MAI/JUNI 2022
9. JAHRGANG • 7,50 €

Unternehmertum Südwestfalen

Das regionale Fachmagazin für Unternehmertum, Wirtschaft & Wissenschaft

DOSSIER
IT & DIGITALISIERUNG

MENSCHEN

GRÜNDER, PIONIERE, KREATIVE: 10 MACHER AUS SÜDWESTFALEN

ZU TISCH MIT ... BJÖRN JAEGER

KÖPFE DER WIRTSCHAFT: CAROLINA HERMANN

SERIE FRAUENPOWER: SARAH & JENNY BENSBERG

UNTERNEHMER IM PORTRÄT: MICHAEL HUBER

MEHRWERTE

VOM KOLLEGEN ZUM CHEF: TIPPS FÜR DEN AUFSTIEG

5 TIPPS IN 5 MINUTEN: ERHOLUNGSBEIHILFE

TITELPORTRÄT

DINFRA GMBH: SICHERER DATEN-HAFEN IN SÜDWESTFALEN

Thomas Paar, Mitgründer der DINFRA GmbH, setzt auf regionale Rechenzentrumskompetenz.

Anzeige

ISERLOHN
Lange Straße 19 ▪ D-58636 Iserlohn
Telefon +49 (0) 23 71 / 77 46 0

ATTENDORN
Röntgenstraße 33 ▪ D-57439 Attendorn
Telefon +49 (0) 27 22 / 95 52 0

HAGEN
Elbersufer 1 ▪ D-58095 Hagen
Telefon +49 (0) 23 31 / 37 607 0

WITTEN
Sprockhöveler Straße 4 ▪ D-58455 Witten
Telefon +49 (0) 23 02 / 28 26 00

NH GRUPPE ▪ info@nhup.de ▪ www.nhup.de

Handelsblatt BESTE Wirtschaftsprüfer 2021 NAUST HUNECKE und Partner mbB Iserlohn (Gesamtwertung) Rechnungslegung/Sanierung Im Test: 838 Wirtschaftsprüfer Partner: SWI Finance Handelsblatt · 24.03.2021

Handelsblatt BESTE Steuerberater 2021 NAUST HUNECKE und Partner mbB Iserlohn/Handel Im Test: 4.253 Steuerberater Partner: SWI Finance Handelsblatt · 24.03.2021

Deutschlands beste Wirtschaftsprüfer 2020/21 Mittelstand manager magazin beste-wirtschaftspruefer.de

FOCUS TOP STEUERKANZLEI 2021 FOCUS 14/2021 IN KOOPERATION MIT FACT* FIELD

Südwestfalen – Region der Macher

In dieser Ausgabe stehen Persönlichkeiten im Mittelpunkt, die man unbedingt in die Kategorie „Macher“ einsortieren sollte

Im vergangenen Jahr haben wir in der Mai/Juni-Ausgabe erstmals unsere Story „10 Macher“ präsentiert. Hier haben wir zehn Köpfe vorgestellt, die allesamt spannende Geschichten zu erzählen haben und tolle (unternehmerische) Projekte auf die Beine stellen. Auf der Suche nach Menschen, die Außergewöhnliches in der Region bewegen, sich vielfältig engagieren und mit ihren Projekten Zukunft gestalten, haben wir auch in diesem Jahr wieder zehn Persönlichkeiten gefunden, von denen wir glauben, dass wir von ihnen noch häufiger hören werden. Egal ob Investoren, Lebensraumgestalter, Bio-Landwirte oder Netzwerker: die Geschichten dieser zehn Personen sind auch in diesem Jahr wieder so vielfältig wie die Wirtschaft in Südwestfalen. Mehr über diese zehn Menschen erfahren Sie in unserem Artikel „10 Macher“ ab Seite 26. Ein Macher ist selbstredend auch Michael Huber, den wir in unserer Rubrik „Unternehmer im Porträt“ vorstellen. Auch wenn Huber in der hiesigen Wirtschaft bereits bestens bekannt ist, so lernen wir in diesem Porträt auch wieder Neues über ihn und seine Philosophie für erfolgreiches Management. Mit den Unternehmen Veltins und Trilux hat er sogleich zwei heimische Mittelständler zu nachhaltigem Erfolg geführt. Mehr über seine Biographie und seine Führungsgrundsätze lesen Sie in unserem Porträt ab Seite 44.

Aber auch die Macherinnen kommen in dieser Ausgabe nicht zu kurz: In unserer Rubrik „Frauenpower“ stellen wir gleich zwei Frauen vor, die die Führung im elterlichen Handwerksbetrieb übernommen haben: Jenny Bensberg und Sarah Bensberg-Menn leiten in Hilchenbach-Müsen die Tischlerei Bensberg – mehr dazu auf den Seiten 54/55.

Und auch Christina Triefenbach aus Meschede ist eine echte Macherin: Seit vier Jahren entwickelt die Bierliebhaberin mit ihrer Craft-Beer-Marke „Clucking Hen“ neue interessante Sorten in ihrer eigenen kleinen Brauerei, ganz nach belgischem Vorbild. Das Porträt über Christina Triefenbach finden Sie auf den Seiten 50/51.

Getreu dem Motto „Menschen und Mehrwerte“ finden Sie aber auch in dieser Ausgabe wieder spannende unternehmerische Mehrwerte zu den Themen Digitalisierung (ab Seite 56), Erholungsbeihilfe (S. 80/81) sowie Führung (S. 94/95).

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen und reichlich Inspirationen für erfolgreiches Unternehmertum.

Torben K. Feil
Herausgeber

DIGITALE POTENZIALE ERKENNEN, SCHÄRFEN UND NUTZEN.

markenstürmer

T +49 (0) 271 68193-260
E info@markenstuermer.de

Teichmann Marketingservice GmbH
Papierfabrik 9
57072 Siegen
www.markenstuermer.de

AUFTAKT

06 Bild des Monats
Kohlenmeiler in Walpersdorf

08 Gründerszene Südwestfalen
Neuigkeiten aus der Gründerszene: Gründerstories, Tipps und Informationen für Gründer

10 Start-up Slam
Rund 60 Besucher lauschten beim 7. Start-up Slam des Gründernetzwerks interessanten Gründerstories

12 One Small Step
Startpunkt57 bietet mit dem Inkubatorprogramm One Small Step die optimale Start-up-Förderung

14 Köpfe der Wirtschaft
Carolina Julia Hermann

15 Das würde ich heute anders machen
Was Gründer Simon Hoberg aus heutiger Sicht anders machen würde

16 Nachrichten
Meldungen aus der heimischen Wirtschaft

19 Pro & Contra
Selbst ausbilden: Ja oder Nein?

20 Frage des Monats
Wenn plötzlich nichts mehr geht. Was bringen IT-Notfallkonzepte?

21 Zitate
Das musste mal gesagt werden – die besten Zitate dieser Ausgabe

TITELPORTRÄT

22 DINFRA GmbH
Sicherer Daten-Hafen in Südwestfalen: Mit dem Bau des größten Rechenzentrums in Südwestfalen garantiert der Zusammenschluss aus drei Siegener Unternehmen regionale Datensouveränität und digitale Unabhängigkeit

TITELTHEMA

26 10 Macher aus Südwestfalen
Ob Investoren, Lebensraumgestalter, Bio-Landwirte oder Netzwerker: Wir haben uns im Sauerland und Siegerland umgesehen und stellen zehn Persönlichkeiten vor, die die Ärmel hochkrempeln und dazu beitragen, die Welt zum Positiven zu verändern

WIRTSCHAFT IN SÜDWESTFALEN

34 Branchenreport Banken/Finanzen
Ein Blick auf die aktuellen Trends und Herausforderungen der Branche

38 Nachhaltigkeit in der Finanzindustrie
Die Finanzindustrie spielt eine entscheidende Rolle für die nachhaltige Transformation der Wirtschaft, sagt Holger Walter

39 Sparkasse Iserlohn
Der neue Leiter des Unternehmenskundenbereichs, Christian Schulte, treibt die Transformation der Sparkasse Iserlohn an

40 Volksbank in Südwestfalen eG
Einmal um die ganze Welt: Die Spezialisten der Volksbank unterstützen ihre Kunden beim Auslandsgeschäft

42 Interview mit Wilfried Groos
Ukraine-Krieg, Preisveränderungen, Lieferprobleme: Im Interview erläutert der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Siegen, wie er die aktuelle Situation des Mittelstands wahrnimmt

22

DINFRA GmbH

Sicherer Daten-Hafen in Südwestfalen

26

10 Macher aus Südwestfalen

Menschen, die die Welt zum Positiven verändern

44 Unternehmer im Porträt
Michael Huber: General mit Doppel-Vollmacht

47 WCG GmbH & Co. KG
Die Relevanz ihrer Mandanten bei deren Kunden zu steigern, ist das oberste Ziel der WCG

48 Gründer-Reportage
Im November 2021 gewann das Start-up KD Pumpen den Unternehmerpreis in der Kategorie „Gründer" – Wir begleiten das Mentoren-Programm

50 Serie: Macherin des Monats
In dieser Ausgabe: Christina Triefenbach

52 Fette Beute-Gruppe
Ambitionierte Familienunternehmen in die Zukunft begleiten – Die Fette Beute-Gruppe steht für den Vorsprung von Familienunternehmen

54 Serie: Frauenpower
Jenny Bensberg & Sarah Bensberg-Menn von der Tischlerei Bensberg

44

Unternehmer im Porträt

Michael Huber: General mit Doppel-Vollmacht

56-78 IT & DIGITALISIERUNG

WISSENSWERT

80 5 Tipps in 5 Minuten
Erholungsbeihilfe

82 Zukunftsweisendes Bauprojekt
Das Siegener Bauunternehmen Otto Quast hat im oberbergischen Nümbrecht ein hochmodernes Verwaltungsgebäude errichtet

83 Social Recruiting
In den sozialen Medien nach Mitarbeitern zu suchen, liegt auf der Hand – Sebastian Uting erklärt, wie das geht

84 Kurz & Gut
In aller Kürze: Wissen und Anregungen für Unternehmer

50

Serie: Macherin des Monats

Christina Triefenbach

88 Digitales Recruiting
Arbeitskräftegewinnung ist ein Kraftakt: Die Tracto-Technik GmbH & Co. KG aus Lennestadt setzt dabei auf die Produkte der ontavio GmbH

89 Berater-Lexikon
Statusfeststellungsverfahren

90 Regionalmarketing
Infos und Tipps rund um das Regionalmarketing für Südwestfalen

92 Events
Die Corona-Krise hat die Veranstaltungsbranche und das Kommunikationsverhalten aller berufstätigen Mensch global verändert

93 Energieeffizienz
Im Rahmen des Klimaschutzes gibt es eine Vielzahl von Förderprogrammen. Marco Engel gibt einen Überblick und wichtige Tipps

94 Vom Kollegen zum Chef
Der interne Aufstieg bedeutet nicht nur einen Perspektivwechsel. Man muss auch das richtige Fingerspitzengefühl im Umgang mit den früheren Kollegen haben

ZU TISCH MIT...

96 Björn Jaeger
Im Hotel Restaurant Passmann erzählt uns der Inhaber des Lüdenscheider Bekleidungsgeschäfts „Strodel & Jaeger" von seiner Liebe für schöne Klamotten, den plötzlichen Tod seines Vaters und vom Verein Onkel Willi & Söhne

RUBRIKEN

03 Editorial
04 Inhaltsverzeichnis
98 Impressum
98 Kolumne „Der ganz normale Wahnsinn"

96

Zu Tisch mit...

Björn Jaeger, Inhaber des Lüdenscheider Bekleidungsgeschäfts „Strodel & Jaeger"

dr. gawlitta BDU®

Die Personalberatung für den Mittelstand

Unternehmernachfolge

Führungskräfte und Schlüsselpersonen

Aufsichts- und Beiräte

Organisations- und Personalentwicklung

Fordern Sie ein unverbindliches Beratungsgespräch an:

0228 629 300

info@gawlitta-hr.de

www.gawlitta-hr.de

Bild des Monats: Kohlenmeiler in Walpersdorf **AUFTAKT**

Das Köhlerhandwerk hat im Siegerland, dem südlichsten Teil von Südwestfalen, eine jahrhundertelange Tradition. In vielen Tälern rauchten noch bis ins letzte Jahrhundert hinein die Kohlenmeiler, um Holzkohle für die hiesige Eisenerzeugung zu gewinnen. Im Netpher Ortsteil Walpersdorf ist das uralte Handwerk noch immer lebendig und wird von Generation zu Generation weitergeben. Entlang des „Köhlerpfades" informieren Schautafeln mit anschaulichen Zeichnungen und allerlei Wissenswertem über das Köhlerhandwerk und die Geschichte der Holzkohle. Der etwa fünf Kilometer lange Rundweg führt vorbei an zwei „echten" Meilerplätzen, auf denen die Köhler und ihre Helfer in den Sommermonaten regelmäßig ihre Kohlenmeiler umsorgen.

Nachdem etliche Laubholzstücke sorgfältig zu einem mehr als mannshohen Kegel aufgeschichtet sind, wird der Meiler mit Heu und schwarzer Meilererde luftdicht abgedeckt und über den Feuerschacht in Brand gesetzt. Mit Bedacht stößt der Köhler einige Löcher in die äußere Hülle, die in den nächsten zehn bis zwölf Tagen für den Rauchabzug sorgen. So lang schwelt der Meiler vor sich hin und verwandelt das Holz in erstklassige Holzkohle. Von der ursprünglichen Holzmasse bleibt am Ende lediglich rund ein Viertel übrig. Während des Verkohlungsprozesses muss der Meiler Tag und Nacht im Auge behalten werden, um ein Abbrennen oder vorzeitiges Erlöschen zu verhindern. Ist der Meiler schließlich „gar", geht es ans Löschen und Ausräumen der Holzkohle, die heutzutage als Geheimtipp unter Grillexperten gilt.

Text: Monika Werthebach **Foto:** Achim Meurer

GRÜNDER DES MONATS

Ende 2018 gründete Simon Sack das Unternehmen NeurologIQ in Siegen mit dem Ziel, kreative und effiziente KI-Lösungen für unterschiedliche Kunden anzubieten. NeurologIQ nimmt sich den technischen Herausforderungen von mittelständischen Unternehmen an und entwickelt individuell auf den Kunden zugeschnittene Lösungen. Dazu zählt unter anderem das Erstellen von Algorithmen oder die Optimierung von unternehmensinternen Prozessen durch intelligente Softwares. Prozesse, bei denen die Produktpalette von NeurologIQ zum Einsatz kommen kann, sind zum Beispiel die Fehlerprävention in Produktionsabläufen, die Erfassung verschiedener Daten oder die Beurteilung der Qualitätsindikatoren. Simon Sack hat das Unternehmen in den letzten Jahren stark ausgebaut und beschäftigt mittlerweile rund 20 Mitarbeiter. „Uns ist in der Vergangenheit immer wieder aufgefallen, dass in den Unternehmen leicht zugängliche KI-Lösungen fehlen, die ohne große Veränderungsprozesse integriert werden können.“ Der Gründer möchte das fehlende Angebot an skalierbaren KI-Lösungen mit den Produkten und Techniken aus seinem Start-up ausgleichen. NeurologIQ konnte einige regionale sowie überregionale Kunden gewinnen und legt seinen Fokus vor allem auf die produzierende Industrie.

NAME
NeurologIQ

IDEE
Entwicklung von hard- und softwarebasierten KI-Lösungen für die Bereiche Computer Vision, Machine Learning und intelligente Sensorik

WER
Simon Sack

WOHER
Siegen

WARUM UNTERNEHMERTUM?

Simon Sack: „Am Unternehmertum hat mich vor allem die damit verbundene Freiheit und Unabhängigkeit begeistert. NeurologIQ bietet mir die Möglichkeit, kreative Software-Lösungen selbstständig zu entwickeln und speziell auf die Kunden anzupassen.“

„GRÜNDERTURBO“ DER WIRTSCHAFTSJUNIOREN LÜDENSCHEID GEHT IN DIE NÄCHSTE RUNDE

Gründer können sich ab sofort für den Ideenwettbewerb der Wirtschaftsjunioren Lüdenscheid bewerben und Startkapital für ihre Geschäftsidee gewinnen. Das übergeordnete Ziel dabei ist es, die Region Südwestfalen für die Zukunft weiter wettbewerbsfähig zu machen.

Der Gründerturbo ist ein Wettbewerb in Verbindung mit einem Coaching. So werden die Teilnehmenden nicht nur bewertet, sondern auch mit Tipps ausgestattet und begleitet. Auf die Siegerinnen und Sieger warten daher nicht nur Geld- und Sachpreise, sondern auch ein Team aus Mentoren und Coaches, welches sie bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee unterstützen wird.

Bis zum 31.07.2022 findet freies Training statt, hierfür muss die eigene Geschäftsidee kurz und knapp vorgestellt werden. Am 27.08.2022 kommt es zum Qualifying und Pitch-Training, wo die Idee durch eine Jury bewertet wird. Die besten Ideen bekommen eine Einladung zur Preisverleihung am 03.09.2022, wo im Finale um den Hauptpreis gekämpft wird. Die Bewerbungsfrist endet am 31.07.2022. Weitere Informationen über die Bewerbungskriterien gibt es unter www.wjl.de/gruenderturbo-2022.

DAS 1. GRÜNDERNETZWERK-TISCHTENNISTURNIER AM 09.09.2022

Für den 09.09.2022 plant das Gründernetzwerk Südwestfalen das 1. Gründernetzwerk-Tischtennisturnier im Weltenraum in Iserlohn – ein lockeres Come-Together als Kontrast zu sonst oft steifen Business-Events. Hier kann man sich in gelöster Atmosphäre kennenlernen oder bestehende Kontakte pflegen. Auch für gute Musik, Getränke und tolles Essen ist bestens gesorgt. Eine Teilnahme ist nur für Gründernetzwerk-Mitglieder möglich. Eine Ausnahme gibt es dann aber doch: Für Nicht-Gründernetzwerk-Mitglieder werden fünf Wildcards an Startups bzw. Unternehmen verlost. Bei Interesse an den Wilcards oder zur Anmeldung gerne eine Mail an: *info@gruendernetzwerk-swf.de*.

LESS
BLAH
BLAH
MORE
DOING

GRÜNDERNETZWERK SÜDWESTFALEN

Du bist Gründer/in oder willst Gründer/in werden? Dann meld dich doch mal bei uns, wenn du Teil unserer Community werden möchtest! Das Gründernetzwerk Südwestfalen trägt aktiv zur Sichtbarkeit der Gründerszene bei und bietet dir viele spannende Mehrwerte.

Kontakt:
Tel.: 02371 35109-0 // Mail: info@gruendernetzwerk-swf.de
www.gruendernetzwerk-swf.de // Instagram: @gruendernetzwerk_swf

Unterstützer
IHK Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen
Südwestfalen ALLES ECHT!
EBNER STOLZ
HANDWERKSKAMMER SÜDWESTFALEN
www.volbankfounding.de
NH NAUST HUNECKE
Startpunkt57 Die Initiative für Gründer

Von sprechenden Kochbüchern und spanischen Zitrusfrüchten

Wenn sieben Gründer – alleine oder im Team – aus dem Nähkästchen plaudern, verspricht der Abend nicht nur aufschlussreich, sondern auch unterhaltsam zu werden. Das galt auch für die siebte Auflage des Start-up Slams. Bei Schorle, regionalem Gerstensaft und Sandwiches lauschte man im Siegener Picknicker den Geschichten der Teilnehmer. Auf die Bühne schafften es fünf Businessideen, die unterschiedlicher nicht hätten sein können – und ein rosarotes Accessoire

Text: Julia Wildemann **Fotos:** Sinan Muslu

Applaus für die Teilnehmer des 7. Start-up Slams des Gründernetzwerks, der Ende April im Picknicker in Siegen stattfand.

Die Aufgabe war im Vorfeld klar formuliert. Die Gründer sollten die Geschichte hinter ihren Unternehmen oder einzelne Anekdoten aus dem Gründeralltag erzählen. Ohne glattgebügelte Businesspläne, einstudierte Pitches oder die aktuellsten KPIs. Das Wie konnte dabei flexibel gewählt werden. Nach jedem Auftritt stimmte das Publikum mit Hilfe von Applaus ab. Je lauter, desto besser. Entstanden ist das Format aus einer Kooperation des Gründernetzwerks Südwestfalen mit Startpunkt57. Die Organisatoren wollen Gründertum eine öffentliche Plattform bieten und Raum fürs Netzwerken schaffen. Ohne Schlips und Kostüm, dafür mit einer großen Portion Authentizität.

Den Anfang machte Anna-Katharina Ehlgen von Probier's doch mal. Gemeinsam mit ihrem Partner Steffen Runkel entwickelte sie ein interaktives Kochbuch für Kinder inklusive App, die Hilfestellung zu den Rezepten gibt. Ungereimt und unkaschiert zog sie ein Jahr nach Gründung Bilanz. Und stellte die Frage, ob Gründen vielleicht doch nicht so einfach ist, wie auf den ersten Blick durch die rosarote Brille vermutet. Denn wenn sich Meckerliese und Miss Positive im Hamsterrad ein Kopf-an-Kopf-Rennen liefern, gebe es auch negative Momente, die einfach nur anstrengend seien. Ihr Fazit: „Ich mach's in meinem eigenen Tempo. Denn was nützt der Erfolg, wenn das Leben auf der Strecke bleibt?"

> „Ich mach's in meinem eigenen Tempo. Denn was nützt der Erfolg, wenn das Leben auf der Strecke bleibt?"
>
> **Anna-Katharina Ehlgen**

Gründen? Einfach mal machen!

Ehlgen übergab das Mikrofon an Torben Lenz und Marco Bauer, Inhaber von Lemontree. Die Agentur für „erfrischende" Kundenbeziehungen berät rund ums Thema Vertrieb. Lenz und Bauer sind nicht nur Geschäftspartner, sondern auch beste Freunde. Intensiv haben sie sich mit dem Thema Gründung beschäftigt. Als das Konzept stand, fehlte noch ein letzter Impuls. Der kam in Form eines Songs. Soundtrack ihrer Freundschaft ist der Fools Garden-Klassiker Lemontree. Während eines Brainstormings auf Mallorca saßen sie zufällig im Schatten eines Zitronenbaums, bei einem spontanen Konzertbesuch war der Sänger der Band Special Guest. Schicksal? Da war klar: „Wir machen das jetzt! Den perfekten Zeitpunkt gibt es nicht. Hauptsache, du brennst für deine Idee."

Auf der Bühne präsentierten die Gründer/innen von fünf Start-ups die Geschichten rund um ihre Unternehmensgründung – und die damit verbundenen Herausforderungen und Unwägbarkeiten.

Schon zum zweiten Mal auf der Bühne stand Hans-Ranke-Gründer Torsten Schuh. Im Gepäck hatte er – ähnlich wie der Namensgeber seines Start-ups – einige Zauberbohnen. Der Unternehmer brachte ein Super-Food-Fertiggericht auf Basis von Hülsenfrüchten auf den Markt. In der WG-Küche wurden unzählige Geschmackstest durchgeführt, bis die finale Formulierung der Rezeptur stand. Startschuss für die Produktion war eine Crowdfunding-Kampagne. Dass die ihr Ziel von 30.000 Euro nach einer wochenlangen Zitterpartie sogar übertraf, war für Schuh eine Überraschung. Sein Tipp für angehende Gründer: „Lasst euch nicht durch unvorhergesehene Herausforderungen aus dem Konzept bringen. Das wird."

> „In der Region gibt es ein großes Netzwerk für Gründer. Nehmt die Angebote wahr und tauscht euch aus."
>
> **Timo Visestamkul**

Schwächen hinterfragen, Stärken ausbauen

Auch Benjamin und Christopher Hill hatten in den letzten Jahren mit Unvorhersehbarem zu kämpfen. Für das Brudergespann war das Gründen eines eigenen Unternehmens bereits während des Studiums festes Ziel. Am liebsten im Bereich Digitalisierung. Gemeinsam entwickelten sie Ensun, eine Plattform für Technologiescouting. Mit dem smarten Recherche-Tool trafen sie ins Schwarze und wuchsen rasant. Den Schritt in die Arbeitswelt als Familie gegangen zu sein, haben die beiden keine Sekunde bereut. Einen besseren Geschäftspartner als den eigenen Bruder gebe es nicht. Die größten Learnings der Hills: „Möglichst genaue Definition des Geschäftsmodells, schneller Markteintritt und ein gutes Gespür für die Anforderungen der Kunden."

Nach dem digitalen Exkurs wurde es zum Abschluss der Slam-Runde grün. Und es ging hoch hinaus. Timo Visestamkul stellte das Konzept hinter Innofaming vor. Hinter dem vertikalen Gemüsegarten verbirgt sich die Zukunft der Landwirtschaft. Zumindest wenn es nach ihm und seinen beiden Geschäftspartnern geht. Ihr Gewächshaus im Hochformat bietet Pflanzen vollkommen automatisiert 365 Tage im Jahr optimale Wachstumsbedingungen. Ein Prototyp wird aktuell auf dem Campus Buschhütten in Kreuztal ausgiebig getestet. Allen, die eine Businessidee umsetzen möchten, sprach Visestamkul Mut zu: „In der Region gibt es ein großes Netzwerk für Gründer. Nehmt die Angebote wahr und tauscht euch aus."

Auf den ersten Platz klatschte das Publikum übrigens Anna-Katharina Ehlgen. Die Gründerin überzeugte mit kreativer Wortkunst, ungeschönten Einblicken sowie einer emotionalen Achterbahnfahrt. Und mit ihrer rosaroten Brille.

Anna Katharina Elgen von „Probier's doch mal" lag in der Gunst des Publikums vorne und gewann den Start-up Slam.

Anzeige

One Small Step: Schritt für Schritt Richtung Gründung

Regionen stehen im Wettbewerb zueinander: Gründerinnen und Gründer gehen dorthin, wo sie die besten Rahmenbedingungen vorfinden. Zugänge zu potenziellen Kunden und zu Investoren spielen eine wesentliche Rolle. Startpunkt57 hat deshalb die Start-up-Förderung mit dem Inkubatorprogramm ONE SMALL STEP auf das nächste Level gehoben

Im Haus der Innovation stehen Austausch und Zusammenarbeit im Mittelpunkt.

Fotos (2): Entrepreneurship Center Uni Siegen

Das Fab Lab bietet Start-ups Unterstützung beim Bau von Prototypen.

Start-ups stimmen mit den Füßen ab. Wenn sie ihre Marktchancen oder die Qualität relevanter Netzwerke woanders als wertvoller einschätzen, verlagern sie ihr Vorhaben dorthin. Startpunkt57, die regionale Gründerinitiative in Siegen-Wittgenstein, hat mit dem Haus der Innovation und dem dort verankerten Inkubatorprogramm ONE SMALL STEP eine Antwort auf diese Herausforderung entwickelt. Orientiert am jeweiligen Bedarf, profitieren die Start-ups u. a. von Coachings, Workshops, Vernetzung und Austausch mit Fachexperten und anderen Start-ups. Je nach Entwicklungsstand des Gründungsvorhabens variiert die Gesamtdauer des Programms zwischen 6 und 18 Monaten. Start ist jeweils im Frühjahr und im Herbst.

ONE SMALL STEP unterstützt vor allem einzigartige, innovative Geschäftsideen mit Wachstumspotenzial und Aussicht auf nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Um frühzeitig Kontakte in den Mittelstand zu ermöglichen, sind in den Juryteams für die Auswahlpitches überwiegend Unternehmerinnen und Unternehmer tätig.

Etwa 60 Bewerbungen sind seit März 2021 eingegangen. 40 davon wurden bislang in das Inkubatorprogramm aufgenommen. Dass der Start mitten im pandemiebedingten Lockdown gelang, macht das Potenzial von ONE SMALL STEP deutlich. Startpunkt57 als Netzwerk aller Einrichtungen in Siegen-Wittgenstein, die Gründerinnen und Gründer unterstützen, sieht sich bestätigt: Eine Region als Gründungsstandort zu positionieren und ein durchgängiges Betreuungskonzept aufzusetzen, gelingt nur gemeinsam mit allen Partnern. Vorstandsmitglied André Feuerstein (Kreis Siegen-Wittgenstein) betont die Chancen der einrichtungsübergreifenden Zusammenarbeit im neuen Haus der Innovation: „Start-ups nutzen hier kostenfrei Büroarbeitsplätze, begegnen auf dem Flur ihren Coaches und können im Fab Lab der Universität an Prototypen arbeiten. Die Bündelung von Kompetenzen und die kurzen Wege zwischen den Akteuren sind wichtige Argumente für eine Gründung in Siegen-Wittgenstein.“

Startpunkt57
Die Initiative für Gründer

Startpunkt57
Die Initiative für Gründer e.V.
Sandstraße 26 · 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 333-1140
info@startpunkt57.de
www.startpunkt57.de
@startpunkt57
startpunkt57

*Echt! Denn gemeinsam bringen wir unsere Region nach vorne – und jedes **Mitgliedsunternehmen profitiert!**

Knapp 400 Unternehmen aus der Region sind schon dabei. Sie auch?

Südwestfalen
ALLES ECHT!

jetzt-zusammenstehen.de

KÖPFE DER WIRTSCHAFT

Unabhängigkeit und Weiterentwicklung sind Carolina Julia Hermann schon lange wichtig, weshalb sie bereits während ihrer Schulzeit als Sales Assistent arbeitete. Anschließend studierte sie Wirtschaftswissenschaften und absolvierte das Studium mit Abschluss zur Diplom-Kauffrau. Um Erfahrungen zu sammeln und ihre Komfortzone zu verlassen, lehnte sie nach ihrem Studium ein Karriereangebot im oberen Management ab und ging nach Australien. Zurück in Hagen begann sie ihre Karriere bei der Hawker GmbH, wo sie heute als Lead Auditorin und Datenschutzbeauftragte tätig ist. Der regelmäßige Kontakt zu Gesetzen im Bereich des Datenschutzes freut Hermann, die nach ihrem Abitur zunächst Jura studieren wollte. Aufgrund der allgemeinen Meinung, es gäbe genug Juristen, entschied sie sich schlussendlich dagegen. Werte wie Selbstbestimmung und Toleranz sind heute maßgebend für die Hagenerin. Neben der Arbeit bei der Hawker GmbH übt Hermann ein Ehrenamt als Vorstandsvorsitzende bei den Wirtschaftsjunioren Hagen/Ennepe-Ruhr aus. Die 35-Jährige unterstützt gemeinsam mit den Wirtschaftsjunioren verschiedene regionale Projekte wie beispielsweise das Projekt „Haus der kleinen Forscher". Mit diesem Projekt sollen die MINT-Fächer bereits im jungen Alter spielerisch an Kinder herangebracht werden. Ein weiteres großes Projekt der Wirtschaftsjunioren ist die Neuauflage des Theaterstücks „Hey Boss!", welches Schülern Themen wie Ausbildung und Diversität näherbringen soll. Die Wirtschaftsjunioren realisieren auch kleinere Projekte wie die Renovierung von Spielplätzen oder Clean-Up-Days.

Das würde ich heute anders machen

Das Team der Brotmanufaktur Herr von Myra in Soest arbeitet mit dem Leitspruch „Brot wie früher" und besinnt sich dabei bewusst auf die Tradition des Bäckerhandwerks. In unserem Format „Das würde ich heute anders machen" berichtet Simon Hoberg, Gründer der Brotmanufaktur, von einer falschen Entscheidung und was er daraus gelernt hat

Die Brotmanufaktur gründete Simon Hoberg 2012 und seit jeher wird viel Wert auf durchdachte Zubereitungsprozesse und qualitativ hochwertige Backwaren gelegt.

Für meine Brotmanufaktur in Soest habe ich mir etwas einfallen lassen, was zum damaligen Zeitpunkt noch nicht besonders verbreitet war: Eine offene Backstube. So können die Kunden nicht nur den Backprozess verfolgen, sondern auch die Backkultur mit allen Sinnen wahrnehmen. Dieses Konzept sollte optisch ein Hingucker werden. Damals hatte ich das Gefühl, meine Vision nur mit einem Architekten realisieren zu können. Im Verlauf des Umbaus stellte sich allerdings heraus, dass dieser Entschluss eine existenzbedrohende Fehlentscheidung war. Die Baustelle war ein totales Chaos, der Bauzeitenplan konnte nicht eingehalten werden und die Handwerker konnten oder wollten nicht weiterarbeiten.

Die Pläne, die der Architekt entworfen hatte, waren bereits beim Bauamt eingegangen, obwohl sie in der Praxis nicht umsetzbar waren. Es waren beispielsweise Bohrungen und Durchbrüche in tragenden Wänden geplant. Um die Brotmanufaktur zu retten, beauftragte ich schließlich einen anderen Architekten, der das Projekt bis zum Ende geführt hat. Der entstandene Schaden entsprach dem Wert einer Eigentumswohnung. Wenn ich jetzt auf den Umbau zurückblicke, weiß ich, dass diese Entscheidung getroffen werden musste, da ich schlichtweg die nötige Erfahrung nicht hatte. Fehler gehören im Leben dazu und es ist wichtig, aus ihnen zu lernen. Im Gegensatz zum Umbau in Soest ist die Brotmanufaktur in Hildesheim eine Punktlandung geworden, obwohl das Bauvorhaben deutlich komplizierter war. Warum? Ich habe auf einen Architekten verzichtet und alles selbst in die Hand genommen. Mit wenigen sehr guten Handwerkern und praktischem Verständnis haben wir eigene Pläne entwickelt. Ich habe die Bauleitung übernommen und war überall dabei. Natürlich gibt es bei komplizierten Projekten Probleme; wichtig ist dann, dass man vernetzt denkt und den Überblick behält. So können die aufeinanderfolgenden Bauschritte zeitlich angepasst und kontrolliert werden. Mit den Handwerkern, die am Bau beteiligt waren, arbeite ich bis heute eng zusammen. Das gesamte Projekt dauerte nur vier Tage und nicht wie damals 14 Monate. Habe Mut, dich deiner eigenen Kreativität zu bedienen!

Patentanwälte · European Patent Attorneys
DÖRNER&KÖTTER
Patente ■ Marken ■ Design

Dr.-Ing. Ulrich Kötter Dipl.-Ing. Martin Dörner

„Wer nicht erfindet, verschwindet.
Wer nicht patentiert, verliert."
Erich Otto Häußer
ehem. Präsident Deutsches Patentamt von 1976-1995

Vorsprung durch Innovationsschutz:
www.doerner-koetter.de
HAGEN · LÜDENSCHEID · BASEL

INFORMIERT BLEIBEN!

Alle Neuigkeiten aus der Gründerszene Südwestfalens: Jetzt den digitalen Newsletter des Gründernetzwerks abonnieren:

www.gruendernetzwerk-swf.de

GRÜNDERNETZWERK SÜDWESTFALEN

Weitere Infos unter:
www.gruendernetzwerk-swf.de
www.facebook.de/Gruendernetzwerk
www.instagram.com/Gruendernetzwerk_SWF

PREISVERLEIHUNGEN BEIM JAHRESEMPFANG DER FACHHOCHSCHULE SÜDWESTFALEN

Über 200 Gäste aus Hochschule, Politik und Wirtschaft kamen am Standort in Meschede zum Jahresempfang der Fachhochschule Südwestfalen zusammen, um zum einen auf das 20-jährige Bestehen der Hochschule zurückzublicken und zum anderen den Budde-Preis und den Dr. Kirchhoff-Preis zu verleihen. Die Preise gingen an Studenten der Fachhochschule, die mit erstklassigen Abschlussarbeiten überzeugen konnten und unterschiedliche Themen ausgearbeitet haben. Der Budde-Preis in Höhe von jeweils 5.000 Euro ging an Marco Deckers, Dennis Hartmann und Fabian Hickert. Der Dr. Kirchhoff-Preis wurde für den Jahrgang 2019/20 an Lukas Johannes Dust, Tobias Fischer und Julia Wollman und für den Jahrgang 2020/21 an Danyal Ardic, Patrick Barylla und Marcel Freimuth verliehen. Das Preisgeld beträgt jeweils 3.000 Euro.

SAUERLÄNDER SPARKASSEN: FUSIONSGESPRÄCHE GESCHEITERT

Die geplante Fusion zwischen der Sparkasse Arnsberg-Sundern und der Sparkasse Märkisches Sauerland wird nicht stattfinden. Grund dafür sind unterschiedliche Auffassungen der beiden Sparkassen in geschäftspolitischen und personellen Thematiken. Diese Unstimmigkeiten haben dazu geführt, dass der Verwaltungsrat und der Vorstand der Sparkasse Arnsberg-Sundern entschieden haben, die Fusionsgespräche zu beenden. Ende April sprach sich die Bank noch für die Fusion aus, allerdings sind beide Sparkassen wirtschaftlich gut aufgestellt, weshalb ein Zusammenschluss nicht zwingend notwendig ist. Um in der Zukunft trotzdem eine zukunftssichere und stabile Sparkasse für die Region zu schaffen, gaben beide Banken bekannt, Kooperationen oder Fusionen mit Nachbarsparkassen weiterhin in Betracht zu ziehen.

ARMATURENHERSTELLER KLUDI ERHÄLT AUSZEICHNUNG ALS „BESTE MARKE DES JAHRES 2022“

Das Unternehmen Kludi aus Menden konnte beim Plus X Award gleich mehrmals überzeugen. Der Armaturenhersteller, der sich auf die Bereiche Bad und Küche spezialisiert hat, wurde für die Armaturenserie Kludi Bozz in fünf von sieben Kategorien mit einem Plus X Award ausgezeichnet. Aufgrund der fünffachen Prämierung der Produktserie wurde Kludi anschließend zur „Besten Marke des Jahres 2022“ in der Produktgattung Armaturen gewählt. An dem Wettbewerb nahmen über 700 Marken teil, die von der unabhängigen und international besetzten Fachjury aus Experten aus mehr als 80 Branchen bewertet wurden. Arndt Papenfuß, Marketingdirektor der Kludi Gruppe, macht unter anderem die Neuausrichtung der Marketingstrategie als auch den Fokus auf die Kernkompetenzen des Unternehmens für die Auszeichnungen verantwortlich. Vor allem die nutzerfreundliche und innovative Drucktasten-Umstellung der Kludi Bozz Serie konnte die Jury des Plus X Awards begeistern.

DOPPELTE AUSZEICHNUNG FÜR FLEISCHWAREN VON METTEN

Ulrich und Tobias Metten (v. l.) sehen die Auszeichnungen als Anerkennung für den hohen Qualitätsanspruch des Familienunternehmens.

In diesem Jahr erhielt das Fleischwarenunternehmen Metten aus Finnentrop bereits zum 35. Mal den „Preis für langjährige Produktqualität“, welcher von der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) verliehen wird. Die Prüfung der Produktqualität durch die DLG erfolgt freiwillig und erfordert eine fünfjährige Teilnahme an den DLG-Qualitätsprüfungen, bei denen in jedem Jahr mindestens drei Auszeichnungen verliehen werden müssen. Mit der Verleihung des Preises zielt die DLG darauf ab, nachhaltiges Qualitätsstreben und die Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten zu fördern. Neben dem „Preis für langjährige Produktqualität“ wurde die Schinken-Fleischwurst ohne Knoblauch des Unternehmens beim „Fleischwurstpokal 2022“ vom Fleischerverband Nordrhein-Westfalen erneut mit Gold ausgezeichnet.

FÖRDERUNG IN MILLIONENHÖHE FÜR UNIVERSITÄT SIEGEN UND FH SÜDWESTFALEN

Das Bund-Länder-Programm „Innovative Hochschulen“ fördert die Universität Siegen und ein Verbundprojekt der Fachhochschule Südwestfalen und der Hochschule Hamm-Lippstadt mit jeweils 10 Millionen Euro. Ziel der Fördergelder ist es, die Digitalisierung der regionalen Wirtschaft und Industrie voranzutreiben und zu unterstützen. Die Universität Siegen plant beispielsweise die Qualifizierung von Facharbeitern im Umgang mit neuen Technologien zu fördern und zu beschleunigen. Kleine und mittelständische Unternehmen in ländlichen Regionen wie Südwestfalen dürfen laut der Universität Siegen nicht den Anschluss an die großen Konzerne verlieren. Die Fachhochschule Südwestfalen will ebenfalls Zukunftsthemen vorantreiben und plant mithilfe von Pop-up-Labs junge Leute für Technik zu begeistern.

UNTERNEHMER-NETZWERKMESSE KONEKT SÜDWESTFALEN AM 25. AUGUST IN SIEGEN

Als eines der größten Netzwerkevents bringt die KONEKT Südwestfalen die regionale Wirtschaft aus dem südlichen Südwestfalen zusammen. 2017 erstmalig in Mainz veranstaltet, hat sie vor drei Jahren im Tagungs- und Kongresszentrum Siegerlandhalle in Siegen ihre südwestfälische Heimat gefunden. Bereits zum dritten Mal kommen nun am 25. August bis zu 100 regionale Unternehmen zum intensiven Austausch zusammen. Und das branchenübergreifend, ob aus Industrie, Handwerk oder dem Einzelhandel.

Die KONEKT ist vor allem ein Branchentreff der regionalen Wirtschaft im Messegewand: Hier treffen Marketingagenturen auf IT-Spezialisten, Handwerksbetriebe auf Finanz- und Rechtsexperten. Industriegrößen auf innovative Start-Ups. Im Mittelpunkt der KONEKT steht das Thema Netzwerken. Nach den zwei von Corona geprägten Jahren und meist digitaler Zusammenkünfte kann man sich jetzt wieder persönlich begegnen und am 25. August wird sich erneut zeigen, letztlich kaufen Menschen immer bei Menschen.

