



Unternehmertum Südwestfalen

Das regionale Fachmagazin für
Unternehmertum, Wirtschaft & Wissenschaft

DOSSIER IT & DIGI- TALISIERUNG

MENSCHEN

GRÜNDER, PIONIERE, KREATIVE:
10 MACHER AUS SÜDWESTFALEN

KÖPFE DER WIRTSCHAFT:
CHRISTOPH EWERS

SERIE FRAUENPOWER:
NATALIE ALBUSCHKAT

MACHER DES MONATS:
DENNIS CZEKALLA

ZU TISCH MIT ...
VERENA ADLER

MEHRWERTE

5 TIPPS IN 5 MINUTEN:
WORKATION

BETRIEBLICHES VERMÖGEN
IN DER ERBSCHAFT- UND
SCHENKUNGSTEUER

TITELPORTRÄT

GERMAN DIGITAL ALLSTARS: DIE NERDS AUS DEM HERZEN DES SAUERLANDS

Jan Pieper, Geschäftsführer
der german digital allstars.

FREUDE AM FAHREN.
100% ELEKTRISCH.

Freude am Fahren

ERLEBEN, WAS ELEKTRISIERT.

Entdecken Sie die Langstreckentauglichkeit der BMW Elektrofahrzeuge: Verbinden Sie herausragende Dynamik mit hohem Komfort und optimaler Alltagstauglichkeit. Lassen Sie sich von markantem Design, innovativen Details, sehr guter Serienausstattung, überzeugenden Ausstattungsoptionen und einer optimalen elektrischen Reichweite begeistern.

Entdecken Sie unsere
**Leasingangebote für
Gewerbekunden.**

Einfach QR-Code scannen



**GEWERBETREIBENDE AUFGEPASST:
UMWELTBONUS NUR NOCH FÜR KURZE ZEIT.¹**

Ab dem 01.09.2023 können nur noch Privatpersonen Förderanträge stellen. Die Lieferung/Zulassung vieler vollelektrischer BMW Modelle bis Ende August ist jetzt noch möglich.

**Lassen Sie sich elektrisieren und profitieren Sie von unseren Leasingangeboten.
Wir freuen uns auf Sie!**

¹ Die Förderung beträgt bei Zulassung eines neuen rein batteriebetriebenen Fahrzeugs (BEV) oder Brennstoffzellenfahrzeugs (FCEV) ab 01.01.2023 6.750 EUR (inkl. „Innovationsprämie“) bei einem Basisfahrzeug mit einem Netto-Listenpreis von unter 40.000 EUR und 4.500 EUR (inkl. „Innovationsprämie“) bei einem Basisfahrzeug mit einem Netto-Listenpreis von über 40.000 EUR und maximal 65.000 EUR. Wir weisen darauf hin, dass ab dem 01.09.2023 nur mehr Privatpersonen Förderanträge stellen können. Die Förderung beträgt bei Zulassung eines neuen rein batteriebetriebenen Fahrzeugs (BEV) oder Brennstoffzellenfahrzeugs (FCEV) ab 01.01.2024 (inkl. „Innovationsprämie“) 4.500 EUR bei einem Basisfahrzeug mit einem Netto-Listenpreis bis 45.000 EUR. Die Förderhöhen beziehen sich auf den Kauf oder eine Leasingvertragslaufzeit ab 24 Monaten. Als Hersteller übernehmen wir den Umweltbonus zusammen mit dem Bund jeweils zur Hälfte. Im Zuge der „Innovationsprämie“ verdoppelt der Bund seinen Beitrag zum Umweltbonus. Der Anteil des Herstellers wird netto ausbezahlt, der des Bundes brutto für netto (echter Zuschuss). Der maßgebliche Zeitpunkt für die Gewährung der Innovationsprämie sowie des Anteils des Bundes an der Förderung gemäß der Förderrichtlinie ist die Fahrzeugzulassung auf den Antragssteller. Die Förderrichtlinie zum Umweltbonus tritt am 1. Januar 2023 in Kraft und tritt am 31. Dezember 2024 außer Kraft. Sofern die nach dem Wirtschaftsplan des Klima- und Transformationsfonds (KTF) zur Verfügung stehenden Mittel ausgeschöpft sind, können keine weiteren Fördergelder bewilligt werden. Weitere Informationen finden Sie unter www.bafa.de

BMW i4: Stromverbrauch kombiniert (in kWh/100km): - (NEFZ); 18,5 (WLTP); Elektrische Reichweite (WLTP) in km: 461 | Effizienzklasse: A+++; BMW iX3: Stromverbrauch kombiniert (in kWh/100km): - (NEFZ); 18,5 (WLTP); Elektrische Reichweite (WLTP) in km: 431 | Effizienzklasse: A+++; BMW iX: Stromverbrauch kombiniert (in kWh/100km): - (NEFZ); 19,8 (WLTP); Elektrische Reichweite (WLTP) in km: 435 | Effizienzklasse: A+++



IMMER IN IHRER NÄHE.
KALTENBACHGRUPPE

Arnsberg • Bergisch Gladbach • Lennestadt • Lüdenscheid • Meinerzhagen • Olpe • Overath
Remscheid • Waldbröl • Werdohl • Wermelskirchen • Wiehl • Wipperfürth

Nicht schnacken, machen!

➔ Südwestfalen, Region der Macher: In unserer Mai/Juni-Ausgabe porträtieren wir wieder zahlreiche Macher und Macherinnen aus dem Sauerland und Siegerland



Südwestfalen ist eine Unternehmer- und Macher-Region. Hier wird nicht zugehört, sondern etwas unternommen. Daher steht die Mai/Juni-Ausgabe von Unternehmertum Südwestfalen wieder einmal ganz im Zeichen der Macher: In unserem Titelthema der Frühlings-Ausgabe stellen wir wieder 10 Kreative, Gründer, Unternehmer vor, die stellvertretend für alle Macher und Macherinnen in Südwestfalen

stehen sollen. Alle Porträts dieser Macher gibt es ab Seite 26.

Traditionell dürfen in jeder Ausgabe zwei weitere Macher nicht fehlen: Der „Macher des Monats“ ist in diesem Monat Dennis Czekaalla mit seinen Tiny-Houses (S. 48/49), und in der Rubrik „Frauenpower“ stellen wir dieses Mal Natalie Albuschkat vor, die sich in Iserlohn mit ihrer Eis-Manufaktur Ella Stracciatella selbstständig gemacht hat (S. 42/43).

Zu unserer Macher-Ausgabe passt auch: Der „Kracher des Jahres“ ist zurück! Die Südwestfalen Agentur veranstaltet erneut diesen Wettbewerb, bei dem innovative Produkte, kreative Konzepte und Erfindungen, die in der Region ihren Ursprung haben, ausgezeichnet werden. Nach dem großen Erfolg 2021 findet der „Kracher des Jahres“ in diesem Jahr zum zweiten Mal statt und richtet sich an Unternehmen und Verbände aus ganz Südwestfalen: Im Rahmen eines interaktiven Wettbewerbs können diese ihre „Kracher“-Produkte und Ideen per Kurzvideo vorstellen und damit gleichzeitig die Vielfalt der regionalen Wirtschaft einem großen Publikum bekannt machen.

„Machen“ kann man übrigens auch unter Sonne und Palmen. Den neuen Trend der sogenannten „Workation“, eine Kombination aus Work und Vacation, kann man unter anderem wunderbar auf Instagram & Co. bestaunen: Hier werden von den Start-ups fleißig Workation-Videos gepostet. Arbeiten am Pool, Cocktail in der Hand, Abends zum Sundowner in die Beachbar – arbeiten wie Gott in Frankreich. In unserer Serie „5 Tipps“ erläutern wir, was man dabei alles beachten muss. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen, reichlich Inspirationen für erfolgreiches Unternehmertum und einen erholsamen Sommer, egal ob mit oder ohne Laptop am Pool. 

Torben K. Feil
Herausgeber

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

AUFTAKT

- 06 Bild des Monats**
Rothaarsteig
- 08 Gründerszene Südwestfalen**
Neuigkeiten aus der Gründerszene: Gründerstories, Tipps und Informationen für Gründer
- 10 Köpfe der Wirtschaft**
Christoph Ewers
- 11 Das würde ich heute anders machen**
Was Florian Kümper aus heutiger Sicht anders machen würde
- 12 Nachrichten**
Meldungen aus der heimischen Wirtschaft
- 15 Pro & Contra**
Cloud Computing: Ja oder Nein?
- 16 Konekt-Campusedition**
Urbanes Netzwerken mit 52 Ausstellern aus Südwestfalen: Am 20. April lud die „Konekt“ erneut zur Unternehmer-Netzwerkveranstaltung
- 18 25. Kongress für Familienunternehmen**
Fachkräftemangel, Digitalisierung, Klimakrise: An der Uni Witten/Herdecke wurde über die großen Themen der Gegenwart diskutiert
- 20 Frage des Monats**
Wie steht es um die geordnete Nachfolgeregelung in Unternehmen?
- 21 Zitate**
Das musste mal gesagt werden – die besten Zitate dieser Ausgabe



TITELPORTRÄT

22 german digital allstars GmbH
Drei junge Nerds aus Schmallenberg vereinen ihre Expertise in Webdesign, SEO und Cyber Security. Als german digital allstars haben sie ambitionierte Ziele. Ihren Kunden bieten sie drei wichtige Dienstleistungen für jeden Website-Betreiber und dies auf höchstem Niveau

TITELTHEMA

26 10 Macher aus Südwestfalen
Ob Gründer, Galerist, Gastgeber oder Visionär: Wir haben uns im Sauerland und Siegerland umgesehen und stellen zehn Persönlichkeiten vor, die die Ärmel hochkrepeln und dazu beitragen, die Welt zum Positiven zu verändern



42

Frauenpower

In dieser Ausgabe: Natalie Albuschkat

22

german digital allstars GmbH

Die Nerds aus dem Sauerland

26

10 Macher aus Südwestfalen

Zehn Persönlichkeiten, die die Ärmel hochkrepeln und Südwestfalen zum Positiven verändern

WIRTSCHAFT IN SÜDWESTFALEN

- 34 Branchenreport Druckereien**
Ein Blick auf die aktuellen Trends und Herausforderungen der Branche
- 40 Interview mit Julian Zimmermann**
Julian Zimmermann ist in seinem Hauptberuf Geschäftsführer der Druckerei Zimmermann in Balve. Nun hat er einen Kräuterschnaps entwickelt: Löwenzahn
- 42 Serie Frauenpower**
In dieser Ausgabe: Natalie Albuschkat
- 44 Des Wahnsinns fette Beute**
Unternehmen zu entwickeln, ist nicht nur eine Frage von Strategie, Prozessen und Organisation. Erfolgsentscheidend ist, wie das Thema Führung gelebt wird
- 46 winvyn GmbH**
Der Siegener Marketingspezialist Sascha Weinrich hat das Tool „Sellestar“ entwickelt, das nicht nur seinen eigenen Vertrieb ordentlich ankurbelt, sondern bereits vielen weiteren Unternehmen eine deutlich höhere Abschlussquote beschert
- 47 ecotec**
Das Mescheder Unternehmen ecotec erweitert Geschäftsleitungsebene mit hervorragender Expertise
- 48 Serie: Macher des Monats**
In dieser Ausgabe: Dennis Czekalla



- 50 Naust Hunecke**
Expertise rund um die Zahl: Der Attendorner Standort der NH-Gruppe im Porträt
- 52 headline & malkus**
Die beiden Iserlohner Unternehmen headline: Werbeagentur und malkus Veranstaltungstechnik denken den Bereich Messe neu und bieten kooperativ nachhaltige und wiedereinsatzbare Messestände an

WISSENSWERT

- 80 5 Tipps in 5 Minuten**
In dieser Ausgabe: Workation
- 82 Kurz & Gut**
In aller Kürze: Wissen und Anregungen für Unternehmer



48

Macher des Monats

In dieser Ausgabe: Dennis Czekalla

54-79 IT & DIGITALISIERUNG

- 85 Berater-Lexikon**
Begünstigung von betrieblichem Vermögen in der Erbschaft- und Schenkungsteuer
- 86 Regionalmarketing**
Infos und Tipps rund um das Regionalmarketing für Südwestfalen

ZU TISCH MIT...

88 Verena Adler
Sie arbeitet in einer vermeintlichen Männerdomäne, kennt sich aus mit Kalkstein, geologischen Besonderheiten ihrer Heimat Warstein und ist beruflich in der Welt von Beton- und Zementherstellern zu Hause. Beim „Zu Tisch“-Gespräch in Rüthen-Kallenhardt erzählt Verena Adler von ihrer Berufung, Geschäftsführerin bei Westkalk zu sein

RUBRIKEN

- 03 Editorial**
- 04 Inhaltsverzeichnis**
- 90 Impressum**
- 90 Kolumne „Der ganz normale Wahnsinn“**

88

Zu Tisch mit...

Wir trafen die Westkalk-Geschäftsführerin Verena Adler im Romantik Hotel Knippschild in Kallenhardt



Startup Slam !!

AUTHENTISCH & UNGESCHMINKT: GRÜNDER ERZÄHLEN IHRE START-UP-STORIES

Gründer und Jungunternehmer erzählen offen und ungeschminkt von ihren Erfahrungen als Unternehmensgründer. Es geht dabei nicht um Businesspläne und betriebswirtschaftliche Themen, sondern um das echte Gründerleben. Es geht um Geschichten aus dem Gründeralltag, um Erfolge, Niederlagen und Probleme, die jeder Gründer kennt.

DIE TERMINE IN 2023

// 22.06.2023 // HAGEN // M12

// 05.09.2023 // RÜTHEN-KALLENHARDT // SAUERLÄNDER EDELBRENNEREI

// 28.11.2023 // MENDEN

// KISSING BÜROEINRICHTUNG

Anmeldung & weitere Infos:
info@gruendernetzwerk-swf.de
www.eventbrite.de

Veranstalter:
Gründernetzwerk Südwestfalen



Er zählt zu den 14 Top Trails in Deutschland: Der Rothaarsteig. Auf einer Länge von 154 Kilometern führt der Rothaarsteig von Brilon im Sauerland bis nach Dillenburg im Lahn-Dill-Kreis in Mittelhessen und lädt Wanderfreunde ein auf eine Reise vorbei an eindrucksvollen Wäldern, idyllischen Quellgebieten und malerischen Landschaften. Der Fernwanderweg wurde im Jahr 2001 eröffnet und verläuft von Norden nach Süden über den Kamm des Rothaargebirges. Der höchste Punkt liegt bei 838 Höhenmeter, der niedrigste Punkt des Wanderweges bei 224 Höhenmeter. Entlang der Strecke des Rothaarsteigs können sich Wanderer nicht nur an der beeindruckenden Natur erfreuen, der Wanderweg führt auch an einigen Besonderheiten der Region vorbei. Dazu zählen unter anderem die Bruchhauser Steine in Olsberg, die Hängebrücke bei Kühude oder der Kyrillpfad in Schanze. Der Wanderweg ist umgeben von zahlreichen Aussichts- und Erlebnispunkten, die zu einer Pause einladen. Auf unserem Bild des Monats ist der Landschaftsrahmen in Kornberg im Lahntal zu sehen, ein Rastplatz des Rothaarsteigs, der eine eindrucksvolle Fernsicht über die weite Landschaft bietet. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, den Rothaarsteig unabhängig von der eigenen Wandererfahrung zu begehen. Für Wandereinsteiger bietet der Rothaarsteigverein Wanderpauschalen für geplante Touren an, die unter anderem Übernachtungen, Verpflegung und Gepäcktransfer enthalten. Für erfahrene Wanderer stellt der Verein eine Vielzahl an Informationen zum Rothaarsteig zur Verfügung, um die einzelnen Etappen individuell planen zu können.

Text: Carolin Krick **Foto:** Klaus-Peter Kappest

WANDERLUST

GRÜNDER DES MONATS



Die Vision von Innofarming ist der Aufbau einer skalierten Farm, die auf einer Indoor-Vertical-Farming-Plattform basiert. So sollen 365 Tage im Jahr regionale und nachhaltige Lebensmittel angebaut und dem Konsumenten maximale Qualität garantiert werden. Das Prinzip des Indoor Vertical Farming basiert auf der Kultivierung von Lebensmitteln auf mehreren übereinanderliegenden Etagen. Durch die vollständige Kontrolle der Umgebungsfaktoren können die perfekten Wachstumsbedingungen für die Pflanzen zu jeder Zeit garantiert werden. Im Vergleich zur konventionellen Ackerlandwirtschaft kann Innofarming über die Sensorsysteme sowie automatisierte Bewässerung, Beleuchtung und

Klimaregulierung des Indoor-Vertical-Farming-Systems 99 Prozent Wasser, 70 Prozent Düngemittel und 100 Prozent Pestizide einsparen. Durch die effektive Raumnutzung des Systems kann die Lebensmittel-Kultivierung auch in urbanen Ballungszentren ermöglicht werden. Durch eine Kultivierung in Hallenflächen am Rande einer Großstadt und kurze Lieferwege kann so nicht nur CO2 eingespart, sondern auch die maximale Frische der Lebensmittel garantiert werden. Innofarming entwickelt das Indoor-Vertical-Farming-System ganz nach dem Motto: Growing more with less.

WARUM UNTERNEHMERTUM?

Timo Visestamkul: „Nach meinem Studium Entrepreneurship and SME Management wollte ich mein gelerntes Wissen in der Praxis anwenden. Der inspirierende Austausch mit anderen Gründern hat in mir das Feuer entfacht, neue und spannende Erfahrungen zu machen.“

NAME
Innofarming

IDEE
Entwicklung von Indoor-Vertical-Farming-Systemen für die Lebensmittelkultivierung

WER
Timo Visestamkul
Christos Iordanidis

WOHER
Siegen

FÖRDERUNG FÜR GRÜNE GRÜNDUNGEN IN NRW

Um Innovationsaktivitäten Grüner Gründungen zu stärken, wird die Entwicklung und Erprobung von Prototypen gefördert. Dies ist essentiell, um technische oder prozessbedingte Probleme frühzeitig zu erkennen und zu korrigieren. Darüber hinaus können Prototypen den Nachweis erbringen, dass eine technische Idee umsetzbar ist. Auf der Basis entwickelter Prototypen können zudem reale Tests im Feldversuch durchgeführt werden, sodass der Marktwert besser eingeschätzt werden kann. Auf diese Weise können sich potentielle Investorinnen und Investoren ein konkreteres Bild von Nutzung, Wirkungsweise, Risiko und Umsatzerwartungen machen.

Der Aufruf „Grüne Gründungen.NRW“ soll dazu beitragen, die ökonomischen und ökologischen Potentiale von Grünen Gründungen in Nordrhein-Westfalen zu heben und die Attraktivität des Standortes NRW für Grüne Gründungen weiter zu stärken. Mit dem Förderaufruf wird die Entwicklung und Erprobung von Prototypen gefördert. Antragsberechtigt sind Unternehmensneugründungen aus der Umweltwirtschaft. Mitantragsberechtigt sind nicht wirtschaftlich tätige Institutionen wie Forschungs- und Bildungseinrichtungen, Vereine, Kammern und Stiftungen, die die Start-ups dabei unterstützen, ihre Prototypen zu entwickeln, Kapital und/oder Geschäftspartnerinnen und -partnern zu akquirieren und sich am Markt zu etablieren.

Die Förderung ist begrenzt auf die Entwicklung und Fertigung eines Prototypen, auf dessen Erprobung und ggf. anschließende Verfeinerung.

„FEMALE FOUNDERS“ AM 28.09.23 IM WELTENRAUM IN ISERLOHN



Am 28. September 2023 findet im Weltenraum in Iserlohn die zweite Auflage des Event-Formats „Female Founders“ statt. Organisiert vom Gründernetzwerk Südwestfalen, bietet das Event inspirierenden Gründerinnen und Unternehmerinnen eine einzigartige Plattform, um ihre Geschichten und Erfahrungen mit dem Publikum zu teilen. Bei Female Founders, in Zusammenarbeit mit dem Paula Netzwerk, stehen mutige Vorbilder für weibliches Unternehmertum im Mittelpunkt. Das Event verspricht einen kurzweiligen Nachmittag voller spannender Geschichten über die Herausforderungen von Gründerinnen sowie einen regen Austausch zu Themen rund um weibliches Unternehmertum. Bereits im letzten Jahr erwies sich das Event als großer Erfolg. Nach dem Bühnenprogramm haben die Teilnehmer die Möglichkeit, ihr Netzwerk bei erfrischenden Getränken und schmackhaften Häppchen zu erweitern und neue Kontakte zu knüpfen. Female Founders bietet somit eine einzigartige Gelegenheit, von erfolgreichen Gründerinnen zu lernen und sich inspirieren zu lassen. Weitere Infos & Anmeldung über evenbrite.de oder unter info@guendernetzwerk-suedwestfalen.de.

LESS
BLAH
BLAH
MORE
DOING



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@guendernetzwerk-swf.de
www.guendernetzwerk-swf.de // Instagram: [@guendernetzwerk_swf](https://www.instagram.com/guendernetzwerk_swf)**



KÖPFE DER WIRTSCHAFT

Christoph Ewers trat nach seinem Forstwissenschaftsstudium in Göttingen eine Stelle als stellvertretender Leiter des Forstamts Minden an. Danach arbeitete der Diplom-Forstwirt als stellvertretender Leiter des Forstamts Siegen-Süd und später des Forstamts Siegen. Heute ist Christoph Ewers Bürgermeister der Gemeinde Burbach im Siegerland. Neben seinen beruflichen Tätigkeiten übt der gebürtige Düsseldorfer auch eine Vielzahl an Ehrenämtern aus: Ewers ist Vorsitzender der Marien-Stiftung in Siegen, Vorsitzender des Kuratoriums Katholische Sozialstiftung Siegen-Wittgenstein und stellvertretender Vorsitzender des Caritasrates Siegen-Wittgenstein. Seiner Verbundenheit zur Forstwirtschaft geht Christoph Ewers als Vizepräsident des Deutschen Forstwirtschaftsrates und als Vorsitzender des Gemeindeförderungsrates nach. Gemeinsam mit der Gemeinde Burbach unterstützt der 60-jährige verschiedene freiwillige soziale Projekte wie den Verein „Helfende Hände“ oder die Tafel in Burbach. Auch mit seinen Ehrenämtern unterstützt Ewers Einrichtungen wie das Marien Hospiz in Siegen gemeinsam mit der Katholischen Sozialstiftung, welche außerdem regelmäßig einen finanziell gut dotierten Sozialpreis für besonderes soziales Engagement vergibt. So wurde in der Vergangenheit beispielsweise „Hörst du mich?“, ein Projekt für die Unterstützung von Kindern lebensbedrohlich erkrankter Eltern, mit dem Sozialpreis ausgezeichnet. Mit dem Caritasverein unterstützt Ewers Projekte im Bereich der Schuldnerberatung. Als Vater von vier Kindern sind Ewers Werte wie Ehrlichkeit, Toleranz, Vertrauen und Respekt besonders wichtig.



Das würde ich heute anders machen

Florian Kümper ist CEO und Co-Founder von FinanzRitter, einem digitalen Versicherungsmaklerpool mit weitreichenden Services. Ziel des Unternehmens ist es, als Dienstleister für Versicherungsmakler aufzutreten und deren Endkunden eine größere Auswahl an Versicherungsprodukten anzubieten. In unserem Format „Das würde ich heute anders machen“ berichtet Kümper vom Markteintritt des Unternehmens und den Schlüssen, die er daraus ziehen konnte



Florian Kümper ist selbst erfahrener Versicherungsmakler und hatte 2015 die Idee zur Gründung von FinanzRitter.

Mithilfe von innovativen Technologien und digitalen Lösungen wollen wir dazu beitragen, den Versicherungsmarkt nicht nur für die Makler, sondern auch für deren Kunden zu verändern und zu verbessern. In der Anfangszeit unseres Unternehmens habe ich nicht intensiv genug darauf hingewirkt, die erste Version unserer Maklersoftware als MVP herauszubringen. Als MVP, also Minimum Viable Product, wird die erste funktionsfähige Version eines Produkts beschrieben, die nur mit minimalen Funktionen ausgestattet ist. Auf Grundlage von MVPs können sich Unternehmen schnell Kundenfeedback einholen und das Produkt anhand von diesem Feedback zielgerichtet weiterentwickeln. Obwohl ich schon damals vom Konzept des MVP wusste, haben wir den richtigen Zeitpunkt zum Launch unserer Software nicht optimal treffen können. Stattdessen haben wir unser MVP immer weiter mit neuen Funktionen ausgestattet und versucht, eine nahezu ausgereifte Software auf den Markt zu bringen. Dadurch verschob sich der Markteintritt

immer weiter. Ich habe damals den Umfang eines MVP nicht gänzlich verinnerlicht und die damit einhergehende minimalistische Sichtweise nicht genug in das Gründerteam getragen. Das führte dazu, dass wir zum Launch gefühlt bereits an einer Version 3.0 gearbeitet haben, um uns von der Konkurrenz abheben und unsere Kunden begeistern zu können. Hinzu kam, dass sich das gesamte Gründerteam auf unsere bisherigen Erfahrungen verlassen hat, anstatt ausreichend neues Feedback von potenziellen Kunden zu sammeln. So haben wir unnötig viel Zeit und Ressourcen in die Entwicklung von Funktionen unserer Software gesteckt, die letzten Endes nicht immer zu den Bedürfnissen unserer Kunden gepasst haben. Heute weiß ich, dass die Annahmen, die wir aus bisherigen Erfahrungen treffen, zwar oftmals stimmen, aber manchmal eben auch nicht. MVPs sollten anhand des Kundenfeedbacks zielgerichtet weiterentwickelt werden. Heute entwickeln wir schneller Innovationen, die relevant und speziell auf unsere Kunden zugeschnitten sind.



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

„Wer nicht erfindet, verschwindet. Wer nicht patentiert, verliert.“

Erich Otto Haußer
ehem. Präsident Deutsches Patentamt
von 1976-1995

Vorsprung durch Innovationsschutz:

www.doerner-koetter.de

HAGEN · LÜDENSCHIED · BASEL

lemontree
Die Agentur für erfrischende Kundenbeziehungen.

Deine Experten für

**MARKETING
VERTRIEB
STRATEGIE**

Gemeinsam begeistern wir Deine Kunden!

