinrich

Geschmacksvielfalt Zum Sortiment gehört auch eine Bio-Dattelschokolade.

Silke Goller, Heiko Stoll

„Für industrielle KMU sind die Vorteile unmittelbar spürbar“

INTERVIEW Der Handelspart des EU-Mercosur-Abkommens startet vorläufig am 1. Mai. Bernd Lange betont, dass Unternehmen damit von niedrigen Steuern und einem direkten Marktzugang profitieren können

Herr Lange, das EU-Mercosur-Abkommen steht vor einer möglichen vorläufigen Anwendung. Welche Teile des Abkommens können Unternehmen bereits jetzt nutzen?

Das Handelsabkommen wird ab dem 1. Mai vorläufig angewendet. Dies bedeutet, dass es bereits umgesetzt wird, bevor das Europäische Parlament seine Zustimmung erteilt hat. In der Praxis wirkt dies jedoch wie ein vollständig gebilligtes Abkommen.

Das heißt: niedrigere Zölle und damit ein verbesserter Marktzugang für Waren und Dienstleistungen. Konkret profitieren Unternehmen mit Inkrafttreten dieser Bestimmungen von niedrigeren Zöllen, schnelleren Zollverfahren und klareren Regeln.

Welche konkreten Vorteile bietet das Abkommen deutschen mittelständischen Exporteuren, beispielsweise aus industriell geprägten Regionen wie Ostwestfalen?

Für industrielle KMU sind die Vorteile unmittelbar spürbar: bessere Marktchancen und mehr Planungssicherheit. Insbesondere Maschinenbauunternehmen, Automobilzulieferer und Anbieter von Umwelttechnologien profitieren erheblich von der Senkung der – teilweise sehr hohen – Zölle in der Mercosur-Region.

Derzeit liegen die Zölle auf EU-Maschinenexporte in Mercosur-Ländern bei 14 bis 20 Prozent, bei Autoteilen zwischen 14 und 18 Prozent. Diese Zölle werden durch das Abkommen deutlich gesenkt. Für die EU insgesamt wird ein Anstieg der Maschinenexporte in die Mercosur-Länder um rund 35 Prozent erwartet.

Zudem erleichtern einheitlichere technische Standards und transparentere Verfahren den Marktzugang erheblich. Für stark exportorientierte Regionen wie Ostwestfalen bedeutet dies neue Absatzmärkte, mehr Wettbewerbsfähigkeit und langfristig sichere Arbeitsplätze.



Foto: photo123/stock.adobe.com

Inwieweit beeinflussen rechtliche Unsicherheiten, etwa mögliche Klagen vor dem Europäischen Gerichtshof, den weiteren Verlauf und die Umsetzung des Abkommens?

Im Januar 2026 beschloss das Europäische Parlament mit knapper Mehrheit, das Abkommen an den Europäischen Gerichtshof zu verweisen, um seine Vereinbarkeit mit den EU-Verträgen prüfen zu lassen. Ich bedauere diese Entscheidung zutiefst, da sie vor allem eine Verzögerungstaktik der Gegner des Abkommens ist.

Das Europäische Parlament kann dem Abkommen erst endgültig zustimmen, wenn der Gerichtshof entschieden hat. Gleichzeitig haben die Mitgliedstaaten die Kommission gebeten, mit der vorläufigen Anwendung zu beginnen – diese startet bereits am 1. Mai. So können wir zeitnah von den Vorteilen des Abkommens profitieren.

Die Zustimmung des Europäischen Parlaments bleibt dennoch erforderlich. Sollte das Abkommen am Ende abgelehnt werden, könnte es nicht

weiter umgesetzt werden. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass sich die Vorteile bis dahin klar zeigen werden. Gerade in Zeiten wachsender Unsicherheit und zunehmenden Protektionismus brauchen wir ein belastbares Netz fairer Partnerschaften mit verlässlichen Partnern.

Wie sieht der realistische Zeitplan für die nächsten Schritte aus, von der politischen Einigung bis zur vollständigen Umsetzung des Abkommens?

Das Interimsabkommen muss noch vom Europäischen Parlament gebilligt werden – dies kann jedoch erst nach der Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs erfolgen. Unabhängig davon wird das Handelsabkommen bereits ab dem 1. Mai angewendet.

Eine spätere Zustimmung des Europäischen Parlaments würde damit im Wesentlichen bestätigen, was faktisch bereits umgesetzt wird. Der politische Teil des EU-Mercosur-Abkommens muss sowohl vom Europäischen Parlament als auch von den nationalen Parlamenten ratifiziert werden. Für mich ist jedoch der Handelsvertrag der zentrale Bestandteil.

Welche Veränderungen werden europäische Unternehmen und Verbraucher durch eine stärkere Marktpräsenz von Mercosur-Unternehmen tatsächlich spüren, etwa bei Wettbewerb, Preisen oder Lieferketten?

Europäische Unternehmen erhalten Zugang zu zusätzlichen stabilen Bezugsquellen für kritische Rohstoffe wie Lithium oder Niobium, die etwa für die Herstellung hochfester Stähle und

Legierungen benötigt werden. Dies stärkt die Resilienz ihrer Lieferketten gegenüber externen Schocks.

Einige Agrarsektoren, insbesondere der Rindfleischsektor, äußern Bedenken hinsichtlich aus ihrer Sicht unlauteren Wettbewerbs durch Importe aus dem Mercosur. Gleichzeitig verfügen wir von Beginn an über robuste Schutzmaßnahmen, um besonders sensible Bereiche zu sichern. Ich bin überzeugt, dass diese Schutzinstrumente voraussichtlich nicht zum Einsatz kommen müssen, da der Marktzugang für entsprechende Produkte begrenzt bleibt.

Darüber hinaus eröffnen sich auch für den Agrar- und Lebensmittelsektor neue Exportchancen. Dabei werden allerdings Produkte mit geografischen Angaben, wie der Steinhäger, Allgäuer Bergkäse oder auch Nürnberger Lebkuchen, geschützt. Diese Spezialitäten dürfen nur in der jeweiligen Herkunftsregion produziert werden und tragen ihren Namen zu Recht als Ausdruck regionaler Tradition und Qualität. Damit können diese Produkte auch nur aus ihren Herkunftsregionen exportiert werden.

Luisa Gries, IHK

ZUR PERSON

Bernd Lange, MdEP, ist seit 2014 Vorsitzender des Handelsausschusses im Europäischen Parlament, dem er seit 2009 angehört. Lange ist Mitglied der Fraktion der „Progressiven Allianz der Sozialdemokraten im Europäischen Parlament“.



Ausbildungsökosystem mitgestalten

Für die **Fachkräftegewinnung in Lateinamerika** lohnt sich die Investition in eine nachhaltige Arbeitsmarktentwicklung

Wer in Lateinamerika investiert, benötigt auch vor Ort qualifizierte Fachkräfte. Der klassische Weg der Personalsuche führt über lokale Recruiter, LinkedIn, regionale Jobbörsen oder über Netzwerke der Außenhandelskammern. Doch diese Instrumente allein reichen nicht aus. Entscheidend ist auch ein fundiertes Verständnis der lokalen Arbeitsmärkte.

Während strukturelle Defizite im Bildungsbereich in den einzelnen Ländern Lateinamerikas zwar unterschiedlich stark ausgeprägt sind, liegt die Quote informeller Beschäftigung in der gesamten Region bei über 55 Prozent. Das bedeutet: Ein großer Teil der potenziellen Arbeitskräfte steht dem formellen Arbeitsmarkt nur eingeschränkt zur Verfügung oder bringt nicht die erforderlichen Qualifikationen mit (OECD, Latin American Economic Outlook, 2025).

MISMATCH ZWISCHEN BILDUNGSBEDARF UND -ANGEBOT

Ein zentrales Strukturmerkmal der Arbeitsmärkte in Lateinamerika ist ein „Mismatch“ zwischen Qualifikationsangebot und -bedarf. Zum einen mangelt es an hochqualifizierten Fachkräften und Spezialisten. Deshalb wird um sie in einem intensiven internationalen Wettbewerb geworben, vor allem auch innerhalb des amerikanischen Kontinents. Zum anderen haben auf dem formellen Arbeitsmarkt rund 20 Prozent der gewerblich Beschäftigten gar keinen formalen Abschluss. Vor diesem Hintergrund sind Investitionen in Aus-, Fort- und Weiterbildung mit Fokus auf „Future Skills“ entscheidend für die Fachkräftegewinnung.

PARTNER FÜR BILDUNG UND QUALIFIZIERUNG

Lateinamerika verfügt über eine wachsende Zahl leistungsfähiger Hochschulen. Im Times Higher Education (2026) Ranking sind über 200 Hochschulen als Elite-Universitäten gelistet. Staatliche wie private Universitäten haben ihre Studiengänge zunehmend internationalisiert, kooperieren mit ausländischen Forschungseinrichtungen und fördern interkulturelle sowie berufs- und zukunftsorientierte Kompetenzen. Die Zusammenarbeit zwischen deutschen und lateinamerikanischen Hochschulen umfasst beispielsweise



Foto: Helga Grabbe

Setzt sich für die Fachkräfteentwicklung in Lateinamerika ein Helga Grabbe mit einer Auszubildenden und Danilo Rendón am Instituto Universitaria Cesde, Medellín, Kolumbien.

se über 2.300 Kooperationen (Auswärtiges Amt, 2019), über die Unternehmen mit Talenten in Kontakt treten können.

Parallel dazu wurden über die vergangenen Jahrzehnte in Zusammenarbeit mit deutschen Partnern in mehreren Ländern duale oder dualähnliche Modelle entwickelt und eingeführt – von vollständigen Ausbildungsgängen bis hin zu kompakten, praxisorientierten Trainingsprogrammen. Allerdings sind sie häufig projektbasiert initiiert und partnerschaftsgetrieben, etwa in branchenspezifischen Kooperationen zwischen AHK, Staat und deutschen Unternehmen vor Ort. Eine flächendeckende und gesetzlich verankerte Umsetzung bleibt jedoch eine Herausforderung. Gründe dafür sind unter anderem fehlende verbindliche Beteiligungsstrukturen der lokalen Wirtschaft, unzureichende rechtliche Rahmenbedingungen sowie ein Mangel an qualifizierten Ausbildern.

FACHKRÄFTEENTWICKLUNG FÜR DEN WETTBEWERB

Deutsche Unternehmen können in Lateinamerika dann ihre Mitarbeiter dauerhaft gewinnen, wenn sie sich als Partner für eine nachhaltige Arbeitsmarktentwicklung, das heißt als Teil des Ausbildungsökosystems verstehen. Indem sie Fachkräfte vor Ort ausbilden und weiterentwickeln, stärken sie nicht nur ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit, sondern tragen zugleich einen Beitrag zur Innovationsfähigkeit der lokalen Wirtschaft in einem stabilen leistungsfähigen Beschäftigungsmarkt bei.

Helga Grabbe, Honorarkonsulin der Vereinigten Mexikanischen Staaten in NRW

Kontakt: helga.grabbe@hueber-akademie.de

Warenhandel Deutschland-Mexiko – Zolldokumente trotz EU-Abkommen

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

Ausfuhr Deutschland

1. Zollanmeldungen

Ausfuhren sind beim deutschen Zoll anzumelden. Ab einem Lieferwert von 1.000 Euro oder 1.000 kg muss dies elektronisch erfolgen. Es ist ein Ausfuhrbegleitdokumente (ABD) zu erstellen. Die Warenausfuhr wird auf Basis des ABD vom Zoll bestätigt im Ausgangsdokument (AGV).

2. Ausfuhrgenehmigungspflichten

Es ist zu prüfen, ob der Kunde auf einer EU-Sanktionsliste steht und ob genannte „Dual-Use-Güter“ – sie können für zivile oder militärische Zwecke eingesetzt werden – exportiert werden. Wenn eine Ausfuhrgenehmigung beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu beantragen ist, ist der Export verboten, sofern keine Ausfuhrgenehmigung vom BAFA vorliegt.

Einfuhr Mexiko

Importe sind beim mexikanischen Zoll anzumelden. Für die Zollabfertigung muss in Mexiko ein zugelassener Zollagent eingeschaltet werden, der den Einführer vertritt und für ihn die Anmeldung der Waren vornimmt. Waren, die nicht zollfrei sind, können mit einem Präferenznachweis ebenfalls zollfrei oder zu einem reduzierten Zollsatz importiert werden. Die Einfuhrsteuern sind weiterhin zu zahlen. Eine Rechnung vom deutschen Lieferanten an den mexikanischen Kunden ist deshalb immer Pflicht. Sie ist die Grundlage für den Anmeldevorgang.

Ausfuhr Mexiko

Exporte unterliegen meldetechnisch den mexikanischen Zollvorschriften und Ausfuhrgenehmigungspflichten.

Einfuhr Deutschland

Importe sind beim deutschen Zoll anzumelden. Auf Grund eines EU-Abkommens mit Mexiko sind viele Waren mit mexikanischem Ursprung zollfrei beziehungsweise präferenzbegünstigt. Allerdings muss der mexikanische Ursprung nachgewiesen werden. Die Rechnung vom mexikanischen Lieferanten an den deutschen Kunden ist für die Importverzollung in Deutschland notwendig.

Zollvorteile mit Präferenznachweis

Waren, die in Mexiko oder Deutschland Zöllen unterliegen, können zollbegünstigt oder zollfrei gehandelt werden, wenn

OSTWESTFALEN WELTWEIT



Foto: Mukhlisur / stock.adobe.com / Ki generiert

der Präferenzursprung nachgewiesen wird durch eine vom Lieferanten ausgestellte

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

oder

- Warenverkehrsbescheinigung EUR.1, bestätigt vom örtlich zuständigen Zollamt.

In Feld 2 der EUR.1 muss European Community/Comunidad Europea und Mexiko eingesetzt werden. In Feld 4 muss European Community/Comunidad Europea eingefügt werden, es kann auch zusätzlich ein Mitgliedstaat der Gemeinschaft genannt werden. In Feld 8 sollte die 4- oder 6-stellige HS-Zolltarifnummer für jede Warenposition angegeben werden. Alternativ kann diese auf der beigelegten Rechnung angegeben werden. In Feld 10 sollte die Rechnungsnummer mit Datum eingesetzt werden.

Modernisierung des Freihandelsabkommen zwischen der EU und Mexiko

Die EU und Mexiko haben das Freihandelsabkommen modernisiert. Im Januar 2025 wurden die Verhandlungen über die Modernisierung des bestehenden Abkommens final abgeschlossen. Zurzeit unterliegt der Abkommenstext der endgültigen rechtlichen Überarbeitung und der Ratifizierung durch die EU und Mexiko. Das modernisierte Abkommen wird erst dann vorläufig anwendbar, wenn alle Vertragsstaaten die dazu notwendigen rechtlichen Schritte vorgenommen haben.

Das modernisierte Abkommen wird erst dann vorläufig anwendbar, wenn alle Vertragsstaaten die dazu notwendigen rechtlichen Schritte vorgenommen haben.

Mehr Infos und Ansprechpartner in der
IHK-Internationalabteilung unter ▶



Hohe internationale Verflechtung

IHK-Umfrage: Nahost-Konflikt belastet ostwestfälische Wirtschaft spürbar

Die Eskalation im Nahen Osten wirkt sich zunehmend auf die ostwestfälische Wirtschaft aus. Das zeigen die Ergebnisse einer landesweiten Umfrage, die von der IHK Ostwestfalen regional ausgewertet worden ist. Demnach führt der Konflikt bei vielen Unternehmen zu steigenden Kosten, belasteten Lieferketten und wachsender Unsicherheit. NRW-weit haben sich 768 Betriebe an der Umfrage beteiligt, darunter 232 mit Sitz in OWL. Von den 83 hiesigen Unternehmen, die an der Befragung teilgenommen haben und geschäftlich im Nahen Osten aktiv sind, geben 73 Prozent an, bereits negativ betroffen zu sein. Weitere 23 Prozent können die Auswirkungen derzeit noch nicht abschätzen, nur vier Prozent sehen keine Folgen. „Die Rückmeldungen zeigen sehr deutlich, dass die Auswirkungen des Konflikts längst bei unseren Unternehmen angekommen sind“, sagt IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker.

INSTABILE LIEFERKETTEN

Ein zentraler Belastungsfaktor sind die internationalen Transportketten: 88 Prozent der im Nahen Osten aktiven Unternehmen aus der Region berichten von gestiegenen Transport- und Logistikkosten, 70 Prozent von Verzögerungen oder Unterbrechungen in ihren Lieferketten. Doch auch Unternehmen ohne direkte Geschäftsbeziehungen in die Region melden mehrheitlich, Folgen zu spüren: 82 Prozent nennen höhere Transportkosten, 77 Prozent steigende Energiepreise. Damit reichen die Auswirkungen des Konflikts weit in die regionalen Wertschöpfungsketten von Industrie, Handel und Dienstleistern hinein. Fehlende Vorprodukte und unsiche-



Foto: Pixim Stock/stock.adobe.com/Generiert mit KI

re Liefertermine führen dabei in vielen Betrieben zu kurzfristigen Anpassungen in der Fertigung und Beschaffung. Besonders ausgeprägt sind die Belastungen in der Kunststoffverarbeitung und der chemienahen Industrie. Eingeschränkte Verfügbarkeiten bei petrochemischen Vorprodukten wie Polymeren und Granulaten haben dort Engpässe und Preissteigerungen zur Folge. Auch die Metallverarbeitung ist betroffen, insbesondere durch die veränderte Verfügbarkeit und Kostenentwicklung bei Aluminium und weiteren Vormaterialien. In der Elektro- und Elektronikindustrie schlagen vor allem Lieferverzögerungen bei Bauteilen und Chips durch.

40 PROZENT PLANEN PREISERHÖHUNGEN

Als Reaktion auf die angespannte Lage planen 40 Prozent der direkt betroffenen Unternehmen Preiserhöhungen oder die Weitergabe gestiegener Kosten an ihre Kunden. 29 Prozent arbeiten am Aufbau alternativer Lieferketten, 20 Prozent bauen ihre Lagerhaltung aus, um kurzfristige Ausfälle abzufedern. Gleichzeitig gibt rund ein Viertel der Unternehmen an, derzeit noch

keine konkreten Maßnahmen umzusetzen, da die weitere Entwicklung schwer abschätzbar bleibt oder Alternativen am Weltmarkt nur eingeschränkt verfügbar sind. Auch indirekt betroffene Unternehmen reagieren in ähnlicher Weise, insbesondere mit Preiserhöhungen, Lageraufbau und Anpassungen ihrer Lieferketten.

„Die Umfrage verdeutlicht die hohe internationale Verflechtung der ostwestfälischen Wirtschaft“, betont Wahl-Schwentker. Mit Blick auf die aktuellen Entwicklungen richtet er einen Appell an die Politik, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen entsprechend auszurichten: „Europa muss seine Versorgung mit industriellen Vorprodukten und Rohstoffen widerstandsfähiger aufstellen. Dazu gehört eine Unterstützung des gezielten Auf- und Ausbaus eigener Produktionskapazitäten ebenso wie eine breitere Diversifizierung von Lieferketten und Bezugsquellen. Ebenso entscheidend sind international wettbewerbsfähige Energiepreise – sie sind eine zentrale Voraussetzung für industrielle Wertschöpfung und stabile Produktionsbedingungen“, so der IHK-Präsident.

Im Gespräch bleiben

Praxis trifft Politik: Ostwestfälische Wirtschaftsvertreter in Berlin

Mit klaren Erwartungen im Gepäck, reiste eine 14-köpfige Delegation der IHK Ostwestfalen, bestehend aus dem Präsidenten, der Hauptgeschäftsführerin und weiteren Präsidiums- sowie Vollversammlungsmitgliedern vom 13. bis 14. April nach Berlin. Auf dem Programm stand der direkte Austausch mit Wahlkreisabgeordneten aus der Region sowie Expertinnen und Experten der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK).