„Ausschlaggebend war schon immer die Überlegung, dass die Welt zwar ohne Suchmaschinen nicht mehr vorstellbar ist, wir dadurch aber oftmals die Chance vertun, die Unternehmen und Dienstleister in unserer unmittelbaren Nachbarschaft zu finden“, sagt Ilka Wassmann, gebürtige Siegenerin und Prokuristin der KONEKT GmbH.

Beginn der Messe im Foyer der Siegerlandhalle ist um 16:00 Uhr. Ab 20:00 Uhr schließt sich das After Work an – hier können die neuen Kontakte und die Gespräche dann in entspannter Atmosphäre mit Live-Musik und guten Drinks weitergeführt werden.

FH: FÜR ROHSTOFFEFFIZIENZ-PREIS NOMINIERT

Foto: FH Südwestfalen

Nominierung für den Rohstoffeffizienz-Preis 2022: Projektleiter Prof. Dr. Michael Marré.

Das Forschungsprojekt „Energieeinsparung durch die Anwendung von Zinkknetlegierungen: Untersuchungen zur Massivumformung und Entwicklung eines technologischen Leitfadens zur Verarbeitung dieser Werkstoffe“ der Fachhochschule Südwestfalen ist in der Kategorie Forschung für den Deutschen Rohstoffeffizienz-Preis 2022 des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWi) nominiert.

Mit dem Deutschen Rohstoffeffizienz-Preis zeichnet das BMWi herausragende Beispiele rohstoff- und materialeffizienter Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen sowie anwendungsorientierte Forschungsergebnisse aus.

In dem nominierten Forschungsprojekt des Labors für Massivumformung in Iserlohn geht es um die Anwendung von Zinkknetlegierungen (ZEP) bei Umformprozessen. Die Innovation reduziert den CO_2-Ausstoß um 40 Prozent bei der Erzeugung und Verarbeitung bei gleichzeitig 53 Prozent geringeren Kosten.

„In unserem Forschungsprojekt konnten wir erstmals die Prozessgestaltung zur Großserienfertigung mit der neuen Legierung zeigen. Durch unsere bisherige Forschungs- und Entwicklungsarbeit sehen wir viele branchenübergreifende Einsatzmöglichkeiten dieses neuen Werkstoffes“, berichtet Projektleiter Prof. Dr. Michael Marré.

BasseDruck.

- Industrie-Druck 4.0
- Ware-House
- Leidenschaft mit Herz

120 JAHRE

BasseDruck.

Leimstraße 54 - 58 · Hagen

www.bassedruck.de

BACKWARENHERSTELLER ÜBERZEUGT MIT INNOVATIVEM OFENSYSTEM

Prof. Dr. Katharina Riehn übergibt Rüdiger Jank, zuständig für Forschung und Entwicklung bei Kuchenmeister, den International FoodTec Award auf der Anuga in Köln.

Das Soester Unternehmen Kuchenmeister wurde auf der Anuga FoodTec in Köln mit dem International FoodTec Award in Gold ausgezeichnet. Grund für die Auszeichnung ist ein innovatives Ofensystem des Backwarenherstellers, welches eigens entwickelt wurde und mittels einer kombinierten Wärmeübertragung Energie einspart. Das "Multivariable Backverfahren" überzeugte die internationale Jury mit seiner Funktionalität und den Einsatzmöglichkeiten. Der Preis zählt zu den renommiertesten Auszeichnungen in der Lebensmitteltechnologie und wird alle drei Jahre für Neuentwicklungen in den Bereichen Innovation, Nachhaltigkeit und Effizienz verliehen. Im Jahr 2015 wurde Kuchenmeister bereits mit dem FoodTec Award in Silber für die Weiterentwicklungen im Bereich Desodorierung und Wärmerückgewinnung von Backschwaden ausgezeichnet.

ERNEUTE AUSZEICHNUNG FÜR SAUERLAND-MUSEUM

Nachdem das Sauerland-Museum in Arnsberg Ende September 2021 bereits vom BDA-Landesverband NRW den Architekturpreis in Gold erhalten hat, folgte in diesem Jahr der bundesweit verliehene BDA-Architekturpreis „Nike für Komposition“. Die Jury des BDA-Architekturpreises lobte das stimmige Zusammenspiel zwischen Alt- und Neubau des Sauerland-Museums, welches nicht nur die Sorge um die Museumsbestände zeigen solle, sondern gleichzeitig „großes Kino“ der zeitgenössischen Architektur sei. Der Neubau des Sauerland-Museums wurde laut Jury selbstbewusst inszeniert und sorgt für einen spannenden Dialog mit dem Altbau. Landrat Dr. Karl Schneider, welcher gemeinsam mit Architekt Thorsten Kock den Preis in Nürnberg entgegennahm, freut sich über die Anerkennung für den Neubau, da während der Bauphase einige Probleme gelöst werden mussten.

BESTE SALONS DEUTSCHLANDS: MARIO LUPO AUS OLPE AUSGEZEICHNET

Erst 2019 eröffnete Hairstylist Mario Lupo seinen neu erbauten Salon direkt am Biggesee in Olpe. Seine Idee: hochwertiges Design mit natürlichem Ambiente zu verbinden und damit einen Ort zu schaffen, an dem sich seine Kunden bewusst eine Auszeit nehmen können. Neben dem Hairstyling bietet er von Anfang an auch hochwertige Produkte wie Weine, Öle und Parfüms an. Das Konzept ist ungewöhnlich für eine Kleinstadt wie Olpe, kommt aber gut an. So gut, dass der Hairstylist damit auch die Jury von TOP HAIR überzeugt hat. Das Friseur-Fachmagazin kürt seit über 20 Jahren die besten Salons in Deutschland im Rahmen des Business-Wettbewerbs „TOP Salon – The Challenge“ in fünf Kategorien. Neben der einladenden Optik des exklusiven Gebäudes überzeugte auch die hohe Qualität der Leistungen in Verbindung mit einem Produktangebot weit über Hairstyling hinaus. Für dieses gelungene Gesamtkonzept wurden Mario Lupo und sein Team nun Anfang Mai im Rahmen von TOP Hair – Die Messe in Düsseldorf mit dem Design Award für „richtungsweisende Raumgestaltung“ ausgezeichnet. Nun dürfen sie sich „der beste Salon Deutschlands“ nennen.

FACHHOCHSCHULE SÜDWESTFALEN: NEUE STUDIENGÄNGE AB WINTER

Die Fachhochschule Südwestfalen bietet ab dem kommenden Wintersemester 20222/23 an einigen Standorten insgesamt acht neue Bachelor- und Masterstudiengänge in unterschiedlichen Bereichen an. In Hagen werden die Bachelorstudiengänge Robotik und Medieninformatik sowie der Masterstudiengang Connected Lighting neu angeboten. Am Standort in Iserlohn entstehen Angewandte Biologie und Digitale Transformation Maschinenbau als Bachelorstudiengänge. Das Studienangebot in Meschede wird mit dem Bachelorstudiengang Allgemeine Betriebswirtschaftslehre sowie dem Masterstudiengang Wirtschaftspsychologie erweitert und schließt so thematisch an die dort bereits bestehenden Studiengänge an. In Soest wird im Winter erstmals der Bachelorstudiengang Digitale Technologien starten, welcher sich mit den Informatikthemen der Zukunft beschäftigen wird.

ARMATURENHERSTELLER SCHELL ERZIELT REKORDUMSATZ

Für das Unternehmen Schell aus Olpe geht das Jahr 2021 mit einem Wachstum von 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr als erfolgreichstes Geschäftsjahr in die 90-jährige Firmengeschichte ein. Das Produktangebot vom Armaturenhersteller Schell unterstützt die Sicherung der Nutzer- und Trinkwasserhygiene und konnte in 2021 vor allem im Bereich der berührungslosen Armaturen ein hohes Wachstum verbuchen. Als Grund für die erhöhte Nachfrage nennt das Unternehmen die Corona-Pandemie und das geschärfte Bewusstsein der Menschen für die Handwasch- und Trinkwasserhygiene. Das Unternehmen konnte somit einen Umsatz von rund 132 Millionen Euro erzielen. Ein Großteil des Umsatzes wird in das Unternehmen reinvestiert, sodass Investitionen wie eine moderne Montage- und Verpackungsanlage die Produktion in Zukunft effizienter gestalten sollen.

Pro & Contra

Selbst ausbilden: Soll ich's wirklich machen oder lass' ich's lieber sein?

Text: Monika Werthebach

Qualifizierte Fachkräfte sind rar geworden auf dem Arbeitsmarkt. Und je spezieller die erforderlichen Fachkenntnisse im eigenen Betrieb sind, umso schwieriger gestaltet sich die Personalbeschaffung. Warum also nicht selbst ausbilden? Jungen Menschen Fachwissen zu vermitteln ist grundsätzlich eine gute Sache, bedarf aber gewisser Voraussetzungen.

Pro

Ob klassische Berufsausbildung oder duales Studium: Ausbildung im eigenen Unternehmen ist die cleverste Vorgehensweise, um gezielt qualifiziertes Personal für den eigenen Bedarf aufzubauen. Bereits während der Ausbildungszeit bringen sich die jungen Leute produktiv ein – sicherlich nicht vergleichbar mit einer Fachkraft, aber dafür auch nicht so kostenintensiv. Mit frischen Ideen und Impulsen tragen sie dennoch zum Unternehmenserfolg bei.

Die Nachwuchskräfte verfügen über maßgeschneiderte Branchen- und Fachkenntnisse und sind im besten Falle sofort nach bestandener Prüfung ohne aufwendige und teure Einarbeitungszeit einsetzbar. Nach mehrjähriger Ausbildungszeit lassen sich fachliche Eignung, Motivation und Kompatibilität mit der Unternehmenskultur realistisch einschätzen, sodass das Risiko einer Fehlbesetzung überschaubar ist.

Hinzu kommt, dass Auszubildende oder Trainees im Rahmen des Ausbildungsplans meistens verschiedene Abteilungen durchlaufen haben und so die internen Strukturen, Werte und Gepflogenheiten weitaus besser kennen als externe Neuzugänge. Sie wissen längst, wie der sprichwörtliche Hase läuft und können schon vor Ende der Ausbildung in die vorgesehene Abteilung beziehungsweise die anvisierte Stelle reinschnuppern.

Contra

Eine fundierte Berufsausbildung lässt sich jedoch nicht nebenher erledigen: Irgendjemand muss sich schließlich über mehrere Jahre hinweg um die Auszubildenden kümmern. Wer ausbildet, übernimmt Verantwortung für die berufliche Zukunft junger Menschen und muss sich darüber im Klaren sein, dass ein Ausbildungsvertrag für den Betrieb eine ganze Reihe von (Fürsorge-)Pflichten mit sich bringt. Neben Praxisanleitung und Wissensvermittlung gibt es Organisatorisches zu regeln und auch die zwischenmenschliche Betreuung, die Vermittlung von Werten sowie letztlich die Integration in die Belegschaft gehören zu den Aufgaben eines Ausbildungsbetriebes.

Manchen Unternehmen ist es gar nicht möglich, selbst auszubilden: Wenn beispielsweise niemand die erforderliche fachliche Qualifikation nachweisen kann, der Betrieb zu klein ist, um alle in der jeweiligen Ausbildungsordnung aufgeführten Kenntnisse zu vermitteln, oder es keinen Ausbildungsberuf gibt, der dem eigenen, sehr speziellen Portfolio entspricht. Und so mancher Ausbildungsbetrieb muss am Ende hinnehmen, dass die sorgsam ausgebildeten Fachkräfte von der Konkurrenz schamlos abgeworben werden. Auf diese Weise wandern nicht nur qualifizierte Mitarbeiter, sondern auch wertvolles betriebsinternes Wissen an den Wettbewerb.

Doch unabhängig davon, ob sich der Aufwand lohnt und die ehemaligen Auszubildenden langfristig bleiben, leisten Unternehmen, die jungen Menschen eine qualifizierte Ausbildung – und damit eine berufliche Grundlage – ermöglichen, einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft. Das zahlt zumindest positiv auf die Arbeitgebermarke ein.

DR. BUSSE & ALBERTS
Rechtsanwälte Notare

Partner der Familienunternehmen

Wir beraten Sie in den Bereichen:

- Unternehmensnachfolge
- Erbrecht
- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Immobilienrecht
- Arbeitsrecht
- Zivilrechtliche Vertragsgestaltung

Dr. jur. Jochen Busse
Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht

Oliver Alberts
Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Thorsten Richardt
Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht

Rathausstraße 2 • 58636 Iserlohn
Telefon: 02371 / 955763-0
Telefax: 02371 / 26252
info@ba-partner.de
www.ba-partner.de

Frage des Monats

Wenn plötzlich nichts mehr geht. Was bringen IT-Notfallkonzepte in Unternehmen?

Beantwortet von: ***Tim Gebauer***

Vor Ort vernetzt und in der Region beheimatet: Tim Gebauer ist aktiver Mitgestalter der digitalen Infrastruktur in Südwestfalen.

„Verantwortungsvolles IT-Management bedeutet, auch auf nicht planbare Ereignisse vorbereitet zu sein: Mit einem klaren Maßnahmenplan, definierten Rollen und Verantwortlichkeiten sowie trainierten Routinen."

Das gerne angewendete Kölsche Grundgesetz § 3 „Et hätt noch immer jot jejange" ist keine professionelle Grundlage, um die Sicherheit und Verfügbarkeit der Informationstechnologie im Unternehmen zu gewährleisten. Denn ein IT-Störfall bedeutet häufig eine Unterbrechung wichtiger Geschäftsprozesse, die wiederum mit hohen Ausfall- und Wiederherstellungskosten verbunden sind. Der wirtschaftliche Schaden kann beträchtlich, teilweise existenzgefährdend sein.

Anbieter von Cyber- oder IT-Versicherungen fordern daher immer häufiger ein professionelles Notfallkonzept, in dem die Kritikalität und entsprechende Alarmierungs- und Interventionsschritte definiert sind.

Doch was ist ein IT-Notfall? Oft wird der Begriff ausschließlich mit Cyberangriffen auf Unternehmen in Verbindung gebracht. Doch ein Notfall tritt bereits ein, wenn die für einen bestimmten Prozess oder Vorgang benötigte Hard- bzw. Software nicht oder nur eingeschränkt zur Verfügung steht. Je nach Dauer der Störung oder des Ausfalls ist dann der Zugriff auf betriebsrelevante Informationen, Daten und Funktionalitäten nicht mehr möglich. Im schlimmsten Fall kommen ganze Prozessketten oder der komplette Geschäftsbetrieb für einen längeren Zeitraum zum Erliegen und geschäftskritische Daten gehen unwiederbringlich verloren.

Abhilfe schafft hier ein Notfallkonzept, bestehend aus Notfallvorsorgekonzept und Notfallhandbuch. In der Konzeption werden alle Maßnahmen definiert, die nach Eintreten eines Notfalls zu ergreifen sind. Beim Handbuch handelt es sich um die schriftliche Dokumentation von Handlungsanweisungen, Notfallmaßnahmen, Ansprechpartnern sowie der schematischen Darstellung der IT-Landschaft.

Basis ist immer die Analyse der Geschäftsprozesse und der Systemlandschaft und deren Einordnung in Verfügbarkeits- und Kritikalitätsklassen. Im Anschluss erfolgt die Festlegung, wer im Störfall zu benachrichtigen ist, welche redundanten Systeme zur Verfügung stehen, die den Ausfall übergangsweise überbrücken sowie nötige Maßnahmen, um den Wiederanlauf des Systems durchzuführen. Dazu gehört auch ein Backup-Konzept, das sowohl die Sicherungsroutine als auch die regelmäßige Prüfung der gespeicherten Daten beinhaltet.

Ziel ist es, die prozessualen und monetären Auswirkungen einer Störung oder eines Ausfalls so gering wie möglich zu halten, um die Geschäftsfähigkeit aufrechtzuerhalten bzw. wiederherzustellen.

Ein IT-Notfallplan versetzt das Unternehmen sowie die Verantwortlichen und Betroffenen in die Lage, im Fall einer kritischen Störung schnell, routiniert, strukturiert und organisiert zu agieren. In vielen sicherheitsrelevanten Bereichen wie dem Rettungswesen oder der Luftfahrt haben sich ein Vorgehen nach definierten Checklisten und die Einhaltung vorgegebener Verfahren als effektiver Weg etabliert, um Schäden zu minimieren und kritische Situationen zu meistern.

ZITATE DIESER AUSGABE

„Ein Unternehmen benötigt ein funktionierendes Team, das mit Leidenschaft zusammenarbeitet und sich ergänzt. Abteilungsdenken, das Kräfte gegeneinander wirken lässt, ist mir zuwider, weil es dem Erfolg schadet."
>> Michael Huber (S. 44)

„Ich mach's in meinem eigenen Tempo. Denn was nützt der Erfolg, wenn das Leben auf der Strecke bleibt?"
>> Anna-Katharina Ehlgen (S. 10)

„Ich glaube daran, dass sich Organisationen mit einer hohen Transparenz, klaren Verantwortlichkeiten und einem positiven Fehlermanagement nahezu von allein positiv entwickeln."
>> Georg Voss (S. 27)

„Nur wer Zugang zur Landwirtschaft hat und über artgerechte Tierhaltung Bescheid weiß, versteht, warum ein Ei von einem glücklichen Huhn 50 Cent kosten muss."
>> Marie Tigges (S. 29)

„Natürlich ist es nicht immer einfach, innerhalb der Familie beruflich zusammenzuarbeiten. Man muss Meinungsverschiedenheiten und Diskussionen aushalten, ohne dass dabei das Miteinander auf der Strecke bleibt."
>> Jenny Bensberg (S. 55)

„Uns wurde auch gesagt, dass es nicht unwahrscheinlich sei, dass, wenn man zahlt, es sich im Darknet rumspricht, dass man bei uns mit der Nummer durchkommt und Geld erpressen kann, sodass man nachher das viel größere Ziel ist."
>> Dirk Albuschkat (S. 75)

„Auf der gesperrten Brücke zu stehen und eine Nacht lang diese Botschaft da draufzupinseln, werde ich niemals vergessen."
>> Björn Jäger (S. 96)

„Uns ist es wichtig, neue Wege der Landwirtschaft und Vermarktung auszuprobieren, die uns besonders in Zeiten der Klimakrise langfristig ernähren können."
>> Marie Woeste (S. 30)

Anzeige

Sicherer Daten-Hafen in Südwestfalen

Wohin mit den Daten? Diese Frage wird in Unternehmen intensiv diskutiert. Eine Antwort gibt das 1.800 Quadratmeter große Rechenzentrum der DINFRA GmbH. Mit dem Bau des größten Rechenzentrums in Südwestfalen garantiert der Zusammenschluss aus drei Siegener Unternehmen regionale Datensouveränität und digitale Unabhängigkeit. Sicher, hochverfügbar und kostentransparent: Das XL-Rechenzentrum vor der eigenen Haustüre hat für Unternehmen enorme Vorteile, die internationale Cloud-Rechenzentren nicht bieten können

UPONU-Geschäftsführer Thomas Paar kann auf mehr als 20 Jahre Erfahrung im IT-Bereich zurückblicken.

Ob Arztpraxis oder Anwaltskanzlei – Daten sind das wertvollste Gut eines Unternehmens. Nicht nur die Menge, auch die Anforderungen an Speicherung sowie Verarbeitung steigen täglich. Firmen, die zwischen Siegen-Wittgenstein und dem Hochsauerlandkreis auf der Suche nach regionaler Rechenzentrumskompetenz sind, werden innerhalb kurzer Zeit auf sechs Buchstaben stoßen: DINFRA. Das Joint-Venture besteht aus drei Siegener Unternehmen die gemeinsam das größte Rechenzentrum Südwestfalens realisieren.

Die UPONU GmbH, die Deutsche Rechenzentren GmbH und das Telekommunikationsunternehmen effexx bündeln ihre Kompetenzen und schaffen so für Kunden wertvolle Synergieeffekte. Die Kombination der fachspezifischen Kompetenzen ist für das Projekt der Schlüssel zum Erfolg. „Alle Bereiche greifen bei uns sinnvoll ineinander“, erklärt Thomas Paar, Geschäftsführer von UPONU. „Wir liefern die Technologie für den Betrieb, unsere Partner sind spezialisiert auf den Bau von Rechenzentren und Profis in Sachen Vertrieb. So können wir ein unkompliziertes Gesamtpaket liefern.“ Der Fokus liegt auf mittelständischen Unternehmen. Sowohl dem Zehn-Mann-Betrieb als auch dem Big Player mit mehreren Hundert Mitarbeitern bietet die DINFRA bedarfsorientierte Lösungen. Schon mehr als 500 Firmen zählen zum Kundenstamm – Tendenz steigend.

> „Ziel war es, ein Zentrum in der Größenordnung umzusetzen, ohne preislich im Vergleich mit den großen Namen zu verlieren. Der Kunde darf nicht mehr zahlen müssen, weil er sich für eine lokale Lösung entscheidet.“
>
> **Thomas Paar**

Der Markt entwickle sich laut Paar seit fünf Jahren überproportional stark. Die Unternehmen hätten Gesprächsbedarf und seien offen für zeitgemäße Lösungen. Eine gewisse Grundskepsis bleibe aber. Die Datenspeicherung sei ein sensibles Thema, das man in sicheren Händen wissen wolle. Ein Rechenzentrum „zum Anfassen“ in direkter Nachbarschaft sei häufig die Wunschvorstellung. Genau das bietet die DINFRA. „Unsere Strukturen sind keine virtuelle Kiste, die bei anonymen Internet-Konzernen vor sich hinrechnet“, fasst Paar zusammen.

Daten outsourcen, Rechte behalten

Datensouveränität und digitale Unabhängigkeit sind Standortvorteile, mit denen internationale Anbieter nicht punkten können. „Die großen Cloudprovider agieren nach amerikanischem Recht. Das ist ein großes Problem. Was mit seinen Daten nach der Speicherung passiert, kann der Nutzer nicht beeinflussen. Mit Vertragsunterzeichnung tritt er die Rechte ab“, weiß Paar. „Für Mittelständler aus der Region ist das keine Option. Sie möchten wissen, wo ihre Daten gespeichert werden und jederzeit darauf zugreifen können. Die Speicherung sensibler Daten ist eine Vertrauensfrage, man begibt sich in eine Abhängigkeit.“ Auch der Servicefaktor überzeugt. „Wir liefern nicht nur eine Speicherressource, sondern auch die entsprechende Dienstleistung. Kunden mit und ohne interne IT-Abteilung können die zentralisierten und hochverfügbaren Strukturen nutzen. Je nach Bedarf unterstützen wir in unterschiedlichem Maße“, so Paar.

Die Digitalisierung wird immer komplexer. Die Anforderungen explodieren, gleichzeitig fehlt an vielen Stellen das entsprechende Fachpersonal. Durch die Unterstützung von DINFRA können sich die IT-Spezialisten in den jeweiligen Unternehmen auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. Administrative Aufgaben werden standardisiert, sodass sie mit wenigen Klicks zu lösen sind. Das spart Zeit und Geld. Eine klare Rechtestruktur innerhalb der einzelnen Abteilungen sorgt für einfaches Handling.

Drei Unternehmen, ein Rechenzentrum: Das Joint-Venture DINFRA bündelt Expertise aus den Bereichen Technologie, IT-Infrastruktur und Vertrieb.

Hochverfügbarer Betrieb auf höchstem Niveau

Der neue DINFRA-Standort stellt eine Ergänzung der beiden Zentren dar, die bereits in Betrieb sind. Er punktet mit einer deutlich größeren Fläche und professionalisierten Abläufen. Der Anspruch an die Technik und deren Verfügbarkeit ist hoch. Verbaut wird Hightech. Und das in allen Bereichen. Dabei werden alle geltenden Umweltnormen eingehalten. Das bestätigt die „Blauer Engel“-Zertifizierung. Das Rechenzentrum kann im Ernstfall vollkommen autark arbeiten: Notstromversorgung, Batterietechnik, Löschtechnik sind jederzeit doppelt abgesichert.

Das DINFRA-Rechenzentrum wird das erste Europas sein, das über eine wasserstoffbetriebene Brennstoffzelle mit Energie versorgt wird. Im Falle eines Stromausfalls kann auf den verlässlichen Ersatz zurückgegriffen werden. „Energie ist für die Betreiber eines Rechenzentrums der mit Abstand größte Kostenfaktor“, weiß IT-Experte Thomas Paar. „Wir haben uns intensiv mit der Frage beschäftigt, wie wir an der Stelle sparen können. Ziel war es, ein Zentrum in der Größenordnung umzusetzen, ohne preislich im Vergleich mit den großen Namen zu verlieren. Der Kunde darf nicht mehr zahlen müssen, weil er sich für eine lokale Lösung entscheidet. Wettbewerbsfähigkeit und ökologische Aspekte müssen sich nicht ausschließen.“

Weiteres Alleinstellungsmerkmal ist die Internetanbindung des Zentrums. Denn die ist deutlich schneller als in der Region üblich. Die Entscheidung für eine optimierte Anbindung ans Netz haben die Betreiber bewusst getroffen. „Internet und Bandbreiten sind in einigen Teilen Südwestfalens ein Problem. Die XL-Rechenzentren stehen nicht ohne Grund in Frankfurt und Düsseldorf. Dort befindet sich der DE-CIX-Knoten, der Hauptdrehpunkt des europäischen Internets“, erläutert Paar. „Wir haben es geschafft, eigene Glasfaserleitungen von der Betreibergesellschaft zu bekommen. Es stehen Bandbreiten zur Verfügung, die es normalerweise vor Ort nicht gibt. Das ist ein großer Vorteil für unsere Kunden.“

Rechenzentrum in der Besenkammer

Thomas Paar war schon Teil der IT-Branche, als die noch in den Kinderschuhen steckte. Er und seine Unternehmen sind mit der steigenden Nachfrage nach zentralisierten Datenspeichern gewachsen. Getrieben durch den hohen An-

Anzeige

In Siegen entsteht aktuell auf 1.800 Quadratmetern das größte Rechenzentrum Südwestfalens.

spruch an die eigene Arbeit ist das Portfolio stetig gewachsen: vom klassischen Systemhaus bis zum breit aufgestellten Softwareentwickler. Fun Fact: Das allererste Rechenzentrum stand in der Besenkammer der heutigen Büroräumlichkeiten. Cloudmodelle waren damals noch Zukunftsmusik. Im vergangenen Jahrzehnt wurden Lösungen für und mit dem Mittelstand entwickelt. Je nach Bedarf finden die Experten passgenaue Modelle, die exakt den Bedarf des Kunden abbilden.

> „Was mit seinen Daten nach der Speicherung passiert, kann der Nutzer nicht beeinflussen. Mit Vertragsunterzeichnung tritt er die Rechte ab."
>
> **Thomas Paar**

„Wir sind 2008 mit sehr konkreten Werten an den Start gegangen. Die machen den Unterschied", erinnert sich Thomas Paar. „Wenn man Mitarbeitern vertraut und sie in die Entwicklung des Unternehmens einbindet, führt das dazu, dass sich Menschen positiv entwickeln – sowohl fachlich als auch menschlich." Die Unternehmenskultur und das hohe Technologielevel überzeugt Fachpersonal aus ganz Deutschland. Berliner Software-Entwickler, die das Team im Homeoffice unterstützen, sind keine Seltenheit. „Wir sind innerhalb eines Jahres von 15 auf 30 Mitarbeiter gewachsen. In einigen Monaten könnten es sogar 50 sein", berichtet Paar. „Ein respektvolles Miteinander ist essenziell für den Erfolg eines Unternehmens. Gemeinsam arbeiten wir auf Ziele hin, die für Außenstehende häufig utopisch wirken. Und damit meine ich nicht konkrete Umsatzzahlen, sondern technologische Weiterentwicklung. Zusammen haben wir die immer erreicht."

DINFRA
Der sichere Hafen in Südwestfalen

DINFRA GmbH
Spandauer Straße 32 · 57072 Siegen
Tel.: 0271/3868040
info@dinfra.de
www.dinfra.de
DINFRA-GmbH
@dinfra_gmbh
dinfra-gmbh
dinfra-gmbh

Unternehmerpreis Südwestfalen

VERANTWORTUNG
IDEENREICHTUM
SOZIALES ENGAGEMENT
MENSCHLICHKEIT
INNOVATION
NACHHALTIGKEIT
ERFOLG

SAVE THE DATE
29.09.2022
Goldsaal der Schauburg in Iserlohn

ERFOLGREICHES UNTERNEHMERTUM

Wir sind der Meinung, dass erfolgreiches Unternehmertum Anerkennung und Respekt verdient. Unternehmer gehen voran, sind innovativ, traditionsbewusst und zukunftsorientiert zugleich und übernehmen Verantwortung für Mitarbeiter und Gesellschaft. Gerade in der starken Wirtschaftsregion Südwestfalen gibt es viele Unternehmer, die eine Auszeichnung für ihr unternehmerisches und gesellschaftliches Handeln verdient haben. Ziel der Initiative „Unternehmerpreis Südwestfalen" ist es, besondere unternehmerische und soziale Leistungen zu honorieren. Seien Sie dabei, wenn die südwestfälische Wirtschaft zusammenkommt und lassen Sie sich von erfolgreichen Unternehmergeschichten inspirieren.

Weitere Informationen unter www.unternehmerpreis-suedwestfalen.de

Premium-Partner
audalis
COMMERZBANK
Creditreform HAGEN SIEGEN ISERLOHN
DES WAHNSINNS FETTE BEUTE

Business-Partner
BEUTLER
malkus Veranstaltungstechnik
camalot

Mit Unterstützung von
Südwestfalen ALLES ECHT!

Eine Initiative von
Unternehmerverlag Südwestfalen

10 Macher aus Südwestfalen

Ob Investoren, Lebensraumgestalter, Bio-Landwirte oder Netzwerker: Auf der Suche nach Menschen, die Außergewöhnliches in der Region bewegen, sich vielfältig engagieren und mit ihren Projekten Zukunft gestalten, haben wir mit zehn Persönlichkeiten gesprochen, von denen wir glauben, dass wir von ihnen noch häufiger hören werden

Texte: Monika Werthebach

Georg Voss

» Wenn Georg Voss aus Schmallenberg mit einer Kapitalbeteiligung in etablierte Unternehmen einsteigt, krempelt er am liebsten selbst die Ärmel hoch: Ob im Zuge der Nachfolgeregelung oder in Sondersituationen sorgt das Team der Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft Equity 69 durch Sanierungsmaßnahmen und gezielte Umstrukturierung für eine positive Geschäftsentwicklung. Aktuell saniert er die Steakhaus-Kette Maredo «

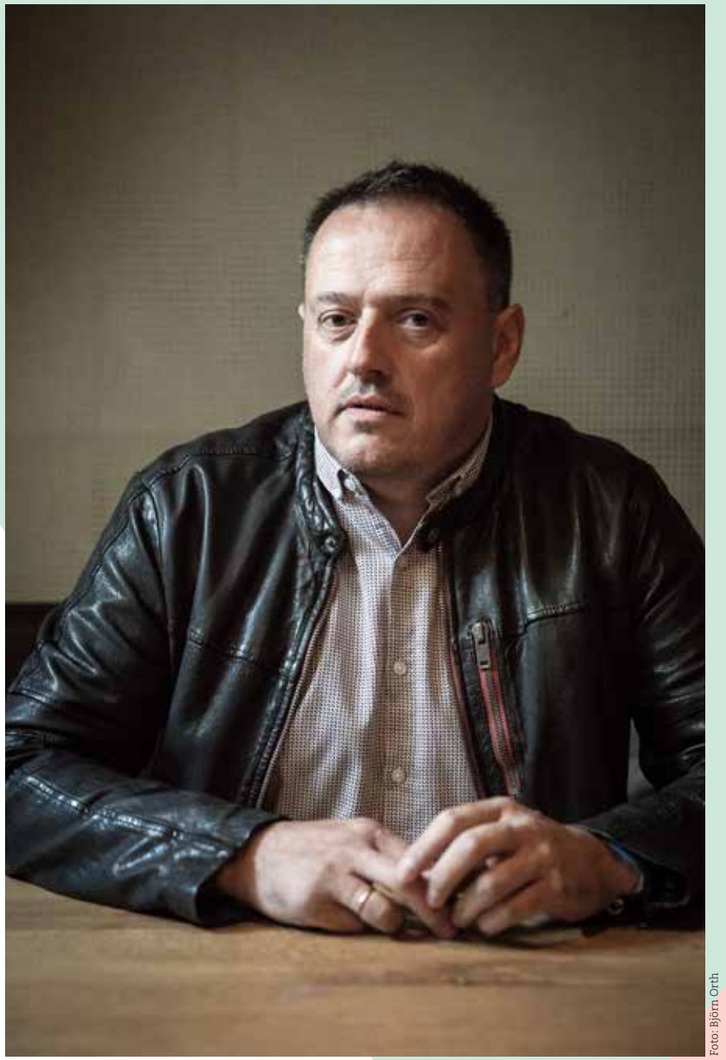


Foto: Björn Orth

Das bekannteste Engagement von Georg Voss ist die Restrukturierung der bundesweit bekannten Marke Maredo, die jetzt in Schmallenberg beheimatet ist. „Ich glaube daran, dass sich Organisationen mit einer hohen Transparenz, klaren Verantwortlichkeiten und einem positiven Fehlermanagement nahezu von allein positiv entwickeln“, fasst der Investor sein Erfolgsrezept zusammen: „Werden dann noch die wirklich großen Probleme und Herausforderungen in kleine Scheiben geschnitten und nach und nach angegangen, steht dem Erfolg nichts mehr entgegen.“ Meistens sind es überschaubare Unternehmen mit einer Belegschaft von bis zu 50 Mitarbeitenden, in die Georg Voss neben seinem Kapital vor allem Herzblut und Expertise steckt. Rein finanzielle Investments tätigt er nicht. Gemeinsam mit seinem Partner Markus Bette ist der agile Unternehmer derzeit dabei, die „Industriegruppe Südwestfalen“ ins Leben zu rufen, um die industriellen Beteiligungen zu bündeln. Sein Ziel: mehr Sichtbarkeit besonders im Hinblick auf die Fachkräftegewinnung - aber auch ein klares Bekenntnis zum Standort Südwestfalen: „Die Region Südwestfalen wird oftmals unterschätzt. Sowohl die vielen interessanten Unternehmen, die touristisch attraktive Landschaft und die Leute bilden eine sehr solide Grundlage.

Foto: Katrin Kaiser

Sebastian Diehl

» Kaum ein anderer wird dem Prädikat Tausendsassa mehr gerecht: Sebastian Diehl ist Unternehmer, Gründer, Investor, Berater, Beirat, Keynote Speaker, Mentor und noch vieles mehr. Vor allem ist er Netzwerker aus Leidenschaft. Der Geschäftsführer der Marken- und Digitalagentur Spark + Sparkling GmbH in Arnsberg kann nach eigenen Worten „nicht tatenlos danebenstehen, während jeden Tag und überall auf der Welt die Zukunft erfunden wird.“ «

An Visionen mangelt es Sebastian Diehl und seinem 20-köpfigen Team jedenfalls nicht. Immer wieder packt er an, wenn es darum geht, seinen Ideen Taten folgen zu lassen. Er war Gründer der Lebensmittel-Onlineplattform „Emmas Enkel“, die er nach Aufbau und Expansion 2016 verkauft hat. Die App „App&Eat“, die Vorbestellungen für Snacks bei lokalen Händlern ermöglicht und Wartezeiten vor Ort minimieren soll, geht ebenso auf sein Konto. Beteiligungen hält er zusätzlich an den Start-ups The Nu Company, Learniversity sowie Flobee, einer Online-Einkaufsplattform für Dinge des täglichen Bedarfs mit integriertem Lieferservice.

Weiterhin ist Diehl Gesellschafter von WaldLokal Soest, einer Initiative zur lokalen Wiederaufforstung, die engagierten Menschen die Möglichkeit gibt, sich selbst nachhaltig einzubringen und Unternehmen zur Klimaneutralität berät. Und auch in Sachen E-Learning ist er in vielen Projekten ganz vorne mit dabei.

Bei aller Digitalisierung sind es jedoch die „echten“ Kontakte, die der Neheimer an seinen vielfältigen Mitgliedschaften und Netzwerkaktivitäten schätzt. Daher war es für Sebastian Diehl Ehrensache, im vergangenen Jahr die Gründung der Sauerländer Botschaft in Berlin als Vorstand für Digitales und Kommunikation zu unterstützen.

Marie Tigges

» Ob eine Kuh kalbt, der Traktor streikt oder ein Unwetter über das Land fegt: Mit täglichen Storys auf ihrem Instagram-Profil lässt Marie Tigges ihre mehr als 21.000 Follower hautnah am Leben und Arbeiten auf dem gleichnamigen Bioland-Bauernhof in Arnsberg-Ainkhausen teilhaben. Ihre große Reichweite nutzt die Landwirtin, um Menschen in ihrem Konsum zu beeinflussen und Wertschätzung für Lebensmittel zu fördern «

„Die Leute sollen ein Gespür dafür bekommen, wie viel Aufwand hinter der Produktion von landwirtschaftlich erzeugten Lebensmitteln steht“, begründet Marie Tigges ihre Motivation, ihren Alltag in unzähligen Videos festzuhalten und mit der stetig wachsenden Fangemeinde zu teilen: „Nur wer Zugang zur Landwirtschaft hat und über artgerechte Tierhaltung Bescheid weiß, versteht, warum ein Ei von einem glücklichen Huhn 50 Cent kosten muss.“ Um Landwirtschaft auch real erlebbar zu machen, hat die studierte Sozialarbeiterin pädagogische Konzepte entwickelt und bietet auf dem elterlichen Hof ein Lern- und Erlebnisprogramm für alle Altersgruppen an.

Künftig wird auf dem Tiggeshof der Gemüseanbau im Rahmen einer solidarischen Landwirtschaft (SoLaWi) im Fokus stehen – ein Projekt, das auch durch die Social-Media-Präsenz bereits großen Zuspruch erfährt. „Die vorab kalkulierten Kosten für den Anbau von Gemüse werden ebenso unter den Mitgliedern aufgeteilt wie der gesamte Ernteertrag, der wöchentlich in Form einer bunten Gemüsekiste verteilt wird“, erläutert Marie Tigges das Prinzip: „So ist es uns möglich, die Menschen, die wir mit Lebensmitteln versorgen, ganz eng in die Produktion mit einzubinden und gezielt nur Menschen in der Region zu beliefern.“

Marie Woeste & Lewis Zierke

» Das Prinzip der Soldarischen Landwirtschaft (SoLaWi) bedeutet Vielfalt für alle Beteiligten. Die Argarwissenschaftler Marie Woeste und Lewis Zierke tragen nicht nur mit einer bunten Gemüsevielfalt, Weidehähnchen und Gänsen zur Versorgung ihrer Gemeinschaft in Lüdenscheid bei, sondern begleiten aufgrund ihrer Expertise neue SoLaWi-Projekte und unterstützen die Bewegung durch Öffentlichkeitsarbeit und gemeinsame Aktionen «

„Uns ist es wichtig, neue Wege der Landwirtschaft und Vermarktung auszuprobieren, die uns besonders in Zeiten der Klimakrise langfristig ernähren können“, bringt Marie Woeste ihre Überzeugung auf den Punkt: „Unser Ziel ist es, die regionale Versorgung zu stärken, aber auch unseren eigenen Hof nach und nach vielfältig aufzubauen. Wir träumen von einer essbaren Landschaft, die Wirtschaftlichkeit und zukunftsfähige Landwirtschaft vereint und den Hof für viele weitere Generationen nutzbar macht.“ Daher setzen die jungen Landwirte auf umweltschonenden und regenerativen Anbau, robuste Sorten und samenfestes Saatgut bei gleichzeitigem Verzicht auf konventionelle Spritz- und Düngemittel.
Marie Woeste und Lewis Zierke arbeiten darauf hin, eine Infrastruktur zur Weiterverarbeitung der eigenen Erzeugnisse zu installieren. Neben dem Aufbau regionaler Netzwerke möchten sie die Landwirtschaft als Grundlage für gesunde Ernährung wieder in die Mitte der Gesellschaft holen und mithilfe von Kursen auch für Stadtmenschen erlebbar zu machen. Der Hof, der seit Jahrhunderten im Besitz der Familie Woeste ist, bietet dazu im doppelten Sinne den perfekten Nährboden – und ist für Lewis Zierke zur neuen Heimat geworden.

Foto: Sebastian Biesel

Franziska & Maximiliane Bertram

» CoLiving, CoFarming, CoWorking und CoCrafting: Zur Wiederbelebung des familieneigenen Gutshofes in Lippetal haben sich die Schwestern Franziska und Maximiliane Bertram Großes vorgenommen. Unter dem Namen „KlinkerKiez“ haben sie ihre vielfältigen Projekte für gemeinschaftliches, naturnahes Wohnen und Arbeiten zusammengefasst und bieten interessierten Menschen die Grundlage für einen urbanen, aber minimalistischen Lebensstil «

Bevor die Übernahme des Familienbetriebes sie endgültig zurück in die Heimat zog, haben Franziska und Maximiliane Bertram der Region Südwestfalen für viele Jahre den Rücken gekehrt, um zum Studium, aus beruflichen Gründen oder einfach nur als Touristinnen die halbe Welt zu bereisen. „Die lange Zeit im Ausland hat den Horizont erweitert und die Art und Weise, wie wir künftig leben und arbeiten möchten, geprägt“, sagen die beiden Frauen, die sich auf dem rund 8 Hektar großen Gelände – bestehend aus ehemaliger Ziegelei und landwirtschaftlichem Betrieb – inzwischen ausschließlich auf die Entwicklung des KlinkerKiez fokussieren. Ihr Antrieb: „Wir möchten den Familienbesitz erhalten und gleichzeitig das gesamte Areal einer sinnvollen und zeitgemäßen Nutzung zuführen.
Einige der ehemaligen Produktionshallen sind an Kleinbetriebe verpachtet und bislang ungenutzte Gebäudeteile des Bauernhofs werden zu Wohnungen umgebaut. Ein Teil der landwirtschaftlichen Flächen soll unter den Gesichtspunkten der Permakultur ökologisch bewirtschaftet werden und nach dem Prinzip der solidarischen Landwirtschaft der Selbstversorgung dienen. Und mit Ponys und eigenen Hühnern sind auch schon die ersten Tiere im KlinkerKiez eingezogen.