HIER GEHT'S LANG!

www.lemontree.de

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG SOEST FÜR NACHHALTIGES WIRTSCHAFTEN AUSGEZEICHNET

Im Rahmen des Ökoprofit Soest-Sauerland Nachhaltigkeitsprojekts erhielt die wfg Wirtschaftsförderung Kreis Soest als eines von acht Unternehmen eine Auszeichnung für nachhaltiges Wirtschaften. Ziel des Nachhaltigkeitsprojekts ist eine bewusste Schonung der Umwelt und die Einsparung von Kosten. Dafür hat die wfg ihren Energieverbrauch reduziert, Abfall vermieden und Material effizienter eingesetzt. Die wfg war nicht nur als aktiver Teilnehmer am Projekt beteiligt, sondern ist gleichzeitig Kooperationspartner. „Wir haben uns bewusst dazu entschieden, in diesem Jahr auch selbst am Ökoprofit-Audit teilzunehmen. Einerseits um unseren eigenen Umgang und Potenziale hinsichtlich Umweltaspekten zu analysieren und andererseits auch selbst das Prozedere zu durchleben, welches wir den Unternehmen im Kreis Soest im Rahmen des Ökoprofit-Audits empfehlen“, fasst Markus Helms, Geschäftsführer der wfg, zusammen. In diesem Jahr geht das Ökoprofit-Programm in eine neue Runde und bietet Unternehmen die Möglichkeit, sich mit dem Thema nachhaltiges und zukunftsfähiges Wirtschaften auseinanderzusetzen. Das Projekt wird vom NRW-Umweltministerium gefördert und es konnten sich bereits 31 Unternehmen in der Region Soest-Sauerland als Ökoprofit-Betrieb auszeichnen lassen.

HELLA GEWINNT ZAHLREICHE SERIENAUFTRÄGE IM BEREICH ELEKTROMOBILITÄT

Der unter der Dachmarke Forvia agierende Automobilzulieferer Hella aus Lippstadt hat zahlreiche Serienaufträge unterschiedlicher Kunden erhalten, mit denen das Unternehmen seine führende Marktposition im Wachstumsfeld Elektrifizierung und Energiemanagement weiter ausbaut. Die Kundenprojekte umfassen Nominierungen für Hochvolt-Batteriemanagement, Aktuatorik und intelligente Batteriesensoren.

„Wir beschleunigen die Transformation hin zu einer emissionsfreien Mobilität konsequent“, sagt Jörg Weisgerber, verantwortlicher Geschäftsführer für das weltweite Elektronikgeschäft bei Hella. „Die unterschiedlichen Kundenaufträge unterstreichen, dass wir im Wachstumsfeld Elektrifizierung und Energiemanagement mit einem breiten Portfolio hervorragend aufgestellt sind und unsere Kunden mit den richtigen Produktlösungen passgenau unterstützen können.“

Hochvolt-Batteriemanagementsysteme von Hella stellen die sichere und zuverlässige Funktion von Lithium-Ionen-Batterien in Elektro- und Hybridfahrzeugen sicher. Zurzeit rüstet Hella bereits die E-Fahrzeugflotte eines deutschen Premiumherstellers mit Batteriemangementssystemen aus. Nun wird das Lippstädter Unternehmen das Batteriemangementssystem erstmalig auch für den US-amerikanischen Markt in Serie bringen und einen dortigen Hersteller von Transportfahrzeugen beliefern.

HANDWERK: TRÜBE AUSSICHTEN TROTZ STABILER WIRTSCHAFTSLAGE



Hendrik Schmitt, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Südwestfalen, sieht im Handwerk trotz teils widriger Rahmenbedingungen sehr gute Zukunftsaussichten.

Der Frühjahrs-Konjunkturbericht der Handwerkskammer Südwestfalen zeigt, dass die wirtschaftliche Lage im Handwerk stabil geblieben ist. Trotzdem geht ein Teil der 800 befragten Betriebe in den kommenden Monaten von einer Verschlechterung der Geschäftslage aus. Als Gründe werden vor allem die Inflation und der daraus entstehende Konsumrückgang genannt. Aufgrund der steigenden Finanzierungs-, Bau- und Lebenshaltungskosten er-

wartete das Bau- und Ausbaugewerbe einen Rückgang ihrer Aufträge. Für das Lebensmittel- sowie das KFZ-Gewerbe stellen vor allem die hohen Energiepreise in den kommenden Monaten eine Belastung dar. Trotz der nüchternen Aussichten für das kommende Halbjahr berichten aktuell knapp 55 Prozent der Betriebe von einer guten Geschäftslage. 75 Prozent der Betriebe erwarten, dass die Beschäftigungssituation stabil bleibt. Im Gegensatz zum Herbst 2022 konnten 31 Prozent der Betriebe gestiegene Umsätze und 29 Prozent gestiegene Auftragszahlen verbuchen. Mehr als die Hälfte der Betriebe meldet außerdem eine hohe Auslastung. Das Handwerk bleibe attraktiv für Fachkräfte und Auszubildende: „Angesichts von unsicheren Zeiten ist Zukunftsorientierung natürlich wesentlich. Auch mit fortschreitender Digitalisierung werden Handwerker weiterhin gebraucht. Zum Beispiel sind Gewerke, die sich mit dem Themenfeld der erneuerbaren Energien beschäftigen, besonders gefragt“, so Hendrik Schmitt, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Südwestfalen.

KONJUNKTUR AM HELLWEG UND IM SAUERLAND

„Die wirtschaftliche Lage wird von den Unternehmen am Hellweg und im Sauerland im Vergleich zum Jahresbeginn leicht schlechter bewertet, bleibt aber im Saldo positiv. Damit realisiert sich teilweise die negative Erwartungshaltung vom Jahresbeginn. Inflation sowie Fach- und Arbeitskräftemangel stehen einer dynamischen Entwicklung im Wege – und werden es in den kommenden Monaten weiter tun“, erläutert IHK-Präsident Andreas Rother die Ergebnisse der aktuellen Konjunkturumfrage. An der Umfrage Mitte April haben 433 Unternehmen teilgenommen.

Das Konjunkturklima war im Herbst 2022 aufgrund der großen wirtschaftspolitischen Unsicherheiten auf ein Allzeittief von 67 Punkten eingebrochen. Nach 94 Punkten zu Jahresbeginn steigt es nun auf 101 Punkte. Der Indikator berechnet sich aus den Lage- und Erwartungswerten der Unternehmen und überschreitet damit die Wachstumslinie von 100 Punkten. „Nachdem die Wirtschaft zu Jahresbeginn spürbar aufgeatmet hat, konsolidiert sich die Stimmung nun. Für das Gesamtjahr rechnen wir daher mit maximal einem kleinen Wachstum“, so Andreas Rother.

Unsere Förderanlagen.

Automatisch, innovativ, wirtschaftlich & leise.



Nächste Messe:
19.03.-21.03.2024 LogiMAT

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de



ZWECKBAUTEN VON LEHDE

BERATUNG. DIGITALE KONZEPTION.
DURCHFÜHRUNG. – SO GEHT
BAUEN HEUTE.

WIR BAUEN ZUKUNFT



www.lehde.de

SÜDWESTFALEN SUCHT DEN „KRACHER DES JAHRES“ 2023!



Foto: Südwestfalen Agentur GmbH

Im Rahmen eines interaktiven Wettbewerbs können Unternehmen und Verbände aus Südwestfalen ihre „Kracher“-Produkte und Ideen per Kurzvideo vorstellen und damit gleichzeitig die Vielfalt der regionalen Wirtschaft einem großen Publikum bekannt machen.

Die Wirtschaft in Südwestfalen kann und soll sich sehen lassen. Innovative Produkte, kreative Konzepte und Erfindungen, die in der Region ihren Ursprung haben, kommen in ganz Deutschland und auch international zum Einsatz – doch vor Ort wissen das oft nur wenige. Daran will die Aktion „Der Kracher des Jahres – made in Südwestfalen“ etwas ändern. Nach dem großen Erfolg 2021 findet sie in diesem Jahr zum zweiten Mal statt und richtet sich an Unternehmen und Verbände aus ganz Südwestfalen: Im Rahmen eines interaktiven Wettbewerbs können diese ihre „Kracher“-Produkte und Ideen per Kurzvideo vorstellen und damit gleichzeitig die Vielfalt der regionalen Wirtschaft einem großen Publikum bekannt machen.

Hinter der Initiative „Der Kracher des Jahres – made in Südwestfalen“ stehen zentrale Wirtschaftsorganisationen der Region, unter der Federführung des Regionalmarketings Südwestfalen der Südwestfalen Agentur.

„Wir freuen uns, dass wir diese großartige Gemeinschaftsaktion aus Südwestfalen nun zum zweiten Mal durchführen können! Bei der Premiere 2021 haben wir fast 50 Videos erhalten; mehr als 20.000 Mal wurden die Beiträge der Aktion angeklickt. Das ist ein großer Ansporn für dieses Jahr“, erklärt Marie Ting, Leiterin des Regionalmarketings Südwestfalen bei der Südwestfalen Agentur. Alle Betriebe der Region sind wieder eingeladen, in kurzen Videos zu zeigen, welche besonderen Produkte und Ideen aus Südwestfalen kommen. „Die teilnehmenden Unternehmen können etwas präsentieren, auf das sie stolz sind. Ihr ‚Kracher‘ kann ein Fabrikat sein, ein Service, eine Technologie oder eine innovative Entwicklung“, ergänzt Maik Rosenberg, Vorsitzender des Vereins Wirtschaft für Südwestfalen.

Unternehmen können ihre selbstgedrehten Videos von maximal 90 Sekunden Länge ab sofort bis zum 7. Juli 2023 bei der Südwestfalen Agentur einreichen. Voraussetzungen sind, dass die Firma ihren Hauptsitz in Südwestfalen hat und der „Kracher“ von ihr entwickelt und auf den Markt gebracht wurde. Nach Ende der Einreichungsfrist werden die Kurzfilme veröffentlicht; in einer Online-Umfrage kann die Öffentlichkeit für ihren Favoriten abstimmen. Alle Online-Voten fließen ein in die Gesamtbewertung, bei der eine Jury aus Vertretern der Wirtschaftspartner zunächst über die fünf Kreissieger entscheidet. Ein besonderes Highlight in diesem Jahr: Die Finalisten werden während des Südwestfalen-Festivals am 31. August in Kreuztal per Live-Voting durch alle Anwesenden gekürt. Weitere Infos zur Aktion gibt es unter www.jetzt-zusammenstehen.de/kracher

DINFRA GMBH ERÖFFNET RECHENZENTRUM



Die Dinfra-Akteure bei der Eröffnung des neuen Rechenzentrums: Gesellschafter Oliver Fries, Geschäftsführer Thomas Paar, Thomas Sting und Timm Fries, beide Gesellschafter und Geschäftsführer Christoph Machner.

In Südwestfalen gibt es jetzt ein Hochsicherheitsrechenzentrum, das Datensouveränität und damit eine digitale Unabhängigkeit für die Region bietet. Das neue Rechenzentrum befindet sich im IHW-Park in Siegen-Eiserfeld. Betreiber ist die Dinfra GmbH, die nun stolzer Besitzer eines autarken Rechenzentrums ist und damit ihren Kunden ein Höchstmaß an Datensicherheit und digitaler Unabhängigkeit bieten kann. Die Digitalisierung stellt viele Unternehmen immer noch vor große Herausforderungen und die notwendige Übertragung von exponentiell steigenden Datenmengen wirft oft viele Fragen auf. Mit einer Bandbreite von mehrfach 100 GB liegt die Leistung bei dem 100-fachen der bisherigen Leitungen, auf die man in Siegen und Umgebung bislang zurückgreifen konnte. „Das ist ein Quantensprung in der Entwicklung für die Infrastruktur in unserer Region“, so Dinfra-Geschäftsführer Thomas Paar.

Mit der Infrastruktur erfolgt die Unterstützung bei der Bereitstellung unternehmensinterner Dienste: Beginnend bei Infrastructure-as-a-Service und virtuellen Maschinen bis hin zum Erstellen von virtuellen Arbeitsplätzen inklusive Software-as-a-Service-Diensten wie E-Mail-Postfächern oder auch die Verwaltung einer Telefonanlage.

Im Mai wurde das Rechenzentrum mit Gästen aus Wirtschaft und Politik feierlich eröffnet. Dinfra-Gesellschafter Thomas Sting erklärte in seiner Begrüßung: „Mit der Eröffnung des Rechenzentrums kämpfen wir für die technische Entwicklung der Region – nach dem Motto ‚Geschwindigkeit schlägt Größe‘: Denn die Schnelligkeit ist in der digitalen Kommunikation entscheidend. Diese ist abhängig von der Datenverfügbarkeit, deren Basis schnelle und sichere Zugänge sind. Mit dem neuen Rechenzentrum bieten wir die schnellste Internetverbindung, die man in Deutschland bekommen kann.“ Die Dinfra ist ein Zusammenschluss aus drei Siegener Unternehmen: der Uponu GmbH, der Deutschen Rechenzentren GmbH und der effexx Unternehmensgruppe.

Pro & Contra

➔ Cloud Computing: Soll ich's wirklich machen oder lass' ich's lieber sein?

Text: Monika Werthebach

Cloud Computing ist ein Megatrend: Viele Unternehmen nutzen bereits die Möglichkeiten, die der rasante technische Fortschritt bietet. Denn die Tatsache, dass immer mehr Aufgaben in eine Cloud ausgelagert werden können, weckt Begehrlichkeiten einer jeden IT-Abteilung. Die Abgabe der Verantwortung fürs Datenmanagement kann durchaus Entlastung für Unternehmen bedeuten, birgt jedoch gewisse Risiken und sollte daher gut überlegt werden.



Pro

Der Verzicht auf kostspielige Hardware erspart Unternehmen die Investition für den komplexen Aufbau einer eigenen IT-Infrastruktur, die eine regelmäßige Wartung erfordert und angesichts der schnellen Entwicklung schon bald wieder veraltet wäre. Die Nutzung von Cloud Computing hingegen ermöglicht maximale Flexibilität hinsichtlich der Dimensionierung, die jederzeit skalierbar ist. Der Umfang von Speicherplatz, Rechenleistung und Software-Paket kann so präzise gewählt und jederzeit an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden.

Kosten fallen lediglich für den tatsächlichen Abruf von Ressourcen an, werden in der Regel monatlich abgerechnet und sind somit gut kalkulierbar. Da der Betreiber der Cloud für die rechtskonforme Datensicherheit verantwortlich ist, können sich die eigenen IT-Experten auf die Optimierung des Kerngeschäfts fokussieren.

Cloud Computing ist zudem die Basis eines ausgefeilten Krisenmanagements: Der Zugriff auf Anwendungen und Daten ist auch von mobilen Endgeräten aus möglich und trägt dazu bei, dass Prozesse optimiert und Betriebsunter-

brechungen verhindert oder zumindest minimiert werden können. Im Falle von Diebstahl, Beschädigung oder technischem Defekt von Endgeräten kommt es zu keinem Datenverlust, da die Daten in der Cloud gespeichert sind. Der erste Einstieg in die Cloud kann innerhalb weniger Minuten erfolgen und auch bei der Bereitstellung zusätzlicher Webanwendungen oder Updates entfallen aufwendige Installationen vor Ort.



Contra

Viele Unternehmer tun sich noch immer schwer damit, sensible Unternehmensdaten aus dem Haus zu geben – zu groß sind die Bedenken, die Kontrolle über die Datenhoheit zu verlieren und die Sorge, dass Unbefugte Zugriff nehmen. Mit der Auslagerung der Daten machen sich Unternehmen abhängig vom jeweiligen Dienstleister. Denn alle Daten werden ausschließlich in der Cloud gespeichert, es existiert meist kein physikalisches lokales Backup mehr. Wurden Teile der Infrastruktur einmal in die Cloud migriert, ist der Weg zurück nicht mehr so einfach.

Cloud Computing funktioniert nur dann verlässlich, wenn eine konstante, schnelle und georedundante Internetverbindung verfügbar ist. Wird das Internet gestört oder fällt ganz aus, geht erstmal gar nichts mehr. Eine Gefahr liegt zudem in der Nutzung von Datenspeichern im Ausland, die nicht den deutschen Datenschutzrichtlinien unterliegen.

Unterm Strich ist Cloud Computing dennoch eine gute Lösung. Denn Hand aufs Herz: So ganz ohne Cloud ist zeitgemäßes, kollaboratives Arbeiten gar nicht mehr möglich.

WIR. KÖNNEN. FEINBLECH.

Laserschneiden
Stanznibbeln
Entgraten
Schleifen
Biegen
Lasergravur
Schweißen
Einpress- und Fügetechnik
Baugruppenfertigung



Zollhausstr. 29
58640 Iserlohn
www.hp-polytechnik.de



Konekt Campusedition ein voller Erfolg

► Urbanes Netzwerken mit 52 Ausstellern aus Südwestfalen: Am 20. April lud die „Konekt“ erneut zur Unternehmer-Netzwerkveranstaltung in Südwestfalen. Erstmals im Campus Buschhütten in Kreuztal



Fotos (3): Kamann Photography

Die Netzwerkmesse „Konekt Südwestfalen“, die am 20. April bereits zum vierten Mal stattfand, war mit 52 Ausstellern und rund 250 Teilnehmern ein voller Erfolg. Nach der Eröffnung durch Andreas Müller, Landrat des Kreises Siegen-Wittgenstein, und Mike Guder von der K-iS Systemhaus Unternehmensgruppe, begannen die Gespräche auf der Ausstellungsfläche. Das wuselige Treiben ist das, was die Konekt seit ihrer Südwestfalen Premiere 2019 auszeichnet. Hier geht es um aktives Vernetzen.

Stefan Fuckert, TV-Moderator und Kommentator, führte gewohnt-souverän spritzig durch die Veranstaltung und war besonders von der Atmosphäre der neuen Location angetan: „Der Campus hat einen ganz besonderen Charme, hier trifft neu und alt zusammen und zeigt so auch ein Stück weit das wirtschaftliche Gesicht unserer Region. Das passt einfach.“

Wer die KONEKT noch nicht kennt: Durch das branchenübergreifende Ausstellerfeld findet jeder Aussteller und nicht weniger die Besucher, spannende Ansätze, um das eigene Netzwerk an Dienstleistern und Partnern zu erweitern. „Südwestfalen ist eine der stärksten Wirtschaftsregionen und das zeigt sich hier, auch in diesem Jahr ist wieder eine einmalige Vermischung von Startups und bedeutenden Mittelständlern gelungen“, erklärt Ilka Wassmann, Prokuristin der Konekt GmbH und gebürtige Siegerländerin. Bei der 4. Konekt Südwestfalen überzeugte vor allem der bunte Mix an Ausstellern mit Industrie-Größen wie Achenbach Buschhütten GmbH, Tsubaki Kabelschlepp GmbH & Co. KG und H. Kleinknecht & Co. GmbH, aber auch der starke Mittelstand mit den Personalexperten von Ochel Consulting GmbH und kleineren Unternehmen wie

3D Druck Dilba, die mit vielfältigen 3D-Druckmodellen für Aha-Momente sorgten. Die Gründerlounge des Startpunkts 57 war mit insgesamt acht Startups erneut ein beliebter Treffpunkt. Vier der Gründer nutzten zudem die Chance eines kurzen Auftritts im Rahmen des Klartext57-Pitch, der den Fokus vor allem auf ihre derzeitigen Herausforderungen der Selbstständigkeit legt. Nach vier Stunden Messezeit schloss sich im Anschluss ab 20:00 Uhr die After Work Party mit Live-Jazz der Mainzer Band Tonkombüse an und beschloss einen gelösten, anregenden Netzwerktag. Die nächste Konekt ist bereits terminiert. Am 28. September 2023 geht die Netzwerkmesse in die fünfte Runde. Auch die Spätsommer-Ausgabe wird nochmal im Campus stattfinden. Die Anmeldung ist bereits eröffnet. Standbuchung ist auf konekt-deutschland.de möglich

Wo Ideen fließen, kann nichts STAGNIEREN.

André Welle,
Dr. Michael Freitag,
Hans-Joachim Sahlmann,
Geschäftsführung



International wachsen. #DasIstMirWichtig

Schon über 30 Jahre „Manager des Wassers“: Wie kaum ein Zweiter liefert TECE durchdachte Produkte und Lösungen rund ums Thema Wasser. Die HypoVereinsbank freut sich, das Familienunternehmen aus Emsdetten dabei seit Jahren strategisch zu beraten und bei der Internationalisierung zu unterstützen. So kann sich TECE auch weiterhin voll und ganz auf eins konzentrieren: die Wasser-Innovationen der nächsten Generation.

Ihre HVB Ansprechpartner

Firmenkunden	Arndt Krebbing	0231 58713-47	arndt.krebbing@unicredit.de
Wealth Management	Michael Walich	0231 58713-67	michael.walich@unicredit.de

Fachkräftemangel, Digitalisierung, Klimakrise

➔ Auf dem 25. Kongress für Familienunternehmen wurde über die großen Themen der Gegenwart diskutiert



Das Organisationsteam bei der Eröffnung: Moritz Köhn, Benjamin Waldow, Jonas Redecker, Johanna Horsch und Rafael Dietzel (v.l.).

Der Kongress wird seit 25 Jahren komplett von Studierenden und Alumni organisiert. Für den diesjährigen Kongress hat das fünfköpfige Organisationsteam, bestehend aus Benjamin Waldow, Moritz Köhn, Johanna Horsch, Jonas Redecker und Rafael Dietzel, unter dem Motto „Erfahrungswissen – Reflexion verbindet“ ein Konzept entwickelt, das Wissen und Erfahrung miteinander verknüpft. „Wir haben uns für ein systemisch orientiertes Format entschieden, bei dem die Teilnehmenden sich nicht bloß berateseln lassen, sondern den Kongress aktiv mitgestalten,“ erläutert der Wittener Alumnus Benjamin Waldow. Das besondere Konzept zeigte sich unter anderem in ungewöhnlichen Workshop-Formaten: Gemeinsam mit der Schauspielerin Marie Bäumer erfuhren die Teilnehmenden in der Begegnung mit Pferden, wie sie sich als Familienunternehmer definieren. „Für mich als Nachfolgerin in einem Familienunternehmen stellt der Kongress inhaltlich immer eine große Bereicherung dar. Ihn jetzt mitorganisiert zu haben, hat nicht nur unglaublich Spaß gemacht, sondern auch nachhaltig meine unternehmerischen Fähigkeiten geprägt“, resümiert die Wittener Master-Studentin Johanna Horsch.

Mit Abschluss des Kongresses wurde der Staffelpast an das nächste studentische Organisationsteam, bestehend aus Noel Müller, Jonas Redecker, Esther Linnenbrink, Frederic von Bernstorff und Paulina Unfried, übergeben. Der 26. Kongress für Familienunternehmen wird am 15./16. März 2024 stattfinden. Eckart von Hirschhausen betonte: „Denn die Vergangenheit hat eine starke Lobby, die Zukunft braucht eine.“ Diese will der Kongress für Familienunternehmen schaffen.

Der 25. Kongress für Familienunternehmen am 24./25. März 2023 an der Universität Witten/Herdecke bot erneut einen Austauschraum, in dem die großen Themen der Gegenwart – Fachkräftemangel, Digitalisierung und Klimakrise – mit Familienunternehmern diskutiert wurden. „Wir brauchen viel mehr Unternehmer, die sagen: Nachhaltigkeit ist kein Modethema, sondern die Aufgabe unserer Zeit, an der zukünftige Generationen uns messen werden“,

appellierte der Arzt und Wissenschaftsjournalist Eckart von Hirschhausen. Auch durch Bloggerin und Geschäftsführerin Vanessa Weber wurde dies bekräftigt: „Familienunternehmer und ihre Nachfolger sollten sich ins Rampenlicht trauen und den öffentlichen Diskurs mitbestimmen.“ Diese inhaltlichen Impulse des Kongresses zeigten, dass nachhaltiges Unternehmertum einen entscheidenden Beitrag zur wirtschaftlichen Zukunft leisten kann und muss.

Eckart von Hirschhausen spricht einen starken Appell an die Zuhörenden aus



Die ganze Universität Witten/Herdecke wurde zu diesem Anlass verwandelt – auch die Flaggen vor den Uni-Gebäuden wurden in den Farben des Kongresses gehisst



Der Taigo MOVE Einfach mehr bekommen

Jetzt ab 149,00 €¹ mtl. gewerblich leasen

Taigo MOVE 1.0 TSI OPF 70 kW (95 PS) 5-Gang

Kraftstoffverbrauch kombiniert in l/100 km: 5,5; CO₂-Emissionen kombiniert in g/km: 124. Für das Fahrzeug liegen nur noch Verbrauchs- und Emissionswerte nach WLTP und nicht mehr nach NEFZ vor.²

Lackierung: Ascotgrau, **Ausstattung:** Ambientebeleuchtung, Multifunktionslenkrad in Leder, Notbremsassistent „Front Assist“, Spurhalteassistent „Lane Assist“, Digital Cockpit, Digitaler Radioempfang DAB+, LED-Scheinwerfer u. v. m.

Geschäftsfahrzeug Leasingrate mtl.:	149,00 €¹	Laufzeit:	48 Monate
Leasing-Sonderzahlung:	2.999,00 €	Jährliche Fahrleistung:	10.000 km

Fahrzeugabbildung zeigt Sonderausstattungen. Gültig bis zum 30.06.2023. Stand 05/2023. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. ¹ Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig. Für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden. Zzgl. Überführungskosten und MwSt. Bonität vorausgesetzt. ² Angaben zu Verbrauch und CO₂-Emissionen bei Spannweiten in Abhängigkeit von den gewählten Ausstattungen des Fahrzeugs.



Ihr Volkswagen Partner

Gebrüder Nolte
seit 1914

Seeuferstraße 2–7, 58636 Iserlohn
Tel. 02371 159810, vw-nolte.de

Frage des Monats

Manche Geschäftsführer beschäftigen sich nur ungern mit ihrer eigenen Nachfolge. Wie steht es mit der geordneten Nachfolgeregelung im Unternehmen?

Beantwortet von: **Detlef Ochel**



Detlef Ochel ist Personalberater und Demographieberater. Er gründete und führt die Ochel Consulting GmbH in Kreuztal und ist auf die Rekrutierung von Fach- und Führungskräften in gewerblich-technischen und kaufmännischen Berufen spezialisiert.