Im Mittelpunkt stand dabei eine zentrale Frage: Was braucht die Wirtschaft, um auch in diesen wirtschaftlich sehr angespannten Zeiten erfolgreich zu sein und wieder mit Zuversicht in die Zukunft blicken zu können? „Die wirtschaftliche Stärke Ostwestfalens ist nicht selbstverständlich, sondern beruht auf einer leistungsfähigen Industrie sowie einem starken Mittelstand“, betont IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker. „Unabdingbare Voraussetzungen für eine dauerhaft erfolgreiche Wirtschaftsregion sind stimmige wirtschaftspolitische Leitplanken sowie verlässliche Rahmenbedingungen. Genau diese geraten jedoch zunehmend unter Druck.“

Gerade die Chance des unmittelbaren Dialogs mit politischen Entscheidungsträgern erwies sich auf der Suche nach Antworten auf diese Frage als großer Gewinn. Wenn Unternehmen anhand konkreter Beispiele aus ihrem Alltag schildern, welche Folgen Gesetze und politische Weichenstellungen haben, entsteht ein Realitätsabgleich, der in der politischen „Berliner Blase“ oft fehlt.

Die Delegation startete mit einer anschaulichen Führung vom Abgeordneten Dr. Oliver Vogt durch das Reichstagsgebäude. Daran schloss sich eine Gesprächsrunde mit Vogt sowie Joachim Ebmeyer, Carsten Linnemann (alle CDU), Schahina Gambir und Britta Haßelmann (beide Bündnis 90/Die Grünen) an. Ein zentrales Thema war



Foto: Markus Brocksiek/IHK Ostwestfalen

Viele Anknüpfungspunkte Die Delegation aus Unternehmerinnen und Unternehmern sowie IHK-Spitzenvertretern im Austausch mit ostwestfälischen Bundestagsabgeordneten. Vordere Reihe (von links): Eckhard Rüter, Schahina Gambir (MdB, B90/Die Grünen), Britta Haßelmann (MdB, B90/Die Grünen), IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, Dr. Oliver Vogt (MdB, CDU), IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker; mittlere Reihe: Olaf Gehle, Christian Kache, Alexandra Altmann, Raphaela Knoke, Michael Fredebeul, Dr. Michael Brinkmeier, Carsten Linnemann (MdB, CDU), Joachim Ebmeyer (MdB, CDU) hintere Reihe: Robert Fortmeier, Gerrit Gramer (DIHK), IHK-Stabsbereichsleiter Wirtschaftspolitik Arne Potthoff, Hartmut Müller und Markus Hirschmeier.

der Bürokratieabbau. Trotz beschlossener Entlastungsmaßnahmen, etwa bei Berichtspflichten, kommt nur wenig davon in der betrieblichen Realität an. „Zwischen Gesetzgebung und Umsetzung klafft oft eine Lücke“, so Wahl-Schwentker. „Unternehmen erleben jeden Tag, wo Regelungen gut gemeint, aber praktisch schwer handhabbar sind.“

Viele Regelungen wirken eher kosmetisch als substanziell. Hinzu kommt: Der Gesetzgeber hat oft nur begrenzte Einblicke in die konkrete Umsetzung. Genau deshalb sind Gespräche mit Praktikern so wichtig. Unternehmen leisten einen permanenten Praxischeck von Gesetzen.

Zudem entstehen viele regulatorische Vorgaben auf europäischer Ebene. Umso wichtiger sind neue Ansätze. So könnten beispielsweise mehr Experimentierklauseln, mit denen Gesetze zeitweise ausgesetzt werden, um die Wirkung zu testen, wertvolle Erkenntnisse liefern.

Auch die allgemeine wirtschaftliche Lage geriet in den Blick. IHK-Konjunkturumfragen zeigen eine zunehmende Skepsis in den

Unternehmen. Insbesondere die steigenden Arbeitskosten werden als erhebliche Belastung wahrgenommen. Die Folge: Viele Betriebe beschränken sich auf Erhaltungsinvestitionen, während dringend benötigte Neuinvestitionen ausbleiben. Damit gerät das Potenzialwachstum ins Stocken.

Auch der zweite Tag war von intensiven Gesprächen geprägt. Gemeinsam mit der Hauptgeschäftsführerin der DIHK, Dr. Helena Melnikov, ist die Delegation in einen konstruktiven Austausch mit Ralph Brinkhaus (CDU), Dr. Wiebke Esdar (SPD) und Britta Haßelmann getreten.

Hier lag ein Schwerpunkt auf dem wachsenden internationalen Wettbewerbsdruck – insbesondere durch China. In vielen Bereichen sind deutsche Produkte nicht mehr in dem Maße überlegen, wie es ihre höheren Preise erfordern würden.

Im anschließenden Expertengespräch mit Melanie Vogelbach, der DIHK-Bereichsleiterin Internationale Wirtschaftspolitik und Außenwirtschaftsrecht, standen unter anderem die Auswirkungen internationaler Krisen auf der Agenda. Konflikte im Nahen

Osten, der Krieg in der Ukraine sowie eine zunehmend erratische Wirtschaftspolitik der USA führen zu erheblichen Verwerfungen in globalen Lieferketten. Europa droht dabei zwischen den handelspolitischen Spannungen der beiden größten Wirtschaftsmächte USA und China zerrieben zu werden.

Gleichzeitig gibt es aber auch positive Signale: Auf europäischer Ebene sollen Gesetzesinitiativen wie der „Industrial Accelerator Act“ die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie stärken. Zudem zeichnet sich ab, dass 2026 zu einem „Jahr der Handelsabkommen“ werden könnte – etwa mit Indien, Australien oder den Mercosur-Staaten. Damit eröffnen sich für exportorientierte Unternehmen neue Chancen auf Wachstumsmärkten.

Solche Chancen sind es, die die deutsche Politik ermöglichen und ergreifen muss. Das hat auch Steffen Kampeter, der



Intensiver Austausch DIHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Helena Melnikov (rechts) begrüßt IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke.

Foto: Markus Brocksiek/IHK Ostwestfalen

Hauptgeschäftsführer der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), im Abschlussgespräch der Reise verdeutlicht. Denn auch durch die demografische Entwicklung und die Digitalisierung ergeben sich Herausforderungen für die deutsche Wirtschaft, denen mit Innovation und neuen Möglichkeitsräumen begegnet werden muss.

Im gemeinsamen Fazit der Teilnehmerinnen und Teilnehmer wurde deutlich, wie unverzichtbar der enge Austausch zwischen Wirtschaft und Politik gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist. „Die Bereitschaft der Unternehmen, Verantwortung zu übernehmen, mitzuwirken und etwas zu wagen, ist da“, fasst IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke zusammen. „Jetzt ist die Politik gefordert, die richtigen wirtschaftspolitischen Impulse zu setzen: Unternehmen konsequent entlasten – insbesondere bei Arbeits- und Energiekosten – Bürokratie praxisnah gestalten und verlässliche Rahmenbedingungen schaffen. Nur so bleiben Wachstum, Innovation und industrielle Wertschöpfung auch künftig möglich.“

Markus Brocksiek, IHK

Sozialabgaben als Standortnachteil

IHK Ostwestfalen: Strukturreformen im Gesundheitssystem unabdingbar

Der Bericht der Finanzkommission zur Stabilisierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) weist aus Sicht der IHK Ostwestfalen grundsätzlich in die richtige Richtung. Die Vorschläge zeigen, dass der politische Handlungsdruck erkannt wurde und es nun um die konkrete Umsetzung geht. Gleichzeitig wird deutlich, dass kurzfristige Einzelmaßnahmen allein nicht ausreichen werden, um die strukturellen Probleme des Systems dauerhaft zu lösen.

„Der Bericht macht klar, dass die Politik nun aus einem breiten Instrumentenkasten wählen kann – und muss. Dabei enthält er trotz des notwendigen Fokus auf die Ausgabenseite auch erhebliche Vorschläge für die Einnahmenseite. Das Gesundheitssystem braucht eine tiefgreifende Erneuerung, um dauerhaft leistungsfähig und finanzierbar zu sein, ohne die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft und damit Arbeitgeber und

Arbeitnehmer zu stark zu belasten“, sagt IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker. Entscheidend sei, das System strukturell zu reformieren, effizienter zu organisieren und konsequent zu digitalisieren, um die Ausgabendynamik wirksam zu bremsen. „Es besteht kein Einnahmen-, sondern ein Ausgabenproblem. Ziel muss sein, die Beiträge zu begrenzen und so die Lohnnebenkosten und damit die Arbeitskosten nachhaltig zu senken“, betont Wahl-Schwentker.

Der Anstieg der Krankenversicherungsbeiträge sei maßgeblich mitverantwortlich dafür, dass die Quote der Lohnnebenkosten inzwischen auf fast 43 Prozent gestiegen ist und sich weit von der lange allgemein anerkannten Obergrenze von 40 Prozent entfernt hat. „Für viele Unternehmen entwickeln sich die Sozialabgaben und damit die Arbeitskosten zunehmend zu einem Standortnachteil – insbesondere in einer industriell geprägten Region wie Ostwestfalen, die im

internationalen Wettbewerb steht“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke. Auch mit Blick auf den für Herbst angekündigten zweiten Bericht der Kommission mit Langfristmaßnahmen unterstreicht Pigerl-Radtke, dass es für eine nachhaltige Stabilisierung der GKV klarer struktureller Veränderungen bedarf. Zudem sei eine konsequente Trennung zwischen Versicherungsleistungen und gesamtgesellschaftlichen Aufgaben notwendig. „Die medizinische Versorgung von Grundhilfebeziehenden muss konsequent und vollständig aus Steuermitteln finanziert werden und darf nicht länger zulasten von Arbeitgebern und Beschäftigten gehen“, betont die IHK-Hauptgeschäftsführerin. „Ein leistungsfähiges Gesundheitssystem ist unverzichtbar. Es muss aber effizient organisiert, digital unterstützt und für Unternehmen und Beschäftigte dauerhaft bezahlbar sein. Dafür braucht es jetzt den Mut zu echten Strukturreformen.“

Chancen sichtbar machen

Große Resonanz für IHK-Gründerinnen-Veranstaltung „KI neu denken“

Starke Impulse und ein interaktives Format – damit überzeugte die Veranstaltung „Künstliche Intelligenz neu denken – Chancen nutzen“, die im Event Loft vom Pioneers Theatre in Bielefeld stattfand und von der Initiative „Frauen & Gründung“ der IHK Ostwestfalen organisiert wurde. Mehr als 60 Teilnehmerinnen belegten das hohe Interesse am Thema. Bereits die Mitmachmomente in der Keynote von KI-Expertin Andrea Kunze sorgten für eine lebendige Atmosphäre und einen intensiven Dialog. „Das KI-Gender-Gap zeigt, wie wichtig es ist, Chancen sichtbar zu machen und Frauen gezielt für technologische Entwicklungen und Gründungen zu stärken“, betonte IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke im Kontext des internationalen Frauentages in ihrer Begrüßung. „Wenn wir mehr Innovation wollen, müssen wir das Unternehmertum von Frauen konsequent fördern.“

Die Veranstaltung bot den passenden Rahmen für einen inspirierenden Abend rund um das Thema Künstliche Intelligenz. In der Podiumsdiskussion – moderiert von Kathrin Teschke, IHK-Referentin für Gründung – kamen Gründerinnen aus unterschiedlichen Branchen zu Wort. „Ziel war es, vielfältige Perspektiven sichtbar zu machen und zu beleuchten, wie KI im unternehmerischen Alltag unterstützen kann. Deshalb haben wir bewusst Beispiele sowohl aus digitalen Geschäftsmodellen als auch aus klassischen Unternehmensbereichen vorgestellt.“

Anneke Flechtner, Gründerin der Gesundheits-App Preeo, betonte beispielsweise, dass KI völlig neue Wege eröffne, Ideen umzusetzen und Produkte zu entwickeln. „Ideen lassen sich schneller tes-



Foto: Tilo Sommer/IHK Ostwestfalen

Widmeten sich in der IHK-Initiative Frauen und Gründung intensiv dem Thema Künstliche Intelligenz

Petra Pigerl-Radtke, IHK-Hauptgeschäftsführerin, Jasmin Mhethawi, 15MinutenRezepte, Kathrin Teschke, Referentin Existenzgründung und Unternehmensförderung IHK Ostwestfalen, Britta Herbst, Geschäftsführerin Pioneers Space GmbH, Melina Panzner, Hey Lexie!, Ann-Christin Rinker, Rinker & Rinker, Anneke Flechtner, Preeo, und Andrea Kunze, Die Wertschmiede (von links).

ten, Produkte schneller validieren – und Innovation wird dadurch insgesamt dynamischer“.

Gleichzeitig wurde der verantwortungsvolle Umgang mit KI hervorgehoben. Jasmin Mhethawi, Gründerin des Food-Blogs „15MinutenRezepte“ mit einer Million Followern auf Instagram, machte deutlich: „Gerade in einer Zeit, in der viele Inhalte KI-generiert sind, sollten wir bewusst auf Authentizität achten. Die menschliche, emotionale Komponente und individuelle Ecken und Kanten machen den Unterschied“. Wer beispielsweise ein zu perfektes Rezeptfoto anschaut, habe oftmals gar keine Lust, das nachzumachen, weil er befürchte, es so eh nicht hinzubekommen.

Eine mögliche Nutzung von Künstlicher Intelligenz in klassischen Branchen

stellte Ann-Christin Rinker vor, Gründerin von Rinker & Rinker, einer jungen Beratungsagentur für einen erfolgreichen Generationenwechsel im Mittelstand (siehe auch Gründerinnen-Geschichten Seite 4). Sie nutze KI etwa zur Unterstützung von Prozessen und zur Effizienzsteigerung im Hintergrund. „Das kann jeder machen, unabhängig vom jeweiligen Geschäftsmodell.“

Die Veranstaltung bot neben fachlichem Input auch Raum für Austausch, Vernetzung und praxisnahe Diskussionen, so Kathrin Teschke. „Der lebendige Dialog im Publikum hat eindrucksvoll gezeigt, wie groß das Interesse an einer reflektierten und zugleich chancenorientierten Auseinandersetzung mit Künstlicher Intelligenz gerade bei Unternehmensgründerinnen ist.“

„Ich werde Chefin“

IHK gibt Schülerinnen beim **Girls' Day** Einblicke in den Chefinnen Alltag



Foto: Tilo Sommer/IHK Ostwestfalen

Girls' Day bei der IHK Ostwestfalen Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl Radtke gewährte den Schülerinnen Aleen Alkhudhur (von links), Liv Schäfer, Lia Ineke Frank und Marlene Noht Einblicke in den Chefinnen Alltag.

Den Alltag einer Chefin aus nächster Nähe erleben – diese Möglichkeit hat die IHK Ostwestfalen Schülerinnen beim bundesweiten Girls' Day eröffnet. Die IHK hatte ihre Teilnahme an der Aktion erneut unter das Motto „Ich werde Chefin“ gestellt, um Mädchen frühzeitig für Unternehmertum und Führungsverantwortung zu begeistern.

Mehrere Schülerinnen begleiteten IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke einen Vormittag lang in ihrem beruflichen Alltag. Auf dem Programm standen unter anderem eine gemeinsame Besprechung mit ihrem Team, das Abstimmen von Terminen, Gespräche zu aktuellen Themen sowie die Beantwortung einer Medienanfrage. Beim gemeinsamen Lunch blieb zudem Zeit für Fragen und persönlichen Austausch.

„Chefin zu sein bedeutet Verantwortung – vor allem aber die Chance, Dinge zu gestalten, eigene Ideen umzusetzen und Menschen dafür zu begeistern“, betont Pigerl-Radtke. „Genau das macht diese Aufgabe für mich so besonders. Wenn ich den Schülerinnen den einen oder anderen Impuls für ihre berufliche Zukunft mitgeben konnte, hat der Girls' Day viel erreicht“, so die IHK-Hauptgeschäftsführerin.

Unterstützt wurde die Aktion zudem von engagierten Unternehmerinnen aus Ostwestfalen, die weiteren Teilnehmerinnen ebenfalls Einblicke in ihren Chefinnen-Alltag ermöglichen. Dazu zählten Alexandra Altmann, Raphaela Knoke, Anja Kruse-Schäfer und Kathrin Stühmeyer-Halfar, die ihre Erfahrungen aus unternehmerischer Praxis und IHK-Ehrenamt einbrachten.

Hintergrund ist, dass es beim unternehmerischen Engagement in Deutschland und in Ostwestfalen weiterhin eine deutliche Kluft zwischen Männern und Frauen gibt. Zwar sind Frauen heute in vielen Ausbildungs- und Studiengängen stark vertreten, beim Schritt in Unternehmertum und Führung zeigen sich jedoch nach wie vor große Unterschiede: Nur gut ein Drittel der Gründenden in Ostwestfalen ist weiblich, etwa jede vierte Führungsposition in Unternehmen in der Region ist von Frauen besetzt.

Mit dem Girls' Day setzt die IHK Ostwestfalen ein klares Zeichen für klischeefreie Berufsorientierung und weibliches Unternehmertum – mit dem Ziel, jungen Frauen frühzeitig den Blick für Führungsrollen in der Wirtschaft zu eröffnen.

„Risiken erkennen, Strukturen gestalten, konsequent handeln“

IHK-Veranstaltung zu **betrieblicher Resilienz**

Cyberangriffe, fragile Lieferketten, geopolitische Spannungen und neue regulatorische Anforderungen stellen Unternehmen zunehmend vor Herausforderungen. Wie Betriebe ihre Widerstands- und Anpassungsfähigkeit stärken können, stand im Mittelpunkt der Veranstaltung „Betriebliche Resilienz: Vorsorge für den Fall der Fälle“. Dazu kamen in der IHK in Bielefeld rund 70 interessierte Unternehmensvertreter zusammen. „Unternehmen sollten Risiken frühzeitig erkennen, ihre Strukturen robust gestalten und dann konsequent handeln“, riet IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke.

Henning Voß, Spezialist für Wirtschafts- und Geheimschutz beim NRW-Verfassungsschutz in Düsseldorf, erläuterte dabei hybride Bedrohungen wie Wirtschaftsspionage, Sabotageakte bis hin zu Cyberattacken. „87 Prozent der deutschen Unternehmen sind in den vergangenen zwölf Monaten davon betroffen gewesen“, rechnete Voß vor, der zudem auf aktuelle sicherheitspolitische Entwicklungen wie Bedrohungen durch Russland, China und Nordkorea einging. Aus diesen Ländern käme auch der Großteil der Ausspähungen. Den aktuellen finanziellen Schaden durch Datendiebstahl bezifferte Voß mit jährlich 289 Milliarden Euro in Deutschland, davon allein 56 Milliarden Euro in NRW.

Einen Resilienz-Check stellte Tobias Bock von der Handelskammer Hamburg vor. Er berichtete dabei über Möglichkeiten der betrieblichen Krisenvorsorge. „Wir sind noch nicht im Krieg, aber auch nicht mehr im Frieden“, spielte Bock auf ein kürzliches Zitat von Bundeskanzler Friedrich Merz



Foto: Tilo Sommer / IHK Ostwestfalen

Gaben Tipps zur Stärkung betrieblicher Resilienz IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, Henning Voß vom NRW-Verfassungsschutz aus Düsseldorf, IHK-Geschäftsführer Jürgen Behlke und Cybersicherheits-Experte Ali C. Gülermann vom IT-Dienstleister ATD GmbH aus Braunschweig (von links).

an. Mit dem vom Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe habe die Handelskammer Hamburg den Vorsorgeplan erarbeitet. Damit will man Betriebe motivieren, sich mit Krisenvorsorge zu beschäftigen. „Ohne Panikmache, aber Stromausfallszenarien etwa kann man auch in Firmen durchspielen und sozusagen proben“, nannte er ein konkretes Beispiel. 49 der bundesweit 79 IHKs stellten den Plan kostenlos zur Verfügung, so auch die IHK Ostwestfalen (www.ostwestfalen.ihk.de).