Foto: Sinan Mustu

Charleen Ayelou, Timo Visestamkul & Christos Iordanidis

» Plötzlich Unternehmer: Von der Theorie im Hörsaal wurden Charleen Ayelou, Timo Visestamkul und Christos Iordanidis ohne Umwege in die Praxis katapultiert. Mit ihrem Start-up, das mit dem sogenannten „Vertical Indoor Farming System“ die Zukunft der Landwirtschaft revolutionieren möchte, haben die jungen Unternehmer 2021 den JU-DO! Gründerwettbewerb der Wirtschaftsjunioren Südwestfalen gewonnen und den zweiten Platz in der Kategorie Gründer/in beim Unternehmerpreis Südwestfalen 2021 belegt «

Die Idee der vertikalen Landwirtschaft ist aufgrund der aktuellen Entwicklungen wie Klimawandel, wachsender Weltbevölkerung und knapper werdender Ressourcen populärer denn je. Im Wesentlichen geht es darum, im urbanen Raum nachhaltige Landwirtschaft zu betreiben, indem die Anbaufläche durch übereinander gelagerte Ebenen vervielfacht wird. Beim Indoor Vertical Farming im geschlossenen Raum werden zudem ganzjährig ideale klimatische Bedingungen geschaffen.
Zu Beginn war neben der Erforschung der optimalen Wachstumsbedingungen vor allem Hands-on-Mentalität gefragt: Jedes Regal haben sie in der smarten Demonstrationsfabrik (SDFS) am Campus Buschhütten selbst aufgebaut, jedes Pflänzchen von Hand bewässert und dabei nach dem Prinzip „trial and error“ auch das eine oder andere Lehrgeld bezahlt, erinnert sich Timo Visestamkul.
Doch das Durchhaltevermögen des Gründertrios hat sich gelohnt: „Inzwischen haben wir viele Vorgänge automatisiert und können mehr Zeit auf die strategische Ausrichtung verwenden. Und sofern alle Kooperationen und eingefädelten Deals glatt laufen, startet zukünftig der Vertrieb und die ersten Innofarming-Salatköpfe liegen in den Regalen der regionalen Supermärkte.

Digitalisierung als Treiber im Bankenmarkt

Kommt nach der Coronakrise nun die Bankenkrise? Experten streiten noch immer über eine zuverlässige Antwort auf diese Frage, denn richtig radikal will sich niemand aus dem Fenster lehnen und noch mehr Hiobsbotschaften verkünden, als die Unternehmen in der Region aufgrund von Pandemie, Flutkatastrophe, Ukraine-Krieg und Brückenbaustellen eh schon verpacken müssen. Fakt ist: Die Bankenbranche befindet sich in einem strukturellen Umbruch. Mehr denn je geht es darum, das Zusammenspiel zwischen persönlicher Beratung und Digital Banking für den Kunden optimal erlebbar zu gestalten

Text: Simke Strobler

Auch nach mehr als zwei Jahren ist das Thema Corona ein wesentlicher Bestandteil des privaten Alltags, aber auch des Wirtschaftsgeschehens. Risikomanager etlicher Kreditinstitute rechnen damit, dass sich die Corona-Pandemie erst nach und nach durch die Bankbilanzen fressen wird. Wenn es seit Ausbruch von Covid-19 etwas Positives zu beobachten gab, dann die unglaubliche Beschleunigung, die die Pandemie in die Digitalisierung und Transformation von Banken gebracht und gezeigt hat, dass das sonst häufig gescholtene augenscheinlich starre Banken-Konstrukt doch viel agiler ist, als viele angenommen haben. Da viele Banken mit Pandemiebeginn schnelle Entscheidungen treffen mussten, um ihre innerbetriebliche Organisation am Laufen zu halten, ist die Frage erlaubt, wie viel Zeit da für strategische Fragen blieb und wo es Stand heute noch Nachholbedarf gibt. Roland Krebs, Vorstand der Volksbank in Südwestfalen, erklärt dazu: „Die Corona-Pandemie hat für unser Haus als Katalysator in der innerbetrieblichen Organisation gewirkt und zu einer steilen Lernkurve bei der Umsetzung digitaler Projekte beigetragen.“ So habe die Volksbank für ihre Firmenkunden medial-persönliche Beratungskanäle wie das im Frühjahr 2020 gestartete KundenDialogCenter geschaffen, so Krebs.

> „Nachhaltigkeit hat sich vom Trendthema längst zu einem integralen Bestandteil von Unternehmensführung entwickelt.“
>
> **Roland Krebs**

Holger Walter, Direktor und Leiter des Unternehmerkundenbereichs bei der Hagener Niederlassung der Commerzbank AG, spricht von einem tiefgreifenden Transformationsprozess im Rahmen der Strategie 2024, der in Corona-Zeiten begonnen habe. „Wir haben das klare Ziel, die digitale Beratungsbank für Deutschland zu werden. Dafür haben 2021 wichtige Leuchtturmprojekte gestartet.“ Was bei der Commerzbank mit den Worten „verschlankte Organisation“ und „modernisierte Prozesse“ umgesetzt wird, bedingt einen Stellenabbau und Schließung von Filialen. Insgesamt sollen, so Walter, bis 2024 rund 10.000 Vollzeitstellen wegfallen und insgesamt 550 von 1000 Filialen geschlossen werden.

Experten sehen in der Tatsache, dass sich das Bankenfilialnetz insgesamt immer weiter ausdünnt, die Digitalisierung als einen zentralen Treiber, der nun auch den Bankenmarkt voll erfasst hat. Neue Wettbewerber, neue Technologien und veränderte Kundenanforderungen prägen den Wandel der Wettbewerbsbedingungen. Neben dieser Herkulesaufgabe sind Effizienzsteigerungen und demografische Effekte ausschlaggebend. Experten sind überzeugt, dass gerade die lokal verankerten kleinen und mittleren Unternehmen trotz Ausdünnung der Filialnetze weiterhin Zugang zur Bankfinanzierung haben müssen. „Gerade mittelständische Unternehmen brauchen das Fachwissen und die Erfahrungen ihrer Finanzierungspartner vor Ort, vor allem bei beratungsintensiven Finanzierungsanlässen wie Internationalisierung, Innovations- und Digitalisierungsvorhaben oder bei einer Unternehmensnachfolge“, heißt es.

> „Beim Betriebskapital erleben wir eine Renaissance des Factoring-Geschäftes.“
>
> **Holger Walter**

„Firmengeschäft der Zukunft“

Technologisch setzen die Banken zur Steuerung von Risiken verstärkt auf Big Data, Künstliche Intelligenz und Machine Learning. Viele haben in den vergangenen drei Jahren in den Risiko- und Compliance-Funktionen zunehmend Lösungen aus dem Bereich Advanced Analytics eingeführt. Langfristig erhoffen sich die Banken durch die Digitalisierung des Risikomanagements Kostenreduktionen von bis zu 25 Prozent. Roland Krebs weiß, wie wichtig es für die Firmenkunden in Südwestfalen ist, dass ihre Bank auch digital kompetent ist. „Firmenkunden unterstellen digitale Kompetenz.“ So haben die Volksbank mit dem Firmenkundenportal unter den Namen „VB-Echt Jetzt“ online einen eigenen digitalen Kanal geschaffen, der Informationen, Nachrichten und Unterhaltung für Unternehmer biete, etwa mit einem eigenen Unternehmer-Podcast. „Zudem arbeiten wir am Ausbau unseres Omnikanalangebots. Das Ziel: ein einheitliches Volksbank-Erlebnis über alle Kontaktpunkte hinweg, nahtlos vernetzt und ohne Medienbrüche.“

Auch bei der Sparkasse Iserlohn schreitet die Digitalisierung voran. Der Zugang zu den hauseigenen Produkten ist so flexibel wie nie möglich, auch über ein modernes Businesscenter. Allerdings kann und soll gerade im Firmenkundenbereich der persönliche Kontakt zum Berater und der Austausch aufgrund der Komplexität nicht ersetzt werden. Gleichzeitig soll die Digitalisierung den

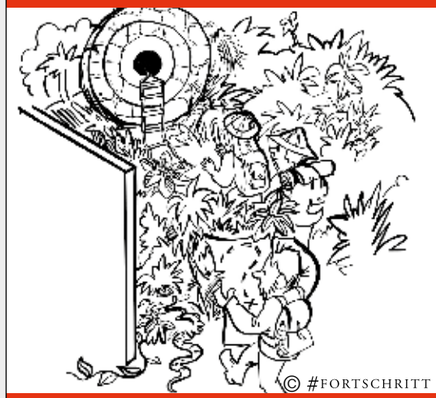
Holger Walter ist Direktor und Leiter des Unternehmerkundenbereichs bei der Hagener Niederlassung der Commerzbank.

Mit uns die Zukunft der hybriden Arbeit gestalten!

#FORTSCHRITT **ist Ihr Expertenteam für:**

- Organisationsentwicklung
- Hinführung von Organisationen zur „Neuen Arbeit“ und zur hybriden Zusammenarbeit
- Change- und Transformationsprozesse
- Führungskräfteentwicklung hin zu New Work Methoden
- Geschäftsmodellentwicklung und -neugestaltung
- Modernes und agiles Projektmanagement

Profitieren Sie von unserer regionalen Kompetenz in Kombination mit den aktuellsten Use Cases.



Kontakt bitte unter:
christoph.neumann@fortschritt.co
oder mobil 0177 49 22 578

Weitere Informationen zu uns
www.fortschritt.co

#FORTSCHRITT
FRANKFURT | BERLIN | ISERLOHN

WELTENRAUM

Axel Sippel ist neues Vorstandsmitglied der Sparkasse Iserlohn und verantwortlich für das Firmen- und Gewerbekundenzentrum sowie das Private Banking.

Kunden helfen, einfache Serviceleistungen und Produktwünsche jederzeit zu erfüllen. „Die Symbiose von Digitalisierung und persönlicher Beratung wird das Firmenkundengeschäft der Zukunft prägen“, sagt Axel Sippel, neues Vorstandsmitglied der Sparkasse Iserlohn und verantwortlich für das Firmen- und Gewerbekundenzentrum sowie das Private Banking.

Klassischer Kredit weiterhin beliebt

Nach Corona gibt es längst neue wirtschaftliche Herausforderungen für die Unternehmen in Südwestfalen: der Ukraine-Krieg, der Mangel an Rohstoffen, Lieferverzögerungen, dadurch bedingt unterbrochene Produktionsabläufe, verschobene Aufträge, Umsatzeinbußen und oben drauf die Sperrung der A45. Viele Unternehmen brauchen Kredite, um auch diese Krisen abfedern und meistern zu können und auch in schwierigen Zeiten möglicherweise sogar investieren zu können. Allerdings sind Kredite für die Unternehmen derzeit so teuer wie seit Ende 2015 nicht mehr. Volksbank-Vorstand Roland Krebs ist überzeugt, dass die Zinsen für die Unternehmen in Südwestfalen derzeit gar nicht das entscheidende Kriterium für oder gegen eine Investitionsentscheidung sind: „Die Entscheidungsfindung beginnt für die Unternehmen damit, dass sie bei der derzeitigen Preisentwicklung mit einer deutlichen Verteuerung ihres Investitionsgutes rechnen müssen. Eine Maschine kann heute schon einmal 20 Prozent teurer sein als vor einem halben Jahr. Dazu kommen die steigenden Kosten für die Energie, um diese Maschine dann auch zu betreiben. Wenn diese Faktoren kalkuliert sind, ist auch noch nicht geklärt, ob die Vorgüter beziehungsweise Rohstoffe für die Verarbeitung durch diese Maschine lieferbar sind und zu welchem Preis. Und schlussendlich: Gibt es am Ende sichere Abnehmer für das Endprodukt?“

> „Die Symbiose von Digitalisierung und persönlicher Beratung wird das Firmenkundengeschäft der Zukunft prägen.“
>
> **Axel Sippel**

Die Krise habe dazu geführt, dass die Commerzbank bei der Finanzierung wieder stärker zu einer Bedarfsbetrachtung komme. „Beim Betriebskapital erleben wir eine Renaissance des Factoring-Geschäftes. Gleiches gilt für sogenannte Borrowing-Base-Finanzierungen auf Basis des Umlaufvermögens, die Unternehmen eine hohe Flexibilität ermöglichen“, sagt Holger Walter, der weiß, dass sich viele Unternehmen damit beschäftigen, wie ihr Geschäftsmodell zukünftig aussehen soll. „Die strategischen Entscheidungen zu Liefer- und Leistungsketten und internationaler Produktion kommen nun in der Diskussion nach vorne. Das wird natürlich auch den langfristigen Finanzierungsbedarf verändern.“ Früher habe die Commerzbank Investitions- und Wachstumsstrategien von Unternehmen über klassische Finanzierungsinstrumente begleitet. Jetzt hätten die vor allem mittelständischen Kunden einen erhöhten Bedarf an Finanzierungslösungen, die flexibel auf den steigenden Working-Capital-Bedarf reagieren. Die Commerzbank spricht von „One-Asset-Finance“.

Christoph Held, Direktor der Deutschen Bank in Siegen, sagt, um an „frisches Geld“ zu gelangen, sei in der konkreten Situation des Unternehmens ein frühzeitiger und regelmäßiger Austausch mit der Bank besonders wichtig. „Dieser Dialog ist der Ausgangspunkt für Lösungsideen. „Hier bringen wir uns mit unserer Beratung zur Strukturierung des Kapitalbedarfs ein und versuchen neben Bankkrediten die Chancen aus den verschiedenen Fördermöglichkeiten optimal einzubinden.“ Gerade im Konsortialumfeld komme der Deutschen Bank eine zentrale Rolle zu, um den Kunden Finanzierungssicherheit zu verschaffen und ihn in Richtung einer bedarfsgerechten Finanzierung zu beraten. „Gemeinsam mit dem Kunden und seiner Planung muss dabei der Blick auf alle möglichen Finanzierungsaspekte gelegt werden. Hierzu zählen Kredit, Factoring, aber auch Innenfinanzierungsthemen durch geringere Entnahmen, Optimierung von Working Capital oder Desinvestitionen.“ Axel Sippel nennt als alternative Finanzierungsformen außerdem den Sale-and-lease-back von Mobilien und Immobilien sowie die Vermittlung von Risikokapital oder Beteiligungen.

Nachhaltigkeit als Megatrend

Auf der Suche nach neuen Erträgen gewinnen nachhaltige Geschäftsmodelle in der Finanzbranche immer mehr an Bedeutung. Immer mehr Banken und Kreditinstitute haben erkannt, dass das Thema Nachhaltigkeit als Megatrend noch lange erhalten bleiben wird und dass Nachhaltigkeitsrisiken künftig in den Überlegungen fast jeden Unternehmens eine zentrale Rolle spielen. Seit 2019 hält der Aktionsplan der European Banking Authority (EBA) Finanzunternehmen dazu an, Strategie und Risikomanagement stärker an den sogenannten ESG-Kriterien auszurichten und ihre Produkte entsprechend anzupassen. Studien zeigen, dass die Rendite von Investments höher ist, wenn ESG-Kriterien bei deren Auswahl eine zentrale Rolle spielten. Holger Walter ist überzeugt: „Die nachhaltige Transformation der Wirtschaft birgt neues Geschäftspotenzial für uns und das wollen wir nutzen. Nur wenn wir unsere Geschäftsaktivitäten auf Nachhaltigkeit ausrichten, können wir auf Dauer profitabel sein.“ So begleite die Commerzbank ihre Kunden konsequent bei ihrer nachhaltigen Transformation und baue zudem ihr Geschäft mit nachhaltigen Produkten weiter aus, beispielsweise mit bilateralen Krediten, bei dem zwischen Unternehmen und Commerzbank konkrete Nachhaltigkeitsziele und Zeitpunkte definiert werden, bis wann das Unternehmen welche Fortschritte bei der Zielerreichung macht. Die Laufzeit des Kredits kann bis zu fünf Jahre betragen. Verfehlt der Darlehensnehmer die Ziele, erfolgt eine Zinserhöhung, bis er die vereinbarten Ziele erreicht. „So entstehen finanzielle Anreize für nachhaltiges unternehmerisches Wirtschaften.“

> „Wir bringen uns mit unserer Beratung zur Strukturierung des Kapitalbedarfs ein und versuchen neben Bankkrediten die Chancen aus den verschiedenen Fördermöglichkeiten optimal einzubinden.“
>
> **Christoph Held**

Roland Krebs sagt, dass die Nachfrage nach nachhaltigen Formen der Geldanlage deutlich zugenommen habe, aber nur den Anfang der Entwicklung darstelle. „Nachhaltigkeit hat sich vom Trendthema längst zu einem integralen Bestandteil von Unternehmensführung entwickelt. Wir sehen unsere Aufgabe darin, unsere Firmenkunden dazu zu befähigen, ihre Geschäftsmodelle unter dem Nachhaltigkeitsaspekt weiter zu entwickeln. Dazu fördern wir zum Beispiel auch als Netzwerkpartner den Austausch und die Vernetzung unserer Kunden mit nachhaltigen Start Up-Gründungen.“ Bei der Sparkasse Iserlohn sieht man das Thema Nachhaltigkeit zugleich als Chance, aber auch als Risiko. „Wir als Sparkasse werden unseren Kunden in Zukunft neben dem klassischen Rating auch ein entsprechendes Nachhaltigkeitsrating (ESG-Rating) vergeben können beziehungsweise müssen“, sagt Axel Sippel. „Dies kann dann auch Auswirkungen auf grundsätzliche Kreditentscheidungen und Zinssätze haben. Die weitere Entwicklung ist hier zunächst abzuwarten. Fest steht bereits heute, dass diese Transformation Geld kostet.“

Christoph Held ist Direktor der Deutschen Bank in Siegen und verantwortlich für die Firmenkunden in Südwestfalen.

WERDE TEIL DES GRÜNDERNETZWERKS!

Das Gründernetzwerk Südwestfalen ist ein Zusammenschluss von Start-ups, Institutionen, Unternehmen und Menschen, die Südwestfalen als Start-up-Region weiter vorantreiben wollen. Wir fördern den Austausch unter Start-up-Enthusiasten, veranstalten eigene Netzwerk-Events und bieten Mehrwerte für Gründer und Unternehmer.

GRÜNDERNETZWERK SÜDWESTFALEN

Weitere Infos unter:
www.gruendernetzwerk-swf.de
www.facebook.de/gruendernetzwerk
www.instagram.com/gruendernetzwerk_swf

Unterstützer

SIHK Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen
Südwestfalen
EBNER STOLZ
Startpunkt57 Die Initiative für Gründer
www.vrbankfounding.de
HANDWERKSKAMMER SÜDWESTFALEN
NH NAUST HUNECKE

Nachhaltigkeit jetzt umsetzen!

Das Thema der Nachhaltigkeit, und hier insbesondere der Klimaschutz, ist auch im Finanzsektor angekommen. Denn die Finanzindustrie spielt eine entscheidende Rolle für die nachhaltige Transformation der Wirtschaft. Holger Walter beleuchtet, welche Vorteile sich für die Unternehmer durch den Klimawandel ergeben

Holger Walter, Leiter Unternehmerkunden der Commerzbank AG.

Die hohe Bedeutung von Nachhaltigkeit und insbesondere Klimaschutz ist auch aufgrund jüngster Unwetterkatastrophen inzwischen unumstritten. Vor wenigen Jahren noch als Nischenthema gehandelt, ist das Thema heute bei Politikern, Investoren, Unternehmern, Verbrauchern und Privatanlegern ganz oben auf der Agenda angekommen. Auch in der Gesellschaft findet ein Umdenken statt: Wie können wir Plastik vermeiden, wie der Erderwärmung entgegentreten oder soziale Ungerechtigkeiten vermeiden? Was bedeutet verantwortungsbewusstes und zukunftsorientiertes Handeln? Durch Corona haben das Thema Nachhaltigkeit und der achtsame Umgang mit unseren Ressourcen weiter an Bedeutung gewonnen.

Die Finanzindustrie spielt eine entscheidende Rolle für die nachhaltige Transformation der Wirtschaft. Sie lenkt Finanzströme über Finanzierungen und Kapitalmärkte in nachhaltige Investitionen. Und sie leistet so einen wichtigen Beitrag, die globalen, europäischen und nationalen Klimaziele und menschenrechtliche Sorgfalt in Lieferketten zu erreichen.

Welche Vorteile ergeben sich für die Unternehmer durch den Klimawandel?

- Langfristiger Mehrwert für Wirtschaft und Gesellschaft – heute und zukünftig
- Rendite nachhaltiger Anlagen vergleichbar oder besser als Rendite herkömmlicher Anlagen
- Bessere Lebensqualität kommender Generationen erreichen wir durch verantwortungsvolles Wirtschaften

Welche positiven Beispiele für nachhaltige Investitionen erleben die Kreditinstitute in den Unternehmergesprächen?

- Errichtung, Erweiterung, Erwerb von Anlagen zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Ressourcen wie Sonne, Wasser, Wind, Erdwärme
- Energetische Sanierung von gewerblich genutzten Nichtwohngebäuden, die das energetische Niveau eines KfW-Effizienzhauses für Bestandsgebäude erreichen.
- Erwerb von Elektro-Fahrzeugen
- Errichtung oder Erwerb von Ladestationen für Elektro- oder Wasserstoff-Fahrzeuge

Hier bieten die Banken viele eigenständige Finanzierungsprogramme an. Mit sog. Greendarlehen können Kunden mit günstigen Konditionen ihre nachhaltigen Investitionsprojekte umsetzen. Neben den bankeigenen Produkten begleitet die Finanzbranche Kunden auch bei der Umsetzung mit den öffentlichen Förderprogrammen, z. B. dem KfW-Programm Erneuerbare Energien. Die KfW-Konditionen fangen aktuell bei 2,25 Prozent an und dazu addiert sich noch ein Tilgungszuschuss bis zu 50 Prozent.

Aber nicht nur nachhaltige Investitionen im unternehmerischen Umfeld finanzieren die Kreditinstitute. Ebenso sind sie Ansprechpartner für die grüne Baufinanzierung, wenn der Unternehmer z. B. eine Photovoltaikanlage auf seiner privaten Immobilien installieren möchte.

Weil's um mehr als Geld geht.

Die Sparkasse Iserlohn plant einen noch intensiveren Kundenkontakt sowie einen flexiblen Zugang zu den hauseigenen Produkten: ob persönlich, telefonisch, hybrid oder über das neue Firmenkundenportal mit Marketplace. Ergänzt wird die Kontaktaufnahme der gewerblichen Kunden mit einem modernen Businesscenter. Vorangetrieben wird das alles durch den neuen Leiter des Unternehmenskundenbereichs, Christian Schulte

Christian Schulte setzt auf gegenseitiges Vertrauen und Verlässlichkeit. Neue Wege der digitalen und flexiblen Kundenbetreuung baut er weiter aus.

Christian Schulte weiß, dass es manchmal schnell gehen muss. Dass seine gewerblichen Kunden schnelle Entscheidungen treffen und schnelle Lösungen präsentieren müssen. Und genau hier möchte die Sparkasse Iserlohn mit ihrem modernen Angebot Unterstützung und Lösungen anbieten. „Da sind Kunden auf einer Messe und wollen zum günstigeren Messepreis kaufen. Da stehen Investitionsentscheidungen an, die nicht warten können. Da benötigen Unternehmer auf kurzem Dienstweg kleinere Kredite, um wirtschaftlich agil bleiben zu können." Genau für solche Situationen und Fragen entwickelt der neue Leiter der Firmen- und Gewerbekundenabteilung der Sparkasse Iserlohn mit Mitarbeitern zusammen das Firmenkundenportal, das es Kunden ermöglicht, auch nach Geschäftsschluss aus der Produktpalette der Sparkasse zu schöpfen. Die Plattform, die an gängige digitale Marketplaces erinnert und Ende des Jahres online gehen soll, bleibt jedoch nicht das einzige flexible Angebot der Sparkasse Iserlohn. „Wir waren in den letzten Jahren immer ein guter Partner, weil wir die Entscheidungskompetenz vor Ort haben. Wir können hier schnell große Summen bewegen, haben eine flache Kommunikationshierarchie, alles ist nah beieinander und unsere Kunden sind auch vor Ort. Diese Stärken wollen wir weiter betonen und ausbauen", erklärt Christian Schulte die Strategie des Instituts. Unter seiner Leitung soll der hybride Beratungsansatz weiter etabliert werden. „Die Kunden haben nicht immer die Zeit für ein persönliches Treffen, wollen schnell ihre Fragen loswerden und Lösungen präsentiert bekommen", weiß das „Eigengewächs" der Sparkasse. Dazu passt, dass zukünftig in der Firmen- und Gewerbekundenabteilung auch kleinere Geschäftskunden wie Einzelhändler oder Soloselbstständige betreut werden. In einem neuen Businesscenter möchte die Sparkasse überwiegend mittels telefonischer Beratung kleinere Anfragen unkompliziert und schnell lösen.

> „Nur wenn ich selbst Beratungen durchführe, Formulare und Anträge ausfülle, weiß ich, was meine Mitarbeiter jeden Tag leisten und an welchen Stellen wir uns verbessern und weiterentwickeln können."
>
> **Christian Schulte**

Aktuell arbeiten Christian Schulte und sein Team zudem an der Möglichkeit, 24 Stunden, sieben Tage die Woche Kreditanfragen bedienen zu können. „Es wird zukünftig möglich sein, dass der Kunde sich eine kleinere Finanzierung selbst konfiguriert und über das Online-Banking fallabschließend erledigt." Doch dafür müssen die Kreditprozesse so exakt wie möglich abgebildet, verschlankt und digital umgesetzt werden. Da ist es gut, dass der Dipl.-Bankbetriebswirt selbst noch Beratungsgespräche führt, Kreditanträge schreibt und Produktprozesse durchläuft. „Nur wenn ich selbst Beratungen durchführe, Formulare und Anträge ausfülle, weiß ich, was meine Mitarbeiter jeden Tag leisten und an welchen Stellen wir uns verbessern und weiterentwickeln können."

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse Iserlohn

Sparkasse Iserlohn
Firmen- und Gewerbekundenabteilung
Christian Schulte
Schillerplatz 6 · 58636 Iserlohn
Tel.: 02371/216-236
cschulte@sparkasse-iserlohn.de
www.sparkasse-iserlohn.de
sparkasse.der.stadt.iserlohn

Anzeige

Einmal um die ganze Welt

Spezialisten der Volksbank unterstützen ihre Kunden beim Auslandsgeschäft

Marco Gersemsky,
Gruppenleiter Außenhandel

Jan Zanger,
Abteilungsleiter Payments

Lange galt Südwestfalen als eine Region mit einem gewissen Hang zum Understatement. Die vielen Weltmarktführer vor Ort wurden in der Öffentlichkeit häufig nicht wahrgenommen. Zum Glück hat sich dieses Bild gewandelt und man tritt zunehmend selbstbewusster auf. Zu Recht, denn Südwestfalen gehört schließlich zu den drei Top-Industrieregionen Deutschlands! Stark ist man aber nicht nur im Inland. „Viele unserer Firmenkunden sind auch im Exportgeschäft tätig“, sagt Marco Gersemsky, Gruppenleiter Außenhandel. Dabei sei die Erschließung von Auslandsmärkten schon lange nicht mehr nur den großen Industrieunternehmen vorbehalten. „Es sind gerade die kleinen und mittleren Unternehmen, die KMUs, die in diesem Bereich erfolgreich sind.“ Biete die Erschließung von Auslandsmärkten doch die Möglichkeit, Kapazitäten optimal auszulasten und gleichzeitig konjunkturelle Schwankungen auf dem heimischen Markt auszugleichen.

„Die Volksbank in Südwestfalen hat eine der größten eigenen Auslandsabteilungen in der Region. Hier beraten unsere Spezialisten mittelständische Kunden, die im internationalen Geschäft tätig sind, und bieten in allen Bereichen Lösungen an. Nicht aus der Ferne, sondern ganz persönlich und direkt vor Ort“, erklärt Jan Zanger, Abteilungsleiter Payments. Unternehmer, die im Ausland aktiv werden wollen oder zunächst auch nur mit dem Gedanken spielen, können sich so zielgerichtet beraten lassen.

Risiken lassen sich durch geeignete Instrumente wie Inkasso oder Akkreditiv weitestgehend ausschließen. Für die Herausforderungen bei der Dokumentenerstellung stehen die Volksbank-Spezialisten zur Verfügung. „Hier muss einfach alles stimmen“, weiß Frank Theis, Spezialist im Außenhandel. Mit der Dokumentenvorprüfung bestehe die Möglichkeit, mit dem Kunden die Dokumente so aufzubereiten, dass sie akkreditivkonform ins Ausland versendet werden können.

Eine weitere wichtige Voraussetzung für die Beziehung mit ausländischen Geschäftspartnern ist der reibungslose Zahlungsverkehr. Die Abwicklung wird durch ein weltweites Netz an Korrespondenzbanken und über internationale Zahlungsverkehrssysteme gewährleistet. Ganz gleich, ob in Euro oder einer Fremdwährung. Zanger: „Regionale Nähe, hohe Beratungsqualität und sehr gute Beziehungen zum lokalen Mittelstand – das ist es, wofür wir stehen.“

Auf dem speziell für Firmenkunden eingerichteten Unternehmer-Portal ECHT JETZT finden sich darüber hinaus viele weitergehende Informationen wie Exportrichtlinien, einen stetig aktualisierten Fachbrief Außenhandel oder auch den VR International Newsletter zum Download. Auf www.vb-echt-jetzt.de finden sich aber nicht nur Informationen zum Außenhandel – weitere Spezialthemen wie Existenzgründung, Heilberufe und Nachfolge werden hier ebenfalls thematisiert.

Frank Theis,
Außenhandels-Experte

Volksbank in Südwestfalen eG

Volksbank in Südwestfalen eG
Berliner Straße 39 · 57072 Siegen
Tel.: 0271/3135-0
Sauerfelder Str. 5 · 58511 Lüdenscheid
Tel.: 02351/177-0
info@vbinswf.de
www.vbinswf.de
www.vb-echt-jetzt.de

„Ein sehr heterogenes Bild"

Ukraine-Krieg, Preisveränderungen, Lieferprobleme: Die südwestfälische Wirtschaft steht aktuell vor großen Herausforderungen. Im Interview erläutert Wilfried Groos von der Sparkasse Siegen, wie er die aktuelle Situation des Mittelstands wahrnimmt und welche Herausforderungen Wirtschaft und Banken aktuell zu meistern haben

Vor dem Hintergrund des Ukraine-Kriegs und der Sperrung der A 45: Wie bewerten Sie die aktuelle Lage der heimischen Wirtschaft?
Wilfried Groos: Wir sehen ein sehr heterogenes Bild. Womit generell alle Unternehmen Schwierigkeiten haben und was eine große Unsicherheit hervorruft, sind die ständigen, teilweise extremen Preisveränderungen und -schwankungen. Eng damit verbunden leiden zahlreiche Firmen unter den oft unberechenbaren Materialverfügbarkeiten, verursacht durch unterbrochene oder verzögerte Lieferketten. Besonders groß ist die Verunsicherung natürlich bei den energieintensiven Unternehmen, die einerseits durch die Preissteigerungen immens betroffen sind und sich andererseits generell Sorgen über die zukünftige Verfügbarkeit von bisher genutzten Energiequellen machen. Die mehrjährige Sperrung einer der Hauptverkehrsachsen unserer Region ist ein weiterer, nicht zu unterschätzender negativer Faktor.

Inwiefern wirken sich diese Themen auf die Finanzdisposition der heimischen Wirtschaft, insbesondere des Mittelstands, aus?
Wilfried Groos: In unsicheren Zeiten wird genauer hingeschaut, welche Ausgaben tatsächlich getätigt werden müssen und wo gespart werden kann. Wir spüren insbesondere eine deutliche Zurückhaltung unserer Firmenkunden bei Bauinvestitionen: Hier werden vielleicht bereits geplante Vorhaben zurückgestellt, weil die Unwägbarkeiten hinsichtlich der Preisentwicklung und Materialverfügbarkeiten in diesem Bereich besonders hoch sind. Auch scheut

Wilfried Groos ist Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Siegen.

man sich, unter den gegebenen Umständen Kapital derart langfristig zu binden, das man womöglich für die gestiegenen Kosten im Bereich der Produktion und Distribution einsetzen muss.
Auf der anderen Seite beobachten wir eine verstärkte Suche nach Alternativen in der Energieversorgung. Das Thema war im Sinne der Nachhaltigkeit und des Umweltschutzes natürlich bereits vorhanden, hat aber durch die derzeitige Lage einen deutlichen Schub erhalten. Ebenso wird nach innovativen Lösungen gesucht, um die erheblich verteuerten Materialkosten aufzufangen. In beiden Bereichen sind die Unternehmen durchaus bereit, Investitionen zu tätigen.

Mit welchen Anliegen bzw. Themen kommt die Wirtschaft aktuell verstärkt auf Sie zu?
Wilfried Groos: Unsere Firmenkunden schätzen uns in dieser unsicheren Lage zunächst einmal ganz allgemein als Gesprächspartner, die ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Es besteht eindeutig ein erhöhter Rede- und Beratungsbedarf. Konkret unterstützen wir verstärkt, wenn es um Investitionen in eine alternative Energieversorgung geht. Etliche Unternehmen erwägen aufgrund der Situation den Aufbau oder die Erweiterung ihrer Lagerhaltung und benötigen entsprechende Mittel. Ein weiteres Themenfeld ist die Absicherung und Finanzierung von Exportaufträgen.

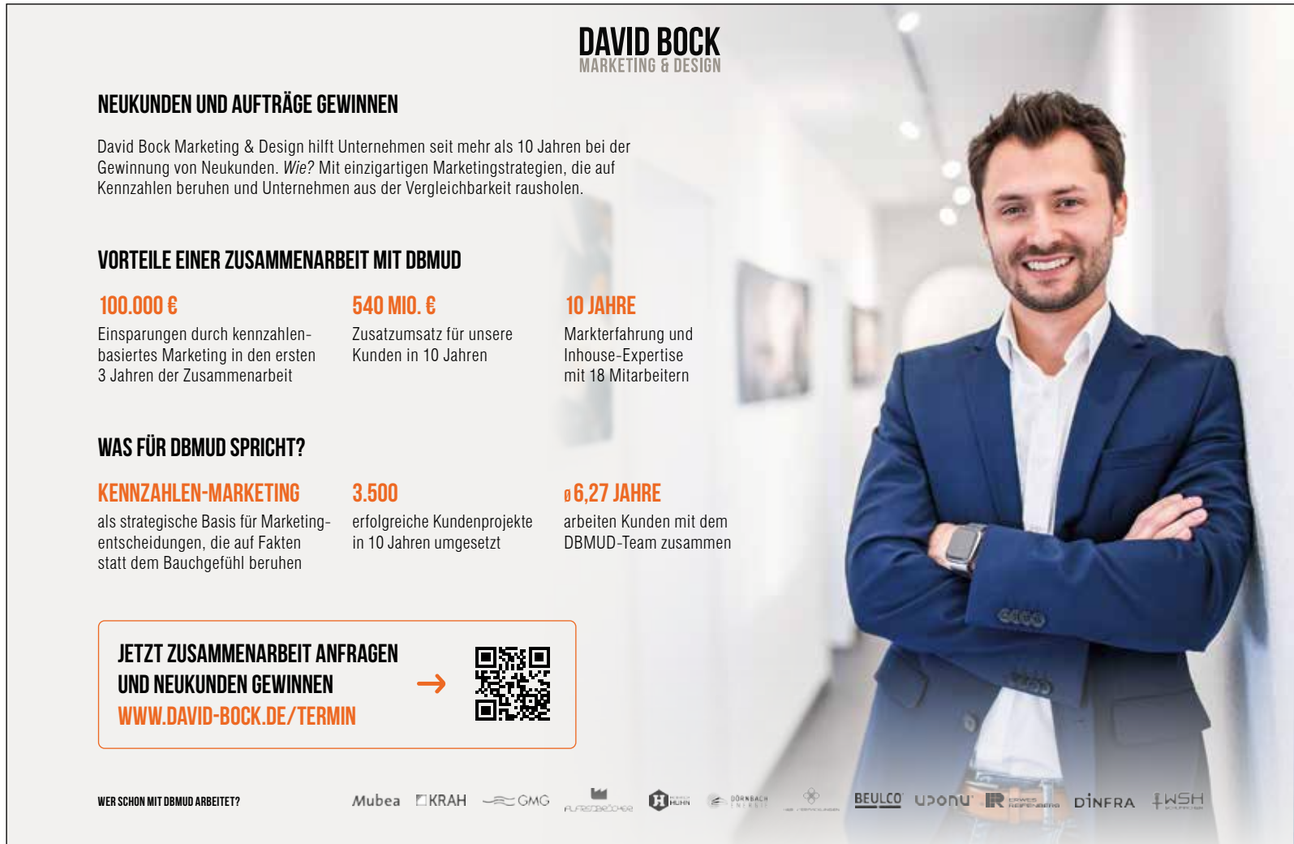
Welche Branchen haben besonders stark unter den aktuellen Herausforderungen zu leiden?
Wilfried Groos: Das ist in jedem Fall die Bauindustrie, die oft noch durch feste Preiszusagen gebunden ist und dann mit den steigenden Materialkosten zu kämpfen hat. Hinzu kommen Lieferengpässe, sodass Aufträge teilweise auch komplett infrage gestellt werden und ggf. ausfallen. Aber auch die energieintensiven Unternehmen der Metallerzeugung und -verarbeitung sind stark betroffen – und davon haben wir in Südwestfalen ja nicht wenige. Darüber hinaus registrieren wir auch wachsende Schwierigkeiten im Bereich Transport und Logistik.

Welche Auswirkungen haben diese Krisen-Themen auf Ihr (Kredit-) Geschäft?
Wilfried Groos: Zunächst hilft es, dass viele Unternehmen in den letzten Jahren Eigenkapital aufgebaut haben für schwierige Zeiten. Wie bereits beschrieben, ist es für unsere Kunden zurzeit einfach notwendig, in Alternativen der Energieversorgung oder auch der Materialbeschaffung zu investieren. Auf der anderen Seite lässt man bei Bau- und allen anderen Investitionen eher Vorsicht walten oder stellt diese zurück.
Mehr als 70 Prozent der Unternehmen in unserem Geschäftsgebiet unterhalten eine Kontoverbindung zu uns, für mehr als die Hälfte sind wir die Hausbank. Die Zahlen verdeutlichen die enge Verzahnung unseres Geschäfts mit dem der Unternehmen. Das heißt aber auch, dass wir die Situation vieler Firmen sehr gut kennen und unsere Kunden gerade auch in schwierigen Zeiten gut beraten und gemeinsam Lösungen finden können.
Hier seien auch die zahlreichen Förderprogramme, insbesondere der KfW- und der NRW-Bank erwähnt, die wir vermitteln und die unseren Kunden sowohl kurz- als auch langfristig helfen. So wurde z. B. ganz aktuell das „KfW-Sonderprogramm UBR 2022" aufgelegt, das Mittel für Firmen, die vom Krieg in der Ukraine betroffen sind – und sei es auch nur indirekt durch die gestiegenen Energiekosten – bereitstellt.

Die Banken-Landschaft ist seit Jahren in Bewegung. Welchen Ausblick können Sie für die kommenden Jahre geben? Wie wird sich die Branche weiter verändern?
Wilfried Groos: Die Vorteile der „Kundenbank" rücken wieder mehr in den Vordergrund. Sowohl Privatkunden als auch Firmen schätzen das Beratungsgespräch mit erfahrenen, gut ausgebildeten Beratern. Unabhängig davon steigt die Reichweite digitaler Kanäle und damit auch die Bereitschaft unserer Kunden, eine aktive digitale Betreuung aufzubauen. Für die Sparkassen insgesamt und auch die Sparkasse Siegen ist das ein Schwerpunkt künftiger Investitionen.

> „Besonders groß ist die Verunsicherung bei den energieintensiven Unternehmen, die durch die Preissteigerungen und die zukünftige Verfügbarkeit von Energiequellen besonders betroffen sind."
>
> **Wilfried Groos**

In Krisenzeiten kommt der Kommunikation immer eine besondere Bedeutung zu. Haben die aktuellen Themen Auswirkungen auf die Gesprächskultur zwischen Bank und Kunde?
Wilfried Groos: Die Gesprächskultur ist geprägt von Offenheit und dem Austausch in unsicheren Zeiten. Dies war uns schon während der Corona-Pandemie wichtig. Hier sind wir aktiv auf unsere Kunden zugegangen, was diese unserem Eindruck nach sehr zu schätzen wussten. Und das wird noch wichtiger in unsicheren Zeiten: durch die nicht absehbaren Folgen des Ukrainekrieges, die noch nicht beendete Corona-Pandemie und auch die gerade einsetzende Zinswende.