„Viele Übergaben laufen deutlich weniger geordnet ab, als sie sollten.“

Manche Geschäftsführer beschäftigen sich nur ungern mit ihrer Nachfolge. Vor allem im Mittelstand werden entsprechende Planungen gerne auf die (ganz) lange Bank geschoben. Gerade Firmengründer bleiben bis ins hohe Alter in der operativen Verantwortung. Die Folge: Viele Übergaben laufen deutlich weniger geordnet ab, als sie sollten. Unternehmer, die sich rechtzeitig Gedanken machen, sind auf dem richtigen Weg. Alles andere sorgt für Unruhe und unnötige Kosten. Und klar ist: Vakanzen in der Geschäftsetage kann sich niemand leisten.

Das Nachfolgemonitoring „Mittelstand“ der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) rechnet vor, dass aktuell rund 46.000 mittelständische Unternehmen eine kurzfristige Nachfolgelösung suchen. Bis Ende 2026 planen rund 190.000 Mittelständler ohne eine Nachfolgeregelung aus dem Markt auszutreten. Damit liegen die dramatischen Schätzungen der Banker sogar noch höher als die ohnehin düsteren Schätzungen einiger Wirtschaftsinstitute. Decken wir einmal die Dramatik dahinter auf: Circa 60 Prozent aller Beschäftigten in Deutschland arbeiten in mittelständischen Unternehmen. Ist die zukunftsorientierte Personalplanung zu lange hinausgeschoben worden, gefährdet sie immer Arbeitsplätze. Der Verlust an Wissen durch eine vernachlässigte rechtzeitige Nachfolgeregelung ist nicht zu unterschätzen. Auch bei den Familienunternehmen ist es längst nicht mehr gesichert, dass eine passende familieninterne Lösung gefunden wird. Man schätzt, dass zwischen 20 bis 30 Prozent von ihnen aufgrund der Nachfolgeproblematik in existenzielle Krisen geraten. Durch die Stilllegung von Unternehmen gehen in Deutschland jährlich mehr als 33.000 Arbeitsplätze verloren.

Warum ist das so? Kienbaum Consultants International hat sich 2014 bei 190 Personalverantwortlichen nach den wichtigsten Zielen und Prioritäten in der Personalarbeit erkundigt. Auf den ersten drei Plätzen landeten die Arbeitgeberattraktivität, die Steigerung der Führungs- und Managementqualitäten und das Change Management. Und die Nachfolgeplanung? Diese rangierte in der Befragung erst auf dem zwölften Rang. Die amerikanische Börsenaufsicht SEC hat schon vor einigen Jahren ihre Unternehmen aufgefordert, Richtlinien für systematische Pläne für die Neubesetzung der CEO-Posten zu formulieren. Und das ist richtig! Wer das nicht macht, handelt fahrlässig. Denn was Unternehmen nicht gebrauchen können, ist Unsicherheit. Sowohl die wirtschaftlichen und rechtlichen als auch die personellen Faktoren bergen großes Risikopotenzial.

Es stehen im Grunde drei Lösungsansätze zur Verfügung: Entweder man identifiziert eine geeignete Führungskraft im Unternehmen oder man qualifiziert eine Fachkraft zur Führungskraft oder man muss am freien Markt einen geeigneten Kandidaten finden. Gerade bei Top-Führungsstellen sind alle drei Wege langwierige Prozesse. Viel Fachwissen und Expertise werden dem Nachfolgeberater abverlangt. Aufgabe in der Personalentwicklung ist daher immer die weitere Führungskräfteentwicklung. Ein nicht zu unterschätzender Aufgabenbereich bei der Nachfolgeregelung ist das erfolgreiche Onboarding von Führungskräften. Eine gute Personalplanung sollte die beiden Aufgabenbereiche „Finden“ und „Binden“ immer gemeinsam im Blick haben. 

ZITATE DIESER AUSGABE

„Wenn nicht endlich etwas passiert, können wir den Rückstand nicht mehr aufholen. Andere Länder warten schließlich nicht auf uns und Unternehmen wandern irgendwann ab.“

>> Sebastian Diehl (S. 57)

„Südwestfalen ist eine ländlich-industrialisierte Region, die sich in vielerlei Hinsicht von Metropolregionen unterscheidet. Aufgrund der geographischen Topologie der Region sowie der charakteristischen Wirtschaftsstruktur ergeben sich spezifische Herausforderungen der Digitalisierung und Transformation.“

>> Dr. Muhamed Kudic (Seite 59)

„Viele Leute wissen, was SEO ist. Doch sie erkennen nicht, wie tief das Wasser in diesem Bereich ist. Sie bleiben oft an der Oberfläche.“

>> Jan Pieper (Seite 24)

„Ich hatte schon immer eine hohe Affinität zu Genuss, gutem Essen und Kochen. Und da ich schon früher in der Gastronomie gejobbt hatte, schloss sich mit der eigenen Eisdiele der Kreis.“

>> Natalie Albuschkat (S. 43)

„Ich wusste schon seit meinen Lehrjahren, dass ich Unternehmer sein wollte. Selbstständig zu sein war mein Ziel, aber nicht um jeden Preis. Ich wollte voll hinter meiner Sache stehen können. Dann sah ich zum ersten Mal ein Tinyhaus auf Rädern und alles ging ganz schnell.“

>> Dennis Czekalla (S. 49)

„Im Ernstfall – sei es durch einen Cyberangriff oder ein Großschadensereignis – muss meist als erstes die eigene IT heruntergefahren werden. Krisenmanagement-Systeme im eigenen Haus sind damit nicht mehr nutzbar.“

>> Lars Pöggeler (S. 62)

„Ich habe mir, als ich 2019 ins Sauerland zurückgekommen bin und angefangen habe, in der Firma zu arbeiten, drei Jahre Zeit gegeben, um zu entscheiden, ob das der richtige Job für mich ist oder nicht. Heute kann ich sagen: Ich hatte ganz schnell Blut geleckt in dieser Branche und in diesem Business.“

>> Verena Adler (Seite 88)

Die Nerds aus dem Herzen des Sauerlands

➔ Drei junge Nerds aus Schmalleberg vereinen ihre Expertise in Webdesign, SEO und Cyber Security. Als german digital allstars haben sie ambitionierte Ziele. Ihren Kunden bieten sie drei wichtige Dienstleistungen für jeden Website-Betreiber und dies auf höchstem Niveau

Jan Pieper, Benjamin Richter und Robin Matthäi sind die german digital allstars aus Schmalleberg. Die drei sind Experten auf den Gebieten Webdesign, SEO und Cyber Security. Seit Beginn dieses Jahres vereinen sie ihr technisches Know-how in ihrer eigenen Agentur. Zusammen bauen sie Webseiten mit WordPress und eCommerce-Systeme mit WooCommerce. Die Sauerländer kombinieren ihre Expertise mit einem ausgeprägten Sinn für Ästhetik und einer großen Lockerheit. Denn: Die gemeinsame Arbeit macht ihnen viel Spaß. Einerseits stehen die german digital allstars noch in den Startlöchern. Aktuell werden Prozesse durchleuchtet und optimiert. Andererseits wächst das Business in großen Schritten. Die neuste Entwicklung: Die german digital allstars sind Partner von Neuroflash geworden, einem KI-Texter aus Hamburg. Mit Hilfe künstlicher Intelligenz sollen Prozesse weiter vereinfacht werden. Im Portfolio von Neuroflash ist beispielsweise ein Blog-Artikel-Writer. Dieser unterstützt die german digital allstars dabei, in kurzer Zeit Blog-Artikel zu schreiben. Neuroflash bietet auch eine ChatGPT-Integration sowie SEO-Tools powered by Seobility. Texte, die Neuroflash generiert, können einfach personalisiert und für individuelle Ziele eingesetzt werden. Das Kerngeschäft der german digital allstars fokussiert sich aber auf Webdesign, Webentwicklung, Redaktion und SEO.

Expertise, Vertrauen und gute Kommunikation

Ein Auftrag an die german digital allstars erfolgt immer nach demselben Schema: gemeinsames Briefing, Umsetzung, Bespre-

chung mit dem Kunden und am Ende der Feinschliff. Am Briefing nehmen alle beteiligten Personen teil. Im Idealfall sind nach diesem Termin alle erdenklichen Fragen geklärt. Von Beginn an steht fest, was das Ziel des Auftrags ist und welche Bilder und Texte auf der Homepage verwendet werden. Für Jan Pieper, Benjamin Richter und Robin Matthäi stehen Transparenz und offene Kommunikation an erster Stelle. „Der Vorteil ist: Wir drei sind Sauerländer. Unsere Kommunikation ist also immer sehr direkt und das ist gut für die Kunden“, erklärt Jan Pieper lachend. Die Kunden sollen zu jeder Zeit im Prozess wissen, woran gerade gearbeitet wird. Das schafft Vertrauen untereinander. Dazu gehört auch, wie die drei ihre Konzepte entwickeln: Sie arbeiten nach Branchen-Standards und sind damit zu jeder Zeit ersetzbar. Ist der Kunde nicht zufrieden mit der Arbeit, kann ohne Probleme eine andere Agentur die Betreuung übernehmen.

Individuelles Designkonzept

Doch die drei Sauerländer sind sich ihrer Qualität bewusst. „Wir haben alles, um im Internet erfolgreich zu sein“, fasst Jan Pieper die Kompetenzen der german digital allstars zusammen. Er als Senior Webdesigner und Robin Matthäi als Senior SEO-Consultant haben gemeinsam die vier Säulen ihres individuellen Designkonzepts entwickelt. An erster Stelle steht das Webdesign, dann die technische Umsetzung in WordPress. Anschließend folgt die Redaktion und final die SEO. Der gesamte Prozess ist genau aufeinander abgestimmt und dauert im Idealfall gut vier Wochen. Diese strukturierte Grundlage hat sowohl für

die Agentur als auch für die Kunden viele Vorteile. Denn für die Agentur gibt es viel Arbeit für wenig Leute. Ein standardisiertes und gleichzeitig interaktives Konzept ist daher eine gute Basis. Diese kann problemlos an die Kundenwünsche angepasst werden. So entsteht jedes Mal ein individuelles Webdesign mit höchsten technischen, optischen und inhaltlichen Ansprüchen.

Webdesign auf höchstem Niveau

Beim Webdesign geht es unter anderem um die Prototypenentwicklung und -konzeption der Homepage, das Format und die Corporate Identity. Dabei kommt auch der Marketing Funnel zum Einsatz, mit dessen Hilfe der Kunde seine Zielgruppe noch besser erreichen kann. Die german digital allstars haben ihre Webdesign Conversion optimiert und sich am Prinzip des Sales Funnels orientiert. Stichworte dabei sind: Awareness, Consideration, Conversion und Loyalty. Jeder Kunde hat ein individuelles Ziel, beispielsweise Kontaktaufnahme, Produktkauf, Information oder Recruiting. Ein darauf abgestimmtes Webdesign ist daher von hoher Wichtigkeit. Experte im Team für Webdesign ist Jan Pieper. Er hat jahrelange Erfahrung auf dem Gebiet und dadurch wie seine Kollegen schon ein gutes Netzwerk in der Branche aufgebaut. Jan Pieper liebt es, sein eigener Chef zu sein. Bewusst ist die Agentur so konstruiert, dass Arbeitsort und -zeit für alle Mitarbeiter individuell sind. Trotzdem sind die german digital allstars zu den üblichen Geschäftszeiten zu erreichen und haben ein festes Büro in Schmalleberg. In Zukunft ist auch eine gemeinsame Workation in den Bergen

Jan Pieper ist Geschäftsführer der german digital allstars.





oder am Strand geplant. Denn: Sie haben Spaß an dem, was sie tun. „Wir brennen halt für den Scheiß“, fasst es Jan Pieper zusammen.

SEO ist nicht gleich SEO

Sein Kollege Robin Matthäi brennt schon seit über zehn Jahren für SEO, also die Suchmaschinenoptimierung. Dabei geht es unter anderem darum, die Keywords auf der Homepage zu optimieren. Internet-Suchmaschinen sollen verstehen, was die Kunden erreichen wollen. „Aber SEO ist nicht gleich SEO“, fasst Jan Pieper zusammen. „Viele Leute wissen, was SEO ist. Doch sie erkennen nicht, wie tief das Wasser in diesem Bereich ist. Sie bleiben oft an der Oberfläche.“ Die Leistungen der german digital allstars im Bereich SEO umfassen fünf Bereiche. Bei der Landingpage-Optimierung werden Keywords für Unterseiten konkretisiert und daraufhin durch einen Strukturplan zwecks Erfüllung der Suchintention optimiert. Der SEO-Audit ist eine Ist-Analyse der Website. Anhand dieses Status quos werden technische, inhaltliche und nutzerführende Potenziale aufgezeigt. Diese können durch mitgegebene Lösungen direkt im Anschluss optimiert werden. Es ist wichtig, dass die Mitarbeiter von Unternehmen ein Grundverständnis von SEO erhalten, um ihren Alltag daran anzupassen. Dafür bietet die german digital allstars GmbH über Robin Matthäi einen SEO-Grundlagen-Workshop an. Der ebenfalls von Robin

Matthäi entwickelte SEO-Leitfaden gibt verkürzt einen Einblick auf die Vorgehensweise der Landingpage-Optimierung. Von der Keyword-Recherche, bis zu der Inhaltserstellung zur Erfüllung der Suchintention bis hin zu klickanregenden Snippets ist alles dabei, was ein Unternehmen für den Anfang braucht. Hat ein Unternehmen eine andere Agentur für die SEO-Betreuung engagiert, kann es die german digital allstars außerdem für eine SEO-Zweitmeinung zu Rate ziehen.

Sicherheit von Anfang an

Webdesign und SEO bieten viele Agenturen ihren Kunden. Und viele Agenturen sind gut darin. Die german digital allstars haben aber noch ein Ass im Ärmel: Mit Benjamin Richter ist ein erfahrener Cyber-Security-Experte an Bord. Als Datenschutzbeauftragter kümmert er sich um den Schutz gegen externe Zugriffe auf die Homepages der Kunden durch Plug-Ins und Firewalls. Dabei wird Technik vorausschauend und zielgenau eingesetzt. Durch lokale Backups können im Ernstfall Daten wiederhergestellt werden. Von vornherein wird bei der Website-Erstellung auf wichtige Aspekte wie Datenschutz und Bildnachweise geachtet. Benjamin Richter ist außerdem Chief Sales Officer der german digital allstars und damit für Vertrieb und auch Mitarbeiterführung zuständig. Er hat über zehn Jahre Erfahrung als Gründer und Investor in Start-Ups sowie im Bereich Cyber Security.



Jan Pieper (r.) und Robin Matthäi von den german digital allstars.

Großes Ziel: E-Commerce

Für das erste Jahr nach der Gründung haben sich Jan Pieper, Benjamin Richter und Robin Matthäi einige Ziele gesetzt. Sie wollen ihr Umsatzziel erreichen, ihre eigenen Standards definieren und ihre Struktur optimieren. Doch ganz dem Namen german digital allstars entsprechend haben sie sich bis 2025 ein großes Ziel gesteckt. Bis dahin wollen sie Partner von mindestens fünf E-Commerce-Shops sein, die sie komplett betreuen. Die Idee dahinter: Einzelhändler lagern ihren E-Commerce-Auftritt extern an die german digital allstars aus. Die betreuen dann das komplette Web-Paket, halten es topaktuell und stehen dem Unternehmen beratend zur Seite. Dafür suchen die german digital allstars schon jetzt passende Partner. Und auch sonst sind Jan Pieper, Benjamin Richter und Robin Matthäi für jegliche Kontaktaufnahme offen. Ob potenzieller Kunde oder andere Agentur: Die drei Nerds freuen sich auf den Austausch.



german digital allstars GmbH
Weststraße 4 · 57392 Schmallenberg
Tel.: 02972/6449
hi@gda.technology
www.gda.technology

MORGEN KANN KOMMEN.

SAUBERE NACHFOLGE

ECHT JETZT!

Die Zukunft in der Gegenwart sichern. Mit Ihnen gemeinsam planen wir schon heute, wie es für Sie oder Ihr Unternehmen weitergeht. Sodass Sie sich entspannt auf Morgen freuen können.



Volksbank
in Südwestfalen eG

VB-ECHT-JETZT.DE

10

Macher aus Südwestfalen

➔ Ob Gründer, Galerist, Gastgeber oder Visionär: 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

Livia Dolle

» Mit der Plattform „takle.io“ und der dazugehörigen App bringt Livia Dolle aus Olpe Creator und Käufer von User Generated Content zusammen. Die junge Unternehmerin hat den Gründerwettbewerb JU DO! 2022 der Wirtschaftsunioren gewonnen und durfte die Region Südwestfalen beim NRW-Hub Battle 2023 vertreten «

Mit der Plattform „takle.io“ und der dazugehörigen App vermittelt Livia Dolle aus Olpe Creator (Ersteller von digitalen Inhalten) an Unternehmen, damit diese auf Social Media starten können, ohne Kopfschmerzen zu haben, wo sie Kurzvideos herbekommen sollen. Die junge Unternehmerin hat den Gründerwettbewerb JU DO! 2022 der Wirtschaftsunioren gewonnen und durfte die Region Südwestfalen beim NRW-Hub Battle 2023 vertreten.

Vor der Gründung von takle.io schloss Livia Dolle ihr duales Wirtschaftsstudium mit einem Triple Bachelor ab und startete zunächst bei der internationalen Unternehmensberatung Accenture durch.

Während der ersten Elternzeit gründete sie zudem eine Agentur für Creator Management und Influencer Marketing. Schon bald realisierte sie, dass Influencer Marketing für Unternehmen sowie für die Creator (Influencer ist eine Sub-Kategorie von Creator)

weniger nachhaltig ist als den Content an Unternehmen zu verkaufen.

Auf der einen Seite steht der Anspruch, Marken mit dem wirklich zum Produkt passenden Content-Creator zu matchen, um mit konstantem und qualitativ hochwertigem Content-Nachschub die Reichweite ihrer Plattformkunden zu erhöhen, ohne auf Influencer angewiesen zu sein. Andererseits möchte Livia Dolle die Professionalisierung der Creator-Branche vorantreiben und sowohl für faire Rahmenbedingungen als auch für eine kontinuierliche Auftragslage der Creator sorgen sowie Unternehmen den Einstieg ins digitale Marketing durch den Einkauf von digitalen Inhalten erleichtern und das Risiko senken.

Inzwischen hat die zweifache Mutter über 800 Creator in 33 Ländern qualifiziert und beliefert Industriegrößen wie IKEA oder PEZ Candy regelmäßig über ihre Plattform mit digitalen Inhalten.





Prof. Dr. Peter Burggräf & Fabian Steinberg

» Eine reale Fabrik als lebendiges Labor aufzubauen, in der Industrie und Hochschulinstitute praxisnah zusammenarbeiten – das ist die Idee hinter der SDFS Smarte Demonstrationsfabrik Siegen GmbH. Prof. Dr. Peter Burggräf und Fabian Steinberg ist es gelungen, die führende Plattform für die Zukunft der Produktion in der Industrieregion Südwestfalen zu schaffen «

Seit der Gründung im Jahr 2017 im Umfeld der Universität Siegen stellt die SDFS das Herzstück des neu aufgebauten „Campus Buschhütten“ dar. Gemeinsam mit Kooperationspartnern und begleitet von Wissenschaftlern werden hier innovative Prototypen und Kleinserien marktfähiger Produkte gefertigt.

Zu diesem Zweck haben Gründer Prof. Dr. Peter Burggräf und Geschäftsführer Fabian Steinberg inzwischen mehr als 50 Industrieunternehmen, Start-ups, Hochschulen sowie Forschungsinstitute zu einem umfangreichen Netzwerk zusammenge-

führt, das von den vielfältigen Erfahrungsschätzen und Motivationen der Partner profitiert. Die gelungene Symbiose aus Universität und Unternehmen steht für wertschöpfende Fertigung nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen.

Burggräf und Steinberg haben bereits zahlreiche wissenschaftliche Publikationen veröffentlicht und verantworten als Lehrstuhlinhaber bzw. Oberingenieur den Lehrstuhl International Production Engineering and Management (IPEM) an der Naturwissenschaftlich-Technischen Fakultät der Universität Siegen.

Sabrina Knippschild

» Während des Lockdowns hat die Hotelierstochter Sabrina Knippschild einfach mal „gemacht“: Die ursprünglich als vorübergehendes Projekt gedachte „WanderBar“ hat sich als Volltreffer entpuppt und ergänzt heute als junge und frische Komponente so ganz ohne „etepetete Gedöns“ den gehobenen Stil des traditionsreichen Romantikhotel Knippschild im Rühener Ortsteil Kallenhardt «

Als Sabrina Knippschild nach einigen Jahren der „Lehr- und Wanderzeit“ in der Hotellerie beschloss, in den Familienbetrieb im Sauerland zurückzukehren, ahnte noch niemand, dass ein Novum bevorstehen würde: Nach nahezu 190 Jahren Tradition musste das Hotel im Frühjahr 2020 aufgrund der Pandemie erstmals geschlossen werden.

Dennoch war der Parkplatz immer voll, denn die Menschen entdeckten das „draußen sein in der Natur“ als neue Lebensqualität. Und so entstand die Idee, aus dem großen Fenster eines leerstehenden Hühnerstalls heraus gekühlte Getränke und

kleine Stärkungen – ganz coronakonform – „auf die Hand“ zu verkaufen.

Von Beginn an wurde die WanderBar von Wanderern, Radfahrern, Hotelgästen und der gesamten Dorfgemeinschaft gefeiert. Nach dem improvisierten ersten Jahr hat Sabrina Knippschild ihr Projekt professionalisiert: Der Hühnerstall wurde in Eigenregie zu einem verrückten Café ausgebucht, die Wiese befestigt und mehr Sitzgelegenheiten geschaffen, im Mai 2023 um einen Retro Foodtruck, Quality Time Events und das WanderBar Vanlife erweitert. In absehbarer Zeit wird Sabrina Knippschild das Hotel in siebter Generation führen.



Dr. Michael Johanning, Jan Henrik Leisse & Prof. Dr. Christof Wunderlich

» Quantencomputing ist für die meisten Menschen so undurchschaubar wie das sprichwörtliche Buch mit sieben Siegeln. Drei Experten, die den vollen Durchblick haben, sind Dr. Michael Johanning, Jan Henrik Leisse und Prof. Dr. Christof Wunderlich. Zusammen sind sie die Macher und Gründer der eleQtron GmbH in Siegen, dem ersten deutschen Start-up für Quantencomputer-Hardware «



Als Spin-off aus dem Lehrstuhl für Quantenoptik der Universität Siegen arbeitet das Team der eleQtron seit 2020 gemeinsam daran, Quantencomputer von der Forschung in reale Anwendungen der Wirtschaft zu bringen – um das, was für viele noch nach Science Fiction klingt, wahr werden zu lassen. Denn Quantencomputer werden Probleme lösen können, die heute unlösbar scheinen.

Per Cloudanbindung will eleQtron die Rechenzeit von Quantencomputern für Industrie und Wissenschaft verfügbar machen. Und das nicht in 2070, sondern bis 2030.

Der Macher an der Spitze ist Jan Leisse als CEO von eleQtron. Er ist Diplom-Ingenieur mit langjähriger Erfahrung im Turnaround-Management und Corporate Development. Mit seinem prozessorientierten Arbeiten ist er die treibende Kraft hinter dem schnellen Wachstum von eleQtron.

CSO des Deep-Tech-Startups ist Prof. Dr. Christof Wunderlich. Er ist auch der Erfinder des weltweit einzigartigen MAGIC-Konzepts (MAGnetic Gradient Induced Coupling), mit dem eleQtron arbeitet, Lehrstuhlinhaber für experimentelle Quantenoptik an der Universität Siegen und weltweit führender Experte im Bereich Quantencomputing mit hochfrequenzgesteuerten gefangenen Ionen. Im Laufe seiner Karriere hat er zahlreiche nationale und internationale Forschungskollaborationen erfolgreich angeführt.

Der dritte Macher und CTO ist der Physiker Dr. habil. Michael Johanning, der neben seiner erfolgreichen Mitwirkung an einer Vielzahl von Drittmittelprojekten bereits etliche Forschungsbeiträge zur Quanteninformationstechnologie veröffentlicht hat. Er leitet eleQtron von technischer Seite aus, treibt Entwicklungen voran und hält nebenher weiterhin Vorlesungen an der Universität Siegen, in denen er andere seine Begeisterung für die Quantenphysik spüren lässt.

Detlev Kümmel

» Gelernter Werkzeugmacher, Kampfsportler, Fitnessstudiobetreiber, Galerist, Antiquitätenhändler und Kunstliebhaber – die Vita von Detlev Kümmel aus Lüdenscheid klingt imposant. Und obendrein hat der Tausendsassa erst kürzlich eine weitere Galerie in Iserlohn eröffnet. Einem breiten Publikum bekannt geworden ist Detlev Kümmel durch die Fernsehsendung „Bares für Rares“ «



Weit bevor sich Detlev Kümmel mit Kunst und Antiquitäten auseinandersetzte, war er leidenschaftlicher Kampfsportler. In seiner aktiven Zeit bestritt er sogar internationale Wettkämpfe und betrieb in Lüdenscheid und Hemer Fitnessstudios. Später schwenkte er um auf Kunst und eröffnete in Lüdenscheid seine erste Galerie. Die Eröffnung der zweiten Galerie am Theodor-Heuss-Ring in Iserlohn ist ein voller Erfolg und zieht zahlreiche Besucher an.

Auch vor seinem Durchbruch beim ZDF stand Detlev Kümmel schon häufig vor der Kamera: „Der Trödeltrupp – Das Geld liegt auf der Straße“ von RTL II, die Doku-Soap „Neu für Null – Schöner Wohnen ohne Geld“ bei Kabel eins oder die Fernsehshow „Wer zeigt's wem“ im SWR-Fernsehen sorgen dafür, dass er beinahe täglich im Fernsehen zu sehen ist.

Wenn gerade kein Drehtag ansteht, ist Detlev Kümmel auf Trödelmärkten ebenso anzutreffen wie auf großen Kunstschauen und Messen, auf denen die internationale Geld- und Kennerszene zugegen ist. Als gebürtiger Lüdenscheider zieht es den Fernsehstar keineswegs in die Großstadt. Im Märkischen Kreis findet er alles, was er zum Glückseligkeit braucht: Ein schönes Zuhause, Freunde, die ihn erden, sowie das soziale und berufliche Umfeld.