Auf entsprechende KI-Möglichkeiten gegen Angriffe ging Daniel Gal von der Gal Digital GmbH aus Hungen ein. Er betonte, Vorsorge sei Bestandteil moderner Unternehmensführung. Darüber hinaus erläuterte Ali Carl Gülermann, Cybersicherheits-Experte beim IT-Dienstleister ATD GmbH in Braunschweig, wie man als Dienstleister sogar von Cyberangriffen profitieren könne: Indem man als Firma diesen Part als

Geschäftsmodell etabliere und IT-Sicherheitsdienstleistungen gegen derartige Angriffe aus dem Internet mit anbiete oder sich gar darauf spezialisiere. In diesem Zusammenhang erläuterte er auch die Auswirkungen von Regelwerken wie NIS2, BSI- und KRITIS-Vorgaben auf den Mittelstand.

Die Veranstaltung bot darüber hinaus Raum für den Austausch zu zentralen Handlungsfeldern wie Personal- und Betriebsvorsorge, Liquiditätssicherung, physischer Sicherheit und Lieferketten-Resilienz. „Ziel unserer Veranstaltung war es, Unternehmen konkrete Orientierung zu geben, wie Risiken frühzeitig erkannt, Abhängigkeiten reduziert und robuste Strukturen aufgebaut werden können“, resümierte IHK-Geschäftsführer Jürgen Behlke, der abends in der WDR-Lokalzeit OWL im Fernsehen das Thema betriebliche Resilienz erläuterte.

Jörg Deibert, IHK

Zahlreiche Impulse erhalten

Geschäftsführer-Gipfel der **Wirtschaftsjunioren** in Berlin



Foto: WJ

Intensiver Austausch Beim Geschäftsführer-Gipfel der Wirtschaftsjunioren in Berlin kamen Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer der über 200 Wirtschaftsjunioren-Kreise aus dem gesamten Bundesgebiet zusammen, um zentrale Zukunftsthemen des Netzwerks zu diskutieren. Aus Ostwestfalen waren Marlon Dreisilker und Daniel Beermann dabei.

Zwei Tage intensiver Austausch, neue Impulse und ein klares Ziel: die Arbeit der Wirtschaftsjunioren vor Ort noch wirkungsvoller gestalten. Beim Geschäftsführer-Gipfel der Wirtschaftsjunioren Deutschland im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin kamen Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer der über 200 Wirtschaftsjunioren-Kreise aus dem gesamten Bundesgebiet zusammen, um zentrale Zukunftsthemen des Netzwerks zu diskutieren.

Im Mittelpunkt standen neben strategischen Fragen der Verbandsentwicklung vor allem konkrete Praxisthemen wie Kommunikation, Mitgliederentwicklung, politische

Positionierung und die Rolle starker Netzwerke. Besonders deutlich wurde: Der größte Mehrwert entsteht dort, wo Herausforderungen offen angesprochen und gemeinsam Lösungen entwickelt werden. Formate wie die interaktiven World-Cafés boten dafür den idealen Rahmen und lieferten zahlreiche Impulse, die direkt in die Arbeit der regionalen Kreise übertragen werden können.

Für Ostwestfalen waren Marlon Dreisilker, Geschäftsführer der Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen, und Daniel Beermann, Geschäftsführer der Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter, in Berlin. Beide führen die Geschäftsstellen ihrer jeweiligen Kreise, die in der IHK Ostwestfalen zu

Bielefeld angesiedelt sind. Gemeinsam brachten sie die Perspektiven der Region in die Diskussion ein und nahmen zahlreiche Ideen, Kontakte und Denkanstöße mit zurück – um den Austausch zu fördern, wirtschaftliche und gesellschaftliche Themen voranzutreiben und eine Plattform für persönliche sowie unternehmerische Weiterentwicklung zu bieten – regional, bundesweit und international.

Weitere Informationen ►



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

GEMEINSAM FÜR WACHSTUM VOR ORT

Wenn Unternehmen im Hochstift wachsen wollen, braucht es starke Partner vor Ort. Die Wirtschaftsförderung der Stadt Büren verweist bei Finanzierungs- und Fördermittelthemen regelmäßig auf die Beratungsleistung der IHK-Zweigstelle Paderborn+Höxter – so auch im Fall der Sander-Gruppe. Auf Empfehlung der Stadt suchte das Unternehmen frühzeitig das Gespräch mit der IHK, um die nächste Wachstumsphase strategisch vorzubereiten. Mit der neu gegründeten Sander Metalltechnik GmbH erweitert die Unternehmensgruppe ihr Leistungsspektrum am Standort Büren. Geplant sind neue Produktionskapazitäten auf einem rund 17.800 Quadratmeter großen Grundstück mit modernen Hallen- und Büroflächen – ein klares Bekenntnis zum Standort.

Im gemeinsamen Beratungsgespräch wurden Investitionsstruktur, Kapitalbedarf und geeignete Förderinstrumente geprüft. Dabei hat die IHK das Regionale

Wirtschaftsförderungsprogramm NRW (RWP) empfohlen. Nach sorgfältiger Vorbereitung und Antragstellung konnte für das Vorhaben ein Investitionskostenzuschuss in Höhe von 35 Prozent der förderfähigen Kosten bewilligt werden – ein entscheidender Hebel für die Realisierung der Maßnahme. Und ein starkes Beispiel dafür, wie kommunale Wirtschaftsförderung, unternehmerische Initiative und IHK-Beratung ineinandergreifen – und Wachstum am Standort konkret ermöglichen.

MÖGLICHMACHER IHK

Kurz vor einer schriftlichen Prüfung suchte ein Auszubildender Rat bei IHK-Ausbildungsberater Burkhard Hupe. Sein Problem: Aufgrund einer sehr starken Sehbeeinträchtigung konnte er die üblicherweise von der IHK zur Verfügung gestellten Prüfungsaufgaben in der normalen Schriftgröße nicht lesen. Gemeinsam wurde eine pragmatische Lösung gefunden. Die Prüfungsunterlagen wurden aufwendig individuell



Foto: Tilo Sommer/IHK Ostwestfalen

Petra Pigerl-Radtke
IHK-Hauptgeschäftsführerin

angepasst und in deutlich vergrößerter, gut lesbarer Schrift zur Verfügung gestellt. Vorsorglich wurde eine Einzelprüfung organisiert und von Burkhard Hupe persönlich begleitet, um im Bedarfsfall Aufgaben vorlesen zu können. Das Ergebnis: Der Auszubildende war durch die vergrößerte Schrift in der Lage, alle Aufgaben selbstständig und im regulären Zeitfenster zu bearbeiten. Ein schönes persönliches Erfolgserlebnis, eine faire Prüfungssituation und echte Chancengleichheit – genau so, wie es sein sollte.

Unparteiische Gutachten

Zwei neue Sachverständige vereidigt

IHK-Ehrenpräsident Wolf D. Meier-Scheuven hat zwei neue Sachverständige vereidigt. Damit hat die IHK Ostwestfalen 89 Personen als Sachverständige öffentlich bestellt und vereidigt. Bevor ein Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt wird, muss er sich hinsichtlich seiner persönlichen Eignung und besonderen Sachkunde einem anspruchsvollen Überprüfungsverfahren unterziehen. Schließlich hat der Sachverständige einen Eid zu leisten, wonach er seine Sachverständigentätigkeit unabhängig,

weisungsfrei, persönlich und unparteiisch ausführt und seine Gutachten nach bestem Wissen und Gewissen erstattet. Gerichte und Staatsanwaltschaften sollen nach den einschlägigen prozessualen Vorschriften vorwiegend öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige heranziehen und andere Personen nur dann beauftragen, wenn besondere Umstände es erfordern. Vereidigt wurden Thomas Budde, Sachverständiger für Asbest in Innenräumen, und Oliver Olfert, Sachverständiger für Kraftfahrzeugschäden und -bewertung.



Foto: Heiko Stoll/IHK Ostwestfalen

Neue Sachverständige vereidigt Thomas Budde, IHK-Ehrenpräsident Wolf D. Meier-Scheuven und Oliver Olfert (von links).

Werbung per Telefon: Dürfen Unternehmen telefonische Kaltakquise betreiben?

Werbung ist ein wesentlicher Bestandteil unternehmerischer Tätigkeit. Sie ist unerlässlich, um neue Kunden zu gewinnen und kann auf verschiedene Weisen erfolgen. Eine besonders beliebte Variante ist, telefonisch auf Kundenfang zu gehen und so im direkten Gespräch die Vorzüge der angebotenen Waren oder Leistungen zu erläutern und eventuell sogar unmittelbar einen Vertragsschluss herbeizuführen. Doch darf man einfach zum Telefonhörer greifen und potenzielle Kunden auf diese Weise kontaktieren?

Telefonwerbung ist grundsätzlich nur mit vorherigem, ausdrücklichem Einverständnis des Angerufenen zulässig. Ohne eine solche Einwilligung sind Werbeanrufe als aufdringliche und belästigende Werbung nach § 7 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) verboten.

Bei Werbeanrufen gegenüber Verbrauchern muss die Einwilligung ausdrücklich und nachweisbar vorliegen. Die Einwilligung ist zu dokumentieren. Es gilt eine fünfjährige Aufbewahrungspflicht ab Erteilung der Einwilligung sowie ab jeder Verwendung. Verstöße gegen die Dokumentationspflicht kann die Bundesnetzagentur mit einem Bußgeld von bis zu 50.000 Euro ahnden, Verstöße gegen das Verbot der unerlaubten Telefonwerbung gegenüber Verbrauchern mit einem Bußgeld von bis zu 300.000 Euro.

Für Werbeanrufe gegenüber Unternehmen genügt das Vorliegen einer mutmaßlichen Einwilligung. Eine solche kann

beispielsweise dann in Betracht kommen, wenn bereits eine entsprechende Geschäftsbeziehung zu dem Angerufenen besteht. Nicht ausreichend ist dagegen, wenn lediglich ein mögliches allgemeines Interesse des Angerufenen an den angebotenen Waren oder Dienstleistungen besteht. Es muss vielmehr ein hinreichend spezifischer Sachbezug zu dessen unternehmerischer Tätigkeit gegeben sein. Rechtsfolge einer unzulässigen Telefonwerbung gegenüber einem Unternehmen können insbesondere Unterlassungs- und gegebenenfalls Schadensersatzansprüche sein, die in erster Linie mittels Abmahnung geltend gemacht werden.

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



KLEIN | GREVE | DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

**RICHTUNGSWEISEND
ZUKUNFTSORIENTIERT
ZIELGERICHTET**

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



Begehrte Fachkräfte

IHK Ostwestfalen ehrt 116 neue Industriemeisterinnen und -meister

In einer Feierstunde der IHK Ostwestfalen haben 116 neue Fach- und Industriemeisterinnen sowie -meister in Bad Oeynhausen ihre Urkunden erhalten.

50 von ihnen absolvierten ihre Prüfung in der Fachrichtung Metall, 32 in Elektrotechnik, sieben in Mechatronik, drei in der Fachrichtung Kunststoff und Kautschuk sowie fünf in Papier- und Kunststoffverarbeitung. In den Fachmeisterberufen sind zudem 13 Logistikmeisterinnen und -meister sowie sechs Meisterinnen und Meister für Kraftverkehr geehrt worden.

„Als Sie vor drei Jahren Ihre Meisterqualifizierung begonnen haben, haben Sie eine sehr gute Entscheidung getroffen“, betonte IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke mit Blick zurück auf den Beginn der Fortbildung und richtete ihre Glückwünsche an die Absolventinnen und Absolventen: „Mit diesem Abschluss und Ihrer Berufserfahrung stehen Ihnen die Türen für Ihre weitere Karriere offen. Sie sind sehr begehrte Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt.“



Herausragende Ergebnisse Die Meister mit den besten Prüfungsergebnissen zusammen mit IHK-Referatsleiter Dietmar Niedziella (ganz links) sowie IHK-Geschäftsführerin Ute Horstkötter-Starke und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke (von rechts).

Gerade in diesen herausfordernden Zeiten leiste die berufliche Aus- und Weiterbildung einen unverzichtbaren Beitrag zur Fachkräftesicherung.

„Laut des Deutschen Qualifikationsrahmens hat Ihr Abschluss die gleiche Wertigkeit wie ein Bachelorabschluss einer Hochschule“, ergänzte Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung. „Verbunden mit Ihrer Berufserfahrung sind Sie

damit bestens auf Ihre Zukunft vorbereitet.“ Als jeweils Prüfungsbeste der Fachrichtungen erhielten Lucas Conrad (Metall), Tibor Ruloffs (Elektrotechnik), Nico Abrams (Kunststoff und Kautschuk), Steffen Meyer (Papier- und Kunststoffverarbeitung), Nirujan Krishnakumar (Logistik), Henrik Jonas Ellermeyer (Mechatronik) und Alexander Eckelt (Kraftverkehr) eine besondere Auszeichnung.

Einblicke in Unternehmen ermöglichen

Ferien-Praktikumswochen NRW beginnen im Juli

Auch in diesem Jahr bieten die Ferien-Praktikumswochen Schülerinnen und Schülern ab 15 Jahren in Nordrhein-Westfalen die Gelegenheit, während der Sommerferien von **Montag, 20. Juli**, bis **Dienstag, 1. September**, freiwillig Einblicke in die Arbeitswelt verschiedener regionaler Unternehmen zu gewinnen. Ziel dieser Initiative ist es, jungen Menschen praxisnahe Erfahrungen zu ermöglichen

und Unternehmen die Chance zu geben, sich als potenzielle Ausbildungsbetriebe zu präsentieren. Ob einzelne Schnuppertagen oder ein Kurzpraktikum für fünf Tage – so können Unternehmen ihre Türen für die nächste Fachkräfte-Generation öffnen. Interessierte Unternehmen können sich ab sofort kostenfrei auf der Plattform www.praktikumswochen-nrw.de/unternehmen anmelden und Praktikumsstage anbieten. Für Unternehmen, die noch mehr über die

 **Praktikumswoche**
Nordrhein-Westfalen

Ferien-Praktikumswochen erfahren möchten, stehen regelmäßig Sprechstunden zur Verfügung. Hier können sie sich über den Ablauf informieren und von den Erfahrungen anderer Betriebe profitieren.

Termine und Anmelde-möglichkeiten unter ▶



Nachwuchskräfteleücke schließen

Internationale Auszubildende als Zukunftsfaktor für die regionale Wirtschaft

Der Fachkräftemangel, der in der Region Ostwestfalen seit einigen Jahren zur betrieblichen Realität zählt, verschärft sich weiter. Als Folge des demografischen Wandels scheiden die geburtenstarken Jahrgänge zunehmend aus dem Erwerbsleben aus, während gleichzeitig zu wenig junge Menschen nachrücken. Viele Unternehmen stehen daher vor erheblichen Engpässen bei der Besetzung offener Ausbildungsplätze, was auch die DIHK-Ausbildungsumfrage 2025 bestätigt. Im Jahr 2024 konnten 48 Prozent der Betriebe ihre offenen Stellen nicht besetzen. Neben der rückläufigen Zahl an Bewerbungen stellen vor allem qualitative Passungsprobleme eine zentrale Herausforderung dar. Trotz intensiver Bemühungen im Inland bleiben viele Ausbildungsplätze unbesetzt, da zahlreiche Betriebe nur wenig geeignete Bewerbungen erhalten, die den fachlichen und persönlichen Anforderungen häufig nicht entsprechen.

NEUE CHANCEN FÜR BETRIEBE

Vor diesem Hintergrund rückt die Ausbildung junger Menschen aus dem Ausland stärker in den Fokus. Sie können einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die bestehende Nachwuchskräfteleücke zu schließen. Für zahlreiche Betriebe eröffnet sich hier die Chance, Ausbildungsplätze nachhaltig zu sichern. Gleichzeitig können sie Fachkräfte langfristig aufbauen.

Dass die Rekrutierung internationaler Auszubildender längst kein Randphänomen mehr ist, belegen aktuelle Entwicklungen deutlich. Im Bezirk der IHK Ostwestfalen hat sich der Anteil internationaler Auszubildender an allen Auszubildenden bis 2025 nahezu verdoppelt. Er stieg von 3,7 Prozent im



Foto: anatolyherkas/stock.adobe.com

Jahr 2022 auf inzwischen 6,9 Prozent. In absoluten Zahlen entspricht dies einem Anstieg von 664 auf 1.190 Auszubildende. Damit rückt die Zehn-Prozent-Marke erstmals in greifbare Nähe.

Auch bei den Neueintragungen der Auszubildenden zeigt sich ein klarer Aufwärtstrend: Die Zahl neu abgeschlossener Auszubildenden mit internationalen Nachwuchskräften hat sich seit 2022 mehr als verdoppelt. Sie stieg von 264 auf 649 Eintragungen im Jahr 2025. Diese Entwicklung unterstreicht die wachsende Relevanz für die Fachkräftesicherung in der Region Ostwestfalen.

INTEGRATION IMMER WIRKUNGSVOLLER

Besonders bemerkenswert ist zudem die Entwicklung der Erfolgsquote bei den Abschlussprüfungen. Ausgehend vom Jahr 2023 zeigt sich eine deutliche Steigerung. Im Jahr 2024 lag die Bestehensquote um 5,5 Prozent höher als im Vorjahr. Im Jahr 2025 konnte sie nochmals um weitere 2,3 Prozent gesteigert werden. Insgesamt ergibt sich somit ein Zuwachs um 7,1 Punkte gegenüber dem Basisjahr. Diese kontinuierliche

Verbesserung zeigt, dass die Integration internationaler Auszubildender immer wirkungsvoller umgesetzt wird. Sie erfolgt nicht nur in quantitativer, sondern auch in qualitativer Hinsicht erfolgreich. Die Zahlen sprechen dafür, dass Betriebe, Berufsschulen und unterstützende Strukturen zunehmend wirksam ineinandergreifen.

Gleichzeitig bringt die Einstellung internationaler Auszubildender eine erhebliche Verantwortung mit sich. Unternehmen, die diesen Schritt gehen, übernehmen nicht nur eine arbeitsvertragliche Verpflichtung, sondern auch eine integrationsbezogene Aufgabe. Sprachförderung, kulturelle Orientierung, soziale Begleitung und ein verlässlicher betrieblicher Rahmen sind zentrale Erfolgsfaktoren. Die Entscheidung für internationale Auszubildende ist daher stets eine strategische und gesellschaftliche Entscheidung.

Die Einwanderung in die duale Ausbildung in Deutschland bietet für junge Menschen selbst eine große Perspektive. Das duale System genießt international hohes Ansehen. Der Qualitätsanspruch,

der mit dem Gütesiegel „Made in Germany“ verbunden ist, steht weltweit für Verlässlichkeit, hohe Standards und eine fundierte Qualifikation. Eine Ausbildung in Deutschland ist damit nicht nur ein Bildungsweg, sondern vielmehr ein starkes berufliches Qualitätsmerkmal.

Durch die Einwanderung in die Ausbildung eröffnen sich zusätzlich langfristige Integrations- und Entwicklungsmöglichkeiten für junge Menschen. Die Auszubildenden erwerben nicht nur die benötigten fachlichen Kompetenzen, sondern bauen auch ihre Sprachkenntnisse sowie interkulturellen Fähigkeiten aus. Sie werden in die betrieblichen Abläufe eingebunden und übernehmen Verantwortung. Gleichzeitig bauen sie sich eine langfristige Karriereperspektive auf. So stellt die Ausbildung für viele den ersten Schritt in die dauerhafte berufliche und gesellschaftliche Integration dar.

