Ostwestfälische Wirtschaft

November | 2026

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

IHK-Konjunkturumfrage
Wirtschaft weiter ohne Schwung

Unternehmertag OWL
„Mehr Mut. Mehr Tempo. Mehr Machen."

Fachthema
Finanzen | Liquidität | Recht | Versichern | Steuern



MEHR ALS SHOPPEN

Neue Konzepte für Geschäfte und Innenstädte

www.ostwestfalen.ihk.de



MAZDA
CROSSOVER WOCHEN

ENTDECKEN SIE DIE PERFEKTEN TEAMPLAYER FÜR IHR BUSINESS – ZUM BEISPIEL DEN MAZDA CX-60.

382 € [1)]
netto mtl. Leasingrate für den Mazda CX-60 Diesel

0 € [2)]
Anzahlung für alle Mazda Crossover Modelle

6 JAHRE [3)]
Mazda Garantie inklusive

CRAFTED WITH JAPANESE SOUL

Energieverbrauch kombiniert für den Mazda CX-60 2026 e-Skyactiv D 200 Prime-Line: 5,1 l/100 km. CO_2-Emissionen kombiniert: 132 g/km. CO_2-Klasse: D. Weitere Informationen zur elektrischen Reichweite, Energiekosten, KFZ-Steuer und CO_2-Kosten finden Sie unter www.mazda.de/energieverbrauch

1) Monatliche Rate zzgl. Mehrwertsteuer für ein gewerbliches Leasingangebot (Kilometer-Leasing) der Mazda Finance – ein Service der Openbank Deutschland AG (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00 € Leasing-Sonderzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-60 2026 e-Skyactiv D 200 Prime-Line | 3,3l Diesel 147 (200) kW (PS). Inklusive einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge mit gewerblichen Kunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Das Angebot ist gültig für Gewerbekunden, Freiberufler oder Selbstständige und jeweils zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten. Bei der gezeigten Abbildung handelt es sich um ein Beispielfoto eines Mazda CX-60 2026, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.
2) 0 € Leasing-Sonderzahlung.
3) 6 Jahre Garantie gemäß den Mazda Garantiebedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter www.mazda.de/garantie

Die Politik muss jetzt liefern

Die Ergebnisse unserer Herbstkonjunkturumfrage zeichnen ein klares Bild: Die ostwestfälische Wirtschaft kommt weiterhin nicht in Schwung. Ein wirklicher Aufbruch ist nach wie vor nicht in Sicht. Industrie, Handel und Dienstleistungen bewegen sich seit geraumer Zeit in einem Umfeld, das von Kostendruck, Unsicherheit und mangelnder wirtschaftlicher Dynamik geprägt ist. Vielen Unternehmen fällt es zunehmend schwer, unter den herrschenden Rahmenbedingungen neues Wachstum zu erzeugen.

Jetzt ist entschlossenes politisches Handeln gefragt. Dafür fehlt es keineswegs an Erkenntnissen. Seit mehreren Jahren benennen die Betriebe dieselben Herausforderungen. Steigende Arbeitskosten und hohe Energiepreise, eine schwache Inlandsnachfrage und belastende wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen stehen regelmäßig an der Spitze der Risikoliste. Unsere jüngste Umfrage bestätigt diesen Befund erneut. Die Ursachen sind bekannt. Genau deshalb muss die Zeit für weitere Analysen und Debatten vorbei sein.

Wirtschaftspolitische Impulse und Reformen, die Unternehmen entlasten könnten, lassen weiter auf sich warten. Das gilt beispielsweise für den dringend benötigten Bürokratieabbau, für schnellere Planungs- und Genehmigungsverfahren, für die Senkung der Stromsteuer oder für mehr Flexibilität bei den Arbeitszeiten. Gerade in einer Phase schwachen Wachstums kommt es darauf an, bestehende Belastungen konsequent abzubauen und Investitionen wieder attraktiver zu machen.

Hinzu kommt ein weiterer Punkt: Unternehmen brauchen Verlässlichkeit. Immer neue Dokumentationspflichten, kurzfristige regulatorische Änderungen, wie zuletzt bei der europäischen Verpackungsverordnung PPWR, und komplexe Vorgaben erschweren unternehmerische Entscheidungen. Wer investieren, neue Produkte entwickeln oder zusätzliche Beschäftigte einstellen will, braucht Planungssicherheit. Politik darf deshalb nicht nur ambitionierte Ziele formulieren. Sie muss auch darauf achten, dass deren Umsetzung praktikabel, rechtssicher und wirtschaftlich tragbar bleibt.

Besonders dringlich sind zudem Reformen bei den Arbeitskosten. Die zunehmende Belastung von Arbeitgebern und Beschäftigten durch steigende Sozialabgaben schwächt den Standort. Die geplanten Reformen müssen nun zügig umgesetzt werden – und dürfen den Faktor Arbeit nicht noch weiter verteuern.

Ostwestfalen verfügt über leistungsfähige Industrieunternehmen, innovative Dienstleister und einen starken Mittelstand. Damit daraus wieder mehr Wachstum, Investitionen und Beschäftigung entstehen können, muss die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland wieder stärker in den Mittelpunkt politischen Handelns rücken. Die Unternehmen sind bereit, Verantwortung zu übernehmen, zu investieren, Arbeitsplätze zu sichern und zu schaffen. Dafür brauchen sie aber einen Staat, der Reformen nicht nur ankündigt, sondern realisiert.



„Die Herausforderungen sind bekannt. Jetzt muss die Politik liefern. “

Jörn Wahl-Schwentker
IHK-Präsident



32

MEHR ALS SHOPPEN

Neue Konzepte für Geschäfte und Innenstädte



50

IHK-Konjunkturumfrage

Wirtschaft weiter ohne Schwung

Im Porträt

04 Der Autodidakt

Unternehmen + Märkte

06 Werre-Quartier Boardinghouse Löhne – Fertigstellung nach einjähriger Bauzeit

08 dSPACE Italia: Neuer Standort in Turin stärkt Kundennähe auf italienischem Markt

09 Brax startet neue Markenkampagne mit Agentur la red aus Berlin

10 DENIOS schließt Partnerschaft mit dem Kinderschutzbund Minden-Bad Oeynhausen

11 RHOBA-Chemie und Jokisch GmbH verschmelzen und werden zur JOKOBA Technologies GmbH

13 Stadtwerke Bielefeld nehmen Elektrolyseur in Betrieb

14 Bechtle und MODUS Consult eröffnen IT-Zukunftshub in Gütersloh

16 Oltrogge zentralisiert die Druckluftversorgung bei AGOFORM

17 Zimmermann-Gruppe und Green Ports gründen Unternehmen am Hamburger Hafen

19 Wir gratulieren

20 Invariax GmbH erhält Auszeichnung vom Bundesamt für Sicherheit

21 Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter stärkt regionale Gründungs- und Innovationslandschaft

22 Teburio mit Reservierungssystem für die Gastronomie auf Wachstumskurs

23 Personalien

26 Was, wann, wo in Ostwestfalen

28 Zwei neue Akquisitionen – Böllhoff übernimmt Firmen in Brasilien und Bayern

29 Grafik des Monats

30 Made in Ostwestfalen

Titelthema

32 Attraktive und lebendige Innenstädte brauchen einen starken Einzelhandel. Doch der steht seit Jahren unter Druck: Gestiegene Kosten, Fachkräftemangel, Konkurrenz durch den Onlinehandel und sinkende Konsumlaune hinterlassen ihre Spuren. Trotzdem gibt es viele engagierte Einzelhändlerinnen und Einzelhändler, die an die Zukunft ihrer Branche glauben und sich mit guten Konzepten am Markt behaupten.

39 Die Stilgestalterin

42 Der Geschmackspolizist

45 Interview: „Das Parterre wird das Rennen machen“

48 Nahversorgung stärken, Handelsstandorte sichern

Politik und Standort

50 IHK-Konjunkturumfrage: Wirtschaft weiter ohne Schwung

54 Starke Impulse für die Region

55 Neue Perspektiven für Industrie und Nearshoring

57 Komplexes Querschnittsthema

59 Ostwestfalen weltweit

60 Gemeinsam etwas bewegen

63 Recht aktuell

64 „Mehr Mut. Mehr Tempo. Mehr Machen.“

66 Nah dran – IHK für Sie

67 Engagiert und nachhaltig

Aus- und Weiterbildung

68 Die mit den Bestnoten

70 Stars der Ausbildung – Gratulation



64

Unternehmertag OWL

„Mehr Mut. Mehr Tempo. Mehr Machen."

72 Praxisluft auf dem Pausenhof – Schulhofaktion macht Schule

73 Eine Frage an ...

74 Fit in die Ausbildung, Infoveranstaltung, Prüfungslehrgänge, Seminare für Azubis

75 Webinare, Zertifikatslehrgänge

Profis | Profile

76 amm GmbH & Co. KG | Lemgo
PHP-Problematik

Fachthema

78 Finanzen | Liquidität | Recht | Versichern | Steuern

Rubrik

01 Standpunkt

96 Servicebörse

96 Impressum

Beilagenhinweis
Stiftung Bethel

Die Ostwestfälische Wirtschaft gibt es auch im Internet. ▸

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 Autodidakt

Manchmal sind es die berühmten Gegensätze, die sich anziehen. Da passt die alte Villa am Johanniskirchplatz mit parkähnlichem Garten in nächster Nähe zur Jöllenbecker Straße gut zu einer der größten Full-Service-Digitalagenturen in Bielefeld – zur u+i interact. Hohe Decken, imposantes Treppenhaus, Parkett, weiße Flügeltüren und ein Aufenthaltsraum mit gemütlichem Ledersofa, Kicker und Wintergarten. Eine Umgebung, die wie geschaffen ist, um kreativ zu arbeiten. Eike Klein, der alleinige Geschäftsführer, und sein 75-köpfiges Team arbeiten von hier aus an der Digitalisierung von Geschäftsmodellen, Branding und Marketing sowie Künstlicher Intelligenz. Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen wie Arvato, Aldi Süd, Bette oder Miele.



Foto: u+i interact

Entwickelt gemeinsam mit seinem Team Lösungen, die zu den Menschen und Prozessen passen
Eike Klein, alleiniger Geschäftsführer der Bielefelder Digitalagentur u+i interact. Künstliche Intelligenz sieht er als Veränderungsprozess, der bewusst gestaltet werden muss.

Seit August 2022 ist die Digitalagentur zu 80 Prozent Teil der Gütersloher Hagedorn-Gruppe, einem früheren Kunden. Doch die Geschichte reicht weiter zurück – gegründet wurde u+i interact 2012, als sich zwei seit 2007 bestehende Agenturen zusammenschlossen. „2016 fiel dann die Entscheidung, dass wir beruflich neue Wege gehen und uns trennen“, erzählt Mitgründer Eike Klein. „In der Sache richtig, trotzdem eine schmerzhafte Entscheidung und mit Fehlern verbunden, die man gerne vermieden hätte“, resümiert der 51-Jährige. Während Corona verzeichnete die Agentur starkes Wachstum durch die zahlreichen Digitalinitiativen: „Das war eine verrückte Zeit, wir sind schnell gewachsen und hatten 110 Mitarbeitende“, erzählt der Agenturchef. Seit etwa drei Jahren herrsche eine Rezession am Markt, die die ganze Branche treffe. „Früher kamen die Kunden auf uns zu. Wir mussten den Vertrieb erst lernen“, beschreibt er die veränderte Marktsituation. Aktuell gebe es eine interessante Melange: „Künstliche Intelligenz trifft Rezession. Darin liegt die große Chance, uns weiterzuentwickeln und neue Wege zu gehen“, zeigt sich der Agenturchef optimistisch.

MIT WEBENTWICKLUNG GESTARTET

Der Vater von zwei Töchtern ist in Bielefeld geboren, absolvierte nach dem Abitur am Max-Planck-Gymnasium seinen Zivildienst und zog anschließend nach Berlin – und hat sich immer wieder neu erfunden. „Ich habe Geografie studiert, weil ich Stadtplaner werden wollte. Im Studium kam ich dann mit Webentwicklung in Berührung und baute meine ersten eigenen Websites. Das Wissen dafür habe ich mir autodidaktisch angeeignet“, sagt Klein. Nach seiner Unizeit in Berlin zog er zunächst nach Münster, arbeitete dort in einem Verlag und kehrte für die Selbstständigkeit nach Bielefeld zurück.

Die Agentur u+i interact ist heute auf drei Schwerpunkte fokussiert – zum einen auf Websites und Portale, zum zweiten auf Marketing und Kommunikation und drittens auf Softwareentwicklung und Künstliche Intelligenz. Eike Klein ist es wichtig, seinem Team modernste Arbeitsbedingungen zu bieten. Nicht ohne Grund ist die Agentur von der Stadt Bielefeld mit dem Prädikat „Ausgezeichnet Familienfreundlich“ ausgezeichnet worden. „Bei uns sollen Mitarbeitende Familie und Beruf gut miteinander vereinbaren, Verantwortung übernehmen und mit zeitgemäßen Tools arbeiten können. Dazu gehört auch, dass wir einen klaren und rechtssicheren Rahmen für die Nutzung aktueller KI-Modelle schaffen. So kann mein Team die Möglichkeiten der KI nutzen, ohne dass ungeregelte Schatten-KI entsteht“, betont der Unternehmer.

TRANSFORMATION DURCH KI

Künstliche Intelligenz – auch bei u+i interact ist sie ein wichtiges Thema, das mehr und mehr Raum einnimmt: „KI in unsere Arbeitsabläufe zu integrieren, ist mehr als die Einführung eines neuen Tools. Es ist ein Veränderungsprozess, den wir bewusst gestalten müssen. Mir ist wichtig, dass wir verantwortungsvoll mit den Daten unserer Kunden umgehen und sie schützen. Deshalb setzen wir auf Plattformen, die eine sichere und DSGVO-konforme Nutzung generativer KI ermöglichen.“ Ein großes Projekt, das

sein Team derzeit beschäftigt, ist die Transformation der Hagedorn-Gruppe, die als führender Rundum-Dienstleister in den Bereichen Rückbau, Entsorgung, Recycling, Tiefbau, Schwerlastlogistik und Flächenrevitalisierung gilt. „Hagedorn automatisiert mit uns gerade seinen laufenden Betrieb, die KI hält Einzug in den Alltag. So werden Belege automatisch ausgelesen und beispielsweise nicht mehr händisch in Excel übertragen, Entsorgungsstatistiken entstehen automatisch aus mehreren Quellen. Belege, die früher durch fünf Systeme gejagt wurden, landen jetzt an einem Ort und können in Folgeprozesse überführt werden. Unser Anspruch ist es, dass die Entwicklungszeiten solcher Projekte und die daraus resultierenden Einsparpotenziale einen belegbaren Nutzen erzeugen und sich innerhalb von sechs Monaten amortisieren“, macht Klein deutlich. Für Hagedorn sei diese Zusammenarbeit mehr als ein einzelnes Digitalisierungsprojekt. Die Baubranche erwarte in den nächsten Jahren steigendes Auftragsvolumen bei gleichzeitigem Fachkräftemangel. „Mit der KI-Transformation verfolgt Hagedorn das Ziel, die eigene Mannschaft spürbar produktiver zu machen, Routinearbeiten aus dem Tagesgeschäft herauszunehmen und dadurch mehr Aufträge mit der vorhandenen Belegschaft bewältigen zu können, statt an fehlenden Fachkräften zu scheitern“, beschreibt Klein die Vorteile. Sein Credo: Was sich im laufenden Betrieb eines Großkonzerns bewährt, lässt sich oft auch auf mittelständische Unternehmen übertragen.

KI ZUR EIGENEN STÄRKE MACHEN

„Die Befürchtung, den eigenen Job durch KI zu verlieren, kann ich verstehen. Gleichzeitig bin ich sicher, dass es weiterhin einen hohen Bedarf an Fachkräften geben wird. KI kann Zeitfresser wie Listenpflege, Ablage oder das Abtippen von Belegen übernehmen. So bleibt mehr Zeit für Aufgaben, bei denen Erfahrung und menschliches Urteilsvermögen gefragt sind. Wir können uns der Entwicklung nicht verschließen, sondern sollten sie zu unserer Stärke machen.“ Sein Rat: klein anfangen und sich Schritt für Schritt herantasten. Warum er glaubt, dass KI sogar neue Jobs schaffen kann, zeigt für Klein das Beispiel der Softwareentwicklung: „Ich denke, dass durch die KI sogar mehr neue Jobs entstehen. Wenn auch anders als bisher. Programmierer werden mit KI deutlich effizienter. Sie steuern Code-Agenten und achten stärker auf Qualität und Wartbarkeit, statt jede Zeile selbst zu schreiben. Dadurch können wir individuelle Software mit weniger Aufwand entwickeln. Maßgeschneiderte Lösungen werden so auch für Unternehmen wirtschaftlich, für die sie bisher nicht infrage kamen. Wenn mehr solcher Projekte möglich werden, entstehen auch neue Aufgaben und Beschäftigungsmöglichkeiten.“

BENUTZERFREUNDLICHE LÖSUNGEN

Die Philosophie der Agentur beschreibt Eike Klein so: „Wir starten nicht mit einer fertigen Technologie, sondern schauen auf den Arbeitsalltag im Unternehmen. Wo stocken Abläufe, wo entsteht unnötiger Aufwand und was soll sich verbessern? Gemeinsam mit den Teams machen wir den Nutzen möglicher Veränderungen greifbar, etwa durch weniger manuelle Arbeit, kürzere Durchlaufzeiten oder weniger Fehler. Daraus entwickeln wir Lösungen, die zu den Menschen und Prozessen passen. Unsere Stärke ist, dass wir Geschäftsverständnis, Nutzererfahrung und Design mit technischer Umsetzung verbinden.“ Seine Mitarbeitenden eine der Wunsch, Prozesse und Interaktionen einfacher zu machen. So verfügt die Agentur beispielsweise über ein eigenes Teststudio für Softwarelösungen. „Ich ermuntere meine Beschäftigten, sich einzubringen und Verbesserungsvorschläge zu unterbreiten. Wir haben kurze Wege und sind ein Team, das gemeinsam reifer geworden ist. Rund 40 Prozent der Mitarbeitenden sind Frauen, hier herrscht eine kollegiale, offene Atmosphäre.“ Ihm sei es wichtig, seinen Kunden in Zeiten schnellen Wandels Orientierung zu geben und sie proaktiv zu beraten.

ALS BUSINESS ANGEL AKTIV

Eike Klein lebt gerne in Ostwestfalen: „Ich finde die Region toll, mag den Unternehmergeist und den Austausch. Das alles ist hier greifbar geblieben. Mir gefällt die Unaufgeregtheit der Menschen. Auch wenn sich der Erfolg nicht immer sofort zeigt, behalten Unternehmerinnen und Unternehmer die langfristige Entwicklung im Blick.“ Der Agenturinhaber ist niemand, der sich gerne in den Vordergrund drängelt, ein Anliegen ist ihm jedoch die Unterstützung von Gründerinnen und Gründern. Klein ist Mitglied im Teuto Seed-Club und investiert als Business Angel beispielsweise in das Paderborner Tech-Start-up Unchained Robotics, in das Bielefelder Umwelttech-Unternehmen green account, in die Münchner Lernplattform Simpleclub oder die Berliner Tiny Monster GmbH, ein Start-up, das eine kindersichere und bildschirmfreie Audio-Hörspielbox entwickelt hat. Einrichtungen wie die Founders Foundation oder den Pioneers Club in Bielefeld findet der Unternehmer prima: „Diese Form der Unterstützung und des Austausches hätte ich mir früher auch gewünscht.“ Privat findet er Entspannung im Kreise seiner Familie, zudem frönt er zwei unterschiedlichen Hobbys: Boxen und Golfen. Die eher ungewöhnliche Kombination erklärt Eike Klein so: „Beim Boxen bin ich voll im Moment. Es ist anstrengend und ich muss mich komplett konzentrieren. Gerade deshalb kann ich gut abschalten. Beim Golfen genieße ich die Natur und mag es, gemeinsam mit anderen Zeit zu verbringen.“ Klingt nach einem perfekten Match.

Silke Goller

Gegen den Fachkräftemangel

Werre-Quartier Boardinghouse Löhne - Fertigstellung nach einjähriger Bauzeit



Foto: Verband der Deutschen Möbelindustrie e.V.

Verbindet Wohnen auf Zeit mit Qualifizierung, Integration und beruflichem Onboarding Das „Werre-Quartier Boardinghouse Löhne" auf dem Gelände der Lehrfabrik Möbelindustrie.

Mit einer feierlichen Eröffnung ist das „Werre-Quartier Boardinghouse Löhne" nach knapp einjähriger Bauzeit in Betrieb genommen worden. Die neue Einrichtung auf dem Gelände der Lehrfabrik Möbelindustrie verbindet Wohnen auf Zeit mit Qualifizierung, Integration und beruflichem Onboarding. „Fachkräftesicherung beginnt nicht erst am ersten Arbeitstag. Sie beginnt bei der Frage: Wie kommen Menschen hier an – beruflich und ganz persönlich? Das Boardinghouse in Löhne gibt darauf eine überzeugende Antwort. Es zeigt, wie moderne Strukturpolitik gelingt: Ein Ort, an dem Fachkräfte lernen, arbeiten, Kontakte knüpfen und sich zu Hause fühlen können", so NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur in ihrer Eröffnungsrede.

Das Boardinghouse ist durch das Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm Infrastruktur vom Bund und dem Land Nordrhein-Westfalen mit 8,1 Millionen Euro gefördert worden. Insgesamt belaufen sich die Kosten für Bau und Inbetriebnahme auf rund neun Millionen Euro. Die Einrichtung soll dem Fachkräftemangel vor Ort entgegenwirken und neue Möglichkeiten für die Aus- und Weiterbildung sowie für ein branchenübergreifendes Onboarding in Ostwestfalen-Lippe schaffen. Mirco Schmidt, Landrat des Kreises Herford, sieht in dem neuen Angebot einen großen Standortvorteil: „Die Zukunftsfähigkeit unserer Region hängt ganz wesentlich davon ab, ob es uns gelingt, Arbeitskräfte für unsere Unternehmen zu gewinnen und ihnen gleichzeitig gute Bedingungen zum Leben und Arbeiten zu bieten. Ein Boardinghouse ist mehr als eine Unterkunft – es wird zu einem nachhaltigen Instrument der Wirtschaftsförderung, das allen Unternehmen der Region zur Verfügung steht."

Mit dem Boardinghouse werde Auszubildenden und Fachkräften aus dem In- und Ausland während ihrer beruflichen Qualifikation eine attraktive und bezahlbare Unterkunft sowie umfassende Unterstützung geboten. Das zweigeschossige Gebäude ist nach neuesten ökologischen und technologischen Standards konzipiert und verfügt über 30 helle, modern eingerichtete Zimmer sowie eine Dachterrasse mit Blick auf die Werre. Dazu kommen ein Fitnessraum und eine Calisthenics-Fitness-Anlage, eine Chill-Lounge sowie zahlreiche Betreuungsangebote. Für die Lehrfabrik Möbelindustrie stellt das „Werre-Quartier" einen weiteren Baustein auf dem Weg zu einem bundesweiten Kompetenzzentrum

für die Qualifizierung der Branche dar. „Viele Möbelhersteller aus anderen Teilen Deutschlands haben großes Interesse an den Aus- und Weiterbildungsangeboten der Lehrfabrik“, so Jan Kurth, Geschäftsführer der Verbände der Deutschen Möbelindustrie und Vorstand der Lehrfabrik. In dem hochmodernen Ausbildungszentrum könnten Aus- und Weiterzubildende ihre Fertigkeiten unter realistischen Produktionsbedingungen an neuesten Maschinen weiterentwickeln – ohne Angst vor Fehlern und dem Druck im Produktionsalltag eines Unternehmens. „Mit der Eröffnung des Werre-Quartiers schließen wir eine wichtige Lücke. Wer zur Qualifizierung nach Löhne kommt, findet nun nicht nur moderne Lernbedingungen, sondern auch ein attraktives Zuhause auf Zeit.“

Dabei versteht sich das Boardinghouse nicht nur als reine Unterkunft: „Es soll ein Ort sein, an dem Kontakte entstehen, Orientierung gegeben wird und Gemeinschaft wächst“, erklärt Lehrfabrik-Geschäftsführer Markus Kamann. Maximal sechs Monate können Schulungsteilnehmende oder Fachkräfte in der Einrichtung wohnen.

In dieser Zeit besteht die Möglichkeit zur Teilnahme an Onboarding- und Schulungsangeboten. Dazu zählen Sprachkurse, interkulturelle Begleitung, Freizeitangebote, Karriere-Coachings und Netzwerk-Events. Das Boardinghouse steht Menschen und Unternehmen aus allen Branchen der Region offen.

Als Betreiber des „Werre-Quartiers“ konnte mit Friedrich Kirchner ein lokaler Gastronom gefunden werden. Träger ist die Genossenschaft der Lehrfabrik Möbelindustrie. Begleitet wird das Projekt durch einen Fachbeirat aus Wirtschaft und Institutionen. Der laufende Betrieb wird durch Unternehmensbeiträge und Mieteinnahmen gesichert. Die Zimmervermietung an Unternehmen, die ihre Auszubildenden und Fachkräfte aus dem In- und Ausland während der Qualifizierungsphase unterbringen, bildet dabei die wirtschaftliche Grundlage. Das Projekt der Lehrfabrik Möbelindustrie haben die Möbelverbände unter Federführung des VHK Westfalen-Lippe gemeinsam mit dem Dienstleistungspartner Zeus GmbH entwickelt. Mit zahlreichen Partnern aus der Möbelindustrie und den beteiligten Kommunen wurde im Juli 2021 die gemeinnützige Genossenschaft Lehrfabrik Möbelindustrie eG gegründet. Sie fungiert als Trägerin des Projekts und zählt heute 18 Mitglieder, darunter den Kreis Herford, die Stadt Löhne, die Möbelverbände sowie zahlreiche Möbelhersteller der Region.



Mehr Nähe zu den Kunden

dSPACE Italia: Neuer Standort in Turin stärkt Kundennähe auf italienischem Markt



Foto: dSPACE

Haben dSPACE Italia eröffnet Marc Hagmeister, Vice President Global Sales, Claudio Sala, Managing Director dSPACE Italy, und Carsten Hoff, CEO dSPACE (von links).

dSPACE, ein weltweit führender Anbieter von Simulations- und Validierungslösungen mit Sitz in Paderborn, hat seine neue Gesellschaft in Italien, dSPACE Italia Srl, offiziell eröffnet. Mit dem neuen Standort in Turin baut dSPACE seine Präsenz in einem der wichtigsten Automobil- und Technologiezentren Europas weiter aus und stärkt die Zusammenarbeit mit lokalen Kunden und Partnern. Die offizielle Eröffnung fand während des Tech Days statt, bei dem Kunden, Partner und Branchenexperten zusammenkamen, um aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen in den Bereichen softwaredefinierte Fahrzeuge, Simulation und Validierung, Elektromobilität sowie Cybersicherheit zu erörtern. Fachvorträge, Live-Demonstrationen und Einzelgespräche vermittelten den Teilnehmenden Einblicke in aktuelle Technologien und Anwendungsfälle entlang des gesamten Entwicklungs- und Validierungsprozesses.

„Mit unserem neuen Standort in Turin investieren wir gezielt in die Nähe zu unseren Kunden und Partnern. Die Region ist einer der wichtigsten Innovationsstandorte der europäischen Mobilitätsbranche. Durch unsere Präsenz vor Ort können wir unsere Kunden noch direkter unterstützen und gemeinsam Innovationen vorantreiben“, erklärt Claudio Sala, Geschäftsführer von dSPACE Italia. Die Gesellschaft in Turin diene als zentrale Anlaufstelle für Vertrieb, Consulting und technischen Support. Gleichzeitig schaffe der neue Standort die Grundlage für eine intensivere Zusammenarbeit mit Automobilherstellern, Zulieferern, Forschungseinrichtungen und anderen Technologieunternehmen aus den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Verteidigung und Landwirtschaft in Italien.

Mit der Eröffnung von dSPACE Italia will das Unternehmen seinen internationalen Wachstumskurs fortsetzen und sein globales Netzwerk weiter ausbauen. Ziel ist es, Kunden in den weltweit wichtigsten Innovationsregionen mit lokalem Fachwissen und direktem Zugang zum globalen dSPACE Expertennetzwerk zu unterstützen. Die durchgängigen Lösungen des Unternehmens werden insbesondere von Automobilherstellern und ihren Zulieferern eingesetzt, um die Software- und Hardware-Komponenten ihrer neuen Fahrzeuge zu testen, lange bevor ein neues Modell auf die Straße kommt. dSPACE sei nicht nur ein gefragter Partner in der Fahrzeugentwicklung, auch in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Landwirtschaft und Industrieautomation setzen Ingenieure auf das Knowhow aus Paderborn. Das Portfolio reicht von End-to-End-Simulations- und Validierungslösungen bis hin zu Ingenieur- und Beratungsdienstleistungen, Schulungen und Support. Mit weltweit über 2.900 Mitarbeitenden hat dSPACE vier Projektzentren in Deutschland und betreut Kunden über seine Regionalgesellschaften in den USA, Großbritannien, Frankreich, Japan, China, Kroatien, Südkorea, Indien, Schweden und Italien.

Mode für die Momente im Alltag

Brax startet neue Markenkampagne mit Agentur la red aus Berlin

Die Digital-First Agentur la red startet die Zusammenarbeit mit dem Bekleidungsspezialisten Brax. Den Auftakt bildet die neue Kampagne „Made for every Moment“. Damit verabschiedet sich das Herforder Modeunternehmen von der bisherigen testimonialgetriebenen Kommunikation und rückt stattdessen die Marke selbst in den Mittelpunkt. Die neue Plattform soll eine Bild- und Markenwelt schaffen, die international funktioniert und Menschen dort erreicht, wo das Leben stattfindet: in den kleinen und großen Momenten des Alltags.

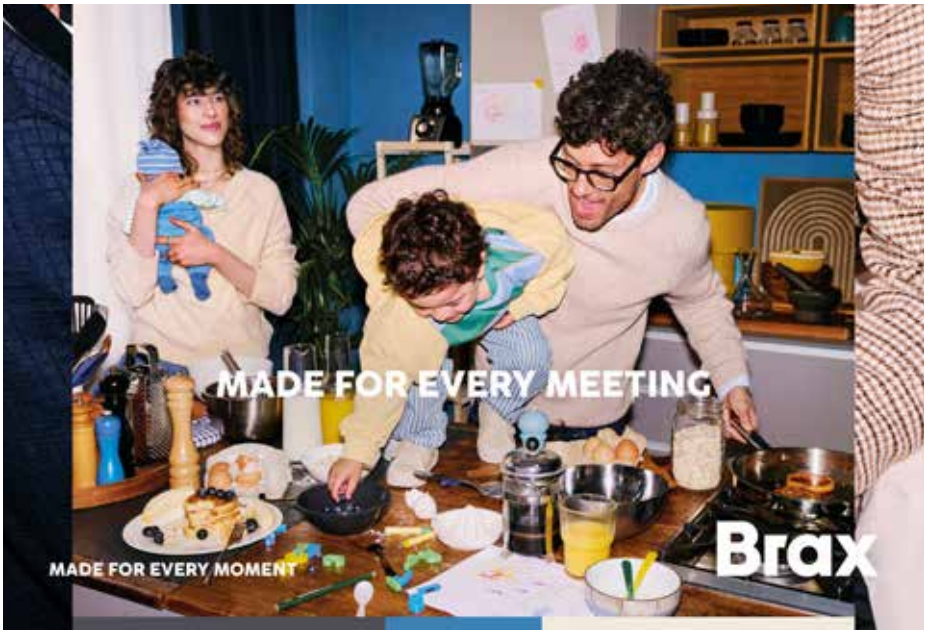


Foto: Brax

Authentische Bildsprache Die Motive der neuen Brax-Kampagne „Made for every Moment“ wirken spontan fotografiert. Der Modehersteller will sich so als moderne, vielseitige Marke mit Charakter zeigen statt als perfekt inszeniertes Fashion-Label.

Im Mittelpunkt der Kampagne stehe eine einfache Idee: Brax ist für jeden Moment gemacht. Nicht nur für besondere Anlässe, sondern auch für die kleinen, spontanen oder chaotischen Situationen dazwischen. Die Kleidung soll Menschen dabei begleiten, sich in jeder Lebenslage wohlzufühlen – ganz gleich, was der Tag bereithält. „Mit ‚Made for every Moment‘ schlagen wir ein neues Kapitel für Brax auf. Wir wollten eine Markenidee entwickeln, die emotional berührt und Menschen in ihrem Alltag begleitet. Gemeinsam mit la red ist eine Kampagne entstanden, die unsere Marke moderner macht, ohne ihre Wurzeln aus den Augen zu verlieren“, so Marc Freyberg, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Brax.

Die neue Markenplattform wurde von Beginn an international und kanalübergreifend gedacht. Neben Strategie, Kreation und Produktion verantwortet das Berliner Team der Agentur ab sofort auch die kanalübergreifende Mediastrategie sowie die komplette Mediaplanung und -buchung. Gemeinsam mit der Produktionsfirma doity Produktion GmbH sowie Regisseurin und Fotografin Frederike Wetzels entwickelt la red eine Vielzahl an Werbemitteln – so sorgen großflächige Blow-ups in Hamburg und München für aufmerksamkeitsstarke Präsenz im öffentlichen Raum. Ergänzend laufen die Kampagnenfilme auf Netflix, während speziell für Social Media entwickelte Kurzformate und Memes die Markenbotschaft zielgruppengerecht in den digitalen Kanälen weitererzählen.

Brax beschäftigt rund 1.250 Mitarbeitende und vertreibt seine Kollektionen weltweit über eigene Stores, den Online-Shop sowie mehr als 1.500 internationale Shop-in-Shops. Die Agentur la red mit Standorten in Hamburg und Berlin hat unter anderem Kampagnen für KFC, Kaufland, Eurowings oder die tagesschau entwickelt.



Engagement für Kinder

DENIOS schließt Partnerschaft mit dem Kinderschutzbund Minden-Bad Oeynhausen

Die DENIOS SE baut ihr gesellschaftliches Engagement in der Region weiter aus und unterstützt ab sofort die Arbeit des Kinderschutzbundes Minden-Bad Oeynhausen e.V. Mit der neuen Partnerschaft möchte das Unternehmen ein bewusstes Zeichen für den Schutz, die Förderung und die Chancengleichheit von Kindern und Jugendlichen setzen.



Foto: DENIOS

Gemeinsam für Kinder und Familien in der Region Dominik und Helmut Dennig von DENIOS freuen sich über die neue Partnerschaft mit dem Kinderschutzbund Minden-Bad Oeynhausen, die sie mit Nicole Brinkmann, Geschäftsleitung, Thomas Bouza Behm, Vorsitzender, und Christoph Meyer, stellvertretender Vorsitzender, geschlossen haben (von links).

Als international tätiges Familienunternehmen mit Hauptsitz in Bad Oeynhausen fühlt sich DENIOS seit jeher eng mit der Region verbunden. Neben wirtschaftlichem Erfolg gehöre auch gesellschaftliche Verantwortung zur Unternehmenskultur. Die Unterstützung des Kinderschutzbundes sei deshalb ein weiterer Baustein des regionalen Engagements des Unternehmens. „Kinder sind unsere Zukunft. Sie verdienen ein sicheres Umfeld, verlässliche Unterstützung und die Chance, ihre Talente zu entfalten. Der Kinderschutzbund leistet hierfür seit vielen Jahren eine beeindruckende Arbeit – direkt vor unserer Haustür. Dieses Engagement möchten wir als Unternehmen aktiv unterstützen“, sagt Firmengründer und Managing Director Helmut Dennig.

Der Kinderschutzbund Minden-Bad Oeynhausen zählt mit mehr als 700 Mitgliedern zu den größten Ortsverbänden Deutschlands. Seit seiner Gründung im Jahr 1979 setzt sich der Verein für die Rechte von Kindern und Jugendlichen sowie die Unterstützung von Familien in der Region ein. Mit zahlreichen Angeboten begleitet der Kinderschutzbund Kinder, Jugendliche und Eltern in unterschiedlichsten Lebenssituationen. Dazu gehören unter anderem die kostenlosen und anonymen Beratungsangebote der „Nummer gegen Kummer“, Familienpatenschaften, Babybegrüßungsbesuche, Lese- und Lernpatenschaften, Elternkurse, Babysitter-Ausbildungen, Kurberatungen sowie der betreute Umgang nach Trennungen. Darüber hinaus betreibt der Verein Kindertagesstätten sowie ein offenes Kinder- und Jugendhaus in Bad Oeynhausen.

Gerade dieses Kinder- und Jugendhaus habe für DENIOS eine besondere Bedeutung. Nur wenige Kilometer vom Unternehmenssitz entfernt finden Kinder und Jugendliche zwischen sechs und 14 Jahren einen geschützten Ort zum Spielen, Lernen, Kochen, Musizieren und gemeinsamen Entdecken. Neben abwechslungsreichen Freizeitangeboten erhalten Kinder und Eltern dort auch Unterstützung bei persönlichen oder familiären Herausforderungen. Ziel sei es, jungen Menschen unabhängig von ihrer Herkunft einen Ort zu bieten, an dem sie sich entfalten, Gemeinschaft erleben und neue Perspektiven entwickeln können. „Der Kinderschutzbund erreicht mit seinen Projekten jedes Jahr hunderte Kinder und Familien in unserer Region. Dieses Engagement verdient höchste Anerkennung. Wir freuen uns, einen Beitrag dazu leisten zu können, dass diese wertvolle Arbeit auch künftig fortgeführt werden kann“, so Dennig weiter.

Auch der Kinderschutzbund freut sich über die neue Partnerschaft: „Starke Partner aus der heimischen Wirtschaft sind für unsere Arbeit von großer Bedeutung. Sie helfen dabei, wichtige Angebote für Kinder und Familien langfristig zu sichern und weiterzuentwickeln. Wir freuen uns sehr über die Unterstützung durch DENIOS und danken dem Unternehmen für dieses Vertrauen“, sagt Vorsitzender Thomas Bouza Behm.

Mit der Kooperation will DENIOS seinen Anspruch unterstreichen, nicht nur Verantwortung für den Schutz von Menschen und Umwelt im beruflichen Umfeld zu übernehmen, sondern sich auch über die Unternehmensgrenzen hinaus für die Menschen in der Region einzusetzen. Das Engagement für den Kinderschutzbund ist Ausdruck der Überzeugung, dass nachhaltiges Wirtschaften und gesellschaftliche Verantwortung untrennbar zusammengehören – und dass starke Partnerschaften dort entstehen, wo Unternehmen und gemeinnützige Organisationen gemeinsam Verantwortung für die Zukunft übernehmen.

Kompetenzen gebündelt

RHOBA-Chemie und Jokisch GmbH verschmelzen und werden zur JOKOBA Technologies GmbH

Zwei mittelständische Spezialisten für Chemie und Metallbearbeitungsmedien haben ihre Kompetenzen unter einem gemeinsamen Dach gebündelt und führen das Produkt- und Markenportfolio beider Häuser unter neuer Rechtsform fort. Die RHOBA-Chemie GmbH, 1966 in Bielefeld gegründet, ist auf die Jokisch GmbH Fabrik für Schmier- und Kühlmittel-Spezialitäten verschmolzen und als eigenständige Rechtsperson erloschen. Die aufnehmende Gesellschaft Jokisch GmbH firmiert künftig als JOKOBA Technologies GmbH mit Sitz in Oerlinghausen. Rechtlich gibt es künftig nur noch die JOKOBA Technologies GmbH; die Marken- und Produktportfolios JOKISCH und RHOBA-Chemie werden fortgeführt, ebenso die Produkte und Qualitätsstandards.

Jokisch GmbH mit Sitz in Oerlinghausen wurde 1961 gegründet und entwickelt und produziert Kühlschmierstoffe, Metallbearbeitungsöle und Schneidpasten für die metallverarbeitende Industrie. Jokisch verbindet innovative deutsche Spitzentechnologie mit individuellem, kundenorientiertem Service. Seit über 65 Jahren vertraut die metallbearbeitende Industrie weltweit auf die hochwertigen Produktlösungen sowie den Service – und die Abfülldienstleistungen.
Die RHOBA-Chemie GmbH entwickelt seit 1966 chemische Spezialprodukte für Industrie und Luftfahrt. Für Airlines und Dienstleister umfasst das Portfolio Lösungen für die Außen- und Innenreinigung von Flugzeugen. In der Industrie liegt der Schwerpunkt auf Oberflächenbehandlung, Wasserbehandlung und Reinigung. Dabei ist RHOBA-Chemie seit vielen Jahren Partner für Unternehmen aus Maschinenbau, Möbel- und Küchenindustrie sowie der Lackier- und Automobilindustrie. Die Produktportfolios werden unter den bekannten eingetragenen Markennamen JOKISCH und RHOBA-Chemie fortgeführt; der Standort Bielefeld bleibt unter dem Dach der JOKOBA Technologies GmbH als Produktions- und Entwicklungsstandort neben dem Sitz Oerlinghausen bestehen. Mit dem Zusammenschluss entsteht ein Anbieter, der chemische Produktkompetenz und anwendungsnahen Service aus einer Hand bündelt. Das Unternehmen ist Teil der A.P.A. Holding GmbH, Hamburg.

Mit nach der Verschmelzung 68 Mitarbeitenden verfolgt die JOKOBA Technologies GmbH ein deutliches Umsatzwachstum, unter anderem durch den Ausbau des Private-Label-Geschäfts in Europa, und darüber hinaus, die mittelfristige Konsolidierung der Produktion sowie den weiteren Ausbau der internationalen Vertriebspartnerschaften. „Mit der JOKOBA Technologies GmbH bündeln wir Kompetenzen, die zusammengehören. Für unsere Kunden ändert sich der Name – nicht die Qualität und Verlässlichkeit, mit der sie von uns beliefert werden“, so Kirstin Pawlik und Dipl.-Ing. Andreas Pawlik, Geschäftsführung JOKOBA Technologies GmbH.



JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:

epassi
Wellbeing that works.

Bring mehr Wellbeing in dein Team.

Fitness ist der meistgewünschte Mitarbeiter-Benefit in Deutschland. Mit den 2 Modulen von Epassi Sports bringst du wirklich jeden Mitarbeitenden in Bewegung.



+50 %
Nutzungsrate

Weitere Insights zu Benefits entdecken.

Bund fördert Wasserstoffproduktion

Stadtwerke Bielefeld nehmen Elektrolyseur in Betrieb

Die Stadtwerke Bielefeld und die MVA Bielefeld-Herford setzen ein weiteres Projekt für klimafreundliche Energie und Mobilität in Bielefeld um: Auf dem Gelände der MVA ist der neue Elektrolyseur vollständig montiert und getestet worden. Damit kann der Probebetrieb der Wasserstofferzeugungsanlage beginnen. Betreiberin der Anlage ist die Stadtwerke Bielefeld GmbH, errichtet wurde sie von der MVA Bielefeld-Herford GmbH. Künftig wird der erzeugte Wasserstoff unmittelbar in die Wasserstofftankstelle im benachbarten Innovationspark Sektorenkopplung eingespeist und dort für die Betankung der Brennstoffzellenbusse von moBiel genutzt. Das Gesamtprojekt hat ein Volumen von rund 5,3 Millionen Euro und wird im Rahmen des Nationalen Innovationsprogramms Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie mit bis zu 2,002 Millionen Euro durch das Bundesministerium für Verkehr gefördert.