Tim Schuster & Dimitrios Prodromou

» Menschlichkeit in die Technologie“ und „Roboter in der Gesellschaft zu etablieren“ sind zwei zentrale Themen von Tim Schuster und Dimitrios Prodromou. Die Geschäftsführer der Humanizing Technologies GmbH vereinen die digitale Welt mit der physischen, indem sie mit ihrer Software Plural.io ein verbindendes KI-Element entwickelt haben, mit der sich digitale Avatare und physische Roboter vereinen und Geschäftsabläufe automatisieren lassen «

Tim Schuster und Dimitrios Prodromou sind davon überzeugt, dass Technologie einen positiven Mehrwert für die Gesellschaft bringen muss und dabei einfach zugänglich zu sein hat. Ihre Vision ist von der Vorstellung angetrieben, dass sich unser aller Leben verbessert, indem einerseits Roboter unseren Alltag erleichtern und zudem KI-Systeme, welche mehr und mehr ins öffentliche Leben gelangen, in ihrer Nutzung menschen-zentrischer gestaltet werden. Ganz aktuell besteht ihre Mission darin, Mensch-Maschine-Interaktionen durch interaktive Avatare zu digitalisieren, zu emotionalisieren und positive Erlebnisse durch intelligente Ergebnisse zu schaffen. Und zwar an alltäglichen Geräten wie Mobilgeräten, Bildschirmen oder auch Websites. Daneben sorgen sie auch weiterhin mit Servicerobotern für reichlich Entlastung in der physischen Arbeitswelt. Beide Geschäftsfelder werden häufig auf Kundenprozesse und im Einklang mit diesen angewendet. Neben dem direkten Kundenzugang in europäischen Märkten werden auch internationale Kunden über die Zusammenarbeit mit Partnern auf Lösungen von Humanizing und Roboterly angesprochen. Initiator, Gründer und Businessexperte Tim Schuster lebt seit vielen Jahren in der „Familienstadt“ Olpe, wie er sie nennt, und schätzt den Standort als spannende Wirtschaftsregion, die durch die zentrale geographische Lage, ein sicheres Umfeld und eine hohe Lebensqualität punktet. Die perfekte Ergänzung in der Geschäftsleitung ist CTO Dimitrios Prodromou, der seine Expertise rund um Technik und Entwicklung einbringt und das Team am Standort Wien koordiniert.



Ihr Produkt – einzigartig präsentiert.

Wir erstellen Ihnen die perfekte Verpackung.

Druckindustrie unter Druck: So kann der Wandel gelingen

➔ Mit der Kombination von beweglichen Metalllettern und Druckerpresse revolutionierte Johannes Gutenberg Mitte des 15. Jahrhunderts nicht nur den Buchdruck, sondern auch das gesellschaftliche Leben

Text: Julia Wildemann



Eine Umfrage unter Druck- und Medienverbänden ergab, dass 72 Prozent der Unternehmen innerhalb der Branche im vergangenen Jahr Aufträge aufgrund von Papierknappheit verloren haben. Die Entwicklung ist paradox: Obwohl der Bedarf an Gedrucktem seit Jahren sinkt, kann aufgrund des fehlenden Materials selbst die geringe Nachfrage nicht zu konkurrenzfähigen Preisen bedient werden. Eine Herausforderung, besonders nach den schwierigen Corona-Jahren. „Die Pandemie hatte aber nicht nur negative Auswirkungen“, zieht Hendrik Sebastian Basse, Geschäftsführer von BasseDruck mit Sitz in Hagen, Bilanz. „Klar, Touristiker haben Aufträge storniert, geschlossene Geschäfte machten kaum Werbung und auch B2B-Mailings waren sinnlos, weil ganze Unternehmen im Homeoffice saßen.“ Andere Produktparten erlebten jedoch ein Hoch. „Es wurden beispielsweise viele Bücher gedruckt und verkauft. Thalia, Hugendubel und Orell Füssli hatten gute Zuwächse. Und dank des Online-Handels verbuchten Verpackungshersteller zweistellige Wachstumsraten.“

„Nachhaltigkeit ist spätestens seit der Energiekrise der große Überbegriff, der die Trends innerhalb der Druckindustrie maßgeblich beeinflusst.“

Kai Beutler

Qualität entscheidet, Preis zweitrangig

Den digitalen Wandel sieht der Druck-Experte nicht als Todesstoß für das gedruckte Wort – ganz im Gegenteil. „Es ist richtig, dass im Informations-Print einige Produkte in den Online-Bereich wechseln. Flugzeiten oder Fahrpläne von Bussen und Zügen prüft man heute natürlich im Netz statt auf Papier“, weiß Basse. Wer ganzheitliches Marketing betreibt, stelle jedoch fest, dass Print ein Teaser für online ist. „Es gibt Touch Points, für die Print unersetzlich ist. Hochwertige

Marken mit erklärungsbedürftigen Produkten nutzen gedruckte Kommunikation. Kataloge, Magazine, Kalender und Bücher laufen gut. Print ist ein exklusives Produkt im Marketing-Mix und kann eine Wertigkeit transportieren, die online verloren geht.“

Langsam, aber sicher finde ein Umdenken statt. „Namhafte Unternehmen setzen wieder auf Print, nachdem reine Online-Kampagnen nicht den gewünschten Effekt erzielen“, so Basse. „BMW beispielsweise startete Ende 2022 wieder mit einem Magazin, IKEA verschickt sehr aufwendige Mailings. Und auf der ISH, der Weltleitmesse für Wasser, Wärme und Luft in Frankfurt, lagen im März dieses Jahres so

viele Kataloge aus wie nie.“ Für den Erfolg eines Mailings seien die Stammdaten der Werbenden essenziell. „Print mit der Gießkanne lässt sich nicht messen. Der gezielte Einsatz von Top-Adressen ist ein Erfolgsgarant. Die Daten müssen immer auf dem aktuellsten Stand sein.“ Durch den Ukraine-Krieg und die explodierenden Energiekosten sei der Papierpreis stark gestiegen, Druckprodukte deshalb teurer geworden. Aber: „Ob ein Katalog 3 Euro oder 4 Euro kostet, ist letztendlich egal, wenn der Kunde ihn nutzt.“ Entscheidend sei die Qualität des Produktes. „Der Katalog ist der stumme Verkäufer und muss deshalb wirklich gut sein.“

Papieraffinität auch eine Generationenfrage

Die Fachzeitschrift „Deutscher Drucker“ hat mit 30 Brancheninsidern über die Zukunft der Druckindustrie gesprochen. Man war sich einig: Der Tenor: Die Bedeutung der Themenfelder Konnektivität, Digitalisierung und Automatisierung werde

weiter zunehmen. Darauf könne man nur mit einem Fokus auf den Digitaldruck sowie Investitionen in neue zukunftsweisende Lösungen, die Trends wie Augmented Reality und 3D-Druck aufgreifen, reagieren. Das haptische Erleben von gedruckten Seiten in Form von Büchern und Presseerzeugnissen sei aber weiterhin durch kein digitales Pendant zu ersetzen. Dem kann Basse nur zustimmen. „Die Anzahl der Druckereien ist gesunken. Über den Fakt müssen wir nicht diskutieren. Studien belegen, dass der Trend anhalten wird. Die Branche wird weiter schrumpfen. Wer die Digitalisierung im Unternehmen nicht schafft, hat verloren“, ist er sich sicher. Eine hohe Kundenorientierung sei Voraussetzung für langfristigen Erfolg. Man müsse abwarten, wie die Generation Z künftig auf Print reagiert. „Die Menschen suchen aktuell in allen Lebensbereichen bewusst das Besondere. Und für Jugendliche, die komplett online



Kai Beutler, Geschäftsführer von Beutler Packaging mit Sitz in Iserlohn, bescheinigt dem Digitaldruck Wachstumspotenzial in allen Formaten und Anwendungsbereichen.



Hendrik Sebastian Basse (r.), Geschäftsführer von BasseDruck aus Hagen, sieht in den aktuellen Veränderungen auch eine Chance für die Weiterentwicklung der Druckindustrie.

aufgebaut haben, konnten weiterhin liefern und so Preiserhöhungen in Teilen auffangen.“ Die politische Instabilität bedingt durch den Ukraine-Konflikt und die massiven Probleme in Sachen Energieversorgung habe der Wirtschaft den Schwung genommen und zu Erhöhungen der Materialpreise geführt. „Das hatte dann leider zur Folge, dass die Preise für Druckerzeugnisse weiter gestiegen sind“, schildert Kay. Dies sei sicherlich auch ein Grund für die Umschichtung von Marketing-Budgets ins Digitale.

Nachwachsender Rohstoff mit Zukunft

„Daraus resultiert aber nicht, dass Printmedien zukünftig überflüssig werden. Für mich bedeutet das eher, dass Print gezielter und cleverer eingesetzt werden muss“, erklärt der Druckprofi. „Print spielt vor allem als Impulsmedium seine Stärken aus. Print genießt ein hohes Maß an Vertrauen, ist nicht so flüchtig wie Online-Marketing. Gedrucktes spricht die menschlichen Sinne auf vielen Ebenen an und wird so intensiver wahrgenommen.“ Nachhaltigkeit werde immer wichtiger. Die Nachfrage nach umweltfreundlichen Recycling-Papieren oder biologisch abbaubaren Farben steige permanent an. „Die eingesetzten Drucktechnologien werden umweltfreundlicher. Kunden

entscheiden sich ganz bewusst für FSC-zertifizierte und klimaneutrale Druckoptionen“, so Kay. „Wir arbeiten an allen Fronten daran, negative ökologische Auswirkungen zu reduzieren. Im Vergleich mit den Online-Medien steht Print aus Nachhaltigkeitssicht vergleichsweise gut dar.“ Print werde zukünftig als Brückentechnologie zwischen der ana-

aufgewachsen ist, wird Papier etwas Besonderes sein. Nicht als Tageszeitung, aber als Bücher, Mailings, Kataloge, Magazine oder ausgefallene Verpackungen ... Nicht zu vergessen, dass knapp 30 Prozent der Weltbevölkerung Best Ager sind, die Papier mehr vertrauen als online.“

Innovationskraft als Weg aus der Krise

Die Deutsche Innovationserhebung bildet jährlich das Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft ab. Beim Blick auf das Druckgewerbe zeigt sich eine mutmachende Tendenz. 2018 lag die Innovationsintensität bei 2,1 Prozent, 2020 bereits bei 3,23 Prozent. Michael Kay, Geschäftsführer des Druckhaus Kay mit Sitz in Kreuztal, überraschen die Zahlen nicht. „Wir gehören seit jeher zu den besonders innovativen Branchen, die Herausforderungen erkennen und in der Praxis umsetzen“, so Kay. „Die Branche befindet sich in einem Veränderungsprozess. Sie wird kleiner, gleichzeitig spezi-

alisieren sich die Unternehmen immer stärker. Auch die Art der Print-Produkte verändert sich. Sie werden personalisiert und auf Basis von Kundendaten produziert. Dabei sind kleinste Auflagen möglich, sogar Einzelstücke.“ Mit Hilfe von Digitaldruck könne Marketingmaterial erstellt werden, das speziell auf die Interessen und Bedürfnisse der Zielgruppe zugeschnitten ist.

Die Bedeutung von Online-Medien habe zugenommen. Einige Druckprodukte seien als Folge gänzlich vom Markt verschwunden. „Neben dem Rückgang der Nachfrage kam es durch Lockdowns zusätzlich zu Problemen mit Lieferketten und Rohstoffen. In der Folge wurden Printprodukte deutlich teurer“, blickt der Experte zurück auf die Corona-Pandemie. Druckereien, die frühzeitig reagiert und Papier-Lagerbestände

„Namhafte Unternehmen setzen wieder auf Print, nachdem reine Online-Kampagnen nicht den gewünschten Effekt erzielten.“
Hendrik Sebastian Basse



Mit kay immer den richtigen Partner

Medienkompetenz aus einer Hand



Druckhaus Kay GmbH // Hagener Straße 121 // 57223 Kreuztal
 +49 2732 5946-0 // info@kay.de // www.kay.de

logen und der digitalen Welt fungieren. „Die Druckunternehmen werden sich mit ihrer Technologie darauf einstellen, insbesondere der Digitaldruck hat hier enormes Wachstumspotenzial“, so Kay. „In Verbindung mit Cloud-Technologien und künstlicher Intelligenz werden Automatisierungspotentiale erschlossen und neue Produkte sowie Dienstleistungen entwickelt.“

Facharbeitermangel trifft Prozessautomatisierung

Papier, Farben, Druckmaschinen – innerhalb der Branche gibt es einige Stellschrauben, um Ressourcen- und Energieverbrauch zu optimieren. Potenzielle Kunden haben vor Kaufentscheidungen das Thema Umweltschutz im Blick, ökologisches Wirtschaften kann für Druckereien ein Wettbewerbsvorteil sein. „Nachhaltigkeit ist spätestens seit der Energiekrise der große Überbegriff, der die Trends innerhalb der Druckindustrie maßgeblich beeinflusst“, erklärt Kai Beutler, Geschäftsführer von Beutler Packaging mit Sitz in Iserlohn. „Der Wunsch nach nachhaltigen Alternativen verändert die Gestaltung von Produkten. Karton ersetzt Plastik. Im Akzidenzdruck fallen ganze Produktgruppen wie beispielsweise Werbe- und Angebotsblätter weg, um Ressourcen zu sparen und die Umwelt nicht zusätzlich zu belasten.“ Das grafische Gewerbe habe für die nachwachsende Generation deutlich an Attraktivität verloren. Automatisierung und Vernetzung seien Treiber des Druckgewerbes. „Mithilfe neuer Technologien können wir Facharbeitermangel sowie Kostendruck entgegenwirken und uns gegen die etablierten Internetdruckereien behaupten.“

Mittlerweile laufen alle Prozesse – vom Dateneingang bis zum Versand – automatisiert ab“, so Beutler. „Maschinen und Anlagen sind produktiver geworden. Außerdem wurde ihre Steuerung vereinfacht, um Seiteneinsteiger als Maschinenführer qualifizieren zu können.“

Digitaldruck bietet Wachstumspotenzial

Die Nachwehen der Pandemie seien auch Monate nach dem Ende von Test- und Isolationspflicht im Arbeitsalltag spürbar. „Die Lieferketten waren während der Corona-Krise gestört und sind es teilweise heute noch. Maschinenlieferungen haben sich massiv verschoben, weil Einzelteile für die Endmontage über Wochen und Monate nicht verfügbar waren“, erinnert sich Beutler. „Um erteilte Aufträge fertigen zu können, mussten höhere Preise für Betriebsstoffe bezahlt werden, die nicht sofort an den Endkunden weitergegeben werden

konnten.“ In der zweiten Phase der Pandemie hätten Endkunden ihre bestellten Auflagen verringert und Publikationen teilweise sogar komplett eingestellt. „Kann-Produkte“ wie Bedienungsanleitungen, Eintrittskarten oder Prospekte würden mittlerweile ausschließlich digital publiziert. Für die kommenden fünf bis zehn Jahre wagt der Unternehmer eine durchwachsene Prognose. „Die veränderte Mediennutzung der Verbraucher wird die Nachfrage nach klassischen Print-Produkten weiter reduzieren. Aufgrund des anhaltenden Kostendrucks werden weitere Betriebe schließen oder sich zu Kooperationen zusammenschließen“, so der Fachmann für Gedrucktes. „Nachhaltigkeit wird von B2B-Kunden und dem Endverbraucher immer stärker gefordert. An der Stelle besteht definitiv Wachstumspotenzial. Gleiches gilt für den Digitaldruck in allen Formaten und Anwendungen. ‚Muss-Produkte‘ wie Verpackungen werden weiterhin wachsen und wichtiger Bestandteil der Industrie sein. Damit einhergehend müssen wir uns in der Verpackungsproduktion auf eine steigende Nachfrage rund um Kopierschutz und Sicherheitstechniken einstellen.“

„Die Branche befindet sich in einem Veränderungsprozess. Sie wird kleiner, gleichzeitig spezialisieren sich die Unternehmen immer stärker.“

Michael Kay



Michael Kay, Geschäftsführer des Druckhaus Kay aus Kreuztal, sieht die Zukunft der Branche in der Spezialisierung der Unternehmen.



ehrllich IN DER BERATUNG,
transparent, IN DER KOMMUNIKATION
UND IN DER UMSETZUNG garantiert.



@bassedruck
@BasseDruck GmbH

Fon +49(0)2331 4808-0
www.bassedruck.de

Leimstraße 54-58
58135 Hagen • Germany

Ein scharfer Löwe

Julian Zimmermann ist in seinem Hauptberuf Geschäftsführer der Druckerei Zimmermann in Balve. Nun hat er einen Kräuterschnaps entwickelt: Löwenzahn. Was dahinter steckt und wie es zu dieser Idee kam, erzählt er im Interview



Hat jetzt auch einen eigenen Kräuter-schnaps: Julian Zimmermann von Zimmermann Druck in Balve.

Herr Zimmermann, was steckt hinter dem Produkt „Löwenzahn“?

Julian Zimmermann: Löwenzahn ist eine „Schnapsidee“ von mir. Es ist ein hochwertiger Kräuterlikör aus dem Sauerland, mit den Zutaten Chili, Thymian, Fenchel, Brennessel, Galgant, Zitronenwurzel, Sauerampfer, Bitterorange, Zitronenzeste und Pomeranze. Er schmeckt nicht bitter sondern eher fruchtig, süßlich und mild – mit Ausnahme der Schärfe, die liegt in etwa bei 1.000 Scoville und ist mit der Schärfe von Tabasco zu vergleichen – also angenehm scharf, aber nicht unbedingt etwas für solche, die nicht auf Schärfe stehen. Aus Liebe zu unserem „Wappentier“ spenden wir außerdem 10 Prozent der Erlöse an Löwenschutzorganisationen.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, einen Kräuterlikör auf den Markt zu bringen?

Julian Zimmermann: Unser Hauptgeschäft ist das Produzieren von Druckerzeugnissen. Hier sind wir vor Allem Spezialisten auf zwei völlig unterschiedlichen Gebieten. Zum einen produzieren wir hochwertige Kataloge, Zeitschriften, Kunstbücher etc., wo eine enorme Anforderung an die Qualität des Druckproduktes gelegt wird. Daneben liegt unser anderer Fokus auf Montageanleitungen, Bedienungsanleitungen, Beipackzetteln, etc. Wir produzieren hier aber immer das Produkt eines anderen. Wir hätten gerne ein eigenes Produkt gehabt und da die Chili unser Logo ist, war sehr schnell klar, dass wir irgendetwas mit Chili machen wollen. Nachdem wir die ursprünglichen Ideen Richtung Gin, Wodka, Tequila und Korn verworfen hatten, hat unser Partner, die Sauerländer Edelbrennerei uns den Vorschlag gemacht, für den Anfang gemeinsam an einem Kräuterlikör-Rezept zu arbeiten. Das haben wir dann auch erfolgreich in die Tat umgesetzt!

Wie kam es zu diesem Namen?

Julian Zimmermann: Wir wollten etwas ausgefallenes machen. Ich persönlich liebe Löwen, daher habe ich versucht, etwas mit Löwen zu verbinden. Irgendwann dachte ich mir, dass ein Löwenzahn ja genauso geformt ist wie eine Chili, und das Wort „Löwenzahn“ ein tolles Wortspiel wäre. Als wir dann auch noch ein Logo entworfen haben, wo der Name auch ins Bild passt, war es ganz klar, dass wir so heißen wollen.

Wie wird das Produkt vermarktet?

Julian Zimmermann: Im Moment vermarkten wir es über Google, den Online-Shop (<https://loewenzahn.shop>), Anzeigen, Hotels bzw. Bars und Einzelhändler. Wir sind aber noch ganz am Anfang und freuen uns über jede Unterstützung und natürlich über jede verkaufte Flasche! Übrigens kommt am 01. Juni, zum ersten Geburtstag von Löwenzahn eine neue Sommer Geschmacksrichtung „Lemon“ heraus!

GESUCHT!

DER KRACHER DES JAHRES 2023!

– made in Südwestfalen

JETZT BIS ZUM 07.07.23 BEWERBEN!

SÜDWESTFALEN IST...
schön. stark. authentisch.
– DAS WOLLEN WIR ZEIGEN.

AN ALLE UNTERNEHMEN AUS SÜDWESTFALEN – WIR SUCHEN DEN KRACHER DES JAHRES!

* Sie haben etwas **Besonderes** erfunden oder entwickelt?
Einen echten Kracher?

Dann machen Sie mit!

Weitere Infos auf...
jetzt-zusammenstehen.de

- **Erstellen Sie bis zum 07. Juli** ein Video (90 Sek.) von Ihrem Kracher.
- **Wir veröffentlichen Ihr Video** über die „Südwestfalen–Alles echt!“ Kanäle.
- **Unter allen Einsendungen** wird ein **Sieger pro Kreis** & anschließend der **Gesamtsieger** gekürt.

Eine gemeinsame Aktion von Arbeitgeberverbänden, Kammern, Kreiswirtschaftsförderungen und des Regionalmarketings Südwestfalen



Natalie Albuschkat ist es gelungen, ihre Eismanufaktur „Ella Stracciatella“ trotz großer Hürden erfolgreich durch die Pandemie zu retten.

„Alles kam anders als geplant“

➤ Eine Eisdielen ausgerechnet im Jahr 2020 – in Zeiten von Pandemie und wiederkehrenden Lockdowns – zu eröffnen, erscheint auf den ersten Blick absurd. Für Natalie Albuschkat, Inhaberin der Eismanufaktur „Ella Stracciatella“ in Iserlohn, war der Start in die Selbstständigkeit gespickt mit Hindernissen. Im Rahmen unserer Rubrik Frauenpower erzählt sie, warum sie den Schritt trotzdem gewagt und bislang nicht bereut hat

Text: Monika Werthebach Foto: Sebastian Blesel

Die Entscheidung, sich mit einer Eismanufaktur selbstständig zu machen, war für Natalie Albuschkat bereits im November 2019 gefallen, als in Deutschland noch niemand an eine bevorstehende Pandemie dachte. Die gelernte Veranstaltungskauffrau, die nach dem BWL-Studium im Vertrieb eines Lebensmittelherstellers tätig und daher häufig auf Reisen war, befand sich gerade in Elternzeit und hatte eine Selbstständigkeit in Teilzeit im Sinn, um Familie und Beruf in Einklang zu bringen: „Ich hatte schon immer eine hohe Affinität zu Genuss, gutem Essen und Kochen. Und da ich schon früher in der Gastronomie gejobbt hatte, schloss sich mit der eigenen Eisdielen der Kreis: Standort, Team und Zeitpunkt stimmten, sodass wir im Januar 2020 voller Optimismus loslegen konnten.“

Doch dann kam alles anders: Der Umbau der ehemaligen Tankstelle an der Westfalenstraße war bereits in vollem Gange, als Corona die Zukunftspläne gewaltig durcheinanderwirbelte: „Es stockte bei der Bearbeitung von Genehmigungsanträgen, es kam zu Verzögerungen bei der Lieferung des Inventars und die Unsicherheiten und ständig wechselnden Auflagen erforderten eine Menge Flexibilität“, erinnert sich die heutige Inhaberin von „Ella Stracciatella“.

Erst Anfang Juni 2020 durften die Eismaschinen in Betrieb genommen werden. „Es fehlte uns bereits der Umsatz einer halben Saison. Doch glücklicherweise galt

unser Eis als Lebensmittel und wurde als systemrelevant eingestuft, sodass wir zumindest außer Haus verkaufen durften.“ Als die Eisdielen im zweiten Lockdown erneut schließen musste, setzte Natalie Albuschkat auf den Genuss für zuhause und füllte ihre Premium-Eissorten in umweltfreundliche Pfandgläser ab, die auch an verschiedenen anderen Standorten in der Umgebung erhältlich waren. „Abfüllanlage und die Gläser waren eine unvorhergesehene Investition, die uns aber letztlich das Überleben gesichert hat.“

Flexibilität und pfiffige Ideen

Dass das Geschäft mit dem Saisonprodukt Eis von der Wetterlage abhängig ist, war Natalie Albuschkat von Beginn an klar: „Sobald die Sonne hervorkommt, bilden sich lange Schlangen vor der Eisdielen. Aber meistens nur am Nachmittag und innerhalb eines überschaubaren Zeitfensters.“ Obwohl die Energiekosten immens sind, versucht sie die Eisdielen möglichst ganzjährig zu öffnen, um nicht nur (Stamm-)Gästen verlässliche Öffnungszeiten, sondern auch den festangestellten Mitarbeitenden rund ums Jahr eine sichere Perspektive zu bieten. Damit der Spagat zwischen Wunsch und Wirtschaftlichkeit gelingt, brauche

es pfiffige Ideen für Umsatz während der kühleren Jahreszeiten, so die Geschäftsfrau: „Obwohl wir auch Waffeln und Kaffeespezialitäten anbieten, ver-

binden die Leute mit Ella Stracciatella in erster Linie besonders leckeres Eis. Das ist auch so gewollt, denn wir haben uns bewusst spitz positioniert und möchten unser Ange-

bot nicht verwässern.“ Stattdessen setzt Natalie Albuschkat auf hochwertige und natürliche Rohstoffe und außergewöhnliche Eiskreationen. Beliebt sind zudem Eistorten, die auf Bestellung geliefert werden. Und der Clou auf der Eiskarte ist eine besondere Spezialität für Vierbeiner: die zuckerfreie Geschmacksrichtung „Leberwurst“ für Hunde.

„Wenn die Kunden nicht zum Eis – sprich: zu uns – kommen, dann müssen wir eben flexibel agieren und das Eis zum Kunden bringen.“ Zu diesem Zweck wurde inzwischen ein Eiswagen angeschafft, der für Veranstaltungen gebucht werden kann, eine Ape, die in der City unterwegs ist, und ein Eisfahrrad, das besonders gerne für Hochzeiten engagiert wird.