HOHE LERNBEREITSCHAFT

Die Rekrutierung junger Menschen aus dem Ausland trägt langfristig zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Region Ostwestfalen bei. Unternehmen profitieren von engagierten Nachwuchskräften, die häufig eine hohe Lernbereitschaft aufweisen. Sie verfügen nicht selten bereits über berufliche Vorerfahrungen oder Qualifikationen aus ihren Herkunftsländern, die sie in der neuen Position gewinnbringend einsetzen können.

Die Zuwanderung kann außerdem eine Möglichkeit sein, die wirtschaftliche Dynamik und Vielfalt der Region zu stärken. Das Zusammenspiel unterschiedlicher kultureller Hintergründe fördert neue Perspektiven sowie Innovationsfähigkeit. Zudem stärkt es die interkulturellen Kompetenzen innerhalb der Belegschaften. Gerade in der globalen, sich immer weiter vernetzenden Welt kann dies ein entscheidender Vorteil sein.

STRATEGISCHE INVESTITION

Ein Blick auf die Herkunftsländer unterstreicht die wachsende Relevanz internationaler Auszubildender. Ein erheblicher Teil der Zuwanderung erfolgt aus Drittstaaten – also weder aus Ländern der EU noch aus der Schweiz, Norwegen, Island und Liechtenstein. Insgesamt fallen acht der zehn bedeutendsten Herkunftsländer in diese Kategorie, dazu zählen unter anderem die Ukraine, der Irak und Syrien. Damit wird die Rekrutierung internationaler Nachwuchskräfte zu einem strategischen Faktor für die nachhaltige Fachkräftesicherung. Die Ausbildung junger Menschen aus dem Ausland ist weit mehr als eine kurzfristige Lösung. Sie stellt eine strategische Investition in die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen und Region dar und ist mit einer klaren Verantwortung der Betriebe verbunden.

Jana Köhler, IHK

Persönlicher Kontakt im Fokus

Azubi-Speed-Dating startet am 9. Juni

Der absolute Klassiker im regionalen Ausbildungsmarketing ist das jährliche Azubi-Speed-Dating. Es wird gemeinsam von den regionalen Partnern im Ausbildungskonsens – Agenturen für Arbeit, Jobcenter, Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Stadt- und Kreisverwaltungen – ausgerichtet.

Beim Azubi-Speed-Dating steht der persönliche Kontakt im Fokus. Unternehmen und Ausbildungsplatzsuchende können sich vor Ort in kurzen Zeitfenstern kennenlernen und gewinnen einen direkten ersten Eindruck voneinander. Der gegenseitige

Austausch steht im Vordergrund, aber auch weitere konkrete Schritte können unmittelbar vereinbart werden. Darüber hinaus beraten die Berufsberaterinnen und -berater der Agentur für Arbeit zu allen freien Ausbildungsstellen im jeweiligen Kreis-/ Stadtgebiet. Selbstverständlich sind die Ausbildungsberaterinnen und -berater der Kammern für interessierte Ausbildungsplatzsuchende sowie Vertreterinnen und Vertreter der Unternehmen ebenfalls als Experten vor Ort.

Das Azubi-Speed-Dating wird am **Diens- tag, 9. Juni**, von 14 Uhr bis 17 Uhr, zeitgleich an fünf Standorten angeboten: Paderborn, Herford, Bielefeld, Minden



Grafik: IHK Ostwestfalen

und Herford. Interessierte Ausbildungsplatzsuchende treffen so auf Unternehmen aus ihrer unmittelbaren Umgebung. Weitere Informationen gibt es auf der Homepage der IHK Ostwestfalen.



Bautechnische Konstrukteure und Konstrukteurinnen

Mit dem neuen Ausbildungsberuf Bautechnischer Konstrukteur (m/w/d) entwickelt sich die bisherige Ausbildung zum/zur Bauzeichner/in konsequent weiter. Ziel ist es, den gestiegenen technischen Anforderungen im modernen Planungs- und Bauprozess gerecht zu werden und Auszubildende stärker auf digitale, modellbasierte Arbeitsweisen vorzubereiten.

Während die Ausbildung zum Bauzeichner vor allem das Erstellen von Zeichnungen in 2D-Systemen und die klassische Planerstellung in den Mittelpunkt stellte, rückt beim Bautechnischen Konstrukteur das Building Information Modeling (BIM) deutlich stärker in den Fokus. Auszubildende lernen, komplexe 3D-Modelle zu entwickeln, diese fachübergreifend zu koordinieren und daraus Planunterlagen, Mengen sowie technische Auswertungen abzuleiten. Ergänzt wird dies durch vertiefte Inhalte zu Baustoffkunde, Bauphysik und konstruktiven Zusammenhängen, sodass die zukünftigen Fachkräfte die gesamte Planungskette besser verstehen.

NEUE ABSCHLUSSPRÜFUNG

Ein weiterer wesentlicher Unterschied betrifft die Abschlussprüfung. Statt einer überwiegend zeichnerisch geprägten Prüfung wie beim Bauzeichner umfasst die neue Abschlussprüfung praxisorientierte Projektaufgaben, die den vollständigen digitalen Arbeitsprozess abbilden: vom Modellaufbau über die konstruktive



Foto: volha_r/stock.adobe.com

Detaillierung bis hin zur Dokumentation und Präsentation der Ergebnisse. Zudem wird der Fokus stärker auf Problemlösungskompetenz, Datenqualität und interdisziplinäres Arbeiten gelegt.

NEUE BERUFSBEZEICHNUNG

Der Bautechnische Konstrukteur schafft damit ein zukunftssicheres Berufsbild, das die Anforderungen moderner Bauplanung abbildet und die Auszubildenden optimal auf die digitale Transformation in Architektur-, Ingenieur- und Bauunternehmen vorbereitet. Alle Ausbildungsverhältnisse, die ab dem 1. August 2026 eingetragen werden, laufen unter der neuen Ausbildungsverordnung für den Bautechnischen Konstrukteur und nicht mehr als Bauzeichner.

Michael Lumperda, IHK



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



Fit in die Prüfung

Fit in die Prüfung – Industriekaufmann/-frau Teil 1 (VO 2024)

Bielefeld | 28.08.2026 – 25.09.2026
Klaus Peter Bischoff 260,- €

Fit in die Prüfung – Industriemechaniker/-in Teil 1

Paderborn | 01.09.2026 – 17.09.2026
Evgenij Sudermann 220,- €

Fit in die Prüfung – Kaufmann/-frau im Einzelhandel Teil 1

Bielefeld | 31.08.2026 – 28.09.2026
Liza Hagemeyer 260,- €

Informationsveranstaltungen

Online-Info-Veranstaltung zum Abschluss Geprüfter Technischer Betriebswirt / Geprüfte Technische Betriebswirtin

Online | 18.06.2026
Referententeam 0,- €

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

Online | 13.07.2026
Horst Pütz 0,- €

Prüfungslehrgänge

Geprüfte/-r Berufsspezialist/-in für Datenanalyse

Online | 16.06.2026 – 20.04.2027
Referententeam 3.950,- €

Geprüfte/-r Bilanzbuchhalter/-in – Bachelor Professional in Bilanzbuchhaltung

Paderborn | 01.09.2026 – 14.03.2028
Referententeam 4.390,- €

Geprüfte/-r Immobilienfachwirt/-in (Blended Learning)

Bielefeld | 12.09.2026 – 16.02.2028
Referententeam 3.525,- €

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

Bielefeld | 17.08.2026 – 30.04.2027
Referententeam 4.950,- €

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Elektrotechnik – Vollzeit

Bielefeld | 17.08.2026 – 30.04.2027
Referententeam 4.950,- €

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Mechatronik – Vollzeit

Bielefeld | 17.08.2026 – 30.04.2027
Referententeam 4.950,- €

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Metall – Vollzeit

Bielefeld | 17.08.2026 – 30.04.2027
Referententeam 4.950,- €

Geprüfte/-r Medienfachwirt/-in Bachelor Professional in Media – Digital und Print

Bielefeld | 19.09.2026 – 11.11.2028
Referententeam 4.950,- €

Seminare

Auf den Punkt kommen

Paderborn | 15.07.2026
Bettina Jungblut 295,- €

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

Paderborn | 07.07.2026 – 08.07.2026
Marion Recknagel 680,- €

Business Model Innovation Workshop

Minden | 15.06.2026 – 16.06.2026
Referententeam 590,- €

Der gute Ton am Telefon – Telefontraining für Auszubildende

Bielefeld | 11.06.2026
Edith Plegge 195,- €

Design Thinking Workshop

Bielefeld | 02.06.2026 – 03.06.2026
Referententeam 590,- €

Die richtigen Dinge richtig tun – Zeitmanagement und Arbeitsmethodik im Beruf

Bielefeld | 02.06.2026
Dr. Susanne Watzke-Otte 295,- €

Führen von (Projekt-) Teams ohne disziplinarische Macht

Minden | 14.07.2026
Dirk Raguse 340,- €

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

Minden | 18.06.2026
Thorsten Ising 295,- €

Lieferantenauditor/-in

Minden | 06.07.2026 – 08.07.2026
Andreas Bauschke 885,- €

LinkedIn- Business Netzwerk Nr.1

Bielefeld | 09.09.2026
Thomas Hendele 295,- €

Masterclass: Texten mit KI

Bielefeld | 03.09.2026 – 17.09.2026
Thorsten Ising 950,- €

Nachhaltige Verpackungslösungen: Praktische Umsetzung der PPWR-Ziele

Bielefeld | 01.06.2026 – 03.06.2026
Andreas Bauschke 885,- €

Nachhaltigkeitsberichtserstattung und Managementsysteme: Basiswissen für Auditor/-innen

Paderborn | 08.06.2026 – 10.06.2026
Andreas Bauschke 885,- €

Profi-Wissen Excel – Aufbauseminar

Bielefeld | 08.06.2026 – 09.06.2026
Marie-Luise Pietruska 590,- €

Was Ausbildungsbeauftragte wissen müssen

Bielefeld | 08.09.2026
Regina Oldenburg-Tietjen 295,- €

Webinare

Abwicklung von Rückwaren, Reparaturen und Ersatzteillieferungen für Drittländer und EU-Binnenmarkt

Online | 09.07.2026
Kristin Scholand 180,- €

**Access Aufbauseminar**

Online | 29.06.2026 – 30.06.2026
Marie-Luise Pietruska 590,- €

Ausbilden mit KI: Smarte Tools für eine moderne Berufsausbildung

Online | 16.06.2026 – 17.06.2026
Ulrike Dolle 590,- €

Azubi-Recruiting über Social Media – Strategien für die Generation Z und Alpha

Online | 26.08.2026
Krischan Kuberzig-von Döllen 295,- €

China-Importseminar – wie Sie erfolgreich Waren aus China importieren

Online | 30.06.2026
Ekkehard Hoffmann 295,- €

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

Online | 17.06.2026
Thorsten Ising 295,- €

Forecasting – der Blick in die Zukunft mit Data Analytics

Online | 02.06.2026 – 16.06.2026
Referententeam 595,- €

Google Analytics – Grundlagen der Web-Analyse für Ihren Erfolg im Web

Online | 25.06.2026
Krischan Kuberzig-von Döllen 295,- €

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

Online | 09.06.2026 – 16.06.2026
Referententeam 369,- €

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

Online | 17.06.2026
Marie-Luise Pietruska 295,- €

OneNote für den digitalen Arbeitsplatz

Online | 26.06.2026
Marie-Luise Pietruska 230,- €

Schreiben im Internet und Social Web: Themenfindung & Redaktionspläne

Online | 30.06.2026
Thorsten Ising 295,- €

Social Recruiting – Personal-gewinnung mit Instagram, LinkedIn, Facebook & Co.

Online | 11.06.2026
Krischan Kuberzig-von Döllen 295,- €

Workshop: Digitale Geschäftsmodelle bauen

Online | 09.07.2026 – 10.07.2026
Darav Taha 590,- €

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

Online | 11.06.2026 – 04.09.2026
Referententeam 1.990,- €

Agiler Coach (IHK)

Online | 03.09.2026 – 26.11.2026
Horst Pütz 2.670,- €

CSR-Manager(in) (IHK)

Minden | 22.06.2026 – 03.07.2026
Andreas Bauschke 1.790,- €

Data Analyst (IHK)

Online | 24.08.2026 – 09.12.2026
Referententeam 2.390,- €

Digital Change Manager/-in (IHK)

Online | 07.09.2026 – 16.11.2026
Referententeam 2.390,- €

Fachkraft Elektrotechnik (IHK)

Bielefeld | 10.08.2026 – 30.10.2026
Referententeam 6.950,- €

Fachkraft für nachhaltiges Prozessmanagement (IHK)

Bielefeld | 27.07.2026 – 31.07.2026
Andreas Bauschke 1.590,- €

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

Online | 08.06.2026 – 04.07.2026
Referententeam 1.990,- €

Zukunftsgestalter/-in für nachhaltige Ausbildung (IHK)

Paderborn | 20.07.2026 – 31.08.2026
Michael Barsakidis 890,- €



OBERBREMER
BAUBETRIEBE



INDIVIDUELL
GEPLANT.
MASSIV GEBAUT.

Industriebau | Wohnbau | Immobilien

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

IHK-Wahl 2026

2. Wahlbekanntmachung

Innerhalb der Wahlvorschlagsfrist haben sich 98 Unternehmensvertreter für die 72 Vollversammlungssitze beworben. Die Kandidierendenliste wird hiermit bekannt gegeben.

Alle wahlberechtigten Unternehmen sind aufgerufen, die Vollversammlung ihrer IHK für die Wahlperiode 2026-2030 zu wählen. Dies geht online und per Brief. Ich bitte alle Wahlberechtigten, von ihrem Stimmrecht Gebrauch zu machen. Wenn Sie für mehrere Unternehmen wahlberechtigt sind, geben Sie bitte Ihre Stimme für alle Unternehmen ab.

Die wahlberechtigten Unternehmen bekommen Anfang Juni 2026 die Briefwahlunterlagen zugesandt. Diese beinhalten zugleich die Zugangsdaten für die Teilnahme an der Onlinewahl. Die Teilnahme an der Wahl ist nur einmal möglich, entweder per Brief- oder per Onlinewahl.

Die Wahlunterlagen müssen bis spätestens Dienstag, 30. Juni 2026, 16 Uhr, in der Hauptgeschäftsstelle der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld, eingegangen sein (das Datum des Poststempels ist nicht entscheidend).

Dann endet auch die Frist für die Teilnahme an der Onlinewahl. Die Stimmauszählung findet am 02. Juli 2026 statt.

Nach Abschluss der Wahl werde ich das Wahlergebnis feststellen und die Namen der gewählten Personen im Internet auf der Homepage der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld bekannt geben (www.ostwestfalen.ihk.de/VV-Wahl2026).

Bielefeld, den 01. April 2026
Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld
Der Wahlleiter

Wolf Dietrich Meier-Scheuven



Nähere Infos zur Wahl und zu den
Kandidierenden finden Sie im Internet unter ►

Industrie Stadt Bielefeld



Wilhelm Arndt Bertelsmann
Geschäftsführender Gesellschafter
wbv Media GmbH & Co. KG
Auf dem Esch 4, 33619 Bielefeld



Jörn Euscher-Klingenhagen
Geschäftsführender Gesellschafter
Euscher GmbH & Co. KG
Johanneswerkstraße 22,
33611 Bielefeld



**Kathrin Elisabeth
Stühmeyer-Halfar**
Alleinvertretende
Geschäftsführerin
HALFAR SYSTEM GMBH
Rucksäcke und Taschen
Ludwig-Erhard-Allee 23,
33719 Bielefeld

Industrie Kreis Gütersloh



Hans Beckhoff
Geschäftsführer
Beckhoff Automation
GmbH & Co. KG
Hülshorstweg 20, 33415 Verl



Henner Böttcher
Geschäftsführer
Claas Kommanditgesellschaft
auf Aktien mbH
Mühlenwinkel 1,
33428 Harsewinkel



Christoph Johannes Brandenburg
Geschäftsführender Gesellschafter
Craemer GmbH
Brockner Str. 1,
33442 Herzebrock-Clarholz



Robert Fortmeier
Geschäftsführer
Helmut Brüninghaus GmbH & Co.
KG Kronenkorkenfabrik
Brüggenkamp 1+3, 33775 Versmold



Fritz Husemann
Geschäftsführender Gesellschafter
Fritz Husemann GmbH & Co. KG
Elektrotechnische Fabrik
Gottlieb-Daimler-Str. 29,
33334 Gütersloh



Anja Kruse-Schäfer
Alleinvertretende Geschäftsführerin
TEKAWE Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Tribo- und Industrietechnik
Siewekeweg 6,
33758 Schloß Holte-Stukenbrock



Dr. Markus Miele
Geschäftsführender Gesellschafter
Miele & Cie. KG
Carl-Miele-Str. 29, 33332 Gütersloh



Christian Nüßer
Geschäftsführer
Venjakob Umwelttechnik
GmbH & Co. KG
Augsburger Str. 2-6,
33378 Rheda-Wiedenbrück

Industrie Kreis Herford


Dr. Stella Agnes Ahlers

Geschäftsführerin
Westfälisches Textilwerk Adolf
Ahlers Stiftung & Co. KG
Elverdisser Str. 313,
32052 Herford


Alexandra Altmann

Geschäftsführende Gesellschafterin
Altmann GmbH Bauteile für Meß-
und Regeltechnik,
Herringhauser Str. 29,
32051 Herford


Michael Harre

Geschäftsführer
Herbert Kannegiesser GmbH
Kannegießer-Ring 8,
32602 Vlotho


Jan Ottensmeyer

Geschäftsführender Gesellschafter
AGOFORM GmbH
Gewerbestr. 27, 32584 Löhne


Max Rahn

Geschäftsführender Gesellschafter
life is motion GmbH & Co. KG
Lübberstr. 25-27, 32052 Herford

Industrie Kreis Höxter


Gerrit Becker

Geschäftsführer
Fritz Becker GmbH & Co. KG
Am Königsfeld 15, 33034 Brakel


Frank Dierkes

Alleinvertretender Geschäftsführer
PRG Präzisions-Rührer GmbH
Anton-Böhlen-Str. 13,
34414 Warburg

Industrie Kreis Minden-Lübbecke


Christoph Barre

Alleinvertretender Geschäftsführer
PRIVAT-BRAUEREI ERNST
BARRE GMBH
Berliner Str. 122-124,
32312 Lübbecke


Dr.-Ing. Georg Böcker

Geschäftsführer
Ernst Böcker GmbH & Co. KG
Ringstr. 55-57, 32427 Minden


Ulf Kattelmann

Alleinvertretender Geschäftsführer
KADECO Sonnenschutzsysteme
GmbH, Hindenburgring 14-16,
32339 Espelkamp


Alexander Naue

Geschäftsführender Gesellschafter
Naue GmbH & Co. KG
Gewerbestr. 2, 32339 Espelkamp

Industrie Kreis Paderborn


Hans-Georg Liemke

Geschäftsführender Gesellschafter
ELHA-MASCHINENBAU Liemke
GmbH & Co. KG
Allee 16, 33161 Hövelhof


Thilo Constantin Pahl

Geschäftsführer
Bette Gesellschaft mit beschränk-
ter Haftung & Co. KG
Heinrich-Bette-Str. 1,
33129 Delbrück


Dominik Schulte

Geschäftsführer
Condor Custom Solutions
GmbH & Co. KG
Huchtfeld 4, 33154 Salzkotten

 Großhandel
Gesamter IHK-Bezirk

Sandra Greiser-Vorndamme

Prokuristin/Gesamtprokura
Schüco International KG
Karolinenstr. 1-15,
33609 Bielefeld