General mit Doppel-Vollmacht

Es gibt sicherlich kaum einen Menschen, der von sich behaupten kann, schon länger gearbeitet zu haben als auf der Welt zu sein. Michael Huber behauptet das nicht nur, sondern kann es sogar belegen. „30 Jahre Logistik, 27 Jahre Bier, 17 Jahre Elektronik und drei Jahre war ich Nussverkäufer. Macht 77 Jahre Berufserfahrung bei 72 Lebensjahren.“ Für Späße ist der Vollblutmanager, der mit Veltins und Trilux gleich zwei namhafte Unternehmen in Südwestfalen als Generalbevollmächtigter beziehungsweise bei Trilux mittlerweile über den Aufsichtsrat lenkt, immer zu haben. Manche Mitarbeiter nennen ihn sogar eine coole Socke, die noch lange nicht daran denkt, in Rente zu gehen

Text: Simke Strobler **Foto:** Christoph Meinschäfer

„Mir macht das Miteinander mit Menschen einfach Spaß – das lässt mich nicht los.“ Wer Michael Huber zuhört, glaubt ihm, was er sagt. Und wer ihm in den zurückliegenden Jahren immer wieder aufmerksam zugehört hat, glaubt ihm erst recht. Denn Huber ist in seiner verantwortungsvollen Position als Generalbevollmächtigter nie müde geworden, zu betonen, dass ein Unternehmen immer nur so erfolgreich ist, wie die Mitarbeiter es zum Erfolg führen. „Ein Unternehmen benötigt ein funktionierendes Team, das mit Leidenschaft zusammenarbeitet und sich ergänzt. Abteilungsdenken, das Kräfte gegeneinander wirken lässt, ist mir zuwider, weil es dem Erfolg schadet.“ So macht der 72-Jährige auch im Gespräch mit Unternehmertum Südwestfalen keinen Hehl daraus, dass es für ihn die größte Verantwortung in seinem Job als Generalbevollmächtigter ist, Mitarbeiter zu führen und vor allem möglichst lange an ein Unternehmen wie Veltins oder Trilux zu binden. „Wer genau hinschaut, erkennt erfolgreiche Unternehmen auch an der personellen Kontinuität. Dadurch wird schlichtweg die Marktperformance verbessert und letztlich auch ein Wettbewerbsvorteil erreicht, weil Kompetenz eben auch Markterfahrung bedeutet. Teambuilding erfordert viel Fingerspitzengefühl und Weitsicht.“ Mit beidem verhalf Michael Huber sowohl der Brauerei als auch dem Leuchtenhersteller zu Weltruhm.

„Bis 2006 war ich Vollblutlogistiker“

Der Vollblutmanager wird am 25. September 1949 im oberbayerischen Harthausen geboren, wächst aber in Norddeutschland auf. Ein Schuljahr in den USA beendet er 1968 im texanischen Dallas mit dem amerikanischen Abitur, zwei Jahre später, 1970, macht er am Max-Planck-Gymnasium in Kiel sein deutsches Abitur. Die anschließenden Hörsäle sind nicht seins: Sein BWL-Studium, für das er abermals nach Texas in die USA, anschließend dann nach Berlin zieht, tauscht er mit 24 gegen einen Job als Prokurist bei den Schwartauer Werken ein und vertreibt Nüsse. Bis ihn ein Spediteur, der ihn als Kunden kennt, abwirbt, um einen privaten Paketdienst aufzubauen.
1977 wird Michael Huber also Gründungsgesellschafter von DPD. Er entdeckt die Logistik für sich, wird erst Gesellschafter der Münchner Werndl Spedition, 1984 dann Generalbevollmächtigter der Unnaer Interspe, aus der er mit einem Partner zusammen ein Milliardenunternehmen macht. „Bis 2006 war ich Vollblutlogistiker“, erzählt er in einem Interview, obwohl er zu diesem Zeitpunkt schon längst in Bierlaune gekommen war. Mit seiner unternehmerischen Expertise hatte er sich für den Aufsichtsrat von Veltins empfohlen, aus dem heraus ihn die Grevensteiner Traditionsbrauerei 1996 zum Generalbevollmächtigten ernannte – was zunächst offenbar nicht bei jedem Veltins-Mitarbeiter Jubelstürme auslöste. „Da kam ein Erbsenzähler aus der Logistik in die heile Welt der Brauerei. Der wollte plötzlich wissen, warum jede Führungskraft einen Fahrer hat und was eigentlich eine Flasche Bier in der Produktion kostet“, wird er in einem Artikel zitiert. Huber bezeichnet sich als Sparschwein, der Veltins in mancherlei Hinsicht mit Erfolg auf den Kopf stellte: Er schaffte luxuriöse Dienstwagen ab, führte Mehrarbeit ein und machte klar, dass Kostenmanagement oberste Priorität für ihn hat. Schließlich galt es, die Marke Veltins zu stabilisieren. „Kein Getränk ist so demokratisch, so emotional wie Bier.“

„Alles hat seine Zeit“

Er selbst war immer ein Arbeitstier, ging stets mit gutem Beispiel voran. Wenn an-

Generalbevollmächtigter bei Veltins und mittlerweile Aufsichtsratsvorsitzender bei Trilux: Das Sauerland ist seit Jahrzehnten die unternehmerische Heimat von Michael Huber.

dere noch tief schliefen, machte sich der Generalbevollmächtigte schon vor Sonnenaufgang in Düsseldorf auf den Weg ins Sauerland, traf sich dort schon um kurz nach 6 Uhr mit dem Betriebsratsvorsitzenden, sagte den Lkw-Fahrern guten Morgen oder besprach sich mit dem Produktionschef. „Gegenseitige Wertschätzung und vor allem Vertrauen sind die Fundamente der Zusammenarbeit“, ist Michael Huber bis heute überzeugt und sagt über sich selbst in einem Artikel „Ich bin kein Guru, kein König der Wirtschaft, ich befolge nur die einfachen Regeln, indem ich die Mitarbeiter auf meinem Weg mitnehme.“ Zehn Jahre, 2006, später geht er diesen Weg auch bei Trilux. Der Neheimer Leuchtenhersteller ist in Schieflage geraten. Einem Artikel zufolge lässt sich Huber ein Wochenende lang erklären, wo die Probleme liegen und sagt Job zwei als Generalbevollmächtigter im Sauerland zu.

> „Es geht nicht um die schönsten Büros und die prächtigsten Ausblicke – es geht um Leidenschaft und Begeisterungsfähigkeit im Alltag.“
>
> **Michael Huber**

Im Handels- und Gesellschaftsrecht ist Generalbevollmächtigter eine gängige Berufsbezeichnung und doch ist so ein Posten kein Standard in einem Unternehmen. De facto ist die Generalvollmacht die umfangreichste Vollmacht und berechtigt den Bevollmächtigten zu noch mehr als eine Prokura. Und tatsächlich ist Michael Huber einer der bekanntesten Generalbevollmächtigten in Deutschland. Veltins und Trilux! Gleich bei zwei weltweit namhaften Unternehmen aus Südwestfalen übte und übt der 72-Jährige dieses Amt jahrzehntelang aus – bei Trilux bis 2021. Aus dem Rampenlicht des Generalbevollmächtigten hat er sich auf den Vorsitzenden-Posten im Aufsichtsrat zurückgezogen – wenn man überhaupt von Rückzug sprechen kann. „Alles hat seine Zeit. Solche Entscheidungen muss man zur richtigen Zeit treffen. Ich bin aber unverändert nah an den Dingen dran.“

Bei Zahlen kann ihm bis heute niemand etwas vormachen. Während er das Operative sowohl bei Veltins als auch bei Trilux stets der Geschäftsführung überließ, bewies er, dass ein mittelständisches Unternehmen Geld verdienen kann, ohne Arbeitsplätze abbauen zu müssen. Dabei sei es völlig egal, um welches Produkt und um welche Marke es gehe, sagt er. „Um Unternehmen erfolgreich zu führen, geht es um die richtigen Menschen, die strategische Ausrichtung und die betriebswirtschaftlichen Kennziffern. Da fühle ich mich wohl.“

Auf eine beste geschäftliche Entscheidung bei Veltins oder Trilux lässt sich Michael Huber, der mittlerweile einen Großteil seiner Freizeit mit seiner Frau auf Sylt verbringt und nach wie vor leidenschaftlich gerne Harley fährt, nicht festnageln und weiß auch hier galant zu antworten. „Wer erfolgreich ist, hat immer mehr richtig als falsch gemacht.“ Das einzige Verlustjahr, das er bei Veltins je gehabt habe, gesteht er in einem Interview, sei 2003 gewesen, als Jürgen Trittin als Bundesumweltminister das Dosenpfand eingeführt habe. Grundsätzlich aber gilt bis heute: „Wir waren bei Veltins nie auf der Jagd nach Hektolitern. Für uns zählt der Ertrag. Das Hektoliter-Denken ist zwar weit verbreitet, war für mich aber nie Triebkraft. Wir sind in einem schrumpfenden Biermarkt dauerhaft gewachsen – mit aller Behutsamkeit und voller Solidität. Das macht die Marktposition übrigens deutlich entspannter.“ Ähnlich erfolgreich lief es bei Trilux – das Unternehmen hat heute weltweit mehr als 5.000 Mitarbeiter.

Mittelständler aus tiefster Überzeugung

Huber ist Mittelständler aus tiefster Überzeugung. „Darin liegt unglaublich viel Kraft. Man muss sie nur zu nutzen wissen.“ Er selbst hat sie noch kennengelernt, eine hierarchische Führung. Heute weiß er: „Sie ist ein Prinzip der Vergangenheit, die die junge Generation nicht mehr mitnimmt. Es geht um flache Hierarchien, die notwendig sind und vorgelebt werden müssen. Gute Kommunikation überwindet Hürden und baut sie ab. Ein kooperatives Miteinander von Mitarbeitern und Führungskräften stärkt das Bewusstsein, dass alle Seiten aufeinander angewiesen sind.“ Werte wie Glaubwürdigkeit, Verlässlichkeit und Berechenbarkeit sind dem 72-Jährigen wichtig. „Der Grundsatz stimmt gestern, heute und morgen: Mitarbeiter sind die besten Botschafter eines Unternehmens!“ Huber weiß: Bevor man sich ums Produkt kümmert, muss man sich um die Menschen kümmern. Wer etwas bewegen will, braucht Menschen, die bewegen. Da ist sie wieder: Seine Leidenschaft fürs Miteinander. „Ich will Arbeitsplätze schaffen!“ Auch mit 72 noch. „Denn mit jedem Mitarbeiter steigt die Leistung des Unternehmens.“

Hin- und herpendeln musste er die 25 Kilometer zwischen Grevenstein und Neheim, zwischen Veltins und Trilux, in seinem Leben selten. „Die Tage hatten einen festen Zuschnitt, so dass ein Pendeln zwischen den Standorten nie eine Rolle gespielt hat.“ Auf die Frage, wo in den Unternehmen für ihn der schönste Platz ist, antwortet er wie aus der Pistole geschossen und gekonnt diplomatisch: „Der schönste Platz ist immer inmitten der Menschen, die ein Unternehmen nach vorn bringen. Das hört sich pathetisch an, ist es aber nicht. Es geht nicht um die schönsten Büros und die prächtigsten Ausblicke – es geht um Leidenschaft und Begeisterungsfähigkeit im Alltag. Das Gespräch mit dem Maschinenführer in der Abfüllung ist genauso intensiv und sinngebend wie das Meeting mit der Geschäftsführung.“

Was er bei Trilux schon geschafft hat, steht ihm bei Veltins irgendwann noch bevor. 2009 sinnierte er tatsächlich erstmals über einen Rückzug aus dem Brauerei-Geschäft, um 2013 noch zwei Jahre dranzuhängen. Mit 67 kündigte er in einem Interview an, dass er bis 70 weitermachen werde. Das ist bald sechs Jahre her, Generalbevollmächtigter Huber ist immer noch da. Als er vor vielen Jahren sein Logistikunternehmen verkaufte, habe er im Auto gesessen und geweint, erinnert er sich in einem Interview. Der Abschied sei schwer gewesen. Mit Blick auf die Brauerei sagt er: „Wenn ich mich hier mal verabschiede, werde ich wahrscheinlich auch auf dem Parkplatz im Auto sitzen und weinen.“ Irgendwann wird diese Zeit kommen und wird er seine unternehmerische Heimat komplett verlassen. Noch ist die Zeit nicht reif. Zumindest nicht mit 72 ...

Relevant sein

„Relevant sein!“ lautet das Markenversprechen der WCG! Die Relevanz ihrer Mandanten bei deren Kunden zu steigern, ist das oberste Ziel. Denn nur, wer relevant ist, hat ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell, welches langfristig erfolgreich sein kann

Die WCG selbst ist ein hochperformantes, strategisch gesteuertes, mittelständisches Unternehmen, welches genau dieselben Prozesse durchläuft wie seine Mandanten. Es gilt, die Herausforderungen zu erkennen, ins Business zu übertragen und Betroffene zu Beteiligten zu machen.

Dabei greift die WCG auf eigene Erfahrungen zurück und stellt den Erfolg der Mandanten unabdingbar in den Mittelpunkt. Mit Pragmatismus, Souveränität, Kompetenz und dem Mut zur Veränderung – die Markenwerte des Unternehmens – geht die WCG die Transformationsprozesse ihrer Mandanten ebenso genau und fokussiert an wie die eigenen.

Creating Empowerment

Das Ziel: Mandanten, Mitarbeiter und Mitarbeiter von Mandanten zu befähigen, besser zu werden und damit die entsprechenden Unternehmen erfolgreicher zu machen.

Unter Business Excellence versteht das inhabergeführte Unternehmen die permanente Erfüllung des Unternehmenszwecks und damit die Zukunftssicherung von Unternehmen.

Echte Partnerschaften aufzubauen, Szenarien zu entwickeln und gemeinsam nach Lösungen zu suchen, um Krisen zu überwinden und nachhaltig erfolgreich zu sein, sind ihr Antrieb – nicht nur in der Krise. Aus einer Anbietermarke wurde eine gesellschaftsrelevante Marke, die ihren Purpose, Werte über Creating Empowerment zu schaffen, in das Zentrum ihres Handelns stellt. Mit ihren Standpunkten zu den Megatrends gibt die WCG Antworten auf die Fragen unserer Zeit und nimmt damit ihre Verantwortung als Marke wahr.

Denn in Zukunft, davon ist sie überzeugt, werden Marken zum aktiven Treiber des gesellschaftlichen Wandels werden, der das Wir in den Vordergrund stellt.

Erfolg managen

Um seine Mandanten strategisch, messbar und reviewfähig zu begleiten, entwickelte das Unternehmen 2005 das Managementmodell winkom®, welches die großen Felder Marke, Markt, Organisation und Ertrag mit der Unternehmensvision und –strategie synchronisiert. Die strategische Ausrichtung ist damit kein Zufallsprodukt, sondern die logische Konsequenz einer jahrelang erprobten Systematik.

WCG®
CREATING EMPOWERMENT

WCG GmbH & Co. KG
Garnisonsring 33 · 57072 Siegen
Tel.: 0271/3135-0
info@wcg.de
www.wcg.de
wcg.creating.empowerment
@wcg_creating_empowerment

Gegründet, um zu bleiben

Eine gute Idee, ein solider Businessplan und selbst ein Gründercoaching reichen nicht aus, damit sich eine Unternehmensgründung nachhaltig etablieren und wachsen kann. Dazu gehören neben klugen finanziellen Entscheidungen oder motivierten Mitarbeitern auch viele gute Ratschläge und Tipps von Experten. Wie gut, dass Doris Korthaus als Gewinnerin des Unternehmerpreises in der Kategorie Gründer/in von dem einjährigen Mentorenprogramm – und jeder Menge guter Ratschläge – profitiert

Text: Hella Thorn **Fotos:** Katrin Kaiser

Doris Korthaus gewann den Gründer-Preis bei der Verleihung des Unternehmerpreises Südwestfalen 2021 und freut sich auf geballtes Wissen und Unterstützung beim Aufbau der KD Pumpen GmbH.

„Wir haben gegründet, um zu bleiben. Und nicht nur wir, auch unsere Pumpen sollen bleiben“, so das Credo von Gründerin Doris Korthaus. Doch wie man bleibt, wie man nicht nur Gründerin, sondern eine nachhaltige Unternehmerin ist, muss sie nun lernen. Dabei steht ihr Kai Beutler, Geschäftsführer von Beutler Verpackungssysteme zur Seite. Bei einem Treffen in den neuen Räumlichkeiten von KD Pumpen hörte er aufmerksam zu, welche Entwicklungen es seit dem Mentoren-Auftakttreffen Anfang des Jahres gegeben hat. So beschäftigt sich Doris Korthaus damit, weitere geeignete Mitarbeitter zu finden sowie deren Onboarding. Nicht alle, mit denen sie sich eine Zusammenarbeit hätte vorstellen können, fühlten sich den Anforderungen gewachsen: Die Schwierigkeit liegt eher in der Kombination von Innen- und Außendienst als im Alter. Bei einem Durchschnittsalter im Team von 34 Jahren muss derjenige einfach grundsätzlich ins Team passen. Die Erfahrung zeigt aber, dass dies mit deutlich älteren Bewerbern eher schwierig ist. Gleichzeitig seien aber ein gewisses Standing und Erfahrung in dem Bereich wichtig, schließlich müssen sich die Angestellten bei KD Pumpen sowohl mit Landwirten, Kläranlagenbetreibern als auch Ingenieurbüros auseinandersetzen können. „Am Ende des Tages muss man einen Charakter einkaufen. Das Fachliche kann man lernen, aber das Unterschwellige, das muss von Anfang an dabei sein“, weiß auch Kai Beutler.

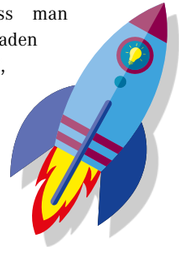
> „Wir haben gegründet, um zu bleiben. Und nicht nur wir, auch unsere Pumpen sollen bleiben.“
>
> **Doris Korthaus**

Daneben sitzt Doris Korthaus an Planungen für eine große Lager- und Produktionshalle, welche am Standort in Sachsen gebaut werden soll. Diese ist nötig, um Pumpen schneller in Serie zu produzieren und den Lagervorrat für Ersatzteile für die steigende Kundenanzahl bereithalten zu können. Und sie ist weiter auf der Suche nach Investoren und anderen Möglichkeiten, wie ihr Unternehmen nachhaltig, aber auch zügig wachsen kann. Ein Weg, wie das gelingen könnte, erklärt ihr Kai Beutler, sei das Factoring. Außerdem rät er ihr, zu prüfen, ob sie nicht die Halle von einem Investor bauen lassen und diese dann mieten könne.

> „Das Wichtigste am Netzwerk ist, dass man eins hat.“
>
> **Kai Beutler**

Er selbst möchte sich in seinem Netzwerk noch einmal umhören, denn, „die meisten Investoren finden sich über persönliche Kontakte“.

Wie auch schon beim Auftakttreffen rät Kai Beutler der jungen Unternehmerin erneut, sich Netzwerken anzuschließen. „Das Wichtigste am Netzwerk ist, dass man eins hat. Netzwerke schaden nur dem, der keins hat“, ist er überzeugt. Dort könne man alle Fragen, manche Sorgen und Zweifel in Kreisen offenbaren, die wenig mit dem eigenen sozialen Alltag zu tun haben, aber über unternehmerische Fähigkeiten verfügen und sich so manche Frage selbst schon gestellt haben.



Kai Beutler, Geschäftsführer und Inhaber von Beutler Verpackungssysteme in Iserlohn.

Investoren und Mitarbeiter – das sind auch die Themen, die Doris Korthaus mit Dennis Seuthe von der Steuerberatungsgesellschaft audalis besprechen will. Sie weiß aus eigener Erfahrung: „In Investorengespräche sollte man als Gründerin ohne juristische Ausbildung nicht ohne juristischen Beistand gehen.“ Verträge sollten mehrfach geprüft und genau durchgesehen werden, damit es nicht später zu einem bösen Erwachen kommt, wurde ihr eindrücklich geraten. Dennis Seuthe rät ihr: „Man muss sich im Klaren sein, was für einen Investor man haben will: einen Kapitalgeber, jemanden, der mit Manpower unterstützt oder jemanden, der Infrastruktur bereitstellt.“ Das alles muss abgewogen und genau geprüft werden. Wie man mit Investoren nicht nur ins Gespräch, sondern auch zu einem für beide Seiten guten Ergebnis kommt, wollen die beiden im weiteren Verlauf des Mentorings durchsprechen und im besten Fall auch erste Vertragsentwürfe gemeinsam durchgehen. Auch in diesem Gespräch spielt das Wachstum ihres Unternehmens und die steigende Mitarbeiterzahl eine Rolle. Seuthe weiß, dass es bei mehreren Mitarbeitern auch mehr Dinge rechtlich und steuerlich zu beachten gilt. „Es ist gut, wenn man von Anfang an solche Dinge, ganze Teilbereiche abgibt, um sich voll und ganz auf das eigene Business konzentrieren zu können.“ Genau das hat auch Doris Korthaus gelernt: Als Maschinenbauerin hat sie weder eine betriebswirtschaftliche noch eine rechtliche Ausbildung. Dennoch wird von ihr als Unternehmerin erwartet, Entscheidungen aus genau diesen Themenfeldern zu treffen. Wie gut ist es da, wenn man jemanden an seiner Seite hat, der berät, prüft und unterstützt.

> „Es ist gut, wenn man von Anfang an Teilbereiche abgibt, um sich auf das eigene Business konzentrieren zu können.“
>
> **Dennis Seuthe**

Dennis Seuthe, geschäftsführender Partner der Kanzlei audalis Stuff Südwestfalen GmbH in Plettenberg.

Die Mentoren

Ernst Riegel ist geschäftsführender Gesellschafter der Creditreform Hagen Berkey & Riegel KG. Als Experte in den Bereichen Forderungsmanagement unterstützt er die Gründer unter anderem in Sachen Controlling und Geschäftskunden.

Jörg Hesse Jörg Hesse ist Gesellschafter der Fette Beute-Gruppe und Geschäftsführer der Unternehmerberatung triljen. Als Experte für markenzentrierte Organisationsentwicklung berät Hesse die Gründer in den Disziplinen Unternehmenskultur, Marke und Marketing sowie HR und Organisation.

Holger Walter ist Direktor und Leiter der Unternehmerkundenberatung der Commerzbank für Südwestfalen mit Sitz in Iserlohn. Walter wird den Gründern bei Themen rund um Finanzen, Investitionen und Vertrieb zur Seite stehen.

Dennis Seuthe ist als Geschäftsführer in der Kanzlei audalis Stuff Südwestfalen GmbH tätig. Der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater kennt sich mit Existenzgründungen bestens aus und wird sein Wissen rund um alle steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Sachverhalte an die Gründer weitergeben.

Kai Beutler ist Geschäftsführer des Iserlohner Unternehmens Beutler Verpackungssysteme GmbH. Seine langjährigen Erfahrungen als Unternehmer teilt er nur allzu gerne mit den Gründern. Dabei scheut er sich nicht, auch von den Schattenseiten zu berichten.

Events und Craft-Bier: Christina Triefenbach hat sich in Meschede mit dem Unternehmen „Clucking Hen“ selbstständig gemacht.

MACHERIN DES MONATS

Foto: Südwestfalen Agentur/Patrick Bonzel

Die Henne am Zapfhahn

Reisen bildet – und im Fall von Christina Triefenbach, der Frau hinter der Craft-Beer- und Event-Schmiede Clucking Hen aus Meschede, entstand daraus ein ganzes Unternehmen. Seit vier Jahren entwickelt die Bierliebhaberin neue interessante Sorten in ihrer eigenen kleinen Brauerei, ganz nach belgischem Vorbild. Die Bierkultur der Belgier ist weltbekannt und wird von Christina Triefenbach ins Sauerland gebracht

Text: Katja Michel

Christina Triefenbach ist bereits viel gereist und hat in Belgien gelebt, jedoch zog es sie nach Jahren in der Fremde wieder zurück ins Sauerland. Heimat ist doch durch nichts zu ersetzen und Familie ist das Wichtigste. Die Familie hat sie zunächst etwas belächelt und ihr Unternehmen als eine Art Hobby gesehen: „Aber als mehr Sorten und Events hinzukamen, wurde mein Clucking Hen gut angenommen“, lacht Triefenbach. Dabei darf man die Ökotrophologin ruhig ernst nehmen, denn sie weiß als ehemalige Entwicklerin in der Lebensmittelindustrie ganz genau, wovon sie spricht. Jedoch gab es nach der Rückkehr in die sauerländische Heimat für die Spezialistin erstmal keine aussichtsreichen Jobs. Die Selbstständigkeit war für Triefenbach eine gute Möglichkeit, Familie, Karriere und Heimat flexibel unter einen Hut zu kriegen. Ihre in Belgien geweckte Leidenschaft für den Genuss von besonderen Bieren gab ihr die Idee für ihr Unternehmen Clucking Hen.

Für jeden das richtige Bier

Im Sauerland trinkt man bekanntlich gerne mal ein Pils. Triefenbach wollte den Gaumen der Einheimischen mit etwas Neuem kitzeln. „Als Einstieg empfehle ich da immer ein Lager“, sagt sie und lacht wieder. Sie lacht viel und gerne und man merkt ihr an, dass sie ihre Arbeit mit Freude und Leidenschaft macht: „Lager schmeckt einfach nach mehr. Trinkt man danach wieder ein gewöhnliches Pils, merkt man erst den Unterschied. So kriege ich die Pilsliebhaber. Und alle, die Bier bisher nicht mochten, überzeuge ich mit fruchtigen Sorten.“

Craft-Biere mit Früchten und Gewürzen hat Triefenbach vor allem in Belgien lieben gelernt, dort wird Bier ganz anders wertgeschätzt als in Deutschland, findet sie: „Es geht dabei mehr um das Genießen und Entdecken von Neuem.“ Das Bier in den USA dagegen hat sie inspiriert mit interessanten Kombinationen von verschiedenen Getreiden und hopfenbetonteren Sorten wie dem Roggenbier Pale Ale. „Mit verschiedenen Getreidesorten zu experimentieren, macht Spaß und bringt vielseitige Biere hervor. Das mache ich sehr gerne und in meiner eigenen kleinen Brauerei. Aber am meisten Spaß macht es, die Leute zu beraten. Es gibt für jeden das richtige Bier und ich helfe dabei es zu finden oder es zu kreieren“, ist Triefenbach überzeugt.

> „Lager schmeckt einfach nach mehr. Trinkt man danach wieder ein gewöhnliches Pils, merkt man erst den Unterschied. So kriege ich die Pilsliebhaber.“
>
> **Christina Triefenbach**

Sie entwickelt und vermarktet im Team mit ihrem Mann Fabian nicht nur ihr eigenes Bier, sondern hat auch eine Vielzahl besonderer Eventmöglichkeiten aufgebaut. Triefenbach lacht: „Ja, ich bin gut beschäftigt. Wir organisieren Braukurse mit unserer mobilen kleinen Brauerei beim Kunden vor Ort. Ein fantastisches Event, nach dem jeder am Ende des Tages sein selbst hergestelltes Bier mit nach Hause nehmen darf. Ganz großartig ist es auch, wenn ich auf der Zapfhenne angeradelt komme, zu Hochzeiten, Geburtstagen oder Richtfesten. Allein das ist schon ein Highlight und dann noch das leckere Bier dazu!“ Wenn Triefenbach von ihren Events erzählt, strahlt sie förmlich, das ist das Besondere am Biergenuss: Menschen kommen zusammen und haben eine gute Zeit. „Aber Clucking Hen trinkt man eher nicht kistenweise, ich möchte den großen südwestfälischen Brauereien da keine Pils-Konkurrenz machen. Clucking Hen setzt eher auf den Genuss-Aspekt“, stellt sie klar. Daher kommt auch der außergewöhnliche Name: Die Clucking Hen, also die brütende Henne, sitzt gemütlich auf ihrem Nest und gegen die Langeweile gluckt sie mit anderen Hühnern zusammen. So kann man sich auch den Genuss eines Clucking Hen in einer netten Runde vorstellen.

In diesem Sommer bringt Clucking Hen eine neue Kreation auf den Markt. Pünktlich zur Biergartensaison hat Triefenbach ein fruchtiges belgisches Witbier kreiert: „Das belgische Witbier ist perfekt für den Sommer, ein spritziges leichtes Weizenbier, das mit Koriander und Zitrusfrüchten kombiniert wird. Ich habe Orangenschalen hinzugefügt, das ist herrlich erfrischend.“

Anzeige

Familienunternehmen in die Zukunft begleiten

Die FETTE BEUTE Gruppe steht für den Vorsprung von Familienunternehmen

Larissa Brill, Gesellschafterin und Kaufmännische Leiterin bei brill+adloff.

In einem exakt auf die Bedürfnisse von familiengeführten Unternehmen zugeschnittenen Wertschöpfungsprozess ermöglicht die FETTE BEUTE Wachstum, indem die Organisation, das Rollen- und Führungsverständnis, das Mindset und die Unternehmenskultur maximal auf die Unternehmensstrategie, die Unternehmens- und Arbeitgebermarke abgestimmt sind – und umgekehrt. Gemeinsame Strategieentwicklung, Operationalisierung und Befähigung in allen Themenfeldern führen zu maximaler Kongruenz. Das schafft Klarheit und Vertrauen bei allen Stakeholdern. Im Interview berichtet Larissa Brill, Kaufmännische Leiterin und Gesellschafterin bei brill+adloff, wie die Zusammenarbeit ihres Unternehmens mit der FETTE BEUTE Gruppe begonnen hat.

Nur wenige, die durch das Veischedetal fahren, ahnen, was an moderner Technik und Know-how in Ihrem Unternehmen steckt. Was passiert hier – und für wen arbeiten Sie?

Larissa Brill: Wir sind Spezialist für komplexe Baugruppen aus hochwertigen Kunststoffen. So lassen sich beispielsweise in jedem zweiten Auto Artikel von brill+adloff entdecken und auch in jeder dritten Heizung sind unsere Artikel zu finden - und das sogar weltweit.

brill+adloff hat sich einiges vorgenommen für die nächsten Jahre…

Larissa Brill: Wir haben Ziele, die von einem großartigen und hochmotivierten Team und einem Growth Mindset getragen werden. Seitdem mein Opa Karl-Ludwig und sein Freund Harald Adloff b+a gegründet haben, sind fortschrittliche und neue Technologien von großem Wert. Das prägt uns auch heute noch: Wir investieren in Automatisation und planen ein Technikum, in dem wir Wissen generieren und weitergeben werden. Wir werden Standorte im Ausland aufbauen und errichten hier in Kürze eine weitere Halle mit über 2.500 Quadratmetern Produktionsfläche.

Sie haben sich bewusst dafür entschieden, bei diesem Prozess externe Unterstützung ins Haus zu holen. Warum?

Larissa Brill: Wir haben Experten gesucht, die uns unterstützen, unsere Werte und Kompetenzen sichtbar zu machen. Unsere Passion und Begeisterung sollen für jeden spürbar werden.

Sie haben sich für die FETTE BEUTE Gruppe entschieden. Dort arbeiten Sie aktuell mit triljen, der Beratung für leitbildzentrierte Marken-, Kultur- und Organisationsentwicklung, zusammen. Was war dafür ausschlaggebend?

Larissa Brill: Wir gehen jeden Tag neue Wege und werden dies auch zukünftig verstärkt tun. Deshalb brauchten wir einen Partner, der ähnlich denkt, eine ähnliche Leidenschaft und Begeisterung wie wir empfindet, halt nur in einem anderen Kompetenzbereich. Die Menschen bei der FETTE BEUTE Gruppe sind offen für Neues, pflegen und schätzen persönlichen und nachhaltigen Kontakt. So war die Entscheidung für eine gemeinsame großartige Reise schnell getroffen.

Sie arbeiten mit triljen an einem neuen Leitbild. Was erwarten Sie von der Zusammenarbeit – und wie bewerten Sie das, was bisher geschah?

Larissa Brill: Wir haben bereits gemeinsam coole Inhalte erarbeitet und befinden uns in einem inspirierenden Austausch, der tolle Erkenntnisse bringt. Gemeinsam arbeiten wir an unserer Unternehmenskultur. Uns ist es wichtig, dass wir unser positives, offenes Mindset in die gesamte Organisation tragen. Dabei ist uns sehr an einem respektvollen Umgang gelegen. Lösungsorientierte Konzepte und kreative Ideen sind für uns das A und O. Von unseren Partnern, die mit uns diesen Weg gehen, erwarten wir, dass sie mutig sind und uns auch mal auf unkonventionellen Wegen begleiten.

Wir positionieren uns für eine erfolgreiche Zukunft und reflektieren mit unseren Führungskräften, wie unsere Vision eines qualitativen nachhaltigen Wachstums auch international möglich gemacht werden kann. Das Ergebnis ist ein Leitbild, das kein Marketinggag ist, sondern uns authentisch widerspiegelt.

Das triljen-Team arbeitet zusammen mit Kollegen von DES WAHNSINNS FETTE BEUTE und Kunden mit inspirierenden Workshopmethoden.

Sie arbeiten intensiv daran, den Menschen noch mehr in den Mittelpunkt des Unternehmens zu rücken. Wie sind Ihre Erfahrungen damit?

Larissa Brill: In Teamarbeit werden unsere Mitarbeiter im Prozess mitgenommen. Sie sind eingeladen, aktiv mitzugestalten. Das macht allen Beteiligten viel Freude. Zu Beginn waren manche unserer alteingesessenen Kollegen etwas skeptisch. Mittlerweile sind Offenheit, Kreativität, eine positive Fehlerkultur und der Blick über den Tellerrand fest in unser aller Mindset verankert.

Die FETTE BEUTE Gruppe – bestehend aus der Beratung triljen, der Agentur DES WAHNSINNS FETTE BEUTE (DWFB) und der German Brand School – schafft Vorsprung für familiengeführte Unternehmen. Sie hat sich exakt auf die Bedarfe ambitionierter Familienunternehmen ausgerichtet, um deren qualitatives Wachstum, ihren Wettbewerbs- und Wissensvorsprung zu ermöglichen.

Das Team von triljen entwickelt Unternehmensleitbilder im Einklang von Kultur, Organisation und Marke und den Schnittmengen dieser Aspekte. In intensiven Workshops, mit klarer Strategie und begleitender Beratung, in systemischen Coachings und methodischen Trainings von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Teams und Führungskräften.

Die GWA-Agentur DES WAHNSINNS FETTE BEUTE ist fokussiert auf Markenführung für Familienunternehmen – mit stark digitalem Schwerpunkt. Anspruchsvolle Unternehmen können die Agentur integriert oder in den drei einzelnen Leistungsbereichen Brand Identity, Brand Experience und Brand Activation für die Maximierung ihres Erfolgs nutzen. Durch den gesamten Prozess beflügelt die FETTE BEUTE nach innen und außen eine exzellente Marke, kommuniziert und begeistert damit in die Organisation hinein, findet und bindet die richtigen Fach- und Führungskräfte und zieht dauerhaft die passsenden Kunden an.

Die German Brand School bietet Praxiswissen für Familienunternehmen. Sie ist Deutschlands erste Markenakademie für Familienunternehmen und inspiriert Führungskräfte aus Marketing, Sales und HR in praxisintensiven Programmen, individuellen, firmenspezifischen Seminaren und Online-Kursen zur persönlichen und unternehmerischen Weiterentwicklung.

DES WAHNSINNS FETTE BEUTE

triljen

german brand school

FETTE BEUTE GRUPPE
Am Zollstock 3 · 57439 Attendorn
Tel.: 02722/6399-0
www.fette-beute.com
info@fette-beute.com

Verbunden durch gemeinsame Werte

Trotz unterschiedlicher Herangehensweisen und beruflicher Wege ziehen Jenny Bensberg und ihre Schwester Sarah Bensberg-Menn erfolgreich an einem Strang: Als Führungs-Duo leiten sie die Tischlerei Bensberg GmbH und das Natur-Einrichtungshaus Bensberg Wohnen im Hilchenbacher Ortsteil Müsen in fünfter Generation

Text: Monika Werthebach **Fotos:** Sinan Muslu

„Wir fühlen uns verantwortlich, weiterzuführen und weiterzuentwickeln, was unsere Vorfahren aufgebaut haben“, bringen Jenny Bensberg und Sarah Bensberg-Menn ihre Beweggründe für ihren Einstieg ins Familienunternehmen auf den Punkt. Für Jenny Bensberg war schon immer klar, dass sie eines Tages Tischlerin werden und den elterlichen Betrieb übernehmen möchte. Schon als Kind ging sie mit ihrem Großvater in die Werkstatt und hatte als Abiturientin einen klaren Plan, den sie zielstrebig durchzog: Für die handwerkliche Ausbildung zur Tischlerin verließ sie ihren Heimatort und ging nach Neuss. In der Berufsschule in Düsseldorf bildete sie sich parallel zur Betriebsassistentin im Handwerk weiter. Nach bestandener Gesellenprüfung absolvierte sie an der Handwerksakademie in Aachen ein Studium zur Handwerksdesignerin und besuchte parallel dazu die Meisterschule in Simmerath. Danach legte sie noch den Abschluss zur Betriebswirtin im Handwerk in Düsseldorf nach. 2008 war Jenny Bensberg Preisträgerin beim „Gestaltungswettbewerb Junges Handwerk NRW“. Perfekt ausgebildet kehrte sie zurück und setzte ihr Wissen fortan im elterlichen Betrieb um. Im Jahr 2014 stieg sie neben ihrem Vater in die Geschäftsführung der Tischlerei ein und führt seit 2020 den Betrieb als alleinige Geschäftsführerin.

Ihre jüngere Schwester Sarah hingegen konnte sich lange Zeit nicht vorstellen, in die Fußstapfen der Eltern zu treten, ihre Interessen galten eher der Medienbranche. Dennoch begann sie nach der Schule eine Ausbildung zur Einrichtungsberaterin, besuchte anschließend die Möbelfachschule und bildete sich im Laufe der Jahre unter anderem zur Raumgestalterin und Ergonomie-Expertin weiter. Heute leitet sie als Prokuristin das Einrichtungshaus und verantwortet neben Beratung, Planung und Verkauf organisatorische und kaufmännische Belange sowie das Marketing und die Mitarbeiterführung.

Die Schwestern Jenny Bensberg (Bild rechts) und Sarah Bensberg-Menn (Bild links) führen das Familienunternehmen in fünfter Generation fort.

Gemeinsamkeiten verbinden

Obwohl die Eltern noch im Unternehmen tätig sind, haben die beiden jungen Frauen in ihrem jeweiligen

Bereich das Sagen: „Unser Vater hat uns schon sehr früh in die unternehmerischen Prozesse mit eingebunden. Im Laufe der Jahre haben wir zunehmend Verantwortung übernommen und sind jetzt an dem Punkt, dass wir unsere Aufgabenbereiche selbstständig und eigenverantwortlich ausfüllen können“, blickt Sarah Bensberg-Menn zurück. Dass sie und ihre Schwester einmal erfolgreich zusammenarbeiten würden, habe sie früher nicht für möglich gehalten, gesteht sie: „Wir sind sehr verschieden. Doch in der jetzigen Konstellation passt es für uns beide. Jede kann für sich ihr Ding machen und wir haben trotzdem ein gemeinsames Ziel.“

Denn die auf den ersten Blick so ungleichen Schwestern haben durchaus die ein oder andere Gemeinsamkeit: Beide Frauen leben mit jeweils einem Kind und Partner in liebevoll renovierten Fachwerkhäusern in der Nähe des Unternehmens. Sie sind eng mit ihrem Heimatort verbunden und glücklich darüber, dass der Betriebsstandort mitten im Dorfgeschehen verblieben ist und nicht in ein anonymes Industriegebiet verlagert wurde. Und auch die Partner unterstützen den Familienbetrieb tatkräftig.

> „Natürlich ist es nicht immer einfach, innerhalb der Familie beruflich zusammenzuarbeiten. Man muss Meinungsverschiedenheiten und Diskussionen aushalten, ohne dass dabei das Miteinander auf der Strecke bleibt.“
>
> **Jenny Bensberg**

„Natürlich ist es nicht immer einfach, innerhalb der Familie beruflich zusammenzuarbeiten“, räumt Jenny Bensberg ein: „Man muss Meinungsverschiedenheiten und Diskussionen aushalten, ohne dass dabei das persönliche und familiäre Miteinander auf der Strecke bleibt.“ Beiden ist wichtig, auch in der Hektik des Alltags offen und ehrlich miteinander umzugehen, viel zusammen zu reden und nichts zu verschweigen. Unternehmertum mit der selbst gegründeten Familie unter einen Hut zu bringen und allem gerecht zu werden, funktioniere nur mit gegenseitiger Unterstützung, sind sich die Schwestern einig.

Ehrenamt ist Herzenssache

Neben dem beruflichen Einsatz spielt ehrenamtliches Engagement eine große Rolle: Beiden liegt die Tradition am Herzen, sie haben aber gleichzeitig den Mut, Dinge anzupacken, zu verändern und zukunftsorientiert voranzubringen: Sarah ist sowohl im Vorstand des örtlichen Sportvereins tätig als auch im Arbeitskreis ÖkoControl, dem Verband ökologischer Einrichtungshäuser. Jenny ist Mitglied des Zonta Clubs Siegen, Vorstandsmitglied der Tischlerinnung Westfalen Süd sowie im Gestaltungs- und Kulturausschuss des Landesinnungsverbandes Tischler NRW.