Foto: Stadtwerke Bielefeld/Sarah Jonek

Elektrolyseur in Betrieb genommen Projektleiterin Emma Davies (von rechts) erläutert den Stadtwerke-Geschäftsführern Rainer Müller und Martin Uekmann sowie der Stadtwerke-Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Wiebke Esdar den Elektrolyseur. Dieser stammt vom italienischen Hersteller IMI Remosa.

Herzstück der Wasserstofferzeugungsanlage ist ein 1-Megawatt-PEM-Elektrolyseur. Er spaltet Wasser mithilfe elektrischer Energie in Wasserstoff und Sauerstoff. Der dafür eingesetzte Strom entsteht bei der thermischen Abfallverwertung in der MVA. Da der verwertete Abfall zu mindestens 50 Prozent biogenen Ursprungs ist, kann ein entsprechender Anteil des erzeugten Stroms als Strom aus regenerativen Energien eingestuft werden. Für die Wasserstoffproduktion wird ausschließlich dieser regenerativ eingestufte Stromanteil verwendet. Damit entstehe am Standort eine durchgängige Kette: von der Energieerzeugung in der MVA über die Wasserstoffproduktion und die Tankstelle bis zur Nutzung durch moBiel.

„Die Energie, die bei der thermischen Abfallverwertung entsteht, erhält mit der Wasserstoffproduktion eine weitere konkrete Anwendung. Entscheidend ist dabei die räumliche Nähe der Anlagen: Sie vereinfacht die Abläufe und reduziert zusätzliche Transportwege“, sagt Projektleiterin Emma Davies von der MVA Bielefeld-Herford. „Mit der Produktion vor Ort stärken wir die Versorgung unserer Wasserstoffbusse und verringern die Abhängigkeit von externen Lieferungen. Zugleich sammeln wir im laufenden Betrieb wichtige Erfahrungen mit einer Technologie, die Energieversorgung und Mobilität miteinander verbindet“, sagt Martin Uekmann, Geschäftsführer der Stadtwerke Bielefeld.

Im ersten Betriebsjahr ist eine Produktion von rund 41.000 Kilogramm Wasserstoff vorgesehen. Bei entsprechender Auslastung könne die Anlage technisch bis zu 144.000 Kilogramm Wasserstoff pro Jahr erzeugen und damit den aktuellen Wasserstoffbedarf der moBiel-Busflotte vollständig decken. Die Wasserstofftankstelle von moBiel versorgt derzeit vier Brennstoffzellenbusse sowie 25 Busse, bei denen eine Brennstoffzelle die Reichweite des elektrischen Antriebs erweitert. Sie verfügt über eine Speicherkapazität von 1.000 Kilogramm Wasserstoff.

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!
ALLE INFOS
UND PREISE:

Gemeinsamer Campus für mehr Vernetzung

Bechtle und MODUS Consult eröffnen IT-Zukunftshub in Gütersloh



Foto: Bechtle

Neuer IT-Zukunftshub in Gütersloh eröffnet Die IT-Dienstleister Bechtle und MODUS Consult bündeln auf dem neuen Campus ihre Kompetenzen vor Ort.

Zwei Jahre nach Baubeginn hat Bechtle offiziell den neuen IT-Zukunftshub in Gütersloh eröffnet. Dafür wurde der Standort des Tochterunternehmens MODUS Consult in der James-Watt-Straße 6 um einen Neubau erweitert und über ein verbindendes Atrium mit den umfassend modernisierten Bestandsgebäuden zu einem gemeinsamen Campus verbunden. Zudem ergänzt ein Parkhaus die Infrastruktur des Areals. An dem Standort arbeiten insgesamt rund 500 Mitarbeitende – die Teams von MODUS Consult, dem Bechtle IT-Systemhaus Hannover/Gütersloh und der Bechtle International Division – unter einem Dach. Mit dem Projekt bündelt Bechtle Kompetenzen vor Ort und unterstreicht sein langfristiges Engagement am Standort Gütersloh.

Insgesamt stehen auf dem neuen IT-Zukunftshub rund 3.700 Quadratmeter Büro- und Gemeinschaftsflächen zur Verfügung. Mittelpunkt des Campus ist ein rund 380 Quadratmeter großes Atrium mit Empfangs-, Bistro- und Aufenthaltsbereich, das Neubau und Bestandsgebäude miteinander verbindet. Die räumliche Nähe soll den fachlichen und persönlichen Austausch fördern und die standortübergreifende Zusammenarbeit erleichtern.

Für die Planung und Umsetzung des Projekts zeichnete das Architekturbüro Kreor verantwortlich. Seit Baubeginn im April 2024 entstand am Standort ein viergeschossiger Erweiterungsbau mit rund 2.000 Quadratmetern Fläche. Parallel zum Neubau modernisierte Bechtle die bestehenden Gebäude umfassend im laufenden Betrieb. Dabei wurden Büroflächen neu gestaltet und an moderne Anforderungen der Zusammenarbeit angepasst. Der neue IT-Zukunftshub verfügt über ein regeneratives Energiekonzept und entspricht dem Energieeffizienzstandard 55. Beheizt und gekühlt wird der Campus über Geothermie. Zusätzlich produzieren großflächige Photovoltaikanlagen auf dem Dach des ebenfalls neu errichteten Parkhauses nachhaltigen Strom.

„Mit dem neuen Campus schaffen wir die räumlichen Voraussetzungen für die nächste Wachstumsphase von MO-

DUS Consult. Gleichzeitig stärken wir unsere Zusammenarbeit innerhalb der Bechtle Gruppe und investieren gezielt in ein modernes Arbeitsumfeld für unsere Mitarbeitenden. Der Ausbau ist ein klares Bekenntnis zum Standort Gütersloh und zu unserer langfristigen Entwicklung in der Region“, sagt Birgit Merschmann, Geschäftsführerin der MODUS Consult GmbH, Gütersloh. Sie führt das auf Microsoft-Lösungen spezialisierte IT-Unternehmen gemeinsam mit Bernhard Alsdorf. Seit zehn Jahren ist MODUS Consult Teil der Bechtle Gruppe. Holger Meyer, Co-Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Hannover/Gütersloh: „Der neue IT-Zukunftshub bringt Menschen, Kompetenzen und Ideen zusammen. Durch die unmittelbare Vernetzung von MODUS Consult, den Bechtle IT-Systemhäusern und dem Team der Bechtle International Division schaffen wir kurze Wege, stärken die Zusammenarbeit und erhöhen unsere Schlagkraft im Markt.“ In Gütersloh finden die zuvor in Bielefeld beschäftigten Bechtle Mitarbeitenden ihre neue berufliche Heimat. Der Systemhausverbund Bechtle Hannover/Gütersloh wird von den Co-Geschäftsführern Marc Budde, Stefan Gläser und Holger Meyer verantwortet.

Bechtle ist nach eigenen Angaben einer der führenden IT-Dienstleister in Europa. Zum Portfolio zählt die klassische IT-Infrastruktur über Digitalisierung, Multi Cloud, Modern Workplace und Security bis Künstliche Intelligenz und Managed Services. Die Multichannel-Strategie verbinde persönliche Betreuung an über 120 Standorten in 14 europäischen Ländern mit digitalen Services und globaler Zusammenarbeit. Mehr als 16.000 Mitarbeitende sind in der Gruppe beschäftigt, die im MDAX und TecDAX notiert ist. 2025 lag das Geschäftsvolumen bei 8,6 Milliarden Euro. Die MODUS Consult GmbH unterstützt mittelständische Unternehmen bei der Digitalisierung und Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Als Microsoft-Partner entwickelt das Unternehmen branchenspezifische Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365, der Microsoft Power Platform sowie Data-Analytics- und KI-Technologien für Industrie, Handel und Dienstleistungsunternehmen. Das Leistungsspektrum reicht von Beratung und Implementierung bis zum Betrieb digitaler Unternehmenslösungen. Gegründet 1995, beschäftigt MODUS Consult rund 300 Mitarbeitende an sechs Standorten und betreut mehr als 1.000 Kunden im deutschsprachigen Raum. Als Teil der Bechtle Gruppe und Microsoft Solutions Partner verbinde MODUS Consult tiefes Branchen- und Prozesswissen mit technologischer Expertise.

Ein Standort mit Plus

Stadt Minden erhält German Design Council

Unterschiedliche Menschen aus Minden und der Region haben in der „Minden+Du-Kampagne“ vom Plus ihres Standorts für Fachkräfte, für Familien, für Auszubildende, für die Gesellschaft, für die Umwelt, für die Zukunft erzählt – dafür hat die Stadt Minden den German Brand Award ’26 gewonnen, der vom German Design Council (Rat für Formgebung) vergeben wird.

Beteiligt sind auch verschiedene Unternehmen mit kleinen Filmen, darunter das Modehaus Hagemeyer aus Minden, das von IHK-Vizepräsidentin Daniela Drabert geführt wird.



Foto: Stadt Minden

Stolz auf die Auszeichnung Mindens Bürgermeister Peter Kock freut sich über den German Brand Award.

Effizient, sicher, zukunftsfähig

Oltrogge zentralisiert die Druckluftversorgung bei AGOFORM

Bei der AGOFORM GmbH in Löhne hat Oltrogge eine historisch gewachsene, dezentrale Druckluftversorgung durch eine zentrale und energieeffiziente Lösung ersetzt. Zum Einsatz kommen frequenzgeregelte Kompressoren des Oltrogge-Partners Atlas Copco, die für eine bedarfsgerechte Drucklufterzeugung sorgen. Die Anlage biete zudem die Möglichkeit zur Wärmerückgewinnung und werde über eine übergeordnete Steuerung effizient geregelt.



Foto: ©Oltrogge

Leistungsstark und effizient Ralf Arndt, Energiemanagement bei AGOFORM (links), begeisterten in der Zusammenarbeit mit Oltrogge die schnelle Reaktionszeit, die gute Erreichbarkeit und die enge Begleitung, unter anderem durch Gebietsverkaufsleiter Jens Rottschäfer.

Seit 1928 steht die AGOFORM GmbH für Kunststoffkompetenz „Made in Germany". Das mittelständische Familienunternehmen entwickelt und produziert individuelle Thermoformteile, Schubkasteneinsätze für Küche, Bad und Büro sowie Kunststoffelemente für Caravans, Nutzfahrzeuge und Warenträger. Hinzu kommen Lösungen für die Elektro- und Medizintechnik, Logistik, Werbung und Dekoration. Mit rund 160 Mitarbeitenden, mehr als fünf Millionen produzierten Schubkasteneinsätzen und Antirutschmatten pro Jahr sowie internationalem Vertrieb in mehr als 60 Ländern verbindet AGOFORM hohe Fertigungstiefe mit ausgeprägtem Qualitätsanspruch und dem Ziel, Ressourcen verantwortungsvoll einzusetzen. Wie eng dieser Anspruch mit den eigenen Produktionsprozessen verknüpft ist, macht das Unternehmen zum Beispiel in seinem freiwilligen Nachhaltigkeitsbericht nach VSME-Standard transparent. Darin betrachtet AGOFORM unter anderem Energieverbrauch, Emissionen, Materialeinsatz und Kreislaufwirtschaft – und nimmt auch technische Effizienzhebel in den Blick. Einer davon ist die Druckluftversorgung: Damit die Leistungsfähigkeit des Unternehmens auch infrastrukturell zukunftssicher bleibt, sollte sie zentraler, effizienter und transparenter aufgestellt werden.

Wie in vielen Unternehmen war auch bei AGOFORM die Druckluftversorgung über Jahre gewachsen: Mehrere ältere Anlagen waren an unterschiedlichen Standorten im Unternehmen verteilt und versorgten die Produktion dezentral. Was lange zuverlässig funktioniert hatte, bot mit Blick auf Energieeffizienz, Betriebssicherheit und künftige Anforderungen zunehmend Optimierungspotenzial. Insbesondere Druckverluste, längere Leitungswege und die bislang nur eingeschränkt nutzbare Wärmerückgewinnung rückten in den Fokus. Ziel war es daher, die Versorgung neu aufzustellen: zentraler, effizienter und transparenter. Die neue Lösung sollte den aktuellen Druckluftbedarf zuverlässig abdecken, das Druckniveau optimieren, den Energieverbrauch senken und zugleich die Grundlage für weitere Projekte schaffen.

„Bei AGOFORM ging es nicht einfach darum, einzelne Kompressoren auszutauschen. Gefragt war ein Versorgungskonzept, das Effizienz, Versorgungssicherheit und Zukunftsfähigkeit miteinander verbindet", erklärt Jens Rottschäfer, Gebietsverkaufsleiter bei Oltrogge. „Genau hier konnten wir mit unserer technischen Auslegung und dem passenden Servicekonzept ansetzen." Installiert wurden zwei frequenzgeregelte 75-kW-Kompressoren, die ihre Leistung bedarfsgerecht an den tatsächlichen Druckluftbedarf anpassen. Ergänzt wurde die Anlage durch zwei ebenfalls frequenzgeregelte Trockner, eine Filterstrecke, eine Quick-Pure-Kondensataufbereitung sowie eine übergeordnete Steuerung. So entstand ein System, das Druckluft zuverlässig bereitstellt, die Qualität der Versorgung absichert und den Betrieb transparent steuerbar macht. Die integrierte Wärmerückgewinnung ermöglicht es zudem, entstehende Abwärme sinnvoll weiter zu nutzen – ein wichtiger Baustein für mehr Energieeffizienz im laufenden Betrieb.

„In der Zusammenarbeit mit Oltrogge haben uns die schnelle Reaktionszeit, die gute Erreichbarkeit und die enge Begleitung begeistert", erklärt Ralf Arndt, Energiemanagement bei AGOFORM. „Heute profitieren wir von einer zentralen Druckluftversorgung, die den Energieverbrauch reduziert, Druckverluste minimiert und die Betriebssicher-

heit erhöht. Gleichzeitig schafft die neue Anlage die technischen Voraussetzungen für ein geplantes Folgeprojekt zur effizienten Wärmerückgewinnung und eröffnet damit Potenzial für weitere Vorhaben in diesem Bereich. So sind wir bestens für die Zukunft gerüstet."

1866 in Bielefeld gegründet, entwickelt und implementiert die Oltrogge GmbH & Co. KG heute effizienzsteigernde Lösungen für die Bereiche Oberflächen- und Drucklufttechnik sowie Werkzeugmaschinen. Als Engineering-Partner für technisch anspruchsvolle Industrielösungen setzt Oltrogge auf starke Marken und ganzheitlichen Service, um die Optimierung von Bestandsanlagen und die Konzeption neuer Produktionswege voranzutreiben. Das von Daniel Oltrogge geführte Unternehmen unterstützt seine Partner mit einem Service-Team direkt vor Ort und fördert so nachhaltigen Produktionserfolg. An drei bundesweiten Standorten berät Oltrogge Industriekunden aus den Branchen Automobil, Luftfahrt, Maschinenbau und Industrie, Möbel und Innenausbau.

Know-how gebündelt

Zimmermann-Gruppe und Green Ports gründen Unternehmen im Hamburger Hafen

Die Green Ports Hamburg GmbH, eine Tochtergesellschaft des international aktiven griechischen Konzerns Hellenic Environmental Center (HEC), und die ZIMMERMANN Sonderabfallentsorgung Nord GmbH & Co. KG, ein Unternehmen der Gütersloher ZIMMERMANN-Gruppe, werden ein gemeinsames Entsorgungsunternehmen gründen. Die strategische Partnerschaft haben beide Partner jüngst im Hafenklub Hamburg vorgestellt. Das Vorhaben vereint zwei Geschäftspartner mit umfangreicher Erfahrung in Umweltmanagement, Schifffahrt und Hafendienstleistungen. „Ziel ist es, moderne und integrierte Umweltlösungen für Schifffahrt, Industrie und Hafenaktivitäten in einem der wichtigsten europäischen Hafenknotenpunkte zu entwickeln", sagt Georgios Moustakas, CEO von Green Ports Hamburg. David Zimmermann, Geschäftsführer der ZIMMERMANN-Gruppe ergänzt: „Das neue Unternehmen wird spezialisierte Lösungen für die Sammlung, Behandlung und sichere Entsorgung von Stoffen und Abfällen anbieten."

„Wir bündeln das Know-how und die Erfahrung beider Unternehmen und schaffen so eine starke Grundlage für die Entwicklung der nächsten Generation integrierter Umweltdienstleistungen im Hamburger Hafen", erklärt Georgios Moustakas. Die Partnerschaft vereint die internationale Erfahrung von HEC und Green Ports in Hafendienstleistungen mit ZIMMERMANNs langjährigem Know-how im spezialisierten Umweltmanagement. „Die Kooperation ermöglicht es uns, bestehende Infrastrukturen und Kompetenzen beider Unternehmensgruppen zu nutzen", sagt Christian Schult, Geschäftsführer der ZIMMERMANN Sonderabfallentsorgung Nord GmbH & Co. KG. Kunden profitieren künftig von Lösungen aus einer Hand, kürzeren Transportwegen, optimierten Prozessen und einer effizienten Ressourcennutzung. „Wir wollen dazu beitragen, den Umweltschutz, die Kreislaufwirtschaft und die Entwicklung Hamburgs und der weiteren Region zu unterstützen", so Schult weiter.

Das neue Unternehmen wird zusätzliche Arbeitsplätze und neue Karrierechancen schaffen. „Unsere Unternehmen haben sich über Jahrzehnte als Familienunternehmen entwickelt. Also stimmt die Chemie", sagt Ioannis Agiostratitis, CEO von Green Ports. „Diese gemeinsame Philosophie ist eine ausgezeichnete Grundlage für unsere Zusammenarbeit und für den nächsten Schritt in Hamburg." David Zimmermann erklärt: „Die Gründung des gemeinsamen Unternehmens ist ein wichtiger Meilenstein für Green Ports und ZIMMERMANN, der die Position der beiden Gruppen im europäischen Umweltdienstleistungsbereich stärkt und neue Wachstumsperspektiven auf den deutschen und weiteren europäischen Märkten schafft." Georgios Moustakas ergänzt: „Mit gemeinsamer Expertise und starkem Engagement für fachgerechte Abfallverarbeitung begeben sich Green Ports und ZIMMERMANN auf eine neue gemeinsame Reise in Hamburg." Ziel sei es, die nächste Stufe integrierter Umweltdienstleistungen für Schifffahrt und Industrie zu gestalten. Operative Verantwortung in der Geschäftsführung werden dabei die Vertreter der nächsten Generation der beiden Familienunternehmen übernehmen.



Foto: Zimmermann-Gruppe

Wollen gemeinsam ein Unternehmen für Abfallmanagement und -entsorgung im Hamburger Hafen gründen David Zimmermann, Geschäftsführer der ZIMMERMANN-Gruppe, Dimitris Melissanidis, Gründer und Vorsitzender Hellenic Environmental Center (HEC), Gerhard Zimmermann, Geschäftsführer der ZIMMERMANN-Gruppe, die beiden Geschäftsführer der Green Ports Hamburg GmbH, Ioannis Agiostratitis und Georgios Moustakas, sowie Christian Schult, Geschäftsführer der ZIMMERMANN Sonderabfallentsorgung Nord GmbH & Co. KG (von links)

Zusätzliche Produktionskapazitäten

HARTING erweitert Standort Biel

Die HARTING Technologiegruppe hat ihre erweiterten Produktionsstätten in Biel/Schweiz eingeweiht. Gemeinsam mit Mitarbeitenden, Kunden, Geschäftspartnern sowie Gästen aus Politik und Wirtschaft feierte das Unternehmen den Neubau und die Menschen, die den Standort über Jahrzehnte geprägt und zu einem wichtigen Bestandteil des internationalen Produktionsnetzwerks gemacht haben.

Die HARTING Elektronik Bauelemente AG wurde 1984 in Biel als zweite europäische Tochtergesellschaft der Technologiegruppe gegründet. Seitdem hat sich der Standort zu einem wichtigen Teil der internationalen Fertigungsstruktur von HARTING entwickelt. Das neue Gebäude hat eine Grundfläche von 4.180 Quadratmetern. „Mit dieser Werkserweiterung investieren wir nicht nur in zusätzliche Produktionskapazitäten. Wir investieren vor allem in die langfristige Zukunft des Standorts Biel und in die Menschen, die diesen Standort seit vielen Jahren prägen“, sagt CEO Philip Harting.



Foto: HARTING

Meilenstein in Biel Mit der Schlüsselübergabe markiert HARTING den Abschluss der Werkserweiterung am Schweizer Standort. Dabei waren Senior-Chef Dietmar Harting, Glenda Gonzalez Bassi, Stadtpräsidentin Biel, Susanne Giehl, Managing Director HARTING Biel, Andreas Conrad, Vorstand Operations, CEO Philip Harting, Senior-Chefin Margrit Harting und Dr. Sebastian Friess, Vorsteher des Amts für Wirtschaft für den Kanton Bern (von links).

Dass HARTING weiter in Biel investiert, habe gute Gründe: Die Schweiz verbinde industrielle Tradition mit hoher Innovationskraft und stehe weltweit für Qualität und Präzision. Zugleich biete die Region Biel hervorragende Rahmenbedingungen und qualifizierte Fachkräfte, die den Standort seit Jahrzehnten erfolgreich machten. Der Neubau wurde als Energie-Plus-Gebäude errichtet. Eine Photovoltaikanlage deckt den Strombedarf, die Wärmeversorgung erfolgt unter anderem über eine Pelletheizung und die Nutzung von Produktionsabwärme. Dadurch produziere das Gebäude mehr Energie, als für seinen Betrieb erforderlich ist. „Gebäude sollten nicht nur die Anforderungen von heute erfüllen, sondern auch den Herausforderungen von morgen gerecht werden. Mit dem neuen Gebäude schaffen wir die Voraussetzungen für eine energieeffiziente und ressourcenschonende Produktion“, so Philip Harting.

Die HARTING Technologiegruppe ist ein weltweit führender Anbieter industrieller Verbindungstechnik. Verteilt über den gesamten Globus engagieren sich zirka 7.000 Mitarbeitende in 42 Vertriebs-, 13 Produktions- und sieben Entwicklungsstandorten. HARTING Connectivity-Lösungen kommen zur Übertragung von Daten, Signalen und Energie in zahlreichen Industriebranchen zum Einsatz. Unter anderem im Transportwesen und Maschinenbau, in der Elektromobilität und der Automatisierung sowie bei der Gewinnung, Speicherung und Verteilung von erneuerbaren Energien. Das Familienunternehmen erwirtschaftete in 2024/25 einen Umsatz von 1,1 Milliarden Euro.



Wir gratulieren

125 Jahre

- **Möbelhaus August Vollmer e. K.**
  Halle | am 2. November

100 Jahre

- **Neotechnik Fördersysteme GmbH & Co. KG**
  Bielefeld | am 13. April



Foto: Neotechnik

Seit 100 Jahren sorgt das Bielefelder Familienunternehmen dafür, dass Waren und Materialien zuverlässig dort ankommen, wo sie gebraucht werden. Mit Gabelstaplern, Lagertechnik und automatisierten Logistiksystemen hält Neotechnik mit rund 300 Mitarbeitenden Produktions- und Warenströme in Bewegung. Bei der Jubiläumsveranstaltung überreichte IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker die IHK Jubiläumsurkunde an Geschäftsführer Steven van Kooten Niekerk. „100 Jahre Unternehmensgeschichte entstehen nicht allein durch Beständigkeit. Sie entstehen vor allem durch die Fähigkeit, sich immer wieder zu verändern und neue Chancen zu ergreifen“, betonte Wahl-Schwentker in seiner Rede.

- **AMR Entsorgung GmbH**
  Rahden | am 26. September

75 Jahre

- **Höffer & Düspohl GmbH & Co. KG**
  Gütersloh | am 17. November

50 Jahre

- **Bautra GmbH**
  Bielefeld | am 26. November
- **Real Estate.S GmbH**
  Bielefeld | am 4. November
- **OWI-Sport GmbH**
  Bünde | am 8. November
- **Marienfelder Bekleidung Bruno Kleine Herstellung und Handel GmbH und Co. Kommanditgesellschaft**
  Harsewinkel | im November

25 Jahre

- **Arndt Heiderich e. K.**
  Bielefeld | am 1. August



Foto: McDonald's Heiderich Verwaltung

Arndt Heiderich freut sich über die Urkunde, mit der IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke zum 25. Geschäftsjubiläum gratuliert. Heiderich ist seit 2001 Franchise-Nehmer von McDonald's Deutschland und betreibt aktuell 15 McDonald's Restaurants, davon sechs in Bielefeld. Hinzu kommen noch Restaurants in Paderborn, Delbrück, Lippstadt, Geseke, Salzkotten, Korbach und Diemelstadt. Er beschäftigt 703 Mitarbeitende, darunter 30 Auszubildende. Heiderich zählt damit nach eigenen Angaben zu den großen Franchise-Nehmern von McDonald's und zu den wichtigen Arbeitgebern und Ausbildungsbetrieben in der Region.

- **REDEC Wissenschaftliche Unternehmensberatung GmbH**
  Bielefeld | am 16. November

Mit Expertise in die „Hall of Fame"

Invariax GmbH erhält Auszeichnung vom Bundesamt für Sicherheit

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) hat die Herforder invariax GmbH in seine „Hall of Fame" aufgenommen. Das Unternehmen wurde in Berlin dafür ausgezeichnet, dass es seine E-Mail-Infrastruktur nach einem strengen, vom BSI empfohlenen Standard abgesichert hat. BSI-Präsidentin Claudia Plattner übergab die Urkunde persönlich zum Abschluss des bundesweiten „E-Mail-Sicherheitsjahres".



Foto: invariax GmbH

Freut sich über die Aufnahme in die „Hall of Fame" Das Team der invariax GmbH ist vom Bundesamt für Sicherheit in Berlin dafür ausgezeichnet worden, dass es seine E-Mail-Infrastruktur nach einem strengen, vom BSI empfohlenen Standard abgesichert hat.

Die invariax GmbH ist nach eigenen Angaben Experte für alle Themen der digitalen Transformation und entwickelt für ihre Kunden abgestimmte Strategien themenübergreifend und unabhängig aus einer Hand. Entsprechend flexibel sei das 2023 gegründete Unternehmen auch selbst aufgestellt: Der Hauptsitz liegt in Herford, durch die Geschäftsführerinnen Laura Frank in Bayern und Lea Wolpert in Baden-Württemberg sei invariax aber bundesweit stark vertreten. Dass invariax das Thema IT-Sicherheit nicht nur für seine Kunden umsetze, sondern auch selbst lückenlos lebe, zeige die aktuelle Auszeichnung durch das BSI, den Verband eco und den Digitalverband Bitkom. Ausgezeichnet wurde, wer den Standard DNSSEC umgesetzt hat. Er stellt sicher, dass sensible E-Mails tatsächlich beim korrekten Empfängerserver landen und nicht von Kriminellen umgeleitet werden. „116 Unternehmen bundesweit ist ein überschaubarer Kreis, und darauf sind wir stolz", erklärt Thorsten Krüger, Mitgründer und CEO von invariax, zur Aufnahme in die Hall of Fame. „Es zeigt aber auch, wie wenig verbreitet der Standard noch ist. Dabei richtet man DNSSEC einmal ein, danach läuft es im Hintergrund. Wir würden uns freuen, wenn viele Unternehmen denselben Schritt gehen." Der Nachholbedarf in Deutschland sei groß: Zu Beginn der BSI-Aktion nutzten knapp vier Prozent der .de-Domains den Standard. Dabei gewinne IT-Sicherheit für den Mittelstand rasant an Dringlichkeit. Laut der Studie „Wirtschaftsschutz 2026" beläuft sich der jährliche Schaden durch Cyberangriffe in Deutschland auf rund 211 Milliarden Euro. Gerade im Hinblick auf neue gesetzliche Vorgaben (NIS2) und die spürbar steigende Bedrohung betreffe das Thema aktuell fast jeden Betrieb in der Region. Als Spezialist für IT-Sicherheit und Digitalisierung begleite die invariax GmbH Unternehmen vor Ort dabei, diese Herausforderungen zukunftssicher zu meistern.

Die „Hall of Fame der E-Mail-Sicherheit" ist öffentlich auf der Website des BSI (www.bsi.bund.de) einsehbar. Dort steht auch ein kostenloser „E-Mail-Checker" zur Verfügung, mit dem sich der eigene Anbieter prüfen lässt.

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!
ALLE INFOS UND PREISE:

Sechs Millionen Euro für Start-ups

Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter stärkt regionale Gründungs- und Innovationslandschaft

Die Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter setzt ein starkes Zeichen für Innovation, Unternehmertum und die Zukunft des Wirtschaftsstandorts OWL: Mit einer Investition von sechs Millionen Euro beteiligt sich die Sparkasse am Venture-Capital-Fonds VORNvc. Ziel ist es, junge, wachstumsstarke Unternehmen mit Kapital, Know-how und regionalem Netzwerk auf ihrem Weg zu erfolgreichen Unternehmen zu begleiten.



Foto: Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter

Ein starkes Signal für Innovation und Wachstum in der Region Der Vorstand der Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter präsentiert das neue Engagement gemeinsam mit den Verantwortlichen des VORNvc.

„Als Sparkasse tragen wir Verantwortung für die Wirtschaftsregion, in der wir selbst verwurzelt sind. Wenn wir heute innovative Gründerinnen und Gründer unterstützen, investieren wir damit auch in die Arbeitsplätze, Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit von morgen. Genau dafür wollen wir mit den sechs Millionen Euro bei VORNvc ein sichtbares Zeichen setzen“, so der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter, Arnd Paas, und ergänzt weiter: „Wir freuen uns sehr, dass der Verwaltungsrat der Sparkasse das neuerliche Engagement zur Stärkung des Gründer-Ökosystems bei der Frühphasen-Finanzierung in unserer Heimat geschlossen unterstützt.“

Die Beteiligung stehe zugleich für Kontinuität. Bereits seit 2017 engagiert sich die Sparkasse Paderborn-Detmold-Höxter im Technologiefonds OWL und hat diesen ebenfalls mit einer Kapitalzusage von sechs Millionen Euro unterstützt. Mit dem Engagement führe die Sparkasse diesen erfolgreichen Weg konsequent fort. VORNvc ist seit Juli 2025 als Venture-Capital-Fonds aktiv. Mit dem Invest der Sparkasse stehe jetzt bereits ein Gesamtvolumen von mehr als 41 Millionen Euro zur Verfügung, und es wurden bereits erste Investments getätigt – darunter auch in Start-ups aus OWL.

„OWL ist längst nicht mehr nur eine Region des starken Mittelstands. Hier entstehen innovative Geschäftsmodelle, neue Technologien und Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial. Diese Entwicklung wollen wir aktiv unterstützen und mitgestalten“, betont der Verwaltungsratsvorsitzende Landrat Christoph Rüther. In Paderborn hat sich mit der garage33 eine lebendige und stetig wachsende Gründerszene entwickelt. In Detmold setzt das KreativInstitut. OWL wichtige Impulse für Innovation und kreative Geschäftsmodelle. Hinzu kommen zahlreiche Hochschulen, Forschungseinrichtungen, Unternehmen und Netzwerke, die gemeinsam ein immer stärkeres Innovationsökosystem für die gesamte Region bilden. Ein wesentlicher Vorteil von VORNvc liege dabei in der Verbindung von Venture Capital und regionaler Expertise. Mit Professor Rüdiger Kabst von der Universität Paderborn und Marek Lehmann aus Bielefeld konnten zwei erfahrene und in der Region hervorragend vernetzte Ansprechpartner als Venture Partner gewonnen werden.

Damit soll Gründerinnen und Gründern nicht nur der Zugang zu Wachstumskapital erleichtert werden. Sie profitieren zugleich von Erfahrung, Netzwerk und Kontakten in Wirtschaft und Wissenschaft. Der Fonds investiert gezielt in junge, wachstumsstarke Unternehmen und kann Finanzierungen bis sechs Millionen Euro pro Start-up ermöglichen. VORNvc stehe darüber hinaus weiteren Investoren aus dem Mittelstand offen. „Wir möchten, dass junge Unternehmen in OWL entstehen und wachsen können. Dafür brauchen Gründerinnen und Gründer neben guten Ideen vor allem Zugang zu Kapital und starken Netzwerken. Die Sparkasse und VORNvc leisten dazu einen wichtigen Beitrag“, betonen Nico Hemmann und Lars Hane, Geschäftsführer VORNvc.

Vom Start-up zum Softwareunternehmen

Teburio mit Reservierungssystem für die Gastro auf Wachstumskurs

Sieben Jahre nach der Gründung stellt sich das Paderborner Softwareunternehmen Teburio für seine weitere Entwicklung auf. Bereits heute arbeiten mehr als 1.000 Gastronomiebetriebe mit dem Reservierungssystem. Mit dem Umzug in den Blau Creative Business Hub am Alan-Brooke-Weg und einem neuen Markenauftritt schaffe Teburio nun räumlich wie strategisch die Grundlage für die kommenden Jahre – auch für neue Arbeitsplätze in Paderborn. „Wir haben Teburio in den vergangenen Jahren Schritt für Schritt aufgebaut und sehen noch viel Potenzial für die weitere Entwicklung“, sagt Gründer Lars Ewers und ergänzt: „Mit dem neuen Standort schaffen wir Raum für die nächsten Schritte. Gleichzeitig zeigt unser neuer Markenauftritt heute viel klarer, wer wir als Unternehmen sind, wofür wir stehen und wohin wir uns entwickeln wollen. Beides markiert für uns den Beginn der nächsten Phase von Teburio.“



Foto: Teburio

Will mit seinem Reservierungssystem Gastronomen die Planung erleichtern Teburio-Gründer Lars Ewers ist mit seinem Unternehmen auf Wachstumskurs.

Spezialisiert hat sich Teburio auf einen Bereich, der für Gäste meist unsichtbar bleibt, im Restaurantalltag aber eine zentrale Rolle spielt: Den Reservierungsprozess. Denn hinter einer Tischreservierung stecke weit mehr als die eigentliche Buchung. Verfügbarkeiten müssen gesteuert, Tische koordiniert, Auslastungen im Blick behalten und kurzfristige Änderungen berücksichtigt werden – oftmals parallel zum laufenden Service. Die Verbindung zur Gastronomie reicht bei Teburio weiter zurück als die Unternehmensgründung. Lars Ewers ist im Gastronomiebetrieb seiner Eltern aufgewachsen. Die täglichen Abläufe, die Dynamik des Service und die Herausforderungen im Betriebsalltag haben seinen Blick darauf geprägt, wie Digitalisierung in der Gastronomie funktionieren muss. „Wer den Gastro-Alltag kennt, weiß, dass Software dort keinen zusätzlichen Aufwand verursachen darf“, sagt Ewers. „Sie muss selbstverständlich funktionieren und den Gastronomen spürbar entlasten, ohne dass er lange darüber nachdenken muss.“

Mit dem Unternehmen habe sich auch die Software kontinuierlich weiterentwickelt. Die wachsende Zahl unterschiedlicher Betriebe stelle dabei immer neue Anforderungen an eine Software, die verschiedenste gastronomische Konzepte und Abläufe unterstützen müsse. „Je mehr eine Software kann, desto leichter kann sie auch kompliziert werden. Für uns liegt die eigentliche Qualität deshalb darin, diese Komplexität nicht einfach an den Gastronomen weiterzugeben, sondern sie für ihn zu lösen“, erklärt Ewers. Dieser Gedanke bilde den Kern des Qualitätsverständnisses von Teburio: „Einfachheit bedeute dabei nicht, auf Leistungsfähigkeit oder technologische Weiterentwicklung zu verzichten. Im Gegenteil: Je leistungsfähiger eine Software wird, desto anspruchsvoller ist es, ihre Nutzung intuitiv zu halten. Viele unterschätzen, wie viel Arbeit in echter Einfachheit steckt. Tatsächlich ist sie das Schwierigste überhaupt“, weiß Ewers.

Neue Funktionen und technologische Möglichkeiten sollen deshalb nicht allein den Umfang der Software erweitern, sondern einen konkreten Mehrwert im gastronomischen Alltag schaffen. Inzwischen habe Teburio sein Erscheinungsbild grundlegend überarbeitet und die Positionierung geschärft. Mit „Reservierungsmanagement für die Gastronomie“ beschreibt das Unternehmen seinen Fokus, der neue Claim „Teburio macht Gastro einfach“ soll den Anspruch dahinter auf den Punkt bringen. „Am Anfang baut man ein Produkt und löst Probleme. Mit der Zeit versteht man immer genauer, was einen eigentlich auszeichnet. Bei uns war das immer die Frage: Wie können wir etwas, das im Hintergrund komplex ist, für den Gastronomen so einfach wie möglich machen?“, fasst Ewers zusammen. Der Relaunch stehe damit nicht für eine neue Richtung, sondern mache sichtbar, was sich über die vergangenen Jahre gefestigt habe.

Personalien

Dr. Peter Christian Zinkann, über vier Jahrzehnte Geschäftsführender Gesellschafter der Miele & Cie. KG in Gütersloh, ist am 19. Oktober 2026 im Alter von 98 Jahren verstorben. Er prägte das Unternehmen insbesondere mit Innovationen wie dem ersten Miele-Waschvollautomaten oder der Miele-Schontrommel, die maßgeblich zur internationalen Erfolgsgeschichte des Unternehmens beitrugen. Geboren am 17. September 1928 in Bremen, zog Dr. Peter Christian Zinkann mit seinen Eltern und seiner Schwester in den letzten Tagen des Zweiten Weltkriegs nach Gütersloh, wo er bis zu seinem Tod gelebt und gewirkt hat. Sein Studium absolvierte er an der Technischen Hochschule Darmstadt und der Handelshochschule St. Gallen. 1954 schloss er als Diplom-Ingenieur im Fach Maschinenbau ab und promovierte eineinhalb Jahre später zum Dr. rer. pol.

Nach einem beruflichen Aufenthalt in den USA und einer Weltreise trat er 1957 in das Unternehmen ein, das sein Großvater Reinhard Zinkann gemeinsam mit Carl Miele sen. im Jahr 1899 gegründet hatte. Mehr als vier Jahrzehnte lang leitete und prägte Dr. Peter Christian Zinkann die Firma zusammen mit seinem Geschäftspartner Rudolf Miele († 19. August 2004). Als geschäftsführender Gesellschafter der Miele Gruppe war er bis zum 31. Dezember 2004 tätig. Seit 1958 war Dr. Peter Christian Zinkann mit Dr. Karin Zinkann verheiratet. Der gemeinsame Sohn Dr. Reinhard Zinkann vertritt seit 1999 die Familie Zinkann in der Geschäftsleitung der Miele Gruppe. Dr. Peter Christian Zinkann spielte eine entscheidende Rolle, Miele zu einem führenden Unternehmen für Qualitäts- und Innovationsstandards im Bereich Hausgeräte weiterzuentwickeln. Zu den Meilensteinen auf Produktebene zählten hierbei insbesondere die Entwicklung der ersten vollautomatischen Frontlader-Waschmaschine von Miele (1958), Europas erster elektronisch gesteuerter Trockner (1966) sowie legendäre Produktdetails wie



Foto: Miele & Cie. KG

Dr. Peter Christian Zinkann (†)

die Miele-Besteckschublade (1986) und die Miele-Schontrommel (2001). „Mit dem Tod von Dr. Peter Christian Zinkann verlieren Miele, die Industrie und das Land eine herausragende Unternehmerpersönlichkeit, die Familie ihren großmütigen Patriarchen, die Stadt einen engagierten Ehrenbürger – und die Belegschaft von Miele ihren hochverehrten Seniorchef", so die Geschäftsleitung der Miele Gruppe. Das Leitbild seines unternehmerischen Handelns war es stets, nicht nur wirtschaftliche Werte zu schaffen, sondern auch den Menschen zu dienen – sowohl den Kundinnen und Kunden als auch den Beschäftigten. Dabei hatte er stets auch das Gemeinwohl und den Schutz der natürlichen Lebensgrundlagen im Blick. Dr. Peter Christian Zinkann war überzeugt, dass darin die grundlegende Aufgabe eines jeden Unternehmers liegt. Langfristiges Denken über Generationen hinweg, Bodenständigkeit und finanzielle Solidität gehörten ebenfalls zu seinen zentralen Prinzipien.

Auch nach seinem Ausscheiden aus der Geschäftsführung blieb er dem Unternehmen bis zuletzt sehr eng verbunden. Im Jahr 2003 wurde Dr. Peter Christian Zinkann zum Ehrenbürger der Stadt Gütersloh ernannt, die er zeitlebens mit wohltätigen Zuwendungen unterstützt hat. Zuletzt ermöglichte er so auch die grundlegende Restaurierung der Orgel in der Gütersloher Stadthalle, die bereits sein Vater Kurt Christian Zinkann 40 Jahre zuvor gestiftet hatte. Für sein jahrzehntelanges Engagement im wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Bereich wurde Dr. Peter Christian Zinkann 2006 mit dem Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet. „Das Bemühen, das wirtschaftlich Richtige und das menschlich Richtige in Übereinklang zu bringen, hat Ihnen in ungewohntem Maße Vertrauen und Zuneigung gebracht", so dazu in der Laudatio.

Als Anerkennung seines Einsatzes für eine verbesserte und praxisnähere Ingenieursausbildung wurde er 2004 zum Ehrensenator der Universität Paderborn ernannt. Für sein Lebenswerk und als Anerkennung seiner persönlichen Verdienste auf dem Gebiet der Haushaltstechnik erhielt Dr. Peter Christian Zinkann die Carl-Heinrich-Dencker-Ehrennadel der Universität Bonn. „Der Laureat gilt nicht nur als erfolgreicher Unternehmer, sondern auch als einfallsreicher Erfinder", hieß es dazu in einer Mitteilung. Dr. Peter Christian Zinkann hat während seiner aktiven Zeit bei Miele und darüber hinaus mehr als 130 Patente angemeldet und erhalten, denen auch im Ruhestand weitere folgten.

Die IHK Ostwestfalen würdigt Dr. Peter Zinkann als Unternehmer, Innovator und Förderer der Region. Mit ihm verliert Ostwestfalen nicht nur eine herausragende Unternehmerpersönlichkeit, die das Unternehmen Miele über Jahrzehnte geprägt und mit ihrem Wirken auch für unsere Wirtschaftsregion Maßstäbe gesetzt hat. Er stand darüber hinaus für Innovationskraft und unternehmerischen Weitblick, zugleich aber auch für Bodenständigkeit, Verantwortungsbewusstsein und eine besondere Nähe zu den Menschen im Unternehmen. Sein langfristiges Denken über Generationen hinweg steht beispielhaft für das verantwortungsvolle Unternehmertum, das unsere Region auszeichnet und stark macht. Sein unternehmerisches und gesellschaftliches Wirken als Förderer der Region sowie seine Lebensleistung werden weit über sein Unternehmen hinaus in Erinnerung bleiben.

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸



Foto: BOGE

Übernimmt Verantwortung Julia Meier-Scheuven vertritt bei BOGE in Bielefeld als Business Development Managerin die fünfte Generation. Damit stärkt der Druckluftspezialist seine Basis für eine erfolgreiche Zukunft als innovationsstarkes, familiengeführtes Industrieunternehmen.