„Wir sind noch lange nicht am Ende mit unseren Ideen“, prophezeit Natalie Albuschkat, die trotz aller Hürden noch nie ans Aufgeben gedacht hat: „Es steckt unglaublich viel Herzblut in Ella Stracciatella.“

„Es steckt unglaublich viel Herzblut in Ella Stracciatella.“

Natalie Albuschkat

Für Ziele begeistern, zur Veränderung befähigen

► Unternehmen zu entwickeln, ist nicht nur eine Frage von Strategie, Prozessen und Organisation. Erfolgsentscheidend auf lange Sicht ist, wie das Thema Führung gelebt wird. Charismatische Führungskräfte führen Menschen und Unternehmen zum Erfolg. Kann man Charisma lernen?



triljen-Gründer Jörg Hesse findet es wichtig, auf die emotionale Bindung zu schauen.

und Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Um überhaupt noch wachsen zu können.“ Die Gallup-Studie zur emotionalen Bindung von Deutschlands Beschäftigten 2022 belegt das: 69 % sehen eine nur geringe emotionale Bindung und 18 % haben innerlich schon gekündigt – lediglich 13 % bekunden eine hohe emotionale Bindung; der niedrigste Wert seit 2010. Dabei führt diese Bindung zu deutlich geringerer Fluktuation, zu 81 % weniger Fehlzeiten, 64 % weniger Arbeitsunfällen, 41 % weniger Qualitätsmängel und zu 10 % besseren Kundenbewertungen! 38 % der Befragten sehen Nachholbedarf bei ihrer Führungskraft. Aber wo anfangen?

Botschaften erlebbar machen

Wenn die grundsätzliche Richtung geklärt ist, die Strategie steht, die Meilensteine der Organisationsentwicklung definiert, die Marke für das nächste Level vorbereitet und Weichenstellungen für die Unternehmenskultur vorgenommen sind, entscheidet die Führung, ob das, was man sich auf die Fahnen schreibt, auch in die Tat umgesetzt wird. Denn Veränderungen in Unternehmen werden für Mitarbeitende durch ihre Führungskräfte erlebbar. Auf sie kommt es an.

Wie werden Menschen im Alltag an Aufgaben herangeführt? Wer bringt sie auf gute neue Ideen? Was bringt sie dazu, sich auszutauschen, auch ohne Aufforderung – weil es wichtig für das Ergebnis der gemeinsamen Arbeit ist? Die Antwort auf alles liegt im Thema Führung.

Lange war die Ansicht: Frau oder Mann hat es oder nicht - das Charisma, wörtlich Gnadengabe. So auch die Wissenschaft: Thomas Carlyle entwickelte basierend auf einer Untersuchung historischer Führungspersönlichkeiten 1888 seine Great Man Theory, die besagte, Führungsqualitäten seien einem in die Wiege gelegt.

Es brauchte ein Jahrhundert bis Studien mit Führungskräften den Blick auf erfolgreiche Führung änderten. Die Forscher Jay Conger und Rabindra Kanungo gaben 1987 dem Thema Charisma eine neue Bedeutung, die sich durchgesetzt hat: Charismatische Anführer sind Menschen mit gewinnender Ausstrahlung - Führungspersönlichkeiten, die andere mitreißen und begeistern.

Ist diese Fähigkeit erlernbar? Ja. Und: Sie ist essenziell, wenn es darum geht, langfristige

Ziele in den Köpfen von Mitarbeitenden zu verankern und Visionen wahr werden zu lassen. Die Knappheit an Arbeitskräften ist ein weiterer Grund, das Thema ernst zu nehmen. Denn Arbeitnehmer verlassen nicht ihr Unternehmen, sondern ihre Vorgesetzten. Und sie wachsen über sich hinaus, wenn sie Vertrauen in ihre Führung haben. Eine Unternehmensidee kann brillant sein, ein Team viele hochqualifizierte Köpfe zählen – das alles ist nichts, wenn die Führung nicht passt.

In der Arbeit des triljen-Teams ist Leadership ein zentraler Baustein, betont triljen-Gründer Jörg Hesse: „Gute Führungskultur führt zu besseren Ergebnissen – auch wirtschaftlich. Sie resultiert in höherer emotionaler Bindung - heute zwingend notwendig, um die Leistungs-



triljen-Coaches Jessica Vieler, Alexander Fenzl und Joachim Schwichtenberg.

Und das hat mehrere Facetten: Eine Führungskraft kann noch so klar darin sein, wie die Ideen, für die das Unternehmen steht, auf den eigenen Verantwortungsbereich übertragen werden können. Entscheidend ist, ob der Funke auf das Team überspringt.

Für triljen-Coach Jessica Vieler ein zentraler Punkt in den triljen-Führungskräfteprogrammen: „Narrative spielen eine große Rolle. Das heißt nicht, dass Führungskräfte Erzählanten oder -onkel sein sollten. Doch die Kraft einer Geschichte, die das Bild einer Gruppe auf ein Thema prägt, sagt oft mehr als tausend sachlich-analytische Worte.“

Nur einer von vielen Ansätzen, wie man die Kommunikation als Führungskraft verbessern und emotional mehr auslösen kann. Vieles spielt sich im Nonverbalen ab, sagt ihr Kollege Alexander Fenzl: „Wir achten auf Körper, Bewegung, Stimme. So sind

Menschen programmiert: Es ist nicht nur entscheidend, was unser Gegenüber sagt; wir beobachten auch, wie es dies sagt.“

Meistens entsteht der Kontakt mit einer Gruppe von Menschen intuitiv – aber nicht immer, weiß Coach Joachim Schwichtenberg: „Ins Handy starren, auf Stühlen wippen oder mit Stiften spielen während man sich unterhält – kein gutes Signal! Wie will ich Menschen begeistern, wenn ich ihnen keine Wertschätzung und Aufmerksamkeit signalisiere?“

Vorbild, Inspirator, Anstifter

Achtsamkeit hilft in eigener Sache, die Präsenz und Akzeptanz einer Führungskraft zu erhöhen. Kommunikative Kompetenzen, eine klare Vision, Selbstvertrauen, empathische Ansprache, die richtigen Symbole zur rechten Zeit und

das Bewusstsein, dass an die Führungsrolle hohe Erwartungen geknüpft sind – all das erhöht den Charisma-Faktor.

Fundamental ist die Grundhaltung: Vorbild sein, inspirieren, die Menschen in ihrer Arbeit individuell unterstützen. Das ist die Rollenbeschreibung einer idealen Führungskraft in der transformationalen Führung, die auf Veränderungen hin führt, Wachstum und Weiterentwicklung ermöglicht.

Führung bedeutet mehr, als Menschen „bei Laune zu halten“. Nämlich, mit gutem Beispiel und klarem Ziel voranzugehen, Menschen emotional mitzunehmen – sich mit ganzer Persönlichkeit einzubringen und selbst Charisma zu entwickeln, macht den Unterschied. 

Das triljen-Team unterstützt Sie in Ihrer Führungskräfteentwicklung. Doch das ist nur ein Ausschnitt aus dem Leistungsspektrum von triljen. Das Team entwickelt gemeinsam mit Kunden Transformationsstrategien im Einklang von Kultur, Organisation, Marke, Führung und den Schnittmengen dieser Aspekte - in intensiven Workshops, mit klarer Strategie und Beratung, in systemischen Coachings und methodischen Trainings von Mitarbeitenden, Teams und Führungskräften. triljen ist ein Unternehmen der FETTE BEUTE Gruppe, die sich dem Vorsprung von Familienunternehmen verschrieben hat. Die Strategie- und Organisationsberatung triljen, die Agentur für Markenführung DES WAHNSINNS FETTE BEUTE und Deutschlands erste Markenakademie, die German Brand School – alle drei Unternehmen arbeiten unter einem Dach mit unterschiedlichen Methoden und Schwerpunkten an diesem Zweck. Sie haben sich exakt auf die Bedarfe ambitionierter Familienunternehmen ausgerichtet, um deren qualitatives Wachstum, Wettbewerbs- und Wissensvorsprung zu ermöglichen.

DES WAHNSINNS
FETTE BEUTE

triljen

german
brand
school

FETTE BEUTE GRUPPE

Am Zollstock 3
57439 Attendorn
Tel.: 02722/6399-0
www.fette-beute.group
heyho@fette-beute.group

Den Sack schneller zumachen

➤ Angebote, die sich von Mitbewerbern abheben, Emotionen transportieren und die Kaufentscheidung zugunsten des eigenen Angebotes beschleunigen – wer wünscht sich das nicht? Der Siegener Marketingspezialist Sascha Weinrich hat das geniale Tool „Sellestar“ entwickelt, das nicht nur seinen eigenen Vertrieb ordentlich ankurbelt, sondern bereits vielen weiteren Unternehmen eine deutlich höhere Abschlussquote beschert



Anwender Uwe Werthebach (l.) und „Sellestar“-Erfinder Sascha Weinrich (r.) sind überzeugt von den Vorteilen einer einzigartigen Angebotspräsentation.

Detaillierte Angebote sind Grundlage der meisten Geschäftsbeziehungen. Trotz aller Routine entpuppt sich das Ausarbeiten von Angeboten immer wieder als Zeitfresser – und viel zu oft bleibt der erhoffte Erfolg aus. Die Lösung des Problems ist „Sellestar“: Das Tool ist einfach zu bedienen, transportiert die Botschaft direkt zum Entscheidungsträger und punktet mit interessanten Alleinstellungsmerkmalen. „Selbst wenn ich direkt mit dem Entscheidungsträger gesprochen habe, ist es im Nachgang schwer, allein mit einer Angebots-PDF zu überzeugen“, weiß Sascha Weinrich: „Das hat sich durch Sellestar grundlegend geändert. Denn bei bislang niedrigen Abschluss-

quoten und starkem Wettbewerb hilft Sellestar, den Sack zuzumachen.“ Statt wie üblich Angebote per PDF zu versenden, nehmen die Anwender von Sellestar ihre Präsentation per Video auf, stellen Produkte, Dienstleistungen und das Unternehmen vor und erläutern Lösungen für die angefragte Aufgabenstellung mit einem lebendigen Vortrag. Broschüren, Fotos oder Whitepaper lassen sich mit einem Klick einfügen. Ist das Angebot vollständig zusammengestellt, erzeugt die Software einen Link zu einer kundenspezifischen Internetseite, die alle relevanten Informationen für eine schnellere Kaufentscheidung enthält. 

Anwender Uwe Werthebach über Sellestar:

„Menschen lieben das, was sie sich vorstellen können. Statt Fachchinesisch zu Papier zu bringen, erkläre ich meinen Kunden mit meinen eigenen, bildhaften Worten das Angebot und weise gleichzeitig auf meine faire Preiskalkulation hin. Seitdem ich Sellestar einsetze, führe ich kaum noch Preisverhandlungen, weil die Kunden mein Angebot verstehen und akzeptieren. Die persönliche Ansprache im Video und das originelle Gesamtpaket kommt überall ausgesprochen gut an. Ob Grabkunst oder Treppenrenovierung: Die Entscheidung für einen Auftrag an uns ist in vielen Fällen eine Investition, die im Familienkreis oder innerhalb einer Eigentümergemeinschaft getroffen wird. Mit Sellestar ist mein Pitch immer wieder mit der gleichen Lebendigkeit reproduzierbar und kann sogar als Empfehlung an andere Interessenten weitergeleitet werden. Mit Sellestar kann ich die Seriosität unseres Unternehmens glaubwürdig transportieren. Das zahlt enorm auf unser Image als innovativer Handwerksbetrieb ein.“



ist ein Produkt der
Winvyn GmbH

Sandstraße 173 · 57072 Siegen
Tel.: 0271/38 68 26-50
info@sellestar.de
www.sellestar.de

ecotec erweitert Geschäftsleitungsebene mit hervorragender Expertise

➤ Barbara Lempp, Rechtsanwältin und bisherige Geschäftsführerin des Energiehändlerverbandes EFET Deutschland, verstärkt ecotec



ecotec-Inhaber Markus Schnier mit Barbara Lempp, neue COO des Unternehmens.

Über ecotec

ecotec unterstützt Unternehmen und Universitäten durch fundierte Beratung und maßgeschneiderte Lösungen. Ge-gründet 1996 setzt ecotec auf praktische Lösungen bei der Beschaffung von Energie, beim Klimamanagement und bei der Fördermittelberatung. Dabei stehen Kostenoptimierung und Entscheidungssicherheit im Fokus. Weitere Informationen unter: www.ecotec.de

Wegweisende Neuigkeiten aus dem Hause ecotec: Ab Mitte Juni wird Barbara Maria Lempp als COO das Team in Meschede verstärken, um das starke Wachstum des Beratungsunternehmens für Energiewirtschaft, Nachhaltigkeit und Fördermittel weiter zu forcieren und das Leistungsspektrum zu erweitern.

Die Juristin Lempp ist seit zehn Jahren Geschäftsführerin des Deutschen Energiehändlerverbandes EFET Deutschland und COO des europäischen Mutterverbandes EFET. Den Einstieg in die Energiewirtschaft und -politik fand sie als Büroleiterin des Vorsitzenden des Industrienausschusses im Europäischen Parlament, Herbert Reul. Auf diese Tätigkeit folgten verschiedene Stationen im RWE-Konzern, bevor sie die Energieverbändelandschaft prägte. Sie leitet seit 2014 das branchenumspannende Frauenenergienetzwerk FNE und ist seit 2021 Mitglied im Vorstand der Sauerländer Botschaft e.V. in Berlin.

Mit Blick auf die positive Geschäftsentwicklung hält ecotec-Inhaber Markus Schnier es für einen wichtigen Schritt, mit ihr eine erfahrene Mitstreiterin, die mit den Themen der Branche vertraut ist, im Team begrüßen zu dürfen: „Das ecotec-Team freut sich riesig, mit Barbara Lempp die Idealbesetzung für unser weiteres Wachstum zu gewinnen. Frau Lempp bringt mit ihrer Erfahrung im Energiehandel und im Energierecht genau die Kompetenzen bei ecotec ein, die erforderlich sind, unsere Kunden auf dem Weg zum klimaneutralen Wirtschaften vollumfänglich zu unterstützen. Damit passt sie hervorragend zu ecotec. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, innerhalb der nächsten Jahre unsere Marktführerschaft bei der ganzheitlichen Beratung großer Letztverbraucher auszubauen. Wir freuen uns auf die Zukunft mit ihr.“ Barbara Lempp freut sich sehr auf ihre neue Aufgabe: „Ich finde es spannend, einen Perspektivwechsel einnehmen

zu dürfen und nun in den Maschinenraum der Energiewende zu steigen. Industrieunternehmen, Rechenzentren und Universitäten den Kostendruck von den Schultern zu nehmen, sehe ich als absolut sinnstiftend an. Zusammen mit den Unternehmen möchte ich daran arbeiten, dass sie die ökonomischen Chancen nutzen, die sich aus dem schrittweisen ökologischen Umbau der Gesellschaft ergeben. Wir wollen die Energiewende mit unseren Kunden gemeinsam zum Erfolg führen.“ 

ecotec
ACCELERATE CHANGE

ecotec

Dipl.-Ing. Markus Schnier
Stadtmauer 11 · 59872 Meschede
Tel.: 0291/95 29 95-10
info@ecotec.de
www.ecotec.de


 MACHER
DES MONATS

Kleines Haus, großer Erfolg

➤ Vom Sauerland nach Europa: Dennis Czekalla gründete die Marke Berghaus Tiny House vor drei Jahren und siedelt sie in seiner alten Heimat Kierspe an. Er produziert seine Häuschen in Polen und verkauft sie in ganz Europa. Dabei lernte er sowohl wie es geht, aber auch, wie es nicht geht. Dieses Wissen teilt er mittlerweile als Speaker zur Stärkung der südwestfälischen und europäischen Wirtschaft

Text: Katja Michel

Den gelernten Elektroniker und Wirtschaftsingenieur Dennis Czekalla zog es aus der Gegend um Lüdenscheid ins nahe Ausland. Seine polnischen Wurzeln verschlugen ihn zum Studium nach Krakau, wo er die Inspiration für sein Unternehmen fand. In den polnischen Bergen entlang er dem ersten Lockdown in einem Tinyhouse und war sofort begeistert von dem Raumwunder. Czekalla hatte endlich sein Herzensprojekt gefunden. „Ich wusste schon seit meinen Lehrjahren, dass ich Unternehmer sein wollte. Selbstständig zu sein war mein Ziel, aber nicht um jeden Preis. Ich wollte voll hinter meiner Sache stehen können. Dann sah ich zum ersten Mal ein Tinyhaus auf Rädern und alles ging ganz schnell“, erinnert sich Czekalla. Innerhalb weniger Monate wurde aus der bloßen Begeisterung das eigene Unternehmen Isella Group und die dazugehörige Marke Berghaus Tiny House. Bereits im ersten Jahr verkaufte Czekalla acht Häuser. Anderthalb Jahre nach Gründung war Berghaus Tiny House bereit, sich zu entwickeln und die bis dato ausgelagerte Produktion wurde in die eigene Betriebsstätte verlegt.

„Unsere Häuser in anderen Ländern zu verkaufen, hat erst mit regionalen Partnern richtig gut funktioniert.“

Dennis Czekalla

Haus der Zukunft: natürlich, recycelbar, energieeffizient

Die Berghaus Tiny Houses zeichnen sich nicht nur durch ihren modernen

minimalistischen Stil aus, sondern vor allem durch ihre nachhaltige natürliche Bauweise. Dazu Czekalla: „Sie wählen die Größe Ihres Hauses je nachdem, wie mobil Sie damit bleiben wollen. Dann gestalten Sie es nach Ihren Wünschen. Alle Häuser sind zum größten Teil aus natürlichen, recycelbaren Materialien gefertigt und entsprechen den deutschen Standards. Dabei haben wir aktuell sogar ein Projekt von 13 Wohneinheiten, welche über den Gebäudestandard Effizienzhaus 40 verfügen werden.“ Das bedeutet, dass die nachhaltigen Häuschen förderfähig sind und höchsten Ansprüchen gerecht werden. Das Interesse für Tinyhäuser ist laut Czekalla bei Älteren groß, sie möchten nicht auf eigenen Wohnraum verzichten, aber gleichzeitig flexibel bleiben, was den Standort ihrer Immobilie angeht. „Stellen Sie sich vor, Sie könnten Ihr Haus mit in den Ruhestand nehmen. In wärmeres Klima umsiedeln, ohne Ihr Eigenheim zurücklassen zu müssen. Das ist die Zukunft“, schwärmt Czekalla.

Beratung als besonderer Service

Der Trend zum kleineren nachhaltigen Wohnen ist ungebrochen, dennoch hat die deutsche Bürokratie ihre Schwierigkeiten mit den Minihäusern. Czekalla: „Wir beraten und unterstützen

unsere Kunden bei allen Behördengängen und Anträgen rund um das Vorhaben Tiny House. In jedem Bundesland gelten andere Regeln und manche Gemeinden sind damit schlicht überfordert. Ich hoffe sehr, dass Tinyhäuser bald zur Normalität in der Bauaufsichtsbehörde werden.“ Czekalla nahm allerdings nicht nur Beratungsbedarf bei Kunden und Behörden wahr, sondern auch zwischen Unternehmen und Kunden im internationalen Kontext. Beheimatet in Kierspe mit Produktion in Krakau und Kunden in ganz Europa weiß Czekalla, wie man einen neuen Markt in einem anderen Land für sich erobert. „Ich habe versucht, unsere Häuser in anderen Ländern zu verkaufen, das hat zunächst nicht gut funktioniert“, erinnert sich Czekalla lachend. „Daher rate ich anderen Unternehmern immer, sich regionale Partner ins Boot zu holen.“ Das Berghaus Tiny House Team ist stets auf der Suche nach neuen Partnern und Investoren, um weiter erfolgreich zu wachsen. Das Wissen, das Czekalla bei seiner internationalen Tätigkeit gesammelt hat, teilt er mit polnischen Unternehmern, die es auf dem deutschen Markt schaffen wollen. „Die Kommunikation in Polen und Deutschland ist völlig verschieden. Außerdem ist ‚Made in Poland‘ leider noch kein Gütesiegel. Aber polnische Firmen haben auch Südwestfalen einiges zu bieten. Daher gebe ich regelmäßige Workshops, um die herrschenden Vorurteile abzubauen und den europäischen sowie heimischen Markt zu stärken.“

Expertise rund um die Zahl

➤ Eine gute Gesamtausrichtung in steuerlichen, wirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen ist unabdingbar, um den Unternehmerinnen und Unternehmern in Südwestfalen den Rücken freizuhalten und ihren Unternehmen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg zu sichern. Um dies für ihre Mandaten zu erfüllen, hat sich die NH-Gruppe in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung und betriebswirtschaftlicher Beratung modern und ganzheitlich ausgerichtet



Unter dem Dach der NH-Gruppe fungieren am Standort Attendorn die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei Neu Heimeroth und Partner mbB sowie die Attendorner Treuhand GmbH.

Beratungsansatz garantiert mittelständischen Unternehmen zu jeder Zeit optimale Ergebnisse. Im Rahmen der Wirtschaftsprüfung führen die Experten von NH für jeden Mandanten und seine komplexen Herausforderungen eine geschäftsprozess- und risikoorientierte Analyse der Unternehmensaktivitäten und des internen Kontrollsystems durch, dokumentieren ihre Arbeit in aussagefähigen Prüfungsberichten, finden pragmatische Lösungen und geben konkrete Handlungsempfehlungen als Grundlage für unternehmerische Entscheidungen. „Wir wollen den Mandanten ein Sparringspartner sein, übernehmen sämtliche deklaratorische Aufgaben und unterstützen ganzheitlich genauso bei hochkomplexen Transaktionsprozessen, wie wir die Finanz- und Lohnbuchhaltungen für große Unternehmensgruppen und kleine Gewerbetriebe qualifiziert ableisten. Ziel ist es stets, dem Mandanten den Rücken für seine unternehmerischen Tätigkeiten freizuhalten“, so Gregor Nieswandt.

Attendorn: Standort mit langer Tradition

Die Kanzlei Neu Heimeroth und Partner in Attendorn unter dem Dach der NH-Gruppe hat dabei eine lange Tradi-

tion und war vor etwa 80 Jahren eine der ersten Wirtschaftsprüfungskanzleien in Nordrhein-Westfalen. Mit Peter Heimeroth, Gregor Nieswandt und seit diesem Jahr Peter Alfes stehen neben weiteren Kolleginnen und Kollegen drei erfahrene Wirtschaftsprüfer und Steuerberater als Partner und Gesellschafter an der Spitze eines interdisziplinären Mitarbeiter-Teams in Attendorn.

An allen Standorten werden selbstverständlich alle Leistungen der Steuerberatung, der zeitgemäßen, digitalen sowie risikoorientierten und geschäftsprozessbezogenen Abschlussprüfung und der Rechtsberatung angeboten, teilweise standortübergreifend. Im Bereich der Rechtsberatung unterstützt Peter Vogelsang als Fachanwalt für Steuerrecht und für Handels- und Gesellschaftterrecht als Teil der Geschäftsleitung die NH-Gruppe in Attendorn.

„Wir sind hier in Attendorn über 30 Mitarbeiter, darunter zwölf Berufsträger“, erklärt Gregor Nieswandt. „Unser Beratungsspektrum reicht von der gestaltenden Umstrukturierung bis zur Sanierung. Steuerliche Optimierung muss mit betriebswirtschaftlicher Vorteilhaftigkeit Hand in Hand gehen. Gesellschaftsrechtliches Know-how ist dabei ebenso relevant und kann von uns aus einer Hand beigetragen werden. So werden Schnittstellen vermieden und die Beratung erfolgt sehr effizient. Wichtig ist uns dabei die Gesamtbetrachtung von Unternehmens- und Gesellschaftersphäre“, sagt Gregor Nieswandt. Durch entsprechende Ausbildung, stetige Weiterbildung und



Spezialisierung der Mitarbeiter steht die NH-Gruppe als Partner mittelständischen Familienunternehmen, Selbstständigen oder Existenzgründern ebenso beratend zur Seite wie Gesellschaften mit weltweiten Aktivitäten. „Unsere Kernkompetenz sehen wir in der Beratung und Begleitung mittelständischer Unternehmen“, betont Gregor Nieswandt. Leitschnur unserer Beratung sind die langfristigen und nachhaltigen Ziele der Mandanten vor allem in Zeiten oft sprunghafter Gesetzgebung. Internationale Aufgabstellungen werden über ein globales Netzwerk gelöst, dem die NH-Gruppe angeschlossen ist. So ist die Gruppe in der Lage, maßgeschneiderte Dienstleistungen auf allen Gebieten der Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung auch weltweit anzubieten.

Nachhaltigkeit auch in der Wirtschaftsprüfung Thema

„Erhöhte Aufmerksamkeit gilt derzeit den sogenannten Nachhaltigkeitsprüfungen. Nachhaltigkeit ist derzeit und wird auch zukünftig ein wesentlicher Bestandteil der Wirtschaftsprüfung sein. Hierfür sind wir bereits jetzt optimal gerüstet“, sagt Gregor Nieswandt vor dem Hintergrund des Green Deals der Europäischen Union, die sich zum Ziel gesetzt hat, Europa zum ersten klimaneutralen Kontinent zu machen. Dass im Rahmen dieses Plans unter anderem die EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) in Kraft getreten ist, nach der bestimmte Unternehmen Nachhaltigkeitsberichte



für Geschäftsjahre vorlegen müssen, die ab dem 1. Januar 2025 beginnen, ist nur ein Baustein. „Unternehmen sollen und müssen über ihre Nachhaltigkeitsstrategie transparent und verlässlich berichten, um Green Washing zu vermeiden“, erklärt der Attendorner NH-Partner. „Da kommt eine große Aufgabe, eine echte Verpflichtung auf unsere unternehmerisch tätigen Mandanten zu, die das Thema frühzeitig und vor allem sehr strukturell angehen müssen. Unsere Aufgabe als Partner an der Seite von Unternehmen ist es, diese Berichte vernünftig darzustellen. Deshalb treten wir jetzt schon frühzeitig an die Mandanten heran, informieren und beraten sie und stehen ihnen mit unserer gesamten Expertise zur Seite“, sagt Gregor Nieswandt.

Chance für Nachwuchs- und Fachkräfte

Gregor Nieswandt macht aber noch vor einem anderen Hintergrund deutlich, warum es für die gesamte NH-Gruppe und nicht nur für sein Team in Attendorn so wichtig ist, sich intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit zu befassen. „Wer zukünftig Wirtschaftsprüfer werden will, muss auf dem Weg zum Examen acht Monate seiner Ausbildungszeit nachweislich dem Thema Nachhaltigkeit widmen. Das Thema birgt also auch Chancen für uns und die zukünftige Gewinnung von jungen Fach- und Nachwuchskräften, wenn wir uns rechtzeitig als geschulter Experte für CSR-Reporting positionieren“, sagt Nieswandt. 