DOSSIER IT & DIGITALISIERUNG

57 EINLEITUNG – DIE FÜNFTE WELLE
Die Digitalisierung gilt als vierte industrielle Revolution und wird als fünfte Kondratieff-Welle eingestuft. Sie steht damit auf der gleichen Innovationsstufe wie einst die Dampfmaschine oder die Eisenbahn

60 STATMATH GMBH
Mit künstlicher Intelligenz zur dynamischen Produktionsplanung

62 LACHMANN & RINK GMBH
Produkte, Maschinen oder Fabriken zu vernetzen und zu intelligenten Systemen zu transformieren ist, das Kerngeschäft der Lachmann & Rink GmbH

64 DIGITALKOMPETENZ
Wie kann man aber eine funktionierende „Digitalkompetenz" im Unternehmen implementieren?

66 CONNECT SYSTEMHAUS AG
connecT-Aktionäre mit Mitte 20: „Ich investiere in etwas, woran ich glaube"

68 KOERSCHULTE-GRUPPE
Digitaler Vorreiter wartet auf Drohnen-Startsignal: Als europaweit erster Händler will die Koerschulte-Gruppe mittels Drohnen-Transportflügen den Luftraum erobern

69 SPARK+SPARKLING
Sebastian Diehl und 20 digitale Kreative in seiner Marken- und Digitalagentur Spark+Sparkling begleiten Unternehmen auf ihrem Weg in die digitale Zukunft

70 CYBERKRIMINALITÄT
Je mehr Unternehmen ihre Prozesse und Produktion digitalisieren, desto mehr steigt auch die Anforderung an eine Absicherung der Daten. Vernetzte Maschinen, Daten und Objekte bieten Cyberkriminellen eine wachsende Angriffsfläche

72 DOKUWORKS
Digitales Arbeiten sicher machen: Dokumenten-Management, Schutz vor Cyber-Angriffen, Rechtssicherheit beim Datenschutz oder Krisen-Prävention

74 INTERVIEW MIT DIRK ALBUSCHKAT
Das Iserlohner Unternehmen von Dirk Albuschkat war Ziel eines Cyberangriffs. Im Interview berichtet er, warum die Firma mit einem blauen Auge davongekommen ist und wie man sich in einem solchen Fall verhalten sollte

76 PROVINZIAL MICHAELA FREIBURG
Aufrüstung gegen Angriffe aus dem Netz: Wer sich gegen Cyberangriffe versichert hat, kann kurz tief durchatmen und dann seine Versicherung anrufen

77 DIGITAL COMPLIANT
Die digital compliant GmbH findet optimale Lösungen für die Cyber-Security von Unternehmen und Behörden

78 DOKUMENTENMANAGEMENT
Wer Aufgaben und Geschäftsvorfälle bearbeiten will, benötigt dafür nicht nur verschiedenste Unternehmenssoftware, sondern auch die entsprechenden Dokumente. Und dass auch beim mobilen Arbeiten

Die fünfte Welle

Die Digitalisierung gilt als vierte industrielle Revolution und als Megatrend. Sie wird als fünfte Kondratieff-Welle eingestuft und steht damit auf der gleichen Innovationsstufe wie einst die Dampfmaschine oder die Eisenbahn. Nahezu alle Branchen befinden sich gerade in der digitalen Transformation, integrieren die Digitalisierung in ihre Geschäftstätigkeit. Doch weil die digitalen Impulse immer schneller und unaufhaltsamer kommen, sagen Experten heute schon ein nicht absehbares Ende voraus und behaupten, dass kein Unternehmen jemals vollständig durchdigitalisiert sein kann und wird. Also gilt es, auf Höhe des technologischen Fortschritts zu bleiben. Dafür brauchen Unternehmen vor allem eines: ein konsequentes Changemanagement

Text: Simke Strobler

Wer von Digitalisierung redet, meint eigentlich den technologischen Aspekt des digitalen Wandels und übersieht die andere Seite der Medaille: den Faktor Kommunikation. Experten mahnen, Digitalisierung nicht mit Technologie gleichzusetzen, sondern umfassender zu verstehen: als digital vernetzte Kommunikation. Und Kommunikation, sowohl von Mensch zu Maschine als auch zwischen Maschinen untereinander, ist das, was den Megatrend Digitalisierung kennzeichnet. Digitale Technologien haben die Art und Weise, wie Menschen und Geräte kommunizieren, grundlegend verändert. Dafür braucht es neue technologische Strukturen. Trends, die die Unternehmen bei ihren Digitalisierungsprozessen in den nächsten Jahren begleiten werden, sind unter anderem die Themen Cloud, Künstliche Intelligenz, Hyperautomatisierung oder Big Data.

Auch, wenn sich im Bereich der Digitalisierung der Arbeitswelt in den vergangenen zwei Jahren einiges getan hat, betrachtet Tim Gebauer, Geschäftsführer von ITM Südwestfalen in Freudenberg, das Ganze kritisch. „Der Begriff Digitalisierung ist so weit gefasst, dass man differenzieren muss, welche Bereiche durch die Corona-Pandemie tatsächlich und in welchem Ausmaß beeinflusst wurden. Bei vielen hat sich das Bild manifestiert, Unternehmen hätten durch die Pandemie im Bereich Digitalisierung einen riesigen Sprung nach vorne gemacht. Schaut man genauer hin, beschränkt er sich aber meist auf die Nutzung von Collaboration Tools zum ortsunabhängigen Arbeiten, also Video Conferencing oder Remote Work à la Microsoft Teams, Share Point und Co. Hier ist die Pandemie definitiv ein Beschleuniger gewesen." Im Bereich der prozessualen Digitalisierung – Gebauer spricht vom Buzzword Industrie 4.0 – seien viele Unternehmen in Südwestfalen schon vor der Pandemie aktiv gewesen. Der ITM-Chef empfindet das Narrativ „Jetzt müssen wir digitalisieren. Jetzt kommt das digitale Zeitalter" als schwierig. „Wir sind seit mindestens zwei Jahrzehnten mitten im digita-

„Die Pandemie hat definitiv zur schnelleren Entwicklung der Digitalisierung in Südwestfalen beigetragen“, ist Jan Soose, Geschäftsführer der bmd GmbH in Siegen überzeugt.

len Zeitalter und ebenso lange befinden wir uns in einem stetigen Veränderungsprozess, in dem die Digitalisierung lediglich ein Teil ist, wenn auch ein sehr wichtiger. Sie macht unser Leben einfacher, sicherer und definitiv auch schneller.“ Aufgabe der Verantwortlichen aus Wirtschaft und Politik sie es nun, die Chancen der (digitalen) Veränderungen aufzuzeigen und die Neugier der Menschen für die Möglichkeiten der Digitalisierung zu wecken. „Digitalisierung kann und wird uns dabei helfen, die großen Themen wie Dekarbonisierung, Klimaschutz und so weiter zu lösen. Zudem sichert sie unseren Lebensstandard, das wirtschaftliche Wachstum und somit Arbeitsplätze“, ist der ITM-Chef überzeugt.

Einfluss auf die Arbeitswelt

Denn eines ist klar: Digitalisierung ist mehr als eine technologische Innovation, mehr als eine Innovation im Geschäftsmodell und mehr als Innovation in Struktur und Prozessen. Digitalisierung hat einen erheblichen Einfluss auf die Arbeitswelt. Doch digitale Technologien und IT-Trends allein bringen ein Unternehmen nicht weiter. Der Schlüssel zum digitalen Wandel liegt in einem konsequenten Changemanagement. Dieses hat in Unternehmen die Funktion einer zentralen Schnittstelle, die große Veränderungsprozesse begleitet und aktiv mitgestaltet. Immer mehr Unternehmen erkennen die Bedeutung eines Changemanagements gerade für den digitalen Wandel. Im Idealfall kümmert sich eine eigene Changemanagement-Einheit ausschließlich um die Gestaltung des digitalen Wandels. Das ist in den meisten Unternehmen jedoch (noch) nicht der Fall – lediglich jedes siebte Unternehmen, das Changemanagement einsetzt, beschäftigt einer Studie zufolge ein eigenes Changemanagement-Team oder einzelne Changemanagement-Experten.

New Work, Homeoffice und mobiles Arbeiten sind die Schwerpunkte des Changemanagements in deutschen Unternehmen. Acht von zehn Unternehmen, die auf Changemanagement setzen, fokussieren sich auf die Etablierung neuer Arbeitsstrukturen, auf die Anpassung von Geschäftsprozessen und -modellen oder die Etablierung neuer Software-Anwendungen.

Doch so umfassend das Thema Digitalisierung auch ist, das Thema IT-Security hält Tim Gebauer für das Wichtigste. „Nicht, weil ich als IT-Dienstleister in diesem Umfeld tätig bin, sondern weil die Verfügbarkeit der IT-Systeme die Basis ist, damit Remote Work, Virtual Reality, E-Commerce und alle sonstigen digitalen Unternehmensprozesse überhaupt möglich sind.“ Sollte ein Unternehmen beispielsweise Ziel eines Cyberangriffes geworden sein, dauere es bestenfalls mehrere Tage aber oftmals auch mehrere Wochen, bis die Geschäftsprozesse wieder anlaufen könnten. „In diesem Zeitraum sind die IT-Systeme, die für Remote Work oder den Webshop benötigt werden, nicht erreichbar.“

> „Digitalisierung sollte als Chance und nicht als Angsttreiber wahrgenommen werden.“
> **Jan Soose**

Strategisches Top-Thema

Damit das Thema IT-Security zu einem strategischen Top-Thema wird, sei es Grundvoraussetzung, dass die IT-Strategie ein integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie und somit auf Geschäftsleitungsebene verantwortet werde, so Gebauer. „Nur so kann IT-Security ganzheitlich, langfristig und vor allem strategisch geplant und umgesetzt werden.“ Durch die dramatisch gestiegene Zahl von Cyber-Attacken und die damit verbundenen, wirtschaftlich schmerzhaften Erfahrungen vieler und auch südwestfälischer Unternehmen sei das Thema inzwischen durchaus im Bewusstsein der Unternehmensleitungen angekommen. „Nun muss aber die Erkenntnis folgen, dass nachhaltige und ganzheitliche Konzepte zum Schutz vor Störungen und Ausfällen sowie Notfallpläne erforderlich sind, um bei betriebskritischen IT-Zwischenfällen schnell handeln und somit größere wirtschaftliche Schäden vermeiden zu können.“

Sicherheitskennzeichen, HTTPS, Zertifikate, Virenscanner und Firewalls: Sie alle nutzen nichts, wenn der User sie umgeht. „Sicherheitslücke Nummer eins ist der Mensch“, weiß Markus Weber, Geschäftsführer und Certified Crisis Manager der dokuworks GmbH aus Siegen. Der IT-Dienstleister ist spezialisiert auf Dokumentenmanagement und Datensicherheit. Letzteres kommt in vielen Unternehmen zu kurz. So entstehen Angriffspunkte. Mittlerweile ist klar: Jeder kann Opfer von Hackerangriffen, Viren, Datenklau und Erpressung werden. Um vor allem einen unsicheren Datenaustausch unmöglich zu machen, gebe es längst Möglichkeiten, so Weber. „Die Digitalisierung fordert einen großen Spagat. Immer mehr Daten müssen immer transparenter zur Verfügung stehen. Es ist aber zwingend notwendig, dass wir uns um den Schutz unserer Daten, unseres Knowhows und unseres Wissens kümmern. Dabei spielt die Informationssicherheit eine immer wichtigere Rolle.“ Das Wichtigste ist dabei laut Weber die Hilfestellung des Unternehmens für seine Mitarbeiter. Sie müssen klare Richtlinien schaffen und regelmäßige Schulungen anbieten. Dies sieht Weber als neues Aufgabenfeld der IT-Abteilungen im Unternehmen beziehungsweise der externen IT-Dienstleister: „Die neue Hoheitsaufgabe der IT muss es sein, proaktiv die Mitarbeiter mitzunehmen und diese zu schulen, damit sie verstehen, warum die Dinge sind, wie sie sind. Wenn die Mitarbeiter über Cybercrime aufgeklärt werden, richten sie sich auch nach den Vorgaben der richtigen Passworthygiene.“ Jan Soose, Geschäftsführer der auf Dokumentenmanagement spezialisierten bmd GmbH in Siegen, teilt diese Meinung. „Digitalisierung sollte so als Chance und nicht als Angsttreiber wahrgenommen werden.“

> „Das wirtschaftliche und öffentliche Leben, wie wir es heute kennen, wäre ohne IT und Digitalisierung nicht möglich.“
> **Tim Gebauer**

Digitalisierung als Säule des gesellschaftlichen Wohlstands

Experten sind überzeugt, dass die Berücksichtigung der sozialen Transformation im Kontext der Digitalisierung erhebliche Auswirkungen auf das Gesellschafts- und Wirtschaftsmodell der sozialen Marktwirtschaft haben wird und sogar schon hat. Wenn man davon ausgehe, dass die soziale Marktwirtschaft das Wertefundament für die Gesellschaft und die Volkswirtschaft darstelle, sei es unerlässlich, die sogenannte vierte Dimension der digitalen Transformation von Beginn an mitzudenken, heißt es in einer Untersuchung. „Nur wer die Menschen in kleinen und großen Veränderungen mitnimmt, Perspektiven anbietet, Chancen und Risiken klar aufzeigt und damit Ungewissheit reduziert, wird das volle Potenzial der Digitalisierung heben und damit entscheidend zum Wohlstand der Gesellschaft beitragen.“ Auch ITM-Geschäftsführer Tim Gebauer ist überzeugt, dass die Digitalisierung eine wichtige Säule unseres Wohlstands ist. „Das wirtschaftliche und öffentliche Leben, wie wir es heute kennen, wäre ohne IT und Digitalisierung nicht möglich. Neben Energie und Bildung ist Digitalisierung inzwischen kritisch wichtig für unseren Wohlstand. Daher ist es unabdingbar, die IT als Basis aller digitalen Systeme entsprechend stabil, nachhaltig und sicher auszulegen.“ Jan Soose bleibt etwas verhaltener in dieser Diskussion: „Sicherlich bietet die Digitalisierung die Chance, den Wohlstand zu erhöhen. Aber wie besonders durch die Pandemie und den Ukraine-Krieg ersichtlich, muss ein generelles Umdenken hinsichtlich Globalisierung, Kostenreduzierung und Gewinnmaximierung stattfinden. Die dadurch entstandenen Abhängigkeiten dürfen so nicht weitergetrieben werden. Die unter anderem dadurch herbeigeführte ungerechte Wohlstandsverteilung der globalen Gesellschaft wird ohne ein generelles Umdenken nicht allein durch die Digitalisierung zu mehr Wohlstand führen.“

Tim Gebauer, Geschäftsführer von ITM Südwestfalen in Freudenberg, ist überzeugt, dass die Digitalisierung eine wichtige Säule unseres Wohlstands ist.

Papier horten war gestern

Dank digitaler Dokumentenprozesse zum papierarmen Büro

Profitieren Sie von der Vielzahl an Vorteilen des Dokumenten-Managements:

Effizienz, Flexibilität, Kostenreduzierung, Kundenzufriedenheit und Datensicherheit. Digitale Arbeits- und Dokumentenprozesse machen es möglich. Papier horten war gestern.

Als kompetenter Partner stehen wir Ihnen vom Erstgespräch über die Einführung bis zum dauerhaften Support Ihres Dokumenten-Managements zur Seite. Wir freuen uns, Sie auf dem Weg zum papierarmen Büro begleiten zu dürfen.

praedata
...wir optimieren Dokumentenprozesse

www.praedata.de

Anzeige

Mit künstlicher Intelligenz zur dynamischen Produktionsplanung

Lieferengpässe, kurzfristige Ausfälle von Produktionskapazitäten, zunehmender Lieferdruck und ungeplante Personalausfälle machen die Produktions- und Prozessplanung kompliziert. Die bisher oftmals sehr zeitaufwändige und komplexe Planung wird mit künstlicher Intelligenz (KI) auf ein neues Level gehoben und durch selbstlernende Algorithmen deutlich vereinfacht. Bereits seit über elf Jahren arbeitet die statmath GmbH als Data Science Company daran, Lösungen zu entwickeln, die langwierige, manuelle Prozesse austauschen oder ergänzen. Mit der Softwarelösung s.optimization wird eine intelligente und effiziente Produktionsplanung innerhalb von wenigen Minuten ermöglicht

Die beiden Chefspurensucher Dr. Alexander Hoffmann (l.) und Christian Friedrich finden mit ihrem 30-köpfigen Spurensucherteam echte Mehrwerte in großen Datenmengen.

Die Deutschen Edelstahlwerke Specialty Steel GmbH & Co. KG gelten als Experte für die Herstellung von Edelstahllangprodukten. An den vier Standorten in Hagen, Witten, Krefeld und Siegen wird der Stahl durch unterschiedliche Verfahren ver- und bearbeitet. Mit über 175 Jahren Erfahrung gehen die Deutschen Edelstahlwerke am Standort Siegen nun den nächsten Schritt in Richtung digitale Produktion. Für die modernen Produktionsanlagen und -aggregate im Stahlwerk wird mithilfe von s.optimization eine optimale Produktionsplanung erstellt, die gleichzeitig die produktionsspezifischen Restriktionen beachtet. Es müssen dabei vielfältige Produktionsschritte bei der Verarbeitung mit heißem Stahl berücksichtigt, Zeitpläne eingehalten, Durchlaufzeiten und Produktionsreihenfolgen optimal geplant werden.
Das langfristige Ziel der Produktionsoptimierung ist die flexible Reaktionsmöglichkeit auf Störungen und die automatische Neuplanung der einzelnen Schritte im Produktionsprozess.

Die Deutschen Edelstahlwerke Specialty Steel GmbH & Co. KG gelten als Experte für die Herstellung von Edelstahllangprodukten.
Mit s.optimization können die Deutschen Edelstahlwerke nun dank der eingesetzten KI komplexe Produktionsplanungen optimal erstellen.

Herausforderung der Datenerfassung und Datenanalyse

Das zuvor genutzte System für die Produktionsplanung konnte die langfristige Speicherung der Auftrags- und Planungsdaten nicht gewährleisten und auch keine Erweiterung in der Anwendung ermöglichen. Mit s.optimization können die Deutschen Edelstahlwerke nun dank der eingesetzten KI komplexe Produktionsplanungen optimal erstellen und bei Veränderungen im Produktionsprozess automatisch und flexibel eine neue Planung berechnen lassen.
Die Lösung wurde auf die kundenspezifischen Anforderungen angepasst und der intelligente Planungsalgorithmus für die individuellen Restriktionen der Produktionsabläufe erstellt. Durch permanente Aktualisierungsmöglichkeiten geht das System dynamisch auf Veränderungen ein und liefert neue Planungsvorschläge bei unvorhersehbaren Veränderungen. Somit werden Durchlaufzeiten innerhalb des Stahlwerkes optimiert und die verfügbare Leistung des Stahlwerkes damit besser ausgenutzt. Die langfristige Speicherung der Produktionsplandaten ermöglicht zudem eine dauerhafte Auswertung und Analyse.
Die Planungsergebnisse aus s.optimization können außerdem zur Lösung anderer betrieblicher Optimierungsaufgaben genutzt werden (z. B. für eine optimale Steuerung des Energieeinsatzes in den Elektrolichtbogenofen).

Der ideale Einsatz von s.optimization

Mithilfe von Machine Learning werden aus historischen Auftrags- und Produktionsdaten automatisch relevante Einflussgrößen identifiziert. Rüstzeiten sowie individuelle Rahmenbedingungen und Anforderungen werden dabei einkalkuliert. Die Software beinhaltet einen einfachen Fünf-Schritte-Assistent, der die Parametrierung des Planungsprozesses vereinfacht. Die Bedienung ist intuitiv und eine übersichtliche Visualisierung gibt einen direkten Überblick über die geplanten Produktionsprozesse.

Die Vorteile liegen auf der Hand

Die künstliche Intelligenz bietet zahlreiche Möglichkeiten individuell, dynamisch und schnell Daten zu verarbeiten, sodass Rüst- und Wartezeiten minimiert, Aufträge flexibel priorisiert und ein einfacher Planungsexport bereitgestellt werden können. Gleichzeitig werden ungeplante Ereignisse wie Lieferengpässe, kurzfristige Ausfälle von Produktionskapazitäten und ungeplante Personalausfälle berücksichtigt. Durch das intelligente Planungssystem s.optimization werden die Auftragsdaten der Deutschen Edelstahlwerke also ideal aufbereitet, sodass optimal geplant und flexibel auf ungeplante Ereignisse reagiert werden kann. s.optimization bietet somit einen echten Mehrwert für das produzierende Unternehmen.

statmath
data.science.solutions.

statmath GmbH
An der Alche 15 · 57072 Siegen
Tel.: 0271/31928001
mail@statmath.de
www.statmath.de
statmathGmbh
@statmath_gmbh

Anzeige

Von der Idee zum Markterfolg

Ob Smart Product, Smart Machine oder Smart Factory: Produkte, Maschinen oder Fabriken zu vernetzen und zu intelligenten Systemen zu transformieren ist das Kerngeschäft der Lachmann & Rink GmbH. Das größte Entwicklungszentrum für Industriesoftware in Südwestfalen hat Standorte in Freudenberg und Dortmund und ist bereits seit 1983 verlässlicher Partner für Smart Industrial Solutions

Claudius Rink und Arjan Bijlard, Geschäftsführer der Lachmann & Rink GmbH.

Eines der Erfolgsrezepte für Wachstum sind vereinfachte Arbeitsprozesse: Dank individueller Softwarekonzepte lassen sich hochkomplizierte Anlagen über intuitiv zu bedienende Steuerelemente selbst von angelernten Hilfskräften überwachen. Wo bislang nur erfahrene Spezialisten den Überblick hatten, steuert intelligente Software den Produktionsprozess, und Maschinen sammeln Daten für eigenständige Anwendungsvorschläge. „Künstliche Intelligenz ist für den deutschen Mittelstand von hoher Bedeutung. Damit die angestrebte Digitalisierung in der Praxis tatsächlich funktioniert, braucht es kundenspezifische Softwarelösungen, die alle Dimensionen von der Fertigung- bzw. Feldebene bis zum Unternehmens- und Managementlevel umfassen“, weiß Claudius Rink, geschäftsführender Gesellschafter der Lachmann & Rink GmbH.

> „Smart interpretierte Daten können immense Potenziale zur Produktivität der Prozesse heben.“
> **Claudius Rink**

Doch erst mit systematisch erhobenen und passend aufbereiteten Daten werde der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) möglich, führt der Diplom-Informatiker aus, der das Unternehmen in zweiter Generation führt. „Smart interpretierte Daten können immense Potenziale zur Produktivität der Prozesse heben, Produktinnovationen oder sogar neue digitale Geschäftsmodelle hervorbringen. Wie bei jedem Handwerk kommt es auch bei der Datenanalyse darauf an, vorhandenes Material – also die Daten – angemessen auszuwählen, das Potential zu bewerten und anschließend mit den neuen Erkenntnissen Prozesse, Produkte oder Services zu verbessern.“

Maßgeschneidert für die Industrie

Für ein gelungenes Datenprojekt braucht es neben Datenexperten und den Softwareentwicklern vor allem die Branchen- und Produktspezialisten, die sogenannten Domänenexperten, die die Maschinen und Prozesse der Anwendung im Detail kennen. Zu den langjährigen Kunden von Lachmann & Rink zählen namhafte Weltmarkt- sowie Technologieführer unterschiedlichster Branchen.

Um Innovationen und Digitalisierungsprojekte von Beginn an nachhaltig auf- und umzusetzen und für jeden Kunden und jede Aufgabenstellung die wirklich passende Lösung zu finden, setzen die Software-Experten von Lachmann & Rink neben fachlichem Know-how auf Dialog und fundierte Beratung. „Zu Beginn stehen immer Ideen, die einen Mehrwert generieren sollen“, erläutert Michael Stinn, der als Leiter den Geschäftsbereich Consulting verantwortet: „Erfolgreiche Innovationen sind nicht technologiegetrieben, sondern lösen konkrete, relevante Anwenderprobleme. Neue Ideen liefern daher messbare Mehrwerte und werden dann ebenso nutzerzentriert in Software umgesetzt – am besten so, dass die späteren User sich von der Lösung gut unterstützt fühlen und gerne mit der Software arbeiten.“

Im hausinternen Testlabor verwandeln Entwickler ihre Ideen in Innovationen. Arjan Bijlard, Claudius Rink und Michael Stinn überzeugen sich von diesen Ergebnissen.

Mit bewährten pragmatischen Methoden wie beispielsweise Design Thinking sowie langjähriger Erfahrung aus vergleichbaren Industrieprojekten lotet sein Team gemeinsam mit dem Auftraggeber die tatsächlichen Anforderungen und Erwartungen aus – immer mit dem Ziel, das Projekt von Anfang an auf solide Füße zu stellen. Fokussiert auf den Kunden des Kunden und dessen Bedürfnisse fördern die Consultants frische, zukunftsgerichtete Ideenszenarien sowie nutzerzentrierte Produkte und Services zutage.

Transparente Investitionssicherheit

Der technische Entwicklungsprozess verläuft agil und iterativ. Jeder Entwicklungszyklus bringt ein lauffähiges Teilsystem hervor, das im nächsten Zyklus verfeinert und erweitert wird. Das Projektteam validiert die Entwicklungsleistungen durch erste Prototypen und Minimum Viable Products (MVPs) als frühen Proof of Concept. Diese ermöglichen eine steile Lernkurve, decken Schwächen auf, minimieren Risiken und sichern das Einhalten von Investitionskosten sowie Markteinführungszeiten. „Nach unserer Praxiserfahrung erzeugt ein solches MVP nur etwa zehn Prozent der Entwicklungskosten einer marktfähigen Variante“, so Rink. Mit Blick auf die Kundenbedürfnisse wird die Innovation schließlich durch Kunden, Benutzer oder Kundenversteher wie Vertrieb, Produktmanagement auf Robustheit geprüft und iterativ geschärft, ein Business Model Canvas bricht die Komplexität aller Ergebnisse erfolgreich herunter. Kosten- und Erlös-Strukturen stehen sich im Monetarisierungskonzept gegenüber. Der Return on Invest (ROI) lässt sich bereits zu diesem Zeitpunkt evaluieren.

> „Erfolgreiche Innovationen sind nicht technologiegetrieben, sondern lösen konkrete, relevante Anwenderprobleme.“
> **Michael Stinn**

Junge Wilde und alte Hasen

Das Entwicklungszentrum Lachmann & Rink bündelt alle Kernkompetenzen für Smart Industrial Solutions von der Ideenfindung über die Softwareentwicklung bis hin zur Umsetzung in der Praxis aus einer Hand. Das Beherrschen aller gängigen Programmiersprachen ist genauso selbstverständlich wie die Vorausschau auf Trends und Zukunftsthemen. Eine solide Personaldecke von derzeit 120 Mitarbeitenden garantiert Ausfallsicherheit in allen Kundenprojekten sowie ein gesundes Wachstum. Durch die Vielfalt in den interdisziplinären Teams aus Informatik, Mathematik, Elektrotechnik, Nachrichtentechnik, Physik und kaufmännischen Disziplinen lernen „junge Wilde“ von „alten Hasen“ – und umgekehrt.

Die erfahrenen, branchenübergreifenden Netzwerker der Lachmann & Rink GmbH sind nicht nur regional in vielen Arbeitskreisen aktiv, sondern auch Mitglied in hochkarätigen Verbänden. Dies in Verbindung mit einer 40-jährigen Industrieerfahrung stellt ein Gütesiegel für ein Höchstmaß an Beratungs- und Lösungskompetenz, Flexibilität und technischem Verständnis dar.

Claudius Rink hat also allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken: Sein erklärtes Ziel ist es, die Anzahl der Mitarbeitenden alle zehn Jahre zu verdoppeln. Und mit einem Augenzwinkern verrät er sein persönliches Erfolgsrezept: „Wer mehr richtig macht als falsch, kann Wachstum nicht verhindern.“

LACHMANN & RINK | PARTNER FOR SMART INDUSTRIAL SOLUTIONS

Lachmann & Rink GmbH
Hommeswiese 129 · 57258 Freudenberg
Otto-Hahn-Straße 18-20 · 44227 Dortmund
Tel.: 02734/2817-0
info@lachmann-rink.de
www.lachmann-rink.de
lachmannrink
@lachmannrink

Vom Klemmbrett zu Excel

Die Digitalisierung macht Vieles leichter, was ohne mühselig war. Allerdings eher für die, die ohnehin wissen, wie es richtig funktioniert. Wie kann man aber eine funktionierende „Digitalkompetenz“ im Unternehmen implementieren? IT-Experten aus Südwestfalen geben wichtige Tipps, wie der Aufbau von Digitalkompetenz in den Unternehmen gelingen kann – und worauf man dabei achten sollte

Text: Katja Michel

Mit digitalen Lösungen und digitaler Kompetenz Mitarbeitende entlasten, die Arbeit schneller und effizienter machen, das erreicht Thomas Paar von UPONU.

Was Digitalkompetenz wirklich bedeutet, haben viele Unternehmer spüren müssen, als ihre Mitarbeiter Anfang 2021 ins Homeoffice geschickt wurden. Wer zu diesem Zeitpunkt noch keine grundlegenden Möglichkeiten geschaffen hatte, um über die Distanz zu kooperieren, musste sich schnell in neue und komplexe Arbeitsweisen einarbeiten. Der Schritt dahin die Abläufe im Unternehmen weiter zu digitalisieren, kostet Manche große Überwindung, Andere probieren jede Innovation aus. Externe Unterstützung dabei ist sinnvoll, um die gewählten Programme voll auszuschöpfen und die auszuwählen, die man auch wirklich braucht.

Daniel Brugger, Mit-Gründer und Betreiber des Co-Working Spaces Weltenraum in Iserlohn und Geschäftsführer der Fortschritt GmbH mit Sitz in Berlin und Frankfurt, gibt in Digitalisierungsprozessen Hilfe zur Selbsthilfe. Er sucht in Digitalisierungsfragen immer nach der Antwort, die die Produktivität erhöht. Denn Digitalisierung ist kein Selbstzweck: „Es geht immer darum einen Mehrwert für ein Unternehmen zu schaffen“, sagt Brugger.

Der effektivste Mehrwert für Unternehmen ist laut Brugger, der der Automatisierung von Prozessen: „Automatisieren kann der Mensch nicht Digitalisierung schon, sie automatisiert Abläufe, sodass Fehler minimiert werden. Vorausgesetzt die Programme werden richtig angewendet.“ Die nötige Kompetenz sich neuen digitalen Herausforderungen zu stellen und sein Unternehmen so neu zu positionieren, kann erlernt werden. Dabei geht es nicht immer um Gewinnmaximierung oder Wachstum, es kann den generellen Fortbestand eines Unternehmens sichern, offen zu sein für die digitalen Möglichkeiten.

> „Die Bedeutung von Medienkompetenz wird häufig unterschätzt und sollte in unserer Gesellschaft eine bessere Sichtbarkeit erlangen.“
>
> **Thomas Paar**

Der Geschäftsführer des Siegener IT-Dienstleisters UPONU GmbH, Thomas Paar, ergänzt: „Digitalkompetenz ist maßgeblich für unseren Arbeitsalltag. Ob es eine kurze Internetrecherche oder Datensicherheit am Arbeitsplatz ist – wir nutzen digitale Medien häufig, ohne aktiv darüber nachzudenken. Mit all den Vorteilen und Möglichkeiten, die sich uns ergeben, sollten wir auch ein Maß an Reflexion und Aufklärung beachten, damit sensible Daten anderen nicht frei zugänglich sind.“

Egal wie, es gibt bei Prozessumstrukturierungen einiges zu beachten. Vor allem, wenn die ganze Unternehmensstruktur und -kultur dadurch beeinflusst werden.

Digitalisieren – aber richtig

„Im ländlich geprägten Sauerland sind Infrastruktur und Fachkräftemangel zwei Problemfelder, die sich gegenseitig befeuern. Die Jungen gehen weg, alle hoffen, dass sie später wiederkommen. Aber das kann nicht der Plan sein, der Landflucht und dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Recruiting und Employer Branding müssen sich verändern. Hybride Arbeit muss möglich werden. Der Mittelstand in Südwestfalen kann es sich nicht leisten, auf Fachkräfte zu verzichten, weil es keine Bahnverbindung gibt und das Internet langsam ist“, erläutert Brugger.

Auch Thomas Paar kennt die südwestfälischen Unternehmen, er ist auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert: „Digitalisierung bietet nicht nur auf wirtschaftlicher Ebene neue Chancen, sondern auch die Entlastung von Mitarbeitenden und Freiheiten wie Flexibilität in der Arbeitsweise.“ Der Gewinn von mehr Flexibilität ist für Paar zentral. Denn immer mehr Fachkräfte stellen eine gesunde Work-Life-Balance in den Fokus. Dazu kann auch gehören, an dem Ort und zu der Zeit zu arbeiten, wann sie am effektivsten sind. Digitalisierung funktioniert unabhängig von Raum und Zeit. Unternehmen müssen sich umstellen, um ihren Fortbestand zu sichern. Brugger sieht sich dabei als eine Art Coach, der seine Kunden zunächst da abholt, wo sie stehen. Sein erster Schritt bei der Begleitung der Unternehmen ist, ihnen deutlich zu machen, wo genau der Mehrwert in ihren Bemühungen steckt. Die Kompetenz digitale Lösungen umfassend in ein Unternehmen zu integrieren, liegt auch im Willen begründet den Mehrwert davon zu tragen. Brugger: „Wenn ein Unternehmer oder die Mitarbeiter im Grunde gar nicht auf ein ERP- oder CRM-System umsteigen wollen, werden sie einen Weg zurück zu den alten Strukturen finden. Sie müssen den Nutzen verstehen, der dahintersteckt und erst dann, kann man ein neues System wirklich nachhaltig im Unternehmen implementieren“.

> „Digitalkompetenz kann jeder lernen – es ist eine Frage der Einstellung.“
>
> **Daniel Brugger**

Paar rät seinen Kunden im Austausch zu bleiben mit Mitarbeitern oder Kunden und sich so vor Augen zu führen, was die Nutzung von Diensten bieten kann. „Sobald man sich mit den Themen auseinandergesetzt hat, sieht man all die Vorteile, die digitale Kompetenz und Digitalisierung ebenfalls bedeuten. Viele Aufgaben werden effizienter und schneller abgewickelt und Mitarbeitende in ihren Prozessen entlastet“, weiß Paar.

Die Unternehmenskultur muss sich wandeln

Paar stellt digitale Kompetenz in einen größeren Zusammenhang mit anderen Kernkompetenzen: „Eine offene Haltung für Neues und die Bereitschaft zu Lernen sind gut, um jegliche Kompetenzen zu erwerben. Hinsichtlich digitaler Kompetenzen sind eine Haltung der stetigen Weiterentwicklung und Lernbereitschaft sowie strukturiertes Denken und die kontinuierliche Reflexion maßgebend.“ Die Digital Natives, die Generation von jungen Menschen, die mit den neuen Technologien aufgewachsen sind, nutzen diese intuitiv. Sie bringen oft die richtigen Kompetenzen mit und werden gerne eingestellt, um die digitalen Neuerungen zu bedienen. Laut Paar ist es damit aber nicht getan: „Der Umgang mit digitalen Medien geht den Digital Natives leicht von der Hand, jedoch kann dies dazu führen, dass gewisse Risiken nicht schnell genug erkannt werden. Die Bedeutung von Medienkompetenz wird häufig unterschätzt und sollte in unserer Gesellschaft eine bessere Sichtbarkeit erlangen.“

Brugger ergänzt: „Die Idee jemanden einzustellen, der das umsetzt, wofür allen anderen die Kompetenz fehlt, ist grundsätzlich nicht schlecht. Aber es findet viel mehr statt als nur ein Stück Technik dem Inventar hinzuzufügen. Das ganze Unternehmen muss sich gegebenenfalls umstrukturieren. Die Mitarbeiter müssen sich auf neue Formen der Arbeit und Kommunikation einstellen. Gewohnte Abläufe verändern sich. Auch die Führung des Unternehmens verändert sich. Es reicht nicht einen Digitalisierungsbeauftragten einzustellen. Es muss im Unternehmen tief verwurzelt werden.“ Der Aspekt der nachhaltigen Implementierung ist ihm besonders wichtig. Denn er sieht seine Rolle als externer Begleiter, als Coach bei Digitalisierungsprozessen, darin den Wandel menschlich zu begleiten: „Der technische und der menschliche Aspekt müssen Hand in Hand gehen.“ Laut Brugger scheitern die meisten Projekte genau daran. Die Mitarbeiter oder das Management ziehen nicht alle an einem Strang, fangen an, das neue System auszutricksen oder zu umgehen. So kann der erhoffte Mehrwert nicht eintreten. Paar weiß aus der Praxis: „Nachhaltigkeit ist ein gutes Beispiel – allgemein ist nicht hinreichend bekannt, welche Kapazitäten ein volles E-Mail-Postfach einnimmt und welche Auswirkungen das auf andere Bereiche hat. Darüber muss aufgeklärt werden und Datensparsamkeit muss in den Alltag integriert werden.“

Für Brugger ist seine Arbeit als Digitalisierungsberater dann getan, wenn er ein Unternehmen im Ganzen mitnehmen konnte und befähigt hat, nicht nur den vorgegebenen Anweisungen zu folgen. Wenn die Mitarbeiter die Kompetenz entwickelt haben, mit dem System eigenständig zu arbeiten und es für sich zu 100 Prozent nutzen können. Dabei ist es laut Brugger, völlig egal ob Digital Native oder Digital Immigrant: „Digitalkompetenz kann jeder lernen – es ist eine Frage der Einstellung.“

Daniel Brugger betreibt den Co-Working Space Weltenraum in Iserlohn und stellt den Mehrwert der Verbindung zwischen Mensch und Technik in den Mittelpunkt seiner Bemühungen.

Anzeige

connecT-Aktionäre mit Mitte 20: „Ich investiere in etwas, woran ich glaube"

Franziska Baumgarten und Manuel Plath sind erst Mitte 20. Doch schon jetzt arbeiten die Account Managerin und der IT-Consultant als Unternehmer im Unternehmen. Als jüngste von insgesamt elf Aktionären der connecT SYSTEMHAUS AG haben sich beide früh dazu entschieden, Anteile des Siegener IT-Unternehmens zu übernehmen. „Hier kann und will ich mich entfalten", sagt Baumgarten. „Ich habe viel Vertrauen in die jungen Menschen", sagt connecT-Gründer und Vorstandsvorsitzender, Jens Dimter

connecT-Gründer und -Vorstandsvorsitzender Jens Dimter ist es wichtig, Mitarbeiter am Erfolg partizipieren zu lassen.

Auf die Frage, was ihn dazu bewegt neben viel Fleiß und Zeit nun auch viel Geld in seine Arbeit und seinen Arbeitgeber connecT zu investieren, gibt Manuel Plath eine außergewöhnliche Antwort: „Es gibt wenige Menschen in meinem privaten Umfeld, denen ich mehr vertraue als unserem Vorstand. Das gibt mir langfristige Sicherheit." Die Selbstverständlichkeit, mit der der 24-Jährige diese Worte ausspricht, ist mindestens so außergewöhnlich wie deren Bedeutung. Doch wer den jungen IT-Consultant näher kennt, weiß: Das ist sein voller ernst. Schließlich hat er auf Grundlage dieses gewaltigen Vertrauens kürzlich erst viel Geld in die Hand genommen, um Anteile an der connecT SYSTEMHAUS AG zu übernehmen – in Form von Mitarbeiteraktien.

Rund 20 Prozent der AG-Anteile hat connecT-Gründer und Vorstandsvorsitzender Jens Dimter bis heute exklusiv an Mitarbeiter aus den eigenen Reihen veräußert. Jeweils zu einem realen Marktwert, der auf einer etablierten Berechnungsgrundlage basiert. Insgesamt elf Aktionäre teilen sich heute diese nicht börsennotierten Anteile, darunter mit Manuel Plath und Franziska Baumgarten auch zwei junge Fachkräfte weit unter 30 Jahren. Sie werden wie alle anderen Aktionäre auch, frühzeitig in alle wichtigen Entscheidungen eingebunden, über strategische Themen informiert und können diese aktiv mitgestalten.

„Das wertschätzende Umfeld hier ist fast einzigartig und diese Chance ein Privileg", sagt Manuel Plath über seine Entscheidung, Unternehmer im Unternehmen zu werden. Das motiviere ihn dazu, mehr ins Unternehmen zu investieren, als man vielleicht müsse. Darüber hinaus ist Manuel als ehrgeiziger Sportler der festen Überzeugung: „Wenn man in dem, was man tut, besser werden möchte, dann schafft man das nur, wenn man dafür etwas investiert. In diesem Fall eben neben Zeit auch Geld." Für ihn eine echte Win-Win-Situation.

Mit dieser Einstellung trifft Manuel Plath einen wesentlichen Motivationspunkt, den Gründer Jens Dimter bereits vor mehreren Jahren dazu bewegte, seine GmbH zu einer AG umzufirmieren und Mitarbeiter am Unternehmen zu beteiligen. Neben seiner Hauptmotivation, Mitarbeiter stärker an der Unternehmensentwicklung und am Unternehmenserfolg partizipieren lassen zu können, war es für Dimter auch immer eine wesentliche Motivation, seine Mitarbeiter durch mehr Eigenverantwortung und unternehmerisches Denken persönlich und fachlich weiterzuentwickeln. „Ich erlebe viele junge Menschen, die großartige Ideen haben, frei und innovativ denken, die konkrete Vorstellungen, Ziele und Wünsche für sich und das Unternehmen haben, sich einbringen möchten und für connecT brennen", sagt er. Diesen jungen Persönlichkeiten Verantwortung, Freiheiten und solche Möglichkeiten der Beteiligung zu geben sei maßgeblich für den Unternehmenserfolg und maßgeblich für deren persönliche Weiterentwicklung verantwortlich. „Gerade wenn junge Menschen sich aus einer intrinsischen Motivation heraus viele Jahre früher mit unternehmerischen, strategischen und kaufmännischen Fragestellungen auseinandersetzen als andere, Risiken bewerten und einschätzen können, Verantwortung übernehmen, dann katapultiert sie das unglaublich schnell nach vorne und zahlt damit auch voll auf die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens ein", sagt er.

Manuel Plath belegt diese Überzeugung eindrucksvoll. Erst im Sommer 2019 kurz nach seiner Ausbildung bei connecT gestartet, verantwortet er heute bereits als zertifizierter IT Business Manager komplexe IT-Projekte bei namhaften mittelständischen Unternehmen und bringt sich als Aktionär voll in die strategische Unternehmensentwicklung mit ein.