BOGE setzt ein wichtiges Zeichen für Kontinuität, Zukunftsorientierung und die langfristige Weiterentwicklung des Familienunternehmens: **Julia Meier-Scheuven** ist in das Unternehmen eingetreten. Als Mitglied der Inhaberfamilie in fünfter Generation verbinde ihr Eintritt unternehmerische Tradition mit einer klaren Perspektive auf die zukünftige strategische Entwicklung von BOGE. Die Tochter von Gesellschafter Wolf-D. Meier-Scheuven bringt fundierte akademische und praktische Erfahrung mit. Nach ihrem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an der Technischen Universität Darmstadt sammelte sie unter anderem als Projektmanagerin bei Lödige Industries in Paderborn wertvolle Erfahrung in internationalen Industrieprojekten, insbesondere im Umfeld der Automobilindustrie. Darüber hinaus vertiefte sie ihr Branchenverständnis durch Tätigkeiten innerhalb des BOGE Handelsumfelds und gewann dabei wichtige Einblicke in Marktmechanismen, Kundenanforderungen und internationale Vertriebsstrukturen.

Bei BOGE übernimmt Julia Meier-Scheuven künftig als Business Development Managerin Verantwortung mit Fokus auf die internationale Weiterentwicklung des Unternehmens. In dieser Funktion wird sie insbesondere Wachstums- und Expansionspotenziale in internationalen Märkten begleiten. Damit werde sie Teil des operativen Teams und gemeinsam mit allen Kolleginnen und Kollegen daran arbeiten, BOGE nachhaltig und erfolgreich für die Zukunft aufzustellen. Der Eintritt der nächsten Generation erfolge bewusst in einer Phase, in der BOGE seine Position als unabhängiger Premiumanbieter für Druckluft- und Gas-Solutions international weiter ausbauen möchte. Bereits in den vergangenen Jahren hatte **Wolf D. Meier-Scheuven,** Urenkel des Firmengründers Otto Boge, frühzeitig die Grundlage für diesen Entwicklungsschritt geschaffen, indem er sich aus dem operativen Geschäft zurückzog und Raum für eine professionelle, eigenständig agierende Geschäftsführung sowie die geordnete Weiterentwicklung der Eigentümerstruktur schuf. In der Rolle als Gesellschafter hat Wolf D. Meier-Scheuven das Unternehmen weiterhin eng begleitet – unterstützt durch den Beirat und im regelmäßigen Austausch mit der Geschäftsführung, **Dr. Sebastian Göbel** und **Dr. Björn Six.**

Der Eintritt von Julia Meier-Scheuven fällt in eine besondere Zeit für das Unternehmen: 1926 konstruierte Firmengründer Otto Boge seinen ersten Druckluft-Kompressor. 100 Jahre später sind Kompressoren und Druckluftlösungen von BOGE weltweit im Einsatz. Jüngst wurde dieses besondere Jubiläum am Hauptsitz in Bielefeld-Jöllenbeck gefeiert. IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker würdigte besonders eine Konstante in der Unternehmensgeschichte: BOGE ist über Generationen hinweg ein Familienunternehmen geblieben. Auch in der Belegschaft gibt es Familien, die dem Unternehmen über mehrere Generationen verbunden sind.

Wolf D. Meier-Scheuven hat die Entwicklung des Unternehmens über viele Jahre maßgeblich gestaltet. Mit der IHK Ostwestfalen ist er eng verbunden: Von 2014 bis 2022 war er deren Präsident. Wahl-Schwentker: „BOGE steht dabei beispielhaft für vieles, was die Wirtschaft in Ostwestfalen stark macht: unternehmerische Verantwortung über Generationen hinweg, die Verbundenheit mit dem Standort, die Bereitschaft zur Innovation und das Vertrauen in die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter."

Diamant Software aus Bielefeld stärkt seine strategische Personalarbeit: **Thomas Lassahn** hat die Verantwortung als Chief Human Resources Officer übernommen (CHRO) und soll die Organisation auf Wachstum sowie die KI-Transformation ausrichten. Lassahn bringt langjährige Erfahrung in Human Resources, Organisationsentwicklung und Change Management ein. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Entwicklung der Organisation, die Förderung von Führungskräften und Mitarbeitenden sowie die Begleitung nachhaltigen Wachstums.

Der Wandel der Finanzsoftwarebranche hin zu automatisierten und agentischen Finance- und Controlling-Plattformen verändere die Anforderungen an Mitarbeitende und Organisationsstrukturen. Neben Fachwissen im Rechnungswesen gewinnen laut Diamant Anpassungsfähigkeit, der kompetente Umgang mit KI, Urteilsvermögen, Kommunikation und das verständliche Vermitteln komplexer Zusammenhänge an Bedeutung. Diamant Software will seine Unternehmenskultur trotz strategischer Partnerschaft mit Hg und ambitionierter Wachstumsziele bewahren und weiterentwickeln.



Foto: Diamant Software

Hat die Rolle als Chief Human Resources Officer bei Diamant Software übernommen Thomas Lassahn.

„Mit Thomas Lassahn gewinnen wir einen HR-Strategen, der Organisationen nicht nur durch Veränderung begleitet, sondern sie darin schneller macht. Wir gestalten mit KI und agentischen Systemen aktiv die Zukunft des Finanzwesens im Mittelstand - und genau deshalb ist HR für uns kein Begleitthema, sondern Teil der Produktstrategie. Neue Rollen, neue Kompetenzen, neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Mensch und Technologie entstehen bei uns gerade in Echtzeit. Thomas wird diese Transformation mit uns gestalten und dafür sorgen, dass

unsere Mitarbeitenden nicht nur mit der Entwicklung Schritt halten, sondern sie prägen“, sagt **Sven Krüger,** CEO von Diamant Software.

Diamant Software gilt als Spezialist für digitalisierte und automatisierte Rechnungswesen- und Controlling-Software in mittelständisch geprägten Organisationen. Zahlreiche Unternehmen mit über 100.000 Anwendern aus allen Bereichen der Wirtschaft sowie Organisationen des Gesundheits- und Sozialwesens vertrauen auf die Lösungen des Unternehmens, das 350 Mitarbeitende beschäftigt.



Foto: UNITY AG

Verstärkt die UNITY AG Jörg Greitemeyer (links), Partner bei UNITY, begrüßt Fabio Moser, der als Head of Factory Planning & Industrial Transformation anfängt.

Die Paderborner Managementberatung UNITY hat **Fabio Moser** als Head of Factory Planning & Industrial Transformation gewonnen. Der Fabrikplanungsexperte verantwortet seit über zehn Jahren komplexe Transformations-, Industrie- und Großprojekte – sowohl für den Mittelstand als auch für internationale Konzerne. Dabei liegt sein Fokus auf der strategischen Neuausrichtung von Produktions- und Standortstrukturen, der Skalierung leistungsfähiger Organisationen sowie der ergebniswirksamen Umsetzung. Zuletzt war er als Director Integrale Fabrikplanung bei Drees & Sommer tätig. „Mit diesem Profil passt er ideal zu UNITY. Eine zukunftsorientierte Fabrikplanung ist der Grundstein für effiziente Prozesse, hohe Produktivität, nachhaltigen Unternehmenserfolg und die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Damit ist Fabrikplanung ein zentraler Teil unserer Beratungsleistungen. Wir freuen uns sehr über die kompetente Verstärkung in diesem Bereich und auf die erfolgreiche Zusammenarbeit“, erklärt **Jörg Greitemeyer,** Partner bei UNITY.

„UNITY verfügt bereits über herausragende Kompetenz im Bereich Fabrikplanung und hat eindrucksvolle Referenzprojekte in diesem Gebiet vorzuweisen. Ich freue mich sehr darauf, diesen Weg gemeinsam mit einem hochkarätigen Team fortsetzen zu können“, ergänzt Fabio Moser. Die Managementberatung ist ein Tochterunternehmen der UNITY Management GmbH und beschäftigt weltweit 380 Mitarbeitende.



Foto: BGW

Wird neuer BGW-Geschäftsführer Thomas Florian.

Im kommenden Jahr gibt es einen Wechsel an der Spitze der BGW Bielefelder Gesellschaft für Wohnen und Immobiliendienstleistungen mbH: **Thomas Florian** folgt ab dem 1. September 2027 als neuer Geschäftsführer auf **Sabine Kubitza**. Die Diplom-Bauingenieurin, die seit 2016 das mehrheitlich kommunale Bielefelder Unternehmen der Immobilienwirtschaft leitet, wechselt am 1. Oktober 2027 in den Ruhestand.

Der studierte Wirtschaftsingenieur für Bauwesen Florian verantwortet aktuell die Geschäftsführung der Dessauer Wohnungsbaugesellschaft (DWG), einer Tochtergesellschaft der Stadt Dessau-Roßlau. Die DWG ist das viertgrößte kommunale Wohnungsunternehmen in Sachsen-Anhalt. „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Thomas Florian und sind überzeugt, dass er den erfolgreichen Kurs der BGW fortsetzen wird, den Sabine Kubitza in den vergangenen Jahren maßgeblich mit großem Engagement geprägt und vorangetrieben hat“, erklärt BGW-Aufsichtsratsvorsitzende **Carla Steinkröger**.

Die BGW Bielefelder Gesellschaft für Wohnen und Immobiliendienstleistungen mbH ist mit über 12.000 eigenen Wohnungen das größte Unternehmen der Immobilienwirtschaft in Bielefeld und ebenfalls die Nummer 1 in Ostwestfalen-Lippe. Seit der Gründung im Jahr 1950 hat die BGW sich vom reinen Wohnraumversorger zu einem modernen Dienstleistungsunternehmen entwickelt. Mit rund 190 Mitarbeitenden, darunter zwölf Auszubildende, erzielte das Unternehmen nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz von über 90 Millionen Euro.

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



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

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

RiDe Treuhand GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

Was, wann, wo in Ostwestfalen

12. IHK-Verkehrsforum: „Wie verändert KI die Logistik- und Transportwelt?“

Durch Künstliche Intelligenz (KI) eröffnen sich für Logistik, Produktion und Supply Chain Management neue Horizonte. Umso wichtiger ist es, Chancen frühzeitig zu erkennen und Entwicklungen einordnen zu können. Mit dem 12. IHK-Verkehrsforum am **Montag, 23. November,** möchten wir bei der Umsetzung von KI-Anwendungen in der unternehmerischen Praxis unterstützen.

Künstliche Intelligenz bietet entlang der gesamten Wertschöpfungskette vielfältige Möglichkeiten, Prozesse zu optimieren, Ressourcen effizienter einzusetzen und fundiertere Entscheidungen zu treffen. Die fortschreitende Vernetzung von Daten und Informationen, kontinuierlich verbesserte Analyse- und Prognosewerkzeuge sowie die rasante Entwicklung neuer Anwendungsfelder schaffen dabei erhebliches Potenzial zur Steigerung von Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig stellt die Einführung von KI-Anwendungen Unternehmen vor organisatorische, technische und wirtschaftliche Herausforderungen. Wie diese erfolgreich bewältigt werden können



Foto: SUMAIA/stock.adobe.com

und welche konkreten Mehrwerte sich daraus ergeben, zeigen praxisnahe Beispiele – vom digitalen Beifahrer bis zur autonomen Entladung. Die kostenlose Veranstaltung von 14:30 bis 17:45 Uhr richtet sich an Transportunternehmen, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie an Industrieunternehmen.

Mehr Infos und Ansprechpartner ▸

Wirtschaft trifft Gerlinde Kaltenbrunner

Ein besonderer Abend über große Ziele, außergewöhnliche Wege und die Kraft der Berge: Am **Donnerstag, 12. November,** ist Gerlinde Kaltenbrunner um 19:00 Uhr zu Gast in der IHK-Zweigstelle Paderborn + Höxter. Sie spricht über „Die hohen Berge – meine Lehrmeister“, gibt persönliche Einblicke, berichtet über außergewöhnliche Erfahrungen und neue Perspektiven. Kaltenbrunner ist Profibergsteigerin aus Leidenschaft und beim Sportklettern, in den Alpen oder auf Expeditionen unterwegs. Nach ihrer Ausbildung zur diplomierten Krankenschwester und einer Station im Sportbekleidungsvertrieb entschied sie sich für die Karriere als Berufsbergsteigerin. Heute hat sie alle 14 Achttausender-Hauptgipfel bestiegen. Mit der Besteigung des K2, mit 8.611 Metern zweithöchster Berg der Erde, wurde sie zur ersten Frau, die sämtliche Achttausender ohne Flaschensauerstoff und Unterstützung von Hochträgern erreichte. Ihre Passion gilt nicht allein den Bergen, sondern auch



Foto: IHK Ostwestfalen

der Zusammenarbeit mit Menschen. Begeisterung, Hingabe, Dankbarkeit sowie ein achtsamer Umgang mit Natur und allen Wesen prägen ihr Leben.

Kontakt: IHK Ostwestfalen, Georg Ilskens, Tel.: 05251 1559-21, E-Mail: g.ilskens@ostwestfalen.ihk.de

---

Neuerungen Gefahrgutvorschriften 2027

Im neuen Jahr treten Neuerungen und Änderungen der Gefahrgutvorschriften für den Transport gefährlicher Güter auf der Straße (ADR), der Schiene (RID), auf Binnenwasserstraßen (ADN) und auf dem Seeweg (IMDG Code) sowie im Luftverkehr (IATA-DGR) in Kraft, auf die sich Unternehmen einstellen müssen. Zugleich ergeben sich Änderungen bei den nationalen Gefahrgutvorschriften 2027.

Am **Mittwoch, 11. November,** erläutern Gefahrgutexperten in praxisorientierten Vorträgen die Neuerungen im Umgang mit gefährlichen Gütern.

Die kostenlose Veranstaltung findet von 14:00 bis 17:00 Uhr in der IHK Ostwestfalen statt, Elsa-Brändström-Straße 1-3, Bielefeld.

Mehr Infos und Anmeldung

IHK-Jahresempfang 2026: Kontakte, Gespräche, Perspektiven
Ihren diesjährigen Jahresempfang veranstaltet die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld am **Montag, 7. Dezember**, ab 18:00 Uhr in ihrer Hauptgeschäftsstelle in Bielefeld. Im Mittelpunkt steht dabei die Rede von IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker. Er blickt auf ein für die gewerbliche Wirtschaft sehr herausforderndes Jahr 2026 zurück und gibt einen Ausblick auf 2027. Daneben stehen an diesem Abend Kontakte, Gespräche und Perspektiven im Blickpunkt.

Nähere Informationen dazu gibt es bei Isabella Staar, IHK Ostwestfalen, E-Mail: jahresempfang@ostwestfalen.ihk.de

TERMINTICKER

NRW ASEAN-Forum 2026: Freihandel und neue Potenziale für Unternehmen in Südostasien | Montag, 23. November
14:00 – 17:00 Uhr | Präsenzveranstaltung (Teilnahme kostenlos)
event.ihk-bonn.de/nrwaseanforum2026
IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonn

22. IHK MENA-Symposium: Investieren, Handeln, Wachsen – Geschäftsperspektiven in der Golfregion trotz geopolitischer Spannungen | Dienstag, 24. November
16:00 – 19:30 Uhr | Präsenzveranstaltung (Teilnahme kostenlos)
veranstaltungen.ostwestfalen.ihk.de/ihkmenasymposium2026
IHK Ostwestfalen, Bielefeld

Zum IHK-Veranstaltungskalender

PLATZ für Ihre ANZEIGE!

ALLE INFOS UND PREISE:

OBERBREMER IMMOBILIENVERTRIEB

Halle mit Büro und Sozialtrakt

zu verkaufen

Hüllhorst









3.040 m² Montagehalle
578 m² Lagerhalle
353 m² Büro

Julia Strickrock
0175 10 73 559

julia.strickrock@
oberbremer-baubetriebe.de

OBERBREMER IMMOBILIENVERTRIEB GMBH & CO. KG
Rilkestraße 29–33 | 32257 Bünde

Marktposition gestärkt

Zwei neue Akquisitionen — **Böllhoff** übernimmt Firmen in Brasilien und Bayern

Die Bielefelder Böllhoff Gruppe hat gleich zwei neue Firmen übernommen – die Nutep S/A Indústria Metalúrgica mit Sitz in Betim, Minas Gerais, Brasilien, sowie den Geschäftsbetrieb der Stöger Automation GmbH aus dem bayrischen Königsdorf.

Nutep, 2005 gegründet, ist auf die Fertigung von Verbindungselementen für die Automobilindustrie spezialisiert und beschäftigt rund 70 Mitarbeitende. Nutep verfüge über eine starke Marktposition im brasilianischen Automotive-Segment und ist nach IATF 16949 zertifiziert. Das Unternehmen stehe für hohe Produktqualität, operative Exzellenz und langjährige Kundenbeziehungen. Für die Böllhoff Gruppe sei diese Übernahme ein wichtiger Schritt zur weiteren Stärkung ihrer industriellen Präsenz in Südamerika. Mit dieser Übernahme will die Böllhoff Gruppe ihre lokale Fertigungspräsenz in Südamerika gezielt ausbauen und ihre Fähigkeit stärken, Kunden mit lokalen Produktionsanforderungen noch besser zu bedienen. Nutep und Böllhoff Brasilien werden weiterhin eigenständig am Markt agieren. Beide Unternehmen behalten ihre etablierten Strukturen, ihre Marktpositionierung sowie ihre Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern bei. Flavio da Silva, CEO der Region Südamerika bei Böllhoff, zur Übernahme: „Diese Akquisition unterstreicht das langfristige Engagement der Böllhoff Gruppe in Südamerika. Sie ist Ausdruck unseres Vertrauens in die Region, in die Fähigkeiten unserer Menschen und in den Wert dauerhafter Partnerschaften mit Kunden und Geschäftspartnern."

Durch die Übernahme des Geschäftsbetriebs der Stöger Automation GmbH aus Königsdorf erweitert Böllhoff zudem sein Technologieportfolio in der Verbindungstechnik um Schraubtechnik sowie Flow-Drill-Setzsysteme. Stöger Automation, ein erfahrener Spezialist für Schraub-, Einsetz-, Niet- und Zuführtechnik mit über 35 Jahren Marktpräsenz, wird als eigenständige Associated Company in die Böllhoff Gruppe integriert – unter der Firmierung Böllhoff Stöger Schraubtechnik GmbH. Der Stöger-Unternehmensstandort in Königsdorf bleibt erhalten. Rund 70 Arbeitsplätze werden damit in Bayern gesichert, bestehende Kundenbeziehungen und Qualifikationen von Stöger nahtlos weitergeführt. Innerhalb der Böllhoff Gruppe wird Stöger künftig eng mit der Böllhoff Systemtechnik zusammenarbeiten, der Böllhoff Unternehmenseinheit für automatisierte Verarbeitungssysteme für verschiedenste Verbindungselemente. Diese Zusammenarbeit schaffe Synergien, von denen beide Seiten profitierten. Mittelfristig soll so der Geschäftsbereich Setting Technology bei Böllhoff insgesamt wachsen, alle Kunden von einem noch breiteren Leistungsspektrum profitieren. Ralf Adenstedt, Geschäftsführer des Unternehmensbereichs Systemtechnik in der Böllhoff Gruppe, betont: „Mit der Übernahme der Stöger Automation GmbH schließen wir eine wichtige Lücke in unserem Technologieportfolio und stärken unsere Position als Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik. Schraubtechnik und Flow-Drill-Setzsysteme sind eine konsequente Ergänzung unseres Angebots – und ein klares Signal, dass wir als Unternehmensgruppe weiterwachsen."

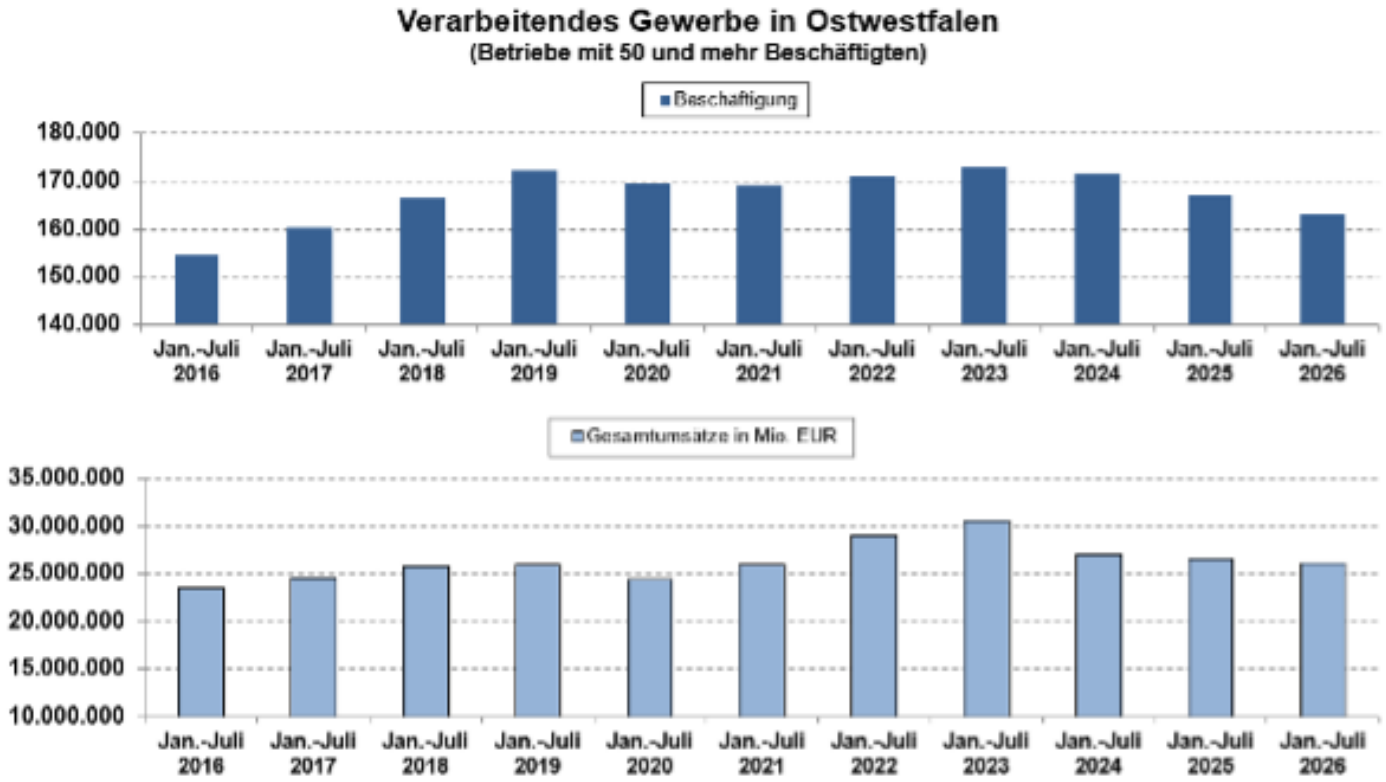
Die Böllhoff Gruppe ist Kompetenzführer in 360° Verbindungstechnik. Seit 1877 familiengeführt, steht das Unternehmen für langfristigen Erfolg durch Innovationskraft und Kundennähe. Am Stammsitz in Bielefeld und im weltweiten Unternehmensverbund gestalten rund 3.300 Mitarbeitende die Zukunft der Verbindungstechnik.



Foto: Böllhoff

Spezialisiert auf die Fertigung von Verbindungselementen für die Automobilindustrie Mit der Übernahme der Nutep S/A Indústria Metalúrgica in Betim unterstreicht Böllhoff sein Engagement in Südamerika. Das Unternehmen beschäftigt dort rund 70 Mitarbeitende.

GRAFIK DES MONATS



Die ostwestfälischen Industriebetriebe mit mehr als 50 Beschäftigten erwirtschafteten von Januar bis einschließlich Juli 2026 einen Umsatz von 26,1 Milliarden Euro. Das ist ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 1,4 Prozent. Die Industrieumsätze sind damit das dritte Jahr in Folge gesunken. Im Jahresverlauf ist dabei eine leichte Erholung erkennbar, so lagen die Monatsumsätze im Juni und Juli wieder über den Vorjahresvergleichswerten. Über alle Industriebranchen hinweg rückläufig ist auch die Zahl der Beschäftigten in den Betrieben des monatlichen Meldekreises. Sie ist um 2,3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen, auf 163.233 Beschäftigte. Innerhalb der ostwestfälischen Industrie konnten im bisherigen Jahresverlauf von den acht umsatzstärksten Branchen zumindest drei Branchen zulegen: Die Hersteller von elektrischen Ausrüstungen um 3,0 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro, die Hersteller von Gummi- und Kunststoffwaren um 14 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro und die Hersteller von chemischen Erzeugnissen um 5,8 Prozent auf eine Milliarde Euro. Allerdings sind hier auch massive Preissprünge bei Vorprodukten aufgrund der Ölpreisentwicklung enthalten. Deutlich im Minus bewegen sich bei den Umsätzen dagegen Hersteller von Metallerzeugnissen (-12,9 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro) und die Hersteller von KfZ-Teilen (-9,4 Prozent auf knapp 1,2 Milliarden Euro).

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!
ALLE INFOS UND PREISE:

Made in Ostwestfalen

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

COR

CORcosy: Design zum Einkuscheln

Design zum Einkuscheln präsentiert der Sitzmöbelhersteller COR aus Rheda-Wiedenbrück mit seiner neuen Deckenkollektion CORcosy. Mit den Strickhüllen ergänzt die Premiummarke ihr Möbel-Portfolio um eine Deckenkollektion aus 100 Prozent feinster Merinowolle. Entstanden ist sie in Zusammenarbeit mit einer kleinen belgischen Strickmanufaktur. Zwei unterschiedliche Dessins – LINE und WAVE – in insgesamt acht Farbkombinationen sind farblich optimal auf die COR Stoff- und Lederkollektion abgestimmt. Dabei verstehen sich die Entwürfe als jene persönliche Note, die einer Einrichtung ihren besonderen Charakter verleiht. Die Farben, geometrischen Muster sowie plastischen Strukturen fügen sich in die klare, reduzierte COR Designsprache ein. So entsteht aus Sitzen und Einkuscheln ein stimmiges Zusammenspiel. „Die Idee zu CORcosy entstand aus dem Gedanken, dass Komfort nicht beim Sitzen endet. Sehr feine, hautsympathische Merinowolle bildet die Grundlage für die Strickdecken, die mit ihrer dreidimensionalen Wirkung einen charakteristischen Akzent im Interior setzen und in besonderer Weise mit den COR Sitzmöbeln sowie unseren Bezugsstoffen harmonieren“, kommentiert Leo Lübke, geschäftsführender Gesellschafter, die Neuheit.



Foto: COR

www.cor.de

SUDBROCK

Neuheiten-Show

Ein ganzes Füllhorn an Produktentwicklungen hat die Sudbrock GmbH jüngst auf der MÖBELMEILE präsentiert und ihren Showroom zum Gemeinschaftsort für besonderes Interior Design gemacht. Mit dabei waren in diesem Jahr auch die neuen Ausstellungs- und Kooperationspartner Jan Kath Teppiche und Lonsberg Naturbetten – alles unter dem Oberthema „A Love for Colour and Wood“. Ein besonderes Sudbrock-Highlight mit Geschichte ist PANAMA50: MODULES MADE 2 MOVE. Das Korpusprogramm ist modular und flexibel konzipiert. Lediglich die charakteristische Rundung erinnert noch an das PANAMA-Garderobensystem von 1977 – alles andere ist neu. Das Design stammt von Michael Hilgers, Berlin. Darüber hinaus präsentierte Sudbrock neue Wandpaneele mit einer weiterentwickelten Befestigungstechnik, die die Montage erleichtert und sogar Unebenheiten der Wand ausgleichen kann.



Foto: Sudbrock

www.sudbrock.de

HETTICH

Die Küche als vielseitiger Lebensraum

In der modernen Küche tobt das Leben, mit allem, was individuelles Wohnen ausmacht. Damit in der Küche nicht nur gekocht, sondern gewohnt und gearbeitet werden kann, sind Lösungen erforderlich, die flexible Nutzungsmöglichkeiten erlauben. Hettich aus Kirchlengern schafft mit seiner intelligenten Beschlagtechnik daher die Basis für die Weiterentwicklung der Küche zum vielseitig nutzbaren Lebensraum. Bewegung, Design, Bedienkomfort und Funktion verschmelzen dabei zu einer positiven Nutzererfahrung verspricht das Unternehmen. Einen neuen Push für Falttür-Lösungen bietet Hettich mit der WingLine L, beispielsweise eingesetzt bei Ballerina-Küchen. Ein leichter Push auf die Küchenfront genügt – und der Schrank öffnet sich automatisch mit abschließender Dämpfung. Die Vorteile: müheloses Öffnen und schneller Zugriff auf den Schrankinhalt. WingLine L kommt unter anderem bei Häcker, Nobilia und Schüller zur Anwendung.

www.hettich.de



Foto: Hettich



Entwickeln Sie Ihr Geschäft gezielt weiter, setzen Sie innovative Ideen um und machen Sie Ihr Unternehmen zukunftsfähiger – mit dem Sparkassen-Investitionskredit.

Jetzt online berechnen und beantragen!

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse
Herford



Mehr als Shoppen



Foto: Tetiana/stock.adobe.com/KI Generiert

Attraktive und lebendige Innenstädte brauchen einen starken Einzelhandel. Doch der steht seit Jahren unter Druck: Gestiegene Kosten, Fachkräftemangel, Konkurrenz durch den Onlinehandel und sinkende Konsumlaune hinterlassen ihre Spuren. Trotzdem gibt es viele engagierte Einzelhändlerinnen und Einzelhändler, die an die Zukunft ihrer Branche glauben und sich mit guten Konzepten am Markt behaupten. Die „Ostwestfälische Wirtschaft" hat exemplarisch einige dieser lokalen Akteure in der Region getroffen, die über ihre Ideen und Visionen berichten. Sie alle eint, dass sie mit viel Herzblut und Leidenschaft ihre stationären Geschäfte führen. Sie setzen auf persönliche Beratung und geschultes Personal, nutzen digitale Vertriebswege und Social Media und machen Einkaufen zum Erlebnis.

„Wenn meine Frau wach wird, hätte sie gern eine Tasse Tee und etwas Gebäck" – es fehlt nicht viel und selbst dieser Wunsch eines älteren Herrn aus einem unvergesslichen Loriot-Sketch könnte einem Kunden im Fachgeschäft „Möhle Schlafkultur" in Löhne erfüllt werden. „Insgesamt sechs Fachberaterinnen und -berater kümmern sich bei uns um den idealen Schlafkomfort unserer Kundinnen und Kunden", berichtet Geschäftsführer Felix Möhle. Der 35-jährige staatlich geprüfte und studierte Betriebswirt führt das Ladengeschäft gemeinsam mit seiner 37-jährigen Schwester Franziska, ebenfalls eine studierte Betriebswirtin. Die beiden Geschwister haben die Leitung des Unternehmens, zu dem neben dem Fachgeschäft für Betten, Matratzen und Zubehör auch ein entsprechender Waschservice gehört, vor drei Jahren von ihren Eltern übernommen. Gemeinsam stellen sie die vierte Generation des vor 90 Jahren gegründeten Familienunternehmens dar.

AM PULS DER ZEIT BLEIBEN

Am Puls der Zeit zu bleiben, sieht der Jungunternehmer als einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren an, getreu dem Motto „Handel ist (stetiger) Wandel". Aktuell wird gerade ein neues Messgerät für die Kundschaft im Geschäft aufgebaut, das aussieht wie ein moderner Körperscanner am Flughafen. „16 Hochleistungskameras messen exakt die genauen Ausmaße

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸



Foto: Möhle Schlafkultur

Führen das Fachhandelsgeschäft in vierter Generation Die Geschwister Franziska und Felix Möhle.

des menschlichen Körpers. Daraus können wir ermitteln, welche Matratze, welcher Lattenrost beziehungsweise welche Unterfederung für den jeweiligen Kunden die beziehungsweise der beste ist“, erklärt Möhle stolz. Natürlich habe ein solches Gerät seinen Preis, sei jedoch hervorragend für die Beratung geeignet und aktuell noch eine Art Alleinstellungsmerkmal. Denn die großen Marktbegleiter, etwa Möbelketten, hätten diese Gerätschaft zumeist nicht. So etwas finde die Kundschaft fast ausschließlich in Fachgeschäften. Und deren großes Plus sei nun mal die ganz individuelle Beratung, für Möhle das größte Alleinstellungsmerkmal des Fachhandels.

BERATUNG ALS TRUMPF

Auf die Beratungsqualität legten seine Schwester und er deshalb auch das größte Augenmerk. All ihre Verkaufsangestellten seien zertifizierte Schlafberater ihres Einkaufsverbands Bettenring, absolvierten alljährlich zwei bis fünf Schulungen, beispielsweise zu den Themen gesunder Schlaf, Hygiene, Matratzen- und Lattenroste, Kissen und Decken sowie körperliche Schlafbeschwerden. „Eine entsprechende Fachberatung des Kunden bei uns im Geschäft dauert in der Regel eineinhalb Stunden“, betont der Geschäftsinhaber. „Dabei vermessen wir ihn und finden im Gespräch heraus, wie hart die Matratze sein soll, wie die Unterfederung oder der Lattenrost eingestellt werden muss und etwa, ob er es lieber warm oder kalt im Bett mag.“ Basierend darauf werde das – wenn gewünscht – komplette neue Bett zusammengestellt. „Der Kaufpreis einer vollständigen Bettenanlage beginnt bei uns bei zirka 3.000 Euro, je nachdem wie viel Technik darin verbaut ist, etwa Motoren zum Anheben und Senken des Lattenrosts. Das geht sogar hin bis zu mitfahrenden Nachtschränken“, erläutert der junge Familienvater, der einen fünfjährigen Sohn hat.

Verkauft würden nur langlebige Qualitätsprodukte, die zumeist in Deutschland und Europa gefertigt worden seien. Seine Kundinnen und Kunden legten großen Wert auf Qualität und individuelle Beratung. „Als Besonderheit bieten wir deshalb sogar einen Betten-Check vor Ort beim Kunden an; wir schauen uns gegen eine geringe Gebühr den Zustand der Matratze und beispielsweise des Lattenrosts an und geben dann eine erste Empfehlung.“

SERVICE WIRD MITGEDACHT

Nach dem Kauf der Produkte höre der Service nicht auf. Das Auslieferungsteam – bestehend aus bis zu fünf Fachkräften – bringe das Bett, baue es auf und stelle etwa den Lattenrost exakt nach der Vermessung ein. Schließlich soll der Kunde genauso gut schlafen können, wie es die Beratung ergeben habe. Und falls gewünscht, könne die Kundschaft die Bettdecke, das Kissen oder Bettzeug, das übrigens auch bei Möhle gekauft werden kann, im Fachgeschäft waschen lassen. „Diesen Service können wir dank unserer Profi-Waschgeräte ebenfalls anbieten“, unterstreicht Felix Möhle.



Foto: Möhle Schlafkultur

Einladend und modern Das Ladengeschäft Möhle Schlafkultur in der Lübbecker Straße 17 in Löhne.

„GESCHLAFEN WIRD IMMER“

Ein modernes Ladengeschäft und dessen unternehmerischer Betrieb sind seiner Meinung nach weitere Voraussetzungen für ein erfolgreiches Handelsunternehmen, führt der Fachhändler aus. Seine Schwester und er hätten die Buchhaltung digitalisiert, das Online-Geschäft ausgebaut und etwa die Social Media-Aktivitäten verstärkt. Darüber hinaus hätten bereits ihre Eltern die gesamte Beleuchtung auf LED umgestellt, er und seine Schwester dann

eine PV-Anlage installieren lassen und den Fuhrpark auf Hybrid-Fahrzeuge umgestellt. „Dadurch haben wir unseren Stromverbrauch von jährlich 80.000 auf 20.000 Kilowattstunden reduziert. Nachhaltigkeit ist uns nicht nur bei unseren Verkaufsprodukten wichtig.“ Die vergangenen sechs Geschäftsjahre seien gut verlaufen und auch von der aktuell vom Handel häufig diagnostizierten Konsumflaute lässt sich das Familienunternehmen nicht einschüchtern. „Geschlafen wird immer“, schmunzelt Möhle.

Neben den Kunden stünden bei ihm und seiner Schwester die Mitarbeitenden im Mittelpunkt ihres Unternehmertums. „Sie sind das Herzstück unseres Unternehmens. Ihre Erfahrung, ihre Begeisterung und die Freude am Umgang mit Menschen machen unsere besondere Beratungsqualität erst möglich“, betont Felix Möhle. Deshalb legten seine Schwester und er großen Wert auf ein familiäres Miteinander, regelmäßige Weiterbildungen und gemeinsame Teambuilding-Maßnahmen. Dazu zähle ab und an auch ein gemeinsam vorgenommenes Probeliegen in den Ausstellungsstücken. Manchmal gibt’s danach vom Chef sogar Kuchen. Fehlt nur noch der Tee.

EMOTIONALITÄT WIRD IMMER WICHTIGER

Was bei Möhle im Geschäft konkret zu erleben ist, beschreibt Boris Hedde, Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung (IFH) in Köln, als grundsätzliche Entwicklung im Einzelhandel. Für ihn liegt die Zukunft des Handels in lokal ausgewählten, individuellen Angeboten (siehe Interview auf Seite 45). Emotionalität wird seiner Überzeugung zufolge dabei immer wichtiger: „Aus unseren Erhebungen wissen wir, dass sechs von zehn Befragten zum Einkaufen in Innenstädte kommen, es ist nach wie vor Besuchsmotiv Nummer 1. Aber nicht mehr das alleinige. Konsumenten sind zudem heute bequem unterwegs – sie gehen für das Einkaufserlebnis nicht mehr in die zweite Etage. Das Parterre wird das Rennen machen. Der Einzelhandel setzt auf Multifunktionalität, versucht, beispielsweise mit Gastronomie zu punkten. Wichtig ist, dass das Angebot sehr lokal geprägt und kuratiert werden muss, das macht den Charme aus. In dem Zusammenhang spreche ich immer von den ‚5 i´s‘: informieren, interagieren, involvieren, inspirieren, identifizieren. Spielraum für experimentelle Ideen ist vorhanden.“

MENSCHEN MÖCHTEN ETWAS ERLEBEN

Auch die „Deutschlandstudie Innenstadt 2026/27“ der CIMA Beratung + Management GmbH Denkfabrik belegt: Gastronomie und Cafés gehören zu den größten Stärken und Besuchermagneten deutscher Innenstädte. Für die Denkfabrik Zukunft der Gastwelt (DZG) zeigen die Ergebnisse und Zahlen, dass die Gastwelt – bestehend aus den Sektoren Tourismus, Hospitality, Foodservice & Freizeitwirtschaft – für attraktive und lebendige Innenstädte immer wichtiger wird. Die Untersuchung zeigt unter dem Strich eine positive Entwicklung: 83,3 Prozent der Befragten wollen ihre Innenstadt künftig mindestens genauso häufig besuchen wie heute – der beste Wert seit sechs Jahren. Gastronomie und Cafés erhalten mit der Schulnote 2,51 die beste Bewertung aller untersuchten Innenstadtangebote, vor Dienstleistungen (2,56) und Einzelhandel (2,59). Nach Einkaufen (65,6 Prozent) und Bummeln (46,2 Prozent) besuchen 45 Prozent die Innenstadt wegen der Gastronomie und Cafés – dies ist einer der wichtigsten Besuchsanlässe. „Die Zahlen zeigen, wie stark sich die Funktion unserer Innenstädte verändert. Einkaufen bleibt wichtig, aber Menschen wollen dort auch essen, trinken, Freunde treffen und etwas erleben. Je digitaler unser Alltag wird, desto wichtiger werden Orte, an denen Menschen zusammenkommen“, erklärt DZG-Vorstandssprecher Dr. Marcel Klinge.

ORTE DER BEGEGNUNG SCHAFFEN

Dabei geht es nicht allein um das gastronomische Angebot. Sauberkeit, Sitzgelegenheiten, Grünflächen und Fußgängerfreundlichkeit erreichen in der Studie Zustimmungswerte von jeweils rund 90 Prozent. Gleichzeitig sehen 39,4 Prozent der Befragten bei öffentlichen Toiletten besonderen Handlungsbedarf. Für die DZG zeigt dies, dass wirtschaftliche Angebote und die Qualität des öffentlichen Raums zusammengedacht werden müssen. „Eine lebendige Innenstadt entsteht dort, wo Handel, Gastronomie, Kultur, Freizeit und ein attraktiver öffentlicher Raum zusammenspielen. Die Gastwelt schafft Besuchsanlässe, verlängert Aufenthalte und macht Innenstädte zu Orten der Begegnung“, so Klinge.

„Je digitaler unser Alltag wird, desto wichtiger werden Orte, an denen Menschen zusammenkommen.“

DZG-Vorstandssprecher Dr. Marcel Klinge



Foto: DZG

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸



Foto: Sarah Jonek/Bielefeld Marketing

Ein Matcha Latte fliegt über die Bahnhofstraße Lichtmapping bringt die Kampagne „Zusammen" des City.Team Bielefeld in 3D an die ehemalige Karstadt-Fassade. Dazu bewegen sich Farben, Formen und Botschaften. Das Foto zeigt einen Ausschnitt aus der 3-minütigen Lichtshow.

NEUE KAMPAGNE IN BIELEFELDER CITY

Da passt die neue Kampagne des City.Team Bielefeld gut in die Zeit. Unter dem Motto „Zusammen. Machen wir was aus unserer City." stellt sie Fragen wie: Was wäre die City ohne Dich? Ohne Menschen, die sich treffen? Ohne Lieblingsorte, spontane Pläne und gute Ideen? Ohne Menschen, die etwas unternehmen, ausprobieren, veranstalten, einkaufen, ausgehen und sich einbringen? Citymanagerin Julia Lehmann sagt: „Unsere Innenstadt wird geprägt von den Menschen, die hier leben, arbeiten und unterwegs sind – und von dem, was sie gemeinsam daraus machen. Genau darum geht es bei der neuen Kampagne. Um Identifikation mit der eigenen City, um Beteiligung und um die Einladung, selbst Teil ihrer Entwicklung zu sein." Seit Oktober ist die Kampagne über Großflächen, Citylights, Video, Web, Radio und Social Media sichtbar. Auch akustisch hat „Zusammen." eine eigene Identität bekommen: Zur Kampagne gehört ein eigener Corporate Sound für die Bielefelder Innenstadt. Gesungen und produziert wurde der Song vom Bielefelder Musiker Fitz Blau.

MEHR ALS EIN SLOGAN

„Wir wollten keine Kampagne machen, die den Menschen erklärt, warum sie in die City kommen sollen. Wir möchten Lust darauf machen, sich mit der Innenstadt stärker zu identifizieren und mitzumischen", sagt Projektleiterin Birgit Schroers. Sie erläutert: „Die Kampagne zeigt die City nicht nur als Ort, an dem etwas angeboten wird. Sie zeigt sie als Raum für Begegnungen, Erlebnisse, Ideen und gemeinsames Tun. „Zusammen." ist dabei sprachlich bewusst kurz und offen. Es kann vieles bedeuten: zusammen einkaufen, zusammen arbeiten, zusammen essen, zusammen Zeit verbringen. Aber eben auch: zusammen etwas auf die Beine stellen. Eine Idee einbringen, mitgestalten und Verantwortung übernehmen." Der Begriff sei deshalb nicht nur eine Plattitüde für gutes Miteinander, sondern als Programm gedacht. „Eine funktionierende Innenstadt entsteht nicht allein durch einzelne Angebote. Sie braucht Menschen, die ihr zugewandt sind, sie nutzen, Ideen entwickeln und sich einbringen. Das gilt für Händler, Gastronomie, Kultur, Veranstalter, Unternehmen und Initiativen ebenso wie für Besucher, Anwohner, Stadtgesellschaft und Politik", betont Schroers. Eine solche Entwicklung könne nur gemeinsam funktionieren. Unterschiedliche Akteure müssten ihre Perspektiven und Möglichkeiten einbringen und „an einem Strang ziehen" – wie Fitz Blau im City-Song singt.