NH GRUPPE

NH Neu Heimeroth & Partner mbB
Attendorner Treuhand GmbH
Röntgenstraße 33 · 57439 Attendorn
Tel.: 02722/95520
info@nh-attendorn.de
www.nh-attendorn.de

Nachhaltige Messe-Lösungen

Die beiden Iserlohner Unternehmen headline:Werbeagentur und malkus Veranstaltungstechnik denken den Bereich Messe neu und bieten kooperativ nachhaltige und wiedereinsetzbare Messestände von 9–300m² oder mehr an. Die Mischung aus gemieteter Rahmenkonstruktion und individuell gefertigten Wandfüllungen macht die Messebau-Lösung besonders attraktiv für den Mittelstand. Mit gebündelten Kompetenzen entstehen optimale Projekte für die gemeinsamen Kunden



Judith Budde-Renfordt, headline: Werbeagentur und Carsten Malkus, malkus Veranstaltungstechnik.

„Eine Win-Win-Win-Situation“, so beschreibt Judith Budde-Renfordt das neue Angebot im Bereich Messe. „Unsere Kunden erhalten ein individuell auf sie abgestimmtes Paket aus individueller Konzeption und Gestaltung, ein Höchstmaß an professioneller Umsetzung und Messemanagement und ein tolles, nachhaltiges Produkt, das sich beliebig wiederverwenden lässt.“

Das Alurahmensystem kombiniert dabei die Vorteile eines modularen Systems mit den zusätzlichen Möglichkeiten maßgefertigter Lösungen. So lassen sich einzelne Teile eines großen Messestandes beispielsweise für kleinere Stände im Recruitingbereich wiederverwenden. Ergänzt werden die Stände mit modernen Bogenelementen oder LED-Panels. Der Phantasie sind kaum Grenzen gesetzt.



Kleine Messestände für Recruiting- und Personalmessen lassen sich kostengünstig realisieren und heben sich deutlich vom Wettbewerb ab.

Das Alurahmensystem kann über die Firma malkus gemietet oder gekauft werden und sehr modular zur Konstruktion des Messestandes genutzt werden. Große Stoffbahnen werden imposant gestaltet und nahtlos über die gesamte Fläche gespannt, die Einlagerungsmasse ist minimal. Mit dem System sind eine Vielzahl an Standkonzepten realisierbar – kosteneffizient und nachhaltig.

Nachhaltige Lösungen werden immer häufiger angefragt

„Viele Kunden denken heute sehr nachhaltig und haben neben der Wirtschaftlichkeit auch ökologische und soziale Aspekte im Sinn.“, so Carsten Malkus. „Diese Themen kommen auch im Bereich Messebau immer mehr in den Fokus und wir haben mit dem neuen Alurahmensystem eine hervorragende Lösung für dieses Thema.“

Gebündelte Kompetenz in Iserlohn

Den beiden Unternehmen headline und malkus ist es wichtig, dass sich bei der Kooperation jeder auf seine Kernbereiche kon-



Größere Messestände sind ebenfalls problemlos mit dem Alurahmensystem realisierbar und ideal für die Messen des Mittelstands.

zentrieren kann. Am Ende profitieren die Kunden von der gebündelten Kompetenz. Die headline:Werbeagentur hat über 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Marken- und Messekommunikation. Malkus ist ein ebenso langjährig in Iserlohn etabliertes Unternehmen mit der Spezialisierung auf Messe- und Veranstaltungstechnik. Diese Kombination und das breite Netzwerk an Partnern aus den unterschiedlichsten Bereichen ermöglicht ein wirklich gutes Angebot für den hiesigen Mittelstand.

headline:Werbeagentur.

Poth 1 · 58638 Iserlohn
Tel.: 02371/90860
Judith Budde-Renfordt
jbr@headonline.de



Rombrocker Str. 24 · 58640 Iserlohn
Tel.: 02371/788193
Carsten Malkus
carsten.malkus@malkus.de

28.09.2023

>> 14 UHR
>> WELTENRAUM
>> ISERLOHN

female founders

FEMALE FOUNDERS – das sind inspirierende Gründerinnen und Unternehmerinnen, die mutige Vorbilder für weibliches Unternehmertum sind und spannende Stories erzählen können. Beim gleichnamigen Event geben wir diesen Female Founders eine Bühne!

Weitere Infos und Anmeldung:
info@gruendernetzwerk-swf.de

Veranstalter in Kooperation mit Förderer/Unterstützer



DOSSIER

IT &

DIGITAL

ISIERUNG

56 DIGITALISIERUNG

Südwestfalen zählt zu den stärksten Wirtschaftsregionen Deutschlands. Um sich auch in Zukunft im nationalen Vergleich behaupten zu können, muss die Region zeitnah komplexe Herausforderungen meistern. Die digitale Transformation ist eine von ihnen

60 PROACT DEUTSCHLAND

„Das Beste aus drei IT-Welten“: Wo digitale Business-Agilität mehr als ein Buzzword ist

61 DINFRA GMBH

Die in Siegen ansässige DINFRA GmbH unterhält Südwestfalens größtes, autarkes und georedundantes Rechenzentrum und bietet individuelles und skalierbares Datenmanagement

62 CLOUD

Das Datenmanagement in Unternehmen ist eine vielschichtige Angelegenheit. Maximale Flexibilität bei gleichzeitiger Risikominimierung bietet die Auslagerung der Daten in die Cloud eines Rechenzentrums

64 EFFEXX UNTERNEHMENSGRUPPE

Telekommunikationsentwicklung mit System: Die effexx Unternehmensgruppe mit Sitz in Netphen sorgt seit fast 50 Jahren mit modernster Technologie für Flexibilität und Sicherheit

65 DMS CLOUD

Der Trend zur Cloud ist auch beim Einsatz von Dokumentenmanagement-Systemen zu erkennen und es werden vermehrt Systeme aus der Cloud angeboten

66 SMART FACTORY

Intelligent, vernetzt, digital – dies sind nur drei Eigenschaften einer Smart Factory. Doch wie funktioniert eine intelligente Fabrik? Und welche Vorteile bietet sie, auch für den Mittelstand in Südwestfalen?

68 STATMATH GMBH

KI in der Elektronikbestückung: Durch die Nutzung von s.optimization können Unternehmen effektiver und effizienter arbeiten, Kosten senken und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern

70 LACHMANN & RINK

In Zeiten von Internet of Things, Künstlicher Intelligenz und Machine Learning lässt es sich nicht leugnen: Die digitale Transformation ist im Maschinenbau angekommen. Dabei unterstützt die Lachmann & Rink GmbH

72 KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Wie insbesondere der Mittelstand in Zukunft noch mehr vom Einsatz der Technologie profitieren kann

74 WCG

In einer sich stetig weiterentwickelnden Welt müssen Führung, Kommunikation und Kultur eines Unternehmens wandeln. Die WCG GmbH & Co. KG hat eine neue Ära des Arbeitens eingeläutet und das gegenseitige Empowerment ins Zentrum ihres Tuns gestellt

76 KOERSCHULTE

Luftfracht mit Drohnen vor Take-Off: Koerschulte baut Europas erste Kurierdrohnen-Airline auf für die letzte Meile – als Dienstleistung für Unternehmen

77 COMPLIANCE-MANAGEMENT

Viele Unternehmen steuern im sprichwörtlichen Blindflug durch den gesetzlichen Dschungel der Compliance-Vorgaben. Welche Gefahren bei Nichtbeachtung drohen

78 SKY SYSTEMS

Datensicherung und Datensicherheit: So sichern Sie Ihre IT-Infrastruktur und Unternehmensdaten durch Backups und Security-Leistungen effektiv gegen Cyberkriminelle

Region zwischen analoger Vergangenheit und digitaler Zukunft

➔ Südwestfalen zählt zu den stärksten Wirtschaftsregionen Deutschlands. Doch auch hier machen sich demografischer Wandel, industrielle Strukturveränderungen und klimatische Extreme bemerkbar. Um sich auch in Zukunft im nationalen Vergleich behaupten zu können, muss die Region zeitnah komplexe Herausforderungen meistern. Die digitale Transformation bietet Antworten auf elementare Fragestellungen, aber ist sie wirklich branchenübergreifendes Allheilmittel? Unternehmer, IT-Experten und Ansprechpartner der Hochschulen zeigen auf, wie die Digitalisierung in der Praxis gelingen kann

Text: Julia Wildemann

„Südwestfalen könnte das Home-Office-Paradies schlechthin für junge Familien oder Outdoor-affine Menschen sein – ist es aber (noch) nicht, weil viele Jobs ohne schnelles Internet einfach nicht ausgeübt werden können. Hier muss also endlich geliefert werden“, appelliert Sebastian Diehl, Geschäftsführer der Marken- und Digitalagentur Spark & Sparkling aus Arnsberg. Der Unternehmer und Investor möchte die Zukunft der Region aktiv mitgestal-

ten und engagiert sich beispielsweise als Vorstandmitglied für Digitales und Kommunikation für die Sauerländer Botschaft. Die Bandbreite vor Ort sei groß – leider nicht immer im wahrsten Sinne des Wortes. „Während die Netzgeschwindigkeit vielerorts noch sehr zu wünschen übrig lässt, sind einige Unternehmen schon sehr weit in der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse, des Marketings, des Vertriebs oder der Produktion und Logistik. Die Bandbrei-

te geht also von teils mangelnder Infrastruktur bis hin zu Paradebeispielen für die digitale Transformation.“

Bremst die Bürokratie den Fortschritt aus?

Auch bundesweit sieht Diehl Nachholbedarf. „Deutschland steht in Summe auf der Unternehmensseite gut da. In der Privatwirtschaft hat man längst erkannt, welche enormen Chancen in der Digitalisierung liegen. Auch die Hochschulen leisten hier einen guten Beitrag“, so der Experte für Digitales. „Schaut man sich aber die Ausstattung der Behörden und die Netzinfrastruktur an, muss man leider feststellen, dass wir an diesen relevanten Stellen international hinterherhinken.“ Man stehe sich leider zu oft selbst im Weg. „Datenschutz, der fehlgeleitet jegliche Transformation ausbremst, oder zeitintensive Genehmigungsverfahren für den Ausbau. Wir müssen die Bürokratie reduzieren, einen pragmatischen Umgang für Beschwerden gegen Baumaßnahmen finden und die

Prof. Dr.-Ing. Kira Kastell, Präsidentin der Hochschule Hamm-Lippstadt, möchte mit dem Projekt Digitalise_SWF den Weg in eine digitale Zukunft ebnen.

Foto: HSHL/Helen Sobiralski



großen Telekommunikationsanbieter verpflichten, ihren Beitrag für den Ausbau der Infrastruktur zu leisten. Denn ohne Infrastruktur geht es einfach nicht“, schildert Diehl. „Wenn nicht endlich etwas passiert, können wir den Rückstand nicht mehr aufholen. Andere Länder warten schließlich nicht auf uns und Unternehmen wandern irgendwann ab.“ Eine stabile Internetverbindung sei für den Erfolg eines Unternehmens so essenziell wie Elektrizität oder Gas- und Wasseranschluss. „Es ist klar, dass wir in Südwestfalen strukturell besondere Herausforderungen vorfinden. Aber eine Region, in der ‚hinter jedem Hügel ein Weltmarktführer sitzt‘, sollte dafür sorgen, dass diese Unternehmen mit der entsprechenden Infrastruktur versorgt wird, damit sie sich weiterhin international behaupten können.“

Südwestfalen erfindet seine Strukturen neu

Die digitale Transformation müsse permanent in der Region diskutiert werden. In multifunktionalen Netzwerken aus Wirtschaft, Politik und Forschung könne effizient an Ideen gearbeitet werden. „Die Zukunft wird jeden Tag erfunden und wir in Südwestfalen haben daran bisher immer tatkräftig mitgewirkt“, zieht Diehl Bilanz. „Die Themen Künstliche Intelligenz, Cloud-Lösungen, Internet of Things, Industrie 4.0, Plattform-Ökonomie, datengetriebenes Onlinemarketing und Augmented Reality sind omnipräsent. Und das in allen Branchen.“ Um diese Anwendungen auch nutzen zu können, sei – Überraschung! – ein gut ausgebautes Netz Voraussetzung. „Nur so bleiben Unternehmen langfristig erfolgreich und attraktiv für Mitarbeiter. Digitalisierung ist schließlich kein Selbstzweck.“ Ähnlich sieht das Claudia Hartnig, die bei müba, Hersteller von Baugeräten und Baugerüsten mit Sitz in Sundern-Hachen, das IT-Management verantwortet. Betrachtet man den Bereich Digitalisierung im Hinblick auf das Thema Netz und Netzausbau,

gibt es für Südwestfalen noch Optimierungspotenzial, ist sie sich sicher. „Die Pandemie hat den Ausbau zwar verstärkt vorangetrieben und verbessert, aber es besteht noch immer Nachholbedarf. Das gilt für Datenleitungen wie auch den Mobilfunkbereich, sowohl im Hinblick auf Netzstabilität als auch im Bereich der Bandbreite.“

Digitalisierung als interne Gemeinschaftsaufgabe

Eine Einordnung Südwestfalens in den bundesweiten Vergleich sei schwierig. „Der Ist-Zustand der Datennetze hängt heute stark von der Region ab und kann sich innerhalb einer Region deutlich unterscheiden. Die Digitalisierung sollte deshalb mit unterschiedlichen Parametern gemessen werden“, so IT-Expertin Hartnig. „In Ballungsgebieten gibt es immer mehr Glasfaser- oder starke VDSL-Leitungen. Manche Ortschaften bei uns im Sauerland verfügen jedoch über so schwache Internetleitungen, dass Home Office nicht möglich ist. Daher sollten vorrangig die Netze und Verfügbarkeiten betrachtet und verbessert werden. Auch im Mobilfunkbereich sind in Deutschland Funklöcher regional noch Alltag.“ Auch die Bereitschaft der Unternehmen, in Digitalisierung zu investieren, sei nicht überall gleich. „Das ist immer auch eine Frage der wirtschaftlichen Möglichkeiten und der Erkenntnis zur Notwendigkeit. Eine sehr gute digitale Infrastruktur ist in der heutigen Zeit eine wichtige Voraussetzung, wenn nicht die wichtigste Voraussetzung zur Wettbewerbsfähigkeit am Markt“, so Hartnig. „Wir bei müba

bemerken eine verstärkte Nachfrage zur Digitalisierung von Geschäftsprozessen von Kunden- und Lieferantenseite. Ohne eine nahezu redundante Infrastruktur können wir diese Prozesse nicht schnell und fehlerfrei anbieten.“ Man habe daher gezielt in die Netzstruktur investiert und für die Firmengruppe in ein redundantes Datennetz mit synchronen Down- und

„Unterschiedliche Personengruppen benötigen in unterschiedlichen Kontexten das entsprechende Know-how, damit der digitale Wandel für sie tatsächlich einen Mehrwert darstellt.“

Kira Kastell



dokumentenmanagement

seit 1975

dokumente digitalisieren

revisionsicher archivieren

prozesse optimieren

Dokumentenmanagement

Digitalisierung von Papierarchiven

Archivierung i.S.d. GoBD

Digitaler Posteingang

Digitale Geschäftsprozesse

Elektronische Akten

Rechnungsworkflow

Digitale Personalakte i.S.d. DSGVO

Emailarchivierung

Formularmanagement

Vertragsmanagement



CUSTOMER SERVICE
CHAMPION 2023
DIAMOND CLUB
MEMBER 2023



Foto: Katrin Kaiser

Sebastian Diehl – Unternehmer, Investor und Geschäftsführer der Marken- und Digitalagentur Spark & Sparkling – möchte die Zukunft der Region Südwestfalen aktiv mitgestalten.

ausgebaut werden, nicht nur im Bereich der Breitbandversorgung, sondern insbesondere und mit höchster Priorität im Bereich der mobilen Datenversorgung. Bei einer verteilten Unternehmensstruktur und der südwestfälischen Flächenbesiedelung darf der tatsächliche Standort innerhalb der Region nicht darüber entscheiden, ob Digitalisierung erfolgreich umgesetzt werden kann oder nicht. Stabile Telefon- und Datenverbindungen bilden für viele neue Anwendungen die Grundlage und Voraussetzung.“

Enormes Digital-Potenzial im Bereich Automotive

Dabei dürfe der wachsende Schulungs- und Informationsbedarf nicht in den Hintergrund geraten. Denn im Endeffekt seien es Menschen, die digitale Tools nutzen. „Unterschiedliche Personengruppen benötigen in unterschiedlichen Kontexten das entsprechende Know-how, damit der digitale Wandel für sie tatsächlich einen Mehrwert darstellt“, weiß die Akademikerin. In Unternehmen fehle im Alltag häufig die Kapazität für Digitali-

sierungsprojekte. „Hier kann das Projekt Digitalise_SWF als Schnittstelle und Motor der Region als erste Anlaufstelle dienen. Projekte werden gemeinsam vorangetrieben und so aufgesetzt, dass die Mitarbeitenden im Projektverlauf notwendige Kompetenzen erlernen,

um das Projektergebnis eigenständig betreiben, anpassen und langfristig weiterentwickeln zu können.“

Einen ähnlichen Ansatz verfolgen Dr. Muhamed Kudic, Geschäftsstellenleiter des Mittelstand-Digital Zentrums Ländliche Regionen der Universität Siegen, und sein Team. Das Projekt Automotive Transformations-Plattform Südwestfalen, kurz AT-

Upload-Bereichen geschaffen, das effizientes Remote-Work möglich macht.

„Eine intensive Zusammenarbeit mit unseren IT-Dienstleistern unterstützt uns bei den digitalen Anforderungen, die täglich wachsen“, betont sie. „Interne und externe Papierdokumente werden mit Hilfe von QR-Codes und Software an die zuständigen Stellen weitergeleitet. Ergänzend importieren unsere Mitarbeiter die E-Mail-Eingänge und Korrespondenzen über eine Schnittstelle in unsere Systeme. Digitale Rechnungsarchive sind für die gesamte Firmengruppe abrufbar. So schaffen wir Transparenz im operativen Bereich.“ Das Ziel ist klar formuliert: Weg von der Holschuld des Einzelnen, hin zur Bringeschuld aller. „Wir stellen außerdem zeitnah unsere Datennetze auf Richtfunk und Glasfaser um. Beide Zugangswege stützen sich gegenseitig und gewährleisten eine Verfügbarkeit von fast 100 Prozent. Doch das sind nur einige Maßnahmen von vielen. Für uns ist die Digitalisierung kein abzuschließendes Projekt, sondern ein kontinuierlicher Prozess.“

Hochschullandschaft als unverzichtbarer Motor

Um den Weg in Südwestfalens digitale Zukunft zu ebnen, haben die Fachhochschule Südwestfalen und die Hochschule Hamm-Lippstadt gemeinsam das Projekt Digitalise_SWF gestartet. Gemeinsam möchte man die Region weiterentwickeln.

„Viele Unternehmen sehen akuten Handlungsbedarf oder haben aktuelle Digitalisierungsprojekte angestoßen. Das Projekt bezieht aber die gesamte Gesellschaft mit ein. Man denke an Behörden, Schulen oder Bürgerbeteiligungen – auch hier besteht ein erhebliches Potenzial im Bereich der Digitalisierung von Prozessen“, erklärt Prof. Dr.-Ing. Kira Kastell, Präsidentin der Hochschule Hamm-Lippstadt. „Südwestfalen ist Heimat von über 150 Hidden Champions, häufig mit hohem Bezug zur Automobilindustrie. Hier entwickelt sich nicht zuletzt aufgrund des Transformationsdrucks hin zur Elektromobilität viel Potenzial, Digitalisierung für die Weiterentwicklung und neue Geschäftsmodelle zu nutzen. Die Unternehmen gehen diese Aufgabe in unterschiedlichen Geschwindigkeiten an.“ Die ansässigen Hochschulen seien im Bereich Digitalisierung gut aufgestellt und offen für Austausch in unterschiedlichsten Formaten. Das Projekt Digitalise_SWF mit seinen virtuellen Instituten könne fachlich unmittelbar an den Praxisbedarf anknüpfen. „Eine gute digitale Infrastruktur ist unerlässlich – ohne sie sind Cloud-Dienste, Fernwartungen, serverbasiertes Arbeiten und vieles mehr nicht möglich“, bestätigt Prof. Dr.-Ing. Kastell. „Die Strukturen müssen weiter

„Wenn nicht endlich etwas passiert, können wir den Rückstand nicht mehr aufholen. Andere Länder warten schließlich nicht auf uns und Unternehmen wandern irgendwann ab.“

Sebastian Diehl

LAS, soll die Automobilzulieferindustrie in Südwestfalen bei der digitalen Transformation begleiten. „Südwestfalen ist eine ländlich-industrialisierte Region, die sich in vielerlei Hinsicht von Metropolregionen unterscheidet. Aufgrund der geographischen Topologie der Region sowie der charakteristischen Wirtschaftsstruktur ergeben sich spezifische Herausforderungen der Digitalisierung und Transformation“, weiß Kudic. Dies spiegele sich beispielsweise in Infrastruktur- und Mobilitätsfragen wieder. Südwestfälischen Unternehmen falle es zunehmend schwerer, Fachkräfte aus Ballungszentren anzuwerben und langfristig in der Region zu halten. „Gleichzeitig ist die Region Heimat für zahlreiche gut aufgestellte kleine und mittelständische

„Nicht alle erarbeiteten Ideen führen dabei zu neuen Produkten oder Dienstleistungen. Aber ein einziger guter Impuls reicht oftmals aus, um Großes anzustoßen.“

Muhamed Kudic

Unternehmen. Vor allem die metallverarbeitende Industrie ist historisch stark verwurzelt. ‚Hidden Champions‘ stellen qualitativ hochwertige Produkte her und platzieren diese erfolgreich auf nationalen sowie internationalen Nischenmärkten“, so der Experte. „Die Erfolge der letzten Jahre beruhen nicht zuletzt auf gut ausgebildeten Fachkräften, die es bei der digitalen und nachhaltigen Transformation durch passgenaue qualifikatorische Maßnahmen mitzunehmen gilt.“

Transformationsdruck nimmt zu, Südwestfalen reagiert

Vor dem Hintergrund neuer Antriebstechnologien jenseits des Verbrennungsmotors stehe die Region unter erhöhtem Transformationsdruck. Unternehmen seien gezwungen, über kurz oder lang neue Geschäftsmodelle zu erschließen. „Die Automobilindustrie ist gerade dabei, sich neu zu erfinden und sich weg vom Verbrennungsmotor zu elektrifizieren. An genau diese Unternehmen richtet sich ATLAS. Ziel ist

es, ihnen Möglichkeiten aufzuzeigen, wie sie neue digitale Geschäftsmodelle nutzen können, um ihr Angebot und ihr Dienstleistungsportfolio zu erweitern“, betont Dr. Kudic. Man baue aktuell sogenannte Innovationsexplorationsräume auf, in denen ATLAS Akteure aus unterschiedlichen Bereichen – Wirtschaft, Wissenschaft, Gesellschaft und der Gründerszene – zusammenbringen soll. „Unternehmen haben im täglichen Geschäft oft wenig Zeit, um sich mit der Transformation zu beschäftigen und Neues auszuprobieren. ATLAS möchte sie im wahrsten Sinne des Wortes an die Transformation heranhelfen.“ In den Innovationsexplorationsräumen werde beispielsweise Datenökonomie simuliert. Mithilfe der Simulation können die Mitarbeitenden den theoretischen Begriff der Transformation praktisch greifen und neue Ideen für künftige Produktionsschritte und Arbeitsabläufe entwickeln. Perspektivisch sollen mehrere, inhaltlich komplementär aufgestellte Innovationsexplorationsräume in Südwestfalen aufgebaut und miteinander vernetzt werden. „Wir möchten dazu anregen, vorhandene Strukturen zu hinterfragen und ‚out of the Box‘ zu denken. Nicht alle erarbeiteten Ideen führen dabei zu neuen Produkten oder Dienstleistungen. Aber ein einziger guter Impuls reicht oftmals aus, um Großes anzustoßen“, blickt Dr. Kudic positiv auf die kommenden Monate und Jahre.



Dr. Muhamed Kudic, Geschäftsstellenleiter des Mittelstand-Digital Zentrums Ländliche Regionen der Universität Siegen, bescheinigt dem Automotive-Sektor großes Digitalisierungspotenzial.

ADAPTIVES LERNEN

Corporate Learning mit modernster Technologie

Schulen Sie Ihre Mitarbeiter schneller und nachhaltiger mit unseren adaptiven Lernmodulen.

EFFIZIENT & FLEXIBEL



Überspringen von bekannten Inhalten vermeidet unproduktive Lernzeiten.

INDIVIDUELLER LERNPFAD



Der passgenaue Lernpfad ermöglicht Zeiteinsparungen von bis zu 50%.

100% KOMPETENZ



Individueller minimaler Zeitaufwand führt Sie zu 100% Kompetenz.



PTS Training Service

Am Freigericht 8 | 59759 Arnsberg
Fon: +49 2932 51477 | Fax: +49 2932 51674
info@pts.eu | www.pts.eu

Wo digitale Business-Agilität mehr als ein Buzzword ist

„Das Beste aus drei IT-Welten“ – der Slogan der Proact Deutschland klingt auf den ersten Blick fast zu schön, um wahr zu sein. Beim genauen Hinschauen zeigt sich jedoch, dass dieses Versprechen in der Praxis tatsächlich mit Leben gefüllt wird. Als europaweit führender Experte für IT-Management nutzt das Unternehmen die Kraft der Daten, um seine Kunden digital bestmöglich aufzustellen. Passgenaue IT-Strukturen und durchdachte Cloud-Strategien unterstützen dabei, aktuelle Herausforderungen zu meistern und sich gleichzeitig für die digitale Zukunft aufzustellen

„Wie kann die IT zum unternehmerischen Erfolg beitragen? Diese Frage ist Dreh- und Angelpunkt unserer Arbeit“, erklärt Marcus Bengsch, CTO der Proact Deutschland. „Immer mehr Firmen erkennen, dass Informationstechnologie einen signifikanten Wettbewerbsvorteil darstellt. IT ist nicht nice to have, IT ist Mittel zum Zweck.“ Ziel sei es, die digitale Business-Agilität der Kunden zu steigern, um flexibel auf Veränderungen des Marktes reagieren zu können. „Das ist die Kernaufgabe von IT. Technologie kann die Effizienz optimieren, neue Tätigkeitsfelder erschließen und so den Geschäftswert steigern. Wir möchten ein vertrauenswürdiger Service-Partner sein, der Innovation und Wachstum ermöglicht.“



René Schüle ist Geschäftsführer der Proact Deutschland.