Daniel Klarhorst

Geschäftsführer
BEKLAR GmbH & Co. KG
Böttcherstr. 7a, 33609 Bielefeld


Julia Linnartz

Geschäftsführerin
Ullner u. Ullner Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Grüner Weg 25, 33098 Paderborn


Bernd Richter

Geschäftsführender Gesellschafter
Rila Feinkost-Importe GmbH &
Co. KG
Hinterm Teich 5, 32351 Stemwede


Philipp Rieländer

Geschäftsführender Gesellschafter
Max Lüning GmbH & Co. KG
Westerwieher Str. 33,
33397 Rietberg


Marcel Rupprecht

Geschäftsführer
Böllhoff GmbH
Archimedesstr. 1-4,
33649 Bielefeld

 Handelsvertreter, Finanzanlagen-
und Versicherungsvermittler
Gesamter IHK-Bezirk

Inga Lua

Inhaberin
Inga Lua
Ükern 13, 33098 Paderborn


Hartmut Müller

Inhaber
Müller Industrievertretungen
Hartmut Müller
Heidsieker Heide 46,
33739 Bielefeld


Matthias Steinhauer

Geschäftsführer
CONCEPT Vermögensmanagement
GmbH & Co. KG
Welle 15, 33602 Bielefeld

Einzelhandel Stadt Bielefeld


Jens Fedeler

Inhaber
Leder Fedeler – Werner Fedeler –
Inh. Jens Fedeler e.K.
Beckhausstr. 215, 33611 Bielefeld


Olaf Klötzer

Geschäftsführer
Klötzer GmbH & Co. KG
Delikatessen
Niedernstr. 41, 33602 Bielefeld


Meryem Metin-Behar

Inhaberin
Meryem Metin-Behar
„Strada Fashion“
Rathausstr. 8, 33602 Bielefeld

Einzelhandel Kreis Gütersloh


Markus Finke

Inhaber
Modehaus Finke e.K.
Inhaber Markus Finke
Königstr. 20-22, 33330 Gütersloh


Reiner Schenke

Geschäftsführer
Schenke Delikatessen
GmbH & Co. KG
Rhedaer Str. 43, 33330 Gütersloh


Catharina Schorcht

Geschäftsführende Gesellschafterin
Foto Schorcht „fototronic“ GmbH
Moltkestr. 1, 33330 Gütersloh

Einzelhandel Kreis Herford


Laura Kamena

Geschäftsführerin
Fashion Store GmbH & Co. KG
Eschstr. 32, 32257 Bünde


Christoph Lanvers

Geschäftsführender Gesellschafter
Bünder Kaufhaus GmbH & Co. KG
Kaiser-Wilhelm-Str. 1-3,
32257 Bünde

Einzelhandel Kreis Höxter



Bianca Kleine

Geschäftsführerin
Leonardo Retail GmbH
Lange Str. 127,
33014 Bad Driburg

Einzelhandel Kreis Minden-Lübbecke



Daniela Drabert

Geschäftsführende Gesellschafterin
Hagemeyer Retail GmbH & Co. KG
Scharm 9-17, 32423 Minden



Karlotta Preuß

Geschäftsführende Gesellschafterin
Karl Preuß GmbH & Co
Viktoriastr. 27, 32423 Minden



Jan Christoph Weitkamp

Geschäftsführer
Autohaus Weitkamp
GmbH & Co. KG,
Schröttinghauser Str. 23,
32351 Stemwede

Einzelhandel Kreis Paderborn



Caroline Brockmann

Geschäftsführerin
Porzellan Brockmann
GmbH & Co. KG., Rathausplatz 9,
33098 Paderborn



Johannes Dunschen

Inhaber
Modehaus Dunschen e.K.
Thülecke 23-27, 33129 Delbrück



Oguzhan Ulucay

Inhaber
Oguzhan Ulucay
Am Wallgraben 13,
33154 Salzkotten

Hotel- und Gastgewerbe Gesamter IHK-Bezirk



Andreas Büscher

Inhaber
Andreas Büscher, Büscher Gastro
Windelsbleicher Str. 28,
33647 Bielefeld



Victoria Förster-Streblau

Inhaberin
Hotel Victoria Förster e.K.
Bahnhofstr. 35, 33161 Hövelhof



Ingo Seidensticker

Geschäftsführer
Hotel Germanenhof
GmbH & Co. KG
Teutoburger-Wald-Str. 29,
32839 Steinheim

Finanzwirtschaft Gesamter IHK-Bezirk



Henning Bauer

Vorstandsvorsitzender
Kreissparkasse Halle-Wiedenbrück
Wasserstr. 8-12,
33378 Rheda-Wiedenbrück



Ansgar Käter

Vorstandsvorsitzender
VerbundVolksbank OWL eG
Neuer Platz 1, 33098 Paderborn



Simone Putsch

Prokuristin/Gesamtprokura
COMMERZBANK
Aktiengesellschaft
Detmolder Str. 235-237,
33605 Bielefeld

Verkehr und Logistik Gesamter IHK-Bezirk



Astrid Höcker

Geschäftsführende Gesellschafterin
Spedition Höcker GmbH & Co. KG
Henry-Ford-Str. 7, 33335 Gütersloh



Heinz Kottmann

Geschäftsführer
Heinrich Kottmann – Spedition –
GmbH & Co. KG
Heidfeld 6, 33142 Büren



Horst Kottmeyer

Geschäftsführer
Kottmeyer GmbH & Co. KG,
Internationale Spedition
Brückenstr. 9,
32549 Bad Oeynhausen



Jörn Wahl-Schwentker

Geschäftsführender Gesellschafter
Wahl GmbH & Co. KG
Gildemeisterstr. 150,
33689 Bielefeld

Beratungs-, IT- und Werbeunternehmen Gesamter IHK-Bezirk



André Klocksinn

Geschäftsführender Gesellschafter
PS IT Consulting GmbH
Otto-Brenner-Str. 114,
33607 Bielefeld



Tanja Maaß

Alleinvertretende
Geschäftsführerin
Nexoy GmbH
Schopenhauerweg 10,
33659 Bielefeld



Dr. Anja Christina Padberg

Vorstandsmitglied
MARCANT AG
Herforder Str. 163a, 33609 Bielefeld



Christoph Plass

Vorstandsmitglied
UNITY Innovation Alliance AG
Lindberghring 1, 33142 Büren



Mark Schröder

Geschäftsführer
SYNAXON Projekt- und
Handels GmbH
Falkenstr. 31,
33758 Schloß Holte-Stukenbrock



Sina Volkmann

Alleinvertretende
Geschäftsführerin
FINDIQ GmbH
Wilmerei 13, 32602 Vlotho



Mirco Welsing

Alleinvertretender Geschäftsführer
TMC GmbH – The Marketing
Company, Lise-Meitner-Str. 1 c,
33104 Paderborn

Grundstücks- und Wohnungswirtschaft Gesamter IHK-Bezirk



Michael Fredebeul

Geschäftsführer
Fredebeul Immobilien
GmbH & Co. KG
Falkstr. 11, 33602 Bielefeld



Thorsten Mertens

Vorstandsvorsitzender
Spar- und Bauverein
Paderborn eG, Giersmauer 4 a
33098 Paderborn



Denis Rauhut

Geschäftsführer
Möller Real Estate GmbH
Kupferhammer,
33649 Bielefeld



Marcus Scharpenberg

Alleinvertretender Geschäftsführer
Geno – Immobilien GmbH
Wilhelmstr. 11, 33602 Bielefeld

Energiewirtschaft Gesamter IHK-Bezirk



Norbert Günter

Gesellschafter
Norbert Günter u. Michael Günter
GbR – Günter Energie GbR-
Brunnsteinweg 28,
33181 Bad Wünnenberg



Jörg Lange
Geschäftsführer
SunEn Weserland GmbH & Co. KG
Döhrener Str. 41,
32469 Petershagen



Lasse Tigges
Geschäftsführer
WW Plus Entwicklungs GmbH
Vattmanstr. 6, 33100 Paderborn

**Holding-, Beteiligungsgesellschaften
sowie sonstige Dienstleistungen
Stadt Bielefeld**



Dirk Bockelmann
Geschäftsführer
Dürkopp Fördertechnik GmbH
Potsdamer Str. 190,
33719 Bielefeld



Peter Edinger
Alleinvertretender Geschäftsführer
TOP-SERVICE All-Finanz-
Planungen GmbH
Schulstr. 43, 33647 Bielefeld



Johann Christoph Harras-Wolff
Geschäftsführender Gesellschafter
DR. KURT WOLFF
VERWALTUNGS-GmbH
Johanneswerkstr. 34-36,
33611 Bielefeld



Markus Nikolaus Hirschmeier
Geschäftsführer
Hirschmeier Media
GmbH & Co. KG
Buddestr. 15, 33602 Bielefeld



Jens Husemann
Inhaber
Jens Husemann e.K. exsultatio
Personalberatung
Brockhagener Str. 5,
33649 Bielefeld



Carl Christian Oetker
Persönlich haftender Gesellschafter
Dr. August Oetker KG
Lutterstr. 14, 33617 Bielefeld

**Holding-, Beteiligungsgesellschaften
sowie sonstige Dienstleistungen
Kreis Gütersloh**



Dr. Lars Michael Bopf
Geschäftsführer
Sticking Familienstiftung
Robert-Koch-Str. 2,
33332 Gütersloh



Dr. Michael Brinkmeier
Vorstandsvorsitzender
Stiftung Deutsche
Schlaganfall-Hilfe
Schulstr. 22, 33330 Gütersloh



Laurent Gauthier
Geschäftsführender Gesellschafter
easg.aero GmbH & Co. KG
Ahornpark 33a, 33330 Gütersloh



Olaf Gehle
Alleinvertretender Geschäftsführer
Gehle Reisen GmbH
Nikolaus-Otto-Str. 3,
33335 Gütersloh



Jens Heckenmüller
Alleinvertretender Geschäftsführer
Teckentrup Metalltüren GmbH
Industriestr. 50, 33415 Verl



Christian Kache
Gesellschafter
soma OHG
Dieselstr. 41, 33334 Gütersloh

**Holding-, Beteiligungsgesellschaften
sowie sonstige Dienstleistungen
Kreis Herford**



Dr.-Ing. Klaus Bockermann
Geschäftsführender Gesellschafter
Bockermann Fritze
IngenieurConsult GmbH
Dieselstr. 11, 32130 Enger



Guido Möhlmann
Inhaber
Guido Möhlmann
Sportpark Enger e.K.
Freizeitweg 3, 32130 Enger



Birgit Schnieder
Alleinvertretende Geschäftsführerin
Schnieder Holding
Verwaltungs GmbH
Engerstr. 51, 32051 Herford

**Holding-, Beteiligungsgesellschaften
sowie sonstige Dienstleistungen
Kreis Höxter**



Benedikt Goeken
Alleinvertretender Geschäftsführer
Benedikt Goeken
Verwaltungs GmbH
Im Morgenstern 8,
33014 Bad Driburg



Alexander Wieneke
Alleinvertretender Geschäftsführer
Wieneke Admin Beteiligungs
GmbH, Groppendiek 6,
33014 Bad Driburg

**Holding-, Beteiligungsgesellschaften
sowie sonstige Dienstleistungen
Kreis Minden-Lübbecke**



Kathrin Depenbrock
Prokuristin, Einzelprokura,
Gesellschafterin
Depenbrock Holding SE & Co. KG
Depenbrock-Allee 1,
32351 Stewede



Elisa Kemper
Geschäftsführende Gesellschafterin
Wilhelm Schildmeyer
Verwaltungsgesellschaft mbH
Sachsenweg 55,
32547 Bad Oeynhausen



Eckhard Rüter
Inhaber
Eckhard Rüter – Ingenieurbüro
Große Heide 39-41, 32425 Minden



Dennis René Sasten
Geschäftsführer
CMC Engineering GmbH
Marie-Harting-Str. 3,
32339 Espelkamp

**Holding-, Beteiligungsgesellschaften
sowie sonstige Dienstleistungen
Kreis Paderborn**



Dr. Dominik Norbert Nösner
Gesellschafter
Dominik Nösner u. Gero Puls GbR
Krämerstr. 8-10, 33098 Paderborn



Dirk Olaf Stegmann
Geschäftsführer
GOP Entertainment
Group GmbH & Co. KG
Silbeker Weg 35, 33142 Büren



Robin Falk Stork
Geschäftsführer
Westfalen Therme GmbH & Co. KG
Schwimmbadstr. 14,
33175 Bad Lippspringe



Jürgen Urban
Alleinvertretender Geschäftsführer
Urban Holding & Central
Services GmbH
Warburger Str. 140,
33100 Paderborn

Dienstleistung Outsourcing

Mehr Flexibilität, mehr Tempo, mehr externe Expertise

Der Dienstleistungssektor in Deutschland ist mit spürbarem Schwung ins Jahr 2026 gestartet. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lag der reale, also preisbereinigte Umsatz im Januar um 1,7 Prozent über dem Vormonat. Auch im Vergleich zum Januar 2025 ergibt sich ein Plus von 1,6 Prozent. Besonders dynamisch entwickelten sich dabei die Bereiche Information und Kommunikation sowie Verkehr und Lagerei.

Für Unternehmer ist das mehr als eine Konjunkturnotiz. Denn die Zahlen zeigen, wie stark Dienstleistungen heute in nahezu alle Wertschöpfungsstufen hineinwirken.

Ob IT, Logistik, technische Beratung, Personalvermittlung oder Immobilienmanagement: Viele Leistungen, die früher intern abgebildet wurden, werden längst flexibel zugekauft. Outsourcing ist damit nicht mehr nur ein Instrument zur Kostensenkung, sondern zunehmend eine strategische Antwort auf Fachkräftemangel, Spezialisierungsdruck und wachsende Anforderungen an Geschwindigkeit und Effizienz. Diese Branchen zählen auch zu den vom Statistischen Bundesamt erfassten wirtschaftsnahen Dienstleistungen.

Gleichzeitig macht die Entwicklung deutlich, dass der Dienstleistungsbereich selbst ein tragender Pfeiler der Wirtschaft ist.

Wenn Unternehmen externe Expertise einkaufen, Prozesse auslagern oder projektbezogen auf spezialisierte Partner setzen, entstehen neue Abhängigkeiten – aber eben auch neue Chancen. Wer Dienstleistungen klug einbindet, kann Strukturen verschlanken, Kompetenzen erweitern und schneller auf Marktveränderungen reagieren. Die aktuellen Zahlen liefern dafür ein deutliches Signal: Der Markt bleibt in Bewegung.

Den kompletten Beitrag
des statistischen Bundesamtes finden Sie unter ▶



Quelle: Statistisches Bundesamt: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2026/04/PD26_119_474.html

TH OWL
TECHNISCHE HOCHSCHULE
OSTWESTFALEN-LIPPE
UNIVERSITY OF
APPLIED SCIENCES
AND ARTS

Investieren Sie in die Zukunft Ihres Unternehmens!

Entwickeln Sie Ihre Talente weiter: Mit dem berufsbegleitenden Studiengang „Digital Management Solutions“ (B. Sc.) der Technischen Hochschule Ostwestfalen-Lippe

Digitale Transformation braucht mehr als Tools – sie braucht Menschen, die verstehen, verbinden und umsetzen. Wir qualifizieren genau diese Macher: Integratoren, die Technik und Management verbinden und Unternehmen aktiv durch den Wandel führen. Das Studium verbindet wissenschaftliche Grundlagen mit direkter Praxiserfahrung:

- Digitale Prozesse auf allen Ebenen bedarfsorientiert gestalten
- Innovationspotenziale erkennen und -prozesse vorantreiben
- Lösungen unmittelbar und interdisziplinär im Unternehmen umsetzen

Lernen Sie uns kennen bei der DiMS-Konferenz!

Zwischen Werkbank und Alogrithmus - Wie der Mittelstand den digitalen Wandel meistert
Freitag, 12. Juni 2026 | 08:30 - 14:30 Uhr | DCC-Kongresszentrum am BildungsCampus Herford
Weitere Informationen & Anmeldung auf www.eveeno.com/dims-konferenz-2026



Digital Management Solutions: Denn die Zukunft gehört den besten Integratoren.

Vollmachten und Testamente bei Unternehmern

Laut einer repräsentativen Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach haben rund 90 Prozent der Erwachsenen in Deutschland keine Vorsorgevollmacht und etwa 70 Prozent keine Patientenverfügung; nur 35 Prozent verfassten bisher ein Testament. Das hat Folgen für die Familien, deren Unternehmen und ihre Mitarbeitenden.

Ein Beispiel eines Einzelunternehmers, der einige Zeit im Koma liegt und wenige Wochen später verstirbt: Schon während der Zeit im Koma stellt sich die Frage nach der Entscheidungskompetenz im Unternehmen. Mit dem Tod werden die Probleme größer: Er hinterlässt seine Frau und zwei Kinder – es gibt kein oder ein ungenügendes Testament. Das Unternehmen geht auf alle Erben



Foto: CONCEPT

Frank Otte, Generationenberater & Testamentsvollstrecker (IHK)

gemeinsam über und diese bilden eine Erbengemeinschaft. Das bedeutet: Keine der Personen der Erbengemeinschaft kann eine Entscheidung allein treffen, auch nicht die Ehefrau. Bei minderjährigen Kindern sitzt das Familiengericht mit am Tisch.

Diese Probleme sind mittelständischen Unternehmen in Deutschland zwar oft

bewusst, werden aber vom betrieblichen Alltag überlagert. Einfache Lösungen werden hinausgeschoben, mit dem Risiko größerer Schwierigkeiten im Risi-ko-fall:

- Liquiditätsknappheit
- Vollhaftung der Erben
- Zerschlagungsgefahr
- Gerichtliche Betreuung

Unternehmervollmacht und -testament sind darum elementare Vorkehrungen und für alle Unternehmer unabdingbar. Treffen Sie im eigenen Interesse rechtzeitig Schutzmaßnahmen für Notfälle, beruflich wie privat.

Weitere Informationen unter:

www.c-vm.com



Nießbrauchdepot.

Vermögensübergang intelligent planen.

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT



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

JETZT

mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Logistik-Outsourcing als Wettbewerbsvorteil

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

Mit dem European Battery Hub setzt Hartmann International neue Maßstäbe: Das moderne Batterielogistik-Zentrum am Standort Paderborn gehört zu den leistungsfähigsten seiner Art in Europa. Eine unterirdische Tunnelanbindung an das bestehende Speditionsterminal



Foto: Hartmann International

sorgt für hocheffiziente Abläufe und schafft die Grundlage für europaweite Versandprozesse direkt vom Standort.

„Logistik ist zum strategischen Erfolgsfaktor geworden“, erklärt Geschäftsführer Björn Böhme. „Unsere Kunden erwarten mehr als nur verlässliche

Transporte – sie setzen auf schnelle Umsetzung, flexible Skalierbarkeit und höchste Prozessqualität.“

Die Projektteams von Hartmann werden individuell zusammengestellt und begleiten Kunden von der Analyse bis zur Umsetzung. Der strukturierte Projektansatz, kombiniert mit digitaler Infrastruktur und jahrzehntelanger Erfahrung, macht Hartmann International zum starken Partner für zukunftsorientierte Logistiklösungen.

Weitere Informationen unter:
www.european-battery-hub.com

EUROPEAN BATTERY HUB

www.european-battery-hub.com

ENERGIE LAGERN, ZUKUNFT TRANSPORTIEREN.

Europas Zentrum für nachhaltige und effiziente Batterielogistik.