NEUE PERSPEKTIVEN ERÖFFNEN

„Natürlich kann eine Kampagne keine strukturellen Herausforderungen lösen", sagt Julia Lehmann. „Sie kann aber sichtbar machen, was bereits da ist. Sie kann neue Perspektiven eröffnen, Menschen miteinander ins Gespräch bringen und für Mitverantwortung sensibilisieren. Und sie kann dazu beitragen, die eigene Innenstadt wieder stärker als gemeinsamen Raum wahrzunehmen."



Foto: Benjamin Janzen/Bielefeld Marketing

„Wir möchten Lust darauf machen, sich mit der Innenstadt stärker zu identifizieren und mitzumischen. Die neue Kampagne „Zusammen." steht für genau dieses Gefühl, Teil zu sein und die City als unseren gemeinsamen Raum zu entdecken." Birgit Schroers, 2. Vorsitzende Werbegemeinschaft City (links) und Projektleiterin, sowie Julia Lehmann, beide von der Bielefeld Marketing GmbH.

Vor allem aber könne sie eine Frage stellen: „Was wäre die City ohne Dich? Und die Antwort liegt bei uns allen“, ermuntern die Kampagnenverantwortlichen zum Mitmachen und Teilnehmen. Doch Engagement und Identifikation allein reichen nicht aus. Damit Innenstädte und Ortszentren lebendig bleiben, müssen auch die Rahmenbedingungen für Handel und Versorgung stimmen.

NAHVERSORGUNG STEHT IM FOKUS

Wie diese verbessert werden können, stand beim 13. IHK-Handelstag NRW in Bielefeld im Fokus. Klare Regeln für Investitionen, mehr Spielraum für neue Versorgungskonzepte und starke lokale Netzwerke: IHK NRW diskutierte gemeinsam mit Vertretern aus Landespolitik, Kommunen und Handel, was es braucht, damit wohnortnahe Versorgung auch künftig funktioniert (siehe Artikel auf Seite 47/48). Im Mittelpunkt standen Planungsrecht, neue Versorgungsmodelle, Wochen- und Feierabendmärkte sowie die Rolle lokaler Initiativen. IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke betonte: „Nahversorgung ist weit mehr als die Frage, wo wir morgen einkaufen können. Sie entscheidet mit darüber, wie attraktiv Städte und Gemeinden als Wohn-, Arbeits- und Unternehmensstandorte sind. Deshalb müssen wir Nahversorgung, Stadtentwicklung und Wirtschaftsentwicklung stärker zusammendenken.“

HANDEL MIT EVENT VERBINDEN

„Stephanies Edle Kleinigkeiten“ – hinter diesem Namen verbirgt sich an der „Alten Bielefelder Straße 16“ in Werther ein gar nicht so kleines, aber feines Ladengeschäft für handgefertigte Deko- und Geschenkartikel. Das Besondere daran ist, dass die Kundschaft die Ware nicht nur kaufen, sondern das meiste davon auch selbst fertigen, dekorieren oder verfeinern kann - und zwar in entsprechenden Workshops. Die Idee dazu hatte Stephanie Wanning, so der vollständige Name der Besitzerin des Geschäftes, als sie für ihre Lieben als Weihnachtgeschenk zu viele handgefertigte Kerzen erstellte – und die Überschüssigen dann über eine Whatsapp-Gruppe weggingen, wie die berühmten warmen Semmeln.

Das war bereits 2022, ein Jahr bevor sie ihr kleines Deko-Geschäft in der Bielefelder Innenstadt eröffnet hatte. „Die Kunden konnten fortan ihre Kerzen bei mir nicht nur fertiggestellt kaufen, sondern individuell personalisieren lassen“, erinnert sich die 39-Jährige.



Foto: Jörg Deibert/IHK Ostwestfalen

Mitarbeiterin Jennifer Hancock-Olasz und Geschäftsinhaberin Stephanie Wanning
Für die Stadt dürfen sie selbst designte Werther Shopping-Taschen und Lampen mit Stadtsilhouette verkaufen.

Darüber hinaus bot sie dann in ihrem Geschäft in Bielefeld auch Kindergeburtstage an, bei denen die Jungen und Mädchen von ihr angebotene Keramikfiguren anmalen konnten. Die Idee, Handel mit Event zu verbinden, kam an und wuchs: „Nach und nach bot ich immer mehr Events wie die Kindergeburtstage an, so dass das dortige Ladengeschäft zu klein wurde.“ 2025 fand sie dann das Geschäft in Werther und zog dorthin auch geschäftlich um. Mit ihrer Familie – ihrem Mann und den beiden mittlerweile 12- und 14-jährgen Söhnen – hatte sie sowieso schon in dem Ort im Kreis Gütersloh gewohnt. Nun seien auch die Wege zwischen Wohnhaus und Geschäft kürzer.

EIN FAIBLE FÜRS KREATIVE

Ein Faible fürs Kreative hat die gelernte Konditorin ihren Worten nach schon immer gehabt. „Die Selbstständigkeit kombiniert mit dem Kreativbereich macht mir unheimlich viel Spaß“, betont die Unternehmerin. „Wobei es schon ‚selbst und ständig‘ ist, wie es so schön heißt. Viel Zeit für die Familie bleibt mir nicht, höre ich häufig von meinen Kindern und meinem Ehemann. Allerdings lasse ich es mir nicht nehmen, dass wir einmal im Monat zu unserem Wohnwagen an den Dümmer See fahren.“
Zurück in ihrem Geschäft in Werther ginge es dann

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸

immer frisch ans Werk. Speziell beim Fertigen der Kleinigkeiten unterstützt sie eine Freundin: Jennifer Hancock-Olasz. Die 35-jährige Einzelhandelskauffrau und Stephanie Wanning kennen sich von ihrer gemeinsamen Tätigkeit bei beziehungsweise für Vorwerk in Bielefeld. Die Bad Salzuflerin ist aufgrund ihrer kürzlichen Hochzeit auch Expertin für entsprechende Dekoartikel, die ebenfalls angeboten werden.

Neben dem Verkaufsraum hat das Geschäft auch einen kleinen Produktions- sowie einen Lagerraum für die Utensilien, aus denen die Deko- und Geschenkartikel gefertigt werden. Dazu zählen zahlreiche Keramikartikel wie Kerzenhalter, Schälchen und gerade aktuell zur Vorweihnachtszeit Krippenfiguren, Rentiere, Tannenbäume und zum Beispiel Schneemänner. Die stellt die Geschäftsinhaberin alle aus Keramikpulver und Wasser her, das verrührt und in entsprechende Silikonformen gegossen wird. Nach dem Trocknen werden die Teile noch glattgeschliffen, mit Korkfüßen versehen und dem Unternehmenslogo – einem gezeichneten Alpenweiß – versehen. „Das sind schon eine ganze Menge Arbeitsschritte. Bei einer Bestellung von 101 Krippen etwa dauert das schon seine Zeit“, lacht sie.

Die fertigen Produkte bietet Stephanie Wanning dann in ihrem Geschäft als Dekoartikel zum Kauf an oder, wie bei den Krippenfiguren, in entsprechenden Kursen zum Bemalen. Darüber hinaus werden auch Familien Kreativ-Nachmittage, Kreativ-Frühstücke, Mädelsabende und sogar Junggesellinnenabschiede angeboten. Bei Letztgenannten können die Frauen beispielsweise Weingläser mit Glasmalfarbe verzieren. Auch Firmen können entsprechende Kreativ-Kurse direkt im Geschäft oder online buchen und zudem Geschenke für Kunden und Mitarbeitende – auch personalisiert – bestellen.

Das Konzept komme so gut an, dass auch Kreative aus ihrer Internet-Community Workshops in ihrem Ladengeschäft anbieten können und dafür dann eine Art Miete zahlten.

GELEBTE WIRTSCHAFTSNÄHE

Eine besondere Beziehung hat die kreative Händlerin auch zu ihrer Heimat Werther: Für die Stadt darf sie von einem Grafiker entworfene



Foto: Jörg Deibert/IHK Ostwestfalen

Stephanies Edle Kleinigkeiten In dem Fachgeschäft kann die Kundschaft die ausgestellten Deko- und Geschenkartikel nicht nur kaufen, sondern die meisten auch selbst fertigen

Werther-Shoppingtaschen verkaufen. Die Stadtsilhouette, für deren Nutzung sie die Rechte erhalten hat, bringt sie mit ihrem eigenen Plotter auf. Zum Angebot zählt auch eine spezielle LED-Laterne aus Kunststoff mit der Wertheraner Ansicht. „Nicht nur deswegen bin ich der Stadt und insbesondere dem Bürgermeister sehr dankbar, sondern auch weil die Verwaltung sich für den örtlichen Handel sehr einsetzt und mich unterstützt“, betont die sympathische Einzelhändlerin. Als sie das Anbringen eines Fahrradständers auf dem öffentlichen Bürgersteig vor der Tür ihres Geschäftes vorgeschlagen habe, weil einige ihre Räder an das Schaufenster anlehnten, habe die Stadt reagiert und einen Ständer angebracht. „Das ist für mich Wirtschaftsnähe.“

Auch wenn die aktuelle Konsumzurückhaltung der Verbraucher das Geschäft nicht gerade erleichtere, sei sie mit ihrem Umsatz insgesamt zufrieden und habe keine Angst vor der Zukunft. Fürs neue Jahr habe sie auch schon konkrete Pläne: So soll es ab 2027 einen neuartigen Malerei-Workshop bei ihr geben und das Angebot an Hochzeits-Utensilien soll ausgebaut werden. „Denn gerade für den für viele wichtigsten Tag im Leben gehören edle Kleinigkeiten einfach dazu“, so Stephanie Wanning.

Jörg Deibert, Silke Goller

Die Stilgestalterin



Foto: Lohmeier Home Interiors

Exklusive Möbel, ausgefallene Dekorationen und individuelle Objektberatung Mit dieser Mischung hat sich Lohmeier Interiors einen Namen gemacht. Mit Respekt vor der Tradition möchte Neele Brümmer neue Impulse setzen.

Es ist einer dieser warmen und sonnigen Spätsommertage, an denen sich die Menschen am liebsten noch draußen aufhalten. Betritt man jedoch das Bielefelder Einrichtungsgeschäft Lohmeier Home Interiors an der Detmolder Straße, bekommt man einen ersten Eindruck vom Herbst. Jetzt, wo die Tage wieder kürzer werden, ist Gemütlichkeit angesagt. Kissen, kuschelige Decken oder Duftkerzen dürfen dabei nicht fehlen. „Im Trend liegen Farben wie Burgunder, Chocolat und auch Tische mit gestreifter Oberfläche erweisen sich als Hingucker", verrät Neele Brümmer. Die 31-Jährige ist die neue Inhaberin des alt eingesessenen Familienbetriebs – im Dezember vergangenen Jahres hat sie das Geschäft von Ute Lohmeier übernommen. Mit der studierten Textilbetriebswirtin wird die Geschichte des Unternehmens nun in der fünften Generation fortgeschrieben, erstmals außerhalb der Familie Lohmeier.

ÜBER NACHFOLGE-BÖRSE NEXXT-CHANGE ZUSAMMENGEFUNDEN

Was vor rund 120 Jahren als kleine Tischlerei begann, entwickelte sich über vier Generationen hinweg zu einem florierenden Interior-Unternehmen mit zahlreichen internationalen Premiummarken wie Flamant, Rivièra Maison, Lambert oder Ocean House. Mit Gespür für exklusive Möbel, ausgefallene Dekorationen und individuelle Objektberatung hat sich Ute Lohmeier weit über die Region Ostwestfalens hinaus einen Namen gemacht. Der Kontakt zwischen den beiden Frauen kam über die Unternehmensnachfolge-Börse nexxt-change zustande. „Mein Mann und ich hatten schon länger die Idee im Kopf, irgendwann unternehmerisch tätig zu werden und ein Unternehmen nach unseren Vorstellungen mitzugestalten. Wir haben deshalb immer wieder geschaut, welche Möglichkeiten sich ergeben könnten, ohne konkret auf der Suche zu sein. So kam es, dass wir monatelang die Börse im Blick hatten und eines Tages auf die Anzeige von Ute Lohmeier gestoßen sind. Auf der Plattform war zunächst alles anonym, nur die Eckdaten des Unternehmens waren dort zu sehen. Wir haben uns auf die Anzeige beworben, das war eine sensible Zeit", erzählt Neele Brümmer. Schon am nächsten Tag habe Ute Lohmeier – die ein Ehepaar oder eine Frau als Nachfolgerin favorisierte – angerufen. „So kam der Stein ins Rollen, wir haben

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸

uns kennengelernt und gemerkt, dass es passt. Es folgten viele Monate, um die Details mithilfe von Anwälten und einem Notar zu klären“, blickt die neue Unternehmerin auf „faire und transparente Verhandlungen“ zurück. „Für mich und meinen Mann ging es ja um eine lebensverändernde Entscheidung, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen“, macht sie die Tragweite deutlich.

MIT RESPEKT VOR TRADITION NEUE IMPULSE SETZEN

Neele Brümmer ist sich bewusst, dass sie in große Fußstapfen getreten ist, da Ute Lohmeier mit ihrer Passion für Design Maßstäbe gesetzt hat. Sie drückt diese Aufgabe so aus: „Ich freue mich sehr darauf, dieses Lebenswerk gemeinsam mit dem fest etablierten Team weiterzuführen und werde mit Respekt vor der Tradition neue Impulse setzen.“ Das Handwerkszeug und genug Persönlichkeit bringt die offene und sympathische Nachfolgerin mit: Nach dem Abitur 2013 folgte ein duales Studium im Fachbereich Textilbetriebswirtschaftslehre bei der KATAG in Bielefeld, die Unizeit verbrachte sie in Nagold. Nach einem anschließenden Bachelor und Master in Münster entdeckte Brümmer ihr Faible fürs Marketing und strategische Kommunikation. Sie arbeitete bei Miele in Gütersloh und bei Schmitz Cargobull in Münster, wo sie im Bereich Produktmanagement tätig war. „Marketing, Messen und Brand Management sind mein Ding“, sagt Brümmer, die seit jeher ein Faible für Lifestyle und Inneneinrichtungen hat. Die Übernahme von Lohmeier Interiors – den Namen führt die junge Unternehmerin bewusst weiter – fühle sich für sie richtig an: „Ich bin ‚Back to the roots‘, hier geht es viel um Textilien, um Stoffe und mit dem eigenen Onlineshop und dem Projektgeschäft um Themen, in denen ich mich auskenne und in die ich meine Expertise einbringen kann“, macht Brümmer deutlich.

MISCHUNG AUS HANDEL, ONLINESHOP UND PROJEKTGESCHÄFT

Ihr Mann Justus Brümmer (31) – geheiratet hat das Ehepaar mitten in der Übernahmephase – steht ihr in finanziellen Fragen beratend zur Seite und hat einen Blick auf die Zahlen: „Er arbeitet hauptberuflich als Director Controlling bei Bobst Maschinenbau. Wir haben einen guten Austausch und das Vier-Augen-Prinzip hat



Foto: Lohmeier Home Interiors

Erfolgreiche Unternehmensnachfolge bei Lohmeier Home Interiors in Bielefeld Neele Brümmer hat das etablierte Einrichtungsgeschäft von Ute Lohmeier in der fünften Generation übernommen – erstmals gibt es mit der 31-Jährigen eine Inhaberin außerhalb der Familie Lohmeier.

sich bewährt“, freut sie sich über seine Unterstützung. Auch wenn das Ehepaar fest an die Zukunft des stationären Einzelhandels glaubt, schwingt eine gewisse Sorge mit: „Die Konsumlaune ist derzeit schlecht. Im Einzelhandel hängt Corona immer noch nach, kurz nach unserer Übernahme kam der Iran-Krieg, die gestiegenen Spritpreise machen sich bemerkbar und die Menschen schauen genauer auf ihre Ausgaben. Möbel hingegen sind Luxusgüter, da fragen sich viele, ob sie wirklich ein neues Sofa brauchen.“ Dennoch will sich Neele Brümmer davon nicht entmutigen lassen. Im Gegenteil. Mit der Mischung aus Handel (40 Prozent) und dem Projektgeschäft (60 Prozent) sieht sie eine gute Perspektive.

Auch den Onlinehandel will sie weiter vorantreiben: „Wir möchten unsere digitale Sichtbarkeit weiter ausbauen und stärker zeigen, was wir neben unserem Einrichtungshaus anbieten. Denn vielen ist gar nicht bewusst, dass wir individuelle Einrichtungs- und Designberatung anbieten und Projekte von der ersten Idee über die

Planung bis zur fertigen Einrichtung begleiten. Das reicht von der Gestaltung einzelner Räume über die Ausstattung von Ferienimmobilien bis hin zu umfassenden Einrichtungskonzepten für private Wohnräume. Kürzlich haben wir an der Alster in Hamburg eine Maisonette-Wohnung ausgestattet, manchmal sucht jemand aber auch nur kreative Begleitung.“ Gemeinsam mit ihren neun Mitarbeitenden, darunter Innenarchitektinnen, Interiorberaterinnen und ein Raumausstatter, sowie zusätzlich drei Aushilfen, lässt Lohmeier Wohnträume wahr werden. So werde nach einem Erstgespräch ein Moodboard angefertigt, Stoffe und Holzproben gezeigt und der finanzielle Rahmen abgesteckt. „Wir kümmern uns auch um die Beschaffung eines Fernsehers, wenn gewünscht. Wir richten löffelfertig ein“, erklärt Brümmer das Konzept. Die Kunden können sich im Vorfeld im Ladengeschäft einen Eindruck von den Möbeln verschaffen, der Showroom verfügt über 1.000 Quadratmeter Fläche, vor der Tür stehen Parkplätze zur Verfügung.

„MENSCHEN GUCKEN GERNE INS ZUHAUSE VON ANDEREN“

„Es gibt nicht den einen Kunden, aber viele unterschiedliche Wohntypen. Während bei den einen alles clean ist, machen andere jede Saison mit und dekorieren ständig um. Andere wiederum sind sehr detailverliebt. Meine Erfahrung ist aber, dass Menschen gerne ins Zuhause von anderen gucken.“ Ihr persönlicher Tipp zum Einrichten: „Ruhig klein anfangen, mit ausgewählten Lampen oder Accessoires. Damit kann man schon viel verändern. Ansonsten finde ich gute und hochwertige Teppiche wichtig. Und meiner Meinung nach lohnt sich die Investition in ein gutes Sofa und einen gemütlichen Sessel, wenn man viel liest. Man sieht sofort, ob ein Stoff hochwertig ist oder pillt.“ Auch Stilbrüche seien erlaubt. In dem eigenen Zuhause der Brümmers ist es eine Standuhr aus Massivholz von den Großeltern, die einen Ehrenplatz gefunden hat: „Da spielt die persönliche Beziehung eine Rolle, nicht der Designgedanke.“

„MAG DEN KONTAKT ZU KUNDEN UND LIEFERANTEN“

Den Schritt in die Selbstständigkeit hat Neele Brümmer bisher nicht bereut: „In meinen alten Jobs hatte ich auch meinen Verantwortungsbereich, aber hier trage ich Personalverantwortung und das Themenspektrum reicht von Rechtsfragen, Steuern bis hin zu Einkauf und Marketing. Zudem habe ich viel mehr Kontakt zu Menschen, was ich sehr schätze. Ich mag es, zu Messen nach Paris, in die Niederlande oder nach Belgien zu fahren, mit Lieferanten zu sprechen und mache definitiv weniger Powerpoint-Präsentationen“, sagt die Unternehmerin und lacht – und scheint ganz angekommen zu sein in ihrer neuen Rolle. Während der vergangenen Monate habe sie die Erfahrung gemacht, dass die Kunden ihre Dienstleistung und Beratung schätzen. Das sei ein schönes Gefühl und Bestätigung zugleich: „Meine Aufgaben sind deutlich vielfältiger geworden und ich kann selbstbestimmter arbeiten. Ich hätte mich geärgert, wenn ich die Chance nicht ergriffen hätte. Im schlimmsten Fall kann ich noch immer in meinen alten Job zurück. Während dieser Zeit habe ich wichtige Fähigkeiten wie Professionalität, Resilienz und moderne Arbeitsweisen erworben. Das war eine gute Schmiede.“ Am Ende müsse jeder, der sich mit dem Gedanken trage, sich selbstständig zu machen, die Frage stellen – möchte ich Sicherheit oder mir etwas Eigenes aufbauen?

DAS AMBIENTE IN SCHÖNEN GESCHÄFTEN GENIESSEN

Eine Sache liegt der Unternehmerin noch am Herzen, die die gesamte Einzelhandelsbranche betrifft: „Ich finde, dass die Berufe im Einzelhandel zu negativ besetzt sind. Das ist meiner Meinung nach unfair, denn die Menschen, die hier arbeiten, verfügen über viel fachliche Kompetenz. Mein Team ergänzt sich beispielsweise prima, gerade weil es so divers ist und jeder seine eigenen Stärken mitbringt. Diese Kompetenzen kann man sich nicht nur durch ein Studium aneignen. Hier muss sich in Köpfen was drehen.“ Vielmehr möchte die Geschäftsfrau die positiven Seiten des Einzelhandels hervorheben und eine Lanze für ihre Branche brechen: „In den inhabergeführten Häusern hat man als Kunde eine schöne Zeit, kann sich alles in Ruhe anschauen und das Ambiente genießen. Ohne diese Form des Erlebnisses Handel wäre unser Leben ärmer.“

Silke Goller

Der Geschmackspolizist



Foto: Silke Goller/IHK Ostwestfalen

Führt in Werther Timms Einrichtungshaus Tim Oberwelland bietet auf 700 Quadratmetern Designermöbel an, plant für seine Kundschaft individuelle Wohnlandschaften und veranstaltet unter anderem Koch-Events.

Timms Einrichtungshaus in Werther – klingt nicht nur persönlich, ist es auch. Inhaber ist Tim Oberwelland, dem das Möbel-Gen quasi in die Wiege gelegt worden ist. Seine Eltern Klaus (72) und Doris (71) führen das Familienunternehmen „Werther – Die Möbelmanufaktur" bereits in dritter Generation, gegründet wurde sie 1919. Seine Schwester Lea Oberwelland und er bilden die vierte Generation. Während die 36-Jährige in die elterliche Polstermöbelmanufaktur eingestiegen ist und dort ihre Expertise aus ihrem Studium des internationalen Business einbringt, hat Tim Oberwelland vor rund fünf Jahren einen neuen Weg eingeschlagen und ein eigenes Geschäft gegründet, das autark am Markt agiert.

„Das Markenzeichen von uns sind handgefertigte und langlebige Unikate, für deren Verkauf wir auf gute Händler angewiesen sind. Leider stellt sich die Marktsituation jedoch so dar, dass immer mehr dieser Händler schließen oder Showrooms zugemacht werden", beschreibt der 41-Jährige die aktuelle Lage in der Möbelbranche. Während Corona ein „Segen für die Möbelbranche" gewesen sei und viele Menschen sich neu eingerichtet hätten, stagniere nun die Kauflaune: „Für Einzelhändler gibt es immer mehr Hürden, das reicht von Bürokratie, Fachkräftemangel bis hin zur negativen Grundstimmung in der Gesellschaft", sagt Oberwelland.

NACH NEUER STRATEGIE GESUCHT

Gemeinsam habe der Familienrat zusammengesessen und nach neuen Strategien gesucht, in Zeiten, in denen das alte Umfeld wegbreche. „Polstermöbel allein reichen nicht zum Einrichten, man benötigt auch Lampen, Tische, Stühle oder Betten. So kam die Idee auf, ein eigenes Einrichtungshaus zu eröffnen. Wir haben also die Karte ausgerollt und überlegt, wo ein geeigneter Standort sein könnte. Ostwestfalen ist ja eine Region, in der viele Industriebetriebe ansässig sind. Gute Einrichter gibt es hingegen wenig, da muss man schon nach Düsseldorf oder bis Münster fahren", erklärt der gelernte Industriekaufmann. Nach seiner Ausbildung hat Tim Oberwelland in Köln an der Fachhochschule des Möbelhandels BWL studiert und anschließend viele Jahre im Vertrieb von „Werther – Die Möbelmanufaktur" gearbeitet. Dann habe ein Zufall den Plänen der Familie in die Karten gespielt – für ein Gebäude an der Engerstraße in Werther wurde per Zeitungsanzeige ein Nachmieter gesucht für rund 700 Quadratmeter Fläche. „Hier war vorher ein Getränkehandel. Wir sitzen gerade in der Cola- und Fantaecke, früher lagen hier Pflastersteine auf dem Boden und es roch nach abgestandenem Bier", erzählt der Vater von zwei Kindern und lacht. Ein Bild, das man sich heute, wenn man das Einrichtungshaus besucht, kaum noch vorstellen kann. Von außen rot verklinkert, betritt man innen eine

Welt, die in der Zeitschrift „Schöner Wohnen“ abgelichtet sein könnte – hier trifft erstklassiges Design von führenden Einrichtungsmarken wie COR, Schramm Betten, rodam, B&B Italia oder KFF auf Sofas und Stühle Made in Werther. Vitrinen, Regalboards, Lampen, Bilder und Teppiche runden das Angebot ab.

NAH AN DEN KUNDEN

Inzwischen beschäftigt Tim Oberwelland ein Team aus drei Vollzeitmitarbeitenden, einer Teilzeitkraft und drei Aushilfen, darunter zwei Studentinnen der Innenarchitektur. Auch eine Küchenplanerin zählt dazu. Wenn es personell mal eng wird, springen seine Eltern ein, umgekehrt hilft er bei Bedarf in der Produktion mit. „Wir wohnen in einem Mehrgenerationenhaus auf unserem Werksgelände in Häger. Bis zu ihrem Tod hat auch meine hundertjährige Oma bei uns gelebt. Es ist schön, dass immer jemand da ist. Aber leider ist auch immer jemand da“, sagt Oberwelland und schmunzelt. Er nimmt es gelassen, dass die Firma allgegenwärtig ist in seinem Leben und dem der gesamten Familie: „Ich bin durch meine Vertriebstätigkeit nah an den Kunden. Ein Bereich, der meiner Schwester nicht so liegt. Deshalb war es auch eine bewusste Entscheidung, dass ich die Geschäftsführung des Einrichtungshauses übernehme“, freut er sich über die gute Lösung für beide Seiten.

EXPERTISE SPRICHT SICH HERUM

„Als Vertriebler habe ich tolle Einrichter kennengelernt, und es sind viele berufliche Freundschaften entstanden. Viele haben einen selektiven Vertrieb, und ich habe ne Menge Klinken putzen müssen, um manche Hersteller von meinem Konzept zu überzeugen. Besonders die Italiener haben sich anfangs geziert. Die konnten sich nicht vorstellen, dass aus einer ehemaligen Getränkebude ein hochwertiges Einrichtungshaus werden soll“, blickt Tim Oberwelland auf holprige Anfangszeiten zurück. Inzwischen haben er und sein Team einen festen Kundenstamm aufgebaut, die Expertise hat sich herumgesprochen. „Viele unserer Kunden sind so um die 40 Jahre, da ist die Erstausstattung meist durch. Auch die Boomer kurz vor der Rente, die eigentlich alles haben, möchten dann nochmal was Neues und qualitativ Hochwertiges anschaffen. Klipp- und Klapp gibt es bei uns nicht und wir generieren unseren Hauptumsatz mit individuellen Planungen, nicht mit dem Verkauf von Einzelstücken. Der Stückverkauf ist schwer und gegen die Giganten wie XXXL Lutz oder andere möchte ich nicht kämpfen“, sagt Oberwelland selbstbewusst.

GEMEINSAM AN NEUEM ZUHAUSE ARBEITEN

Zu einer guten Beratung und zu seinem Konzept gehöre es, Interessenten zu Hause zu besuchen. Den Grund erklärt er so: „Unsere Kunden müssen Vertrauen zu uns haben, Einrichtung ist ein Nasengeschäft. Einige haben eigene Ideen und gemeinsam erarbeiten wir dann das neue Zuhause. Ich schaue, wie die Menschen leben und möchte es nicht aufgeräumt haben. Mir sind die lebensrealistischen Szenen wichtig. Zunächst fertigen wir ein Moodboard an und gehen dann in die Planung. Das kann ein einzelner Raum wie ein Ess- oder Wohnzimmer sein, eine Küche oder aber auch ein ganzes Haus.“ Inzwischen sind seine Lösungen auch bei Restaurants oder Arztpraxen gefragt – durch Nutzung und Bespielung der Social-Media-Kanäle macht er bundesweit auf sich aufmerksam.

INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT TÄTIGEN

Es gibt einige Dinge, die den Unternehmer stören und dabei nimmt er die Politik in den Blick: „Es gibt zu viele Regularien. Ich bin überzeugt, dass vieles besser laufen würde, wenn man die Wirtschaft sich selbst regulieren lässt. Es gibt so viele Unternehmen, die beispielsweise in Sachen Nachhaltigkeit selbst viel anschieben, um durch Photovoltaik, durch Sanierung ihrer Gebäude oder Umstellung des Fuhrparks auf E-Mobilität ihre Kosten zu minimieren. Die wissen von selbst, was sie tun müssen, um wirtschaftlich zu arbeiten“, macht Oberwelland seinem Unmut Luft. Einen Weg, um in der Welt des Einzelhandels überleben zu können, sieht der Geschäftsführer darin, Investitionen zu tätigen: „Wir haben viel in unsere EDV-Programme investiert, ins Warenwirtschaftssystem, in Planungstools, die unsere grafischen Anforderungen erfüllen. Sicherlich kann man auch mit alten Programmen weiterarbeiten, aber eines Tages kommt der Zeitpunkt, wo man abgehängt wird. Wir aber sind vorbereitet und blicken daher beruhigt in die Zukunft.“

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸

EINKAUFEN ZUM ERLEBNIS MACHEN

Tim Oberwelland glaubt fest an den stationären Einzelhandel. Unter bestimmten Voraussetzungen: „Man muss mit der Zeit gehen, das Einkaufen zum Erlebnis machen. Produkte anfassen, fühlen, riechen können. Und etwas Besonderes anbieten. Als Einzelhändler ist es meine Aufgabe, die Kunden ins Geschäft zu locken und Begierde auf bestimmte Produkte zu erwecken. Vor allem sollte der Kunde nicht das Gefühl haben zu stören." Auch den Onlinehandel sollte man seiner Meinung nach nicht außer Acht lassen und sich als Einzelhändler durch Dienstleistungen ein weiteres Standbein schaffen. Neben dem Möbelgeschäft betreibt der ehrenamtliche IHK-Prüfer eine kleine Boutique mit Geschenkartikeln wie Wein, Porzellan, Olivenöl sowie Wohnaccessoires. Immer beliebter werden auch die Koch-Events, die er in seinen Räumlichkeiten anbietet und die unter einem bestimmten Motto stehen: „Es ist ein Koch vor Ort, die Getränke sind inklusive und das gemeinsame Zubereiten des Menüs steht im Fokus. Das kommt gut an."

IMMER NEUE AKZENTE SETZEN

Ansonsten wird die Ausstellung zwei- bis dreimal im Jahr gedreht. Aktuell machen die Gartenmöbel Platz für die kommende Weihnachtsdeko, zudem steht ein Open-Day an. Dafür wurde gerade eine Wand in der Farbe Berry gestrichen, davor thront ein riesiges Sofa im selben Farbton. „Man muss sich bewegen und bemühen. Immer neue Akzente setzen und bei den Kunden das Vertrauen aufbauen, dass man das richtige Einrichtungshaus ist", verrät Tim Oberwelland sein Erfolgsrezept. Dazu gehöre auch gut geschultes Personal, denn viele Kunden kämen bereits vorinformiert ins Geschäft: „Wir müssen ehrlich sein, schließlich sind wir eine Art Geschmackspolizei. Und wir dürfen auch mal Nein sagen, wenn etwas nicht harmoniert", sagt er und lacht. Er selbst hat sein Lieblingsmöbel übrigens selbst kreiert – das Sofa im Baukastenprinzip kann je nach Bedarf erweitert und umgebaut werden. Es trägt den Namen „Timeline" – wie passend, setzt sich die Familiengeschichte der Oberwellands nun schon über vier Generationen erfolgreich fort.

Silke Goller

AUSBILDUNG IM HANDEL

LUDWIG-ERHARD-BERUFSKOLLEG WILL EINGANGSKLASSE IN BÜREN SCHAFFEN

Die Ausbildung im Handel soll am Schulstandort Büren wieder eine Rolle spielen. Das Ludwig-Erhard-Berufskolleg (LEBK) will mit Handelsunternehmen aus Büren und der Region die Voraussetzungen schaffen, um perspektivisch wieder eine Eingangsklasse im Schwerpunkt Handel am Standort Büren anbieten zu können. Die Stadt Büren unterstützt die Initiative insbesondere bei der Vernetzung mit den Firmen und Schulen vor Ort sowie in der Region. Viele Jahre lang wurden Handelsberufe am Schulstandort Büren beschult, seit einigen Jahren jedoch nicht mehr. Nun möchte das LEBK gemeinsam mit der Wirtschaft prüfen, ob genügend Auszubildende für eine eigene Eingangsklasse in Büren gewonnen werden können. Dabei seien speziell die hiesigen Handelsunternehmen gefragt. „Wir möchten die Grundlage dafür schaffen, dass eine Eingangsklasse im Schwerpunkt Handel in Büren perspektivisch wieder möglich wird. Dafür brauchen wir die Handelsunternehmen aus der Region als Partner. Je stärker das Interesse aus der Wirtschaft ist, desto größer ist auch die Chance, ein entsprechendes Angebot wieder am Standort Büren aufzubauen", erklärt Rene Weitzenbürger, stellvertretender Schulleiter des Ludwig-Erhard-Berufskollegs Paderborn. Von einem Berufsschulangebot direkt am Standort Büren würden dabei nicht nur die Ausbildungsunternehmen, sondern insbesondere auch die Auszubildenden selbst profitieren. Das unterstreicht auch IHK-Ausbildungsberater Michael Kaiser: „Kürzere Wege zur Berufsschule erleichtern den Ausbildungsalltag und stärken zugleich die Verbindung zwischen Schule und Unternehmen vor Ort. Eine neue Eingangsklasse könnte damit einen wichtigen Beitrag leisten, die duale Ausbildung in der Region attraktiver zu gestalten und den Schul- und Wirtschaftsstandort Büren nachhaltig zu stärken."

„Das Parterre wird das Rennen machen“

INTERVIEW Boris Hedde ist Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung (IFH) in Köln. Die Zukunft des Handels liegt für ihn in lokal ausgewählten, individuellen Angeboten. Emotionalität wird dabei immer wichtiger.

Herr Hedde, „Galeria“ stellt zum vierten Mal einen Insolvenzantrag – ist damit die Ära der Kaufhäuser als Innenstadtmagneten endgültig vorbei?

Die Ära als eindeutiger Innenstadtmagnet ist schon länger vorbei. Heute beträgt der Marktanteil von Kaufhäusern am Einzelhandelsumsatz rund ein Prozent, zu den besten Zeiten lag er bei zehn bis zwölf Prozent. Dabei muss zwischen der Größe der Kommunen differenziert werden. Insbesondere in kleineren Gemeinden ist die Bedeutung von zentralen, großen Immobilien erheblich. Als beispielsweise in Hanau „Galeria“ geschlossen wurde, ging die Besuchsfrequenz in der Innenstadt um 20 Prozent zurück. Das zeigt, dass das Bespielen von Flächen ein wichtiges Thema ist. Insofern lautet die Antwort „ja“ bei der Ära und „teils/teils“ bei den Innenstadtmagneten.

Erlebt dadurch der inhabergeführte Einzelhandel wieder mehr Wertschätzung?

Aus unseren Erhebungen wissen wir, dass sechs von zehn Befragten zum Einkaufen in Innenstädte kommen, es ist nach wie vor Besuchsmotiv Nummer 1. Aber nicht mehr das alleinige. Konsumenten sind zudem heute bequemer unterwegs – sie gehen für das Einkaufserlebnis nicht mehr in die zweite Etage. Das Parterre wird das Rennen machen. Der Einzelhandel setzt auf Multifunktionalität, versucht, beispielsweise mit Gastronomie zu punkten. Wichtig ist, dass das Angebot sehr lokal geprägt und kuratiert werden muss, das macht den Charme aus. In dem Zusammenhang spreche ich immer von den „5 i´s“: informieren, interagieren, involvieren, inspirieren, identifizieren. Spielraum für experimentelle Ideen ist vorhanden.

Kaufzurückhaltung ist nach der aktuellen Handelsverband-Konjunkturumfrage das Thema, das Händlerinnen und Händler am stärksten belastet. Wie können sie gegensteuern?

Sie können nur bedingt gegensteuern. Die Angst, ihren Lebensstandard zu verlieren, ist bei jüngeren Käuferinnen und Käufern stark ausgeprägt. Sie investieren eher in Urlaub als in Konsum. In der Vergangenheit hat der Handel die Versorgung garantiert, diese reine Versorgungsfunktion ist vorbei. Die Bevölkerung ist gesättigt, wir haben genügend Autos, Bekleidung, Möbel. Wenn der Handel gegen Urlaub antritt, müssen wir Freizeitfunktionen erfüllen. Nur auf die Ware zu setzen, ist ein Risiko. Händler erweitern ihre Sortimente, investieren in Webshops, manche in den Export. Service wird aus Kundensicht als kostenfrei angesehen, deshalb sollten lieber Dienstleistungsangebote ausgeweitet und das Geschäftsmodell differenziert werden.

Mit welchen Konzepten können Händlerinnen und Händler heute punkten, von welchen Vorstellungen müssen sie sich verabschieden?

Sie müssen Anlässe schaffen und zielgruppenspezifischer agieren. Warum nicht ein „Haus der Gesundheit“ an zentraler Stelle, unter dessen Dach Sportfachgeschäft, Ärzte und Physiotherapeuten vereint sind? Händler können dazu mit Immobilienbetreibern und Kommunen kooperieren.

Bei Thalia am Neumarkt in Köln, eine der teuersten Einzelhandelslagen der Stadt, steht mitten auf der Fläche ein Würfel, in dem sich ein Studio befindet. Genutzt wird es von Bookinfluencern für deren Podcastproduktion. Ein anderes Beispiel: Eine junge Modehändlerin nimmt Eintritt für Fashionpartys ab 18.00 Uhr und die Karten sind ruck-zuck ausverkauft.

Konzepte können außerdem auch über die Storyline transportiert werden. In Köln wurden Brathähnchen angeboten, für die die Leute drei Stunden angestanden haben und aus den umliegenden Städten gekommen sind. Social Media spielt eine wichtige Rolle. Wir müssen wegkommen vom reinen Flächendenken.

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸

ZUR PERSON



Foto: IFH Köln

Boris Hedde ist seit Ende 2009 Geschäftsführer des IFH KÖLN. Schwerpunkte seiner täglichen Arbeit sind forschungsbasierte Markt- und Kundenanalysen sowie Beratung in den Themenfeldern Handel im digitalen Zeitalter und (kommunaler) Strukturwandel. Hedde leitete federführend die Projekte „Dialogplattform Einzelhandel" und „Stadtlabore für Deutschland" des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz, gründete VITAIL – das Kompetenzforum für Handel und vitale Innenstädte, ist Mitinitiator der bundesweiten Initiative „Die Stadtretter" und bedient mit dem IFH KÖLN zudem das Mittelstand Digital Zentrum Handel zur Förderung der Digitalisierung im Mittelstand. Zudem engagiert er sich als Mitglied des Digitalisierungsausschusses im Mittelstandsverbund ZGV, ist Jurymitglied der Förderinitiative „Digitalen und stationären Einzelhandel zusammen denken" des Wirtschaftsministeriums NRW.

Boris Hedde ist Experte für die Vitalisierung kommunaler Zentren und treibt durch seine Tätigkeit über die durch ihn gegründete LeAn GmbH das digital gestützte Leerstands- und Ansiedlungsmanagement für Kommunen voran. Hedde ist diplomierter Sportwissenschaftler mit Schwerpunkt Ökonomie sowie Fachreferent für Werbung.

Was lässt sich von anderen Ländern lernen, gibt es Vorbilder bei den europäischen Nachbarn?

In touristisch erschlossenen Räumen mit Strahlkraft fällt es leicht, innovative Konzepte umzusetzen. Es sind nicht unbedingt die Berliner, die im KADEWE einkaufen. Momentan wird Rotterdam gehypt, es ist ein gelungenes Zusammenspiel von Angebot, Architektur und Immobilienwirtschaft, das die Gesamtattraktivität steigert. Allerdings lassen sich die Rahmenbedingungen auch nicht auf Deutschland übertragen – beispielsweise sind die Bauvorschriften in den Niederlanden einfacher als bei uns. In südlichen Ländern spielt der Aufenthalt im öffentlichen, geselligen Raum auch kulturell bedingt eine andere Rolle.

Spannend wird die Frage, was passiert, wenn Handelsstandorte aufgegeben werden. Und da lohnt sich ein Blick ins eigene Land. „Wie erreichen wir junge Leute?", ist für viele Innenstadtakteure eine wichtige Frage. Im saarländischen Homburg wurden junge Erwachsene in die Ideenfindung einbezogen. In einem leerstehenden Fashiongeschäft wurde das „HOMie" gegründet, der Name ist angelehnt an das HOM des Autokennzeichens. Das „HOMie" definiert sich in seiner Unterzeile als „Wohnzimmer. Study Space. Kulturraum". Ziel war eine nachhaltige Belebung der Innenstadt. Genutzt werden kann das „HOMie" für Veranstaltungen, für Gruppen, als Lernort. Organisiert wurden beispielsweise Tauschbörsen, Nachhilfe …

Das klingt nach Jugendzentrum…

… ist es aber nicht. Es ist kein Sozialprojekt, sondern ein Projekt der Wirtschaftsförderung. Die umliegenden Gastronomen und Händler haben teilweise mit „HOMie"-Angeboten reagiert. Außerdem ist lokale Verankerung mehr als Handel und Gastronomie. Welche nicht-kommerziellen Organisationen gibt es in der Stadt, warum nicht mehr Ehrenamt bei der Belebung der Innenstadt einbinden?

Die Anzahl der Einzelhandelsgeschäfte ist nach Angaben des Handelsverbands Deutschlands von bundesweit 372.000 im Jahr 2015 auf 301.500 im Jahr 2025 zurückgegangen. Klammert man die Corona-Pandemie-Jahre aus, sind es durchschnittlich rund 5.000 Geschäfte, die jährlich schließen, auch die Prognose für 2026 beläuft sich auf diesen Wert. Warum sollten sich Gründerinnen und Gründer noch für den Einzelhandels-Weg entscheiden?

Wir gehen davon aus, dass wir bis 2031 jährlich 6.000 bis 8.000 Geschäfte verlieren werden. Diese Leerstände müssen bespielt werden. Und wir müssen uns die Frage stellen, warum Handel als so unattraktiv wahrgenommen wird. Genannt werden dann immer die Arbeitszeiten und der Verdienst. Außerdem wird unterstellt, gesellschaftlich weniger wertig zu sein, weil Produkte zu einem höheren Preis verkauft werden als sie eingekauft wurden. Wir müssen es schaffen, den Handel als sozialen Kitt zu positionieren. Und dafür gibt es gute Grün-

de: Als Anlaufpunkt für gemeinsames Erleben, Arbeitgeber, Ausbildungsbetrieb oder als Unterstützer von Vereinen.
In Großenhain, Sachsen, wurde das Projekt „freundliche Übernahme“ gestartet, mit dem die Altersnachfolge geregelt werden soll. So werden Übergangszeiten geschaffen, die Nachfolgerinnen oder Nachfolger müssen nicht von einem auf den anderen Tag die Verantwortung tragen. Sie werden von den Vorgängern unterstützt, fast wie in einem Mentoring-Programm.