Breites Portfolio für zukunftsfähige IT-Strukturen

Proact wurde 1994 in Schweden gegründet. Damals spezialisierte man sich auf die Bereiche Storage und Backup. Heute gehören 13 Standorte in Europa und Nordamerika zum Unternehmen. Über die Jahrzehnte ist nicht nur die Mitarbeiterzahl, sondern auch das Leistungsspektrum stetig gewachsen. „Unsere Kunden benötigen passende Technologien und Plattformen, um ihre Digitalisierung voranzutreiben. Wir bieten skalierbare Cloud Services und Rechenzentrumslösungen, die mit ihren Aufgaben wachsen“, weiß Geschäftsführer René Schüle. Der Name ist dabei Programm: Proact kennt die individuellen

Anforderungen der Kunden und handelt proaktiv. Um ganzheitlich in IT-Fragen beraten zu können, hat man sich bewusst für strategisches Wachstum entschieden. Seit 2021 gehört der erfahrene Managed Services Provider ahd zur Proact-Gruppe, 2022 folgte das Consultingunternehmen und Microsoft-Spezialist sepago.

Mehrwert mit Hilfe von Daten schaffen

„Dank des Zusammenschlusses decken wir alle Entwicklungsstufen der IT ab. Intern können wir auf Experten zu unterschiedlichsten Fragestellungen zurückgreifen. Das ist für unsere Kunden ein enormer Vorteil“, weiß Schüle. Proact Deutschland sei Ansprechpartner sowohl für Speicherung und



Marcus Bengsch, CTO der Proact Deutschland.

Verarbeitung als auch für den Schutz von Daten. „Durch unser breites Portfolio erreichen wir eine hohe Marktrelevanz. Wir haben technologische Trends im Blick und optimieren unseren Service kontinuierlich. So gelingt es, Daten in einen messbaren Mehrwert zu verwandeln. Und das unabhängig von Branche und Unternehmensgröße.“

PROACT

Proact Deutschland GmbH
Waterlape 2 · 59469 Ense
Tel.: 0231/9586990
info-west@proact.de
www.proact.de



Digitale Unabhängigkeit durch regionale Datensouveränität

Rechtskonforme Datensicherheit und eine uneingeschränkte Datenverfügbarkeit sind Grundvoraussetzungen für ein reibungsloses Tagesgeschäft. Die in Siegen ansässige DINFRA GmbH unterhält Südwestfalens größtes, autarkes und georedundantes Rechenzentrum und bietet individuelles, skalierbares Datenmanagement für alle regionalen Unternehmen



Neues Rechenzentrum in Siegen: Thomas Paar (l.) und Timm Fries.

Paar, einer der Geschäftsführer der DINFRA GmbH. „Erst wenn es mal ‚geknallt‘ hat, kommt die bittere Erkenntnis.“ Um lange Ausfallzeiten zu verhindern und deutlich schneller wieder den produktiven Betrieb aufzunehmen, bietet das Team der DINFRA GmbH Lösungen in Form von Service-Paketen, die jederzeit skalierbar und an den jeweiligen Bedarf angepasst werden können.

Effektives Joint-Venture

„Ein klassisches Rechenzentrum bietet zwar eine physische Unterbringung der Daten, löst aber die tagtäglichen Probleme nicht. Unsere Dienstleistungen sorgen für automatisierte Datensicherheit und geben den internen IT-Spezialisten die Chance, sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren zu können.“

Neben einer deutschen Rechtsgrundlage erfüllt DINFRA mit dem regionalen Standort des Rechenzentrums höchste Kundenansprüche in Sachen Kapazität, Sicherheit und Georedundanz und bietet zudem hochverfügbares Internet: „Durch die unmittelbare Nähe zur A 45, an der ein Glasfaser-Hauptstrang in Richtung des Internetknoten DE-CIX in Frankfurt verläuft, stehen Bandbreiten zur Verfügung, die es normalerweise in unserer Region nicht gibt.“

Die DINFRA GmbH ist ein Zusammenschluss des Technologiespezialisten UPONU GmbH, den Telekommunikationsexperten der effexx Unternehmens-

Risikomanagement der DINFRA GmbH

- Automatisierte Sicherung via DINFRA-Cloud im regionalen, georedundanten Rechenzentrum
- Regelmäßige Updates zum Sichern der Daten vor Viren oder Hackerangriffen
- Service 24/7 erreichbar
- Garantierte Backup- und Wiederherstellungszeiten
- Notarbeitsplätze zur Aufrechterhaltung des Betriebes

gruppe sowie der Deutschen Rechenzentren GmbH, die ihre Expertise gebündelt haben. „Alle Bereiche greifen sinnvoll ineinander und ermöglichen wertvolle Synergieeffekte für unsere Kunden“, erklärt Thomas Paar und fügt hinzu: „Gemeinsam arbeiten wir auf technologische Ziele hin, die für Außenstehende kaum vorstellbar sein könnten.“

DINFRA

Der sichere Hafen
in Südwestfalen

DINFRA GmbH
IHW-Park | Eiserfelder Straße 316
57080 Siegen
Tel.: 0271/3868040
info@dinfra.de
www.dinfra.de
DINFRA-GmbH
@dinfra_gmbh
dinfra-gmbh
dinfra-gmbh

Risikomanagement aus der Cloud

➤ Das Datenmanagement in Unternehmen ist eine vielschichtige Angelegenheit: Die gesetzlichen Anforderungen werden immer höher, die reale Gefahr von Cyberangriffen wächst und kaum ein Unternehmen ist in der Lage, den tatsächlichen Bedarf in Sachen Kapazität und Datensicherheit auf Jahre vorzuplanen. Maximale Flexibilität bei gleichzeitiger Risikominimierung bietet die Auslagerung der Daten in die Cloud eines Rechenzentrums

Text: Monika Werthebach



„Wer Erfolge auf der Nordschleife feiern möchte, braucht ein leistungsfähiges, zuverlässiges und vor allem für den Rennsport optimiertes Fahrzeug.“ Treffender könnte der Vergleich nicht sein, den Thomas Paar, Geschäftsführer der DINFRA GmbH gerne verwendet, um Entscheidungsträger für die Notwendigkeit eines IT-Risikomanagements zu sensibilisieren: „Mit einer alten Kiste, die soeben noch fahrtüchtig ist, kommt man nicht weit.“ Ganz ähnlich

verhalte es sich mit dem Datenmanagement im Unternehmen: „Wer nur die wenigsten Anpassungen vornimmt, um alle wichtigen Funktionen aufrechtzuerhalten, wird früher oder später die Quittung in Form von Datenverlusten bis hin zum Totalausfall der IT erhalten.“ Im Hinblick auf Datensicherung und die Aufrechterhaltung des Betriebs im Schadensfall spielt auch das Krisenmanagement eine immer größere

„Wer nur die notwendigen Anpassungen vornimmt, um alle wichtigen Funktionen aufrechtzuerhalten, wird früher oder später die Quittung in Form von Datenverlusten bis hin zum Totalausfall der IT erhalten.“

Thomas Paar

Thomas Paar, Geschäftsführer der DINFRA GmbH, ist Experte für Cloud-Computing.

re Rolle. Notfallpläne sind längst nicht mehr nur im Rettungswesen vorgesehen, sondern kommen zunehmend auch im Mittelstand an. „Im Ernstfall – sei es



Weiß um die Wichtigkeit eines autarken Risikomanagements: Lars Pöggeler, Prokurist der effexx Unternehmensgruppe.

durch einen Cyberangriff oder ein Großschadensereignis – muss meist als erstes die eigene IT heruntergefahren werden. Krisenmanagement-Systeme im eigenen Haus sind damit nicht mehr nutzbar“, erklärt Lars Pöggeler, Prokurist der effexx Unternehmensgruppe. „Das wäre so, als ob der klassische Notfallordner bei einem Brand ins Feuer geworfen würde.“

Autark mit BCM

Um Unterbrechungen oder gar Handlungsunfähigkeit im Notfall zu verhindern, kommt das sogenannte „Business Continuity Management“ (BCM) ins Spiel. „Eine cloudbasierte und somit autarke Software enthält beispielsweise Maßnahmenpläne und Teilaufgaben und kann per App von mobilen Endgeräten aus gesteuert werden kann. Diese Software leitet kontrolliert durch den Prozess und trägt maßgeblich dazu bei, Fehlentscheidungen zu verhindern.“ Und auch die Bereitstellung ganzer virtueller PC-Arbeitsplätze wird durch die Cloud erst komfortabel möglich und bietet gleichzeitig ein Sicherheitsnetz für Unternehmen. Unabhängig von der eigenen IT-Infrastruktur kann – permanent oder nur im Bedarfsfall – jeder Mitarbeiter die Arbeit uneingeschränkt fortsetzen. Und das dank höchster Sicherheitsstandards sogar auf dem Privatgerät. Es wird nur ein Browser und ein Internetanschluss benötigt. 

Was bedeutet Cloud Computing?

Cloud-Computing bezeichnet die Bereitstellung von flexiblen und skalierbaren IT-Ressourcen, die von der reinen Softwarenutzung bis hin zur Datenauslagerung in externe Rechenzentren reichen können. Meistens handelt es sich um einen nutzungsabhängigen Service, bei dem nur die tatsächlich abgerufenen Ressourcen in Rechnung gestellt werden.

Software as a Service (SaaS)

Cloud-basierte Anwendungen werden auf Remote-Computern „in der Cloud“ ausgeführt, deren Eigentümer und Betreiber externe Anbieter sind. Die Nutzer stellen die Verbindung über einen Web-Browser her.

Platform as a Service (PaaS)

bezeichnet die Bereitstellung einer Cloud-basierten Umgebung mit allen Komponenten, die zur Unterstützung des gesamten Lebenszyklus von der Erstellung bis zur Bereitstellung von webbasierten (Cloud-)Anwendungen erforderlich sind – ohne die Kosten und Komplexität, die mit dem Kauf und Management der zugrundeliegenden Hardware und Software, der Provisionierung und dem Hosting verbunden sind.

Infrastructure as a Service (IaaS)

stellt Unternehmen IT-Ressourcen, darunter Server, Netzwerkkomponenten und Speicher, sowie Stellfläche im Rechenzentrum auf der Basis nutzungsabhängiger Gebühren bereit.

Public Cloud

stellt schnellen Zugriff auf kosteneffiziente IT-Ressourcen über ein öffentliches Netzwerk bereit. Bei Public Cloud Services müssen die Nutzer keine Hardware, Software oder unterstützende Infrastruktur kaufen.

Private Cloud

ist eine Infrastruktur, die nur für ein einziges Unternehmen betrieben wird und für deren Management und Hosting entweder das Unternehmen selbst oder ein externer Provider verantwortlich ist.

Hybrid Cloud

nutzt eine Private-Cloud-Grundlage, die mit der strategischen Integration und Nutzung von Public-Cloud-Services kombiniert wird.

BESSER BERATEN

MIT FORTSCHRITTLICHEN LÖSUNGEN, DIE IHREN UMGANG MIT DOKUMENTEN UND DATEN EFFEKTIVER MACHEN.

SERVICES

- + Dokumenten-Prozessanalyse und -Beratung
- + Datenschutz
- + Datensicherheit

SCHULUNGEN

Von effektiveren Dokumentenprozessen bis zum sicheren Datenschutz

HARDWARE

- + Multifunktionsgeräte
- + Drucker
- + Scanner
- + Toner

SOFTWARE

- + Dokumentenmanagement
- + effizientes Druckflottenmanagement
- + Informationsmanagement

www.doku.works

Kommunikation mit System

► Unternehmen, die ihre Kommunikations- und Sicherheitsprozesse effizient gestalten möchten, benötigen neben innovativen Technologien und passgenauen Lösungen einen verlässlichen Partner, der sowohl bei der Projektierung als auch bei der späteren Systemintegration zur Seite steht. Die effexx Unternehmensgruppe mit Sitz in Netphen sorgt seit fast 50 Jahren mit modernster Technologie für Flexibilität und Sicherheit



Lars Pöggeler, Vertriebsleiter Telekommunikation und Prokurist innerhalb der effexx Unternehmensgruppe.

besteht jedoch die Option auf einen begleiteten Entwicklungsprozess hin zur Cloud-Telefonie. Als Gesellschafter der Siegener DINFRA GmbH nutzt effexx das hauseigene regionale Rechenzentrum in Siegen: „Im Gegensatz zu den bekannten weltweiten Anbietern verbleiben alle Daten in der Region. Unsere Kunden behalten nicht nur die Datenhoheit, sie profitieren zudem von unserem Support vor Ort“, so Lars Pöggeler.

Moderne Telekommunikationsanlagen sind Software-basiert und bieten Anwendern bereits in der Standardversion eine Vielzahl von Nutzungsmöglichkeiten. Bei der technischen Ausstattung setzt effexx sehr bewusst auf deutsche Anbieter, deren bewährte Produkte deutschen Sicherheitsstandards entsprechen und deutsche Datenschutzrichtlinien einhalten, betont Pöggeler: „Unsere Kunden wissen das zu schätzen.“

Viele dieser marktüblichen Standardprodukte verfügen über Schnittstellen, an die die eigenen Software-Entwickler von effexx mit maßgeschneiderten Sonderlösungen für individuelle Anforderungen andocken. So sind beispielsweise Statistiken über die Anzahl der Anrufer für bestimmte Fragestellungen möglich, Erhebungen zur Dauer des Aufenthaltes der Anrufer in der Warteschleife und noch viele Features mehr.

Von Mensch zu Mensch

effexx versteht sich als Dienstleister auf Augenhöhe und legt großen Wert auf persönliche Ansprechpartner: „Wir agieren



aus dem Mittelstand für den Mittelstand“, hebt Pöggeler hervor: „Wir sind in der Region ansässig und trotz aller Digitalisierung immer auch für ein persönliches Gespräch zugänglich.“

Gleiches gilt auch für den Support: Kunden der effexx Unternehmensgruppe können sich rund um die Uhr auf darauf verlassen, im Notfall einen Ansprechpartner zu erreichen, der Entscheidungen treffen und notwendige Maßnahmen einleiten kann. Die Vernetzung mit anderen Unternehmenspartnern wie der Sicherheitstechnik und erneuerbare Energien erzeugt Synergieeffekte und Effizienzsteigerung. 

EFF-XX®

effexx Unternehmensgruppe
Obere Industriestraße 8 • 57250 Netphen

Tel.: 0271 / 7095-0

info@effexx.com

www.effexx.com

 EffexxUnternehmensgruppe

 @effexx_unternehmensgruppe

DMS aus der Cloud – Hype oder Trend?

► Der Trend zur Cloud ist auch beim Einsatz von Dokumentenmanagement-Systemen zu erkennen und es werden vermehrt Systeme aus der Cloud angeboten



„Die Cloud gewinnt für DMS immer mehr an Bedeutung“, sagt Jan Soose, Geschäftsführer der bmd GmbH.

Mobiles Arbeiten, Homeoffice und Kollaboration erfordern es, dass Arbeitsabläufe sukzessive digitalisiert werden, um jederzeit und von überall auf die benötigten Informationen, Dokumente und Workflows zugreifen zu können. Auch die stetig wachsenden Vorgaben aus Datenschutz und Compliance sowie die Bedrohungen durch Cyberkriminalität, bringt viele Unternehmen dazu Software in sicheren und mandantenfähigen Cloudumgebungen zu nutzen.

Dieser Trend ist auch bei dem Einsatz von DMS zu erkennen und es werden vermehrt Systeme aus der Cloud angeboten. Mithilfe eines DMS werden gescannte Dokumente, E-Mails und Dateien aus beliebigen Systemen revisionssicher archiviert. Prozesse werden automatisiert und digitale Aufgaben können ortsunabhängig bearbeitet werden. DMS sollten über universelle Integrationsmöglichkeiten und nach Bedarf über spezielle Schnittstellen zu bestehenden Systemen wie der Finanzbuchhaltung und ERP verfügen.

So können Stammdaten zwischen den Systemen synchronisiert und beispielsweise Daten, die im Rechnungsworkflow erfasst wurden, automatisch als Buchungssatz an die Finanzbuchhaltung übergeben werden. Digitalisierte Prozesse sparen so Zeit, unterstützen mehr Agilität und bieten eine erhöhte Transparenz.

Neben einem benutzerfreundlichen Web-Client können native Apps für iOS und Android es Mitarbeitenden erleichtern remote auf alle benötigten Daten und Workflows zugreifen zu können. Die Rechteverwaltung und Zugriffskontrolle sicherer Cloud-Systeme verhindert eine unerlaubte Nutzung und die Datensicherung schützt optimal vor Zerstörung oder Verlust. Über die Cloud werden alle Transaktionen sicher protokolliert.

Die Entwicklungen im Bereich der künstlichen Intelligenz und Crowd Learning werden die menschliche Interaktion mit Informationen unwiderruflich verändern. In der Cloud entstehen regelrechte digitale Ökosysteme, die abgestimmt auf die jeweiligen Anforderungen, möglichst viele Daten und Informationen verarbeiten und zur weiteren Nutzung bereitstellen.

Durch die fortschreitende Verwischung der Grenzen zwischen Berufs- und Privatleben sowie der zunehmenden Cyberkriminalität, rückt das Thema

„Informationssicherheit“ immer mehr in den Fokus. Themen wie Ransomware und andere Hackerangriffe machen das ebenso deutlich wie die Diskussionen um den Umgang mit persönlichen Daten. Eine DMS-Cloud bietet ein hohes Maß an Sicherheit, reduziert den Aufwand der internen IT-Pflege und die Kosten für regelmäßige Serverinvestitionen. Der Zugriff auf digitale Dokumente und Geschäftsprozesse wird enorm erleichtert, ohne dass der IT-Verantwortliche befürchten muss, dass Datenschutz und Datensicherheit im Unternehmen beeinträchtigt werden. Die Cloud-Akzeptanz in den Unternehmen ist in den letzten Jahren spürbar gewachsen und der Trend verstetigt sich. 





Smart Factory: Mehr als nur ein Buzz-Word

➔ Intelligent, vernetzt, digital – dies sind nur drei Eigenschaften einer Smart Factory. Doch wie funktioniert eine intelligente Fabrik? Und welche Vorteile bietet sie, auch für den Mittelstand in Südwestfalen?

Text: Julia Jänisch

In Zeiten des Fachkräftemangels und des Vormarschs neuer Technologien wie künstlicher Intelligenz (KI) verändern sich auch Arbeit und Arbeitsorte. Ein Resultat dieser Entwicklungen ist die Smart Factory. In der intelligenten Fabrik sollen Maschinen, Arbeitende und Daten zusammengeführt werden. Ziel ist es, Prozesse zu optimieren, Arbeit zu verbessern und auch in Krisenzeiten Lieferketten am Laufen zu halten. Im Wesentlichen finden in einer Smart Factory drei Schritte statt: Daten werden erfasst, analysiert und dann dazu genutzt, die gesamte Fabrik zu automatisieren. „He-

raus kommt ein voll digitalisierter und selbstorganisierter Produktionsort“, sagt Claudius Rink, Geschäftsführender Gesellschafter der Lachmann & Rink GmbH. Er ist Experte auf dem Gebiet Smart Factory, denn sein Unternehmen entwickelt kundenspezifische Software in diesem Bereich. „Smarte Maschinen und Produktionsanlagen kommunizieren in der Smart Factory eigenständig miteinander und tauschen ihre Daten in Echtzeit aus. Das Endziel der Smart Factory ist, dass sich solch eine intelligente Fabrik ohne menschliches Zutun selbst organisiert und steuert. Damit fördert

eine intelligente Fertigung nicht zuletzt Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum des Unternehmens.“

Konzept bietet viele Vorteile

Dank ihrer Intelligenz und der ständigen Verfügbarkeit von Informationen kann eine Smart Factory schnell auf Änderungen im Produktionsablauf reagieren. Prozesse und Produktionen können flexibel angepasst werden. Da nicht mehr Menschen, sondern Maschinen diese Informationen erfassen, verarbeiten und umsetzen müssen, entsteht eine

große Zeitersparnis. Gerade bei Lieferengpässen kann dies ein großer Vorteil sein. Und genau wie Menschen lernt die intelligente Fabrik jedes Mal dazu und organisiert sich selbstständig. Gleichzeitig werden die Abläufe dadurch immer weiter optimiert. Manuelle und damit fehlerbehaftete und zeitaufwändige Tools wie gedruckte Stücklisten gibt es in einer Smart Factory nicht. Dadurch wird einerseits eine effizientere und günstigere Massenproduktion ermöglicht. Andererseits sind individuelle Fertigungen nun viel unkomplizierter: Die Produktion muss nicht aufwändig umgerüstet werden, alles erfolgt digital. Das senkt die Kosten enorm und ermöglicht so ganz andere Produkte.

„Die strategische Digitalisierung steigert Effizienz sowie Resilienz der Geschäftskontinuität – Stichwort Business Sustainability.“

Claudius Rink

als 3D-Druckaufträge per Handy oder Tablet gestartet werden. Wartungs- oder gar Stillstandszeiten im Produktionsbetrieb bleiben aus. Dafür entwickelten wir eine Web-Applikation, implementierten ein digitales Warenhaus sowie eine digitale, sichere Übertragungsschnittstelle und kombinierten alles mit einem hochwertigen 3D-Drucker.“ Lösungen wie diese ersetzen physische Lagerkapazität, sparen die Logistik ein und schonen somit Ressourcen. Direkte Folge ist also ein verringerter CO₂-Fußabdruck.

Smart Factory, smartes Arbeiten

Die Smart Factory verändert die Arbeitswelt. Prozesse werden automatisiert, Abläufe optimiert. Viele bisher selbstverständlich von Menschen ausgeführte Tätigkeiten fallen weg. Dazu gehören beispielsweise das handschriftliche Dokumentieren, das Überwachen von Maschinen oder auch die klassische Rolle des Lohnarbeiters. All das wird in intelligenten Fabriken von der KI erledigt. Doch Menschen werden dadurch nicht durch Maschinen ersetzt – im Gegenteil. Eine Smart Factory kann im Idealfall die Mitarbeitenden der Fabrik enorm entlasten und für eine bessere Work-Life-Balance sorgen. Denn Menschen müssen nun

nicht mehr monoton am Fließband und in Schichten arbeiten. Das schafft Entlastung, reduziert Stress und ermöglicht mehr Freiheiten. Mitarbeitende in Smart Factorys können ihre Intelligenz und Fähigkeiten für andere Funktionen innerhalb der Fabrik nutzen und flexibler arbeiten. „Die strategische Digitalisierung steigert Effizienz sowie Resilienz der Geschäftskontinuität – Stichwort „Business Sustainability“, fasst Claudius Rink zusammen.

Smart Factory und Künstliche Intelligenz

Innerhalb einer Smart Factory spielen viele verschiedene digitale Technologien eine Rolle: Cloud-Lösungen, maschinelles Lernen, Big Data und virtuelle Realität sind nur einige davon. Die wohl bekannteste Technologie ist die künstliche Intelligenz. Sie dient in der Fabrik dazu, unfassbare Datenmengen (Big Data) aufzunehmen, auszuwerten und zu verarbeiten, damit Menschen dann auf dieser Basis Entscheidungen treffen können. „Für Menschen sind diese Datenmengen und Komplexität nicht mehr zu bewältigen“, betont Claudius Rink, „fortgeschrittene Analysemethoden basierend auf KI werden unerlässlich. Software kann Muster und Verhalten von Maschinen erkennen sowie Prognosen zu Energieverbräuchen, Ausfällen und Stillständen vorhersagen. Das gesamte Lösungsportfolio der Smart Factory bleibt dabei individuell gestaltbar und dennoch skalierbar.“

Smart Factory in Südwestfalen

Viele Unternehmen müssen auf die Smart Factory umsteigen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch nicht nur große Fertigungen können von der Smart Factory profitieren. Auch für kleine und mittelständische Unternehmen hat die intelligente Fabrik Vorteile, gerade im Maschinen- und Anlagenbau sowie im produzierenden Gewerbe. „Hierunter fallen Branchen wie Verpackungsindustrie, Automobilindustrie, Getränke, Logistik, Metall- und Kunststoffverarbeitung etc. Aber selbst in der Landwirtschaft ist die Smart Factory beziehungsweise das Smart Farming bereits angekommen“, so Rink. Erst im vergangenen Jahr konnte sein Unternehmen mit einem Kunden eine smarte Software-Lösung entwickeln, die es ermöglicht, echte Waren an jeden Ort der Welt digital zu übertragen: mit Hilfe der 3D-Drucktechnologie. „Im konkreten Fall ging es um Ersatz- und Verschleißteile für Verpackungsmaschinen. Nun können diese Teile passgenau on demand gedruckt werden, indem sie

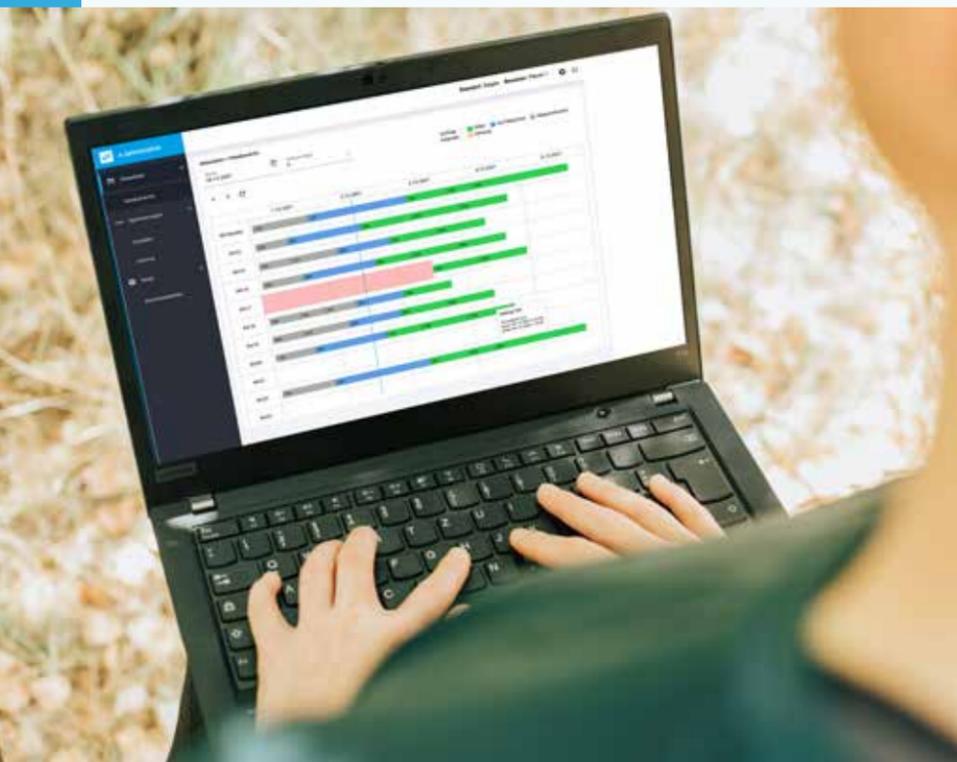


Claudius Rink, Geschäftsführender Gesellschafter der Lachmann & Rink GmbH.