Und er ist längst nicht das einzige Beispiel: Account Managerin Franziska Baumgarten ist ein weiterer Beleg für das Erfolgsrezept der Jung-Aktionäre bei connecT. Mit 25 Jahren hat auch sie sich aus fester Überzeugung dazu entschieden, privat in Anteile am Unternehmen zu investieren. Nicht nur, weil sie „total Bock auf connecT" hat und connecT aus ihrer Sicht „nahezu alles richtig macht". Sondern auch, weil sie hier in etwas investieren könne, woran sie glaubt, wovon sie überzeugt ist und was sie zumindest ein stückweit selbst in der Hand habe: „Hier kann ich mich verwirklichen. Hier wird mein Potenzial gesehen und so unterstützt, dass ich mich optimal weiterentwickeln kann."

Für Jung-Aktionärin Franziska Baumgarten ist ihr Weg bei der connecT SYSTEMHAUS AG klar: „Ich stehe für Frauen in Führungspositionen."

IT-Consultant Manuel Plath ist davon fest überzeugt: „Wer sich weiterentwickeln möchte, muss etwas dafür investieren."

Dabei hat Franziska eine klare Vorstellung davon, wo ihr eigener Weg hinführen soll: „Ich stehe für Frauen in Führungspositionen. Bis ich 30 bin möchte ich auf jeden Fall eine Führungsposition haben", sagt sie selbstbewusst.

Das Spannende: So klar ihr Bild von ihrer Zukunft heute ist, so unklar war es für Franziska Baumgarten noch bis vor wenigen Jahren. „Ich habe auch früher gerne gearbeitet", erklärt sie. „Aber mir war nicht klar wofür. Erst bei connecT und ganz sicher auch durch connecT und unsere transparente, wertschätzende Unternehmenskultur, habe ich begriffen, wofür ich das mache. Heute sehe ich auch die Zahlen dahinter, meinen Einfluss darauf und welchen positiven Einfluss das auf mein persönliches Leben und das Leben anderer hat."

Sowohl Franziska Baumgarten als auch Manuel Plath betonen immer wieder, dass sich ihre Einstellung zur Arbeit durch ihre Entscheidung nicht geändert hat. „Ich habe vorher 100 Prozent gegeben und gebe auch weiter 100 Prozent", sagt etwa Baumgarten. Doch die Bindung zum Unternehmen, da sind sich beide einig, ist schon noch einmal eine andere geworden. „Ich stehe connecT sicherlich nochmal näher und denke langfristiger, auch im eigenen Doing", erklärt Manuel Plath. Franziska Baumgarten sieht es genauso: „Für mich ist klar, dass ich hier bleiben werde, weil ich hier weit kommen und gemeinsam viel erreichen möchte", sagt sie.

Diese Langfristige Perspektive betont auch Jens Dimter immer wieder im Zusammenhang mit seinem Modell der Mitarbeiterbeteiligung. „Hier geht es nicht darum, etwas zu verschenken oder schnell Geld zu machen. Hier geht darum, Mitarbeitern eine Partizipation am Unternehmen zu ermöglichen, die sich und das Unternehmen langfristig weiterentwickeln möchten. Nur das wird uns gemeinsam weiter nach vorne bringen", betont er. Über die rund 20 Prozent hinaus plant Dimter daher auch perspektivisch fest damit, weitere Anteile seines Unternehmens an seine Mitarbeiter weiterzugeben.

connecT SYSTEMHAUS AG

connecT SYSTEMHAUS AG
Marktstraße 45 a
57078 Siegen
Tel.: 0271 / 488 73-0
info@cnag.de
www.cnag.de

Digitaler Vorreiter wartet auf Drohnen-Startsignal

Wenn es darum geht, auf die steigenden Anforderungen an Verfügbarkeit und Geschwindigkeit flexibel zu reagieren, gilt die Lüdenscheider Firma Koerschulte eigentlich seit Jahren als digitaler Vorreiter. Als europaweit erster Händler will der First Mover mittels Drohnen-Transportflügen den Luftraum erobern und den zahlreichen Industrie- und Handwerksbetrieben in der Region vor allem in Zeiten der gesperrten Rahmedetalbrücke einen großen Mehrwert und zeitlichen Vorteil bieten. Langsam mahlende Behörden-Mühlen lähmen das in den Startlöchern stehende Vorhaben allerdings

Norman Koerschulte und Kristin Radoia warten auf das Startsignal für die Drohnenflüge.

Norman Koerschulte, der das Lüdenscheider Familienunternehmen als Prokurist gemeinsam mit seinem Vater Burkhard, Onkel Rüdiger und Cousin Jonas leitet und digital vorangetrieben hat, ist von langsamen Bürokratie-Prozessen und Genehmigungsverfahren sichtlich genervt: „Gerade jetzt, wo so viele Unternehmen in unserer Region durch die Brückensperrung logistisch gesehen lahmgelegt werden, werden wir mit unserem Vorhaben ausgebremst, weil sich einfach mal die Behördenzuständigkeit ändert.“ Hatte die Landesluftfahrtbehörde den Koerschultes die Aufstiegsgenehmigung für ihre Drohnen längst erteilt, muss jetzt auch das Luftfahrtbundesamt zustimmen. „Dort liegen unsere Unterlagen jetzt und versumpfen im Behörden-Dschungel.“

Same Day Delivery: Auf mehreren Drohnen-Teststrecken hatte das Traditionsunternehmen – einst ein Produktionsverbindungshandel – vorgemacht, wie es problemlos funktioniert, wenn der Kunde bestellt und noch am gleichen Tag seine Ware erhält. „Alles, was bis 10 Kilogramm Gewicht und eine transportable Größe und Form hat, kann die Drohne in kürzester Zeit über 100 Kilometer weit durch die Luft transportieren“, erklärt Norman Koerschulte die Ergebnisse von etlichen Testflügen. „Die Drohnen stürzen nicht ab, bauen keine Unfälle, landen punktgenau und machen Transporte so einfach, wenn der Verkehr auf der Straße zum Erliegen kommt – gerade hier in Lüdenscheid.“ Ein perfekter Service für Industriebetriebe, die dringend eine einzelne Schraube benötigen, um eine Maschine wieder einsatzbereit zu machen oder für den Handwerker, der schnell ein neues Werkzeug braucht.

Die Kosten-Nutzen-Rechnung geht auf. „Was fehlt, ist der politische Wille auf Bundesebene“, kritisiert Koerschulte ausdrücklich nicht die Entscheidungsträger vor Ort in Lüdenscheid und im Luftfahrtbundesamt. „Die sind begeistert und erkennen, welchen Vorteil unser Service gerade jetzt mit Blick auf die A45 hätte.“

Die Koerschultes geben nicht auf, das Thema weiter voranzubringen. Erst vor Kurzem stellten sie ihre Branchenrevolution beim globalen Austausch über neueste Start-up-Technologien beim „ruhrSUMMIT“ in der Bochumer Jahrhunderthalle vor – in der Hoffnung, damit endlich mehr Bewegung in die Sache zu bringen und die Drohnen schon bald in die Luft zu bringen.

KOERSCHULTE

Koerschulte-Gruppe
(Koerschulte + Werkverein)
Wefelshohler Straße 48a
58511 Lüdenscheid
Tel.: 02351/94890
info@koerschulte.de
www.koerschulte.de
koerschulte
@koerschultegroup

Kreative Digitale und digitale Kreative

Mittlerweile weiß jeder: Keine Branche und nicht ein einziges Unternehmen wird am Megatrend Digitalisierung vorbeikommen. „Wer die Digitale Revolution, wenn man sie richtig angeht, als Chance statt als Risiko begreift, hat gewonnen“, ist Sebastian Diehl überzeugt. Er und 20 digitale Kreative in seiner Marken- und Digitalagentur Spark+Sparkling in Arnsberg begleiten Unternehmen auf ihrem Weg in die digitale Zukunft

Ist in Sachen Digitalisierung lieber aktiver Gestalter als passiver Zuschauer: Sebastian Diehl, Inhaber und Geschäftsführer von Spark+Sparkling in Arnsberg.

Der beste Weg, die Zukunft vorauszusagen, ist, sie selbst zu gestalten. „Egal, ob es nun Abraham Lincoln oder Willy Brandt waren, die diesen Satz gesagt haben – er passt zu uns als Marken- und Digitalagentur, zu unserer Arbeit und vor allem zu unseren Kunden. Wir gestalten die Digitale Revolution lieber mit anstatt passiv daneben zu stehen und anderen dabei zuzusehen“, sagt Sebastian Diehl, Inhaber und Geschäftsführer von Spark+Sparkling. Nachdem der 40-jährige Gründer des „Emmas Enkel“-Start-ups vor fünf Jahren aus Düsseldorf zurück ins Sauerland kam und die damals noch für klassische Werbung zuständige Agentur 2020 erwarb und übernahm, kamen immer mehr Kunden mit demselben Anliegen: „Digitalisierung – ja! Wir wissen aber nicht wie.“ Für Spark+Sparkling und das mittlerweile etwa 20-köpfige Team aus digitalen Kreativen und kreativen Digitalen ist das Thema längst zum Alltagsgeschäft geworden. „Wir erarbeiten mit unseren Kunden eine Digitalisierungsstrategie und schauen: Was ist ihr Ziel und in welcher Zeit möchten sie dieses Ziel erreicht haben.“

> „Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck.“
> **Sebastian Diehl**

Spark+Sparkling digitalisiert für Unternehmen Produkte, Prozesse, den Vertrieb, das Marketing und die Organisation. „Wir arbeiten insbesondere in den Bereichen eCommerce und Onlinemarketing sowie in der Kreation und Markenbildung“, erklärt Sebastian Diehl, dass seine Agentur bereits bei der Realisierung eines Onlineshops oder einer CMS-Seite an die spätere Vermarktung denkt. „Wir zeigen, dass Digitalisierung kein Selbstzweck ist, sondern ein Mittel zum Zweck, um ein Unternehmen nachhaltig zukunftssicher zu machen.“ Doch nicht nur das: „Egal ob Boom, Flaute oder Fachkräftemangel: Intelligente Digitalstrategien bieten Möglichkeiten, sich vom Wettbewerb abzuheben.“ Diese Botschaft kommuniziert er auch als Mitglied des Digitalen Forums Arnsberg ebenso wie als Mitgründer des „Digital Leadership“ oder, wenn er als Digital-Experte und Gastdozent Vorträge an Universitäten und vor Fachpublikum hält. Dabei versucht er, auch den letzten Kritiker zu überzeugen: „Die Digitale Revolution verändert die Welt schneller und nachhaltiger als jede wirtschaftliche Revolution zuvor. Darin liegt eine riesige Chance für diejenigen, die sich diesen Trend zunutze machen und eine große Gefahr für diejenigen, die ihn ignorieren.

SPARK + SPARKLING

Spark+Sparkling GmbH
Hilsmannweg 23 · 59755 Arnsberg
Tel.: 02932/639960
info@sparkundsparkling.com
www.sparkundsparkling.com
sparkundsparkling
@sparkundsparkling
sparkundsparkling

Die Gefahr aus dem Netz

Je mehr Unternehmen ihre Prozesse und Produktion digitalisieren, desto mehr steigt auch die Anforderung an eine Absicherung der Daten. Vernetzte Maschinen, Daten und Objekte bieten Cyberkriminellen eine wachsende Angriffsfläche, die es im eigenen Interesse und im Interesse der Kunden zu schützen gilt. Aber wie?

Text: Hella Thorn

Mal werden ganze Server lahmgelegt. Mal geht es um den Klau von Passwörtern oder sensibler Daten. Mal geht es um die Unterbrechung oder Zerstörung von Systemabläufen. Mal geht es um Lösegeld. Immer aber ist ein Cyberangriff „eine Einwirkung auf ein oder mehrere andere informationstechnische Systeme im oder durch den Cyber-Raum, die zum Ziel hat, deren IT-Sicherheit durch informationstechnische Mittel ganz oder teilweise zu beeinträchtigen." So zumindest die Definition des Bundesamtes für Sicherheit und Informationstechnik (BIS). Und immer mehr Unternehmen sind betroffen. Bereits 2015 waren 58 Prozent aller deutschen Unternehmen und Behörden Ziel von Cyberattacken, mittlerweile ist die Zahl auf über 80 Prozent gestiegen. Im Jahr 2020 waren es 108.000 gemeldete Schadensfälle, weiß die Versicherungsexpertin Michaela Freiburg aus Iserlohn. Sie schätzt die Dunkelziffer noch deutlich höher ein. Doch allein die gemeldeten Fälle haben einen wirtschaftlichen Schaden von 220 Milliarden Euro verursacht. Dabei geht es nicht immer nur um Erpressung mit Lösegeldforderungen wie bei Angriffen mit Ransomware, sondern auch um Produktpiraterie, Datenklau oder Identitätsdiebstahl. Michaela Freiburg weiß aber auch von Fällen, wo im Produktionsablauf an einer Stelle eine Kleinigkeit, etwa eine Größenangabe, verändert wurde und so eine komplette Produktion untauglich war.

Cybersicherheit ist Chefsache

„Ohne Cybersicherheit wird die Digitalisierung nicht erfolgreich sein", mahnt das BSI. Cybersicherheit darf demzufolge nicht nur ein Randthema der IT-Abteilung sein, sondern sollte Chefsache und fester Bestandteil des strategischen und operativen Geschäftsalltags sein, fordert das Bundesministerium. Das unterstreicht auch Markus Weber, Geschäftsführer der Siegener Firma Dokuworks, die sich auf Datenschutz, Notfall- und Dokumentenmanagement fokussiert hat. Ein Cyberangriff sei immer eine Unternehmerkrise. Seiner Erfahrung nach wissen viele Geschäftsführer allerdings nicht, was ein Cyberangriff auf ihr Unternehmen tatsächlich bedeuten würde und haben auch keine umfassende Handlungsoption für den Ernstfall. „Unternehmer müssen sich immer wieder fragen: Wo kann uns ein Angriff treffen und wie reagiere ich, wenn die Bildschirme auf einmal schwarz werden? Welche Maßnahmen müssen bei einem Hackerangriff ergriffen werden? Wie lange würde es dauern, Daten wiederherzustellen oder Prozesse wieder in Gang zu bringen und was würde das kosten?", rät der IT-Spezialist. Wie die Feuerwehr auch immer wieder verschiedene Löschangriffe übt, sollten Firmen in Zusammenarbeit mit ihren IT-Partnern trainieren, wie man sich bei einer Cyberattacke zur Wehr setzt. Um den Fall der Fälle zu proben und solche Pläne zu erarbeiten, empfiehlt Weber die Zusammenarbeit mit einem Business Continuity Manager, also einem Profi in Sachen betriebliches Kontinuitätsmanagement. Dieser erarbeitet mit dem Unternehmen im Vorfeld, welche Schäden und Betriebsstörungen auftreten könnten und welche alternativen Abläufe und Handlungsoptionen dem betroffenen Unternehmer bleiben. „Wenn man sich vernünftig auf den Ernstfall vorbereitet hat, kann man die Krisenzeit um die Hälfte reduzieren", ist Dokuworks-Geschäftsführer Markus Weber überzeugt. Auch eine Versicherung ist dann hilfreich, da sie bei der Aufarbeitung und der Datenwiederbeschaffung helfen und den finanziellen Schaden abmildern. Zudem kann der Reputationsverlust, der mit einem Datenklau einhergeht, so etwas aufgefangen werden, zeigt das Verhalten des Unternehmers, der eine Versicherung abgeschlossen hat, doch auch, dass er sich und die Daten seiner Kunden möglichst umfassend abgesichert hat.

> „Wenn man sich vernünftig auf den Ernstfall vorbereitet hat, kann man die Krisenzeit um die Hälfte reduzieren."
> **Markus Weber**

Stete Wachsamkeit

Wurde ein Unternehmen Opfer eines Hackerangriffs, ist ein Bestandteil der Schadensregulierung, zu schauen, wo der Angriff genau herkam, auch wenn man die Täter trotz allem nicht ermitteln und den Angriff komplett zurückverfolgen kann: „Wir unterstützen in solchen Fällen mit einer umfassenden Forensik", erklärt die Leiterin einer Provinzial-Geschäftsstelle in Iserlohn, Michaela Freiburg. „Wir gucken, wo kam das Virus her, wie kann man es beseitigen. Häufig ist es so, dass ein Virus wie ein Schläfer eingeschleust wird, der erst einmal Daten sammelt und sich irgendwann öffnet."

Es braucht ein wachsendes Bewusstsein für Cybersicherheit im Unternehmen. Mitarbeiter sollten immer wieder auf den neuesten Sicherheitsstand gebracht und für die Angriffsmöglichkeiten sensibilisiert werden. Auch die Datensicherung ist enorm wichtig – und im Rahmen einer Cyberversicherung auch ein Muss, wo festgehalten ist, dass eine Datensicherung nicht älter als 72 Stunden sein darf. Trotzdem weiß die Versicherungsexpertin: „Gegen einen Cyberangriff kann man sich nicht wehren. Man kann nur versuchen, einen möglichst hohen Schutz, eine hohe Firewall zu errichten. Dazu gehört, dass man technisch immer auf dem aktuellsten Stand ist, dass man alle erforderlichen Updates mitmacht und das Thema immer wieder mit seinen Mitarbeitern bespricht."

> „Gegen einen Cyberangriff kann man sich nicht wehren. Man kann nur versuchen, einen möglichst hohen Schutz zu errichten."
> **Michaela Freiburg**

Berät zum Thema Cyberangriffe: Michaela Freiburg von der Provinzial-Versicherung in Iserlohn.

Welche Cyberangriffe gibt es?

CEO-Betrug (CEO Fraud)
In diesem Fall geben sich die Angreifer als ein Mitglied der Geschäftsführung aus und weisen Mitarbeiter an, für ein vermeintlich vertrauliches Geschäft Geld zu transferieren. Dabei handelt es sich um eine Weiterentwicklung der bekannten Phishing-Mails.

Angriff mit Schadsoftware (Malware)
Ransomware: Ein Mitarbeiter öffnet einen E-Mail-Anhang oder klickt auf einen Link und schon nistet sich eine schädliche Software auf dem Rechner ein und verhindert den Zugriff auf die Daten. Andere Viren sind in der Lage, Daten komplett zu löschen, das Betriebssystem zu blockieren oder die Hardware anzugreifen.

Viren: Auch hier reicht der Klick auf einen schädlichen Link und Computerviren breiten sich im System aus. Sie sind in der Lage, Daten zu löschen, das Betriebssystem zu blockieren oder sogar die Hardware anzugreifen.

Man-in-the-Middle: Hierbei wird ein Virus im Kommunikationskreislauf zwischengeschaltet. So können E-Mails und Chats mitgelesen werden, ohne dass Sender und Empfänger etwas davon bemerken.

DoS- und DDoS-Attacken
Bei einer Denial-of-Service-Attacke wird das System oder Netzwerk mit Unmengen an irrelevanten Daten geflutet, sodass alle anderen Anfragen nicht bearbeitet werden können. Geschieht dieser Angriff durch die Nutzung mehrerer geschädigter Geräte, spricht man von einem Distributed-Denial-of-Service-Angriff.

Des Weiteren gibt es nach wie vor Passwort-Attacken, Viren-Codes, die Schwachstellen in Netzwerken ausfindig machen und diese blockieren, noch bevor eine Lösung dafür gefunden werden konnte oder missbräuchliche Verschlüsselungen und Transfers bei VPN- oder DNS-Tunnels.

ahd
a PROACT company

Wir vereinen IT-Welten.

30 Jahre
Erfahrung in der IT-Branche

3 IT-Welten
Beratung, Konzeption, Umsetzung & Betrieb im Kunden-Rechenzentrum, in der ahd Cloud, in der Public Cloud (Microsoft 365, Microsoft Azure)

100 Prozent
Kundenfokus und IT-Leidenschaft

www.ahd.de

ahd GmbH & Co. KG
Waterlappe 2, 59469 Ense
hello@ahd.de
+49 231 958 699 0

Anzeige

Digitales Arbeiten sicher machen

Dem engen Austausch mit den Kunden ist es zu verdanken, dass dokuworks heute mit einem umfassendes Portfolio als digitaler Datenexperte in Südwestfalen umfassend aufgestellt ist. Dokumenten-Management, Schutz vor Cyber-Angriffen, Rechtssicherheit beim Datenschutz oder Krisen-Prävention durch “Business Continuity Management“ (BCM): das Unternehmen weiß was wann, wie zu tun ist

Rechtssicherheit im Datenschutz ist ein wichtiges Arbeitsfeld von dokuworks. Neben Markus Weber ist u.a. die zertifizierte Beraterin Bianca Stolte-Rehe für Datenschutz und Informationssicherheit hier Ansprechpartnerin.

Es ist noch früh am Morgen. Markus Weber, der Geschäftsführer von dokuworks, inspiziert in der ehemaligen Produktionshalle eines Industrieunternehmens den Bestand an Großkopierern. Gut 120 Geräte stehen hier und warten geduldig auf ihren Einsatz. Die Halle ist eine Notlösung, denn eigentlich ständen die Kopierer längst beim Kunden. „Verkauft sind die alle, aber wir warten händeringend auf die Lieferung der Platinen“ erklärt er. Bedingt durch die Corona-Pandemie und die Rohstoffkrise fehlen die Halbleiter. Produziert werden diese vor allem in Asien. Die Lieferketten für elektronische Komponenten sind weltweit gestört. Gute Nachricht aber: in den kommenden Wochen werden die Steuerkomponenten endlich geliefert. Markus Weber ist da mittlerweile gelassen. Erlebt und gesehen hat er schon viel. Während er die Lagerhalle verlässt, berichtet er von den Anfängen seiner Unternehmens- und Unternehmergeschichte. In seiner Hand hält er den ersten Filterkaffee für den Tag. Die Uhr zeigt 7.45 Uhr.

Mehr als dreißig Jahre an der Seite der Kunden

Der Druck- und Kopierbereich ist der Beginn von dokuworks. Vor mehr als 30 Jahren gegründet trägt Markus Weber seit 2015 die Verantwortung für das Unternehmen. Gut 300 Firmen werden von seinem Team mit Geräten, Kartuschen oder Effizienzberatung betreut. Dort wo Papier nötig ist, entscheidet ein intelligentes Druckmanagement über deutliche Kosten- und Arbeitseinsparungen. Und nicht nur Geld wird gespart, sondern meist kommen auch technisch bessere Geräte zum Einsatz. Und der Service erfolgt durch dokuworks automatisch. Eine komfortable Situation für die Kunden. Dem engen Austausch mit ihnen ist es zu verdanken, dass sich das Portfolio von dokuworks rasch erweiterte. Man entwickelte sich zum (digitalen) Datenexperten für effiziente Bürologistik.

Der Datenschutz-Dienstleister für Südwestfalen

Mittlerweile ist es kurz vor neun Uhr und Markus Weber ist bei seinem dritten Kaffee angekommen: „Unsere Experten für Prozess- und Datenmanagement besuchen Kunden persönlich und ermitteln den Ist-Zustand: Was für Dokumente werden mit welchen Programmen erstellt? Bei welchen Dokumenten bietet es sich an, sie digital zu sichern? Welche sollten besser nach wie vor in Papierform ad acta gelegt werden? All das zu analysieren hilft uns, Dokumentenprozesse beim Kunden nachhaltig zu verbessern und den Weg zum papierlosen Büro freizumachen.“ Durch die zunehmende Digitalisierung gewinnen Aspekte der Informationssicherheit und des Datenschutzes an Bedeutung.
Der Datenschutz und vor allem die (mittlerweile nicht mehr ganz so) neue Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO), die

Sven Berger (r.) ist der Certifed Business Continuity Manager (CBCM) bei dokuworks. Ein wichtiges Zukunftsthema., um Unternehmen krisenfest zu machen. Jens Herrmann (l.) verantwortet das Thema Print- und KeyAccount-Management im Unternehmen.

für alle Unternehmen und Organisationen in der EU und auch außerhalb der EU verbindlich umzusetzen ist, managt dokuworks rechtssicher. Für viele Unternehmen stellt man den Datenschutzbeauftragten. „Unsere externen Datenschutzbeauftragte unterstützen bei allen Fragen rund um Datenschutz und Datensicherheit und sorgen für die Einhaltung der Vorgaben der Datenschutz-Grundverordnung oder des Bundesdatenschutzgesetzes“, erklärt er und ist stolz darauf, dass dokuworks mit einem eigenen Netzwerk an erfahrenen Wirtschaftsjuristen und IT-Fachberatern Hand in Hand arbeitet.

> „Eine IT-Krise wächst schnell zu einer umfassenden Unternehmenskrise heran. Schnelles Handeln ist notwendig Darauf sind wir konditioniert.“
>
> Markus Weber

Cyber-Kriminalität kostet Geld und Reputation

Aber nicht nur bei der erfolgreichen Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung hat man sich in den vergangenen Jahren einen exzellenten Ruf erarbeitet. In Südwestfalen gilt man als Rettungsanker, wenn es darum geht Cyberangriffe abzuwehren und zu verhindern. „Manchmal werden wir erst gerufen, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist“, meint Weber. „Aber darauf sind wir konditioniert. Eine IT-Krise wächst schnell zu einer umfassenden Unternehmenskrise heran. Schnelles Handeln ist notwendig. Mehr als einmal ist es schon passiert, dass wir dann mit Cyber-Erpressern Lösungen verhandelt haben. Aber es gibt auch wirkungsvolle Möglichkeiten, um Cyberangriffe schon im Anfangsstadium gezielt zu bekämpfen.“ Einige Angriffe legen „nur“ die Arbeit in den Betrieben über Tage still, andere dringen ins Herz eines Unternehmens vor, spähen Patente und Kundenbaupläne aus. Von dem Schock erholen sich Unternehmen mühsam. Um Unternehmen auf diese Stresssituation vorzubereiten, bietet dokuworks auch Simulationen von Cyberbedrohungen an. Kunden können dadurch schnell größtmögliche Gefahren identifizieren und Gegenmaßnahmen vorbereiten.

Effizientes Notfallmanagement hält Unternehmen handlungsfähig

Markus Weber ist mittlerweile am Ende zweier internen Meetings angekommen. Die Anzahl der Kaffeeeinheiten haben wir aufgegeben zu zählen. Gut 30 Mitarbeiter arbeiten eng mit ihm in der Beratung und im Vertrieb. Auf seine Mannschaft kann er sich verlassen. Die Teams wissen um ihre Verantwortung und haben das Vertrauen ihres Chefs. Als nächstes stehen bei ihm die Vorbereitungen eines Workshops im Bereich der Krisen-Prävention an. Ein großer Automotive-Konzern im Sauerland bittet um Unterstützung. Das Thema “Business Continuity Management“ (BCM) – auf Deutsch: Notfallmanagement – bildet den Schwerpunkt des Workshops. dokuworks bereitet Kunden auf dieses Thema vor, filtert zeitsensible Abläufe heraus und plant Maßnahmen, die die Fortführung von Prozessen im Unternehmen garantieren. BCM-Programme steuern diese Prozesse wirkungsvoll und stärken somit die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens.
Markus Weber ist mittlerweile bei der Tagespost angekommen und auf dem Sprung zu einem Wittgensteiner Neukunden aus der Baubranche. Gewechselt ist er jetzt vom Kaffee auf Mineralwasser. „Bei solchen Tagen bleibt man im Rhythmus, Müdigkeit am Tag stellt sich eigentlich selten ein“, lacht er.

dokuworks

dokuworks GmbH
Birlenbacher Str. 20 • 57078 Siegen
Tel.: 0271 / 77237-0
info@doku.works
www.doku.works

Das Unternehmen von Dirk Albuschkat aus Iserlohn war Ziel eines Hacker-Angriffs.

„Mit einem blauen Auge davongekommen"

Der wirtschaftliche Schaden, der in Deutschland durch Cyberkriminalität entsteht, belief sich im vergangenen Jahr auf über 200 Milliarden Euro. Rund achtzig Prozent aller Firmen seien inzwischen Opfer von Hackerangriffen geworden, zeigte eine Studie des Verbands der deutschen Informations- und Telekommunikationsbranche von 2021. Vor allem mittelständische Betriebe stünden besonders im Fokus der Hacker. Ein Ziel von ihnen war das Iserlohner Stuckgeschäft Albuschkat. Im Interview spricht Geschäftsführer Dirk Albuschkat über den Angriff

Interview: Hella Thorn **Foto:** Björn Orth

Herr Albuschkat, 2018 sind Sie Opfer eine Cyberattacke geworden. Was genau ist passiert?
Dirk Albuschkat: Glücklicherweise hatten wir einen relativ leichten Angriff. Im Juli 2018 hatte ich eine Einladung zu einer Abendveranstaltung: Datenschutzgrundverordnung und Cyberkriminalität, der Schutz davor und auch Versicherungen von Cyberangriffen waren da Thema. Im Nachgang zu dieser Veranstaltung hatten wir genau so eine Versicherung abgeschlossen. Im September 2018 öffnete mein Bruder Marc eine – scheinbar – ganz normale Bewerbungs-E-Mail mit Anhang. Und dann ging alles ganz schnell: Sein Bildschirm wurde sofort schwarz und es erschien eine Nachricht. Da stand: ‚Guten Tag, Sie wurden gehackt. Ihre Daten sind verschlüsselt. Wenn Sie die wiederhaben wollen, überweisen Sie innerhalb von 48 Stunden die und die Bitcoins im Darknet.' Eine Uhr tickte runter. ‚Wenn die Uhr abgelaufen ist, verdoppelt sich der Betrag.'
Er hat sofort alle Kabel abgezogen, um die Verbindung zu kappen. Doch die Schadsoftware war schon bis zum Server vorgedrungen, der dann auch verschlüsselt war. Doch von dort aus ging es glücklicherweise nicht auf die anderen Arbeitsplätze über. Es wurden keine Daten entwendet und wir hatten auf dem Server auch keine sensiblen Daten, die man hätte klauen können. Das waren nur unsere Arbeitsdaten, sodass der Schaden nur bei uns im Haus war.

Die erste Reaktion Ihres Bruders scheint ja recht klug gewesen zu sein. Wie sind Sie weiter vorgegangen?
Dirk Albuschkat Wir hatten ja diese neue Versicherung. Also haben wir direkt dort angerufen. Die haben uns dann auch gut geholfen und uns zunächst beraten. IT-Spezialisten aus der Schweiz haben in Zusammenarbeit mit den Kollegen von dem IT-Dienstleister aus Iserlohn, mit dem wir zu diesem Zeitpunkt zusammengearbeitet haben, die technische Seite übernommen.

Welcher Schaden ist Ihnen denn konkret entstanden?
Dirk Albuschkat Das Problem war: Wir haben natürlich auch damals den Server überwacht und haben auch jeden Tag die Festplatten getauscht. Allerdings war eine Festplatte beschädigt, die nicht verschlüsselt war, und die Festplatte, die am Netz dranhing, war verschlüsselt. Unterm Strich haben wir ein Jahr Daten verloren. Zum Glück deutlich ältere Daten, sodass es nicht so schlimm war. Glücklicherweise wurde zu der Zeit noch recht viel auf Papier ausgedruckt und verschickt, sodass wir ziemlich viel von den aktuelleren Sachen rekonstruieren konnten. Das war natürlich viel Arbeit, das alles wieder aufzuarbeiten und es gab am Ende auch einen gewissen Schaden, der aber von der Versicherung ohne Probleme übernommen wurde.

Sie haben vermutlich auch direkt die Polizei angerufen, oder?
Dirk Albuschkat Ja, genau. Wir wurden gebeten, dass wir eine Anzeige erstatten sollten. Ich bin direkt zur Polizei, die auch alles aufgenommen haben – und dabei ist es dann geblieben. Die Täter konnten offenbar nicht ermittelt werden und ich habe bisher auch kein Schreiben erhalten, dass das Verfahren eingestellt worden sei.

Sie haben aufgrund der Versicherung und der Zusammenarbeit mit dem damaligen IT-Dienstleister das Ultimatum der Hacker verstreichen lassen, und stattdessen versucht, die Daten zu retten und zu sichern.
Dirk Albuschkat Genau. Die Versicherung hat uns ganz klar dazu geraten, dass wir das nicht zahlen sollen. Und auch die IT-Leute haben gesagt, dass man das zwar machen könne und sie auch schon den Fall hatten, dass die Daten wieder herausgerückt wurden, aber man weiß es ja nicht. Vielleicht gibt es auch nur die Hälfte und die andere Hälfte kostet noch einmal doppelt so viel. Und uns wurde auch gesagt, dass es nicht unwahrscheinlich sei, dass, wenn man zahlt, es sich im Darknet rumspricht, dass man bei uns mit der Nummer durchkommt und Geld erpressen kann, sodass man nachher das viel größere Ziel ist. Es gibt da die klare Linie: Nicht erpressen lassen, nicht zahlen. Ich hätte das auch gar nicht gekonnt: Weder weiß ich, wie man ins Darknet kommt, noch wo ich Bitcoins herbekomme.

> „Es gibt da die klare Linie: Nicht erpressen lassen, nicht zahlen. Ich hätte das auch gar nicht gekonnt: Weder weiß ich, wie man ins Darknet kommt, noch wo ich Bitcoins herbekomme."
> **Dirk Albuschkat**

Gab es nach den ersten Ad-hoc-Maßnahmen auch Langzeitmaßnahmen, die Sie ergriffen haben, um sich auch aktuell gegen mögliche Cyberangriffe schützen zu können?
Dirk Albuschkat Wir haben uns im Nachhinein von unserem damaligen IT-Partner getrennt und sind nun bei einem Anbieter, der unsere Server ständig, 24 Stunden am Tag, überwacht. Unsere Daten werden jetzt gespiegelt, liegen separat auf einem kleinen Laufwerk und sind im Internet auch noch mal hinterlegt. Und ich wechsele täglich die Festplatten. Neuerdings haben wir zudem eine Firebox, die viele Sachen rausfiltert. Der Schaden, der uns damals entstanden ist, wurde von der Versicherung schnell reguliert, die beschädigte Hardware wurde ausgewechselt. Eigentlich ist das alles zufriedenstellend gelaufen. Wir sind im Nachhinein mit einem blauen Auge davongekommen. Auch, weil inzwischen viel mehr über E-Mail läuft und digital. Da wäre es entsprechend schlimmer, wenn so etwas noch einmal passieren würde. Aber man ist ja jetzt auch sensibilisiert in puncto Bewerbungen öffnen. Mein Bruder macht das gar nicht mehr. Da müssten dann schon wieder Bewerbungen auf Papier zu uns kommen.

Was raten Sie anderen Unternehmern und Unternehmen?
Dirk Albuschkat Eine Versicherung halte ich für lebensnotwendig. Und dass man sich lieber zweimal den Absender einer E-Mail anguckt, nicht einfach jeden Anhang öffnet. Das sind Dinge, die mittlerweile jeder wissen sollte. Aber wie sagt man so schön: ‚Die größte Gefahr sitzt achtzig Zentimeter vor dem Bildschirm'.

Anzeige

Aufrüstung gegen Angriffe aus dem Netz

Was früher die Versicherung gegen Einbruch und Diebstahl war, ist heute die Versicherung gegen Kriminalität aus dem Netz. Nicht nur große Unternehmen oder Betriebe aus dem Bereich der Energieversorgung sind betroffen, auch immer mehr KMUs werden Opfer von Hackern. Trotzdem ist vielen Unternehmern immer noch nicht bewusst, wie rettend ein ausreichendes Schutzkonzept oder gar eine Versicherung im Schadensfall sein kann

Michaela Freiburg (Mitte) mit ihrem Schutzengel-Team: Peer Witt, Sandra Klein, Babette Merz, Sandra Hinz.

Plötzlich wird der Bildschirm schwarz. Es erscheint eine Fratze: „Wir haben Ihr System gehackt und den Zugang zu Ihren Daten blockiert. Sie haben 48 Stunden Zeit, 5 Bitcoin (circa 141.000 Euro) im Darknet unter folgendem Link zu bezahlen. Dann bekommen Sie Ihre Daten zurück."

Wenn so etwas passiert, ist schnelles Handeln gefragt. Sämtliche Stecker ziehen ist der erste Schritt. Wer sich gegen Cyberangriffe versichert hat, kann kurz tief durchatmen und dann seine Versicherung anrufen. Denn diese haben sich, wie die Provinzial-Geschäftsstelle Freiburg in Iserlohn, darauf eingestellt, dass immer mehr Angriffe auf Betriebe aus allen Wirtschaftszweigen ausgeübt werden. Cyberattacken sind eine ernst zu nehmende Bedrohung auf Firmen aller Art und auch integraler Bestandteil der russischen Kriegsführung, wie kürzlich auch der stellvertretende Grünen-Fraktionschef Konstatin von Notz ausführte – und werden doch noch immer als solche wahrgenommen. „Cyberkriminalität könnte man als Einbruchdiebstahl 2.0 bezeichnen" erklärt Markus Habring, Regionalleiter für Gewerbekunden der Provinzial. Das sei auch etwas, was jedes Unternehmen, jede Privatperson treffen könne, unabhängig davon, ob man sich selbst zu den „ganz Großen" zähle oder nicht. Und gerade, weil sich die Hackerangriffe „unheimlich professionalisiert" haben und nicht mehr auf den ersten Blick als eine Attacke zu identifizieren seien, bräuchten Unternehmen jeder Größenordnung und Branche ein umfangreiches Schutzkonzept und einen „geprüften Plan B".

> „Cyberkriminalität könnte man als Einbruchdiebstahl 2.0 bezeichnen."
> **Markus Habring**

Seit 2018 wird die sogenannte Cyberversicherung für Gewerbetreibende angeboten und umfasst neben Unterstützung bei der Erstellung solcher Schutzkonzepte und Alternativpläne einen vierstufigen Versicherungsschutz: Eigenschutz, also die Übernahme der Kosten für die Wiederherstellung der Daten, die IT-Forensik, das Krisenmanagement und Verbesserung der Schutzmaßnahmen, Übernahme der Haftpflichtschäden, die zum Beispiel durch Verstöße gegen den Datenschutz, gegen Geheimhaltungspflichten oder Persönlichkeitsrechten entstanden sind, Vertrauensschäden sowie den Ertragsausfall. Natürlich müssen die Firmen selbst Vorkehrungen treffen, weiß Michaela Freiburg, Leiterin der Provinzial Geschäftsstelle Freiburg in Iserlohn. „Die Unternehmen müssen sich mit dem Thema intensiv auseinandersetzen und dürfen das nicht nur ihrer IT-Abteilung überlassen. Jeder Mitarbeiter muss wachsam sein. Engmaschige Datensicherung, Sperrung des PCs, sobald man außer Sichtweite ist, Firewalls, Sicherheitspatches und starke Passwörter sind absoluter Standard. Wenn wir mit dieser Technik, die zu unserem Alltag dazugehört, leben wollen, müssen wir akzeptieren, dass wir unter permanenter Beobachtung stehen und jederzeit mögliches Angriffsziel sind." Aufrüstung gilt eben nicht nur im Krieg, sondern auch im Netz.

Provinzial Geschäftsstelle Freiburg
Ansprechpartnerin:
Michaela Freiburg
Baarstraße 146 · 58636 Iserlohn
Tel.: 02371/40042
freiburg@provinzial.de
www.provinzial.de/west/freiburg
provinzial.freiburg
@provinzial_freiburg

Anzeige

Die IT-Sicherheitsbausteine der Zukunft kommen aus Schmallenberg

Die digital compliant GmbH findet optimale Lösungen für die Cyber-Security von Unternehmen und Behörden und setzt neue Maßstäbe in der Branche

Digitaler Begleiter für die Unternehmen in Südwestfalen: Benjamin Richter, Gründer und Geschäftsführer von digital compliant.

Seit ihrer Gründung Anfang 2019 hat die digital compliant über 50 Kunden erfolgreich beraten. Ziel des Unternehmens ist es, ihre Kunden auf ihrem Weg zu einer guten und sicheren IT zu unterstützen. Gründer Benjamin Richter bringt es auf den Punkt: „Bei der IT merkt man erst, wie wichtig sie ist, wenn sie ausfällt." Er selbst ist durch eine eigene negative Erfahrung zum Thema Informationssicherheit gekommen. Nachdem seine E-Mail-Adresse gehackt wurde, ließ er sich zum betrieblichen Datenschutzbeauftragten ausbilden. Diese Eigenerfahrung war der Beginn seiner nun schon über 12-jährigen Tätigkeit in der Branche.

Während dieser Zeit ist Benjamin Richter zum Experten im Bereich Cyber-Security geworden.

Sein Unternehmen digital compliant unterstützt Unternehmen auf unterschiedliche Arten. Im Bereich der Prävention geht es darum, die IT-Sicherheit so zu verbessern, dass sie vor Cyber-Angriffen geschützt ist. Unternehmen, die hingegen schon Erfahrungen mit Hackern gemacht haben, werden schnellstmöglich unterstützt, zukünftige Angriffe zu vermeiden. Dafür werden Forensik-Tools und Penetration Tests eingesetzt, bei denen Hackerangriffe auf das Unternehmen simuliert und somit die Schwachstellen erkannt werden. Ebenfalls werden durch die digital compliant Projekte durchgeführt, bei der am Ende ein fertiges ISO 27001 Management-System abgenommen und zertifiziert werden kann.

> „Bei der IT merkt man erst, wie wichtig sie ist, wenn sie ausfällt."
> **Benjamin Richter**

Als einziges Unternehmen im Sauerland vereint die digital compliant die Bereiche Beratung, Schulung und Auditierung unter einem Dach. Durch dieses Knowhow können optimale Lösungen für jeden Kunden gefunden werden. Dabei spielt es keine Rolle ob der Kunde ein kleines, ein mittelständisches Unternehmen oder eine Behörde ist. Unternehmer Benjamin Richter hat selbst sechs Jahre lang im öffentlichen Dienst gearbeitet und kennt daher die IT-Strukturen von Behörden genau. Um noch mehr Kunden beraten zu können, ist die Firma erst kürzlich in neue Büroräume in der Weststraße 4 in Schmallenberg gezogen. Interessierte Unternehmen und Behörden können sich jederzeit zu einem unverbindlichen Erstgespräch an Geschäftsführer Benjamin Richter oder das Key-Account wenden.

digital compliant GmbH
Unter der Stadtmauer 2
57392 Schmallenberg
Tel.: 02972 / 9639612
br@digitalcompliant.de
www.digitalcompliant.de

Akten digitalisieren – Aber wie?