Wie wird sich die Innenstadt-Handelslandschaft in den kommenden fünf Jahren entwickeln?
Es sind vier große Themen, die die Entwicklung prägen. Es gibt ein Zeitalter des neuen Unternehmertums, in dem zusätzliche, monetarisierbare Dienstleistungen angeboten werden. Zweitens spielt das Thema „Agentic Commerce“ eine wichtige Rolle – virtuelle Agenten planen Einkäufe und führen sie aus. Bei diesen digitalen Services können Händler mit Qualität punkten und gegebenenfalls kooperieren.
Drittens muss die Innenstadt multifunktional ausgestaltet werden. Das bedeutet, dass Flächen ganztägig genutzt werden, um Immobilien zu refinanzieren. So könnte beispielsweise der Frühstücksraum eines Hotels nachmittags für externe Vorträge geöffnet werden.
In den nächsten fünf Jahren wird die heutige sehr trendaffine und schnelllebige Gen Z über 16 Prozent der kaufrelevanten Zielgruppe ausmachen. Deshalb müssen wir, viertens, Handel so gestalten, dass er wesentlich schneller auf beginnende Trends reagieren kann. Das gelingt nur durch Datenanalyse.

Wo kaufen Sie am liebsten ein?
Im Fanshop des 1. FC Köln. Ein Schal ist dort vielleicht etwas teurer, aber ich bin involviert, werde emotional erreicht und das Merkmal Identifikation wird bedient. Emotion ist wahrscheinlich die Ressource der Zukunft.
Heiko Stoll

Nahversorgung stärken, Handelsstandorte sichern

Der 13. IHK-Handelstag NRW zeigt, warum Planungssicherheit und starke Akteure vor Ort entscheidend sind

Klare Regeln für Investitionen, mehr Spielraum für neue Versorgungskonzepte und starke lokale Netzwerke: Beim 13. IHK-Handelstag NRW in Bielefeld hat IHK NRW gemeinsam mit Vertretern aus Landespolitik, Kommunen und Handel diskutiert, was es braucht, damit wohnortnahe Versorgung auch künftig funktioniert. Im Mittelpunkt standen Planungsrecht, neue Versorgungsmodelle, Wochen- und Feierabendmärkte sowie die Rolle lokaler Initiativen. Zum Auftakt diskutierten Ina Scharrenbach, Ministerin für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, und Petra Pigerl-Radtke, Hauptgeschäftsführerin der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, über Nahversorgung als Gemeinschaftsaufgabe von Land, Kommunen und Handel. „NRW hat kein Erkenntnisproblem – gute Konzepte,



Foto: Katrin Biller Fotografie

Legten den Fokus auf die Bedürfnisse des innerstädtischen Einzelhandels Marco Rieso, Referatsleiter Handel, Dienstleistungen & ServiceCenter bei der IHK Ostwestfalen, Ministerin Ina Scharrenbach, Petra Pigerl-Radtke, IHK-Hauptgeschäftsführerin, Moderator Tom Hegermann, und Sven Schulte, Fachpolitischer Sprecher für Handel und Stadtentwicklung von IHK NRW, beim 13. IHK-Handelstag NRW in Bielefeld (von links).

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸



Foto: Katrin Biller Fotografie

Großes Interesse Rund 130 Teilnehmende waren beim IHK-Handelstag NRW zu Gast in Bielefeld.

engagierte Unternehmen und starke lokale Akteure sind längst da. Jetzt kommt es darauf an, ihnen verlässliche Rahmenbedingungen und den nötigen Spielraum zu geben, damit aus guten Ideen auch konkrete Erfolge werden“, sagt Sven Schulte, Fachpolitischer Sprecher für Handel und Stadtentwicklung von IHK NRW. Dies betonte auch Pigerl-Radtke im Begrüßungsinterview: „Nahversorgung ist weit mehr als die Frage, wo wir morgen einkaufen können. Sie entscheidet mit darüber, wie attraktiv Städte und Gemeinden als Wohn-, Arbeits- und Unternehmensstandorte sind. Deshalb müssen wir Nahversorgung, Stadtentwicklung und Wirtschaftsentwicklung stärker zusammendenken.“ Für Investitionen in neue oder bestehende Nahversorgungsstandorte bräuchten Unternehmen und Kommunen vor allem Planungssicherheit. Der Schutz zentraler Versorgungsbereiche bleibe wichtig. Gleichzeitig müssten die Regeln flexibel genug sein, um unterschiedliche Standorte und Versorgungskonzepte zu ermöglichen. Auch Wochen- und Feierabendmärkte seien wichtige Versorgungs- und Begegnungsorte. IHK NRW fordert, bestehende und neue Formate unkomplizierter zu ermöglichen und unnötige Hürden bei ihrer Umsetzung abzubauen. Gleiches gelte für Werbe- und Interessengemeinschaften, Citymanagements und andere private Initiativen. Immobilien- und Standortgemeinschaften (ISG) seien dafür ein gutes Instrument. Das Land sollte stärker für ihre Nutzung werben und Kommunen und Eigentümer dahingehend beraten. Zugleich sollte vorhandenes Know-how konsequenter genutzt werden. Marco Rieso, Referatsleiter Handel, Dienstleistungen & ServiceCenter bei der IHK Ostwestfalen, betonte, dass gute Ideen nicht an starren Planungsvorgaben, langwierigen Verfahren oder fehlender Zusammenarbeit scheitern dürften. Gefragt seien verlässliche, zugleich flexible Rahmenbedingungen, wirtschaftlich tragfähige Geschäftsmodelle und ein frühzeitiger Dialog aller Beteiligten. Außerdem müssten erfolgreiche Ansätze nicht neu erfunden, sondern konsequenter aufgegriffen und auf andere Standorte übertragen werden. „Nahversorgung ist nicht nur Alltag, sondern auch Zukunftsfrage – sie ist ein zentraler Standortfaktor und damit ein wichtiger Bestandteil einer nachhaltigen Stadt- und Regionalentwicklung“, so das Fazit von Rieso zum 13. IHK-Handelstag NRW. Mit der Landesinitiative „Zukunft. Innenstadt. Nordrhein-Westfalen.“ besteht laut IHK NRW bereits eine Plattform, in der Wirtschaft, Kommunen und weitere Partner zusammenarbeiten. Die nordrhein-westfälische Kammervereinigung spricht sich dafür aus, diese Expertise stärker und kontinuierlich auch in handels- und standortpolitische Entscheidungen mit einzubeziehen.

Schröder Team eröffnet Genesis Standort in Bielefeld

Frankfurt, Deutschland, 29. September 2026 – Genesis Motor Deutschland gewinnt mit der Autohausgruppe Schröder Team einen weiteren starken Partner und treibt damit die Wachstumspläne in Deutschland zügig voran.

In Bielefeld-Sennestadt entsteht ein neuer Service- und Verkaufsstandort des koreanischen Premiumherstellers. Für die Kunden im Großraum Bielefeld und in der Region Ostwestfalen-Lippe steht damit ein kompetenter Ansprechpartner in unmittelbarer Nähe zur Verfügung. Der Verkauf und die Beratung sind schon gestartet, Ende Oktober findet die Eröffnung des ca. 700 qm Genesis-Showrooms statt.
Das Autohaus Schröder Team ist in Ostwestfalen-Lippe fest etabliert und zählt mit mehrerenregionalen Standorten zu den relevanten Automobilhandelsgruppen der Region und beschäftigt an allen sieben Standorten 430 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Seit 2019 ist Schröder Team Hyundai-Partner; 2023 folgte eine weitere Filiale in Verl. Diese Marken- und Standorterfahrung bildet die Basis für den neuen Genesis-Auftritt in Bielefeld-Sennestadt.



Foto: Schröder Team Holding GmbH

Personen auf dem Bild von links: Miguel Goncalves – Senior Sales Manager Genesis, Olav Noth – Geschäftsführer After Sales Schröder Team, Milko Micanovic Serviceleitung Genesis Schröder Team, Sergen Yildirim Verkaufsleitung Genesis Schröder Team, Dr. Sebastian Windhaus – Head of Aftersales Genesis Deutschland, Bastian Merkwitz – Geschäftsführung Schröder Team Holding

Sabrina Demir, Head of Sales Genesis Motor Deutschland: „Wir treiben den Ausbau des Genesis Netzwerks in Deutschland in großen Schritten voran und setzen dabei auf die Erfahrung der bereits bestehenden Hyundai-Händlerbetriebe. Dadurch sind wir schneller am Markt und bei unseren Kunden direkt vor Ort. Für unseren neuen Partner Schröder Team ist Genesis die ideale Ergänzung im Markenportfolio."

Der Ausbau des Vertriebsnetzes ist Teil der strategischen Neuausrichtung von Genesis im deutschen Markt. Der Hersteller nutzt dabei gezielt die Erfahrung und regionale Stärke ausgewählter Partner, bewahrt jedoch seinen eigenständigen Markenauftritt und Premiumanspruch.
Im laufe des Jahres plant Genesis weitere Standorte in Deutschland, um die Markenpräsenz sowie die direkte Nähe zum Kunden zu stärken. Der Ausbau fällt in eine wichtige Phase der Produktentwicklung: Mit dem vollelektrischen 650 PS starken GV60 Magma präsentiert Genesis sein erstes High-Performance-Modell der Magma-Baureihe auf dem deutschen Markt. Anfang 2027 folgt mit dem GV90 das neue Luxus-SUV der Marke.

Olav Noth, Geschäftsführer Schröder Team Bielefeld: „Wir freuen uns, Genesis in der Region Ostwestfalen-Lippe vertreten zu dürfen. Das Kundenfeedback ist durchweg positiv. Genesis überzeugt als exklusive Premiummarke durch außergewöhnliches Design, sehr hohe Verarbeitungsqualität und den einzigartigen „Son-Nim"-Servicegedanken. Durch unsere langjährige Erfahrung als Hyundai-Vertragspartnervertrauen wir der Marke und wissen genau, worin ihre Qualitäten liegen."

Das Autohaus Schröder Team in Bielefeld-Sennestadt bietet bereits jetzt das gesamte vollelektrische Genesis-Portfolio an und lädt zu Probefahrten mit dem GV60, GV60 Magma, Electrified GV70 und Electrified G80 ein. Bastian Merkwitz, Geschäftsführer Schröder Team Holding: „Mit Genesis erweitern wir unser Angebot um eine Premiummarke, die perfekt zu unserem Anspruch an Beratung, Servicequalität und Kundennähe passt. Unser Team in Bielefeld-Sennestadt freut sich darauf, Interessenten die Marke Genesis persönlich näherzubringen und sie vom ersten Kontakt bis zum Service langfristig zu begleiten."

Weitere Informationen
www.schroeder-team.de

SCHRÖDER // TEAM
UNTERNEHMENSGRUPPE

IHK
Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld

KONJUNKTUR
WEITER OHNE SCHWUNG

IHK-KONJUNKTURKLIMAINDEX OSTWESTFÄLISCHER BETRIEBE, HERBST 2018 BIS HERBST 2026



An der Herbstumfrage der IHK Ostwestfalen beteiligten sich insgesamt

1.547

Unternehmen mit etwas mehr als

107.000

Beschäftigten aus den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistung.

TROTZ EINES LEICHTEN WACHSTUMS der deutschen Wirtschaftsleistung im ersten Halbjahr 2026 mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 0,9 Prozent ist eine Trendwende bislang nicht in Sicht. Die Konjunktur in Ostwestfalen bleibt ohne Schwung.

Weiterhin nur 23 Prozent der Unternehmen bewerten ihre Geschäftslage zum Herbst als gut, 26 Prozent dagegen als schlecht. Die im Frühjahr angekündigten Reformen der Bundesregierung sind zum großen Teil auch mit Beginn des Herbstes noch nicht final beschlossen. Zudem entwickelt sich der Konflikt rund um den Persischen Golf langwieriger als erhofft. Dadurch verursachte deutliche Energiepreissteigerungen drücken zusätzlich auf die Konsumlaune. Die bereits zum Sommer stark gestiegenen Gaspreise dürften die Nachfrage vieler Konsumenten mit Blick auf den Winter zusätzlich drücken. Dementsprechend bleiben die Erwartungen für die kommenden 12 Monate weiter von Zurückhaltung geprägt. 18 Prozent der ostwestfälischen Betriebe erwarten eine Besserung ihrer Geschäftslage, 24 Prozent aber eine Verschlechterung.

Der IHK-Konjunkturklimaindex – ein Mittelwert aus der Beurteilung der Wirtschaftslage und der Geschäftserwartung – sinkt leicht von 97 auf 95 Punkte. Der leichte Rückgang ist in den drei Teilsektoren Industrie, Handel und Dienstleistungen gleichermaßen zu beobachten.

HERBST 2026
- gut
- befriedigend
- schlecht

FRÜHJAHR 2026
- gut
- befriedigend
- schlecht

AKTUELLE GESCHÄFTSLAGE IN PROZENT



HERBST 2026
- besser
- gleich bleibend
- schlechter

FRÜHJAHR 2026
- besser
- gleich bleibend
- schlechter

ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE IN PROZENT



THEMA: TOURISMUS
EIN STARKER WIRTSCHAFTSFAKTOR IN DER REGION

DER TOURISMUS in Ostwestfalen und Lippe hat 2025 mehr als 3,28 Milliarden Euro Bruttoumsatz erwirtschaftet. Davon profitieren nicht nur das Gastgewerbe, sondern auch der Einzelhandel und die Dienstleistungsbranche zu einem erheblichen Anteil. Der Tourismus schafft und sichert Arbeitsplätze. Der erwirtschaftete Bruttoumsatz entspricht rechnerisch dem Einkommen von 48.000 Personen. Gleichzeitig unterstützt das Tourismusgewerbe die Finanzierung der öffentlichen Haushalte mit einem Steueraufkommen von rund 305 Millionen Euro. Dies sind die zentralen Ergebnisse der aktuellen Studie „Wirtschaftsfaktor Tourismus Teutoburger Wald 2025", die die DWIF-Consulting GmbH im Auftrag des Teutoburger Wald Tourismus erarbeitet hat.

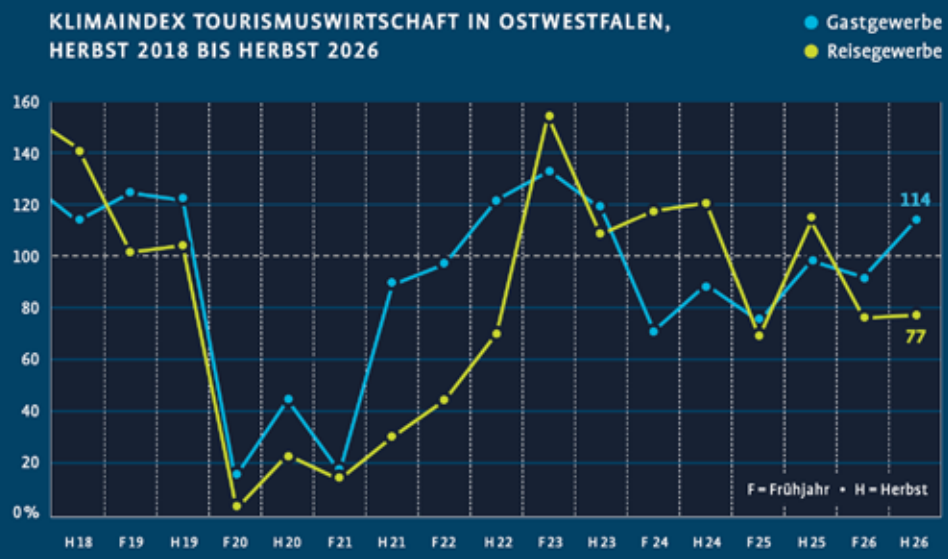
Im Vergleich zu 2019 konnte zwar eine Umsatzsteigerung von 6,6 Prozent erzielt werden. Allerdings ist ein erheblicher Teil dieses Umsatzwachstums auf Preissteigerungen zurückzuführen und hat die Ertragslage vieler Unternehmen nicht verbessert. Während sich die Übernachtungszahlen gegenüber 2019 noch einmal verbessern konnten, ist die Zahl der Tagestouristen geschrumpft: So bedeuteten mehr als 9,5 Millionen Übernachtungen im Jahr 2025 ein Plus von 4,4 Prozent. Der Tagestourismus ging dagegen um 12,4 Prozent auf 66,5 Millionen Besucher zurück. Trotzdem ist die Tourismusregion eine der führenden in NRW. Im landesweiten Vergleich ist der Teutoburger Wald unter den Top 3 der übernachtungsstärksten Regionen. Die Zahlen belegen, dass der Tourismus im Teutoburger Wald ein relevanter, aber häufig unterschätzter Wirtschaftsfaktor ist.

Die aktuelle Konjunkturumfrage der IHK Ostwestfalen in der Tourismuswirtschaft zeichnet ein geteiltes Bild: Während das Gastgewerbe wieder mit vorsichtigem Optimismus in die Zukunft blickt, hat sich die wirtschaftliche Situation im Reisegewerbe spürbar verschlechtert. Der Kojunkturklimaindex der Reisebranche sank im Vergleich zum vergangenen Herbst (113 Punkte) auf 77 Punkte. Im Gegensatz dazu verzeichnete das Gastgewerbe ein deutliches Plus und stieg von 98 auf 114 Punkte.

Das ostwestfälische Gastgewerbe befindet sich in einem verhaltenen Aufschwung. Erstmals seit 2023 konnte der Konjunkturklimaindex wieder die neutrale 100-Punkte-Marke überspringen. Zu der positiven Entwicklung dürften eine verstärkte Nachfrage nach Ausflügen vor Ort sowie die Effekte der Mehrwertsteuersenkung beigetragen haben.

Dennoch steht die Branche vor enormen Herausforderungen, da steigende Kosten für Energie und Personal sowie mögliche Änderungen bei Minijobs die wirtschaftliche Situation in den Unternehmen belasten. Das Reisegewerbe hingegen verharrt in einer Krise. Geopolitische Unsicherheiten und die inflationsbedingte Konsumzurückhaltung belasten das Buchungsverhalten der Kunden nachhaltig. Eine Entspannung der geopolitischen Lage und mehr wirtschaftliche Planungssicherheit würden die Rahmenbedingungen für die Reisebranche deutlich verbessern.

KLIMAINDEX TOURISMUSWIRTSCHAFT IN OSTWESTFALEN, HERBST 2018 BIS HERBST 2026



HANDEL
ERHOLUNG LÄSST WEITER AUF SICH WARTEN

IM HANDEL bleibt die wirtschaftliche Lage auch im Herbst angespannt und herausfordernd. Von nachhaltiger Erholung kann weiterhin keine Rede sein. Gegenüber der Frühjahrsumfrage 2026 hat sich die Geschäftslage kaum verändert. Vor allem die anhaltend schwache Nachfrage belastet die Unternehmen. Die Verbraucher bleiben zurückhaltend, Kaufentscheidungen werden sehr bewusst getroffen und der Preis spielt dabei eine zentrale Rolle. Nicht zuletzt schlagen die hohen Kraftstoffpreise auf die Konsumlaune durch.

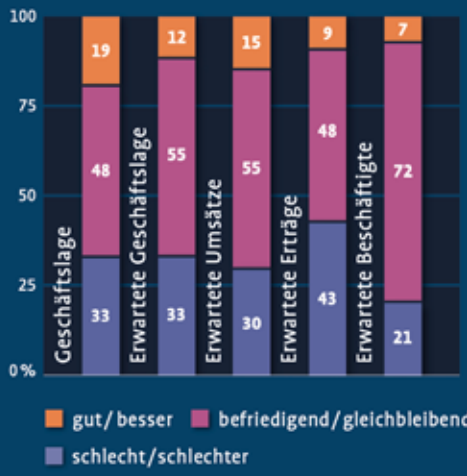
Entsprechend gedämpft fällt die Bewertung der aktuellen Geschäftslage aus. Lediglich 19 Prozent der Handelsunternehmen bezeichnen ihre Situation als gut, während ein Drittel von einer schlechten Geschäftslage berichtet. Auch bei den Umsätzen fehlt es an positiven Impulsen: 39 Prozent der Unternehmen verzeichnen rückläufige Erlöse. Dies schlägt deutlich auf die Ertragslage durch. 47 Prozent berichten von sinkenden Gewinnen, während lediglich 15 Prozent ihre Erträge verbessern konnten.

Bei den wirtschaftlichen Risiken stehen die Arbeitskosten, die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, die Entwicklung der Energiepreise sowie die Entwicklung der Inlandsnachfrage ganz oben – alle mit einem Wert bei der Mehrfachnennung von mindestens 60 Prozent. Damit treffen hohe Kosten, schwierige Rahmenbedingungen und fehlende Nachfrage unmittelbar aufeinander. Das ist eine Kombination, die den Handlungsspielraum vieler Handelsunternehmen massiv einschränkt.

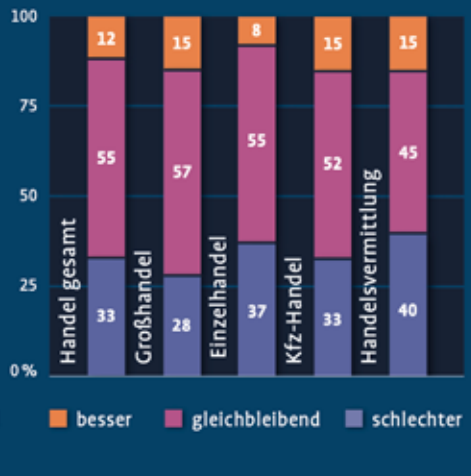
Auch der Blick auf die kommenden zwölf Monate lässt keine Trendwende erkennen. Nur 12 Prozent der Befragten erwarten eine Verbesserung ihrer Geschäftslage, 33 Prozent rechnen dagegen mit einer weiteren Verschlechterung. Ähnlich gedämpft sind die Erwartungen bei den Erträgen: Lediglich 9 Prozent rechnen mit einem Anstieg, aber 43 Prozent mit einer rückläufigen Entwicklung. Da bleibt keine Luft zum Atmen.

Die verhaltenen Erwartungen wirken sich unmittelbar auf Investitionen und Beschäftigung aus: Nur 10 Prozent der Unternehmen wollen ihre Investitionen ausweiten, während 36 Prozent Kürzungen vorsehen. Beschäftigungsaufbau nennen nur 7 Prozent, dagegen rechnen 21 Prozent der Betriebe mit einem Beschäftigungsabbau.

HANDEL: GESCHÄFTSLAGE UND ERWARTUNGEN, HERBST 2026



HANDEL: ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE NACH BRANCHEN, HERBST 2026



DIENSTLEISTUNG
VORERST KEINE TRENDWENDE IN SICHT

DER DIENSTLEISTUNGSSEKTOR zeigt sich über alle Branchen hinweg vergleichsweise stabil. Anders als im Handel überwiegen bei der Bewertung der aktuellen Geschäftslage sogar leicht die positiven Stimmen: 26 Prozent der Unternehmen beurteilen ihre Situation als gut, 21 Prozent als schlecht. Von einer kräftigen konjunkturellen Belebung kann dennoch nicht gesprochen werden.

Die Umsatzentwicklung ist angespannt und auch die Ertragslage bleibt unter Druck. 22 Prozent der Dienstleister berichten von verbesserten Erträgen, bei 36 Prozent hat sich die Situation dagegen verschlechtert. Der Saldo bleibt damit negativ und verdeutlicht, dass die wirtschaftlichen Belastungen trotz einer insgesamt stabilen Geschäftslage weiterhin spürbar sind.

Für die kommenden zwölf Monate zeichnet sich ein leicht verändertes Bild ab: 19 Prozent der Unternehmen rechnen mit einer Verbesserung ihrer Geschäftslage, 22 Prozent erwarten eine Verschlechterung. Die große Mehrheit geht somit von weitgehend unveränderten Geschäften aus. Der Saldo aus Besser-Schlechter-Meldungen ist aber leicht negativ. Auch bei den Erträgen bleibt die Zuversicht begrenzt: 19 Prozent erwarten eine positive Entwicklung, 30 Prozent rechnen dagegen mit weiteren Einbußen. Eine klare Trendwende ist damit vorerst nicht in Sicht. Die Beschäftigungsperspektive ist im Saldo ausgeglichen. Jeweils 16 Prozent gehen von einer zunehmenden als auch von einer abnehmenden Beschäftigtenzahl aus. Zu den größten wirtschaftlichen Risiken zählen die Unternehmen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, steigende Personalkosten, die schwache Inlandsnachfrage und die hohen Energiepreise.

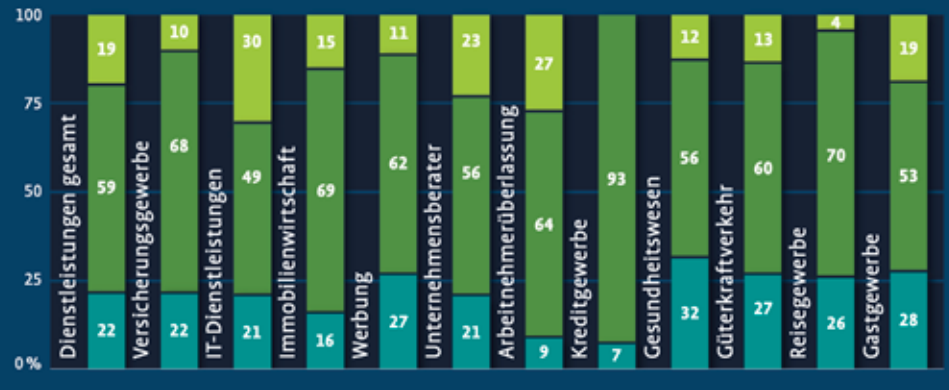
Die zurückhaltenden Ertragserwartungen spiegeln sich auch in den Investitionsplänen wider. 18 Prozent der Unternehmen wollen ihre Investitionen ausweiten, während 30 Prozent geringere Ausgaben planen. Neben der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit dämpfen insbesondere die weiterhin hohen beziehungsweise steigenden Kosten für Personal und Energie die Investitionsbereitschaft.

Insgesamt präsentiert sich der Dienstleistungssektor ohne ausgeprägte Wachstumsdynamik. Der Ertragsdruck, hohe Kosten und eine schwache Nachfrage verhindern eine breitere Aufwärtsbewegung.

DIENSTLEISTER: GESCHÄFTSLAGE UND ERWARTUNGEN, HERBST 2026



DIENSTLEISTER: ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE NACH BRANCHEN, HERBST 2026



INDUSTRIE
KAUM ANZEICHEN FÜR SUBSTANZIELLE ERHOLUNG

DIE OSTWESTFÄLISCHE INDUSTRIE kommt weiterhin nicht richtig voran. Zwar haben sich die Einschätzungen gegenüber dem Frühjahr etwas verbessert. Die Zahl derjenigen, die ihre aktuelle Geschäftslage mit „gut" bewerten, ist von 16 auf 20 Prozent gestiegen. Zugleich ist der Anteil der Betriebe, die ihre gegenwärtige Geschäftslage mit „schlecht" bewerten, auf ähnlichem Niveau geblieben (31 nach 29 Prozent). Der Saldo aus „Gut" und „Schlecht"-Bewertungen bleibt damit aber negativ, und zwar nunmehr seit drei Jahren. Das spiegelt sich auch in den realen Umsätzen der ostwestfälischen Industrie wider. Seit 2023 sind die Industrieumsätze stetig rückläufig und liegen aktuell gut 14 Prozent unter dem Niveau von 2023.

Dass die Industrie weiterhin nicht so recht von der Stelle kommt, spiegeln die Angaben zur Produktionsauslastung und zu den Investitionen wider: Unverändert nur 18 Prozent der Industriebetriebe geben an, gut ausgelastet zu sein – zu über 95 Prozent. Der Anteil der eher schwach ausgelasteten Betriebe – zu unter 80 Prozent – ist dagegen nochmals angestiegen, von 34 auf nun 39 Prozent.

Die mittlerweile drei Jahre andauernde Konjunkturschwäche drückt zudem spürbar auf das Investitionsverhalten der Unternehmen. Zwar ist der Anteil der Betriebe, die mehr investiert haben als im Vorjahreszeitraum, wieder spürbar angestiegen, von 20 auf 27 Prozent. Aber gleichzeitig verharrt der Anteil der Betriebe, die weniger als zuvor investiert haben, bei rund 40 Prozent.

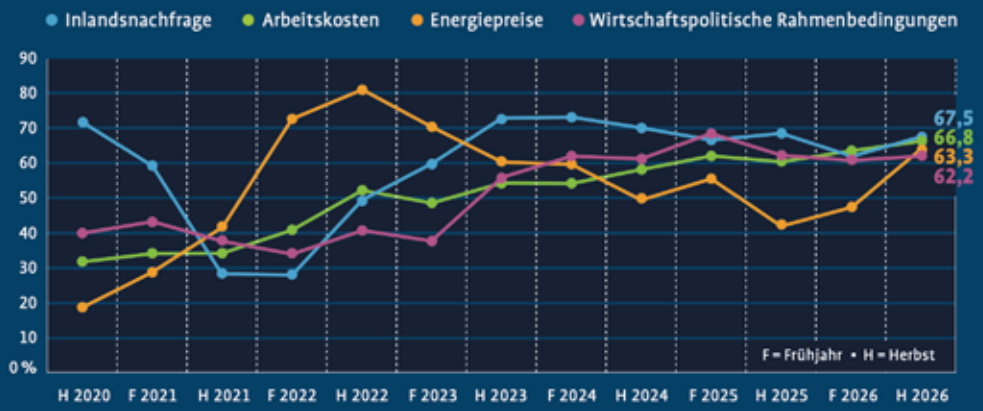
Angesichts der diversen geopolitischen Spannungsfelder, der Zunahme an Handelsbarrieren und wenigen innenpolitischen Impulsen, blicken die Industrieunternehmen zumindest mit Skepsis in die nähere Zukunft. 19 Prozent erwarten eine Besserung ihrer Geschäftslage, 23 Prozent dagegen eine Verschlechterung. Das Gros – 59 Prozent der Betriebe – erwartet in den nächsten Monaten keine Veränderung.

Parallel zum Rückgang der Umsätze sind auch die Beschäftigungszahlen in der ostwestfälischen Industrie gesunken. Seit dem Jahr 2023 hat die Region mehr als 9.400 Beschäftigte verloren. Aktuell gehen nur 15 Prozent der Betriebe von einem Beschäftigungsaufbau aus, doppelt so viele (31 Prozent) sehen aber eher einen Rückgang der Beschäftigtenzahl in ihren Unternehmen. Auch für die kommenden Monate ist daher von einem weiteren Beschäftigungsabbau in der ostwestfälischen Industrie auszugehen.

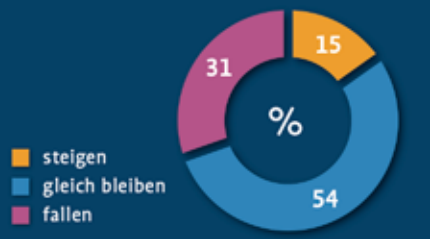
Die multiplen Herausforderungen, mit denen sich die Industrie auseinandersetzen muss, sind gut in der Abbildung zu den aktuellen Top-Risiken für die weitere wirtschaftliche Entwicklung zu erkennen. Dabei liegen die vier Top-Risiken fast gleichauf. Eine schwache Inlandsnachfrage, hohe Arbeitskosten – auch getrieben durch steigende Sozialversicherungsbeiträge – und deutlich gestiegene Energiepreise treffen auf wirtschaftliche Rahmenbedingungen, die viele Unternehmen zusätzlich belasten: Überbordende Bürokratie, Zölle, zu langsame Reformprozesse.

Den wiederholten Reformversprechen sollten sehr schnell Taten folgen. Bundesregierung, Bundestag und Bundesrat sollten den Herbst nutzen, um die angekündigten Reformen zu konkretisieren und zügig in Kraft zu setzen. Ein Zurückweichen vor unbequemen Entscheidungen wäre jetzt das völlig falsche Signal.

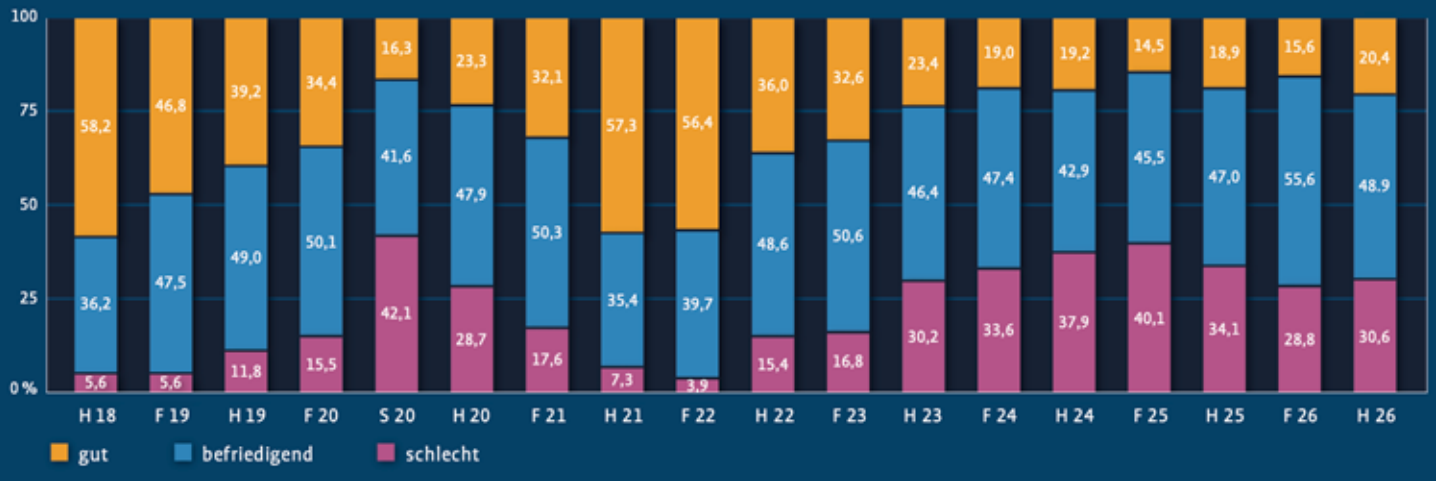
ANGABEN ZU DEN RISIKEN FÜR DIE WEITERE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG
(AKTUELLE TOP-4-RISIKEN IN DER INDUSTRIE)



ERWARTETE BESCHÄFTIGTENZAHL WIRD ...



MOMENTANE GESCHÄFTSLAGE 2018 – 2026 (ALLE UNTERNEHMEN = 100 %)



Starke Impulse für die Region

InnovationFestival vernetzt 700 Teilnehmende aus Forschung und Wirtschaft

Knoblauch mit saurer Gurke oder Kirsche mit Senf: Am Eisstand des InnovationFestivals 2026 waren ungewöhnliche Kombinationen gefragt. Das Plakat brachte es auf den Punkt: „Innovation braucht Mut. Wie mutig bist du?“ Und an Mut mangelte es den Teilnehmenden angesichts der langen Schlange offensichtlich nicht. Was beim Eis spielerisch erprobt wurde, stand sinnbildlich für die Idee des Festivals: neue Kombinationen wagen, über gewohnte Grenzen hinausdenken und Menschen aus Wissenschaft und Wirtschaft miteinander ins Gespräch bringen. Mit rund 700 Teilnehmenden stieß die zweite Auflage erneut auf große Resonanz. Sie nutzten mehr als 70 Vorträge, Workshops, Führungen und Ausstellungsangebote auf dem Campus Bielefeld, um aktuelle Forschung kennenzulernen und neue Anknüpfungspunkte für die eigene Arbeit zu entdecken. Eröffnet wurde das Festival von Professorin Dr. Michaela Vogt, Prorektorin für Internationales, Diversität und Gesellschaft an der Universität Bielefeld, Professorin Dr. Natalie Bartholomäus, Vizepräsidentin für Transfer und gesellschaftliche Wirkung der Hochschule Bielefeld (HSBI), sowie Pedro Campos Silva, Geschäftsführer der Bielefeld Research + Innovation Campus GmbH (BRIC), die das Festival initiiert und organisiert. Vogt betonte, dass Innovation Kommunikation auf Augenhöhe brauche – und den Mut, nachzufragen, wenn etwas unverständlich bleibe. Für Bartholomäus bietet das Festival zugleich die Chance, die vielfältige Forschung am Campus stärker sichtbar zu machen: „Ich erlebe es immer noch, dass man nicht weiß, was wir hier machen. Transfer heißt für mich, diesen Blumenstrauß an dem, was wir zu bieten haben, zu präsentieren.“ Wie konkret die Themen des Festivals an aktuellen Fragestellungen von Unternehmen ansetzen, zeigte der ausgebuchte Workshop „KI lokal nutzen: schützenswerte Daten bleiben sicher“. Dr. Christoph Ostrau vom Fachbereich Ingenieurwissenschaften und Mathematik der HSBI stellte Praxisbeispiele vor und zeigte, wie lokale Sprachmodelle eingesetzt werden können, wenn sensible Daten das Unternehmen nicht verlassen sollen. „Wenn sich Unternehmen bisher aus Datenschutzgründen nicht an das Thema KI getraut haben, ist mit lokalen Sprachmodellen jetzt der Moment“, sagt Ostrau. Ein großes Vorurteil sei, dass die Technologie noch in den Kinderschuhen stecke: „Das stimmt jedoch nicht.“ Dominik Bunte, Production Quality Manager im Zentralen Qualitätsmanagement bei Miele, ist bereits zum zweiten Mal beim InnovationFestival zu Gast. Bei der Premiere habe ihn das InnovationFestival bei seiner Bachelorarbeit weitergebracht. Diesmal sei er gekommen, um Technologie-Impulse zu sammeln: „Wie lässt sich KI sinnvoll im Produktionsprozess einbinden? Und wie kann ich Akzeptanz bei den Mitarbeitenden schaffen, die Angst haben, ersetzt zu werden? Auf diese Fragestellungen erhoffe ich mir hier Input zu erhalten.“ Dass technologische Veränderungen damit immer auch Fragen der Unternehmenskultur berühren, zeigte der Vortrag von Prof. Dr. Jan Schilling von der HSBI zum organisationalen Zynismus. „Ich freue mich, wenn durch dieses Event die Erkenntnis in der Praxis ankommt, dass es dieses Problem gibt“, sagt der Psychologe. Am zweiten Festivaltag standen „Materialforschung und innovative Werkstoffe“ im Fokus. Für Unternehmen gewinnt dabei insbesondere die Kreislaufwirtschaft an Bedeutung: Rohstoffe werden knapper und teurer, Ressourcen sollen effizienter genutzt und Abhängigkeiten von einzelnen Lieferländern verringert werden. Hinzu kommen zunehmende gesetzliche und regulatorische Vorgaben zu Wiederverwendung, Recyclingfähigkeit und geschlossenen Materialkreisläufen. Das Breakomers-Team der Universität Bielefeld entwickelt recyclingfähige Schaumstoffe mit eingebauten Sollbruchstellen, die sich chemisch wieder in ihre Ausgangsbausteine zerlegen lassen. „Ich habe hier auf dem InnovationFestival tolle und unerwartete Kontakte knüpfen können“, berichtet Willy Zubert von der Fakultät für Chemie an der Universität Bielefeld. So sei beispielsweise ein regionaler Lackhersteller auf das Team zugekommen und habe gefragt, ob sich dessen Innovation auf weitere Produkte übertragen lasse. Beim Workshop „Zirkuläres Design von Photovoltaik-Systemkomponenten“ nahmen Pia Kleinebekel und Katharina Schnatmann von



Foto: BRIC GmbH

Kontakte geknüpft Willy Zubert vom Start-up Breakomers der Universität Bielefeld erläutert die Innovation rund um recyclingfähige Schaumstoffe.

der HSBI Materialien, Aufbau und Reparierbarkeit von Modulen und Wechselrichtern in den Blick. Prognosen zufolge könnten bis 2050 in Deutschland kumuliert rund 4,4 Millionen Tonnen ausgediente Photovoltaikmodule anfallen. „Unser Ziel ist es, ein Bewusstsein für das Problem zu schaffen“, erklären die Referentinnen. Kreislaufwirtschaft könne zugleich dazu beitragen, wertvolle Rohstoffe länger in Nutzung zu halten. Dass das InnovationFestival genau solche Impulse setzt, zeigte sich an beiden Festivaltagen. „Transfer ist keine Einbahnstraße, wir freuen uns darauf, die Fragestellungen der teilnehmenden Unternehmen kennenzulernen“, sagt Campos Silva. Das Festival ermögliche es Wirtschaft und Wissenschaft, miteinander ins



Foto: BRIC GmbH

Neues wagen Am Eisstand auf dem Innovation-Festival konnten die Teilnehmenden ungewöhnliche Eissorten ausprobieren.

Gespräch zu kommen, über den Tellerrand zu schauen und passende Ansprechpersonen kennenzulernen. Welche Wirkung sich daraus entfaltet, müsse dabei nicht immer sofort sichtbar werden. Oft entwickele sie sich aus einem ersten Kontakt, einer neuen Perspektive oder einer unerwarteten Idee. Fest steht: Nur wer Neues wagt, schafft Raum für Innovation – in der Forschung, im Unternehmen und eben auch am Eisstand. Das InnovationFestival wird von der Bielefeld Research + Innovation Campus GmbH (BRIC) organisiert, einer gemeinsamen Initiative der Hochschule Bielefeld, der Universität Bielefeld, der Stadt Bielefeld und der IHK Ostwestfalen. Es ist Teil des von der Europäischen Union und dem Land NRW kofinanzierten Projekts „WIN4OWL – Wissenschaft interdisziplinär, Wirtschaft innovativ“, das Unternehmen einen direkten Zugang zu Spitzenforschung ermöglicht und neue Innovationsprojekte in der Region fördert.

Neue Perspektiven für Industrie und Nearshoring

NRW-Unternehmensdelegation erkundet Geschäftschancen in Rumänien

Angesichts veränderter globaler Rahmenbedingungen rücken widerstandsfähige Lieferketten und alternative Wirtschaftsstandorte in Europa zunehmend in den Fokus deutscher Unternehmen. Rumänien vereint dabei mehrere interessante Faktoren: eine etablierte industrielle Basis, wettbewerbsfähige Kostenstrukturen, gut ausgebildete Fachkräfte und die Einbindung in den europäischen Binnenmarkt. Welche Chancen sich daraus für Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen ergeben, erkundete jüngst eine 15-köpfige Delegation vor Ort. NRW.Global Business (Gesellschaft zur Außenwirtschaftsförderung NRW) organisierte die geförderte Unternehmensreise gemeinsam mit der IHK Ostwestfalen und der IHK Niederrhein. Vier Tage lang standen Gespräche mit Unternehmen, Einblicke in verschiedene Branchen und der Austausch mit Akteuren der rumänischen Wirtschaft auf dem Programm.

Cluj-Napoca: Wo Industrie auf digitale Innovation trifft

Den Auftakt machte Cluj-Napoca in Transsilvanien, einem bedeutenden Technologie- und Innovationsstandort Rumäniens.