Hartmann International GmbH & Co. KG | Halberstädter Straße 77 | 33106 Paderborn

powered by **HARTMANN
INTERNATIONAL**



OWIONLINE

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



HyperFonie: Alle AGFEO Vorteile auch für Cloud-affine Kunden

Cloudtelefonie mit System



YOUR EXPRESS TO CLOUD

AGFEO HyperFonie – Express to Cloud

AGFEO präsentiert mit HyperFonie die erste Cloud-Telefonanlage mit System auf dem deutschen Markt. Die rein cloud-basierte Lösung bietet hohen Komfort, viele Funktionen und einfache Bedienung. Sie ist skalierbar von 3 bis 250 Nutzern (max. 80 gleichzeitige Gespräche) und verbindet

Homeoffice mit professioneller Kommunikation nach dem Systemgedanken 4.0.

Security by Design: Sicherheit und Datenschutz haben höchste Priorität: OAuth-Authentifizierung, optionale 2FA, durchgehende Verschlüsselung und integrierte Firewall sorgen für Schutz.

AGFEO Quality Cloud: Gehostet in einem TÜV-zertifizierten Rechenzentrum in Bielefeld mit redundanter Infrastruktur, DSGVO-konform und nach deutschem Recht.

Funktions-FLAT & Tarife: Alle Funktionen sind ohne Zusatzkosten enthalten. Optional buchbar sind z. B. DATEV-Integration oder Premium Support. Preise starten ab

6,90 Euro pro Nutzer mit flexiblen Laufzeiten (1 Monat bis 1 Jahr, mit Preisvorteilen über 10 Prozent bzw. 20 Prozent).

Fachhandel & Flexibilität: Attraktives Provisionsmodell mit CashBack oder eigenständige Vermarktung durch Fachhändler inklusive Preis- und Vertragsfreiheit.

Leistungsstark & kompatibel: Highlights sind globale Anruflisten, CTI/UC/Videochat für Windows, macOS und Linux sowie ein Kalendersystem zur Automatisierung. HyperFonie ist mit über 300 SIP/VoIP-Providern und 150 Softwarelösungen (u. a. MS Teams, DATEV, CRM) kompatibel.

Weitere Informationen unter:

www.agfeo.de

Foto: AGFEO

HyperFonie

YOUR EXPRESS TO CLOUD



Über
75 Jahre
EXPERTE FÜR
KOMMUNIKATION



**DIE CLOUDTELEFONANLAGE
MIT SYSTEM**

AGFEO

einfach | perfekt | kommunizieren

Telefone | Telefonanlagen | Software | SmartHome

Gut zu
WISSEN

DIENSTLEISTUNGSSEKTOR

Dienstleistungen in Deutschland

Wie entwickelt sich der Dienstleistungsbereich? Das Statistische Bundesamt bündelt Zahlen, Meldungen und Hintergründe zu einem zentralen Wirtschaftssektor.

destatis.de – Dienstleistungen im Überblick



TERRA CLOUD – Die Business Cloud, die mit Ihrem Unternehmen wächst

Cloud, die nicht irgendwo läuft, sondern in Ihrer Nähe entsteht: Die TERRA CLOUD steht für leistungsstarke, hochverfügbare IT-Infrastruktur aus Deutschland.

Über **100.000 Businesskunden** und mehr als **6.000 IT-Partner** vertrauen bereits auf unsere Lösungen. Dahinter steht eine Cloud-Plattform mit eigenen, ISO 27001 zertifizierten Rechenzentren in Deutschland und der Schweiz.

Alles aus einer Hand

Ob **IaaS, Managed IaaS, Hosting, Housing, Backup oder Firewall as a Service**

uvm. Sie erhalten eine komplette IT-Umgebung aus einer Hand.

Für Sie bedeutet das: skalierbare Infrastruktur, volle Kontrolle und eine Lösung, die sich flexibel an Ihr Business anpasst.

Sicher. Leistungsstark. Zuverlässig.

Unsere Always-Private-Strategie sorgt für klar getrennte, geschützte Umgebungen inklusive Firewall und eigenem Netzwerk.

Mit über **60.000 virtuellen Systemen** und **300+ PB Storage** bieten wir eine Plattform, die auch höchsten Anforderungen standhält.



Foto: Wortmann AG

Sie kümmern sich ums Geschäft – wir uns um Ihre IT.

TERRA CLOUD – IT-Lösungen aus einer Hand.

Weitere Informationen unter:

www.terracloud.de

cloud@wortmann.de | +49 5744 944-188

Nachhaltigkeit im Eventbetrieb der Stadthalle Bielefeld

Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt auch in der Veranstaltungsbranche mehr und mehr an Bedeutung. Ökologisch, ökonomisch und sozial begegnet das Kongress- und Eventzentrum Stadthalle Bielefeld den Fragen von Klimaneutralität und gesellschaftlicher Verantwortung mit großem Respekt. Im Fokus der Strategie liegen nachhaltige Lösungen anstelle kurzfristiger Effekte.

Die Stadthalle setzt auf regelmäßige Modernisierung der technischen Anlagen und konsequentes energetisches Monitoring. Bereits seit Jahren wird im Betrieb Ökostrom und Fernwärme genutzt. Eine umweltschonende Anreise mit öffentlichem Nah- und Fernverkehr ist durch die zentrale Lage optimal möglich.



Foto: Stadthalle Bielefeld Betriebs GmbH

Außerdem prägen faire Arbeitsbedingungen, regelmäßige Weiterbildungen und eine offene Zusammenarbeit das tägliche Eventgeschehen. Die Abstimmung mit Dienstleistern, Agenturen und Partnern ist stets im Sinne des Projekts kreativ und offen, Diskriminierung hat

hier keinen Platz. Gleichzeitig wird auf langfristige Partnerschaften mit regionalen Dienstleistern gesetzt.

Die Beleuchtung wurde bereits zu 95 Prozent auf LED umgestellt; so wurde der Strombedarf um bis zu 80 Prozent reduziert bei längerer Lebensdauer und geringerem Wartungsaufwand. Seit 2024 verbessert ein 2000 qm großes Gründach das Stadtklima, kühlt an heißen Tagen, speichert Regenwasser und fördert die Biodiversität. Gleichzeitig trägt es zur Energieeinsparung und zum Schutz der Gebäudeinfrastruktur bei.

Weitere Informationen

www.stadthalle-bielefeld.de

TERRA CLOUD

IT-LÖSUNGEN - AUS EINER HAND

DIE CHANNEL CLOUD

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

H

Housing

HOUSING

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

Ho

Hosting

HOSTING

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

I

IaaS

IAAS

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



Managed IaaS

MANAGED IAAS

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

B

Backup

BACKUP

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



Sicheres Netzwerk

FWAAS

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

Erfahren Sie mehr zur TERRA CLOUD

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

WORTMANN AG
IT. MADE IN GERMANY.

75 Jahre DEULA Westfalen-Lippe – und zugleich 100 Jahre DEULA Bundesverband

Seit einem Dreiviertel-Jahrhundert steht das DEULA-Bildungszentrum in Warendorf für praxisorientierte Aus- und Weiterbildung, Innovationskraft und Verlässlichkeit.

Die DEULA Westfalen-Lippe wurde 1950 mit dem Ziel gegründet, die landtechnische Ausbildung in der Region zu fördern. Die „DEULA-Kraft“, 1926 gegründet, führte bereits landwirtschaftliche Schulungen in ganz Deutschland mit mobilen „Lehrkarawanen“ durch. 1951 fanden die ersten Schlepper- und Landarbeitslehrgänge in Warendorf statt.

Heute verbringt jeder angehende Landwirt, Garten- und Landschaftsbauer, Land- und



Foto: DEULA Westfalen-Lippe GmbH

Baumaschinenmechatroniker und Straßenwärter einige Wochen zur überbetrieblichen Ausbildung in Warendorf. Die DEULA in Warendorf ist einer der bedeutendsten überregional tätigen Bildungsanbieter für Grüne Berufe und Agrartechnik, mit über

100 verschiedenen Lehrgängen und Seminaren und der Fahrschule für alle Klassen.

Das Jubiläum ist Anlass für einen Tag der offenen Tür, zu dem unter dem Motto „Technik erleben – Mitmachen erwünscht“ alle Interessierten am Samstag, den 30. Mai 2026 eingeladen sind.

Weitere Informationen unter:
www.deula-warendorf.de



75 Jahre DEULA in Warendorf

Tag der offenen Tür

30. Mai 2026



DEULA Westfalen-Lippe GmbH
Bildungszentrum

www.deula-warendorf.de



FACHTHEMEN2026

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

Wie bleiben wir zukunftsfähig, innovativ und relevant – nicht nur in guten Zeiten?



Foto: Melitta Group

Das Ergebnis: konkrete Maßnahmen und ein klarer Plan – ohne teure, langfristige Beratungsabhängigkeit.

Ob neue Zielgruppen erschließen, das Geschäftsmodell auf Robustheit prüfen oder Innovationsfelder identifizieren: Über 35 Projekte mit rund 600 Teilnehmenden zeigen, dass der Ansatz funktioniert. Ein Bauzulieferer entwickelte in zwei Workshop-Tagen mit einem cross-funktionalen Team über 15 neue Produktideen – drei davon schafften es bis zur Geschäftsführung.

Viele Mittelständler wissen, dass sie etwas verändern müssen. Was fehlt, ist ein konkreter Plan. Ideen gibt es viele, doch im Alltag passiert wenig, weil das Tagesgeschäft immer Vorrang hat.

Das Problem ist selten fehlende Einsicht. Es fehlt ein Ansatz, der Teams befähigt, selbst Lösungen zu entwickeln und eine Kultur, die das ermöglicht.

Genau hier setzt comorow an. Das Angebot ist 2025 aus der Melitta Gruppe

heraus entstanden – gewachsen aus zehn Jahren Corporate Innovation in einem deutschen Familienunternehmen.

comorow konzipiert und moderiert maßgeschneiderte Workshops für Mittelständler: individuell zugeschnitten, pragmatisch und ohne Großprojekt-Charakter. Jeder Workshop wird gemeinsam entwickelt – mit den passenden Methoden, der richtigen Struktur und einem neutralen Blick von außen. Die Lösungen erarbeitet das Team mit seiner Fachexpertise.

Weitere Informationen unter:

www.comorow.com



Workshops, die wirken und nicht nur inspirieren.

- Kein Standard, sondern ein Workshop, der passt.
- Sie kennen Ihre Herausforderung. Wir die Methode sie zu lösen.
- Ergebnisse am ersten Tag. Kompetenz für danach.



Jetzt kostenloses
Beratungsgespräch
anfragen!



www.comorow.com

Spezialist für anspruchsvolle industrielle Dienstleistungen

Mit Flexibilität, Schnelligkeit und hoher Zuverlässigkeit hat sich **IndustrieDienstleistungen Schmidtke** – kurz IDS – aus Espelkamp als leistungsstarker Partner der Industrie etabliert. Seit 2001 unterstützt das nach DIN EN ISO 9001 zertifizierte Unternehmen seine Kunden mit professionellen Lohnarbeiten rund um Produktion und Verarbeitung.

„Unser Leistungsspektrum ist bewusst breit aufgestellt“, erklärt die Geschäftsleitung Benjamin Schmidtke. „Wir übernehmen nahezu alle produktionsbegleitenden Tätigkeiten und sorgen mit unserem qualifizierten Team dafür, dass auch anspruchsvolle Aufgaben präzise und termingerecht umgesetzt werden.“

Zahlreiche international tätige Unternehmen aus der Region setzen auf die Zusammenarbeit mit IDS. „Die langjährigen Partnerschaften bestätigen unseren Anspruch, verlässlich und auf konstant hohem Niveau zu arbeiten“, so Schmidtke.

Zum Leistungsspektrum gehören neben Lohnmontagen und Lötarbeiten auch Verpackungsarbeiten sowie Kabelbaummontagen. Diese reichen von einfachen Verbindungen bis hin zu komplexen Ausführungen mit bis zu 40-poligen Anschlüssen.

Auch für individuelle Kundenaufträge außerhalb des regulären Leistungsspektrums werden zuverlässige Lösungen erarbeitet. „Immer dann, wenn ein hoher Anteil an präziser Handarbeit gefragt ist, sind wir der richtige Ansprechpartner“, betont Schmidtke.



Foto: IDS Schmidtke Industriedienstleistungen

So entsteht ein flexibler Fertigungsservice, der sich nahtlos in bestehende Produktionsprozesse integriert und Unternehmen genau dort unterstützt, wo zusätzliche Kapazitäten oder spezialisierte Handarbeit erforderlich sind.

Weitere Informationen
www.ids-schmidtke.de

Ihr Spezialist für Outsourcing

Zertifiziert nach DIN ISO 9001

INDUSTRIEDIENTSTLEISTUNGEN
SCHMIDTKE **IDS**

- Lohnmontagen
- Qualitätsprüfungen
- Kabelbaummontage
- Kommissionieren
- Nacharbeiten
- Löten • Kleben
- Sortieren
- Verpacken

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

Gut zu
WISSEN

ORGANISATION&AUSGRÜNDUNG

Outsourcing als Ausgründung

Wenn Aufgaben aus dem Unternehmen herausgelöst werden, kann das organisatorische, wirtschaftliche und strategische Gründe haben. Das Existenzgründungsportal ordnet das ein.

existenzgruendungsportal.de – Ausgründung / Outsourcing



IT-Outsourcing: Strategische Resilienz für den Mittelstand

In der modernen Wirtschaftswelt ist die IT längst kein reiner Kostenfaktor mehr, sondern das Nervensystem jedes Unternehmens. Doch gerade im Mittelstand stehen Verantwortliche vor einer wachsenden Herausforderung: Die Systeme werden immer komplexer, während qualifizierte IT-Fachkräfte am Markt kaum zu finden sind. Das klassische Modell der internen IT-Abteilung gerät hierbei zunehmend an seine Grenzen.

Ressourcen befreien, Risiken minimieren:

Der entscheidende Vorteil eines professionellen IT-Outsourcings ist die Risikominimierung. Während eine interne Abteilung bei Krankheit oder Urlaub oft eine gefährliche Wissenslücke hinterlässt, garantiert ein externer Partner Kontinuität. Durch

proaktives Monitoring werden Probleme gelöst, bevor sie den Betriebsablauf stören – ein entscheidender Schritt weg von der reaktiven Fehlerbehebung hin zur präventiven Systempflege.

Spezialisierung statt Generalismus:

Ein interner IT-Generalist kann kaum gleichzeitig Experte für Cybersicherheit, Cloud-Architektur etc. sein. Externe Dienstleister bündeln dieses Spezialwissen. Mittelständische Unternehmen profitieren so von einem Know-how-Level, das intern oft nicht finanzierbar wäre.

Skalierbarkeit und Kostentransparenz:

Outsourcing wandelt fixe Personalkosten in variable, planbare Betriebskosten um. Die IT wächst flexibel mit dem Unternehmen mit – ohne langwierige Recruiting-Prozesse.



Foto: Haus Finanz Kontor GmbH

Johannes Perlik, Geschäftsführer einsnulleins GmbH

Fazit: Die Auslagerung der IT ist kein Kontrollverlust, sondern ein Gewinn an Sicherheit und Fokus. Wer die IT in professionelle Hände gibt, schafft im eigenen Haus Freiraum für die eigentliche Kernwertschöpfung und die digitale Transformation.

Weitere Informationen

www.einsnulleins.de/shs

WISSEN, WAS IHR UNTERNEHMEN SCHÜTZT UND VORANBRINGT.

Das Unternehmerfrühstück für OWL

IT-Strategie ist Chefsache. In unseren **Unternehmerfrühstücken** bringen wir unsere Experten und Entscheider aus OWL an einen Tisch.

Termine & Anmeldung:



- Cyber Security & NIS-2
- Cloud-Lösungen
- Künstliche Intelligenz

Wir freuen uns auf Sie!

einsnulleins GmbH
Tel: 05207 / 9299-522 | E-Mail: info@einsnulleins.de | www.einsnulleins.de/shs
Falkenstr. 31 | 33758 Schloß Holte-Stukenbrock

einsnulleins
IT. Läuft.



URLAUB ZUHAUSE
Ein Swim Spa für private **Pool-Momente** vom Whirlpool Center.

WHIRLPOOL
CENTER

SHOWROOM
BIELEFELD
whirlpool-center.de



Think local! Steuerfreier Sachbezug mit Bielefeld-Gutschein

Der entspannte Abend im Restaurant, das neue Outfit aus der Altstadt-Boutique oder ein Wellness-Tag im Ishara: Mit dem Bielefeld-Gutschein wird mehr als nur Geld verschenkt – nämlich ein Stadterlebnis in Bielefeld. Dabei dient der Gutschein vor allem einem Zweck: Geld, das in Bielefeld erwirtschaftet wurde, soll in der Stadt gehalten werden und nicht in den globalen Online-Handel abfließen.

Der wiederaufladbare Wertgutschein wurde vom Bielefelder Stadtmarketing deshalb nicht nur als Geschenkidee konzipiert, sondern auch als interessantes Angebot für Arbeitgeber: Der Bielefeld-Gutschein im Scheckkartenformat eignet sich nämlich ideal als Incentive-Angebot. Seit der Einführung im Jahr 2022 erhalten viele Beschäftigte in Bielefeld eine monatliche Zuwendung in Höhe von bis zu 50 Euro (steuerfreier Sachbezug) in Form der Aufladung des Gutscheins. Arbeitgeber setzen so ein klares Zeichen für den



Foto: Bielefeld Marketing

lokalen Handel und für eine lebendige Innenstadt. Ganz nebenbei wird mit dem Bielefeld-Gutschein nicht nur der Konsum gefördert, sondern auch das aktive und soziale Leben von Beschäftigten.

Bei der Entwicklung des Gutschein-systems wurde darauf geachtet, professionelle Prozesse für Arbeitgeber zu implementieren. So gibt es neben der automatischen monatlichen Aufladung

auch die Möglichkeit einmaliger Gutscheine im Rahmen der Freigrenze.

Lara-Maria Hindley von Bielefeld Marketing beantwortet Ihre Fragen gerne unter: 0521 55774-508

Weitere Informationen
www.bielefeld-gutschein.de

Bielefeld-Gutschein:

Ein Gutschein 100 % Bielefeld

Freizeit, Kultur, Gastronomie, Einkaufen

www.bielefeld-gutschein.de

Starke Marke, starke Unterstützer. Vielen Dank den Bielefeld-Partnern!

★★★★ Partner



DR. WOLFF-GROUP

SCHÜCO



Stadtwerke Bielefeld

Vollbank in Ostwestfalen

★★★ Partner



DR. WOLFF-GROUP

EK

factum

Handwerk

GOLOBECK

HSB

JAB

radio

Rhingen

GP

Sparkasse Bielefeld

BI

Eine Kooperation von:

Stadt Bielefeld
WEIGE – Wirtschaftsförderung für Bielefeld
Bielefeld Marketing

Initiator:

BI
Bielefeld Marketing
für die Stadt

Stand: März 2026

BILSTER BERG: Partner für automobile Markenwelten

Die multifunktionale Eventlocation BILSTER BERG vereint Rennstrecke, Dynamikfläche und Offroad-Parcours zu einer einzigartigen Plattform für automobile Markeninszenierung. Dank White-Label-Prinzip bleibt das Gelände frei von Fremdwerbung und schafft so maximale Exklusivität – ideal für Fahrzeugpräsentationen, Driving Experiences und hochwertige Incentives in Europa. Das nicht öffentlich zugängliche Areal garantiert dabei absolute Privatsphäre, auch für sensible Foto- und Filmproduktionen.

Im Mittelpunkt steht die anspruchsvolle Rennstrecke mit 19 Kurven, die sich als spektakuläre Berg- und Talfahrt

durch das parkähnliche Gelände zieht und höchste Sicherheitsstandards erfüllt. Moderne Architektur trifft hier auf erstklassige, regional geprägte Gastronomie – perfekte Voraussetzungen für unvergessliche Events.