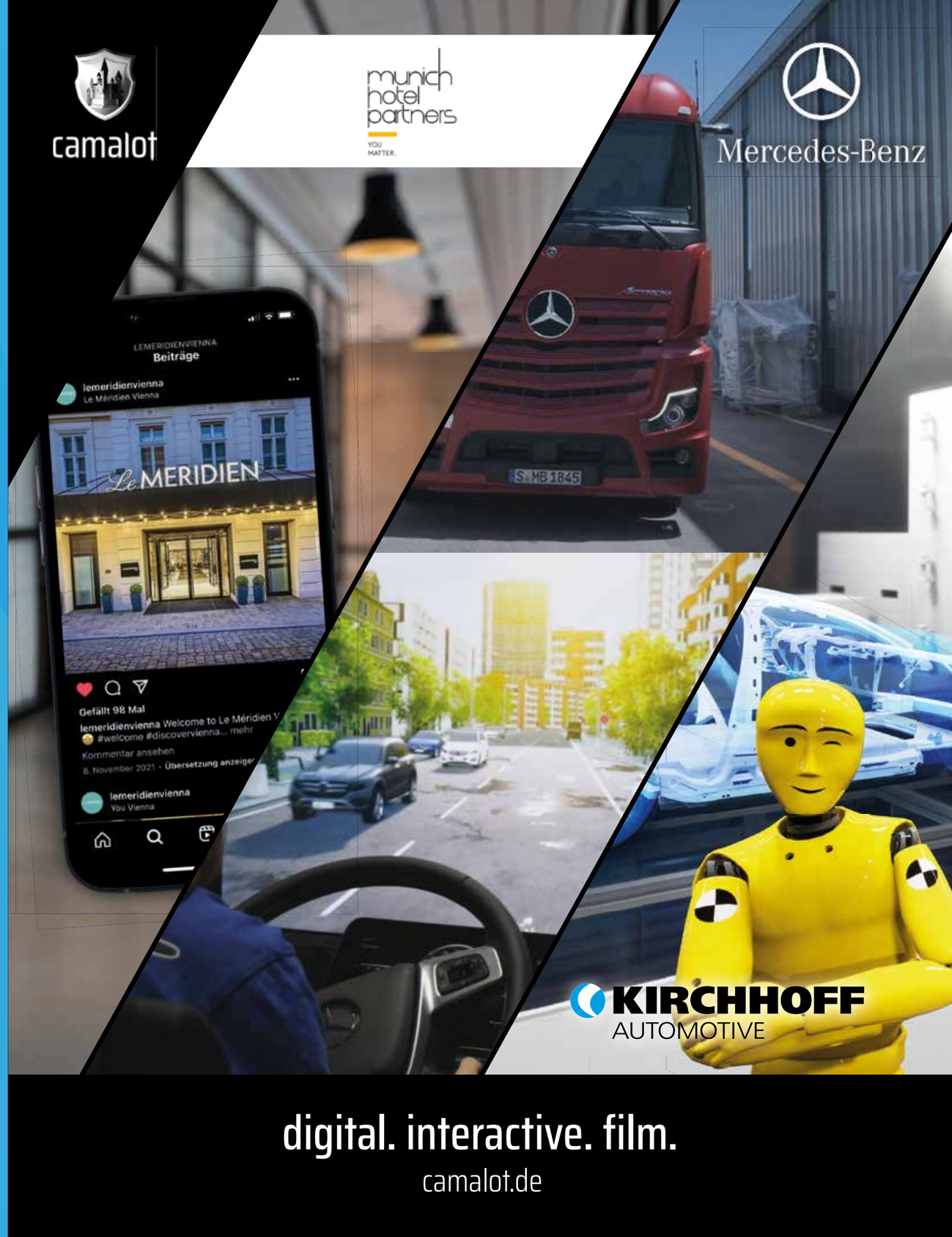
Wer Aufgaben und Geschäftsvorfälle bearbeiten will, benötigt dafür nicht nur verschiedenste Unternehmenssoftware, sondern auch die entsprechenden Dokumente. Und dass auch beim mobilen Arbeiten

In den meisten Unternehmen besteht daher die Notwendigkeit – auch mobil – nicht nur auf die Auftragsverwaltungs- und Finanzbuchhaltungssoftware zugreifen zu können, sondern auch auf digitale Akten. In vielen Büros werden aber noch immer Berge von Papier in Aktenordnern gelagert, die nur analog verfügbar sind, um die gewohnten Abläufe durchzuführen. Zudem werden bereits digital vorliegende Dokumente wie Mails, Officedateien und PDF´s häufig unstrukturiert und verteilt auf Laufwerken in unübersichtlichen Verzeichnisstrukturen und persönlichen Mailpostfächern gespeichert. Im schlechtesten Fall, auch noch lokal auf mobilen Endgeräten. Die Herausforderung besteht also darin, jegliche Form von Dokumenten in digitalen Akten zur effizienten Bearbeitung von Geschäftsvorfällen bereitzustellen - also die richtigen Informationen, egal zu welcher Zeit und an welchem Ort, zur Verfügung zu haben. Dies lässt sich durch eine effiziente Digitalisierung von Bestandsakten sowie aktuellen Belegen und der Einführung eines Dokumentenmanagement-Systems mit entsprechenden Collabaration- und Workflowfunktionalitäten realisieren. Mit diesen Systemen können alle auftragsrelevanten Dokumente in einer zentralisierten e-Akte mit entsprechenden Suchbegriffen und Zugriffsrechten revisionssicher archiviert und zur Bearbeitung digitaler Aufgaben bereitgestellt werden. Schnittstellen zu vorhanden Systemen sollten es zudem ermöglichen, Daten zu synchronisieren und Dokumente automatisch in der e-Akte zu speichern. Solche Systeme sollten neben einem performanten Zugriff per Web-Client idealerweise über Apps für IOS und Android verfügen. So steht dem gemeinsamen Arbeiten nichts im Wege. Egal ob im Büro oder unterwegs.

Bei der Digitalisierung von Bestandsakten in größerem Umfang lohnt sich die Investition in einen guten Dokumentenscanner, die es bereits ab 600 € gibt. Alternativ oder in Ergänzung bietet sich die Zusammenarbeit mit einem Scandienstleister an. Diese können durch den Einsatz von Fachpersonal und professionellen Spezialscannern, schnell und datenschutzkonform große Mengen von Papier und komplexe Akten mit unterschiedlichen Formaten digitalisieren und mit den erfassten Metadaten für den Import in Dokumentenmanagement-Systeme und die entsprechenden e-Akten bereitstellen.

Der schnelle, mobile und zuverlässige Zugriff auf benötigte e-Akten spart Zeit und sorgt für Agilität und eine erhöhte Transparenz im Unternehmen. Zugriffskontrollen verhindern eine unerlaubte Nutzung und schützen vor Zerstörung und Verlust. In den letzten Jahren ist ein Trend zu Cloudsoftware zu erkennen. Ob das System in der Cloud oder auf dem eigenen Server betrieben wird, hängt von den individuellen Anforderungen und der Unternehmensstrategie ab. Die Einführung der e-Akte ist ein entscheidender Faktor bei der Digitalisierung und Optimierung von Geschäftsprozessen.

Jan Soose ist Geschäftsführer der bmd GmbH mit Sitz in Siegen und Berater für Digitalisierung.



Gute Erholung

Sie ist zwar nicht so prominent wie das Urlaubsgeld, aber trotzdem eine interessante Alternative: die Erholungsbeihilfe. Mit diesem Geld können Mitarbeiter quasi auf Kosten des Chefs Urlaub oder etwas anderes machen, bei dem sie sich erholen und regenerieren können. Unter gewissen Voraussetzungen gehört die Erholungsbeihilfe zu den steuerfreien Zuwendungen, bietet also sowohl für Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber finanzielle Einsparungen und damit eine Win-Win-Situation. Wir erklären, was es zu beachten gilt

Text: Simke Strobler

1 FREIWILLIGE LEISTUNG NUR BEI BESTANDTEIL IM TARIFVERTRAG VERPFLICHTEND

Ebenso wenig, wie Arbeitgeber dazu verpflichtet sind, Urlaubsgeld zu bezahlen, sind sie verpflichtet, Erholungsbeihilfe an ihre Mitarbeiter auszuzahlen. Das Ganze ist eine freiwillige Leistung. Verpflichtend wird die Erholungsbeihilfe, wenn sie Bestandteil im Tarif- oder Arbeitsvertrag ist. Dann muss sich der Arbeitgeber an diese Vereinbarung halten. Arbeitgeber dürfen Erholungsbeihilfe übrigens auch zusätzlich zum Urlaubsgeld auszahlen.

2 EINMALZAHLUNG SOGAR FÜR EHEPARTNER UND KINDER

Jeder Mitarbeiter eines Unternehmens hat Anspruch auf Erholungsbeihilfe, egal, ob er oder sie ein Festangestellter in Voll- oder Teilzeit, Werkstudent, Trainee oder Minijobber ist. Da das Ganze eine Einmalzahlung ist, können Mitarbeiter sie zwar nur einmal pro Jahr in Anspruch nehmen, allerdings auf mehrere Urlaube aufteilen. Die Beihilfe kann nicht nur Mitarbeitern, sondern auch deren Ehepartnern und Kinder gewährt werden.

3 ZWECKGEBUNDENE LEISTUNG FÜR MINDESTENS EINE WOCHE ERHOLUNG

Die Erholungsbeihilfe ist zweckgebunden: Sie darf ausschließlich für Erholungszwecke eingesetzt werden. Dazu gehören Reisen aller Art, Kuren, Ausflüge in Freizeitparks, Schwimmbäder oder Saunen, Wellnessbehandlungen, autogenes Training, Massagen oder Yoga. Explizit gesetzlich definiert sind zulässige Erholungszwecke nicht. Im Prinzip erkennt das Finanzamt alle belegbaren Aktivitäten an, die im weitesten Sinne dazu dienen, dass der Arbeitnehmer sich erholen kann. Festgelegt ist nur, dass die Erholungsmaßnahme mindestens eine Woche dauern muss.

4 STEUERPFLICHTIGER ARBEITSLOHN ODER PAUSCHALVERSTEUERUNG

Die Erholungsbeihilfe in Form einer Reise beispielsweise kann entweder als Teil des steuerpflichtigen Arbeitslohns verrechnet werden – für den Steuer- und Sozialabgaben fällig werden – oder Arbeitgeber versteuern die Erholungszuschüsse für ihre Mitarbeiter pauschal mit 25 Prozent. Sie dürfen einem Mitarbeiter 156 Euro pro Jahr zukommen lassen, dem jeweiligen Ehepartner 104 Euro pro Jahr und jedem steuerlich berücksichtigungsfähigen Kind des Mitarbeiters 52 Euro pro Jahr. Werden diese Maximalbeträge überschritten, entfällt die Pauschalierung und die Beihilfe wird komplett mit Lohnnebenkosten belastet. Für denjenigen, der sich nach längerer Krankheit oder einem Unfall in einer Kur erholt, um danach wieder arbeiten zu können, ist die Beihilfe sogar bis zu 600 Euro steuerfrei, bei betrieblichen, gesundheitsfördernden und von Krankenkassen anerkannten Maßnahmen noch bis zu 500 Euro.

5 AUF EXAKTE SUMME AUF BELEGEN ACHTEN

Alle Erholungsmaßnahmen müssen belegbar sein. Dabei muss der Betrag auf Quittungen, Buchungsbestätigungen und Co. exakt der Summe der ausgezahlten Erholungsbeihilfe entsprechen. Arbeitnehmer sollten deshalb auf 10, 20 oder auch 50 Euro verzichten, um Steuern zu sparen. Wird ihnen nämlich mehr Erholungsbeihilfe ausgezahlt als nötig, gilt sie wie das Urlaubsgeld als Sonderzahlung des Arbeitgebers und muss versteuert werden. Damit die Erholungsbeihilfe steuerfrei ausbezahlt wird, ist auch der zeitliche Bezug entscheidend: Das Geld darf nur innerhalb von drei Monaten vor oder nach Antritt des Urlaubs bezahlt werden.

Anzeige

Zukunftsweisendes Bauprojekt

Das Siegener Bauunternehmen OTTO QUAST hat im oberbergischen Nümbrecht ein hochmodernes Verwaltungsgebäude errichtet, das in jeder Hinsicht als architektonisches Highlight gilt

„Welcome“ heißt nicht nur die Entwurfsvariante, die in der Planungsphase das Rennen gemacht hat. Dieses Motto zieht sich auch durch alle Bereiche der imposanten Immobilie, die die Bauunternehmung OTTO QUAST in weniger als zwei Jahren schlüsselfertig erstellt hat: Wie zwei ausgebreitete Arme öffnen sich die von dem runden Zentralbau ausgehenden Baukörper in die Landschaft.

An die offene Glasfassade des bis zu 18 Meter hohen, viergeschossigen Rundbaus fügen sich zwei dreigeschossige Gebäudeteile in gleicher Glasfassadengestaltung an. Im Erdgeschoss befindet sich der zentrale Besucherempfang mit einer freitragenden Treppe, die in elegantem Bogen ins Obergeschoss führt. Offen gestaltete Büroflächen für die Bereiche Marketing, Werbung und Vertrieb bilden das Kernstück des Verwaltungsgebäudes, das mit seinem modernen Design und seiner Multifunktionalität perfekte Arbeitsbedingungen bietet. Zudem sind Schulungsflächen sowie angegliederte multimediale Ausstellungsbereiche Bestandteil des neuen Domizils des Auftraggebers.

Insgesamt wurden 5.700 Quadratmeter Grundfläche mit 27.000 Kubikmetern umbautem Raum errichtet. Zu den besonderen Herausforderungen zählten aus bautechnischer Sicht die komplexe Pfosten-Riegel-Konstruktion mit vorgehängten Aluminiumbändern. Im Innenausbau sorgen abgehängte Deckensegel für eine energieeffiziente Beheizung und Kühlung des Gebäudes. Sie sind in der Höhenlage mit der Fassade verbunden, sodass eine hochpräzise Ausführung erforderlich war, die keine Spielräume für nachträgliche Anpassungen oder Planänderungen zuließ. In allen Bereichen verfügt das neue Gebäude über eine hochwertige technische Ausstattung.

Das großzügige Betriebsrestaurant mit rund 250 Plätzen punktet zusätzlich mit einer Außenterrasse, die an eine eigene Teichanlage grenzt. Auf dem weitläufigen Außengelände entstehen Erholungs- und Rückzugsorte, die Belegschaft und Gäste durch vielen gemütlichen Sitzgelegenheiten zum Verweilen einladen.

Generalunternehmer OTTO QUAST aus Siegen hat das Bauprojekt im Juli 2021 die SARSTEDT AG & Co. KG übergeben. Die individuelle Architektursprache spiegelt die Innovationskraft, Transparenz und die Nachhaltigkeit des Bauherrn wider, der einer der weltweit führenden Anbieter für Produkte der Labor- und Medizintechnik und damit auch einer der größten Arbeitgeber in der Region ist.

„Wir schätzen an unserem Auftraggeber besonders die enge Verbundenheit zu seiner Heimat – ein Wert, den wir bei OTTO QUAST ebenfalls teilen. Diese Gemeinsamkeit prägt unsere Zusammenarbeit seit vielen Jahren. Nun durften wir ein weiteres wegweisendes Projekt für unseren Stammkunden realisieren – eine Herausforderung, die wir gerne angenommen haben. Das Ergebnis kann sich sehen lassen und wir freuen uns auf eine weiterhin gute Partnerschaft“, resümiert Sebastian Quast, Vorstandsvorsitzender der OTTO QUAST Bau AG.

Social Recruiting: Daumen hoch für neue Talente

Recruiting ist eine ziemlich persönliche Angelegenheit. Es geht darum, das Talent zu finden, das fachlich und menschlich zu Ihrem Unternehmen passt. In den sozialen Medien nach Mitarbeitern zu suchen, liegt also eigentlich auf der Hand. Insbesondere junge Interessenten würde die liebevoll gestaltete Printanzeige im wöchentlichen Käseblättchen vermutlich gar nicht erreichen. Immer mehr Unternehmen haben ihre Stellengesuche darum bereits in die Social Media-Kanäle verlagert. Doch das allein reicht für erfolgreiches Social Recruiting noch nicht aus. Sebastian Uting gibt wichtige Tipps

Foto: Yoav Hornung

Tipp 1: Die passende Plattform
Facebook, Instagram, Xing oder LinkedIn: Je nachdem, welche Zielgruppe angesteuert wird, gibt es die passenden Social Media Kanäle. Auf Facebook und Instagram erreichen Unternehmen eher Schüler, Auszubildende, Studenten oder auch junge Professionals. Wer auf der Suche nach erfahrenen Profis oder Branchen-Experten ist, sollte auf Xing oder LinkedIn nach neuen Talenten Ausschau halten.

Tipp 2: Das Employer Branding
In den sozialen Medien haben nicht nur die Bewerber die Möglichkeit, sich zu präsentieren, sondern auch die Unternehmen. Es ist also der perfekte Ort für scharfsinniges und authentisches Employer Branding. Seien Sie der Arbeitgeber, den sich Ihre potenziellen Mitarbeiter wünschen. Gewähren Sie einen Blick hinter die Kulissen und verleiten Sie die Interessenten, sich selbst in Ihrem Unternehmen wiederzufinden. Nachhaltigkeit, Work-Life-Balance oder flache Hierarchien sind beispielsweise Werte, auf die vor allem junge Bewerber großen Wert legen.

Tipp 3: Der Bewerbungsprozess
Der Bewerbungsprozess ist häufig der Moment, in dem Sie mit ihrem zukünftigen Teammitglied zum ersten Mal in persönlichen Kontakt treten. Machen Sie es ihnen also nicht zu schwer. Ein einfacher Bewerbungsprozess ist wichtig, da Sie sonst womöglich diejenigen verlieren, die im Job gut dastehen, aber einfach keine Lust auf Veränderung haben oder es sich aufgrund ihrer Fähigkeiten aussuchen können, wo sie arbeiten möchten.

Tipp 4: Die stetige Weiterentwicklung
Und, wie war ich? Stellen Sie diese Frage ihren Bewerbern und hören Sie zu, welches Feedback Sie bekommen. Wie die Kandidaten den Prozess, das Unternehmen insgesamt oder die Stellenausschreibung wahrgenommen haben, ist kostbares Insider-Wissen, das Sie dazu nutzen können, ihr Social Recruiting immer weiter zu verbessern. Social Recruiting ist inzwischen weit mehr als ein Trend. Es ist vielmehr eine Voraussetzung, um im hart umkämpften HR-Business das Talent für sich zu gewinnen, das Ihr Unternehmen nach vorne bringt. Mit den richtigen Tipps und einer authentischen sowie flexiblen Strategie, gelingt es aber bestimmt.

Sebastian Uting ist einer von drei Geschäftsführern der Schmallenberger Agentur Viereinhalb.

Maik Waidmann ist einer der Gründer und Inhaber der Agentur neun a.

MAIKS MAINUNG

Perlgold RAL 1036

Ein kurzes Brummen. Der Blick aufs Handgelenk. Wieder zu lange gesessen! Kurz noch den Puls checken und einen Bissen vom Proteinriegel. Gleich geht es zum Yoga Kurs, natürlich als Lehrer, einfach nur mitmachen ist nicht genug. Bevor es ins Bett geht, noch zwei Fachbücher als Zusammenfassung hören und mit Meditation und Selbstreflexion den Tag ad acta legen. Der Wecker klingelt um 4 Uhr. Die fünf wichtigsten Aufgaben des Tages bestimmen. Kreativ sein und schon mal den Smoothie vorbereiten – frische Zutaten bringt der Quick Commerce: #justintime
Ernährung, Sport und Arbeit optimiert bis zur letzten Sekunde. Work-Life-Balance als Aufgabe. Entfernt von Leben und Geniessen. Lachen und Spaß dürfen warten in der Hoffnung ein paar Tage Lebenszeit zu gewinnen. Für die gute Laune joggen verboten, es muss schon das Training für Marathon und Iron Man sein. Endorphine sind gern gesehen, das Instalike muss jedoch sein.
Ein neues Unternehmen gründen geht nicht mehr als Handschlag-GbR für 25 Euro unter Freunden. Es muss das Valley-Start-up mit utopischen VC-Investments sein. Für Big Data und KI versteht sich. Die kleine Kneipe an der Ecke ist lange nicht mehr genug.
Während ich so grübel, frage ich mich, ob es gleich eine Pizza und Netflix auf dem Sofa geben wird oder doch ein oder zwei Bier zu viel mit Freunden in der kleinen Kneipe um die Ecke.

Expertentipp: Risiken durch Cyberangriffe

Bernhard Borsch ist Head of Information Security bei der consileo GmbH & Co. KG.

Die Risiken durch Cyberangriffe sind laut aktueller Umfrage des Industrieversicherers AGCS die größte Gefahr für Unternehmen weltweit. Direkte Schäden durch Erpressung, Sabotage und Produktionsausfall, aber auch indirekte Folgen wie Daten-, Geheimnis- und Reputationsverlust durch immer professionellere Cyberangriffe sind oft gravierender als die Folgen von Pandemie, Krieg, Naturkatastrophen oder Klimawandel.
Die hohen Schadenssummen entstehen nicht nur durch die primären Produktionsausfälle, sondern zusätzlich durch ungenügende oder fehlende erprobte Verfahren zur schnellen und sicheren Wiederherstellung von Not- und Normalumgebungen, umfangreiche Maßnahmen zur Forensik und Beweissicherung sowie durch den Einsatz spezialisierter Notfall-Teams, oft mittels teurer externer Experten.
Viele Mittelständler stehen auf der einen Seite vor der Herausforderung, die gewachsene IT-Infrastruktur gegen neue Bedrohungen zu bewerten und zu härten (z. B. Firewall, VPN oder Malware-Schutz), auf der anderen Seite steht die Herausforderung, umfassend Technologien aus der Cloud einzusetzen und zu integrieren. Neue Angriffsflächen können entstehen. Die Erfahrung zeigt, dass Investition in eine bestimmte Sicherheitstechnologie wie bspw. Firewalls, SIEM, EDR, Microsoft 365 Defender oft nur ein erster Schritt sein können. Die Herausforderungen liegen in der Integration in den Gesamtkontext des jeweiligen Unternehmens. Übergreifende Konzeption ermöglicht erst das Wissen um die tatsächlich kritischen Teile, die anschließend optimal geschützt werden können. Ihre IT-Sicherheit wird dadurch transparent, besser planbar und schützt nicht nur punktuell sondern Ihr gesamtes Unternehmen.

Expertentipp: Keine Nachgewährung von Urlaub bei Quarantäne

Dr. jur. Daniel Quast von der Kanzlei Dr. Schreiner + Partner Rechtsanwälte Attendorn PartGmbB.

Erkrankt ein Arbeitnehmer während des Urlaubs, so werden die durch ärztliches Attest nachgewiesenen Tage der Arbeitsunfähigkeit auf den Jahresurlaub gemäß § 9 BUrlG nicht angerechnet. Verschiedene Gerichte hatten sich nun mit der Frage auseinanderzusetzen, ob diese Regelung entsprechende Anwendung findet, wenn ein Arbeitnehmer aufgrund einer Quarantäneanordnung während seinem Urlaub das Haus nicht verlassen darf, ohne dass jedoch eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung für diesen Zeitraum vorliegt. Überwiegend wurde ein solcher Nachgewährungsanspruch von den Gerichten abgelehnt (so u. a. LAG Schleswig-Holstein vom 15.02.2022 – 1 Sa 208/21; LAG Köln vom 13.12.2021 – 2 Sa 488/21). Die Nachgewährung von Urlaub gemäß § 9 BUrlG setzt danach stets den Nachweis einer Arbeitsunfähigkeit voraus; die bloße Quarantäneanordnung steht einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung jedoch nicht gleich.
Verlangt ein Arbeitnehmer also die Nachgewährung von Urlaub, weil dieser in die Zeit der Quarantäne gefallen ist, hat er durch Vorlage einer ärztlichen Bescheinigung seine Arbeitsunfähigkeit nachzuweisen. Eine höchstrichterliche Entscheidung durch das Bundesarbeitsgericht steht in dieser Frage zwar noch aus, es ist aber davon auszugehen, dass das Gericht ebenso entscheiden wird, da es sich bei § 9 BurlG um eine eng begrenzte Ausnahmevorschrift handelt, die keine Nachgewährung des Urlaubs aufgrund von Quarantäne vorsieht.

Expertentipp: Nicht Zeugnisse sondern der „Cultural fit“ ist letztlich entscheidend!

Detlef Ochel und sein Team begleiten Unternehmen dabei, das richtige Personal zu finden und zu binden.

Was sagt ein Arbeitszeugnis wirklich aus? Klar, eine gute Bewertung erkennt man an dem durchgängigen Bewertungszusatz „immer“ oder „stets“ und Superlativen wie „außerordentlich“ oder „vollsten“. Aber wenn man ehrlich ist, sind das nur Worte, die beim Zeugnisschreiben schon mal leicht von der Hand gehen. Die anspruchsvolle Herausforderung ist es, zwischen den Zeilen zu lesen. Es gilt die Schlüsselqualifikationen eines Bewerbers zu erkennen, die zum Anforderungsprofil potenzieller Arbeitgeber und dessen Zukunftsplänen passen. Fachliche Kompetenz und Qualifikation sind natürlich K.O.-Kriterien, jedoch geht es bei neuen Mitarbeitern vor allem um einen anderen Faktor: Passt die Persönlichkeit zur künftigen Unternehmenskultur? Im Recruitment spricht man vom „Cultural Fit“. Bei der Suche nach dem Wunscharbeitnehmer muss strukturiert und systematisch vorgegangen werden. Die Personalsuche startet mit der Recherche und den Erstinterviews. Hier wird hauptsächlich vorgefühlt, wie der Bewerber auf die vakante Position passt sowie die Motivation und insbesondere die Wechselstimmung erfragt. Die Königsdisziplin liegt dann im direkten Bewerbungsgespräch. Meist bleibt es nicht bei einem Gespräch. Es gilt immer Gründlichkeit vor Schnelligkeit! Denn der Recruiter hat nicht nur die Verantwortung einen Mitarbeiter für einen Job zu finden, sondern vor allem muss er einen wichtigen Baustein für die Zukunft des Unternehmens richtig setzen. Dies führt zu erfolgreichen, individuellen Stellenbesetzungen und beide Seiten profitieren.

Expertentipp: Workation? – Geht nicht? Geht doch!

Daniel Brugger ist Mitgründer und Geschäftsführer der Think-Tank-Beratungsgesellschaft #Fortschritt.

Mobiles Arbeiten und Workation sind nur zwei Elemente der zukünftigen Arbeitswelt, dennoch zwei, die derzeit in aller Munde sind. Spätestens durch die Pandemie musste sich so gut wie jedes Unternehmen mit entsprechenden Modellen auseinandersetzen. Dieser Prozess ist noch lange nicht abgeschlossen. Was darf ein Arbeitgeber bzw. Arbeitnehmer und was darf er nicht, wenn es um Arbeiten außerhalb der eigenen Büroräume geht?
Ausgehend von einem in Deutschland lebenden und bei einem in Deutschland gemeldeten Arbeitgeber beschäftigten Mitarbeitenden, ist es ohne weiters möglich, bis zu vier Wochen am Stück Workation in einem EU-Land zu machen. Bis maximal 183 Tage oder weniger im Jahr greift das deutsche Arbeitsrecht und es sind keine arbeitsrechtlichen Anpassungen notwendig, jedoch sind ggf. nationale Regelungen (wie z.B. Arbeitsvisum oder Vergütungsvorschriften) zu beachten. Das deutsche Lohnsteuerrecht greift in dieser Zeit und es besteht daher keine Veränderung zur Tätigkeit in Deutschland. Bei längerem Arbeitsaufenthalt im Ausland sind Mitarbeitende im Land der Workation steuerpflichtig.
Hinsichtlich der Sozialversicherung gilt, bei einer unregelmäßigen Workation (innerhalb der EU-Länder sowie der Schweiz, Lichtenstein, Island und Norwegen) sind keine Maßnahmen hinsichtlich Sozialversicherung vorzunehmen. Bei einer Workation außerhalb der EU sind die Sachverhalte zur Sozialversicherung in den bilateralen Abkommen zwischen den Ländern geregelt und sollten individuell geprüft werden. Im Rahmen der neuen Arbeitswelten, dem Fach- & Führungskräfte Mangel sowie der Wettbewerbsfähigkeit, sind Unternehmen im Vorteil, die die Prinzipien von New Work und ihren Instrumenten, wie Workation, sinnvoll ein- bzw. umsetzen.

UMFRAGE IHK ARNSBERG: WIRTSCHAFT BLICKT EHER PESSIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT

„Der Krieg gegen die Ukraine, gestiegene Energiepreise, Inflation und gerissene Lieferketten setzen unseren Unternehmen stark zu. Noch sind die meisten Unternehmen gut ausgelastet, aber das könnte sich im Laufe der nächsten Wochen und Monate ändern“, kommentiert IHK-Präsident Andreas Rother die Frühjahrs-Konjunkturbefragung der IHK Arnsberg. Aufgrund der eingetrübten Aussichten fällt der IHK-Konjunkturklimaindikator, der die Lage und Erwartungen der Unternehmen zusammenführt, um 24 Punkte auf 91. An der Befragung Ende April haben 420 Unternehmen aus dem Hochsauerlandkreis und Kreis Soest teilgenommen. Mit der aktuellen Lage ist eine deutliche Mehrheit der Unternehmen aus allen Branchen zufrieden. 43 Prozent der Betriebe beurteilen ihre Lage mit gut, 42 Prozent mit befriedigend und 15 Prozent mit schlecht. Das sind nahezu identische Werte wie zum Jahresbeginn, also vor dem Krieg in der Ukraine. Eine Verbesserung der geschäftlichen Entwicklung erwarten jetzt aber nur noch 9 Prozent der Unternehmen, zu Jahresbeginn waren es noch 21 Prozent. 44 Prozent befürchten hingegen eine Verschlechterung, mehr als doppelt so viele wie noch vor fünf Monaten. Der Blick auf die befürchteten Risiken für die konjunkturelle Entwicklung zeigt die Gründe für den Abwärtstrend. IHK-Volkswirt Stefan Severin: „Wie erwartet sieht das Gros die Energie- und Rohstoffpreise als den Bremsfaktor der konjunkturellen Entwicklung.“ Mit 86 Prozent der Nennungen sei diese Sorge so groß wie nie zuvor. Mit 77 Prozent dicht dahinter liegt die Verfügbarkeit von Roh-stoffen. „Diese Punkte entscheiden über Wohl und Wehe der Konjunktur in der nächsten Zeit“, so Severin.

Expertentipp: Lieferketten stabilisieren und Preissteigerungen entgegenwirken

Stefan Gummersbach, Leiter des Firmenkundengeschäfts der HypoVereinsbank in Südwestfalen.

Viele Unternehmen wurden von den direkten und indirekten Folgen des Kriegs in der Ukraine hart getroffen. Einige Firmen bekommen die steigenden Energie- und Rohstoffpreise oder gerissene Lieferketten bereits deutlich zu spüren, andere wissen noch gar nicht genau, wie die Auswirkungen auf ihr Geschäft sein werden. Während etwa der Dienstleistungssektor kaum betroffen ist, gibt es im verarbeitenden Gewerbe und der Bauwirtschaft inzwischen sehr große Herausforderungen. Es gehört zu den Aufgaben der Banken, die individuelle Situation ihrer Unternehmenskunden zu verstehen, um gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Dies gilt etwa für das Working Capital Management. Schon die Covid-19-Pandemie hat deutlich gemacht, wie anfällig internationale Lieferketten sein können. Aufgrund der aktuellen Lage in Russland und der Ukraine sowie die Verschärfung der Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie in China hat sich die Versorgungslage bei vielen Unternehmen nochmals verstärkt. Mit Forderungsverkäufen können Unternehmen den Zeitraum zwischen Rechnungsdatum und Zahlungseingang minimieren und das Forderungsausfallrisiko reduzieren. Zudem können mit Lieferantenfinanzierungen die Lieferketten stabilisiert werden. Banken fungieren auch als Finanzierungspartner, wenn es darum geht, Produktionsstätten zu verlagern oder die hiesige Fertigungstiefe zu erhöhen. Auch auf den internationalen Rohstoffmärkten hat die aktuelle Lage zu großen Unruhen geführt. Nicht nur Öl, Gas und Kohle, auch viele weitere Rohstoffe sind betroffen. Es existiert ein breites Spektrum an Absicherungslösungen, mit denen sich Unternehmen vor kurz- und mittelfristigen Marktschwankungen schützen können. Um langfristig gut aufgestellt zu sein, braucht es zudem Investitionen in erneuerbare Energien, um die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern reduzieren.

TENDENZ ZUR FAMILIENNACHFOLGE STEIGT

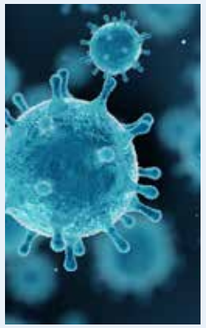
Der Blickwinkel der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) richtet sich wieder mehr auf die Nachfolgeregelung. Während vor einigen Monaten Homeoffice und der Umgang mit der Pandemie die Hauptthemen in den Unternehmen waren, gaben nun rund 230.000 KMU an, bis Ende 2022 eine Nachfolge zu finden. Bis Ende 2025 planen rund 600.000 KMU diesen Schritt. Auf dieses Ergebnis kam die KfW im aktuellen Nachfolge-Monitoring Mittelstand. Es wird deutlich, dass die Familiennachfolge unter den KMU zuletzt sehr beliebt war: 2021 planten 54 Prozent der KMU eine Nachfolge innerhalb der Familie, im Jahr 2020 waren es sogar 61 Prozent. Mit 41 Prozent blieb die Anzahl der KMU, die einen externen Käufer einplant, in beiden Jahren gleich.

Expertentipp: Fachkräfte durch Employer Branding nachhaltig gewinnen

Prof. Dr. Lothar Winnen ist Gesellschafter und Berater bei der Online Experience GmbH in Hagen.

Der Arbeitsmarkt ist leergefegt und die Personalnot bedroht die Aufrechterhaltung des operativen Geschäftsbetriebes vieler Unternehmen. Gute Bewerbende sind in der Lage sich ihren neuen Arbeitgeber selbstbewusst auszusuchen. Wer als Arbeitgeber keine digitale Präsenz zeigt, hat den Kampf um die Talente leider an dieser Stelle verloren. Und noch immer unterschätzen sehr viele Unternehmen die Bedeutung digitaler Medien, um Bewerbende gezielt anzusprechen. Eine professionelle Karrierewebsite, bezahlte Online-Stellenanzeigen, eine Präsenz auf Arbeitgeber-Bewertungsplattformen wie z. B. Kununu und der Auftritt in ausgewählten sozialen Netzwerken gelten als Minimalstandard. Gerade für die Suche nach Auszubildenden sind Instagram und TikTok sehr erfolgsversprechend. Doch warum sind hier noch immer viele Unternehmen schlecht aufgestellt? Selten sind es rein finanzielle Überlegungen, vielmehr fehlende Expertise, Zeitmangel oder eine mangelnde Abstimmung zwischen Personal- und Marketingverantwortlichen. Die Lösung des Problems ist hierbei wenig überraschend. Unternehmen benötigen eine zwischen den Parteien abgestimmte Employer Branding-Strategie, die auf Basis eines Projektplans regelt, welche Maßnahmen, in welcher Zeit, mit welchen Budgets durch welche Personen umzusetzen sind. Inhaltlich werden hierbei die Bewerbenden-Zielgruppen und die richtigen Botschaften für die Kanäle definiert, um wirksam in der Kommunikation zu überzeugen. So kann auch die Fachkräftegewinnung in schwierigen Zeiten wieder besser gelingen.

WIRTSCHAFT: MILLIARDEN-VERLUSTE DURCH CORONA



Seit Corona im Jahr 2020 auch Deutschland erreicht hat, sind die Auswirkungen der Pandemie auf die Wirtschaft deutlich zu spüren. Das Institut der deutschen Wirtschaft hat ausgerechnet, wie hoch die Verluste sind, die in den letzten Jahren durch sinkende Ausgaben der Verbraucher und Unternehmen entstanden sind. Allein im ersten Quartal 2022 kostete Corona der Wirtschaft 50 Milliarden Euro. 2020 waren es rund 200 Milliarden Euro, im Folgejahr 150 Milliarden Euro. Als Ursache für die enormen Einbrüche werden fehlende private Konsumausgaben, weniger Investitionen sowie die Reduzierung des Außenhandels genannt.

Expertentipp: Mehr Mut zur Spiritualität im Business

André Domscheit, Inhaber von Domscheit Training & Coaching, begleitet als Experte für Personalentwicklung Veränderungsprozesse in Unternehmen.

Business und Spiritualität wurden bisher sehr gegensätzlich gesehen, für viele waren diese Wörter nicht in Einklang zu bringen. Heute hat Spiritualität im Business mehr Aktualität denn je, immer mehr Führungskräfte und Mitarbeiterinnen wünschen sich eine Klarheit ihrer eigenen Werte im Hinblick auf den eigenen Lebenssinn. Sinnorientierte Führung geht nicht nur in die Richtung der MitarbeiterInnen, sondern auch in die eigene Richtung, dabei spielt es keine große Rolle, ob von „Spiritualität, einer mentalen Ebene oder Intuition" gesprochen wird.

Insbesondere in dieser schnelllebigen Zeit geht es um Tiefgang und Authentizität, und dabei sollte auch die mentale Ebene im Berufsleben berücksichtigt werden. Denn je mehr Körper, Geist und Seele im Einklang sind, spürt man einen tieferen Sinn hinter Businessentscheidungen, vielleicht sogar einen Sinn, den wir nicht immer sofort erkennen, daher ist es richtig, selbst fokussiert in dem eigenen Kern hineinzuhorchen, umso klarer und authentischer im Business zu sein.

Um seine spirituelle Art im Business auszuleben sind drei Faktoren wichtig:

1. eine gespürte Verbundenheit für innen und außen
2. das Aufspüren von Blockaden und ungelösten emotionalen Problemen
3. Weichen für eine positive Entwicklung zu stellen, um die ungelösten emotionalen Probleme aufzulösen

Fazit: Es ist seriös, Kompetenz und Intuition in Einklang zu bringen und das unter Berücksichtigung der Spiritualität.

Zahl des Monats

93

Der Geschäftsklimaindex der SIHK (Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen) ist im Sinkflug und fällt im Frühsommer 2022 von 117 Punkten im Januar auf aktuell 93 Punkte. „Bei leicht verbesserter aktueller Geschäftslage haben sich die Geschäftserwartungen, die Beschäftigungs- und Investitionspläne sowie die Exporterwartungen der Unternehmen drastisch verschlechtert und sind im freien Fall", fasst SIHK-Präsident Ralf Stoffels die Ergebnisse der Umfrage zusammen.

More than cold.

WIE ZUKUNFTS-SICHER IST IHRE KÄLTETECHNIK?

ENERGIEEFFIZIENTE KÄLTETECHNIK BIS -110°C

Kompetenz und Erfahrung in der

- Kunststoff- und Kautschukindustrie
- Oberflächen- und Galvanotechnik
- Metallbearbeitung
- Lebensmittelindustrie
- Anlagen- und Maschinentechnik
- Chemie- und Pharmaindustrie
- Medizintechnik
- Spezialtiefbau

LR Kältetechnik

L&R Kältetechnik GmbH & Co.KG
Hachener Strasse 90a-c
59846 Sundern-Hachen • Germany
T +49 2935 9652 0
info@lr-kaelte.de • **www.lr-kaelte.de**

Anzeige

So gestaltet TRACTO aus Lennestadt digitales Recruiting

Arbeitskräftegewinnung ist ein Kraftakt: Schülerinnen und Schülern den Weg in eine Ausbildung zu zeigen, die unendlich viel zu bieten hat, ist das eine bestimmende Thema. Das Besetzen neu geschaffener oder vakanter Stellen mit geeignetem Personal ein anderes. Das bindet Ressourcen, die durch den Einsatz digitaler Lösungen eine Schonung erfahren. Die TRACTO-TECHNIK GmbH & Co. KG aus Lennestadt-Saalhausen setzt dabei auf die Produkte der ontavio GmbH

Andrea Schulte (ganz rechts) von ontavio sprach mit den Personalerinnen Andrea Heinemann (l.) und Michaela Quinkert (r.) von TRACTO über digitale Recruitinglösungen aus der Region.

Als Arbeitgeber sichtbar werden und Bewerbende erreichen

Auf Karriere Südwestfalen schreibt das in der grabenlosen Technik führende Familienunternehmen Jobs und Ausbildungsplätze aus, um sie mit Nachwuchs- und Fachkräften aus der Region zu besetzen. „Für die regionale Personalgewinnung an unserem Stammsitz in Saalhausen ist Karriere Südwestfalen unser Haupttool. Wir hören oft, dass sich viele auf dem Jobportal umschauen, auch wenn sie gar nicht aktiv nach einem neuen Job suchen. Das steigert den Erfolg unserer Personalarbeit," so Personalerin Michaela Quinkert. Die latent Suchenden werden vor allem mit dem Unternehmensporträt erreicht, „verstärkt wird die regionale Verbreitung unserer Stellenangebote durch dauerhafte Anzeigen beim lokalen Newsportal ‚LokalPlus'," ergänzt Andrea Heinemann.