Wie wichtig spezialisierte technische Dienstleistungen für eine leistungsfähige Industrie sind, zeigte der Besuch bei Ultratech Int. Das Unternehmen wartet und repariert industrielle Elektronik und vertreibt entsprechende Komponenten. Zu den Kunden zählen Betriebe aus der Automatisierung, der Automobilindustrie, dem Energiesektor und der Lebensmittelbranche. Im Mittelpunkt stehen Lösungen, die Produktionsausfälle reduzieren und die Lebensdauer bestehender Anlagen verlängern. Inspirierend war hier nicht nur das Geschäftsmodell, sondern auch der Werdegang der Geschäftsführer. Die beiden Brüder haben das Unternehmen in ihrem Kinderzimmer gegründet und sind von Haus zu Haus gelaufen, um zu fragen, was sie reparieren könnten. Eine echte Erfolgsstory. Dass Rumänien längst mehr als ein klassischer Produktionsstandort ist, verdeutlichte der Austausch mit dem Transilvania IT Cluster. Das Netzwerk bringt Unternehmen der Digitalwirtschaft mit Hochschulen, Forschungseinrichtungen und öffentlichen Institutionen zusammen. Künstliche Intelligenz, Cybersecurity und Industrie 4.0 zählen ebenso zu den Schwerpunkten wie digitale Anwendungen für Städte, Gesundheit und Bildung. Für die Delegation eröffnete sich damit ein Einblick in ein Innovationsökosystem, das technologische Entwicklung und industrielle Anwendung miteinander verknüpft. Daran knüpfte der Besuch bei AROBS Transilvania Software an. Das Unternehmen entwickelt unter anderem Software für Embedded Systems, Automotive Engineering und das Internet der Dinge. Seine internationalen Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen, darunter Automotive und Industrie. Der Einblick in diese Kompetenzen machte deutlich, welches Potenzial in der Zusammenarbeit mit rumänischen Technologieunternehmen liegt – insbesondere dort, wo industrielle Erfahrung und digitale Lösungen zusammenkommen.

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸

Bukarest: Industrielle Wertschöpfung und Energie im Wandel

Nach dem Wechsel in die rumänische Hauptstadt rückte zunächst die industrielle Fertigung in den Mittelpunkt. Bei Dual Man lernte die Delegation einen Hersteller von Metallkonstruktionen und komplexen Stahlbaulösungen kennen. Das Unternehmen vereint zahlreiche Schritte der Wertschöpfung unter einem Dach, von Konstruktion und statischer Berechnung über Fertigung und Schweißtechnik bis hin zu Montage und Qualitätsprüfung. Die Produkte kommen unter anderem in der Infrastruktur und im Anlagenbau zum Einsatz. Da ein bedeutender Teil der Produktion in die Europäische Union exportiert wird, zeigte der Unternehmensbesuch zugleich, wie rumänische Fertigung in internationale Lieferketten eingebunden ist. Ein anderes Zukunftsthema stand beim Austausch mit dem Geschäftsführer von E.ON Rumänien im Vordergrund. Der Energiekonzern ist im Land unter anderem in der Energieversorgung, der Verteilung von Strom und Gas sowie beim Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge aktiv. Investitionen in intelligente Netze, Digitalisierung und Energieeffizienz prägen die Weiterentwicklung des Geschäfts. Damit rückte ein Bereich in den Fokus, der für die Wettbewerbsfähigkeit industrieller Standorte ebenso entscheidend ist wie für die Transformation hin zu einer nachhaltigeren Energieversorgung.

Smart Industry: Digitale Kompetenzen als Chance für Kooperationen

Wie digitale Technologien industrielle Wertschöpfung verändern, war das zentrale Thema beim Besuch von diconium in Bukarest. Der international tätige Spezialist für digitale Transformation entwickelt Software-, Daten- und KI-Lösungen und begleitet Unternehmen bei der Modernisierung ihrer Geschäftsmodelle und Prozesse. Der rumänische Standort ist Teil des globalen Delivery-Netzwerks und arbeitet an Technologie- und Entwicklungsprojekten für Kunden in Europa und darüber hinaus. Beim anschließenden Round Table diskutierten die Teilnehmenden gemeinsam mit diconium und Mitgliedern der AHK Rumänien über Digitalisierung und Trends der Smart Industry. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie Unternehmen digitale Technologien für ihre Wettbewerbsfähigkeit nutzen, zudem ging es um mögliche Anknüpfungspunkte für die Zusammenarbeit zwischen deutschen und rumänischen Unternehmen. Der Austausch verband die Eindrücke aus den vorangegangenen Unternehmensbesuchen mit einem übergreifenden Blick auf die industrielle Zukunft. Auch der abschließende Besuch bei DHL International Romania unterstrich, welche Bedeutung funktionierende Lieferketten für das internationale Geschäft haben. Im modernen Logistikzentrum im Großraum Bukarest werden internationale Expresssendungen für den Weitertransport umgeschlagen. Effiziente Abläufe und nachhaltigere Logistik sind dabei wichtige Faktoren für den grenzüberschreitenden Warenverkehr.



Foto: IHK Ostwestfalen

Markterkundung Die NRW-Unternehmerdelegation erkundete Marktchancen in Rumänien.

Rumänien als Partner für die nächste Entwicklungsstufe

Die vier Tage in Cluj-Napoca und Bukarest zeichneten das Bild eines vielseitigen Wirtschaftsstandorts. Rumänien verfügt sowohl über industrielle Fertigungskompetenzen als auch über Know-how in Digitalisierung, Energie und Logistik. Für Unternehmen aus NRW ergeben sich daraus unterschiedliche Ansatzpunkte. Von der Suche nach geeigneten Zulieferern über neue Absatzmöglichkeiten bis hin zu technologischen Kooperationen. Gleichzeitig sollten die Standortvorteile nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die Rahmenbedingungen verändern. Steigende Lohnkosten und Mieten, insbesondere in wirtschaftsstarken Zentren wie Bukarest und Cluj-Napoca, relativieren bisherige Kostenvorteile. Hinzu kommen Engpässe bei der Infrastruktur, deren Ausbau für eine leistungsfähige Industrie und Logistik weiterhin entscheidend ist. Auch die aktuelle politische Unsicherheit und der unklare Reformkurs erschweren die Planbarkeit unternehmerischer Investitionen. Entscheidend ist, die Potenziale des Landes mit den eigenen unternehmerischen Anforderungen abzugleichen und Kontakte vor Ort gezielt weiterzuentwickeln. Rumänien ist kein Selbstläufer und nicht für jedes Geschäftsmodell gleichermaßen geeignet. Wer einen Markteintritt oder eine Neuordnung von Beschaffungs- und Produktionsaktivitäten erwägt, sollte Kosten, Infrastruktur, Fachkräfteverfügbarkeit und politische Risiken sorgfältig prüfen. Die Unternehmensreise hat dafür wertvolle Einblicke und persönliche Kontakte ermöglicht. Dies ist eine wichtige Grundlage, um Chancen realistisch einzuschätzen und mögliche Kooperationen gezielt weiterzuentwickeln. Nun gilt es, aus den geknüpften Kontakten konkrete Geschäftsmöglichkeiten entstehen zu lassen.

Luisa Griese, IHK

Kontakt

Für weitere Fragen zur Region: Luisa Griese, IHK Ostwestfalen, Tel. 0521 554-250, E-Mail: l.griese@ostwestfalen.ihk.de.

Komplexes Querschnittsthema

IHK-Ausschuss „Umwelt und Industrie“ tagt auf Schloss Benkhausen

Mitglieder des Umwelt- sowie des Industrieausschusses der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld sind jüngst zu einem branchenübergreifenden Wissens- und Erfahrungsaustausch rund um das Themenfeld Nachhaltigkeit zusammengekommen. Die Merkur Group als Gastgeberin richtete das Treffen auf Schloss Benkhausen aus und empfing 41 Teilnehmende zu einer Vortragsreihe. Das Treffen startete mit einem Rundgang durch das Produktionswerk der adp Merkur im benachbarten Lübbecke. Hans Martin Grube, Geschäftsführer Produktion, machte die Grundpfeiler der Nachhaltigkeit – Ökologie, Ökonomie und Soziales – direkt im Produktionsprozess erlebbar und zeigte unter anderem, mit welchen Maßnahmen bereits heute Ressourcen effizienter eingesetzt und Prozesse entsprechend weiterentwickelt werden. Auf Schloss Benkhausen ging es daraufhin mit einer fünfteiligen Vortragsreihe weiter. Manfred Stoffers, stellvertretender Vorstandssprecher der Merkur Group, machte den Anfang und erläuterte, welchen Stellenwert langfristiges und verantwortungsvolles Handeln in der Unternehmenskultur der Merkur Group seit Jahren einnimmt. Indem er spannende Einblicke in das Unternehmertum von Paul Gauselmann und dessen ökonomische Denkweise sowie Entscheidungen gab, die auf Langfristigkeit abzielten, zeigte er auf, wie stark der Wert Nachhaltigkeit beim Gründervater verankert war. Sein soziales Engagement, nicht zuletzt durch die Paul und Karin Gauselmann-Stiftung, und Aktionen wie „Bäume fürs Leben“, bei der mittlerweile über 97.000 Bäume gepflanzt wurden, untermauern seine sozialen und ökologischen Werte. Im Kontext der Nachhaltigkeit thematisierte Dominik Raasch, Vorstand Merkur Games, den Wandel des zunehmend global agierenden Familienunternehmens: „Die Merkur Group ist in ihrer Heimat verwurzelt und zugleich global vertreten. Indem



Foto: Merkur Group

Austausch zum Thema Nachhaltigkeit über Branchengrenzen hinweg Das bot die Ausschusssitzung „Umwelt und Industrie“ der Industrie- und Handelskammer zu Ostwestfalen. Gastgeber war die Merkur Group, die Einblicke in die Praxis gab.

die entscheidenden Aufgaben der Unternehmensgruppe in der Heimatregion verankert bleiben, übernehmen wir Verantwortung für eine starke Wirtschaftsregion Ostwestfalens und leisten zugleich einen wichtigen Beitrag zur Standortsicherung. In die Heimatregion zu investieren, heißt für uns ebenfalls ökologische Verantwortung zu übernehmen.“ An den Standorten Espelkamp und Lübbecke wird seit Langem auf PV-Anlagen, Windenergie, Kreislaufwirtschaft und weitere Maßnahmen zur Reduzierung von Energie- und Ressourcenverbräuchen gesetzt. Um der Aufgabe gerecht zu werden, Nachhaltigkeitsauflagen nicht nur lokal, sondern unternehmensweit zu implementieren, bedarf es Experten und eines eigenständigen Fachbereichs. Louisa Pfeil, Teamlead Group Sustainability, und Josephine Rosemeier, Projektmanagerin Nachhaltigkeit bei der Merkur Group und aktives Mitglied des Umweltausschusses der IHK, referierten über die Umsetzung konkreter Maßnahmen bei der Merkur Group. Sie zeigten den Status Quo und die Entwicklungen innerhalb der Unternehmensgruppe auf. „Nachhaltigkeit ist ein komplexes Querschnittsthema, das ökologische, wirtschaftliche, soziale und regulatorische Fragestellungen miteinander verbindet. Unsere Aufgabe ist es, unterschiedliche Perspektiven zusammenzuführen, Daten und Rahmenbedingungen einzuordnen und sichtbar zu machen, wo die Merkur Group heute steht“, betont Josephine Rosemeier. Eine besonders große Rolle bei der Merkur Group spielt die soziale Nachhaltigkeit. Jan Kowala, Head of Responsible Gaming, beleuchtete, welche wesentlichen Ansätze und Maßnahmen bei der Merkur Group bereits etabliert sind. Verantwortungsvolles Spielen, insbesondere der Jugend- und Spielerschutz, sind dabei zentrale Handlungsfelder, zu denen Sichtbarkeit, Transparenz, Bildung und Information beitragen sollen. Wir wollen mindestens so gut informiert sein, wie die Wissenschaft selbst, hieß es. Pointiert eingeleitet wurde die Ausschusssitzung „Umwelt und Industrie“ der IHK mit einem Vortrag von Dr. Patrick Fekete, Sprecher Energiepolitik bei Westfalen Weser. Er bot den Teilnehmenden eine Gesamtschau über die Energiewirtschaft, ihre Transformation sowie politische Rahmenbedingungen und zeigte auf, welche Entwicklungen für Unternehmen künftig relevant sein werden und welche Auswirkungen sich daraus für unternehmerische Entscheidungen ergeben. Ein Get-together in lockerer Atmosphäre bot abschließend die Gelegenheit, gewonnene Eindrücke und Impulse aus den Vorträgen gemeinsam zu reflektieren und zu diskutieren.

SCHUHHAUS

Kuhlmann

Individuelle Beratung
Überzeugende Kollektionen
Besondere Auswahl

Warme Momente

Farbe trifft Herbstgefühl – Lieblingsschuhe, starke Looks und jede Menge Herbstfarben! Perfekt für stilvolle Schritte und das Herbstgefühl mitten im strahlenden Laub.











Mittelstraße 7, 32657 Lemgo
Tel. 05261-4026
www.schuh-kuhlmann.de

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

Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag 10.00 bis 18.00 Uhr
Samstag 10.00 bis 16.00 Uhr

Die EU-Lieferantenerklärung nach 2015/2447

Ein Lieferant erklärt seinem Kunden „Irgendetwas über seine Lieferung“ = Lieferantenerklärung?

Nein, bei der EU-Lieferantenerklärung handelt es sich um ein spezielles Zolldokument nach der EU-Verordnung 2015/2447, das innerhalb Deutschlands bzw. der EU von Unternehmen an Kunden ausgestellt wird, um den Zoll-Warenursprung für eine bestimmte Ware zu erklären. Diese Erklärung ist Basis für Zollbegünstigungen beim Import in Nicht-EU-Länder.

Es gibt vier Varianten von Erklärungen

1. Lieferantenerklärung/LE für einzelne Sendungen
1. a) für Waren mit Präferenz-Ursprungseigenschaft
1. b) für Waren ohne Präferenz-Ursprungseigenschaft
2. Langzeit-Lieferantenerklärung/LLE bei regelmäßig wiederkehrenden Sendungen
2. a) für Waren mit Präferenz-Ursprungseigenschaft
2. b) für Waren ohne Präferenz-Ursprungseigenschaft

Formvorschriften einer LE/LLE www.zoll.de

- Der korrekte, aktuelle Wortlaut nach Verordnung 2015/2447 ist zu verwenden, als Text auf Firmenbogen oder Formular
- Die Warenbezeichnung muss eindeutig, nachvollziehbar und handelsüblich sein.
- Die Gültigkeit einer LLE darf maximal zwei Jahre betragen.

Bei der Datierung und der damit zusammenhängenden Gültigkeitsfrist gelten Besonderheiten:

- frühester Beginn der Gültigkeit in die Zukunft: sechs Monate ab Ausstellungsdatum
- Beginn der Gültigkeit in die Vergangenheit/rückwirkend: maximal ein Jahr vom Ausstellungsdatum an gerechnet. Kann dieses rückwirkende Datum nicht eingehalten werden, darf nur eine LE sendungsbezogen ausgestellt werden.
- Das Ausstellungsdatum darf nicht vor- oder zurückdatiert werden.
- Aufbewahrungsfristen: zehn Jahre, beginnend mit Ablauf des laufenden Jahres des Gültigkeitszeitraums (§ 147 Abs. 1 Nr. 4a i.V.m. Abs. 3 Abgabenordnung/AO)

Wer darf eine LE/LLE ausstellen?

Nur der Hersteller einer Ware kann „als erster in der Kette“ prüfen, ob die vorgeschriebenen Verarbeitungskriterien bei der Ermittlung des Zoll-Warenursprungs zutreffen und eine LLE/LE ausgestellt werden darf www.wup.zoll.de. Händler können diese LLE-/LE-Daten nur „umschreiben“ und an ihren Kunden weitergeben, sind aber verpflichtet zu prüfen, ob die Formvorschriften bei der ihnen vorliegenden Erklärung eingehalten wurden.

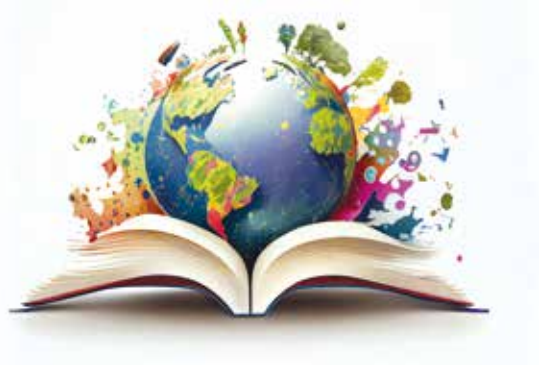


Foto: Mukhlesur / stock.adobe.com / Ki generiert

EU-Verordnungen 2015/2447 und 2026/1183

Aktuell sind die LE- bzw. LLE-Formulare nach der EU-Verordnung 2015/2447 zu verwenden. Im Juni 2026 wurden mit der EU-Verordnung 2026/1183 neue Vorschriften für Lieferantenerklärungen veröffentlicht, die erst ab dem 23.06.**2028** anzuwenden sind. Darum ist auf den korrekten Wortlaut nach Verordnung 2015/2447 und deren Formvorschriften zu achten, die zum Zeitpunkt der Ausstellung gültig sind, unabhängig vom Gültigkeitszeitraum der Erklärung, der maximal zwei Jahre betragen darf – Beispiel: Ausstellungsdatum 01.01.2027, Gültigkeitszeitraum 01.01.2027 bis 31.12.2028 = LE-/LLE-Erklärung nach 2015/2447.

IHK-„UZ“ -Erklärung

Die LE-/LLE-Versionen des Zolls (2015/2447) sind nicht zu verwechseln mit der „(Langzeit-) Erklärung-IHK für den nichtpräferenziellen Ursprung“. Bei der IHK-Erklärung handelt es sich um einen Ursprungsnachweis im Zusammenhang mit IHK-Ursprungszeugnissen, die nichts mit den vorgenannten Zolldokumenten LE/LLE zu tun hat und sich durch die EU-Verordnung 2026/1183 nicht ändert.

Mehr Infos und Ansprechpartner in der IHK-Internationalabteilung unter ▸

Gemeinsam etwas bewegen

INTERVIEW Clara Bickmann und Katharina Himmerich stehen an der Spitze der regionalen Wirtschaftsjunioren-Kreise Paderborn + Höxter beziehungsweise Ostwestfalen. Im Doppelinterview erläutern die Sprecherinnen, warum Netzwerken für Nachwuchsführungskräfte so wichtig ist, sprechen über Unternehmertum, Nachfolge, politische Interessenvertretung und weshalb sie sich zusätzlich zu Beruf und Familie ehrenamtlich engagieren.

Frau Bickmann, Frau Himmerich, für zwei Jahre beziehungsweise ein Jahr stehen Sie an der Spitze Ihrer Wirtschaftsjunioren-Kreise. Was liegt bereits erfolgreich hinter Ihnen, was steht noch auf Ihrer Agenda?

Bickmann Im Hochstift werden wir für zwei Jahre gewählt. Darüber bin ich froh, denn Veränderungen brauchen Zeit. Im ersten Jahr haben wir tolle Veranstaltungen auf die Beine gestellt. Besonders wichtig war für mich aber, dass wir auch als Gruppe näher zusammengerückt sind. Wir treffen uns als Vorstand inzwischen sogar privat, beispielsweise zum Kochen. Dadurch sind mehr Vertrauen, Verbindlichkeit und Freude an der gemeinsamen Arbeit entstanden. Das merken wir jetzt deutlich: In unseren Projektgruppen werden Ideen aufgegriffen und mit neuer Energie umgesetzt. Darauf möchte ich im zweiten Jahr aufbauen. Wir wollen neue Formate ausprobieren und auch schwierige Themen offen miteinander besprechen. Was auf uns zukommt, wissen wir noch nicht alles. Aber ich habe das Gefühl, dass wir es als Team gut angehen können.

Himmerich Wir sind im Januar mit unserem Neujahrs-Jour-Fixe im Ringlokschuppen gestartet – mit über 130 Gästen. Mir war wichtig, gleich zu Beginn zu zeigen, was für ein starkes und wertvolles Wirtschaftsnetzwerk wir sind. Und als ich dann auf der Bühne stand und in den Raum geschaut habe, habe ich diese besondere Energie gespürt. Das hat mich wirklich tief beeindruckt. Diese Energie begleitet uns seitdem durch das ganze Jahr: bei unseren monatlichen Jour fixes in Unternehmen oder den Kaminabenden mit Persönlichkeiten aus Politik, Gesellschaft und Wirtschaft. Wir tauschen uns über aktuelle Themen, unternehmerische Herausforderungen, Unternehmenskultur und Leadership aus. Dazu gab es spannende Betriebsbesichtigungen, unseren Familienunternehmerstammtisch zur Unternehmensnachfolge und eine gemeinsame Wanderung mit IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke zu Nachhaltigkeit und neuen Ideen.

Unsere Mitglieder bringen sich ein, öffnen Türen zu ihren Unternehmen und entwickeln eigene Ideen und neue Formate. Und deshalb freue ich mich sehr auf die kommenden Wochen und Monate. Für 2026 haben wir noch einiges vor.



Foto: Heiko Stoll/IHK Ostwestfalen

Setzen sich für die Interessen der jungen Wirtschaft im IHK-Bezirk Ostwestfalen ein Clara Bickmann (links) und Katharina Himmerich.

Welche Themen treiben Ihre Mitglieder am stärksten um?

Bickmann Viele fragen sich, worauf sie sich als Unternehmerinnen und Unternehmer noch verlassen können. Politische Entscheidungen, Bürokratie und die wirtschaftliche Lage machen Planung schwierig. Hier in der Region kennt man Betriebe, die über Jahre erfolgreich waren und nun unter großem Druck stehen. Man kennt auch die Menschen dahinter. Gleichzeitig kommen neue Interessierte zu uns, die gerade jetzt gründen und andere Ideen mitbringen. Ich möchte, dass wir ihnen zuhören und voneinander beziehungsweise miteinander lernen.

Himmerich Es sind insbesondere zwei Themen: Unternehmertum und Nachfolge. Viele unserer Mitglieder haben gerade gegründet oder stehen vor der Herausforderung, den

Familienbetrieb zu übernehmen. Und dann kommen Fragen auf, die in keinem Lehrbuch stehen: Wie führe ich Menschen, die schon länger im Unternehmen sind als ich? Wie finde ich meinen eigenen Führungsstil? Wie entwickle ich das Unternehmen weiter, ohne das, was meine Eltern aufgebaut haben, infrage zu stellen? Und wie setze ich dabei meine eigenen Fußabdrücke?
Das sind sehr persönliche Fragen, über die wir uns auch innerhalb der Wirtschaftsjunioren offen austauschen. Gerade dieser Austausch auf Augenhöhe ist unglaublich wertvoll, weil man merkt: Mit vielen dieser Herausforderungen ist man nicht allein.

ZUR PERSON

Clara Bickmann (31) aus Nieheim ist Vorsitzende der Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter. Sie arbeitet als Vertriebsmanagerin Baufinanzierung bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG. Ihr beruflicher Fokus liegt auf Vertriebsentwicklung, Führung und strategischen Partnerschaften in der Baufinanzierung.



Foto: © Jacqueline Vossmann Fotografie

Gute Stimmung Unter dem Motto „Welcome to the Jungle" wurde beim Frühlingsfest der Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter zu Tropical-House-Sounds und fruchtigen Cocktails wieder ausgiebig genetzwerkt, getanzt und gelacht.

Wo und wie können Sie den Anliegen der jungen Wirtschaft Gehör verschaffen?

Bickmann Oft beginnt es damit, dass ein Mitglied ein Thema anspricht, das ihm wirklich wichtig ist. Dann können wir weitere Menschen aus unserem Kreis zusammenbringen und das Gespräch mit Verantwortlichen aus Politik oder Wirtschaft suchen. Beim Know-how-Transfer tauschen sich unsere Mitglieder auch direkt mit Abgeordneten im Landtag oder Bundestag aus. Unser Netzwerk kann einer Stimme mehr Gewicht geben. Dafür braucht es Mitglieder, die ihre Themen einbringen und etwas daraus machen wollen.

Himmerich Dort, wo Entscheidungen getroffen werden – und am liebsten im persönlichen Gespräch. Das beginnt für mich bei den Unternehmen, die wir besuchen, aber natürlich auch bei den Unternehmen, die wir selbst führen und gestalten. Denn dort entstehen die Themen, die uns beschäftigen und die wir weitertragen wollen. Eine besondere Möglichkeit bietet dabei der Know-how-Transfer: Wirtschaftsjunioren begleiten Abgeordnete im Landtag in Düsseldorf und im Bundestag in Berlin und bekommen dadurch einen direkten Einblick in politische Arbeit. Gleichzeitig können wir unsere Perspektiven und Erfahrungen aus der Wirtschaft einbringen. Dabei ist auch die IHK Ostwestfalen eine wichtige und verlässliche Partnerin. Wir dürfen dort zu Gast sein, in der Vollversammlung für die Wirtschaftsjunioren sprechen, und engagierte Mitglieder bringen ihre Sicht und ihre Erfahrungen in die IHK-Ausschüsse ein.

Warum engagieren Sie sich ehrenamtlich bei den Wirtschaftsjunioren – und wie würden Sie potenzielle Neumitglieder überzeugen, sich ebenfalls einzubringen?

Bickmann Ich engagiere mich, weil ich selbst erlebt habe, wie viel man bei den Wirtschaftsjunioren zurückbekommt. Vor einigen Jahren hat mich im WJ-Mentoringprogramm ein Unternehmer ein Jahr lang begleitet. Damals habe ich eher kleine Aufgaben übernommen. Er hat mir gezeigt, was darüber hinaus möglich ist, und mir Mut gemacht, große Projekte anzugehen. Dadurch habe ich in kurzer Zeit unglaublich viel gelernt und war auch wirtschaftlich erfolgreicher. Als ich später meine erste Führungsaufgabe übernommen habe, habe ich mich bewusst noch einmal für das Mentoringprogramm entschieden. Ich wusste inzwischen, wie sehr mir der Blick eines erfahrenen Menschen helfen kann. Führung war für mich neu und viel komplexer, als ich erwartet hatte. Die Begleitung hat mir sowohl im Beruf als auch als Vorsitzende geholfen, schneller in diese Verantwortung hineinzuwachsen. Neuen Mitgliedern sage ich deshalb: Bringt euch ein und nutzt die Erfahrung der Menschen hier. Was ihr dabei lernt, kann euch persönlich und beruflich Jahre voranbringen.

ZUR PERSON

Katharina Himmerich (41) aus Bielefeld ist Sprecherin der Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen. Sie ist geschäftsführende Gesellschafterin der 2bessential GmbH Managementberatung mit Sitz in Bielefeld. Ihr Fokus liegt auf Leadership- und Teamentwicklung.

Himmerich Weil hier Menschen zählen – nicht Visitenkarten und nicht Titel. Und weil hier eine Haltung gelebt wird, die ich sehr mag: einfach machen. Ein schönes Beispiel dafür ist unser neues Event „Junior Beats". Felizitas Hettlage vom Bielefelder Unternehmen bsb-bentlage GmbH hatte die Idee und ist einfach losgelaufen. Mit vielen Menschen, Ideen und Unterstützern ist daraus ein neues Festival der Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen entstanden, das am 19. September in der Hechelei mit 110 Gästen Premiere gefeiert hat. Das mitzuerleben und begleiten zu dürfen, macht einfach Freude.
Gleichzeitig geht es bei unserem Engagement auch darum, etwas zurückzugeben. Wir begleiten junge Menschen auf ihrem Weg in die Ausbildung und üben mit ihnen Vorstellungsgespräche.

Fortsetzung auf der nächsten Seite ▸

Studierende können sich bei uns für ein Rookie-Jahr bewerben und so erleben, was die Wirtschaftsjunioren ausmacht. Wer neugierig ist, dem sage ich: Du bekommst so viel zurück, wie du einbringst.
Und den Unternehmerinnen und Unternehmern möchte ich sagen: Geben Sie Ihren jungen Führungskräften die Zeit für ein solches Engagement. Sie sammeln dabei Erfahrungen, übernehmen Verantwortung, bauen Netzwerke auf und entwickeln sich persönlich weiter. Eine bessere Führungskräfteentwicklung werden Sie kaum finden.

HINTERGRUND

Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter e. V.

- Wirtschaftsjunioren: 96
- Wirtschaftsclubmitglieder: 218
- Interessenten: 23

www.wj-pb-hx.de

Dem Wirtschaftsclub Paderborn + Höxter gehören Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte der gewerblichen Wirtschaft ab einem Alter von 40 Jahren an. Viele von ihnen waren zuvor bis zur Altersgrenze von 40 Jahren Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter.

Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen e. V.

- Wirtschaftsjunioren: 83
- Fördermitglieder: 143
- Interessenten: 36

www.wj-o.de



Foto: © Vogelsänger Studios

Gemeinsam organisiert, gemeinsam erlebt
Bei der „Junior Beats"-Premiere kamen Wirtschaftsjuniorinnen und Wirtschaftsjunioren aus ganz NRW nach Bielefeld. Das Foto zeigt das Orga-Team.

Vor welchen Herausforderunge steht eine Organisation wie die Wirtschaftsjunioren?

Bickmann An neuen Mitgliedern und Interessierten fehlt es uns nicht. Schwieriger war es, daraus ein echtes Miteinander entstehen zu lassen. Wir hatten gute Veranstaltungen und viele Ideen, aber zwischen den Terminen fehlte manchmal die Verbindung zueinander. Dann sagt man leichter eine Aufgabe ab oder wartet darauf, dass sich jemand anderes kümmert. Im Ehrenamt kann ich niemandem einfach eine Aufgabe geben und erwarten, dass sie mit Freude erledigt wird. Die Menschen müssen sich kennen und Lust haben, gemeinsam etwas auf die Beine zu stellen.

Himmerich Die größte Herausforderung ist für mich, nicht irgendein Verein zu sein. Hinter unseren Treffen steckt fast immer ein konkreter Anlass, eine Idee oder ein Thema, das jemand voranbringen möchte. Genau das macht für mich den Unterschied. Wer bei uns ankommt und sich einbringen möchte, sollte auch schnell die Möglichkeit dazu bekommen. Das heißt für uns: früh Verantwortung und Chancen geben. Denn wenn jemand erst ein halbes Jahr warten muss, bis er oder sie sich einbringen kann, ist die Begeisterung vielleicht schon wieder weg. Und dann haben wir noch eine ganz besondere Herausforderung: Mit 40 endet die aktive Zeit bei den Wirtschaftsjunioren. Leider auch meine (lacht). Wir können uns nicht auf dem Erreichten ausruhen. Es kommen ständig neue Menschen, neue Ideen und neue Perspektiven dazu. Das hält uns jung – und sorgt dafür, dass wir uns immer wieder neu erfinden müssen.

Was nehmen Sie aus Ihrer Amtszeit als prägende Erfahrungen mit?

Bickmann Mich hat am meisten geprägt, dass ich gelernt habe, Menschen für eine Aufgabe zu gewinnen, die sie freiwillig und unbezahlt übernehmen. Umso mehr freut es mich zu sehen, mit wie viel Freude und Qualität unser Team heute Dinge auf die Beine stellt. Auf dem Weg dahin habe ich selbst unglaublich viel über Führung gelernt und Menschen kennengelernt, zu denen echte Freundschaften entstanden sind. Dass wir diese Veränderung zusammen geschafft haben und ich heute so ein starkes Team an meiner Seite habe, macht mich einfach glücklich.

Himmerich Mein Motto für dieses Jahr ist Sichtbarkeit – nach innen und nach außen. Nach außen, damit die junge Wirtschaft in der Region gehört wird. Und nach innen, damit jedes Mitglied sieht, was wir gemeinsam bewegen und wo es selbst gebraucht wird.
Als Unternehmerin und Mutter möchte ich auch zeigen, dass ein Ehrenamt kein Hindernis sein muss. Wenn man etwas wirklich möchte, findet man Wege, vieles miteinander zu verbinden.
Und dann gibt es noch etwas, das mich besonders glücklich macht: wenn aus Begegnungen Freundschaften entstehen – einfach, weil man sich gemeinsam engagiert und etwas miteinander bewegt. Ich nehme aus diesem Jahr vor allem mit, dass Haltung und Herzlichkeit wunderbar zusammenpassen. Dass man klare Ziele haben und trotzdem menschlich bleiben kann.

Heiko Stoll

RECHT AKTUELL

Kann ich mit dem Einwurf-Einschreiben (noch) belegen, dass ein Brief tatsächlich angekommen ist?

Im Geschäftsleben kommt es immer wieder zu Situationen, in denen die Ankunft eines Briefes zu einem gewissen Zeitpunkt nachgewiesen werden muss. Das wohl bekannteste Beispiel ist die Kündigung eines Arbeitsverhältnisses. Geht die schriftliche Kündigungserklärung überhaupt nicht zu, entfacht sie keine rechtliche Wirkung. Landet das Kündigungsschreiben später als beabsichtigt im Briefkasten des Empfängers, kann dies ungewollte Folgen für die Laufzeit des Vertrages haben. Nicht selten kommt es also zum Streit darüber, wann genau eine Kündigung zugegangen ist und wann dementsprechend die Kündigungsfrist zu laufen beginnt und endet.

Eine mit moderaten Kosten und geringem Aufwand verbundene Möglichkeit für den Nachweis bot lange Zeit das Einwurf-Einschreiben. Hierbei dokumentierte der Zusteller im Nachgang den Einwurf des Briefes, was zumindest nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) für die Annahme eines so genannten Anscheinsbeweises ausreichte, sofern der Einlieferungsbeleg und die Reproduktion des Auslieferungsbelegs vorlagen. Bei einem solchen Anscheinsbeweis handelt es sich um eine Beweiserleichterung, die auf allgemeiner Lebenserfahrung beruht: Bei einem Geschehen, das nach der Lebenserfahrung typischerweise auf einen bestimmten Verlauf oder eine bestimmte Ursache hinweist, darf auf das Vorliegen des behaupteten Ereignisses geschlossen werden. Der Gegner kann den Schluss jedoch widerlegen, indem er Tatsachen vorträgt, die den typischen Ablauf ernstlich in Zweifel ziehen.
Der Annahme eines Anscheinsbeweises beim Einwurf-Einschreiben hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) in einer aktuellen Entscheidung (BAG, Urteil vom 07.05.2026 – 2 AZR 184/25) eine Absage erteilt. Hintergrund sind geänderte Abläufe bei der Deutschen Post: In dem zugrundeliegenden Geschehen bestätigte der Zusteller das Gelangen des Einschreibens bereits vor dem Einwurf und nicht – wie zuvor – im Nachgang. Aus Sicht der Richter könne daraus nicht mehr mit der notwendigen Sicherheit darauf geschlossen werden, dass der Einwurf auch tatsächlich erfolgt sei, denn der Zusteller könne beispielsweise noch aufgehalten oder abgelenkt werden.

Unter Zugrundelegung dieser Rechtsprechung sollte zumindest zunächst auf andere Nachweise zurückgegriffen werden. Zwar hat die Post zwischenzeitlich nachgebessert und das neue Verfahren enthält wieder eine Bestätigung nach erfolgtem Einwurf, doch eine Restunsicherheit bleibt. Alternativen sind beispielsweise das Einschreiben mit Rückschein, bei dem der durch die Post versandte Brief persönlich gegen Unterschrift übergeben wird oder die Zustellung durch einen Boten.

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



„Mehr Mut. Mehr Tempo. Mehr Machen.“

Unternehmertag OWL: Bundesminister Dr. Karsten Wildberger will mehr Tempo bei Staatsmodernisierung



Foto: Thomas F. Starke/Unternehmertag OWL

Volles Haus IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker bei seiner Begrüßungsrede zum Unternehmertag OWL 2026 im Großen Saal der Stadthalle in Bielefeld.

Beim 45. Unternehmertag Ostwestfalen-Lippe hat Dr. Karsten Wildberger, Bundesminister für Digitales und Staatsmodernisierung Fortschritte für den Standort Deutschland angekündigt. Unter dem Motto „Mehr Mut. Mehr Tempo. Mehr Machen. Staatsmodernisierung als gemeinsame Aufgabe“ sprach er bei der größten wirtschaftspolitischen Veranstaltung der Region. Fast 1.300 Gäste hatten sich zum Unternehmertag in der Bielefelder Stadthalle angemeldet, so die IHK Ostwestfalen im Namen der 14 Veranstalterorganisationen mit.

Die Verschlankung und Modernisierung des Staates bezeichnete Wildberger als eine zentrale Aufgabe seines Ministeriums. In seiner rund halbstündigen Rede verwies er unter anderem auf Fortschritte beim Ausbau digitaler Infrastruktur, beim Bürokratieabbau und bei der Vereinfachung von Regelungen. So sollen die Berichtspflichten für Unternehmen ab 2028 um 30 Prozent reduziert werden. Zugleich machte Wildberger deutlich, dass ihm das Reformtempo noch nicht ausreiche. Nur mit deutlich schnelleren Veränderungen könne der Staat leistungsfähiger werden und seinen Beitrag zur wirtschaftlichen Erholung leisten.

„Das günstigste und beste Konjunkturprogramm ist es, das Leben der Menschen einfacher zu machen“, sagte der 57-jährige promovierte Physiker. Eine Schlüsselrolle spiele dabei die Digitalisierung. Statt vieler kommunaler Insellösungen sollen digitale Verwaltungsleistungen künftig möglichst einheitlich in allen rund 11.000 Kommunen genutzt werden können. Der CDU-Politiker verwies unter anderem auf den Aufbau einer einheitlichen, souveränen IT- und Cloud-Infrastruktur für Bund, Länder und Kommunen. Auch bei Künstlicher Intelligenz müsse Deutschland seine technologische Souveränität stärken. „Bei der KI darf uns das nicht nochmals passieren wie bei den großen Plattformen. Zumindest die Wertschöpfung muss in Europa bleiben“, betonte der Minister. Die Kapazitäten deutscher Rechenzentren sollen seinen Angaben zufolge bis 2030 deutlich ausgebaut werden. Davon könnten gerade Mittelständler und Start-ups profitieren, so der Bundesminister für Digitales und Staatsmodernisierung.

Bereits zur Eröffnung hatte IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker die angespannte wirtschaftliche Lage thematisiert.

Ostwestfalen-Lippe sei unverändert eine starke Wirtschaftsregion, insbesondere die Industrie stehe jedoch erheblich unter Druck. Auch im Handel, bei Dienstleistern und im Handwerk sei die Lage vielfach herausfordernd. Die Industrieumsätze in OWL hätten im ersten Halbjahr 2026 zum dritten Mal in Folge unter dem Vorjahresniveau gelegen, binnen zwölf Monaten seien rund 5.000 Industriearbeitsplätze in der Region verloren gegangen. Gleichzeitig bewege sich OWL mit rund 890.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten auf Rekordniveau. „Wir brauchen jetzt bessere Rahmenbedingungen für Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum und Investitionen. Entlastung, Reformen und Wachstumsimpulse müssen bei den Unternehmen ankommen“, betonte Wahl-Schwentker.

Konkret forderte der IHK-Präsident wettbewerbsfähige Energiepreise und die Umsetzung der im Koalitionsvertrag zugesagten Senkung der Stromsteuer. Dies würde Unternehmen und private Haushalte gleichermaßen entlasten und könne neues Vertrauen in Standort und Politik schaffen. Zugleich müssten Arbeit flexibler und attraktiver, die Sozialversicherungssysteme strukturell reformiert und Anreize für private Investitionen gestärkt werden. „Unsere Soziale Marktwirtschaft braucht eine starke Wirtschaft. Denn dauerhaft lässt sich Wohlstand nur verteilen, wenn er zuvor erwirtschaftet wurde“, so Wahl-Schwentker. Wirtschaftspolitik müsse deshalb jetzt höchste Priorität bekommen.

Besonderes Augenmerk richtete Wahl-Schwentker auf Bürokratieabbau und Staatsmodernisierung. Bestehende Regeln und Berichtspflichten müssten konsequent auf den Prüfstand. „Nicht die Ausnahme von einer Vorschrift sollte erklärungsbedürftig sein, sondern die Vorschrift selbst“, forderte er mit Blick auf eine Umkehr der Begründungspflicht. Zudem sprach er sich für eine



Foto: Thomas F. Starke/Unternehmertag OWL

Eintrag in das „Goldene Buch“ des Unternehmertages OWL Bundesminister Dr. Karsten Wildberger (Mitte) mit IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke.

stärkere Nutzung von Genehmigungsfiktionen aus: Entscheide eine Behörde innerhalb einer angemessenen Frist nicht, sollten Anträge häufiger als genehmigt gelten. „Wir brauchen mehr Wettbewerbsfähigkeit, mehr Investitionen, mehr Tempo und weniger Bürokratie“, betonte Wahl-Schwentker.

Bundesminister Wildberger setzte mit seinem Auftritt die Reihe prominenter Hauptredner beim Unternehmertag Ostwestfalen-Lippe fort. Im Vorjahr war BDA-Präsident Rainer Dulger Hauptredner. Zu den früheren Gästen gehören unter anderem Otto Graf Lambsdorff, Gerhard Stoltenberg, Wolfgang Schäuble, Angela Merkel, Gerhard Schröder, Frank-Walter Steinmeier, Robert Habeck, Hendrik Wüst und Friedrich Merz.

Der Unternehmertag Ostwestfalen-Lippe 2026 wurde von folgenden 14 Mitveranstaltern getragen: Arbeitgeber Westfalen-Lippe, Die Familienunternehmer, Die Jungen Unternehmer, Handelsverband Ostwestfalen-Lippe, Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, Industrie- und Handelsclub Ostwestfalen-Lippe, Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold, Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, Marketing Club Ostwestfalen-Lippe, Wirtschaftliche Gesellschaft für Westfalen und Lippe, Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft Bielefeld, Wirtschaftsjunioren Lippe, Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen, Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter.



Foto: Thomas F. Starke/Unternehmertag OWL

Die Veranstalterdelegation und der Hauptredner des 45. Unternehmertages OWL (von links) Clara Bickmann (Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter), Jan-Erik Weinekötter (Handelsverband Ostwestfalen-Lippe), Katharina Himmerich (Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen), Volker Steinbach (Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold), Peter Eul (Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld), Bundesminister Dr. Karsten Wildberger, Jörn Wahl-Schwentker (Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld), Daniela Köller (Marketing Club Ostwestfalen-Lippe), W. Arndt Bertelsmann (Die Familienunternehmer Regionalkreis OWL), Cornelia Moss (Industrie- und Handelsclub Ostwestfalen-Lippe), Tim Stricker (Die Jungen Unternehmer Regionalkreis OWL), Burkhard Marcinkowski (Unternehmerverband der Metallindustrie Ostwestfalen Bielefeld – Herford – Minden).

NAH DRAN
IHK für Sie

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

LINKEDIN-LOB FÜR NACHFOLGEBERATUNG

Es war ein ausdrückliches Lob für die Unterstützung, das Daniel Beermann, IHK-Finanzierungs- und Fördermittelberater, und Tobias Kaufmann, IHK-Existenzgründungs- und Nachfolgeberater, via LinkedIn erhalten haben: „Ihr seid ein tolles Team und macht so vieles möglich. Einfach stark!“, bedankte sich der neue Firmenchef Stefan Dutta. Über fünf Monate haben die beiden IHK-Berater aus der Zweigstelle Paderborn + Höxter den Übernahmeprozess in dem Paderborner Unternehmen begleitet, das sich auf Beschichtung, Laser-Technologie und industrielle Elektronik spezialisiert hat. „Mit Herz und Handschlag. Mittelstand forever!“, heißt es dazu auf der LinkedIn-Seite des Unternehmers.