Auch für Tagungen, Großveranstaltungen oder private Feiern bietet der BILSTER BERG vielseitige, funktionale Räumlichkeiten. Ob im rustikalen Ambiente der Offroad-Halle oder im stilvollen Clubhaus mit großzügiger Terrasse – die Strecke bleibt stets im Blick.

Für Schulungen und Präsentationen stehen modern ausgestattete Räume mit WLAN zur Verfügung. Ein besonderes Highlight ist die Ostschleifenterrasse



Foto: Bodo Kräling

Der BILSTER BERG mit Strecke, Fahrerlager und Eventflächen aus der Luft

mit zwei Tagungsräumen und beeindruckendem Panoramablick über das gesamte Gelände.

Weitere Informationen
www.bilster-berg.de



**BILSTER
BERG**
DRIVING BUSINESS.DE

**Antrieb für Ihr Business.
Für Ihre Marke.
Für Ihren Erfolg.**

T +49 5253 973 90 00
E event@bilster-berg.de
W www.bilster-berg.de

Das Fachthema in der nächsten Ausgabe:

**Metall | Kunststoff |
Maschinenbau**

ALLE INFOS
UND PREISE:



Das Besondere ganz persönlich. Das Persönliche ganz besonders.

Exklusiver Service für Firmenkunden

Das Parkhotel Gütersloh ist Ihr zuverlässiger und professioneller Partner in der Region Ostwestfalen-Lippe, wenn es darum geht, gemeinsam Firmenveranstaltungen auf hohem Niveau zu planen sowie maßgeschneiderte Tarife und Vorteilspakete für Ihr Unternehmen zu entwickeln.

Profitieren Sie zum Beispiel von den Vorteilen des kostenfreien Parkhotel Firmenprogramms, welches unter Berücksichtigung der Bedürfnisse gerade kleiner und mittelständischer Kunden in der Region entwickelt wurde.

Das Programm bietet Unternehmen umfangreiche Dienstleistungen auf 5 Sterne Niveau

zu sehr vorteilhaften Konditionen und ist ganz einfach und unkompliziert anwendbar.

Oder im Rahmen einer handmade Tagung oder Veranstaltung – Planen und gestalten Sie diese gemeinsam mit den erfahrenen Eventprofis des Hauses ganz nach Ihren Wünschen. Profitieren Sie dabei von einem exzellenten Service und regelmäßig geschultem mehrsprachigem Personal, welches Sie bei der Organisation und Planung Ihrer Veranstaltung unterstützt und begleitet.

Insbesondere für Businessgäste bietet das 5 Sterne Hotel mit seinen umfangreichen Serviceleistungen wie Valet-Parking, 24h Room-Service, Shuttleservice, Fine Dining Restaurant, Guestrelations Team uvm. in der



Foto: VIVENDO Group GmbH

Metropol- und Wirtschaftsregion Ostwestfalen-Lippe den idealen und internationalen Rahmen für eine gelungene Geschäftsreise.

Das Parkhotel Gütersloh ist Ihr perfekter Gastgeber: **AUFMERKSAM, ENGAGIERT, LÄCHELND.**

Weitere Informationen
www.parkhotel-gt.de



Ihre Tagung
im stilvollen Ambiente



Das Persönliche ganz *besonders*.
Das Besondere ganz *persönlich*.

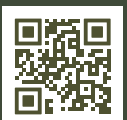
*Einmalig 20% Nachlass auf individuelle Tagungsangebote für Neukunden bei Buchung bis zum 31.08.2026 mit dem Stichwort „MEETING20“, auf Anfrage und nach Verfügbarkeit. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen oder Vorteilen.

Parkhotel Gütersloh
Kirchstr. 27
33330 Gütersloh

T +49 5241 877 - 433
meeting@parkhotel-gt.de
www.parkhotel-gt.de



PARKHOTEL
Gütersloh
★★★★★



MEHR DAZU

Digitale Transformation made in OWL

In Ostwestfalen-Lippe zählt nicht das große Wort, sondern das verlässliche Ergebnis. Genau hier ist die **ITC GmbH** zu Hause – ein IT-Dienstleister, der seit über 30 Jahren zeigt, dass Qualität, persönliche Nähe und Verbindlichkeit die besten Grundlagen für erfolgreiche Digitalisierung sind. Mit Sitz in Bielefeld und rund 40 Mitarbeitenden steht ITC für das, was den Mittelstand ausmacht: **klare Prinzipien, ehrliche Beratung und wirtschaftliche Lösungen.**

Nah dran: Wenn sich Berater und Kunde kennen lernen, gut verstehen und eng kooperieren, gelingen Projekte und es entstehen gute Lösungen. Darum glauben

wir an den **persönlichen Draht zwischen Menschen** und nicht an austauschbare „Ressourcen“. Wir sind klein, flexibel und persönlich, und damit für viele Mittelständler die deutlich bessere Wahl.

Gewusst wie: Wir sind seit Jahrzehnten im Geschäft und wissen, was wir tun. Von Beginn an mit **Microsoft** für Client, Identity und Security, sowie mit **OpenText** im IT-Management. Bereits seit über 10 Jahren digitalisieren wir Abläufe mit **ServiceNow**, seit 2024 mit **Cameleon Solutions** als mittelständischer Alternative, made in Germany.

Auf den Punkt: Wir glauben an **kompakte Projekte** mit zügig greifbaren Ergeb-

nissen (MVP). Unser Knowhow-Transfer zielt auf frühe Selbständigkeit unserer Kunden. Es geht uns nicht um den Verkauf möglichst vieler Personentage oder darum, uns unabhömmlich zu machen. Dennoch – oder vielleicht ja deswegen – erfreuen wir uns **langer und solider Kundenbeziehungen.**

Für Mittelständler in OWL, die Wert auf Qualität, Persönlichkeit und Verlässlichkeit legen, ist ITC die erste Adresse – **kompetent, sympathisch und echt ostwestfälisch.**



Weitere Informationen
www.itc-germany.com

Nah dran. Gewusst wie. Auf den Punkt.

Digitale Transformation made in OWL.

www.itc-germany.com



Gut zu
WISSEN

MITTELSTAND&DIGITALISIERUNG

Digitale Prozesse im Mittelstand

Wenn Leistungen ausgelagert oder digital unterstützt werden, entstehen neue Chancen für Organisation, Effizienz und Zusammenarbeit im Unternehmen.

bmwk.de – Mittelstand-Digital



Wertstoffe im Kreislauf halten – Nachhaltige Entsorgungskonzepte aus einer Hand

Die **Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH** steht für zuverlässige und nachhaltige Entsorgungslösungen aus einer Hand. Als zertifizierter Entsorgungsfachbetrieb unterstützt das Unternehmen Gewerbe, Industrie, Kommunen und Privatkunden bei der fachgerechten Sammlung, Sortierung und Verwertung verschiedenster Abfallarten. Ziel ist es, Wertstoffe im Kreislauf zu halten und Ressourcen effizient zu nutzen.

Zum Leistungsspektrum gehören unter anderem die Bereitstellung passender Container- und Behältersysteme, flexible Abholkonzepte sowie die professionelle Verwertung von Papier, Pappe, Kunststoffen und weiteren Wertstoffen. Auch sensible Materialien werden sicher behandelt: Die



Foto: Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH

zertifizierte Akten- und Datenträgervernichtung erfolgt nach geltenden Datenschutzanforderungen inklusive nachvollziehbarer Dokumentation.

Durch moderne Technik, strukturierte Prozesse und langjährige Erfahrung gewährleistet das Team eine wirtschaftliche und umweltgerechte Entsorgung. Kunden profitieren von persönlicher Beratung,

transparenten Abläufen und individuell abgestimmten Lösungen. So wird Abfall nicht nur entsorgt, sondern als wertvoller Rohstoff in den Wirtschaftskreislauf zurückgeführt, ein wichtiger Beitrag zu nachhaltigem Ressourcenmanagement.

Weitere Informationen
www.drekopf.de

DREKOPF Recyclingzentrum Bünde GmbH
Maßgeschneiderte Entsorgungslösungen

ABFALL • HOLZ • BAUSCHUTT • WURZELN • GRÜNABFÄLLE •
 AUTOREIFEN • PAPIER • PAPPE • AKTEN • METALLE

☒ Containerdienst von 5 bis 40 m³
 ☒ Aktenvernichtung nach ISO 21964 gem. BDSG und DSGVO
 ☒ Abfallverwertung aller Art

www.drekopf-aktenvernichtung.de

Engerstraße 259 • 32257 Bünde
 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 gem. BDSG und DSGVO
- ✓ Mit Übernahme- und Vernichtungszertifikat

Gut zu
WISSEN

IT-OUTSOURCING

Cloud Computing verständlich erklärt

Was unterscheidet Cloud Computing von klassischem IT-Outsourcing? Das BSI erklärt Grundlagen, Begriffe und Zusammenhänge aus neutraler Perspektive.



bsi.bund.de – Cloud Computing Grundlagen

Erfolgreiche Nachwuchsförderung bei HARTING Deutschland mit der Ruth Schaps Lernakademie

Qualifiziertes Personal ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Neben Fachwissen gewinnen Lernstrategien, Selbstorganisation und mentale Stärke zunehmend an Bedeutung, um Nachwuchskräfte optimal auf ihre beruflichen Herausforderungen vorzubereiten.

Gemeinsam mit **HARTING** zeigt die Ruth Schaps Lernakademie, wie moderne Nachwuchsförderung in der Praxis gelingt. Das Unternehmen stand vor der Aufgabe, Auszubildende und Studierende nicht nur fachlich, sondern auch persönlich weiterzuentwickeln. Gesucht wurde ein Partner, der praxisnah Kompetenzen wie effektives Lernen, Stressbewältigung und Kommunikation vermittelt.

In enger Abstimmung entstanden passgenaue Workshops zu drei zentralen Themen:

- **Lernen & Lerntechniken:** Methoden zur besseren Wissensaufnahme und Zeitmanagement
 - **Prüfungshelden:** Strategien gegen Prüfungsangst und für mehr mentale Stärke
 - **Erfolgreich kommunizieren:** Sicheres Auftreten und Gesprächsführung
- Die Workshops stießen auf große Resonanz. Dank kleiner Gruppen (max. 15 Teilnehmende) konnten individuelle Bedürfnisse gezielt berücksichtigt werden, was zu mehrfachen Durchführungen führte. Die Ergebnisse sprechen für sich:
- Hohe Zufriedenheit mit den interaktiven Inhalten
 - Direkte Umsetzbarkeit im Berufsalltag



Foto: Ruth Schaps Lerninstitut

Ruth Schaps

- Mehr Sicherheit in Stress- und Prüfungssituationen
- Verbesserte Kommunikationsfähigkeit

Das Fazit: Ganzheitliche Förderung stärkt nicht nur Fachkompetenzen, sondern auch Persönlichkeit und Resilienz.

Sie möchten Ihre Nachwuchskräfte ähnlich erfolgreich fördern? Lassen Sie uns über Ihre Ziele sprechen – wir beraten Sie gern.

Weitere Informationen

www.ruth-schaps.de



**RUTH SCHAPS
LERNINSTITUT**
LEBHAF · LEICHT · LERNEN

AUSZUBILDENDE
STÄRKEN MIT
INDIVIDUELLEN
WORKSHOPS FÜR IHR
UNTERNEHMEN

www.ruth-schaps.de
0177- 652 63 84
info@ruth-schaps.de

L ü b b e c k e - M i n d e n - B ü n d e - B a d E s s e n



Auflage geprüft
Klare Basis für den Werbemarkt

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

Der einfache Weg zum Wunschrad Flexibel, steuerlich attraktiv und rundum abgesichert

Fahrradleasing macht den Einstieg in hochwertige Mobilität so einfach wie nie. Statt einer hohen Einmalzahlung profitieren Kundinnen und Kunden von planbaren, steuerlich begünstigten Monatsraten – kombiniert mit einem Rundum-Paket aus Versicherung und Service. So wird aus dem Wunschrad schnell ein alltagstauglicher Begleiter.

Bei Lucky Bike zeigt sich in der Beratung täglich: Leasing ist kein klassischer Kaufersatz, sondern ein durchdachtes Gesamtkonzept. Besonders E-Bikes sind gefragt, da sie Pendelstrecken erleichtern und neue Freiräume schaffen. Gleichzeitig entscheiden sich viele Kundinnen und Kunden be-



Foto: Lucky Bike

wusst für mehrere Räder – etwa für Arbeitsweg und Freizeit oder für die ganze Familie.

Ein großer Vorteil liegt in der Flexibilität: Nach der Laufzeit kann das Rad übernommen oder unkompliziert zurückgegeben werden. Zubehör lässt sich direkt integrieren – ohne zusätzlichen Aufwand.

Auch Unternehmen profitieren: Leasing stärkt die Mitarbeiterzufriedenheit, unterstützt Nachhaltigkeitsziele und reduziert Kosten. Gleichzeitig wird Bewegung im Alltag gefördert – ein Plus für Gesundheit und Motivation.

Mit persönlicher Beratung durch die Lucky Guides wird Fahrradleasing so zu einem einfachen, transparenten Einstieg in moderne Mobilität

So wird der Umstieg aufs Rad einfacher denn je – und nachhaltige Mobilität ganz selbstverständlich Teil des Alltags.

Weitere Informationen
www.lucky-bike.de



**ICH
LEASE
DICH!**

**JETZT MIT FAHRRAD-
LEASING BIS ZU
40 % SPAREN!**
WIR BERATEN DICH GERN :)



BIELEFELD – DIREKT GEGENÜBER VON IKEA
Lucky Bike.de GmbH, Sunderweg 1, 33649 Bielefeld
P Kundenparkplatz

**LUCKY
BIKE**



Neue EU-Vorgaben für Verpackungen: Sind Sie vorbereitet?

Die EU-Verpackungsverordnung (PPWR) bringt ab dem 12. August 2026 EU-weit einheitliche Anforderungen für Unternehmen, die Verpackungen in Verkehr bringen. Nationale Regelungen werden damit weitgehend ersetzt, und Unternehmen müssen sich auf neue Vorgaben entlang des gesamten Verpackungslebenszyklus einstellen.

Im Fokus stehen insbesondere Anforderungen an Design, Recyclingfähigkeit, Kennzeichnung sowie die Bereitstellung belastbarer Nachweise. Unternehmen müssen künftig genau wissen, welche Materialien sie einsetzen, welche Rolle sie in der Lieferkette einnehmen und wie ihre Verpackungen die regulatorischen Kriterien erfüllen.

Der zentrale Erfolgsfaktor liegt dabei in strukturierten Daten und klar definier-

ten Prozessen. Nur wer Verpackungsinformationen vollständig und konsistent erfassen kann, ist in der Lage, Anforderungen effizient umzusetzen und Nachweispflichten zu erfüllen.

Mit der SaaS-Lösung Sustainability Data Simplified von NTT DATA Business Solutions können Sie die PPWR-Anforderungen strukturiert umsetzen.



Weitere Informationen
<https://nttd.link/Sustainability-Data-Simplified>

PPWR-Meilenstein 2026: Vier Pflichten, die den Versand betreffen

1

Chemische Anforderungen

Verpackungen dürfen ab August 2026 nur noch in Verkehr gebracht werden, wenn sie die gesetzlichen Stoffgrenzwerte einhalten.

3

Nachweise

Technische Dokumentation und EU-Konformitätserklärung müssen erstellt, gepflegt und auf Anfrage vorgelegt werden können.

2

Konformitätsbewertung

Für jede relevante Verpackung ist eine Konformitätsbewertung erforderlich – bevor Produkte auf den Markt gelangen.

4

Verantwortung

Unternehmen müssen jederzeit nachweisen können, wer für welche Verpackung in welcher Rolle verantwortlich ist.

Foto: NTT DATA



NTT DATA Business Solutions

TechnoLogisch nachhaltig



We Transform. SAP® Solutions into Value

Wir verstehen die Geschäfte unserer Kunden und wissen, wie man Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führt. Bei NTT DATA Business Solutions treiben wir Innovationen voran: Von der Beratung und Implementierung bis hin zu Managed Services und darüber hinaus. Mit SAP als Herzstück und einem starken Partnernetzwerk erweitern wir kontinuierlich Lösungen und Technologien, damit sie für Unternehmen – und ihre Mitarbeitenden – funktionieren.

Bereit für den nächsten Schritt?
www.nttdata-solutions.com

Unser Portfolio im
Bereich Nachhaltigkeit
nttd.link/Nachhaltigkeit



Gebäudereinigung wechseln: So einfach geht's!

Wenn wir neue Kunden übernehmen, stellen wir oft fest: Der Reinigungszustand vor Ort ist katastrophal und das Leid der Verantwortlichen ist riesig. Trotzdem hat es ewig gedauert, bis sie sich ein neues Angebot einholen. Die Büros wurden monatelang nicht richtig sauber gemacht, aber der Wechsel wurde immer wieder aufgeschoben. Viele Kunden denken sich: „Da draußen gibt es sowieso keine Gebäudereiniger mehr, die einen guten Job machen.“ Dazu kommt die Sorge vor dem Aufwand: Ein neues Angebot einholen bedeutet vermeintlich Stress, endlose Vor-Ort-Termine, lästige Nachfragen und am Ende den Druck, aktiv werden zu müssen.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, genau diesen Frust gar nicht erst aufkommen zu lassen. Wie wir das machen? Durch absolute Verlässlichkeit und radikal einfache Prozesse:

- **Verbindlichkeit:** Wir halten unsere Absprachen immer ein.
- **Pünktlichkeit:** Wenn wir Termine vergeben, dann stehen die auch.
- **Partnerschaft:** Wir wollen nicht einfach nur putzen, sondern langfristig und auf Augenhöhe mit Ihnen zusammenarbeiten.

Bei uns können Sie völlig unverbindlich anfragen – gerne auch einfach nur, um ein „Angebot für die Schublade“ zu haben. Sie geraten bei uns in keinen Zugzwang.



Foto: Volk & Volk GmbH

Geschäftsführer Benjamin Volk und sein Team. Wenn unsere Kunden dann bei uns starten, hören wir nach wenigen Wochen fast immer denselben Satz: „Mensch, diesen Wechsel hätte ich schon viel eher machen müssen. Das war ja gar kein Aufwand!“ Sie müssen sich nicht mit schlechter Qualität abfinden – mit uns ist ein Wechsel ganz einfach.

Weitere Informationen
www.volk-volk.de

Energiekosten im Griff: Gesamtenergetische Optimierung für Unternehmen

Steigende Energiepreise, regulatorische Anforderungen und volatile Märkte erfordern eine ganzheitliche Betrachtung der Energieversorgung in Unternehmen. Eine intelligente Koordination von Erzeugung, Verbrauch, Speicherung und Beschaffung über alle Energieträger hinweg – Strom, Wärme und Mobilität – eröffnet neue Perspektiven und senkt nachhaltig die Energiekosten.

Eine moderne Energiestrategie betrachtet Energie als vernetztes Gesamtsystem. Die Optimierung verbindet technische, wirtschaftliche und ökologische Aspekte und nutzt neue digitale Tools zur datenbasierten Entscheidungsfindung.



Foto: Westfalen Weser

Ganzheitliches Energiesystem: Photovoltaik, Windenergie, Speicher, Wärmepumpe und Ladeinfrastruktur werden intelligent gesteuert.

Mit dem EnergiePilot bietet Westfalen Weser Unternehmen ein praxisnahes Instrument für diese 360-Grad-Betrachtung. Ausgangspunkt ist ein aussagekräftiger Potenzialbericht, in dem Lastprofile und feste Ladezyklen der E-Mobilität analysiert und in der Gesamtsimulation des Energiesystems

abgebildet werden. Auf dieser Grundlage werden geeignete Lösungen wie Photovoltaik, Batteriespeicher, Windenergie oder Blockheizkraftwerke bewertet. Auch unterschiedliche Betriebsszenarien, etwa feste Preise oder dynamische Stromtarife, werden wirtschaftlich berücksichtigt.