Fokus auf das Lehrstellenangebot

Das gesonderte Ausbildungsporträt auf Karriere Südwestfalen ist für die Ausbildungsleiterin ein Kanal für Texte, Bilder und Videos. Es liefert dem potentiellen Nachwuchs in der Phase der Berufsorientierung Einblicke und Informationen. TRACTO nutzt die zusätzliche Blog-Funktion: Hier berichten die Azubis in eigenen Posts über ihre Ausbildung. Die Inhalte finden sich dann auch auf den unternehmenseigenen Social-Media-Kanälen wieder – und umgekehrt. „Azubis einzubinden ist für die Gewinnung neuer Auszubildender sehr wichtig, der persönliche Abstand zwischen den jungen Leuten ist einfach viel geringer. Für unsere Azubis ist das Repräsentieren des Ausbildungsangebots außerdem eine schöne Abwechslung vom Joballtag", beschreibt Michaela Quinkert.

Recruiting ist Kommunikation – und die ist digital

Das Bewerbermanagementsystem talentstorm schließt sich nahtlos an Karriere Südwestfalen an: Bewerbende gelangen mit einem Klick aus dem Stellenangebot zum Bewerbungsformular und erfassen bequem ihre Bewerbung. Für alle am Auswahlprozess Beteiligten stehen dann nützliche Funktionen für das Verwalten der Bewerbungen und des Auswahlprozesses zur Verfügung: „Das Suchen von Bewerbenden mithilfe von Stichworten und die Notiz-Funktion sind beispielsweise enorme Erleichterungen", so Andrea Heinemann. Die Kommunikation mit den Kandidatinnen und Kandidaten läuft ausschließlich über das System, „alles ist ordentlich dokumentiert: Wer war zum Gespräch da, mit wem hatten wir schriftlichen Kontakt – die Kommunikationswege sind klar und nachvollziehbar; talentstorm bringt Struktur und Einheitlichkeit in unseren Stellenbesetzungsprozess", fasst Michaela Quinkert zusammen.

Die Lösungen von ontavio ebnen TRACTO den Weg für die erfolgreiche Gewinnung von passenden Nachwuchs- und Fachkräften. Beide Personalverantwortlichen betonen: „Unser Standort und die lokalen Stärken sind TRACTO wichtig. Deswegen setzen wir auf lokale Partner, das ist unkompliziert, denn diese Nähe zeichnet sich in allen Belangen durch kurze Wege aus – eben ‚aus dem Sauerland, für das Sauerland'. Die Produktfamilie von ontavio passt einfach zu unseren Bedürfnissen im Recruiting und erleichtert unsere Personalgewinnung."

BERATER-LEXIKON

Thema in diesem Monat: Statusfeststellungsverfahren

Mit dem Statusfeststellungsverfahren wird der sozialversicherungsrechtliche Status von Personen als abhängig Beschäftigte oder selbstständig Tätige verbindlich festgestellt. Auch über den sozialversicherungsrechtlichen Status mithelfender Familienangehöriger (familienhafte Mithilfe im Gegensatz zu einer abhängigen Beschäftigung für Ehegatten und Abkömmlinge) wird analog entschieden.

Für die Durchführung ist die s. g. Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund zuständig. Sie entscheidet – anders als die Einzugsstellen oder die Minijobzentrale – für alle Träger der gesetzlichen Sozialversicherung bindend und verschafft den Beteiligten somit Rechtssicherheit.

Das Statusfeststellungsverfahren wurde seit seiner Einführung 1999 mehrfach reformiert. Zum 01.04.2022 traten vielfältige Änderungen in Kraft.

Zukünftig wird das Verfahren auf die Feststellung des Erwerbsstatus beschränkt (Elementarfeststellung), d.h. im Rahmen des Verfahrens wird über den Erwerbsstatus als Teil einer möglichen Sozialversicherungspflicht und nicht mehr über die Versicherungspflicht entschieden. Es wird also festgestellt, ob es sich um eine Beschäftigung oder eine selbstständige Tätigkeit handelt. Fragen zur Versicherungspflicht oder -freiheit sind ggf. mit der jeweiligen Einzugsstelle zu klären.

Die folgenden Regelungen sind zunächst befristet bis zum 30.06.2027 vorgesehen:

Friederike Därmann
von der Kanzlei Naust Hunecke
und Partner mbB.

- Die Beurteilung erstreckt sich auf das gesamte Auftragsverhältnis. Wird die vereinbarte Tätigkeit für einen Dritten erbracht, wird im Falle des Vorliegens einer Beschäftigung auch festgestellt, ob das Beschäftigungsverhältnis zu dem Auftraggeber oder dem Dritten besteht. So kann z.B. bei Vermittlung von Erwerbstätigen in einem Unternehmen über Agenturen nicht nur fraglich sein, ob eine Beschäftigung vorliegt, sondern auch, zu wem.
- Künftig ist auf Antrag eine Prognoseentscheidung möglich (vor Tätigkeitsbeginn).

Grundlage hierfür sollen die vertraglichen Vereinbarungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer und die von ihnen beabsichtigten Umstände der Vertragsdurchführung sein. Änderungen bis zu einem Monat nach der Aufnahme der Tätigkeit haben die Beteiligten unverzüglich mitzuteilen.

- Eine Gruppenfeststellung ist möglich, sofern der Clearingstelle für einen Einzelfall ein exemplarisches Anschauungsbeispiel vorgelegt wird. Der Auftraggeber kann dann für gleiche Aufträge eine gutachterliche Äußerung der Clearingstelle einholen, die Sicherheit für alle gleichen Vertragsverhältnisse bietet.
- Künftig ist nach schriftlicher Begründung im Widerspruchsverfahren auch die Möglichkeit der mündlichen Anhörung vorgesehen. Dabei können anstelle des schriftlichen Verfahrens auf Antrag alle Beteiligten in einem Dialog die entscheidungserheblichen Tatsachen gemeinsam herausarbeiten.

Berater-Lexikon – bereits erschienene Artikel

Mai/Juni 2021:
Lieferkettengesetz

Juli/August 2021:
Modernisierung des Körperschaftsteuerrechts (KöMoG)

September/Oktober 2021:
Rentenbesteuerung

November/Dezember 2021:
Grundsteuerreform

Januar/Februar 2022:
Mindestbesteuerung

März/April 2022:
Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG)

Neuigkeiten aus dem Regionalmarketing

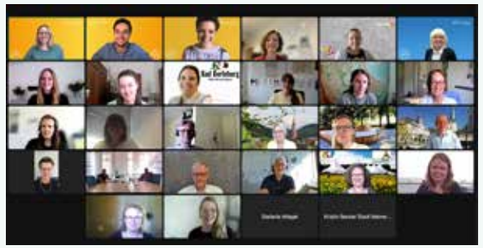
Unternehmen vergeben Bestnoten für Regionalmarketing Südwestfalen

Rund 400 Unternehmen und Institutionen sind inzwischen Mitglied im Verein „Wirtschaft für Südwestfalen“ – vom 1-Mann-Betrieb bis zum Weltmarktführer. Sie bündeln ihre Kräfte und unterstützen somit aktiv das gemeinsame Regionalmarketing Südwestfalen, das durch die Südwestfalen Agentur umgesetzt wird. Und die Zufriedenheit der Unternehmen ist groß. In der jüngsten Umfrage unter den Mitgliedsunternehmen gaben 92 Prozent dem Regionalmarketing die Note sehr gut oder gut. Satte 95 Prozent empfehlen die Mitgliedschaft im Verein weiter. „Das ist ein tolles Ergebnis und gibt Rückenwind für unseren Projekte, Initiativen, Kampagnen und vielen weiteren Maßnahmen zur Imagewerbung, Standortpositionierung und Fachkräfteakquise“, sagte Marie Ting, Leiterin des Regionalmarketings Südwestfalen bei der Südwestfalen Agentur. „Den meisten Mitgliedern geht es in erster Linie nicht um persönliche Mehrwerte wie Netzwerkveranstaltungen oder Arbeitgebermarketing-Trainings. Sondern sie unterstützen durch ihre Mitgliedschaft im Verein vor allen Dingen Maßnahmen, um junge Menschen und Fachkräfte auf die vielfältigen (beruflichen) Möglichkeiten in der Region aufmerksam zu machen.“ Ein paar beispielhafte Maßnahmen finden Sie auf dieser Seite.

Foto: Michael Bahr

95 Prozent der befragten Unternehmen des Vereins „Wirtschaft für Südwestfalen“ empfehlen eine Mitgliedschaft im Verein weiter. Über das tolle Ergebnis freuen sich die Ansprechpartner für die Mitgliedsbetriebe des Regionalmarketings Südwestfalen der Südwestfalen Agentur. Mehr Infos zum Verein, der Mitgliedschaft und den Mehrwerten für Unternehmen: *www.jetzt-zusammenstehen.de.*

Der 40. Südwestfalen-Lkw ist da. Mit großflächigen Motiven machen die rollenden Botschafter Südwestfalen und seine Vorzüge in Deutschland und ganz Europa bekannt. Dahinter steckt eine Zusammenarbeit des Regionalmarketings mit den jeweiligen Kommunen und mit Speditionen. Der 40. Lkw kommt von der Spedition Brass aus Medebach und zeigt Wintersport-Motive der Veltins-EisArena. So gehen Stadt- und Regionalmarketing Hand in Hand.



Beim Runden Tisch „Willkommen in Südwestfalen“ arbeiten Vertreter:innen aus den Kommunen mit der Südwestfalen Agentur daran, Neubürger:innen in der Region willkommen zu heißen. Fast 40 Teilnehmende waren bei der jüngsten Ausgabe dabei, um über die Komm & Bleib-Kampagne zu reden und das Projekt „Medizin & Pflege“ zur Anwerbung von medizinischem Fachpersonal weiterzuentwickeln.

Auf dem digitalen Weg bespielt das Regionalmarketing immer mehr Kanäle, um über Südwestfalen als starke Region und „Hier geht was“-Raum zu informieren. Neben Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Xing und YouTube ist „Südwestfalen – Alles Echt“ jetzt auch auf TikTok vertreten – *www.tiktok.com/@suedwestfalen_echt.*

New Work und innovative Stadtverwaltungen im Fokus

Die Online-Sprechstunde „Regionaler Freitag“ beleuchtet verschiedene Themen der Regionale 2025 in Südwestfalen. Rund 40 Interessierte aus der Region kamen zusammen, um über das Thema „Digitale Mitten“ zu diskutieren. Dabei ging es um Arbeitsplätze der Zukunft, sowie um die Stadtverwaltung als innovativen Arbeitgeber und moderne Anlaufstelle. Konkrete Beispiele gab es aus Olpe und Lippstadt, wo in der Regionale 2025 zwei Bürgerrathäuser geplant und Themen wie New Work direkt mitgedacht werden. Dabei wurde deutlich: Die Möglichkeit zur direkten Beteiligung von Bürger:innen an solchen Projekten ist für das Gelingen besonders wichtig. Alle Projekte der Regionale 2025: *www.regionale-suedwestfalen.com.*

Mobilitätsstrategie für Südwestfalen in Aussicht

„Wir brauchen ein gemeinsames Verständnis, wie sich Mobilität in Südwestfalen in den kommenden Jahren entwickeln soll“, sagte Marco Voge, Landrat des Märkischen Kreises und aktuell Aufsichtsratsvorsitzender der Südwestfalen Agentur. Schon bald könnte Südwestfalen deshalb eine eigene Mobilitätsstrategie bekommen. Sie soll einen
Rahmen bilden für alle Initiativen und Projekte, die schon unterwegs sind und eine Basis für neue und konkrete Projekte sein. Das NRW-Verkehrsministerium unterstützt das Förderhaben und stellte bereits eine Förderung in Aussicht. Der zugehörige Antrag könnte noch im Juni gestellt werden.
Mehr unter: www.suedwestfalen-agentur.com

Machen Sie mit... beim „Gap Year Südwestfalen“

3 FRAGEN AN SASKIA HAARDT-CERFF AUS DEM TEAM DES REGIONALMARKETINGS SÜDWESTFALEN

Was ist das „Gap Year Südwestfalen“?
Saskia Haardt-Cerff: Südwestfalen ist ein extrem starker Wirtschaftsstandort. Trotzdem wissen viele junge Leute gar nicht, welche tollen beruflichen Möglichkeiten und Top-Arbeitgeber es hier in der Region gibt. Das wollen wir mit dem „Gap Year Südwestfalen“ ändern. Innerhalb eines Jahres können Schulabgänger drei Praktika von jeweils drei Monaten in drei verschiedenen Berufen bei drei unterschiedlichen Unternehmen absolvieren. Dadurch können sie ein vielfältiges Praxisjahr erleben und starke Arbeitgeber hier aus der Region kennenlernen, was ihnen die zukünftige Berufswahl deutlich erleichtert.

Warum sollten Unternehmen beim „Gap Year Südwestfalen“ mitmachen?
Saskia Haardt-Cerff: Auch für die Unternehmen aus der Region ist das Programm eine riesengroße Chance. Denn gut Fach- und Nachwuchskräfte sind für viele Betriebe „Mangelware“. Die teilnehmenden Firmen können mit dem „Gap Year Südwestfalen“ Schulabgänger einen Einblick in das Arbeitsumfeld und die Ausbildung in ihrem Unternehmen geben. Das ist eine einmalige Gelegenheit, sich als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren, die jungen Menschen für sich zu begeistern und sie hier in der Region zu halten. Und das intensive Kennenlernen zahlt sich aus: bereits einige Ausbildungsverträge wurden im Anschluss zwischen Teilnehmenden und Arbeitgebern geschlossen.

Was muss ein Unternehmen tun, um beim „Gap Year Südwestfalen“ mitzumachen?
Saskia Haardt-Cerff: Grundsätzlich können alle Unternehmen und Institutionen aus der Region mitmachen und zwei bis vier Praktika pro Jahr anbieten. Interessierte Betriebe können sich gerne bei uns in der Südwestfalen Agentur melden, um am Programm teilzunehmen. Wir bewerben das „Gap Year Südwestfalen“ aktiv in der Region und präsentieren auch ihr Unternehmen. Die Schulabgänger bewerben sich dann zentral bei uns und die teilnehmenden Betriebe werden aktiv in den Auswahlprozess eingebunden. Ihre Wunschkandidaten können sie in kurzen Bewerbungsgespräche kennenlernen und auswählen. Und schon bald kann das erste Praktikum starten!

Weitere Infos zum „Gap Year Südwestfalen“ erhalten Sie unter *www.gapyear-suedwestfalen.com* oder direkt bei Saskia Haardt-Cerff (E-Mail: s.haardt@suedwestfalen.com, Tel.: 02761 83511-25)

Hybride Kongresse: Weiterhin eine sinnvolle Option?

Die Corona-Krise hat die Veranstaltungsbranche grundlegend beeinflusst und bewirkte einen technologischen Innovationsschub sowie eine steile Lernkurve in der Nutzung digitaler Technologien. Kurzum das Kommunikationsverhalten aller berufstätigen Mensch hat sich global verändert

Volker Wolf ist Geschäftsführer der Kongress- und Eventpark Stadthalle Hagen GmbH.

Bei einem hybriden Kongress können alle eingeladenen Gäste aktiv an der Veranstaltung teilnehmen, unabhängig von der physischen Präsenz am Veranstaltungsort. Durch diese Präsenzwahl wird das Ausfallrisiko der Veranstaltung stark reduziert, wie bspw. durch behördliche Restriktionen oder andere Ereignisse. Da die Realisierung eines hybriden Veranstaltungsformates zusätzliche Kosten für die Technik und Organisation bewirkt, stellen sich grundsätzlich die Fragen nach dem Nutzen, der Notwendigkeit und den Möglichkeiten der Kostenkompensation bzw. Amortisation:

Die wichtigsten Nutzenaspekte von hybriden Kongressen:

- Die Veranstaltung kann auf jeden Fall stattfinden.
- Alle Teilnehmer können teilnehmen, egal welche Verhinderungsgründe vorliegen.
- Digitale Interaktionen, beispielsweise bei Umfragen, Spielen oder Diskussionen, sind für alle Teilnehmer möglich, also ebenso für die Präsenzgäste.

Die wichtigsten Notwendigkeitsaspekte von hybriden Kongressen:

- Die Veranstaltung muss aus rechtlichen Gründen stattfinden (z. B. Jahreshauptversammlungen).
- Die Veranstaltung muss aus terminlichen Gründen zwingend stattfinden, weil beispielsweise eine kollektive Entscheidung getroffen werden, oder über eine bevorstehende Situation informiert werden muss.
- Eine Verschiebung, oder ein Ausfall der Veranstaltung ist aus wirtschaftlicher Sicht nicht tragbar.

Möglichkeiten der Kostenkompensation bzw. Amortisation von hybriden Kongressen:

- Die Kosten für das Catering werden reduziert, abhängig von der Teilnehmeranzahl vor Ort.
- Reise- und Übernachtungskosten sowie Reisezeiten werden zu 100 Prozent eingespart.
- Bei kostenpflichtigen Veranstaltungen: Einnahmen durch zusätzliche externe Teilnehmer (für die der Besuch einer Präsenzveranstaltung nicht möglich wäre) und keine Rückzahlungsverpflichtungen bei der Unmöglichkeit einer Präsenzteilnahme, z.B. durch gesetzliche Corona-Restriktionen.

Die Höhe der Mehrkosten für die Technik und Organisation eines hybriden Veranstaltungsformates variieren stark von Location zu Location, daher sollten sich Veranstalter unbedingt Vergleichsangebote einholen, bevor der Mietvertrag abgeschlossen wird. Insbesondere, weil die Durchführung einer hybriden Veranstaltung immer eine sinnvolle Option sein kann, welche erst wenige Wochen vor dem eigentlichen Veranstaltungstag beschlossen wird.

Klimaschutz: Was ist im Fördermitteldschungel zu beachten?

Im Rahmen des Klimaschutzes gibt es eine Vielzahl von Förderprogrammen, um die Digitalisierung oder die Energieeffizienz zu optimieren. Marco Engel, Leiter Nachhaltigkeit & Digitalisierung bei ecotec in Meschede gibt einen Überblick und wichtige Tipps, was bei der Beantragung von Fördergeldern zu beachten ist und was die Berichtspflicht zur Nachhaltigkeit für Unternehmen bedeutet.

Um Unternehmen Investitionsentscheidungen in den Klimaschutz, in die Forschung und Entwicklung, in die Digitalisierung oder in die Energieeffizienz zu vereinfachen, gibt es eine Vielzahl von Förderprogrammen. Viele Unternehmen lassen eine Menge Geld liegen, die Unternehmen könnten häufiger von Fördermitteln profitieren, nehmen diese aber oft nicht in Anspruch, da sie vor der Vielzahl an Förderprogrammen und -bedingungen zurückschrecken und zumeist nicht wissen, welches Förderprogramm für sie das Beste ist.

Förderprogramme auf nationaler- und internationaler Ebene können dabei vielfach die Kosten erheblich reduzieren und somit die Investitionsentscheidung vereinfachen. Einfach einen Antrag stellen und dann die Förderung erhalten ist dabei eine Wunschvorstellung. Ganz so einfach ist es leider nicht – besonders wenn wettbewerbliche Programme angezapft werden sollen. Es muss unter Berücksichtigung eines dynamischen Umfelds und der Voraussetzungen des Förderprogrammes eine umfassende Strategie bestimmt werden, um einen möglichst hohen Fördersatz zu erhalten:

1. Konzepterstellung und Angebotseinholung
2. Auswahl geeigneter Förderprogramme
3. Prüfung der Antragsberechtigung und des Vorhabens
4. Konzeptanpassung und Fördermittelantrag
5. Prüfung des Zuwendungsbescheids
6. Umsetzung der Maßnahme und Berichterstellung
7. Fördermittelabruf und Verwendungsnachweise

Gerade vor dem Hintergrund des „Sommerpaketes“ von Robert Habeck, das neue Fördermöglichkeiten für Unternehmen bereithält und der neuen Preissituation auf den Energiemärkten gilt: genaue Kenntnis ist wichtiger denn je. Aktuell gibt es bereits einige Förderprogramme, die sich mit dem Themen Klimaschutz & Energieeffizienz beschäftigen. Mit dem Förderprogramm: „Transformationskonzepte“ des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle können sich zum Beispiel Unternehmen maximal 50 Prozent (für KMU 60 Prozent) der Beratungskosten für ein Energie- und CO2-Einsparkonzept fördern lassen. Die maximale Förderung ist auf 80.000 Euro beschränkt. Das CO2-Einsparkonzept kann als Grundlage für die Berichtspflicht zur Nachhaltigkeit genutzt werden, denn ab 01.01.2024 gilt, dass Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern und mindestens 40 Millionen Umsatz berichtspflichtig sind. Bisher galt das für Unternehmen ab 500 Mitarbeitern. Diese Berichtspflicht soll ab 2026 auch für Unternehmen gelten mit weniger als 250 Mitarbeitern (KMU).

Ob finanzielle Zuschüsse oder zinsgünstige Förderdarlehen in Anspruch genommen werden, ist abhängig vom Unternehmen und individuell zu prüfen. Empfehlenswert ist, dass bei jeder Investition oder Vorhaben eine Fördermittelprüfung vorgenommen wird, bevor eine Auftragserteilung erfolgt, denn es gilt: Antragsstellung vor Maßnahmenbeginn. Sowohl das Thema Fördermittel als auch Nachhaltigkeit sollte im unternehmerischen Handeln bei jeder Entscheidung Berücksichtigung finden!

Marco Engel, Leiter Nachhaltigkeit & Digitalisierung bei ecotec in Meschede.

Die Tücken des Aufstiegs

Wenn Unternehmen eine Führungsposition besetzen müssen, haben sie zwei Möglichkeiten: einen externen Kandidaten auf dem Arbeitsmarkt zu finden oder einen qualifizierten Mitarbeiter zu befördern und ihn so zum Vorgesetzten zu machen. Letzteres hat viele Vorteile, bedeutet für den- oder diejenige aber nicht nur einen Perspektivwechsel, sondern auch das richtige Fingerspitzengefühl im Umgang mit den früheren Kolleginnen und Kollegen

Text: Simke Strobler

Mitarbeiter, die intern auf den Chefsessel befördert werden, kennen das Unternehmen bereits und wissen, wie Dinge auch in Führungspositionen gehandhabt werden. Mit ihrem Sprung auf der Karriereleiter haben sie jetzt einen großen Einfluss auf die Atmosphäre am Arbeitsplatz und sollten deshalb möglichst schnell zusehen, dass sie sich bei ihren ehemaligen Kollegen Ansehen und Respekt verschaffen, ohne abgehoben daherzukommen, und gleichzeitig zum Vorbild zu werden. Schließlich sind sie der beste Beweis dafür, wie ein Aufstieg mit Engagement am Arbeitsplatz möglich ist. „Jemand, der quasi über Nacht vom Kollegen zum Chef wird, kann damit motivierende Kräfte bei seinen Mitarbeitern freisetzen“, wissen Experten.

Diese Art von Aufstieg hat übrigens einen Namen: Kaminaufstieg. Ursprünglich kommt der Begriff vom Bergsteigen und bezeichnet den freihändigen Aufstieg in einer engen Felsspalte, dem Kamin. In der Literatur hat sich der Begriff für den Aufstieg eines Mitarbeiters durchgesetzt, der durch eine interne Stellenbesetzung in eine Führungsposition gelangt. Experten gehen davon aus, dass dieser Kaminaufstieg fast immer staubig, steil und nicht störungsfrei sein wird, zumindest nicht am Anfang. Denn wer gestern noch gemeinsam mit seinen Kollegen am Tresen ein Bier getrunken und sich über seine Beförderung gefreut hat, dem weht möglicherweise heute von genau diesen Kollegen eiskalter Wind entgegen. Da tauchen plötzlich Konkurrenzsituationen auf, die vorher nie ein Thema waren. Da entstehen Konflikte, an die niemand vor dem Positionswechsel auch nur einen müden Gedanken verschwendet hätte. Da zeigen sich möglicherweise sogar Neid, Missgunst und Distanz, wo gestern noch Freundschaft stand.

Wenn externe Fachkräfte zur Mangelware werden und Unternehmen aus den eigenen Reihen rekrutieren, dann häufig ohne ihre Mitarbeiter gewissenhaft auf ihre neue Führungsrolle vorzubereiten. So weiß der neue Boss in der neuen Situation vor allem nicht, wie er seine persönliche Stabilität wahren kann. Aber auch die nun zu führenden Kollegen geraten in eine kollektive Krise, weil sie alte Strukturen aufgeben und ihre bislang etablierte informelle Dynamik erst wieder neu formieren müssen.

Nicht davongaloppieren

Da steht zum Beispiel direkt zu Beginn des neuen Jobs die zukünftige Anrede im Raum: Duzen oder Siezen? Eine allgemeingültige Regel, ob beim Rollenwechsel vom Kollegen zum Chef auch die Ansprache geändert werden muss, gibt es natürlich nicht. Wichtig ist: Der neue Boss sollte seinem Team das Du oder Sie anbieten, nicht andersherum. Möchte er zukünftig gerne gesiezt werden, weil es aus seiner Sicht vor Kunden oder dem Vorstand einen professionelleren Eindruck macht, ist dagegen nichts einzuwenden. Wichtig ist allerdings, dass er seinem Team das plausibel erklärt und die gewählte Anrede für alle Mitarbeiter der Abteilung gilt. Alles andere gibt böses Blut. „Zunächst sollten die neuen Chefs mit klaren Ansprachen und transparentem Handeln das Vertrauen ihres Teams gewinnen. Schließlich brauchen manche Ex-Kollegen Zeit, um sich an die neue Rollenverteilung zu gewöhnen. Wer seinem Team anfangs mit zu schnellen Veränderungen davon galoppiert, verliert es auf der Strecke“, wissen Psychologen.

Wer neuerdings auf dem Chefsessel statt am Teamschreibtisch Platz nimmt, sollte sich über eines im Klaren sein: Er wird am Anfang seiner neuen Tätigkeit unweigerlich unter ständiger Beobachtung stehen. Nun heißt es, so feinfühlig wie möglich gegenüber den Stimmungen der alten Kollegen zu sein und auf ganz alltägliche Gesten zu achten, damit vermeintliche Kleinigkeiten wie eine offene oder geschlossene Bürotür, das Schulterklopfen eines Mitarbeiters oder das Ausbleiben bei einem Meeting nicht direkt falsch interpretiert werden. Viele scheitern daran, die Kurve vom Kumpelkollegen zum Boss professionell und mit Fingerspitzengefühl zu nehmen.

Eine Strategie, um den Zwiespalt zwischen kollegialer Nähe oder sogar Freundschaft und professioneller Distanz und Durchsetzungsvermögen gegenüber den Ex-Kollegen auflösen zu können, gibt es nicht. Arbeitspsychologen raten denjenigen, die den Kaminaufstieg geschafft haben zum Beherzigen eines Fünf-Punkte-Plans, um für die richtige Balance zu sorgen: „Schaffe transparente Regeln, Programme und Strukturen, die sowohl für Mitarbeiter als auch die Führungsetage nachvollziehbar sind! Begreife dich selbst als Teil des Systems! Definiere Grenzen! Schenke deinen Mitarbeitern Vertrauen: Durch ständige Befehle und Kontrolle verlierst du ihren Rückhalt! Sei fair zu allen und bevorzuge niemanden!“

„Kleider machen Freunde"

Kleider machen Leute, schrieb Gottfried Keller vor fast 150 Jahren. Björn Jaeger hat die bekannte Erzählung über Schneidergeselle Wenzel Strapinski zwar nie gelesen, widerspricht aber, weil er es besser weiß und schöner kennt: „Kleider machen Freunde." Davon hat der 45-Jährige viele in seiner Heimatstadt Lüdenscheid, wo er in dritter Generation das Bekleidungsgeschäft „Strodel & Jaeger" leitet. Im Hotel Restaurant Passmann erzählt er beim „Zu Tisch"-Gespräch von seiner Liebe für schöne Klamotten, den plötzlichen Tod seines Vaters und vom Verein Onkel Willi & Söhne

Text: Simke Strobler **Fotos:** Mathias Mertke

Wenn ein Kunde bei Björn Jaeger das Komplettpaket mit Anzug, Krawatte und Hemd oder eine andere modische Kombination kauft, dann längst nicht mehr, weil er die Klamotten bei „Strodel & Jaeger" schön dekoriert im Schaufenster gesehen hat. „Diese Zeiten sind vorbei: Die Kunden kommen heutzutage gezielt rein. Mit der Frequenz von der Straße kann ich leider nichts mehr anfangen und vor allem nicht überleben." Schon gar nicht in Zeiten einer gesperrten Rahmedetalbrücke. „Jetzt müssen wir den Menschen erst recht einen triftigen Grund geben, ihr Geld in Lüdenscheid und bei uns im Geschäft auszugeben, wenn sie sich irgendwie bis ins Zentrum durchgekämpft haben." Beim „Zu Tisch"-Gespräch wird schnell deutlich, wie sehr das Herz des 45-Jährigen für Lüdenscheid schlägt. In der Bergstadt geboren und aufgewachsen, machte er dort 1996 Abitur und wusste, dass er zumindest branchentechnisch in die Fußstapfen seines Großvaters und Vaters treten wollte. Heute leitet er das 128 Jahre alte Geschäft in dritter Generation und ist damit ein wahrer Exot in Südwestfalens Textilbranche, wo es kaum noch inhaber- und familiengeführte Geschäfte wie das seine gibt.

Während in Jaegers Lieblingsrestaurant in Lüdenscheid-Brügge Filetcarpaccio auf Senfsaat-Creme zur Vorspeise serviert wird, erzählt er von seinem beruflichen Weg. „Der hat mich nach dem Zivildienst natürlich erst mal von zu Hause weggeführt, ist ja klar." BWL-Studium mit Schwerpunkt Textilmanagement in Aachen, Dortmund und Nagold, danach ein guter Job bei Street One im niedersächsischen Celle. Nach zweieinhalb Jahren zieht ihn eine neue Stelle nach Neuss, von wo aus er zudem schneller zu seiner heutigen Frau nach Paris pendeln kann. „Und klar: Irgendwann kam Papas Gretchenfrage: Kommst du nach Hause oder machen wir zu?"

Die Entscheidung habe er sich reiflich überlegt, erzählt Björn Jaeger. So gut, dass er sie bis heute trotz aller Widrigkeiten nie bereuen musste. „Lachse schwimmen zum Laichen auch immer stromaufwärts." Stromaufwärts im Sinne von positiv denken. „Als klar war, dass ich nach Lüdenscheid zurückkomme und mit einsteige, haben mein Vater und ich den kompletten Umbau des Geschäfts geplant. Als der Umbau gerade gestartet war, starb mein Vater plötzlich." Anfang 2010 war das. „In so einem Moment aufzugeben, war nie eine Option für mich. Im Gegenteil: Jetzt konnte ich mir nichts anderes mehr vorstellen als hierzubleiben und – volle Kraft voraus", erzählt der leidenschaftliche Segler und Skifahrer und gibt zu, dass er natürlich ins eiskalte Wasser geworfen wurde. „Im Studium erklärt dir keiner, wie man beispielsweise einen Darlehensantrag stellt." Nicht alle Geschäftsentscheidungen nach dem Tod seines Vaters seien einfach, aber am Ende doch irgendwie richtig gewesen und erzählt, dass er in Corona-Zeiten auf ein völlig anderes Sortiment, hochpreisiger und stylischer, umstellte, abermals ins Geschäft investierte, sich digital aufstellte und am Ende mit 20 Prozent weniger Kunden den gleichen Umsatz wie 2019 erzielte. „Ich bin wirklich froh, dass uns so viele Kunden die Treue gehalten haben."

Da gerade Spargelsaison ist, gibt es zum Hauptgang leckeres Stangengemüse mit Butterkartoffeln, Sauce Hollandaise und gemischtem Schinken. „Wichtig war mir immer, eine schlagkräftige Mannschaft zu haben, die sich voll und ganz mit dem Geschäft Strodel & Jaeger identifiziert." Von einst 28 Mitarbeitern beschäftigt Jaeger heute noch 19. Für ihren Urlaub hält er als Chef sogar im Sommer die Stellung im Geschäft und fährt mit seiner Frau und seinen beiden Töchtern erst in den Herbstferien weg.

So leidenschaftlich der 45-Jährige Geschäftsmann und Vater ist, so leidenschaftlich kämpft er auch ehrenamtlich für „seine" Stadt, vor allem beim Verein Onkel Willi & Söhne, den er mitgegründet hat und in dem er Geschäftsführer ist. „Auf der gesperrten Brücke zu stehen und eine Nacht lang diese Botschaft da aufzupinsel – ich hatte übrigens das A –, werde ich niemals vergessen." Trotzdem müsse noch was passieren in Lüdenscheid, fordert Björn Jaeger beim Dessert, einem Dialog von Mousse au chocolat, vor allem mehr Engagement der Stadtverwaltung. „Erstens, wir müssen erreichbar bleiben. Das ist das Wichtigste. Zweitens: Wir brauchen mehr Parkraum."

Hotel Restaurant Passmann

Seit 1938 präsentiert sich das Hotel Restaurant Passmann an der Bundesstraße 54 im Lüdenscheider Ortsteil Brügge. Silke Passmann leitet das Traditionshaus in dritter Generation, ihr Sohn Bastian Vogl ist Küchenchef im Haus. Gäste können im La Vie, in der Volmestube, in Passmanns Guter Stube oder auf der neuen Terrasse Platz nehmen und sich Gerichte aus der neuen deutschen Küche, zum Teil ausgefallen kreiert, auftischen lassen.

Impressum

Unternehmertum Südwestfalen
ist eine Publikation der

Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH
Corunnastr. 1, 58636 Iserlohn
Tel. 02371/35109-10, Fax 02371/35109-20
info@unternehmerverlag-suedwestfalen.de
www.unternehmerverlag-suedwestfalen.de

Geschäftsführer/Herausgeber:
Torben K. Feil

Redaktion:
Julia Jänisch, Carolin Krick, Katja Michel, Simke Strobler, Hella Thorn, Monika Werthebach, Julia Wildemann und weitere Gastautoren

Art Director:
Sven Herrmann

Grafik/Layout:
Julia Keller

Titelbild, Fotos auf den Seiten 10-11, 20, 22, 33, 37, 54-55, 58, 59, 62-63, 64, 72-73, 78:
Sinan Muslu / neun a ohg
Löhrtor 7, 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 222 96 94 0
info@neun-a.com, www.neun-a.com, www.sinanmuslu.de

Fotos auf den Seiten 15, 28, 48-49, 69, 77, 93:
Katrin Kaiser / Katrin Kaiser Photography
Am Schindellehm 12, 59755 Arnsberg
Tel.: 02932 / 486 701
mail@katrinkaiser.de, www.katrinkaiser.de

Fotos auf den Seiten 27, 68, 74:
Björn Orth / Björn Orth Photography
Hardenbergstr. 6, 58097 Hagen
Tel.: 0172 / 272 88 55
mail@orthfolio.com, www.orthfolio.com

Fotos auf den Seiten 14, 97:
Mathias Mertke / Mathias Mertke Productions
Bornstraße 99, 44145 Dortmund
Tel.: 0174 / 955 86 53
hello@mathias-mertke-productions.com
www.mathias-mertke-productions.com

Foto auf Seite 36:
Sarah Jabs / JABSMEDIA Werbeagentur
An der Brille 7, 58300 Wetter (Ruhr)
Tel.: 02335 / 960842
hallo@jabsmedia.de, www.jabsmedia.de

Weitere Fotos:
AdobeStock, AchimMeurer.com (S. 6/7), Sebastian Blesel (S. 31), Christoph Meinschäfer (S. 45), Südwestfalen Agentur/Patrick Bonzel (S. 50), Yoav Hornung (S. 83 oben); Soweit nicht anders angegeben, wurden die Fotos von den jeweils genannten Unternehmen/Personen eingereicht.

Druck:
BasseDruck GmbH, Leimstraße 54-58, 58135 Hagen

Druckauflage:
15.000 Exemplare

Verbreitung:
Das Magazin wird kostenlos verschickt an alle Unternehmen im Wirtschaftsraum Südwestfalen, die mindestens fünf Mitarbeiter beschäftigen. Darüber hinaus geht das Magazin an weitere Multiplikatoren wie Verbände und Institutionen, Hochschulen, Fach- und Führungskräfte sowie an wichtige Personen aus Politik und Gesellschaft.

Abonnement:
Die Unternehmer, die nicht im kostenlosen Verteiler sind, aber dennoch nicht auf echte Mehrwerte verzichten möchten, können das Magazin abonnieren. Preis Einzelausgabe: 7,50 € inkl. Porto; Preis Jahresabo: 60,00 € inkl. Porto (bei 8 Ausgaben).

Copyright/Nachdrucke:
Copyright für alle Beiträge bei Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sonderdruck und Nachdrucke sowie die Vervielfältigung nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung durch den Verlag.

Urheberrechte/Haftung:
Die Urheberrechte für sämtliche vom Verlag gestaltete Artikel und Anzeigen liegen bei der Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH und dürfen ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch den Verlag nicht verwendet werden. Für unverlangt eingereichte Manuskripte/Bilder und Anzeigeninhalte übernimmt der Verlag oder seine Mitarbeiter keine Haftung.

Gender-Hinweis:
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in diesem Magazin die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

DER GANZ NORMALE WAHNSINN

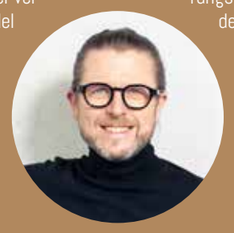
Generationenwechsel: Clash oder Turbo?

Ein Drittel aller Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland werden in den nächsten zehn Jahren die Geschäfte der jüngeren Generation übergeben – eine entscheidende Weichenstellung für viele Unternehmen. Das Organisationsdesign, finanzielle und steuerliche Fragen, Gesellschafter- und Beteiligungsstrukturen – all das will gut bedacht sein.

Jeder Generationenwechsel birgt – insbesondere in Familienunternehmen – Konfliktpotential, denn die Sichtweisen der Generationen sind nicht immer kompatibel. Häufig warten Nachfolger*innen lange darauf, endlich auch ihre eigenen Vorstellungen einzubringen und durchzusetzen. Und gerade Matriarchinnen oder Patriarchen Ü70 glauben fest daran, vieles noch besser zu wissen – in manchen Fällen zu Recht.

Umgekehrt bringt der gut vorbereitete Generationenwechsel sehr viele Chancen mit sich: Die jüngere Generation ist näher dran an Trend-Themen wie Digitalisierung, New Work und Nachhaltigkeit, versteht aufstrebende Arbeitnehmer- und Konsumentengenerationen besser. Häufig sind Nachfolger dank Praxiserfahrungen in anderen Unternehmen, Ausbildung oder Studium auch technologisch „up to date“. Auch haben sie vielfach interkulturelle Kompetenzen im Ausland erworben und damit einen Blick dafür, was zeitgemäß ist.

Nicht unterschätzt werden sollte dabei die Frage, was der Wechsel mit den Menschen macht, wie sehr sich die Unternehmenskultur mitunter verändert. Zudem der Wandel der Generationen gleichzeitig auch auf der mittleren Führungsebene und Arbeitsebene stattfindet.



Die junge Generation tickt anders: Sie ist besonders motiviert, wenn die Sinnhaftigkeit ihrer Arbeit klar wird. Einsteiger und Bewerber hinterfragen die höheren Ziele des Unternehmens. Darauf muss man heute vorbereitet sein. Junge Menschen haben, das liegt in ihrer Natur, weniger Erfahrungen, sind weniger von ihrem Umfeld geprägt und stellen daher auch unbequeme Fragen.

Gerade in Zeiten, in denen Dinge passieren, die auch die alten Hasen in all ihren Jahren noch nicht erlebt haben, ist Erfahrung aber auch relativ. Es sind neue Lösungen gefragt. Frisches und unbekümmertes Herangehen und offenes Ansprechen von Tabus helfen oft weiter als die Schere im Kopf, die automatisch dazu kommt, wenn man glaubt, sein Business in- und auswendig zu kennen.

Naturgesetze, die lange Jahre gegolten haben, geordnete Prozesse, gelebte Strukturen, gewachsene Lieferbeziehungen werden aktuell an ihre Grenzen geführt. Die junge Generation hat einen großen Vorteil: Nicht erlebt zu haben, wie es vorher war – für sie ist die VUCA-Welt Normalität. Das hilft oft, eine unvoreingenommene Sicht einzunehmen.

Ein guter Grund, junge Menschen in unseren Unternehmen mehr einzubeziehen, ihnen zuzuhören. Etwas naiv klingende Vorschläge nicht sofort plattzumachen: Das Mindset der Führungskräfte ist hier entscheidend. Macht die Jungen zu Teilhabern und Mitentwicklern von Entscheidungen – nicht zu Empfängern, die sich zu integrieren haben.

Autor der Kolumne ist Jörg Hesse, Gründer und Geschäftsführer der, auf markenzentrierte Organisationsentwicklung spezialisierten, Unternehmerberatung triljen innerhalb der FETTE BEUTE Gruppe.

Veranstalter | Location | Förderer/Unterstützer

„Die besten Bewerber der Region finden, bevor es andere tun.“

JETZT STARTEN!

KARRIERE SÜDWESTFALEN

DAS JOB- UND AUSBILDUNGSPORTAL

Zum zweiten Mal in Folge von Unternehmen und Bewerbenden zu Deutschlands bester regionaler Jobbörse gewählt.

ARBEITGEBERZUFRIEDENHEIT Beste Jobbörse KARRIERE SÜDWESTFALEN Regionalportale 2021 JOBBOERSENCHECK.DE

BEWERBERZUFRIEDENHEIT Beste Jobbörse KARRIERE SÜDWESTFALEN Regionalportale 2021 JOBBOERSENCHECK.DE