INKLUSIVE AUSBILDUNG BEIM „BLUMENMACHER“

Als Ralph Sock, Inhaber des Versmolder Floristikgeschäfts „Die Blumenmacher“, auf der Suche nach neuem geeigneten Fachpersonal war, entschied er sich, selbst auszubilden. Als Erstausbilder stand er zunächst vor vielen Fragen: Ist mein Betrieb für eine Ausbildung geeignet? Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen? Welche Formalitäten sind zu beachten und welche Fördermöglichkeiten gibt es?

Unterstützung fand Sock bei der IHK-Ausbildungsberatung. Die IHK begleitete ihn auf dem Weg zum ersten eigenen Ausbildungsplatz und beantwortete die zahlreichen Fragen rund um die Ausbildung. Im konkreten Fall kam eine weitere Besonderheit hinzu: Die Bewerberin hat eine anerkannte Schwerbehinderung. Damit war zusätzlich die Frage zu beantworten, wie die Ausbildung für beide Seiten gut gestaltet und welche Unterstützungsmöglichkeiten genutzt werden können. Die IHK-Inklusionsberatung wurde deshalb ergänzend beteiligt.

Gemeinsam mit den zuständigen Stellen – darunter: Berufsschule, Agentur für Arbeit Arbeitgeberservice, Agentur für Arbeit – Reha-Beratung sowie IHK – wurden passende Unterstützungsmöglichkeiten gefunden. So erhält der Betrieb beispielsweise einen finanziellen Zuschuss durch die Arbeitsagentur über die gesamte Ausbildungszeit. Für Ralph Sock bedeutet das Planungssicherheit und für seine Auszubildende die Chance, ihren Wunsch zu verwirklichen: eine reguläre Berufsausbildung zu absolvieren und ihren beruflichen Weg in der kreativen Floristik zu starten.

Das Beispiel zeigt: Inklusive Ausbildung kann gelingen, wenn die richtigen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner frühzeitig einbezogen werden. Die IHK-Ausbildungs- und Inklusionsberatung haben dabei Hand in Hand gearbeitet – zum Vorteil des Betriebs und der Auszubildenden. Eine echte Win-win-Situation.

BAD OEYNHAUSENER POLITIK LEHNT VERPACKUNGSSTEUER AB

Der Finanzausschuss der Stadt Bad Oeynhausen hat sich jetzt gegen die Einführung einer Verpackungssteuer ausgesprochen und einen Beschluss gefasst,



Foto: Tilo Sommer/IHK Ostwestfalen

Petra Pigerl-Radtke
IHK-Hauptgeschäftsführerin

der sogar noch einen Schritt weiter geht und die Verpackungssteuer grundsätzlich ablehnt. Diese Entscheidung begrüßen wir als IHK sehr. Denn in einem von unserem Minden-Lübbecker IHK-Vizepräsident Christoph Barre und dem Mindener IHK-Zweigstellenleiter Karl-Ernst Hunting unterschriebenen Brief an den Bad Oeynhausener Bürgermeister Lars Bökenkröger hatten wir dringend empfohlen, von der Einführung einer kommunalen Verpackungssteuer abzusehen. Sie hätte weitere Steuer- und Bürokratiebelastungen für Teile der Wirtschaft wie Gastronomie und Handel und weitere Arbeitsaufträge für die Stadtverwaltung bei ungewissen Aussichten für die Erreichung der ökologischen und finanziellen Ziele bedeutet, die mit einer solchen Steuer verbunden wären. Die Insellösung hätte zudem Wettbewerbsnachteile für Bad Oeynhausener Betriebe bedeutet.

Bei einer Entscheidung zugunsten einer Verpackungssteuer wäre Bad Oeynhausen im Übrigen aus heutiger Sicht die erste und einzige Kommune in Nordrhein-Westfalen mit einer solchen Abgabe gewesen.

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!
ALLE INFOS UND PREISE:

Engagiert und nachhaltig

CSR-Preis OWL 2026 für Hebie, FSB und Elektro daniel

Ob kleine, mittlere oder große Unternehmen: Viele Betriebe in der Region wirtschaften nachhaltig und sind gesellschaftlich engagiert. Der CSR-Preis OWL zeichnet besonders engagierte und nachhaltig erfolgreiche Unternehmen aus.



Foto: J. Hersel, Handwerkskammer OWL

CSR-Preis OWL 2026 Herausragend engagierte Unternehmen aus Ostwestfalen-Lippe wurden in Paderborn für ihr außergewöhnliches gesellschaftliches Engagement ausgezeichnet.

Den CSR-Preis OWL 2026 für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) erhielt die Hebie GmbH & Co. KG aus Bielefeld für ihre integrierte und gelebte CSR-Strategie. Den CSR-Preis OWL 2026 für große Unternehmen konnte die FSB Franz Schneider Brakel GmbH + Co KG für ihr außergewöhnliches nachhaltiges Engagement an ihrem Unternehmensstandort Brakel entgegennehmen. Das Handwerksunternehmen Elektro daniel GmbH aus Rietberg-Mastholte wurde für das außergewöhnliche Engagement in der Integration ausländischer Fachkräfte mit dem CSR-Preis OWL 2026 in der Kategorie Jury-Sonderpreis ausgezeichnet.

Corporate Social Responsibility (CSR) ist die Strategie der nachhaltigen, verantwortungsvollen Unternehmensführung. „Viele Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe engagieren sich freiwillig in Sachen Nachhaltigkeit und tun „mehr“ für ihre Beschäftigten, die Umwelt, für ehrliche und transparente Marktbedingungen sowie für die Gesellschaft“, erläutert Thorsten Brinkmann, Geschäftsführer der GILDE-Wirtschaftsförderung in Detmold. Und eine CSR-Strategie lohne sich doppelt – für die Gesellschaft und für das Unternehmen.

Unter der Schirmherrschaft der NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur hatten die GILDE Wirtschaftsförderung Detmold und die Initiative für Beschäftigung OWL e.V. alle ostwestfälisch-lippischen Unternehmen aufgerufen, sich um den CSR-Preis OWL 2026 zu bewerben. Kleine und mittlere Unternehmen wurden aufgefordert, sich mit ihrer außergewöhnlichen CSR-Strategie und den entsprechenden Highlights zu bewerben, die großen Unternehmen mit der Darstellung ihres nachhaltigen Impacts an ihren Standorten in Ostwestfalen-Lippe. In einem zweistufigen Verfahren ermittelte die Jury aus rund 40 Kurzbewerbungen sowie in einem Live-Pitch die drei Preisträger-Unternehmen.

Die Jury ist mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik, Verbänden, Hochschulen und Verwaltung der Region renommiert besetzt: Sarab Aclan, Gewerkschaftssekretärin beim DGB OWL, Prof. Dr. Natalie Bartholomäus, Vizepräsidentin für Transfer und gesellschaftliche Wirkung an der Hochschule Bielefeld, Peter Eul, Präsident der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, Svenja Jochens, Hauptgeschäftsführerin der IHK Lippe zu Detmold, Wolfgang Marquardt, Geschäftsführer und Leiter Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Mobilität bei der OstWestfalenLippe GmbH, Uwe Lück, Referatsleiter Technologie und Innovation bei der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld und Stephan Westerdick, Geschäftsführer der Unirez Informations-Technologie GmbH aus Detmold.

Zur feierlichen Preisverleihung kamen nun über 40 Teilnehmerinnen und Teilnehmer in die Zweigstelle Paderborn der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen, um die drei ausgezeichneten Unternehmen kennenzulernen und zu feiern.

Mit dem CSR-Preis OWL 2026 zeichneten die GILDE Wirtschaftsförderung Detmold und die Initiative für Beschäftigung OWL e.V. bereits zum siebten Mal erfolgreiche Unternehmen der Region aus. GILDE und IfB sind seit 2015 mit dem vom Land NRW initiierten CSR-Kompetenzzentrum OWL thematische Ansprechpartner für alle Wirtschaftsakteure in Ostwestfalen-Lippe.

Die mit den Bestnoten

IHK zeichnet **120 Ausbildungsbeste** des aktuellen Prüfungsjahres aus

Herausragende Leistungen in der Beruflichen Bildung: Die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (IHK) hat im GOP Varieté-Theater in Bad Oeynhausen die 120 besten Auszubildenden des Prüfungsjahres 2025/2026 geehrt. Sie gehören zu den jeweils drei Besten ihres Ausbildungsberufs und haben ihre Abschlussprüfung mit der Note „sehr gut“ abgeschlossen. Insgesamt legten in diesem Prüfungsjahr 7.234 Auszubildende ihre Prüfungen vor den ehrenamtlichen IHK-Prüfungsausschüssen ab.

IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke gratulierten den Ausgezeichneten persönlich und würdigten ihre besonderen Leistungen. „Wer eine Ausbildung mit Bestnoten abschließt, hat nicht nur Fachwissen bewiesen, sondern auch Einsatz, Durchhaltevermögen und Verantwortungsbewusstsein gezeigt. Darauf können Sie als unsere Besten zu Recht stolz sein“, sagte Wahl-Schwentker an die Prüfungsbesten gewandt. „Für unsere Wirtschaft sind junge Menschen wie Sie von unschätzbarem Wert. Das gilt umso mehr mit Blick auf die demografische Entwicklung: Bis 2035 erreichen in Ostwestfalen rund 200.000 Beschäftigte das Rentenalter – das ist mehr als jeder vierte heute in der Region Tätige.“

Petra Pigerl-Radtke unterstrich die Bedeutung der Dualen Ausbildung für den beruflichen Werdegang: „Unsere Ausbildungsbesten machen sichtbar, was im Dualen System möglich ist. Eine Ausbildung eröffnet vielfältige Wege und bietet eine hervorragende Grundlage für die weitere berufliche Entwicklung.“



Fotos: (5) Tilo Sommer

Herausragende Leistung IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke (von rechts), IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker und IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung Ute Horstkötter-Starke (links), gratulierten den Ausbildungsbesten aus **Bielefeld** ...



... den Ausbildungsbesten aus **Gütersloh ...**



... den Ausbildungsbesten aus **Herford** ...

Dabei verwies sie auch auf den Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR), der die Gleichwertigkeit beruflicher und akademischer Qualifikationen abbildet. „Wer sich nach der Ausbildung beispielsweise für einen Meisterabschluss entscheidet, erreicht damit im DQR dieselbe Stufe wie mit einem Bachelorabschluss. Das zeigt: Berufliche Bildung bietet attraktive Perspektiven für alle, die ihre Karriere praxisnah gestalten möchten“, betonte die IHK-Hauptgeschäftsführerin.

Insgesamt haben in Ostwestfalen 297 Auszubildende ihre Abschlussprüfung im Prüfungsjahr 2025/2026 mit der Note „sehr gut“ bestanden. Für diese Erfolge braucht es neben den Leistungen der Auszubildenden ein starkes Umfeld. „Hinter jedem erfolgreichen Ausbildungsabschluss stehen viele Menschen, die ihren Teil dazu beitragen – in den Ausbildungsbetrieben, den Berufskollegs und in unseren ehrenamtlichen Prüfungsausschüssen“, erklärte Wahl-Schwentker. „Mehr als 3.000 ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer engagieren sich bei der IHK. Ihr Einsatz ist ein wesentlicher Bestandteil der Qualität unserer Beruflichen Bildung.“

Wie vielfältig die Möglichkeiten nach einer Ausbildung sind, zeigte Melina-Marie Seifert auf. Die geprüfte Meisterin für Kraftverkehr entschied sich nach ihrer Ausbildung für eine Weiterbildung in der Höheren Berufsbildung. Ihr beruflicher Weg steht beispielhaft dafür, dass über IHK-Qualifikationen vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten bis hin zu Fach- und Führungsverantwortung offenstehen.

Weitere Fotos und Informationen unter ▸



… den Ausbildungsbesten aus **Minden-Lübbecke** …



… den Ausbildungsbesten aus **Paderborn und Höxter.**





Fotos: (2) Thorsten Ulonska

Sorgten für einen festlichen Rahmen Highlights aus der aktuellen GOP-Show „ALIVE“.

Bühne frei Im GOP in Bad Oeynhausen hat die IHK Ostwestfalen 120 Ausbildungsbeste des aktuellen Prüfungsjahres ausgezeichnet.

Aslihan Atalay, Drei Wände Wohnungsgesellschaft mbH & Co. KG • **Celia Bahndorf**, Neue Westfälische • **Ira Bahners**, Westfalen Weser Netz • **Greta Barre**, Naue GmbH & Co. KG • **Lasse Bartels**, ruf Jugendreisen • **Jonas Beiderbeck**, Volksbank in Ostwestfalen eG • **Marlon Bellgardt**, Beresa OWL GmbH & Co. KG • **Irina Bicknese**, DAA Herford • **Lukas Bittner**, SE Padersoft GmbH & Co. KG • **Lina Blienert**, CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH • **Agnes Irene Böhme**, DEKRA Akademie GmbH • **Lars Böhne**, burgdigital GmbH • **Jule Bömelburg**, Th. Geyer Ingredients • **Mike Botsch**, Druckerei Begegnungszentrum e. V. • **Nico-Rene Brachem**, BAB Distribution GmbH • **Liana Bracht**, Miele & Cie. KG • **Felicia Breloh**, Bertelsmann SE & Co. KGaA • **Ida Brentrup**, Miele & Cie. KG • **Viktoria Christine Brinkmann**, Peek & Cloppenburg KG • **Sophie Broome**, Penny • **Marlene Buhre**, Lindgart Hotel • **Maximilian Buller**, Wortmann AG • **Fatih Bulut**, Dr. Freist Automotive Bielefeld GmbH • **Benedikt Burkamp**, Bertelsmann SE & Co. KGaA • **Max Danzer**, Heggemann AG • **Yetis Demir**, Netto Marken-Discount • **Diana Deneke**, IAL/MVZ Bad Lippspringe • **Finn Alexander Deppe**, Miele & Cie. KG • **Daniel Derksen**, Enercon Service GmbH • **Simone Dieckmann**, Seniorenresidenz Klosterbauerschaft • **Svenja Diekhans**, Raiffeisen Landbund eG • **Sarah Dück**, Techniker Krankenkasse • **Alexander Dück**, die Sprachwerkstatt GmbH • **Lara Düsterhus**, ARI-Armaturen Albert Richter GmbH & Co. KG • **Tabea Ebmeier**, Latoschik + Fischer Behälterschutz Tankanlagen Nachf. GmbH • **Mathis Echterhölter**, GOLDBECK Nord GmbH • **Jule Felsch**, August Storck KG • **Rene Flatt**, Diebold Nixdorf • **Maurice Flöthmann**, August Storck KG • **Jan Föll**, HARTING Stiftung & Co. KG • **Emely Franzen**, Deutsche Telekom AG • **Julian Freitag**, Raiffeisen Westfalen-Mitte eG • **Benjamin Friesen**, Becker-Tiemann • **Michelle Friesen**, OEDIV KG • **Mathis Fullriede**, Mittwald CM Service GmbH & Co. KG • **Alexander Fürst**, CNS Paderborn GmbH • **Robert Gauzel**, Benteler • **Nadine Gaziov**, DAA Bielefeld • **Eveline Geier**, Caritas-Altenzentrum Hövelhof e.V. • **Perdita Gerlach**, Miele & Cie. KG • **Jörg-Maximilian Glaw**, Klosterpforte GmbH • **Felina Gomille**, Stadtwerke Bielefeld GmbH • **Levinia Grabe**, Geno Immobilien GmbH • **Nico Gränzer**, MAN Truck & Bus Deutschland GmbH • **Dennis Grosse-Kirchhoff**, Kemena • **Alina Gruszkowski**, Hobatex GmbH Industrial Partners • **Luca Marco Gützlaff**, Kögel Bau GmbH & Co. KG • **Joshua Hack**, August Storck KG • **Giona Tom Hackel**, steute Technologies GmbH & Co. KG • **Emily Hagenbrock**, HANNA-Feinkost AG • **Tom Luca Happe**, GeBauTec GmbH • **Lena Hartmann**, SIMONSWERK GmbH • **Dennis Hartramph**, Westfalen Wind Service • **Marcel Hasenheit**, Carolinen Brunnen GmbH & Co. KG • **Lars-Daniel Hegemann**, Extern Haustechnik • **Corinna Heinrich**, Stadt Bielefeld • **Kim-Eileen Helle**, PreZero Service Deutschland GmbH & Co. KG • **Simon Tobias Henn**, EDEKA IT Stiftung & Co. OHG • **Lia Rosa Henneboh**, Immobilien- und Abwasserbetrieb Herford • **Dimitrij Hermann**, SBH • **Matthias Hertel**, IAL • **Robin Hilpert**, Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG • **Lennhard Hofrichter**, DS Smith Packaging Minden • **Johannes Hölscher**, Paderborner Brauerei, Haus Cramer GmbH • **Jennifer Horn**, Conrad Schulte • **Jan Felix Horst**, Kolar GmbH • **Jennifer Franziska Hörster**, Baugenossenschaft Freie Scholle eG • **Fynn Horstmann**, MINDA Industrieanlagen • **Nicole Jäger**, Lidl • **Helena Jakvovidis**, Hotel Waldkrug • **Jakob Janzen**, Marktkauf Gütersloh • **Kendal Jendo**, Sparkasse Herford • **Pia Juffernholz**, Halfar System GmbH • **Denise Kaczmarek**, JS-Polsterwerkstaette • **David Kalemi**, ORDIX AG • **Chris André Karl**, Axalta Coating Systems Germany GmbH & Co. KG • **Anna Lena Karow**, Porta Möbel • **Lennart Kendrick Keimer**, EDEKA IT Stiftung & Co. OHG • **Lilli Meret Kerkströer**, BARMER Krankenversicherung • **Anna Kettler**, Vortella Lebensmittelwerk • **Madlen Kilic**, Karl Brand KG • **Henrik Niklas Kißler**, ITEK GmbH • **Kay Klause**, Westfalen Weser Netz GmbH • **Janis Kleine**, Hesse GmbH • **Simon Kleine**, Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau • **Justus Karl Clemens kleine Siemer**, Bockermann Fritze IngenieurConsult GmbH • **Sina Kleinehelleforth**, Wischke Send + Partner Architekten Ingenieure • **Baris**

Stars der A

GRATU

7.234 ABSOLVENTINNEN UND AUSBILDUNGEN IN IHK-

297 von ihnen starten mit der Bes

Wir gratulieren allen Absolventinnen sowie

Koca, Benteler • **Anatolii Kocherezhko**, Benteler • **Leon Kopp**, Dr. August Wolff GmbH & Co. KG • **Celina Koßmann**, Kolping Schulwerk gGmbH • **Eduard Kraft**, Mettenmeier GmbH • **Lara Krebil**, Lidl • **Emily Kretschmann**, CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH • **Stella Kuhnke**, Bockermann Fritze IngenieurConsult GmbH • **Dario Lacke**, GOLDBECK Nord GmbH • **Merle Lajko**, Leineweber GmbH & Co. KG • **Fabrice Laumann**, Wahl GmbH & Co. KG • **Nikita Lents**, Bertelsmann • **Luka Lindemann**, BWI GmbH • **Jana Lintel**, Beckhoff Automation GmbH & Co. KG • **Josef Lobbenmeier**, die Sprachwerkstatt GmbH • **Robin Loest**, Stadtwerke Bielefeld • **Nina Lösing**, Sonic Sales

GmbH • **Steffen Lübkemann**, KOLBUS Group GmbH • **Adela Lugonjic**, Miele & Cie. KG • **Amela Lugonjic**, Miele & Cie. KG • **Simon Frederik Marks**, Kögel Bau • **Sabine Mateja-Krüger**, Mettenmeier Bildung GmbH, Paderborn • **Timo Matina**, Bonifatius • **Lily Meier-Böke**, Klinik am Rosengarten • **Alexander Minderlin**, Huga KG • **Noah Moselage**, Beckhoff Automation • **Felix Moshage**, GOLDBECK Nord GmbH • **Julia Musitschenko**, Aldi • **Tabea Mutschler**, Katholische Hospitalvereinigung Ostwestfalen gGmbH • **Nele Naue**, L.I.T. Speditions GmbH • **Mohammed Nekira**, Vogel GmbH • **Alina Neufeld**, EDEKA • **Lennart Niehus**, Fritz Schnieder

Ausbildung

LATION

D ABSOLVENTEN* HABEN IHRE -BERUFEN BESTANDEN.

stnote „Sehr gut" ins Berufsleben.
den Ausbildungsbetrieben in Ostwestfalen.

GmbH & Co. KG • **Theo Niewöhner**, Max Lüning GmbH • **Jan-Hendrick Noack**, 3Tec automation GmbH & Co. KG • **Samantha Nowack**, Kolping-Berufsbildungswerk Brakel gGmbH • **Sabrina Nufer**, Universität Bielefeld • **Fiona Marie Offer**, Dr. Wolff Group • **Moritz Ohnmacht**, Simtra BPS • **Marina Peine**, Porta Möbel • **Karolin Peppel**, Dex eG Paderborn • **Hendrik Peters**, Atos Information Technology GmbH • **Antoniya Petkova**, DAA • **Tran Thomg Pham**, Lidl • **Luisa Sophie Plaßmann**, SieMatic Möbelwerke GmbH & Co. KG • **Melanie Poljuch**, Universität Bielefeld • **Denise Rambke**, DAA • **Jasmin Rehbein**, Barmer Krankenkasse • **Luis Reich**, HARTING • **Frederik Rekos**, Consult-SK GmbH • **Madleen Renz**, Stadt Paderborn • **Tim Riechmann**, ABB AG • **Maximilian Roggenkamp**, COR Sitzmöbel Helmut Lübke GmbH & Co. KG • **Vanessa Röhr**, Universität Bielefeld • **Lara Rokahr**, Umweltbetrieb der Stadt Bielefeld • **Moritz Romberg**, Bertelsmann SE & Co. KGaA • **Sarah Rosenkranz**, Glaswerke Haller • **Sina Salewski**, DIXENO GmbH • **Emilia Schäfer**, Komax Testing Germany GmbH • **Kai Schäffer**, Stadtsparkasse Rahden • **Robin Schäffer**, Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG • **Tom Schlüppmann**, Franz Wiltmann GmbH & Co. KG • **Anna Schniggendiller**, Gärtnerei & Floristik Herbort • **Thilo Schraeder**, Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG • **Fynn Schröder**, Senger Ostwestfalen GmbH & Co. KG • **Lennart Schröder**, dSPACE • **Julina Schukowsky**, Energie- und Wasserversorgung Bünde GmbH • **Kirsten Tabea Schulte**, GHD Georg Hartmann Maschinenbau GmbH • **Dominik Schulz**, Autohaus Becker-Tiemann GmbH & Co. KG • **Philipp Schulz**, BWI GmbH • **Tim Schulze**, Volksbank in Ostwestfalen eG • **Ciara Schwalowsky**, Melitta Business Service Center • **Vivien Sdanewitsch**, domotech Planungsgesellschaft mbH • **Jannis Siepelt**, Bundesanstalt für Immobilienaufgaben • **Helena Simmonds**, ALDI Nord • **Paul Christopher Smith**, Herbert Kannegiesser GmbH • **Lea Sophie Sommerburg**, KATAG AG • **Philipp Stamm**, Fritz Becker GmbH & Co. KG • **Till Steinhoff**, August Storck KG • **Finja Stöber**, HEGGEMANN AG • **Andre Stubbe**, SIMONSWERK Group • **Moritz Suerland**, Westfalen Weser Netz • **Leonie Thiel**, Bertelsmann • **Nadine Thiele**, Georg Mersch Holzverarbeitung • **Victoria-Isabell Thiessen**, BGW Bielefelder Gesellschaft für Wohnen und Immobiliendienstleistungen mbH • **Henri Tigges**, Miele & Cie. KG • **Gina Uhr**, Mitschke Health + Life GmbH • **Ursula Ulbrich**, DAA Deutsche Angestellten-Akademie gGmbH • **Celine van Ruiten**, Rose Systemtechnik GmbH • **Chiara Villar Carballo**, Miele & Cie. KG • **Lukas Vogel**, adp Merkur GmbH • **Roman Volkov**, Benteler • **Niclas Völz**, Plenge & Plenge GmbH & Co. KG • **Timon Voth**, KOLBUS Group GmbH • **Sophia Warkentin**, ALDI Nord • **Kim Sarah Weber**, Bundesanstalt für Immobilienaufgaben • **Patrick Wecker**, ELHA Maschinenbau • **Sofia Wegner**, August Storck KG • **Lukas Welge**, Stadtwerke Bielefeld • **Thomas Welz**, EK/servicegroup eG • **Sarah Wenning**, Sparkasse Gütersloh-Rietberg-Versmold • **Helen Werner**, Techniker Krankenkasse • **Lilly Wieger**, Güth & Wolf • **Sarah Wiehnbröker**, Pahmeyer • **Dean Wiesener**, BFW / Reiling • **Florian Wiethoff**, ELHA-Maschinenbau Liemke GmbH & Co. KG • **Tatjana Wildeis**, die Sprachwerkstatt GmbH • **Christian Wins**, Westfalen Weser Netz • **Sofia Wurms**, MODUS Consult GmbH • **Sezgin Yüsün**, DEKRA Akademie Herford • **Nico Zimmermann**, Meesenburg Großhandel GmbH & Co. KG • **Ariane Zwinge**, Franz Schneider Brakel

Genannt sind die Prüfungsabsolventinnen und -absolventen mit der Bestnote „Sehr gut" sowie deren Ausbildungsbetriebe, die einer Veröffentlichung zugestimmt haben.

Praxisluft auf dem Pausenhof – Schulhofaktion macht Schule

Schülerinnen und Schüler der von-Zumbusch-Gesamtschule informieren sich über **Praktika und Ausbildungsberufe**



Foto: Michael Wöstheinrich

Freuen sich über die gelungene Schulhofaktion „Betriebe treffen Schüler“ Bodo Venker, IHK Ostwestfalen, Holger Dunker, Berufsorientierung VZG, Andrea Braunsdorf, Bundesagentur für Arbeit, Melanie Tomasiewicz und Eduard Latosik, Berufsorientierung VZG, Jenny Nikoubashman und Dr. Jan Harms, Kommunale Koordinierungsstelle im Übergang Schule - Beruf beim Kreis Gütersloh, sowie Christian Zweig, Kreishandwerkerschaft Gütersloh - Bielefeld (von links).

Zahlreiche Unternehmen aus Herzebrock-Clarholz und der näheren Umgebung stellten bei der diesjährigen Schulhofaktion ihre Ausbildungsberufe vor und boten den Schülerinnen und Schülern Gelegenheit, selbst aktiv zu werden – mit praktischen Einblicken, persönlichen Begegnungen und echten Möglichkeiten für Gespräche und Praktika.

„Betriebe treffen Schüler“ – so lautete das Motto der Schulhofaktion, die an der von-Zumbusch-Gesamtschule (VZG) in Herzebrock-Clarholz stattfand. Bereits zum vierten Mal hatten Schülerinnen und Schüler aller Jahrgangsstufen die Möglichkeit, zahlreiche Firmen, Einrichtungen und viele Ausbildungsberufe kennenzulernen. In erster Linie richtet sich die Schulhofaktion an die Klassen 8 bis 13, aber auch die Jugendlichen der Unterstufen zeigten sich bereits sehr interessiert und probierten fleißig aus. Insgesamt 28 Unternehmen und Institutionen präsentierten sich und ihre Karrieremöglichkeiten den rund 400 Schülerinnen und Schülern.

Im Fokus standen Mitmachaktionen und das persönliche Gespräch zwischen Jugendlichen, Azubis und Ausbilderinnen und Ausbildern der ausstellenden Firmen. Die Gespräche sollten vor allem eines bewirken: Interesse an einer Ausbildung oder an einem Praktikum wecken. Organisiert wird diese Aktion von der IHK Ostwestfalen, der Kreishandwerkerschaft Gütersloh-Bielefeld, der Arbeitsagentur, der Kommunalen Koordinierungsstelle Übergang Schule-Beruf des Kreises Gütersloh und dem Berufsorientierungsteam Holger Dunker, Melanie Tomasiewicz und Eduard Latosik der Von-Zumbusch-Gesamtschule. Alle Beteiligten – das Organisationsteam, die beteiligten Unternehmen sowie die Schülerinnen und Schüler – waren sich einig: die Aktionen waren wieder ein voller Erfolg. Geplant ist, im nächsten Jahr die Schulhöfe wieder als Treffpunkt für Ausbildung und Zukunftsperspektiven zu nutzen. Auch „Nachahmer“ von anderen Schulen sind herzlich willkommen.

EINE FRAGE an

Wie entstehen und wie verändern sich Ausbildungsberufe?

Ausbildungsberufe bleiben zukunftsfähig, wenn ihre Inhalte regelmäßig an die Anforderungen der Arbeitswelt angepasst werden. Deshalb werden neue Ausbildungsberufe entwickelt und bestehende Berufe in regelmäßigen Abständen novelliert.

Den Anstoß hierfür geben häufig Unternehmen, Branchenverbände, Gewerkschaften oder die so genannten „Zuständigen Stellen“ (zum Beispiel Kammern), wenn sich Arbeitsprozesse, Technologien oder gesetzliche Rahmenbedingungen wesentlich verändert haben. Themen wie Digitalisierung, Automatisierung, Nachhaltigkeit oder neue Qualifikationsanforderungen machen eine Modernisierung bestehender Ausbildungsordnungen beziehungsweise die Schaffung neuer Berufsbilder oftmals erforderlich.

Die Erarbeitung einer neuen oder novellierten Ausbildungsordnung erfolgt in einem sorgfältigen und daher oft auch komplexen Konsensverfahren. Sachverständige aus Unternehmen, Arbeitgeberverbänden, Gewerkschaften, Berufsschulen, den Industrie- und Handelskammern sowie dem Bundesinstitut für Berufsbildung haben die gemeinsame Aufgabe, die beruflichen Handlungskompetenzen zu definieren, die Auszubildende während ihrer Ausbildung erwerben sollen und den betrieblichen Ausbildungsrahmenplan festzulegen. Parallel dazu entwickelt die Kultusministerkonferenz den entsprechenden Rahmenlehrplan für die Berufsschulen. Dann folgt das „Herzstück“: Ausbildungsordnung und Lehrplan werden aufeinander abgestimmt, damit die betriebliche und schulische Ausbildung optimal ineinandergreifen.

Nach Abschluss dieses konsensualen Abstimmungsprozesses erlässt das zuständige Bundesministerium die neue oder novellierte Ausbildungsverordnung. Mit ihrem Inkrafttreten gilt sie für alle neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge.

Die Industrie- und Handelskammern begleiten diesen Prozess jeweils vor Ort, indem sie Ausbildungsbetriebe informieren, Ausbilderinnen und Ausbilder sowie Prüferinnen und Prüfer bei der Umsetzung der Ausbildungsverordnung beraten und unterstützen.

So wurden 2026 zum Beispiel die bestehenden Bauwirtschaftsberufe und der Beruf „Kaufleute für Verkehrsservice“ novelliert - er heißt nun „Kaufmann/-frau für Moblität und Verkehrsservice“.



Foto: IHK

Burkhard Hupe
Referatsleiter/ Ausbildungsberater
Kaufmännische Ausbildung Stadt Bielefeld
Tel.: 0521 554-251
E-Mail: b.hupe@ostwestfalen.ihk.de.



OWI ONLINE

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

www.owimagazin.de

SCAN MICH

IHK Akademie Ostwestfalen
www.ihk-akademie.de

Serviceline: 0521 554-300

Fit in die Ausbildung

*Hinweis: Gefördert für Auszubildende im 1. Lehrjahr

Fit in die Ausbildung - Benimm ist "in"
Paderborn | 03.12.2026
Dr. Birthe Gärke 20,- €

Fit in die Ausbildung - Benimm ist "in"
Bielefeld | 08.12.2026
Nicole Krüger 20,- €

Fit in die Ausbildung - Lernen lernen
Bielefeld | 30.11.2026
Ricarda von Diepenbroick 20,- €

Fit in die Ausbildung - Lernen lernen
Paderborn | 14.12.2026
Nicole Krüger 20,- €

Fit in die Ausbildung - Sicherer Umgang mit digitalen Medien
Bielefeld | 23.11.2026
Thorsten Ising 20,- €

Fit in die Ausbildung - Zeit- und Selbstmanagement
Paderborn | 24.11.2026
Martina Rosemeier 20,- €

Info-Veranstaltung

Info-Sprint IHK-Praxisstudium
Online | 03.12.2026
Referententeam 0,- €

Prüfungslehrgänge

Gepr. Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen
Online | 01.12.2026 - 10.03.2028
Referententeam 4.290,- €

Geprüfte/r Fachwirt/in für Marketing
Online | 21.11.2026 - 03.09.2027
Referententeam 3.790,- €

Seminare

Umsatzsteuer International
Bielefeld | 20.11.2026
Stefan Deppe 295,- €

Aspekte der Persönlichkeitspsychologie im Arbeitsalltag
Minden | 02.12.2026
Tillmann Gehlhoff 295,- €

Ausbilden mit KI: Smarte Tools für eine moderne Berufsausbildung
Bielefeld | 23.11.2026 - 24.11.2026
Ulrike Dolle 590,- €

Deeskalationstechniken – Klar bleiben, Konflikte entschärfen, souverän kommunizieren
Bielefeld | 03.12.2026
Alexander Utin 295,- €

Die neue Norm ISO 9001:2026
Bielefeld | 30.11.2026
Susanne Krüger 295,- €

Emotionen in der Arbeitswelt - wie sie zu Klarheit und Erfolg führen
Bielefeld | 27.11.2026
Vera Keßeler 295,- €

Excel Kompakt - Crash-Grundlagenkurs für geübte PC-Anwender/-innen
Bielefeld | 02.12.2026
Marie-Luise Pietruska 295,- €

FMEA - Failure Modes and Effects Analysis Grundlagen nach dem Automotive Standard - für alle Branchen geeignet
Bielefeld | 03.12.2026
Susanne Krüger 295,- €

Interne/-r QM- und UM-Auditor/-in
Bielefeld | 18.11.2026 - 20.11.2026
Andreas Bauschke 885,- €

Kaltakquise mit System
Bielefeld | 26.11.2026
Klaus-Dieter Holzhüter 295,- €

KI-Grundlagen: Kompetenznachweis gemäß Art. 4 KI-Verordnung (EU AI Act)
Minden | 15.12.2026
Thorsten Ising 295,- €

KI-Strategie für HR-Verantwortliche: Chancen erkennen, Risiken einordnen und die Einführung professionell vorbereiten
Bielefeld | 25.11.2026
Thomas Hendele 295,- €

Kompaktwissen ChatGPT & Co.: Generative KI verstehen und im Unternehmen anwenden
Bielefeld | 03.12.2026
Thorsten Ising 295,- €

Lieferantenauditor/-in
Bielefeld | 28.11.2026 - 12.12.2026
Andreas Bauschke 885,- €

Nachhaltige Verpackungslösungen: Praktische Umsetzung der PPWR-Ziele
Paderborn | 14.12.2026 - 16.12.2026
Andreas Bauschke 885,- €

Probleme und Beschwerden nach der 8D-Methode dauerhaft lösen
Bielefeld | 02.12.2026
Susanne Krüger 295,- €

Profi-Wissen Excel - Aufbauseminar
Bielefeld | 23.11.2026 - 24.11.2026
Marie-Luise Pietruska 590,- €

Reklamationen persönlich, telefonisch, schriftlich positiv behandeln
Bielefeld | 19.11.2026
Jutta Borchers 295,- €

Schwierige Situationen am Telefon
Bielefeld | 26.11.2026
Jutta Borchers 295,- €

Umsatzsteuer Kompakt
Bielefeld | 03.12.2026
Stefan Deppe 295,- €

Wie kann ich die Potentiale meiner Auszubildenden entdecken, nutzen und fördern?
Bielefeld | 26.11.2026
Dr. Birthe Gärke 295,- €

Zeitmanagement, das wirklich zu Ihnen passt: individuell & wirksam
Bielefeld | 15.12.2026
Dr. Lea Johanna Lauer 295,- €

Zwischenmenschliche Dynamiken im Team verstehen und verbessern für mehr Innovation & Motivation
Bielefeld | 23.11.2026 - 24.11.2026
Dr. Lea Johanna Lauer 295,- €

Seminare für Auszubildende

Der gute Ton am Telefon - Telefontraining für Auszubildende
Bielefeld | 04.12.2026
Ricarda von Diepenbroick 195,- €

Technik trifft Kommunikation – Stark im Gespräch mit Kollegen und Kunden für Auszubildende
Bielefeld | 24.11.2026
Melanie Freese 195,- €

Umgang mit KI im Unternehmensalltag für Auszubildende
Bielefeld | 27.11.2026
Thorsten Ising 195,- €

Wie sage ich es richtig? Kommunikation in herausfordernden Konfliktsituationen für Auszubildende
Bielefeld | 17.11.2026
Dr. Birthe Gärke 195,- €

Webinare

Access Aufbauseminar
Online | 14.12.2026 - 15.12.2026
Marie-Luise Pietruska 590,- €

Einführung in die Exportkontrolle
Online | 25.11.2026
Referententeam 295,- €

Exporttechnik 3: Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere für EU und Drittländer / Online-Training
Online | 26.11.2026
Dr. Ralf Ruprecht 295,- €

Exporttechnik 4: Akkreditive in der Praxis von A bis Z mit praktischen Übungen und Fallbeispielen / Online
Online | 03.12.2026
Dr. Ralf Ruprecht 295,- €

KI-Grundlagen: Kompetenznachweis gemäß Art. 4 KI-Verordnung (EU AI Act) | Online-Sprint 2 x vormittags
Online | 07.12. + 14.12.2026
Thorsten Ising 295,- €

Know-how PowerPoint
Online | 26.11.2026 - 27.11.2026
Marie-Luise Pietruska 475,- €

Know-how Word - Lange Texte / Akademische Texte professionell erstellen - Online-Seminar
Online | 16.12.2026
Marie-Luise Pietruska 295,- €

Kommunikation für Könner:innen - Werkzeuge für schwierige Gespräche - online
Online | 08.12.2026 - 09.12.2026
Dr. Susanne Watzke-Otte 295,- €

Künstliche Intelligenz im Recruiting - ChatGPT & Co. erfolgreich nutzen
Online | 26.11.2026
Krischan Kuberzig-von Döllen 295,- €

Power Automate in Office 365: Arbeitsschritte automatisieren - Alltag erleichtern
Online | 17.12.2026
Damian Gorzkulla 295,- €

Power BI in Office 365: Daten verstehen, analysieren und visualisieren
Online | 10.12.2026
Damian Gorzkulla 295,- €

Richtiger Umgang mit schwierigen Menschen und Gesprächssituationen im Mitarbeiter- sowie Kundenkontakt
Online | 15.12.2026
Dirk Raguse 295,- €

Social Media: Digitale Kommunikation für Entscheider/-innen
Online | 08.12.2026
Thorsten Ising 295,- €

Verbundenheit und Verantwortungsgefühl
Online | 16.12.2026
Dirk Raguse 295,- €

Zollrecht kompakt - Kompaktes Zollwissen für Einsteiger und Umsteiger an einem Tag
Online | 24.11.2026
Stefan Schuchardt 295,- €

Zertifikatslehrgänge

CSR-Manager(in) (IHK)
Bielefeld | 23.11.2026 - 04.12.2026
Andreas Bauschke 1.790,- €

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten
Hövelhof | 23.11.2026 - 04.12.2026
Referententeam 1.770,- €



PROFIS | Profile

amm GmbH & Co. KG | Lemgo

amm
Die Werbeagentur.

Sichere Websites sind kein Zufall.

Plötzlich waren zahlreiche Internetseiten nicht mehr erreichbar. Am 21. Oktober sorgten zwei schwerwiegende Sicherheitslücken in der Programmiersprache PHP für erhebliche Aufregung. Hosting-Anbieter mussten kurzfristig reagieren, teilweise wurden Websites vorsorglich abgeschaltet. Schnell folgten Warnungen, Diskussionen in sozialen Medien und vor allem Kritik an WordPress. Doch die oft pauschale Kritik geht am eigentlichen Problem vorbei.

Das Internet läuft auf PHP – und WordPress

Was viele nicht wissen: PHP gehört zu den wichtigsten technischen Grundlagen des Internets. Nach Erhebungen der spezialisierten Marktforschungsplattform W3Techs setzen fast 70 Prozent aller Websites, deren serverseitige Programmiersprache bekannt ist, auf PHP. Auf dieser Servertechnik setzen bekannte Content-Management-Systeme wie WordPress, TYPO3, Joomla und Drupal auf
Besonders beeindruckend ist die Verbreitung von WordPress: Rund 40 Prozent aller untersuchten Websites werden damit betrieben. Unter den Websites mit bekanntem Content-Management-System liegt sein Marktanteil sogar bei rund 58 Prozent.
Damit ist WordPress kein Nischenprodukt, sondern mit Abstand das meistgenutzte CMS der Welt. Diese enorme Verbreitung macht das System allerdings auch zu einem attraktiven Angriffsziel: Wer eine Schwachstelle findet, kann potenziell sehr viele Websites erreichen.

Sicherheitslücken sind keine Frage des Systems

Die aktuelle PHP-Sicherheitslücke hatte mit WordPress selbst zunächst nichts zu tun. Sie betraf mit PHP die technische Grundlage zahlreicher unterschiedlicher Webanwendungen. Dennoch wird WordPress in solchen Diskussionen besonders schnell zum Sündenbock.
WordPress verfügt über ein eigenes Sicherheitsteam, veröffentlicht regelmäßig Sicherheitsupdates und ermöglicht deren automatisierte Installation. Das Wordpress-Core-System läuft seit über 20 Jahren stabil und sicher, wenn es auf dem aktuellen Stand gehalten wird. Nach Untersuchungen des Sicherheitsdienstleisters Patchstack entfielen 2025 rund 91 Prozent der bekannt gewordenen Schwachstellen im WordPress-Umfeld auf zusätzliche Erweiterungen, sogenannte Plugins, weitere 8 Prozent entfielen auf Fehler in alten Themes, die für die Gestaltung der Webseite verantwortlich sind. Der eigentliche WordPress-Kern war nur in wenigen Fällen betroffen und wird in der Regel vor Veröffentlichung einer Schwachstelle abgesichert.
Und auch andere Systeme sind keineswegs grundsätzlich sicherer. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht, ob eine Software irgendwann von einer Sicherheitslücke betroffen sein kann. Sondern wie schnell und zuverlässig darauf reagiert wird.

So haben wir am 21. Oktober reagiert

Die Websites unserer Kunden liegen bei Mittwald, einem Hosting-Anbieter aus Deutschland, auf den wir uns verlassen können. Genau das hat sich am 21. Oktober gezeigt.
Als die Sicherheitslücken bekannt wurden, wurde sofort gehandelt: Betroffene Server wurden vorsorglich vom Netz genommen, um Angreifern gar nicht erst eine Chance zu geben. Der E-Mail-Verkehr war davon übrigens nicht betroffen. Wir haben unsere Kunden informiert. Nachdem die entsprechenden Patches eingespielt wurden, gingen die Seiten wieder live. Dass danach alles zügig wieder lief, hat einen Grund: Weil wir konsequent auf eine aktuelle technische Basis achten, mussten wir nicht erst veraltete Software oder inkompatible Erweiterungen aufwendig anpassen. Die notwendigen Schutzmaßnahmen ließen sich schnell und wirksam umsetzen.
Genau das macht amm aus: Wir lösen Probleme vorausschauend und nicht im Alleingang, sondern zusammen - mit einem verlässlichen Hosting-Partner und im direkten Austausch mit unseren Kunden.