Der Nutzen geht weit über eine Energiedatenanalyse hinaus. Unternehmen erhalten eine klare Entscheidungsgrundlage für Investitionen, stärken ihre Wettbewerbsfähigkeit und erschließen langfristige Einsparpotenziale.

Weitere Informationen
www.westfalenweser.com

Haben Sie die Reinigung Ihrer Firma wirklich im Griff?

Einfach ankreuzen, welche Aussagen zutreffen, und eine klare Übersicht über potenziellen Optimierungsbedarf bekommen:

- ☐ Ich weiß jederzeit, wann, wie und was gereinigt wurde.
- ☐ Es gibt klare, dokumentierte Abläufe und Standards.
- ☐ Ich habe feste Ansprechpartner, die erreichbar sind.
- ☐ Qualität ist unabhängig vom eingesetzten Personal konstant.
- ☐ Abweichungen werden aktiv erkannt – nicht zufällig entdeckt.
- ☐ Ich kann Leistungen und Kosten jederzeit nachvollziehen.

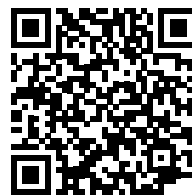
Jede angekreuzte Aussage zählt für einen Punkt.

6 Punkte Sie haben Ihre Reinigung im Griff.

4-5 Punkte Sie haben teilweise Kontrolle – aber mit unnötigen Risiken.

0-3 Punkte Ihre Reinigung läuft eher nebenher als gesteuert.

≤ 6 Punkte Sie profitieren von einem Dienstleister-Wechsel – kontaktieren Sie uns gerne und lassen Sie sich von uns überzeugen!



Hier geht's zum Online-Optimierungsrechner



Wie zukunftsfähig ist Ihr Geschäftsmodell?

Zukunftsfähigkeit und Resilienz stellen Unternehmen vor Herausforderungen. Oft fehlt die strategische Klammer: Was zählt wirklich auf Enkeltauglichkeit ein? Genau hier setzt die Transformationsberatung der Volksbank in Ostwestfalen an. Gemeinsam mit ihren Kunden analysieren die Expertinnen und Experten den Status quo, identifizieren Nachhaltigkeits-treiber, definieren ein realistisches Ambitionsniveau und entwickeln konkrete strategische Handlungsfelder sowie wirk-same Maßnahmen – ökologisch, sozial und ökonomisch sinnvoll.

Wie das in der Praxis gelingt, zeigt der Pilotkunde FIBONA GmbH (u. a. LÈGÈRE HOTEL und LÈGÈRE EXPRESS Bielefeld):



Foto: Volksbank in Ostwestfalen eG

Die Volksbank in Ostwestfalen unterstützt ihren Kunden Fibona auf dem Weg zu einem nachhaltigen Geschäftsmodell. v. l. Tobias Fürst, Ljiljana Zürchauer (beide Fibona GmbH), Nicole Rüping und Simon Köckerling (beide Volksbank in Ostwestfalen)

Mit Aktivitäten in Hotellerie, Projektentwicklung und Service bringt FIBONA unterschiedliche Perspektiven ein. In einer dreiteiligen Workshopreihe wurde eine Struktur für ein nachhaltiges Geschäfts-

modell geschaffen – mit klarem Fokus: nachhaltige Wettbewerbsvorteile generieren und erlebbar machen.

Das Ergebnis: aus vielen Einzelmaßnahmen – etwa in Einkauf, Bau oder Gästekonzept – wurde eine klare, umsetzbare Strategie mit priorisierten Handlungsfeldern und messbarem Mehrwert für Gäste, Mitarbeitende und Geschäftspartner. Investitionen, Finanzierungen, Kommunikationstools und Instrumente zur Mitarbeiterbindung greifen in einem Maßnahmenplan ineinander. So entsteht ein Geschäftsmodell, das langfristig trägt – enkeltauglich und damit zukunftsfähig.

Weitere Informationen

www.volksbankinostwestfalen.de



**Damit Zukunftsfähigkeit
umsetzbar wird.**

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Resilienz und Enkeltauglichkeit stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen. Wir sehen darin Chancen. Gemeinsam mit Ihnen gehen wir diese strategisch an und bringen Struktur in die Veränderung. Für ein Geschäftsmodell, das heute überzeugt und langfristig trägt.

IT aus OWL – Verlässliche Lösungen für Unternehmen

Die Anforderungen an moderne IT steigen stetig. Gleichzeitig fehlt vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen im Tagesgeschäft die Zeit, sich intensiv mit IT-Sicherheit, Cloud Lösungen oder zeitgemäßer Kommunikation zu beschäftigen.

invo-IT aus Bielefeld unterstützt Unternehmen dabei, ihre IT verlässlich, sicher und zukunftsfähig aufzustellen. Im Mittelpunkt stehen Lösungen, die technisch überzeugen, im Alltag funktionieren und sich an den tatsächlichen Bedarf anpassen.

Das Leistungsspektrum umfasst IT-Service, Security, Cloud Computing und Telefonie bis hin zu Weblösungen. Bestehende Strukturen werden gezielt weiterentwickelt

statt unnötig ersetzt. So entstehen stabile, nachvollziehbare Lösungen, die im Alltag entlasten.

Ein besonderer Vorteil ist das eigene Rechenzentrum in Bielefeld. Sensible Daten bleiben so in der Region und unter direkter Kontrolle.

invo-IT setzt auf feste Ansprechpartner, kurze Wege und Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Ziel ist es, IT so zu gestalten, dass sie heute entlastet und morgen mit dem Unternehmen mitwächst. Dazu gehört auch, Klarheit zu schaffen, Strukturen zu entwickeln und auf dieser Basis tragfähige Lösungen zu realisieren. Die technische Umsetzung erfolgt anschließend passgenau, nachvollziehbar und mit Blick auf langfristig belastbare Ergebnisse.



Foto: invo-IT

Für viele Unternehmen ist genau diese Verbindung entscheidend: verlässliche IT, kurze Wege und ein Ansprechpartner, der technische Lösungen verständlich und passgenau umsetzt.

Weitere Informationen unter:

www.invo.it



#wemakelTwork

Kurze Wege. Sichere Daten.

Zuverlässige IT-Lösungen aus Bielefeld.



0521 800 6 5555



IT-Sicherheit für Schutz vor Ausfall und Datenverlust
IT-Infrastruktur für stabile und verlässliche Systeme
Business-Telefonie für Erreichbarkeit im Arbeitsalltag



www.invo.it

Gut zu
WISSEN

PREISENTWICKLUNG

Preise für Dienstleistungen im Blick

Wie entwickeln sich Dienstleistungspreise? Die amtlichen Informationen zum Erzeugerpreisindex liefern eine sachliche Grundlage für Marktbeobachtung und Einordnung.

**destatis.de – Erzeugerpreisindex
Dienstleistungen**



Gebäudereinigung clever auslagern

Die Gebäudereinigung gilt als hart umkämpfter Markt und ist von einem extrem dynamischen Tagesgeschäft geprägt – eine Herausforderung, die nicht jeder gleichermaßen bewältigen kann. Genau hier zeigt sich die Stärke von Outsourcing: Regelmäßige Ausschreibungen sichern dauerhaft konkurrenzfähige Dienstleistungen und ermöglichen eine hohe Anpassungsfähigkeit an Marktveränderungen.

Externe Dienstleister wie die Stuttgarter Gebäudereinigung stehen kontinuierlich in der Pflicht, Prozesse zu optimieren – getragen vom eigenen Firmenmotto „Morgen besser sein als heute“.

Gleichzeitig besteht die notwendige Erfahrung, um auf kurzfristige Herausforderungen wie Personalausfälle oder unerwartete Anforderungen flexibel und zuverlässig zu reagieren. Diese Flexibilität sorgt für spürbare Entlastung auf organisatorischer Ebene.

Nicht ohne Grund ist die gesamte Branche der Gebäudereinigung durch Wellen des Outsourcings entstanden. Die Spezialisierung externer Anbieter bildet seit jeher die Grundlage für Effizienz und Qualität.

Ein ausgelagerter Dienstleistungsvertrag schafft darüber hinaus eine verlässliche und planbare Kalkulationsbasis. Im

Gegensatz dazu ist die Reinigung in Eigenregie häufig mit unvorhergesehenen Kosten verbunden – etwa durch Ausfälle oder zusätzlichen Personalaufwand.

Professionell ausgelagerte Gebäudereinigung steht somit für Effizienz, Flexibilität und wirtschaftliche Sicherheit.

Weitere Informationen
www.sgr.de

Transparent. Wirtschaftlich. Sauber.
Infrastrukturelle Gebäudedienste vom Spezialisten.

Stuttgarter Gebäudereinigung Venter GmbH & Co. KG · www.sgr.de

Zentralverwaltung
70736 Fellbach · Friedrichstraße 12
tel.: 0711/1357820 · Email: info@sgr.de

Niederlassung
32547 Bad Oeynhausen · Adam-Opel-Straße 4/6
tel.: 05731/75 70 0 · Email: info@bo.sgr.de

Gut zu
WISSEN

MARKTENTWICKLUNG

Aktuelle Entwicklung im Dienstleistungsbereich

Umsätze, Trends und wirtschaftliche Bewegung:
Offizielle Meldungen von Destatis geben Orientierung
zur Lage im deutschen Dienstleistungssektor.

**destatis.de – aktuelle Pressemitteilung
zum Dienstleistungsbereich**



Übergabefähigkeit und Nachfolge in KMU



Foto: Heitkamp Strategie- & Personalberatung GmbH

Claudio Heitkamp, Dipl.-Kfm.

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

Eine der größten Herausforderungen mit Blick auf Unternehmensübergaben ist die Abhängigkeit der Organisation von

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

Irgendwo hier drin steckt mindestens eine

passende Leistung

für Ihr Unternehmen

Gesammelte

Social-Media-Leistungen

Mehr Informationen gibt's auf der nächsten Seite.

Gemeinsam zum Erfolg: Social Media Werbekampagnen für Reichweite, Umsatz und Talente

Warum wir Social Media lieben – und warum Sie es nutzen sollten

Sie möchten Ihre Marke sichtbar machen, mehr Umsatz generieren oder passende Mitarbeitende finden? Dann sind Sie nicht allein: Deutsche Nutzer verbringen im Schnitt fast zwei Stunden täglich in sozialen Netzwerken. Diese Zeit können Sie gezielt nutzen – und wir zeigen Ihnen, wie.

Aus ersten Gedanken machen wir gemeinsam klare Strategien – Schritt für Schritt. Wir wissen, dass Social Media viel mehr ist als Posts und Likes. Es ist ein Erfolgshebel, der die Reichweite erhöht, Kunden begeistert und Ihr Image nachhaltig stärkt.

Was Social Media Werbekampagnen für Sie leisten – Ihre Marke im Rampenlicht

Stellen Sie sich vor, jedes Posting ist ein Schaufenster Ihrer Marke. Social Media Werbung steigert nicht nur Followerzahlen – sie bringt Sichtbarkeit, Interaktion und Umsatz. Mit gezielten Inhalten erreichen Sie neue Zielgruppen und bleiben präsent. Selbst kleine Unternehmen können dadurch große Reichweite erzielen.

Präzise Ansprache – keine Streuverluste
Wir sorgen dafür, dass Ihre Inhalte genau die Menschen erreichen, die sich für Ihre Produkte interessieren. Plattformen wie Facebook, Instagram und

LinkedIn ermöglichen es, Anzeigen nach Alter, Interessen oder Kaufverhalten auszusteuern. So platzieren Sie Ihre Botschaften werbewirksam bei potenziellen Kunden oder zukünftigen Mitarbeitenden.

Authentische, transparente Dialoge und starke Communities

Social Media ist ein Gespräch, kein Monolog. Kommentare, Likes und Nachrichten schaffen Nähe und Vertrauen. Eine aktive Community stärkt Ihre Kundenbindung und ermöglicht authentische Einblicke ins Unternehmen.

Mehr Umsatz, direkt und indirekt

Social Media verbessert nachweislich Verkaufschancen. Kampagnen lenken Besucher auf Ihre Website, nutzen Shopping-Funktionen und begleiten bis zum Kauf. Mit Remarketing sprechen wir Interessenten erneut an und steigern die Konversionsrate.

Messbar, skalierbar und effizient

Wir arbeiten datenbasiert: Ergebnisse sind in Echtzeit sichtbar und optimierbar. Social Media Werbung ist kosteneffizient und flexibel skalierbar – vom kleinen Budget bis zum großen Multiplikator.

Employer Branding inklusive

Wir integrieren Social Recruiting in Ihre Kampagnen. Authentische Einbli-

cke stärken Ihr Image und erhöhen die Qualität der Bewerbungen – auch bei passiven Kandidaten.

Warum amm der richtige Partner für Sie ist

Wir sind kein anonymes Dienstleistungskonstrukt, sondern ein Team, das Social Media versteht und gemeinsam mit Ihnen weiterentwickelt. Wir entwickeln Stories und Kampagnen, die begeistern und Ergebnisse liefern. Unser Ansatz beruht auf authentischem Storytelling, gezielten Anzeigenformaten und Datenanalyse – damit Sie Ihre Zielgruppe erreichen.

Unsere kurzen Wege und unsere Expertise ermöglichen es uns, schnell auf Veränderungen zu reagieren. Wir stehen Ihnen von der Ideenfindung bis zur Umsetzung zur Seite und sorgen dafür, dass Sie jederzeit den Überblick behalten.

Ob Sie mehr Sichtbarkeit wünschen, Ihren Umsatz steigern oder die besten Talente finden möchten. Gemeinsam machen wir Social Media zum Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen.

Sie möchten Ihr Potenzial im Social Media Auftritt erkennen?

Wir analysieren ausgewählte Accounts auf Anfrage. Tel.: 05261 66902-26

Weitere Informationen
www.amm-lemgo.de

Der Weg zur Kampagne – Ihr Fahrplan in sechs Schritten

1. Ziele setzen & Briefing

Gemeinsam klären wir, was Sie erreichen möchten: mehr Reichweite, Umsatz oder Bewerbungen. Wir benötigen Infos zu Ihren Produkten, Ihrem Alleinstellungsmerkmal und Ihrem Budget.

2. Konzept & Strategie

Wir wählen die passenden Plattformen (LinkedIn, Instagram etc.) und entwickeln eine Storyline, die zu Ihrer Marke passt. Wir legen fest, wie organische Inhalte und Paid Ads sich ergänzen.

3. Content Produktion

Wir erstellen kreative Bilder, Videos, Stories oder Karussell Ads, die Aufmerksamkeit wecken. Vorhandene Materialien binden wir nahtlos ein oder entwickeln bei Bedarf passgenaue Inhalte.

4. Kampagnen Setup

Ihre Kampagne wird eingerichtet: Zielgruppen, Budgets und Laufzeiten definieren wir präzise. Unser Ziel: Maximale Wirkung bei minimalen Streuverlusten.

5. Monitoring & Optimierung

Wir beobachten die Kampagnenleistung in Echtzeit und reagieren sofort. Durch A/B Tests testen wir verschiedene Varianten und sehen genau, welche Inhalte die besten Ergebnisse liefern.

6. Reporting & Learnings

Sie erhalten verständliche Reports mit allen wichtigen Kennzahlen. Gemeinsam leiten wir daraus Maßnahmen für die nächsten Schritte ab.

Ihre Geschäftspartner

Administration/ Kommunikation

all my media

Maßgeschneiderte
Kommunikationsplattform

www.allmymedia.de

Jochen Ehrhardt
Beratung für Kommunikation & Kultur



www.joehrhardtberatung.de

Beleuchtung

LEUCHTEN-OUTLET



Samstags: 9 - 16 Uhr!

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

Bürobedarf

KORF

DAS **BÜROZENTRUM** Lemgo, Liemer Weg 49

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel



Energieberatung



Buschmann & Partner
Buschmann GmbH & Co. KG

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



Film | Foto

Foto & Video

Zusammen

amm-lemgo.de

Gebäudereinigung



volk&volk

info@volk-volk.de
T 05225.87198-0

GEBÄUDEREINIGUNG
MIT SYSTEM.

Internet | Werbung

Print & Digital

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

JobTicket | ÖPNV

Ihr Benefit für
(potentielle)
Mitarbeitende!

***schon ab 1 Person**

fahr-mit.de/JobTicket

fahr mit
Mobil im Hochstift



Lackieranlagen

heimer

Lackieranlagen + Lufttechnik

Bielefeld • www.heimer.de

Metallbau

Lacktrockenwagen
Transportwagen
Hubtische
Palettenstapel-
Richtgestelle

www.luebbers-metall.de

Nachrichtenportal

mein-lemgo.news
Nachrichten für Lemgo



Photovoltaik



W. SOMMER
www.dachdecker-sommer.de

Regalsysteme

Brück
Lagertechnik

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

Sicherheitsdienstleistungen



- Pforten- und Empfangsdienste
- Bestreifungen
- Bewachungen

www.iks-sicherheitsdienst.de

Sicherheitstechnische Betreuung

Aus der Praxis,
für die Praxis!

Cleverlift

Arbeitssicherheit | Personalführung
Ausbildung | Sozialkompetenz
Personal-/Persönlichkeitsentwicklung



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



Ein Gedanke. Sicherheit.

Arbeitsschutz

Brandschutz

Explosionsschutz

Strahlenschutz

**JETZT mit Ihrer
GESCHÄFTS-
PARTNER-ANZEIGE
dabei sein!**

Alle Infos,
Formate
und Preise:



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 einer geeigneten Kandidatin oder nach einem geeigneten Kandidaten behilflich sein. Die Unternehmensbörse (www.nexxt-change.org) ist eine Internetplattform, über die Kontakte zwischen Unternehmern, die Nachfolger suchen, und übernahmeinteressierten Existenzgründern vermittelt werden. Als Regionalpartner unterstützen wir Sie bei der Nutzung von nexxt-change und leiten Kontaktgesuche vertraulich an Inserenten weiter.

Stadt Bielefeld, Kreise Herford + Minden:

Maike Bleck | Tel.: 0521 554-226

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

Kreise Paderborn + Höxter:

Carolin Klein | Tel.: 05251 155915

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



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 ►

Verbraucherpreisindex

	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2026	2026	2026
Basisjahr	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Januar	Februar	März
2020 = 100	121,8	122,2	122,3	122,6	123,0	122,7	122,7	122,8	123,1	124,5

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: Aufdemkamp, Gestaltung für Unternehmen

Erscheinungsweise: 10 x im Jahr

In der Regel jeden 1. Donnerstag im Monat.

Abweichungen bei den beiden Doppelausgaben Januar/Februar sowie Juli/August.

Erscheinungstermin: 07.05.2026



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

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

Druckauflage: 42.000 | IVW Q1 2026

Änderung von Zustellungsdaten für IHK-Mitgliedsunternehmen:

Ulrike Stransky | Tel. 0521 554-278

u.stransky@ostwestfalen.ihk.de

Stachelig, aber herzlich

Wir schaffen Klarheit in Steuern, Recht und Wirtschaftsprüfung.
Engagiert, präzise und unbeirrbar. Für Ihre Interessen zeigen wir
Haltung. Und wenn nötig auch Stacheln.



BPP – Die mit dem Kaktus
www.b-p-p.de



SPRINT STATT STAFFELLAUF.

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



Store Bielefeld

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

Store Harsewinkel

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

kaercher-schreiber.de/vorfuehrung

JETZT
KOSTENLOSE
**PROBE-
REINIGUNG**
ANFORDERN

KÄRCHER

KÄRCHER STORE
SCHREIBER

Print & Digital
Foto & Video
Magazine



Offizielle
Werbeagentur

Neu zusammen

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

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.