Sicherheit ist kein einmaliges Projekt

Denn eine Unternehmenswebsite ist kein Produkt, das einmal erstellt wird und anschließend jahrelang unverändert funktionieren sollte. Sie ist ein komplexes technisches System, das kontinuierliche Aufmerksamkeit benötigt.
Wir entwickeln und betreuen Websites mit dem Anspruch, sie langfristig sicher, aktuell und zuverlässig zu halten. Dazu gehören ein leistungsfähiger Hosting-Partner in Deutschland, durchdachte Back-

Zusammen sicher sein.

Website-Sicherheit? Darum kümmern wir uns.

- Wöchentliche Wartung
- Backups und Schutzsysteme
- Aktuelle Software
- Schnelle Reaktion bei Sicherheitslücken
- Hosting in Deutschland
- Persönliche Ansprechpartner

up-Konzepte, zusätzliche Sicherheitssysteme und vor allem eine konsequente technische Pflege.
Unsere betreuten WordPress-Systeme werden regelmäßig, grundsätzlich wöchentlich, auf notwendige Aktualisierungen geprüft und entsprechend gewartet. Werden akute Sicherheitslücken bekannt, warten wir selbstverständlich nicht bis zum nächsten regulären Wartungstermin. Wir bewerten die Situation, prüfen die betroffenen Systeme und veranlassen bei Bedarf unmittelbar die notwendigen Maßnahmen.

Persönliche Verantwortung statt technischer Alleingang

Mindestens genauso wichtig wie die eingesetzte Technik sind für uns die Menschen dahinter. Unsere Kunden haben bei amm persönliche Ansprechpartner: Menschen, die ihre Website kennen, die technische Zusammenhänge verstehen und die sich kümmern, wenn Handlungsbedarf entsteht. Wer eine Website betreibt, muss nicht selbst beurteilen können, welche Sicherheitsmeldung relevant ist, welche Erweiterung aktualisiert werden muss oder ob ein bestimmtes Update Auswirkungen auf die Funktionalität hat. Genau dafür gibt es professionelle Dienstleister. Unsere Kunden sollen sich auf ihr Unternehmen konzentrieren können – nicht auf PHP-Versionen, Sicherheitsmeldungen oder die Frage, ob ihre Website morgen noch zuverlässig funktioniert. Wir behalten die Technik im Blick, kümmern uns um die laufende Pflege und sind auch dann für Sie da, wenn unerwartet Probleme auftreten. Dabei geht es nicht allein darum, im Ernstfall möglichst schnell zu reagieren. Gute Betreuung bedeutet vor allem, Risiken frühzeitig zu erkennen und Probleme möglichst zu vermeiden.

Gute Technik braucht Menschen, die sich darum kümmern

Absolute Sicherheit gibt es im Internet nicht. Das gilt für WordPress ebenso wie für jedes andere Content-Management-System, für individuell entwickelte Anwendungen und selbst für die Software großer Technologiekonzerne.
Was es aber gibt, ist ein verantwortungsvoller Umgang mit diesen Risiken: aktuelle Technik, regelmäßige Wartung, verlässliche Sicherheitskonzepte und kompetente Ansprechpartner.
Genau dafür stehen wir bei amm. Wir konzipieren, gestalten und entwickeln nicht nur Websites. Wir sorgen auch dafür, dass sie langfristig professionell betreut werden – mit technischer Erfahrung, persönlichem Service und dem Anspruch, Verantwortung zu übernehmen. Auch lange nach dem Start einer neuen Website.
Denn unsere Kunden kaufen bei uns nicht einfach eine WordPress-Installation. Sie bekommen eine professionelle Website und einen Partner, der sich auch danach um die Technik kümmert.
Eine gute Website braucht nicht nur ein gutes System. Sondern Profis, die es verstehen – und sich darum kümmern.

Fragen? Wünsche? Rufen Sie uns an.

Sie möchten wissen, wie sicher Ihre Website aufgestellt ist? Oder Sie suchen einen Partner, der sich dauerhaft um Ihre Website kümmert? Sprechen Sie uns an – persönlich, direkt und unkompliziert.

Ihr Ansprechpartner:
Thorsten Meier, Geschäftsführer amm · Telefon: 05261 6690219





Finanzen Liquidität Recht | Versichern Steuern

Foto: Snowing/magnific.com

Unternehmensfinanzierung gewinnt an Dynamik

Das Kreditgeschäft mit deutschen Unternehmen zieht wieder deutlich an. Nach aktuellen Zahlen der KfW verzeichneten Banken und Sparkassen im zweiten Quartal 2026 den stärksten Zuwachs bei neuen Unternehmenskrediten seit Ende 2022. Auch wenn wirtschaftliche Unsicherheiten bestehen bleiben, eröffnen sich Perspektiven für Investitionen und eine vorausschauende Finanzplanung.

Die Finanzierung deutscher Unternehmen zeigt wieder mehr Bewegung. Laut dem aktuellen KfW-Kreditmarktausblick vom Oktober 2026 stieg das Kreditneugeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen im zweiten Quartal um 3,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im ersten Quartal war noch ein leichter Rückgang verzeichnet worden. Sowohl kurzfristige als auch längerfristige Finanzierungen legten zu.

Die Ursachen sind vielfältig. Einerseits erhöhen gestiegene Energie- und Betriebskosten den Liquiditätsbedarf vieler Betriebe. Andererseits deutet die Zunahme langfristiger Kredite darauf hin, dass Unternehmen weiterhin Projekte finanzieren und Investitionen vorbereiten. Auch die Erwartung steigender Zinsen dürfte dazu beigetragen haben, Finanzierungsentscheidungen vorzuziehen.

Für das Gesamtjahr sieht die KfW durchaus positive Signale. Trotz geopolitischer Unsicherheiten könnten die Unternehmensinvestitionen 2026 real um rund zwei Prozent wachsen. Verbesserte Stimmungsindikatoren in der Industrie, eine höhere Kapazitätsauslastung und steuerliche Investitionsanreize unterstützen diese Erwartung.

Gleichzeitig bleibt eine sorgfältige Finanzplanung unverzichtbar. Steigende Zinsen und strengere Anforderungen der Kreditinstitute machen es für Unternehmen wichtiger, ihren Kapitalbedarf frühzeitig zu ermitteln und Finanzierungsmöglichkeiten zu vergleichen. Neben klassischen Bankkrediten spielen dabei auch Förderprogramme, steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten und eine solide Liquiditätssteuerung eine wichtige Rolle.

Der aktuelle Kreditmarktausblick zeigt damit zweierlei: Unternehmen stehen weiterhin vor wirtschaftlichen Herausforderungen, gleichzeitig bleiben Finanzierung und Investitionen wichtige Zukunftsthemen. Wer finanzielle Spielräume gezielt nutzt, Risiken berücksichtigt und auf qualifizierte Beratung setzt, schafft eine solide Grundlage für die weitere Unternehmensentwicklung.

Quelle: KfW Research, Dr. Jenny Körner, KfW-Kreditmarktausblick Oktober 2026: Energiekosten treiben das Kreditgeschäft, 13.10.2026.

Offizielle
Werbeagentur

Print & Web
Digital & Social
Magazine

Zusammen

erreichen wir Menschen.

**Vom ersten Klick bis
zum Endprodukt –
Ihre digitale Präsenz,
die auffällt, verbindet
und im Kopf bleibt.**

amm
Die Werbeagentur.

amm-lemgo.de

NRW.Europa: Finanzierung und Außenwirtschaft aus einer Hand

Neue Märkte erschließen, internationale Partner finden und Innovationen finanzieren: Das NRW.Europa-Team bei ZENIT unterstützt kleine und mittlere Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen bei Internationalisierung und Finanzierung. Als Teil des Enterprise Europe Network verbindet ZENIT dabei regionale Beratung mit einem weltweiten Netzwerk.

Wer neue Produkte entwickelt oder internationale Märkte erschließen will, steht schnell vor Finanzierungsfragen. Das NRW.Europa-Team bei ZENIT informiert Unternehmen deshalb über geeignete Förderprogramme von EU, Bund und Land und unterstützt bei der Auswahl passender Instrumente. Das Spektrum reicht von europäischen Forschungs- und Innovationsprogrammen über Cascade Funding bis zu nationalen Angeboten und der Forschungszulage. Bei Bedarf begleiten die Fachleute Unternehmen auch bei der Strukturierung ihrer Vorhaben und der Antragstellung.

Eng damit verbunden ist die Außenwirtschaftsberatung. Über das Enterprise Europe Network, das weltweit größte Unterstützungsnetzwerk für international orientierte KMU, hilft ZENIT bei der Suche nach Geschäfts-, Technologie- und Projektpartnern.

Die besondere Stärke liegt in der Verbindung beider Themen: Internationalisierung, Innovation und Finanzierung werden gemeinsam betrachtet damit aus einer ersten Geschäftsidee eine internationale Kooperation entstehen kann. Viele Angebote von NRW.Europa sind für NRW-Unternehmen kostenfrei. Zum Konsortium gehören neben ZENIT als Konsortialführer die NRW.BANK und die assoziierten Partner NRW.Global Business, IHK NRW und LGH. Finanziert wird NRW.Europa von der EU, dem Land NRW und der NRW.BANK.

Weitere Informationen
www.nrweuropa.de





E-Rechnung als Chance für kleine Unternehmen und Vereine

Die Einführung der E-Rechnung stellt Unternehmen vor neue Anforderungen, bietet aber Chancen für effizientere Geschäftsprozesse. Seit 2025 gewinnt die elektronische Rechnungsstellung an Bedeutung und etabliert sich als Standard.

Die **BECKER-OWL UG (haftungsbeschränkt)** aus Preußisch Oldendorf unterstützt mit **www.svenbecker-owl.de** kleine Unternehmen, Vereine, Selbstständige und Handwerksbetriebe bei der Digitalisierung. Viele Betriebe suchen praxisnahe Lösungen, um E-Rechnungen gesetzeskonform zu erstellen, zu empfangen und revisionssicher zu archivieren.

Lexware Office und die Lexware-Buchhaltungslösungen ermöglichen die Verarbeitung von E-Rechnungen **(XRechnung, ZUGFeRD)**. Damit lassen sich Rechnungsprozesse digitalisieren und gesetzliche Anforderungen erfüllen. Besonders geschätzt werden einfache Bedienung, automatische Belegverarbeitung und direkte Anbindung an die Finanzbuchhaltung.

Viele kleine Betriebe befürchten zunächst hohen Umstellungsaufwand. Die **BECKER-OWL UG** bietet individuelle Workshops und Beratung vor Ort an. Mitarbeiter werden geschult, Abläufe analysiert und Lösungen eingerichtet. Der Einstieg gelingt schnell ohne Unterbrechungen.

Fazit: Die E-Rechnung ist Chance zur Modernisierung. Wer frühzeitig auf Lexware setzt, profitiert von effizienteren Prozessen, Transparenz und Entlastung im Büroalltag.

Weitere Informationen
www.svenbecker-owl.de

Lexware WORKSHOPS

SvenBecker-OWL.de
FINANZ-SOFTWARE-BERATER



Abgestimmt auf Ihr Unternehmen für 1 bis 2 Personen.
Tagesworkshops für effektive Lohn-/Gehaltsvorgänge und Finanzbuchhaltung.
Sven Becker info@svenbecker-owl.de

Lexware Silber Partner

ONLINE UND VOR ORT BUCHBAR

Gut zu WISSEN

KFW RESEARCH – KFW-MITTELSTANDSPANEL 2026

Mittelstand finanziell gut aufgestellt

Nach dem KfW-Mittelstandspanel 2026 haben sich die Gewinnmargen erhöht, die Eigenkapitalausstattung bleibt stabil und auch die Schuldentragfähigkeit wird als sehr gut bewertet. Für einen stärkeren Aufschwung braucht es nach Einschätzung der KfW allerdings bessere Rahmenbedingungen und mehr Investitionsbereitschaft.

Mehr Informationen ▸

Erst fragen, dann unterschreiben!

Wann Unternehmer ihren Steuerberater einschalten sollten

Ein Vertrag ist schnell unterschrieben. Steuerlich kann er aber eine Tür zuschlagen, die sich später nicht mehr öffnen lässt. Was auf den ersten Blick wirtschaftlich vernünftig aussieht, kann später unerwartet hohe Steuerzahlungen auslösen, ohne dass vorher Geld zugeflossen ist. Die Existenz kann dadurch auf dem Spiel stehen. Eine der wertvollsten Aufgaben der Steuerberatung ist der Schutz vor solchen Steuerfallen.
Deshalb gilt: Fragen Sie vor der Unterschrift, Übertragung oder Umsetzung – nicht erst danach.

Die Alarmglocken sollten läuten, wenn Sie

- eine Halle, Praxis, Dachfläche, Maschine oder PV-Anlage an die eigene Gesellschaft überlassen,
- eine PV-Anlage oder gewerbliche Tätigkeit in einer Immobilien- oder Freiberufler-GbR aufnehmen,
- die Rechtsform ändern, einen Betrieb in eine GmbH einbringen oder umstrukturieren,
- ein Unternehmen, Anteile oder Immobilien kaufen, verkaufen oder verschenken,
- Gesellschafter aufnehmen oder Beteiligungen und Stimmrechte ändern,
- den Betrieb übergeben, verpachten, aufgeben oder ins Ausland verlagern.

Solche Schritte können etwa eine Betriebsaufspaltung, eine gewerbliche „Infizierung“, eine steuerpflichtige Umwandlung oder auch den Untergang steuerlicher Verluste auslösen. Dadurch können enorme Steuerbelastungen entstehen.



Foto: Hollmann Steuerberatung

Dr. Sebastian Hollmann

Daher gilt: Lieber einmal zu früh fragen als einmal zu spät.

Weitere Informationen unter:
www.hollmann-steuerberatung.de

Dr. Hollmann GmbH
Wirtschafts- & Steuerberatung



Foto: shutterstock.com 1504819811

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

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

Gut zu WISSEN

BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN – JAHRESSTEUERGESETZ 2026

Viele Anpassungen im Steuerrecht

Der Entwurf bündelt unter anderem Maßnahmen zum Bürokratieabbau und zur Digitalisierung steuerlicher Verfahren, passt Zuständigkeiten und Verfahrensfragen an und reagiert auf neue europäische Vorgaben sowie aktuelle Rechtsprechung.

Mehr Informationen ▸

Dreiecksgeschäft

Das Europäische Gericht (EuG) hat mit Urteil vom 3.12.2025 entschieden, dass der Liefergegenstand bei einem innergemeinschaftlichen Dreiecksgeschäft physisch nicht zwingend zum letzten Abnehmer gelangen muss. So hatte ein slowenischer Unternehmer Ware bei einem deutschen Lieferanten für seinen dänischen Kunden bestellt und übernahm auch die Transportverantwortung und ließ die Ware auf Weisung des dänischen Kunden direkt zu dessen dänischem Endkunden befördern. Alle Beteiligten verwendeten die USt-Ident-Nummer ihres Sitzstaates. Der slowenische Unternehmer wollte über die Vereinfachungsregeln des Dreiecksgeschäfts eine umsatzsteuerliche Registrierung in Dänemark vermeiden, die Finanzverwaltung lehnte dies jedoch ab, da die Lieferkette vier Steuerpflichtige in drei



Foto: RiDe RiDe Treuhand GmbH

Stefan Deppe

Mitgliedstaaten umfasste und damit mehr als drei Beteiligte. Fraglich ist daher, ob der dritte Beteiligte die Ware tatsächlich in Empfang nehmen muss? Das EuG verneinte dies unter Verweis auf den unionsrechtlichen Lieferbegriff, dieser verlangt weder tatsächliche Verfügungsgewalt noch physische Beförderung zum bzw. Entgegennahme durch den Empfänger. Die anschließende Lieferung kann daher im Rahmen eines einzigen Beförderungsvorgangs an denjenigen bewirkt werden, an den der letzte Abnehmer die Ware als Zwischenhändler eines Reihengeschäfts im eigenen Land weiterverkauft hat. Somit können auch deutsche Unternehmer diese Vereinfachungsregel entgegen der Auffassung der deutschen Finanzverwaltung in Anspruch nehmen, wenn deutsche Unternehmer als Zwischenhändler Ware aus einem anderen EU-Mitgliedsland in ein weiteres Mitgliedsland befördern lassen und die Ware physikalisch einem weiteren Endkunden übergeben wird. Mit Hinweis auf diese neue Rechtsprechung wird die deutsche Finanzverwaltung nunmehr auch diese für die Unternehmer günstige Fallvariante akzeptieren müssen.

Weitere Informationen
www.ridetreuhand.de

Investitionskredit für mobile Güter

Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihr Betriebsvermögen erweitern wollen – sei es durch neue Produktionsmaschinen, Fuhrpark- oder IT-Ausstattung – stehen häufig vor der Frage, wie die Anschaffung finanziert werden kann, ohne das Tagesgeschäft zu belasten. Der Sparkassen-Investitionskredit richtet sich genau an diese Bedürfnisse: Er deckt mobile Güter bis zu 100 TEUR ab und lässt sich individuell auf die Investitionsidee zuschneiden. Laufzeiten von bis zu zehn Jahren orientieren sich an der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des jeweiligen Gutes, sodass die Rückzahlung optimal an die Ertragslage angepasst werden kann.
Mit gezielten Investitionen entwickeln Sie Ihr Geschäft weiter, setzen innovative Ideen um und machen Ihr Unternehmen zukunftsfähiger.



Foto: Sparkasse Herford

Jannick Busse, Abteilungsleiter Gewerbekunden Sparkasse Herford

Der Sparkassen-Investitionskredit ist für alle gewerblichen Zwecke nutzbar und bedarf keiner weiteren Sicherheiten. So kann während der Finanzierung beispielsweise frei über erworbene Fahrzeuge verfügt werden. Der Kredit bietet eine Sondertilgungsoption von bis zu 10 % pro Jahr sowie die Möglichkeit einer Ballonrate am Ende der Laufzeit. Damit lässt sich die Tilgung optimal an die Liquiditätslage des Unternehmens anpassen.
„Bei Investitionen in Mobilien und Anlagen sollte die Art der Finanzierung genau zu den Wünschen des Kunden passen. Der Investitionskredit der Sparkasse Herford bietet genau diese Flexibilität“, erklärt Jannick Busse, Abteilungsleiter Gewerbekunden.
Zusätzlich prüft die Sparkasse, ob staatliche Förderprogramme (z. B. KfW) ergänzend genutzt werden können, um die Gesamtkosten weiter zu senken.

Jannick Busse
Abteilungsleiter Gewerbekunden
Sparkasse Herford
jbusse@sparkasse-herford.de
05221 140-24200

Weitere Informationen
www.sparkasse-herford.de

Partnerschaft für Wachstum und Nachfolge:

Wie OWL KapitalPartner neue Wege für Unternehmen öffnet

Die OWL KapitalPartner Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH ist eine Tochtergesellschaft der Volksbank in Ostwestfalen. Sie beteiligt sich an Unternehmen und stärkt so deren finanzielle Basis. Doch was bedeutet das genau? Die Geschäftsführer Simon Köckerling und Ingo Schneeweis geben Einblicke.



Foto: Christian Schwier

Die Geschäftsführer von OWL KapitalPartner sind Simon Köckerling und Ingo Schneeweis (v.l.). Sie bringen viel Erfahrung aus dem gewerblichen Kreditgeschäft der Volksbank in Ostwestfalen mit.

Wozu braucht die Volksbank in Ostwestfalen eine Tochtergesellschaft wie OWL KapitalPartner?

Ingo Schneeweis: Die Volksbank in Ostwestfalen hat OWL KapitalPartner gegründet, um mittelständische Unternehmen gezielt mit Eigenkapital zu unterstützen.

Als Beteiligungsgesellschaft arbeiten wir eigenständig und können dadurch flexibler handeln. Eigenkapitalbeteiligungen erfordern ein anderes Know-how und eine andere Risikobewertung als klassische Kreditgeschäfte. In der Bank stehen Kreditvergabe und Sicherheiten im Mittelpunkt, bei uns ist es die unternehmerische Partnerschaft. Wir stärken die Eigenkapitalbasis von Unternehmen und schaffen so mehr Spielraum für Wachstum, Veränderung und Nachfolge.

Was macht OWL KapitalPartner genau?

Simon Köckerling: Wir investieren in Unternehmen, indem wir Eigenkapital oder Mezzanine-Kapital bereitstellen, zum Beispiel als Minderheitsgesellschafter. Damit helfen wir, die nächsten Schritte zu gehen: zu wachsen, neue Technologien einzuführen, weitere Märkte zu erschließen oder die Nachfolge zu sichern.

Dabei denken wir langfristig. Anders als viele reine Finanzinvestoren stehen wir mittelständischen Unternehmen partnerschaftlich zur Seite. Wir bringen unser Netzwerk und unsere Erfahrung ein, ohne uns ins Tagesgeschäft einzumischen. In der Regel begleiten wir Unternehmen über mehrere Jahre und helfen dabei, gemeinsam vereinbarte Ziele zu erreichen.

Wann kann das für mich als Unternehmerin oder Unternehmer nützlich sein?

Ingo Schneeweis: Wenn Sie zum Beispiel vor einer Unternehmensnachfolge stehen oder Wachstumsinvestitionen planen, ist eine gestärkte Eigenkapitalbasis entscheidend. Mit uns können Sie größere Vorhaben wie Expansions- oder Nachfolgeprojekte umsetzen, ohne Ihre Kreditlinie zu stark zu belasten. In die Vorhaben oder Projekte können Sie so mit einem soliden Mix aus Eigen- und Fremdkapital investieren. Das verbessert Ihr Unternehmensrating und gibt Ihnen mehr Handlungsspielraum für strategische Entscheidungen. Wir unterstützen außerdem bei Gesellschafterwechseln oder Erweiterungsinvestitionen.

Können Sie ein konkretes Beispiel aus Ihrem Alltag nennen?

Simon Köckerling: Ein gutes Beispiel ist unsere Beteiligung an der GUSS-RING GmbH & Co. Vertriebs-KG aus Gütersloh. Das Unternehmen ist ein etablierter technischer Lieferant für Guss- und Schmiedeteile.

Im Mittelpunkt der Partnerschaft standen zwei Ziele: die Unternehmensnachfolge zu sichern und neue Wachstumschancen zu schaffen. OWL KapitalPartner hat sich als Minderheitsgesellschafter beteiligt und begleitet die Gesellschafterfamilie Brechmann bei der strategischen Weiterentwicklung. Die bisherige Geschäftsführung bleibt dabei bestehen und wird durch einen neu zusammengestellten Beirat, z.B. in Bezug auf Digitalisierungsthemen, unterstützt. So behält das Management die unternehmerische Freiheit und den Fokus auf das Tagesgeschäft und kann sich zugleich neuen Märkten und Innovationen öffnen.

Muss ich Entscheidungsfreiheit abgeben?

Ingo Schneeweis: Nein. Die unternehmerische Freiheit bleibt erhalten. Sie führen Ihr Unternehmen weiterhin eigenständig. Wir verstehen uns als

Partner auf Zeit und greifen nicht ins operative Geschäft ein. Uns geht es darum, gemeinsam eine stabile Basis für Ihre Zukunftspläne zu schaffen.

Wie läuft die Begleitung meines Unternehmens ab?

Simon Köckerling: Wir wollen Unternehmen in Ostwestfalen stark machen. Deshalb hören wir zuerst genau zu. Wir möchten verstehen, wo ein Unternehmen steht, was es antreibt und welche Herausforderungen anstehen. Auf dieser Grundlage entwickeln wir gemeinsam einen Weg, der zum Unternehmen, zu den Menschen dahinter und zum relevanten Markt passt. Dabei setzen wir auf klare Absprachen und ein faires Miteinander. Der gesamte Transaktionsprozess bleibt transparent, partnerschaftlich und auf die jeweilige Situation zugeschnitten. Wenn wir uns einig sind, setzen wir die vereinbarte Lösung vertrauensvoll und diskret um.

Wir sind überzeugt: In Ostwestfalen steckt viel Kraft. Diese Kraft möchten wir gemeinsam mit den Unternehmen entfalten.

Weitere Informationen
www.owl-kapitalpartner.de



Foto: Volksbank

Starke Partnerschaft für Wachstum und Zukunftsfähigkeit: (v.li.) Ingo Schneeweis (OWL KapitalPartner), Dr. Dieter Brechmann und Christian Brechmann (beide Guss-Ring)



Wir schaffen Zukunft.

Wir stehen heimischen Unternehmen als verlässlicher Partner zur Seite – mit persönlicher Beratung, fairen Finanzlösungen und regionaler Nähe. Damit aus Ideen Erfolg wird. **Mehr erfahren auf volksbankinostwestfalen.de/mittelstand**

Wir machen den Weg frei.

Volksbank in Ostwestfalen

„Alles verzehrt vor meinem End', das macht ein richtig Testament."(J. W. v. Goethe)

Was spricht eigentlich für oder gegen diese Haltung? Dass man gerne die Gedanken über sein Testament meiden, aber dennoch seinen Nachkommen etwas hinterlassen möchte? Dass man am End` womöglich länger lebt, als das Geld reicht?



Foto: CONCEPT GmbH & Co. KG

In Deutschland werden nach Schätzungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) jährlich etwa 300 bis 400 Milliarden Euro an die nächste Generation übertragen. Das belegt, dass der o. g. Weg nicht immer funktioniert oder gewollt ist - welchen Weg werden Sie also gehen? Und was bringt diese Entscheidung mit sich? Sie werden Wünsche formulieren und Fragen klären wollen. Mitunter werden sich "Gewissheiten" als Irrtümer entpuppen.

Eine Generationenberatung legt die Grundlage für eine ganzheitliche und rechtzeitige Gestaltung von persönlichen und finanziellen Regelungen über Generationen hinweg und fördert Frieden und Zusammenhalt für die Familie.
Im Anschluss werden Sie erleichtert sein und sich voll und ganz auf das „Heute genießen", das „Im Hier und Jetzt leben" und die Verwirklichung Ihrer Träume konzentrieren können. Es scheint also, als sei der „andere" Weg nur ein kleiner Umweg zum eigentlichen Ziel ...

Nebenbei bemerkt: Johann Wolfgang von Goethe war bei seinem Tod im Jahr 1832 ein sehr vermögender Mann und hat seinen Erben ein beträchtliches Vermögen hinterlassen.

Weitere Informationen
www.c-vm.de



CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT

Nießbrauchdepot.
Vermögensübergang intelligent planen.

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

Gut zu WISSEN

GESETZLICHE NEUERUNGEN 2026

Was sich rechtlich für Unternehmen ändert

Dazu gehören unter anderem Änderungen beim CO_2-Grenzausgleich, neue Anforderungen an die Cybersicherheit durch NIS-2 sowie die nächste Stufe des europäischen Data Act.

Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK)

Familienunternehmen und Investoren: Gemeinsam Zukunft gestalten

Immer mehr Familienunternehmen öffnen sich für externe Investoren. Bei erstmaligen Verkäufen von Gründer- oder Familienunternehmen waren Finanzinvestoren 2025 an knapp einem Viertel der Transaktionen beteiligt; 2018 lag ihr Anteil noch unter zehn Prozent. Auch in Ostwestfalen-Lippe stellt sich für Unternehmerfamilien die Frage, wie sich Nachfolge, Wachstum und die Zukunft des Unternehmens miteinander verbinden lassen.

Eine Beteiligung kann Kapital für Investitionen und Zukäufe bereitstellen, die nächste Generation entlasten oder eine geordnete Übergabe ermöglichen. Neben einem vollständigen Verkauf kommen auch Minderheitsbeteiligungen und Modelle infrage, bei denen die bisherigen Eigentümer investiert bleiben. Welche Lösung passt, hängt von den Zielen der Familie, dem Unternehmen und dem künftigen Partner ab.

Für die Entscheidung zählt mehr als der Kaufpreis. Frühzeitig zu klären ist, wer künftig führt, wie Entscheidungen getroffen werden und unter welchen Bedingungen ein Investor seine Beteiligung später veräußern kann. Ein belastbarer Geschäftsplan, transparente Finanzdaten und die gezielte Ansprache geeigneter Interessenten schaffen die Grundlage für fundierte Verhandlungen.

PFM – Mittelstandsberatung für M &A begleitet Unternehmerinnen und Unternehmer in OWL seit drei Jahrzehnten bei Unternehmensverkäufen und Nachfolgelösungen: von der Vorbereitung und Investorenansprache über die Bewertung der Angebote bis zu Verhandlung und Abschluss. Dabei arbeiten wir eng mit den steuerlichen und rechtlichen Beratern unserer Mandanten zusammen. Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme und ein persönliches Gespräch.

Weitere Informationen unter:
www.pf-mittelstandsberatung.de

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN ERFOLGREICH REALISIEREN

IHR PARTNER FÜR DEN MITTELSTAND IN OWL

PFM
MITTELSTANDSBERATUNG FÜR M&A
BETRIEBSWIRTSCHAFT | FINANZEN
PROJEKTMANAGEMENT

UNSERE KERNKOMPETENZEN

- Unternehmensanalyse
- Erstellung der Nachfolgekonzeption
- Identifikation und Gewinnung von Investoren
- Steuerung des Transaktionsprozesses

KONTAKTIEREN SIE UNS:

PFM | Partner für Mittelstandsberatung
Gottenströter und Partner
Bunsenstraße 3 | 32052 Herford | Tel. 05221 695373-0
info@pf-mittelstandsberatung.de
www.pf-mittelstandsberatung.de



Das Unternehmen ist keine Altersvorsorge

Warum Unternehmer ihr privates Vermögen rechtzeitig neben dem Betrieb aufbauen sollten.

„Mein Betrieb ist meine Rente." Diesen Satz höre ich in Gesprächen mit Unternehmern immer wieder. Er ist nachvollziehbar: Wer über Jahrzehnte ein Unternehmen aufgebaut hat, besitzt darin häufig den größten Vermögenswert seines Lebens. Genau deshalb lohnt sich ein zweiter Blick.

Denn mit dem Unternehmen hängen oft nicht nur Einkommen und Vermögen zusammen, sondern auch Altersvorsorge, Lebensstandard der Familie und die Pläne für die nächste Generation. Läuft der Betrieb gut, entsteht ein beeindruckender Vermögenshebel. Läuft es schlecht, können dagegen mehrere Lebensbereiche gleichzeitig unter Druck geraten.

Die aktuellen Zahlen zeigen, dass dieses Risiko real ist. Von Januar bis Mai 2026 wurden in Deutschland 10.546 Unternehmensinsolvenzen registriert – 4,9 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.[1] Gleichzeitig streben bis Ende 2029 jährlich rund 109.000 mittelständische Unternehmen eine Nachfolgeregelung an. Hochgerechnet rund 114.000 Unternehmen pro Jahr ziehen dagegen eine Stilllegung ohne Nachfolgelösung in Betracht.[2]



Foto: Spiekermann

Timo Veeneman, M.A.
Leiter der Region Ostwestfalen, Prokurist



Foto: Spiekermann

Diese Zahlen sind kein Plädoyer gegen unternehmerisches Risiko. Im Gegenteil: **Unternehmerisches Risiko gehört zum Unternehmertum – es sollte nur nicht automatisch zum privaten Risiko werden.**

Deshalb sollte ein Grundsatz frühzeitig gelten: **Unternehmerisches und privates Vermögen müssen getrennt betrachtet werden.**

Das bedeutet nicht, dem Unternehmen Kapital zu entziehen, das es für Investitionen und Wachstum benötigt. Es bedeutet vielmehr, regelmäßig zu prüfen, welcher Teil des erwirtschafteten Erfolgs im Unternehmen gebraucht wird – und welcher Teil dem Unternehmer und seiner Familie langfristig Sicherheit geben sollte.

Privates Vermögen kann breiter aufgestellt sein als das eigene Unternehmen. Vor allem aber schafft es **Entscheidungsfreiheit**. Das zeigt sich besonders bei der Nachfolge. Niemand sollte darauf angewiesen sein, dass der Betrieb am Ende exakt den Kaufpreis erzielt, der für den Lebensabend benötigt wird. Bewertung, Zeitpunkt und Käufer lassen sich nicht vollständig planen. Wer dagegen frühzeitig privates Vermögen aufgebaut hat, gewinnt Freiheit bei der Nachfolge.

Mein Rat: Betrachten Sie Ihr Unternehmen als das, was es idealerweise sein soll – eine unternehmerische Erfolgsgeschichte. Aber behandeln Sie es nicht gleichzeitig als Ihre einzige Altersvorsorge.

Denn die beste Nachfolgeentscheidung ist diejenige, die man aus Überzeugung treffen kann – und nicht aus finanzieller Notwendigkeit.

Damit Ihr unternehmerischer Erfolg auch Ihre persönliche Zukunft absichert, begleiten mein Team in Bielefeld und ich Sie gerne bei der vorausschauenden Vermögensplanung.

Spiekermann
SOUVERÄN IN SACHEN VERMÖGEN

Quellen: [1] DATEV, Unternehmensinsolvenzen 2026
[2] KfW, Nachfolge-Monitoring 2026
Weitere Informationen
www.spiekermann-ag.de



Foto: petrmalinak/freepik.com

Im Dezember erscheint das neue

FACHTHEMA:

Energieeffizienz | Umweltschutz | Nachhaltigkeit | Recycling

Anzeigenschluss 12.11.2026

Weitere Fachthemen erwarten Sie 2027.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!



Erhalten Sie mit unserem **kostenlosen Vermögenscheck** in nur wenigen Schritten unsere erste Einschätzung für eine Anlagestrategie, die genau zu Ihnen passt.

spiekermann-ag.de/vermoegenscheck | Tel. 0541 33588-0

Spiekermann

SOUVERÄN IN SACHEN VERMÖGEN

Zuverlässige Akten- und Datenträgervernichtung nach ISO 21964

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

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

Die Vernichtung erfolgt durch **mechanische Zerkleinerung** in spezialisierten Anlagen. Dabei werden Akten und Datenträger in so kleine Partikel geschreddert, dass eine Rekonstruktion praktisch ausgeschlossen ist. Nach Abschluss erhält jeder Kunde ein **Vernichtungszertifikat** als Nachweis der gesetzeskonformen Vernichtung.

Drekopf bietet verschiedene **Service-Modelle** an: von der Direktbeladung vor Ort über kurz- und langfristige Gestellung von Sicherheitsbehältern bis hin zur kompletten Archivräumung. Eine professionelle Aktenvernichtung schützt nicht nur sensible Daten, sondern auch das Vertrauen Ihrer Kunden.

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

Weitere Informationen unter:
www.drekopf-aktenvernichtung.de



Gut zu WISSEN

IHK-AKADEMIE OSTWESTFALEN

Bei Finanzen, Recht und Steuern auf Ballhöhe bleiben

Die IHK-Akademie Ostwestfalen bündelt Weiterbildungsangebote zu Finanzen, Controlling, Recht und Steuern. Die Seminare richten sich an die Anforderungen der Wirtschaft und vermitteln praxisnahes Wissen für betriebliche Fragestellungen. Herausforderungen.

Mehr Informationen ▸

Phantomfrachtführer verursachen Millionenschäden

Eine Betrugsmasche stellt Speditionen, Versicherer und Verlader vor erhebliche Herausforderungen: Sogenannte Phantomfrachtführer geben sich als seriöse Transportunternehmen aus, übernehmen wertvolle Ladungen – und lassen sie anschließend spurlos verschwinden. Aufträge werden häufig über Frachtenbörsen, aber auch per E-Mail vergeben. Besonders schwer erkennbar ist der Betrug, wenn die ersten Transporte zunächst ordnungsgemäß durchgeführt werden und Vertrauen entsteht.

Kommt es zum Schaden, beginnt regelmäßig der Streit um die Haftung zwischen dem Absender, dem Spediteur und dem ausführenden Frachtführer sowie den jeweiligen Versicherern. Nach § 428 HGB bzw. Art. 3 CMR haftet der Hauptfrachtführer grundsätzlich für eingesetzte Unterfrachtführer. Ob die Beauftragung eines Fake-Carriers international zu einer unbegrenzten Haftung führt, wird jedoch unterschiedlich beurteilt.

Auch der Versicherungsschutz kann durchaus vakant sein. Wurde der Phantomfrachtführer nicht mit der erforderlichen kaufmännischen Sorgfalt ausgewählt, können Versicherungsleistungen gekürzt werden. Dies zeigt unter anderem eine Entscheidung des OLG Düsseldorf (Az. 18 U 212/22). Zudem können vereinbarte Versicherungsbedingungen Schulungen, besondere Prüfpflichten und eine hohe Selbstbeteiligung vorsehen. Für Verlader entsteht hierdurch ein erhebliches Bonitätsrisiko. Auch eine eigene Mitverantwortung der Verlader kommt dann in Betracht, wenn z. B. Fahrer bei der Übernahme nicht ausreichend kontrolliert wurden.

Deshalb sollten alle Beteiligten ihre Auswahl- und Kontrollprozesse verschärfen. Tritt dennoch ein Schaden ein, ist eine frühzeitige rechtliche und versicherungsrechtliche Beratung entscheidend, damit der Verlust nicht allein getragen werden muss.

Weitere Informationen
www.kgd-anwalt.de

KAUF, VERMIETUNG
UND ERRICHTUNG VON



Flächen von 10 bis 500.000 Quadratmetern

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

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

WESTKÄMPER
Industriehallenvermietung ■ Baubetreuung ■ Gewerbeimmobilien

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

FACHTHEMEN 2027

JANUAR/FEBRUAR
- Messen | Events | Tagungen | Veranstaltungen
- IT | Digitalisierung | KI | Kommunikation

Anzeigenschluss 14.01.2027

MÄRZ
- Recht | Steuern | Finanzen | Versichern

Anzeigenschluss 11.02.2027

APRIL
- Bauen | Sanieren | Begrünen

Anzeigenschluss 09.03.2027

MAI
- Dienstleistung | Outsourcing

Anzeigenschluss 15.04.2027

JUNI
- Metall | Kunststoff | Maschinenbau

Anzeigenschluss 11.05.2027

JULI/AUGUST
- Transport | Logistik | Lager | Verpackung
- Schützen | Sichern | Bewachen

Anzeigenschluss 15.07.2027

SEPTEMBER
- Werbung | Medien | Digitalisierung | eCommerce

Anzeigenschluss 12.08.2027

OKTOBER
- Personal | Dienstleistung | Bildung | Seminare | BGM | Motivation

Anzeigenschluss 16.09.2027

NOVEMBER
- Recht | Steuern | Finanzen | Versichern

Anzeigenschluss 15.10.2027

DEZEMBER
- Energieeffizienz | Umweltschutz | Nachhaltigkeit | Recycling

Anzeigenschluss 11.11.2027

ALLE INFOS UND PREISE:

Jetzt mit Ihrer Anzeige und Ihrem Fachbeitrag dabei sein!



GUT ZU WISSEN

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

Werbung, die ankommt

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

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

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

JETZT MIT IHRER ANZEIGE DABEI SEIN!

www.owimagazin.de

Ihre Geschäftspartner

Administration/ Kommunikation

all my media
Maßgeschneiderte Kommunikationsplattform
www.allmymedia.de

Jochen Ehrhardt
Beratung für Kommunikation & Kultur
www.joehrhardtberatung.de

Gebäudereinigung

volk&volk
info@volk-volk.de
T 05225.87198-0
GEBÄUDEREINIGUNG MIT SYSTEM.

JobTicket | ÖPNV

Ihr Benefit für (potentielle) Mitarbeitende!
*schon ab 1 Person
fahr-mit.de/JobTicket
fahr mit
Mobil im Hochstift

Internet | Werbung

Print & Web
Zusammen
amm-lemgo.de

Für OWL. Für die Menschen.
ProjectPartner
Kleeschulte GmbH
33142 Büren | www.pp-k.de
WE ♥ MARKETING
Webseiten | Design | Social Media | Recruiting | Events

Lackieranlagen

heimer
Lackieranlagen + Lufttechnik
Bielefeld · www.heimer.de

Beleuchtung

FACTORY-LEUCHTEN-OUTLET
Top Light
Sale 50-70%
Samstags: 9 - 16 Uhr!
05225.86312-46 · www.top-light.de
Industriezentrum 49 · 32139 Spenge

Magazine

Magazine
Zusammen
amm-lemgo.de

Bürobedarf

KORF
DAS BÜROZENTRUM
Lemgo, Liemer Weg 49
Bürobedarf
Schulbedarf
Bürotechnik
Büromöbel
www.korf.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

Metallbau

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

JETZT mit Ihrer GESCHÄFTSPARTNER-ANZEIGE dabei sein!

Unser Anzeigenformat in Originalgröße:

55 x 30 mm für **100 €**

Alle Informationen und Preise:

Nachrichtenportal

mein-lemgo.news
Nachrichten für Lemgo



Sicherheitsdienstleistungen

IKS
- Pforten- und Empfangsdienste
- Bestreifungen
- Bewachungen
www.iks-sicherheitsdienst.de

Social Media

Digital & Social
Zusammen
amm-lemgo.de

Photovoltaik

W. SOMMER
www.dachdecker-sommer.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

Regalsysteme

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

Sicherheitstechnische Betreuung

SBO
Ein Gedanke: Sicherheit.
Arbeitsschutz
Brandschutz
www.info@sbo-germany.de
Explosionsschutz
Strahlenschutz



OWI ONLINE

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

www.owimagazin.de

SCAN MICH

Unternehmensbörse

Sie suchen einen Nachfolger für Ihr Unternehmen oder möchten ein Unternehmen übernehmen bzw. als tätiger Teilhaber in ein Unternehmen einsteigen? Hier kann Ihnen die Unternehmensbörse bei der Suche nach 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 ▸

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

Verbraucherpreisindex

	2025	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026
Basisjahr	Dezember	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September
2020 = 100	122,7	122,8	123,1	124,5	125,2	125,0	124,6	125,6	125,8	126,6

Inflationsrate / Jahresdurchschnitt	2022	2023	2024	2025
2020 = 100	110,2	116,7	119,3	121,9

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: Insu/stock.adobe.com/KI Generiert
Erscheinungsweise: 10 x im Jahr
In der Regel jeden 1. Donnerstag im Monat. Abweichungen bei den beiden Doppelausgaben Januar/Februar sowie Juli/August.
Erscheinungstermin: 05.11.2026

Abonnement: Bezugspreis jährlich 26,90 Euro einschließlich Porto und 7 Prozent MwSt.
Anzeigenvermarktung, Layout, Verlag und Abo:
amm GmbH & Co. KG | Leopoldstraße 50
32657 Lemgo | Tel. 05261 669020
owi@amm-lemgo.de | www.amm-lemgo.de
Anzeigenberatung:
Lars Brockmann | Tel. 05261 6690215

Druck: Bonifatius GmbH
Karl-Schurz-Str. 26 | 33100 Paderborn
Druckauflage: 42.000 | IVW Q2 2026

Änderung von Zustellungsdaten für IHK-Mitgliedsunternehmen:
Ulrike Stransky | Tel. 0521 554-278
u.stransky@ostwestfalen.ihk.de

WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE

BPP



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

Digitale Kanzlei 2025 DATEV

TOP Steuerberater 2025 FOCUS MONEY TEST

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

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

Offizielle
Werbeagentur

Print & Web
Digital & Social
Magazine

Zusammen

**schaffen wir Seiten,
die bleiben.**

Wir wünschen allen
Leserinnen und Lesern
wertvolle Erkenntnisse
für ihr Business.

amm
Die Werbeagentur.

amm-lemgo.de