Foto: Sinan Müseli

Künstliche Intelligenz in der Elektronikbestückung – von 7 Stunden auf 10 Minuten pro Tag

➔ Durch die Planungssoftware s.optimization können Unternehmen effektiver und effizienter arbeiten, Kosten senken und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Die Kombination aus KI und Optimierungsalgorithmen eröffnet neue Möglichkeiten für die Automatisierung und Digitalisierung von Produktionsprozessen



Eine effektive Produktionsplanung in 10 Minuten.

Eine effiziente Produktionsplanung zu erstellen und Aufträge in eine optimale Produktionsreihenfolge zu bringen, stellt jedes produzierende Unternehmen heute mehr denn je vor eine große Herausforderung. Zunehmende Produkt- und Variantenvielfalt steigert die Komplexität des gesamten Produktionsprozesses. Hinzu kommen weitere anspruchsvolle Faktoren wie zum Beispiel die Produktion an mehreren Standorten, spontane Einflüsse durch Materialengpässe sowie Rush-Orders und zunehmender Kosten-

druck in der Fertigung. Auch der Aspekt der Nachhaltigkeit sowie Klimaeffizienz sind mehr denn je ein wichtiger Faktor für die Industrie der Zukunft. Der demografische Wandel in Bezug auf die Personalplanung und der damit verbundene steigende Fachkräftemangel sorgen zusätzlich für Kopfzerbrechen. Um diese Herausforderungen zu meistern, bedarf es einer effizienten Produktionsplanung und -steuerung, die zahlreiche Abhängigkeiten innerhalb von komplexen Planungsprozessen beachtet.

Schluss mit langen Listen

Bereits 2019 erkannte die ifm electronic GmbH das Potenzial der Künstlichen Intelligenz, um Produktionsplanung neu zu definieren. An zwei Standorten werden für die Herstellung von Sensoren, Steuerungen, Feldbus-Komponenten oder Dialoggeräte Leiterplatten und Leiterfilme bestückt. An über 58 Bestückungsautomaten, 38 Bestückungslinien mit acht unterschiedlichen Bestückungsprozessen und 2.600 Varianten werden jährlich über 41.000 Aufträge bearbeitet – Tendenz steigend. Anhand der großen Anzahl von Aufträgen, unterschiedlichen Leiterplatten/Leiterfilmen, Bauteilen, Bestückungslinien und Prozessen lässt sich die Komplexität erahnen, die es bei der Fertigungsplanung zu bewältigen gilt. Insbesondere der Trend zu immer kleineren Losgrößen und kürzeren

Weitere zahlreiche Rahmenbedingungen und ungeplante Ereignisse sind in die Planung mit einbezogen, wie zum Beispiel:

- die Liefertermine
- verschiedene Auftragspriorisierungen
- die Maschinenfähigkeiten und -verfügbarkeiten
- die jeweilig notwendigen Produktionsschritte und Rüstzeiten
- die Schichtpläne
- geplante Wartungsintervalle
- die rechtzeitige Materialverfügbarkeit
- und viele weitere kundenspezifische Restriktionen und ungeplante Ereignisse



Christian Friedrich (r.) und Dr. Alexander Hoffmann sind die Gründer der statmath GmbH.

Bestellzyklen wurde zunehmend zur Herausforderung für die Fertigungsplanung. Nur wenige Mitarbeiter der ifm electronic GmbH konnten aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung und ihres großen Sachverständnisses diese komplexe Aufgabe manuell in rund sieben Stunden pro Tag bewerkstelligen. Dies stellte auch langfristig das Unternehmen im Hinblick auf den zunehmenden Fachkräftemangel vor eine große Herausforderung. In Zusammenarbeit mit der statmath GmbH und der daraus resultierenden Partnerschaft der Unternehmen wurde die Softwarelösung s.optimization entwickelt. s.optimization bringt die Aufträge in die optimale Produktionsreihenfolge, bündelt Aufträge in Cluster, sodass vor- und nachgelagerte Prozesse wie Lotpastendruck und Reflowlöten berücksichtigt werden. Die Softwarelösung s.optimization unterstützt seither bei der Produktionsplanung in der Elektronikbestückung und verkürzt diese massiv. „Durch s.optimization konnten wir un-

sere Fertigungsplanung von sieben Stunden auf fünf bis zehn Minuten pro Tag reduzieren. Zusätzlich zur verkürzten Planungsdauer haben sich auch die Fertigungszeiten dank der optimierten Planung verbessert,“ bestätigen Marcus Franz (Teamleiter Zentrale Vorfertigung) und Steffen Stamm (Abteilungsleiter Zentrale Vorfertigung).

Optimale Planung für das effektivste Ergebnis

Die Vorteile für die Produktionsplanung in der Bestückung liegen auf der Hand. Zunächst verkürzte sich die Fertigungsplanung stark. Der Algorithmus der Softwarelösung berücksichtigt zudem ein sich stetig änderndes Auftragsvolumen und die Produktvielfalt. Es besteht eine optimale Auslastung der gesamten Bestückungslinie inklusive der vor- und nachgelagerten Prozesse. Unterschiedliche Losgrößen von 1 bis unendlich können problemlos innerhalb von wenigen Minuten möglich. Ein weiterer Vorteil der Lösung ist die Integration unterschiedlicher Bestückungsautomaten von namhaften Herstellern (ASM, Fuji) in die bestehenden Fertigungslinien. Für die Bestückungsautomaten sind entsprechende Schnittstellen zum automatischen Datenimport,

zum Beispiel Auftragsdaten aus SAP und verschiedensten ERP-Systemen, integriert, die die Daten an vor- und nachgelagerte Prozesse weiterleiten. Insgesamt steigert sich die Qualität, da eine gleichbleibend hohe Ergebnisqualität durch den KI-Algorithmus gewährleistet wird. Händische Fehleingaben oder tagesformabhängige Entscheidungen des Fertigungsplaners werden minimiert und garantieren eine hohe Stabilität des Prozesses. Insgesamt entlastet das System die gesamte Fertigungsplanung. Die intuitive Bedienung sowie übersichtliche Visualisierung der Aufträge ist auch ohne langjährige Erfahrung von anderen Personen möglich.

Das Ergebnis ist eine innovative Lösung, die die individuellen Bedürfnisse und Herausforderungen des Unternehmens berücksichtigt. Dank s.optimization können nun 28,9 Millionen bestückte Leiterplatten und Leiterfilme und rund 1,5 Milliarden bestückte Bauteile pro Jahr einfach geplant und gefertigt werden. Das System wird kontinuierlich um weitere Schnittstellen zu den Bestückanlagen erweitert. Die Softwarelösung s.optimization ist darüber hinaus branchenübergreifend einsetzbar und sichert auch langfristig die Produktionsplanung komplexer Prozesse, sodass effektiver und effizienter gearbeitet wird, Kosten gesenkt, Ressourcen optimal eingesetzt werden und die Wettbewerbsfähigkeit verbessert wird. Insbesondere in Zeiten des demografischen Wandels bietet s.optimization eine echte Alternative zur manuellen Produktionsplanung und lässt produzierende Unternehmen sicher in die Zukunft blicken. 📌



Die statmath GmbH ist auf Spurensuche in digitalen Daten.

 **statmath**
data.science.solutions.

statmath GmbH

An der Alche 15 • 57072 Siegen

Tel.: 0271/31928001

mail@statmath.de

www.statmath.de

 statmathGmbH

 @statmath_gmbh

Smarte Strukturen als Erfolgsfaktor von morgen

➔ In Zeiten von Internet of Things, Künstlicher Intelligenz und Machine Learning lässt es sich nicht leugnen: Die digitale Transformation ist im Maschinenbau angekommen. Der Prozess ist dynamisch, das Tempo hoch. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, vorhandene Digitalisierungspotenziale zu erkennen und erfolgreich zu nutzen. Dabei unterstützt die Lachmann & Rink GmbH, Südwestfalens größtes Beratungs- und Entwicklungszentrum für Industriesoftware versteht sich als verlässlicher Partner für Smart Industrial Solutions. Im Zentrum steht jedoch nicht die Technologie, sondern der Mehrwert für den Anwender

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

talisierungsvorhaben von der ersten Idee bis zum Einsatz in der Praxis um. „Es gibt nicht eine Lösung für alle. Wir prüfen gemeinsam mit Unternehmen und den internen Entwicklungsabteilungen, an welcher Stelle individuelle Software den größten Nutzen bringt“, so Rink. „Genau dort setzen wir an und gehen die ersten Schritte Richtung Smart Industry.“ Der Fokus liege nicht auf der Technologie, sondern auf dem Mehrwert, den sie bietet. Die Digitalisierung sei mittlerweile ein essenzieller Teil der Geschäftsstrategie. „Im Mittelpunkt steht immer die Frage, wie unsere Kunden ihre Ziele mit der Unterstützung von individueller Software noch effizienter erreichen können.“

Wandel von der Maschine zur Marktstory

Seit 40 Jahren hat die Lachmann & Rink GmbH die Entwicklungen innerhalb der IT-Branche im Blick und weiß, dass die technischen Möglichkeiten aktuell enorme Chancen bieten. „Ob App, Cloudmodelle, Data Science oder Digitaler Zwilling – Software ist der Erfolgsfaktor von morgen“, erklärt Rink. „Sie verleiht den Maschinen neue Funktionalitäten, optimiert die Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette und ermöglicht innovative Geschäftsmodelle. Mit Add-ons und digitalen Features las-



sen sich zusätzliche Umsätze generieren.“ Digitalisierung könne sich außerdem positiv auf Nachwuchsförderung und Personalsuche auswirken. „Die Digital Natives sind im Arbeitsleben angekommen. Sie erleben tagtäglich die User Experience im Consumer-Bereich und erwarten, dass auch Maschinen und Anlagen intuitiv per Software bedient werden können. Die Handhabung sollte unkompliziert sein – ähnlich wie die Bedienung eines Smartphones.“

LACHMANN & RINK | PARTNER FOR
SMART INDUSTRIAL
SOLUTIONS

Lachmann & Rink GmbH

Hommewiese 129 · 57258 Freudenberg
Otto-Hahn-Straße 18-20 · 44227 Dortmund

Tel.: 02734/2817-0

info@lachmann-rink.de

www.lachmann-rink.de

lachmannrink

@lachmannrink

„Der Weg zur Smart Industry ist keine Revolution, sondern eine Evolution“, weiß Claudius Rink, Geschäftsführer der Lachmann & Rink GmbH. „Produktionsstätten lassen sich so vernetzen, dass alle Abläufe zentral koordiniert und mittels IT automatisch gesteuert werden. Die Einführung muss jedoch nicht in allen Bereichen gleichzeitig umgesetzt werden, sondern ist je nach Anforderung des Unternehmens auch schrittweise möglich.“

Wenn aus Ideen Innovationen werden

Die Lachmann & Rink GmbH versteht sich nicht nur als Dienstleister, sondern als Partner, der Technologie- und Weltmarktführer in eine digitale Zukunft begleitet. Das Leistungsportfolio ist breit gefächert, von der Vielfalt profitieren die Kunden. Interne Innovations-Scouts setzen Digi-

U Unternehmerpreis
Südwestfalen

**VERANTWORTUNG
IDEENREICHTUM
SOZIALES ENGAGEMENT
MENSCHLICHKEIT
INNOVATION
NACHHALTIGKEIT
ERFOLG**

**SAVE
THE DATE**

16.11.2023

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



Business-Partner



Mit Unterstützung von



Eine Initiative von



Künstliche Intelligenz: Zukunft für den Mittelstand

➔ Künstliche Intelligenz ist schon lange keine Science Fiction mehr, sondern Alltag in vielen Unternehmen. Doch gerade Mittelständler könnten in Zukunft noch mehr vom Einsatz der Technologie profitieren

Text: Julia Jänisch



Künstliche Intelligenz ist spätestens seit der Einführung des Textverarbeitungsprogramms ChatGPT in aller Munde. Denn diese Software nutzt eben jene künstliche Intelligenz (KI), um eigenständig Texte zu verfassen. Per Definition bedeutet das: Eine Maschine imitiert künstlich menschliche Fähigkeiten wie Denken, Lernen und Planen. Bereit jetzt nutzen zahlreiche Branchen KI: Im Gesundheitswesen, der Finanzbranche, im E-Commerce, der Fertigungsindustrie, im Verkehr, in der Logistik, aber auch in Bildung und Recht ist KI täglich von großem Nutzen. KI kann für individuelle Lernförderung eingesetzt werden oder dafür, medizinische Diagnosen zu verbessern sowie Routen möglichst CO2-arm zu planen. So erleichtert die Technik die täglichen Arbeitsabläufe, hilft dabei, Prozesse zu optimieren und Entscheidungen zu treffen. „Diese Beispiele verdeutlichen die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von KI-Technologien in verschiedenen Bran-

chen. Der erfolgreiche Einsatz von KI hängt jedoch stets von der spezifischen Anwendung und den verfügbaren Daten ab“, sagt Simon Sack. Er ist Gründer von neurologiq und entwickelt Industrie- und Businesslösungen mit künstlicher Intelligenz. Zusammen mit seinem Team möchte er KI für mittelständische Unternehmen einfach nutzbar machen.

KI ist für fast jedes Unternehmen wichtig

Aufgrund ihrer Vielseitigkeit ist KI in irgendeiner Form in fast jedem Unternehmen einsetzbar. Daher lohnt es sich auch für die meisten Unternehmen, sich damit zu beschäftigen und zu überlegen, wie der eigene Betrieb von dem Einsatz künstlicher Intelligenz profitieren kann. KI kann den Umsatz steigern und ist manchmal sogar unumgänglich, um am Markt weiter erfolgreich zu sein. Besonders gilt das für Branchen, in denen gro-

ße Datenmengen verarbeitet werden. „Big Data“ ist heute schon nicht mehr ohne KI zu verarbeiten. In Zukunft werden die Datenmengen immer mehr zunehmen. Auch der Einsatz von KI wird daher laut Prognosen immer wichtiger werden. „Es ist wichtig zu beachten, dass der Einsatz von KI nicht nur auf große Unternehmen beschränkt ist. Auch kleine und mittelständische Unternehmen können von KI-Lösungen profitieren und dadurch wettbewerbsfähiger werden“, betont Simon Sack, „allerdings sollten sie sich vor dem Einsatz von KI sorgfältig informieren und gegebenenfalls Unterstützung von Experten in Anspruch nehmen, um die Potenziale und Risiken von KI-Technologien besser einschätzen zu können.“ Denn gerade beim Mittelstand gibt es noch Nachholbedarf in puncto KI. Die Vorbehalte gegen KI sind in vielen Betrieben noch groß, das Wissen darüber zu gering. „Die Verbreitung von KI in mittelständischen Unternehmen gleicht einer Punkrock-Band, die darauf wartet, ihre rebellische Energie auf der großen Bühne zu entfesseln. Doch momentan ist es eher ein unaufgeregter Akustik-Gig im Hinterhof, bei dem die elektrisierende Kraft der KI noch nicht vollends zum Vorschein kommt“, fasst Simon Sack zusammen.

KI nutzen lernen

„Unternehmen können die Potenziale von KI am besten nutzen, indem sie ihre Mitarbeiter schulen, geeignete Anwendungsbereiche identifizieren, eine klare KI-Strategie entwickeln, Partnerschaften eingehen, Pilotprojekte durchführen und

ihre KI-Strategie kontinuierlich optimieren“, erklärt der Gründer von neurologiq. Doch was bedeutet das für die Unternehmen konkret? Für den richtigen Einsatz von KI ist zunächst ein Wissensaufbau und eine Sensibilisierung für das Thema im Unternehmen erforderlich. In das Humankapital der Mitarbeitenden zu investieren ist also der erste Schritt, um KI erfolgreich im Unternehmen zu implementieren. Weiter sollte identifiziert werden, wo im Unternehmen KI eingesetzt werden und zur Verbesserung der Unternehmensperformance beitragen kann. „Dabei sollten sie auch die rechtlichen und ethischen Aspekte berücksichtigen, um negative Auswirkungen auf Mitarbeiter und Kunden zu vermeiden“, unterstreicht Simon Sack. Sind diese Anwendungsbereiche klar, kann eine KI-Strategie entwickelt werden. Dabei wird festgelegt, mit welchen Ressourcen welche Ziele in puncto KI erreicht werden sollen und welches dieser Ziele Priorität hat. Anschließend geht es um die Auswahl der richtigen KI-Technologie. Auch hier hat Simon Sack einen Rat für Unternehmen: „Informieren Sie sich über die verschiedenen KI-Technologien und -Lösungen, die auf dem Markt verfügbar sind, und wählen Sie diejenigen aus, die am besten zu den identifizierten An-

wendungsfällen und den Zielen Ihres Unternehmens passen.“ Wie bei allen Prototypen sollte die KI erst einmal im kleinen Rahmen getestet und dann gegebenenfalls noch verbessert werden. Das hilft dabei, das Risiko von möglichen Fehlern zu verringern. „Schließlich sollten die Unternehmen eine Zusammenarbeit und Partnerschaften mit KI-Experten, Forschungseinrichtungen oder Technologieanbietern in Betracht ziehen, um Know-how und Ressourcen zu bündeln. Indem Sie diese ersten Schritte befolgen, legen

Sie eine solide Grundlage für die erfolgreiche Implementierung von KI in Ihrem Unternehmen - und rocken am Ende wie eine erfolgreiche Punkband, die nicht nur gut klingt, sondern auch Ihrem Geschäft einen erheblichen Mehrwert bietet.“

KI im Mittelstand

Zwei konkrete Anwendungsbereiche für KI in mittelständischen Unternehmen sind die vorausschauende Wartung (Predictive Maintenance) und Chatbots. „Mittelständische Unternehmen können durch Predictive Maintenance die Ausfallzeiten ihrer Anlagen reduzieren. Dabei werden Sensoren an Maschinen angebracht, um kontinuierlich Daten über den Zustand zu sammeln. Diese werden mit Hilfe von KI-Algorithmen ausgewertet. Dadurch können Wartungsarbeiten gezielt und frühzeitig durchgeführt werden“, erklärt Simon Sack. Sogenannte Chatbots helfen dabei, den Kundenservice zu automatisieren. Das können zum Beispiel selbst antwortende Chat-Fenster auf der Homepage des Unternehmens sein, die auf häufig gestellte Fragen der Kunden antworten. „Dadurch können Unternehmen eine schnelle und zuverlässige 24/7-Kundenbetreuung anbieten, ohne zusätzliches Personal einzustellen“, fasst Simon Sack zusammen. 

KI ist sein Thema: Simon Sack ist Gründer von neurologiq.



Foto: Katrin Kaiser

„Die Verbreitung von KI in mittelständischen Unternehmen ist momentan eher ein unaufgeregter Akustik-Gig im Hinterhof, bei dem die elektrisierende Kraft der KI noch nicht vollends zum Vorschein kommt.“

Simon Sack



GEMEINSAM ZUKUNFT GESTALTEN

Seit dem Jahr 2000 ist MMC Partner des Mittelstands.

Wachstum vorantreiben

Krisen überwinden

Unternehmensnachfolge sicherstellen

Unternehmenskäufe realisieren

Wir sind **Berater** und **Praktiker**, die selbst erfolgreich mittelständische Unternehmen geführt haben.



Infos zum Thema
Unternehmensnachfolge
finden Sie hier

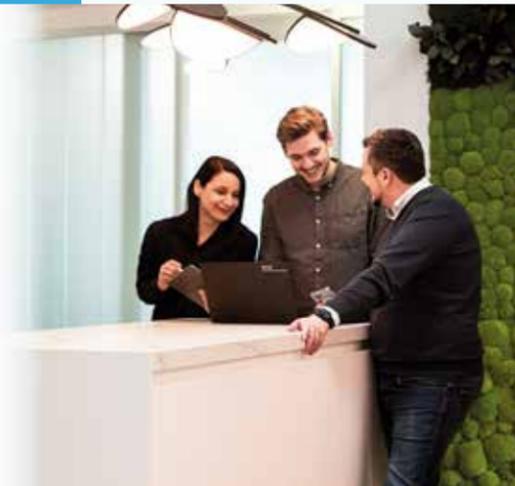


Infos zum Thema
Unternehmenskauf
finden Sie hier

Märkische MittelstandsConsult GmbH
Buckesfelder Str. 102 · 58509 Lüdenscheid
Telefon: (0 23 51) 6 73 30-0
Telefax: (0 23 51) 6 73 30-29
info@mmc-luedenscheid.de
www.mmc-luedenscheid.de

Fokus: Zukunft

➔ In einer sich stetig weiterentwickelnden Welt müssen Führung, Kommunikation und Kultur eines Unternehmens wandeln. Die WCG GmbH & Co. KG hat durch ein individuelles Raumkonzept eine neue Ära des Arbeitens eingeläutet und das gegenseitige Empowerment ins Zentrum ihres Tuns gestellt



Creating Success means Creating Happiness.



Seit 30 Jahren steht die WCG für ihre Werte Pragmatismus, Kompetenz, Souveränität und Mut zu Veränderung. Bereits seit seiner Gründung 1993 ist das mittelständische Familienunternehmen ständig in Bewegung. Es transportiert den Puls der Zeit, sieht den Change als Chance an und verfolgt so permanent das Motto des stetigen Empowerments und des lebenslangen Lernens. Denn: Stillstand bedeutet Rückschritt.

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

In der aktuell schnelllebigen Zeit müssen sich Unternehmen intensiv mit der Zukunft auseinandersetzen, ihre Geschäftsmodelle agil aufstellen und in Szenarien denken, um zukunftsfähig zu bleiben. Dabei geht es nicht darum, jedem Trend hinterherzueilen und sich in grenzenlosen Opportunismus zu stürzen, sondern bei sich zu bleiben, Tradition und Innovation in zukunftsfähige Geschäftsmodelle zu transferieren, echte Partnerschaften aufzubauen

und gemeinsam nach Lösungen zu suchen, um Krisen zu überwinden und nachhaltig erfolgreich zu sein.

Die Arbeitswelt der Zukunft

Die WCG hat sich in den vergangenen Jahren von einem direktiv geführten zu einem kooperativ geführten Unternehmen entwickelt. Das Ziel dieser Transformation war die Verteilung der Business- und Organisationsverantwortung auf mehrere Schultern, flache Hierarchieebenen und die Bildung von interdisziplinären Projektteams, die souverän Verantwortung auch auf der operativen Ebene übernehmen. Führung, Kommunikation und Kultur wurden einer neuen Ära des Arbeitens angepasst. „Das Wie und das Wir ist viel wichtiger als das Wo“ bringt es eine Studie von Kinbaum auf den Punkt. Ort und Zeit sind nicht mehr entscheidend für den Erfolg. Sehr wohl aber die Möglichkeit des kollaborativen Arbeitens und der interdisziplinären Zusammenarbeit. Um diesen Ansprüchen auch im eigenen Unternehmen gerecht zu werden, wurde der Unterneh-

mensstandort in Siegen in einen Ort der Zusammenkunft und der Kollaboration verwandelt. Gemeinsam mit Vitra wurde ein individuelles Raumkonzept erschaffen bei dem Austausch, Kreativität und agiles Arbeiten im Vordergrund stehen. 2023 feiert die WCG ihr 30-jähriges Bestehen. Auch in den kommenden Jahren wird sie ihren Mandanten als Sparringspartner auf Augenhöhe zur Seite stehen und sie dabei unterstützen, Visionen zum Leben zu erwecken, Unternehmen zukunftsrelevant aufzustellen und nachhaltig erfolgreicher zu machen. Denn die Zukunft erlaubt keinen Stillstand. 

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



**SINAN
MUSLU** 

**FOTOGRAF
FÜR WERBUNG, PEOPLE UND CORPORATE
SINANMUSLU.DE**

Fliegende Sprinter*

➤ Luftfracht mit Drohnen vor Take-off: Koerschulte baut Europas erste Kurierdrohnen-Airline auf für die letzte Meile – als Dienstleistung für Unternehmen

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



PVH-Händler Koerschulte+Werkverein aus Lüdenscheid. Ja, richtig gelesen: ein grundsolider Werkzeughandel geht in die Luft. Der Innovationsmanager Norman Koerschulte, Mitglied der Geschäftsführung, baut Europas erste Kurierdrohnen-Airline auf. In 25 Kilometer Umkreis will Norman Koerschulte Unternehmen beliefern. In Kürze soll der Testbetrieb unter Realbedingungen beginnen. Das NRW-Verkehrsministerium erarbeitet dafür mit dem Luftfahrtbundesamt die Genehmigung. Drohnen rechnen sich. Viele Kurierfahrten sind teurer. Rund um Lüdenscheid kürzen die Drohnen zudem Lieferwege ab, die seit der Stilllegung und Sprengung der Rahmede-Talbrücke an der A45 in Stunden gemessen werden. In bestehende Lieferketten lassen sich die Drohnen integrieren. Die Pakete können in einer Lieferbox automatisch abgelegt werden – oder auf einem mobilen Roboter, der in die Werkhalle oder in das Lager fährt.

Der gesamte Prozess läuft automatisiert ab. Koerschulte setzt dabei auf den Leitstand vom Hamburger Robotik-Pionier HHLA Sky. Deren Integriertes Control Center kann gleichzeitig über 100 Drohnen und mobile Roboter aus der Ferne überwachen. Cybersecurity-zertifiziert nach IEC 62443 und mit nur wenigen Operatoren am Bildschirm.

Auf dem Fachforum haben beide diese IoT-Plattform vorgestellt. Ein weiterer spannender Beitrag waren Lieferdrohnen, die den Cargo-Flieger auf der Mittelstrecke ersetzen. Auch diese Lösung steht vor der Marktreife. Abschließend waren sich die Teilnehmer des Fachfo-

rums einig: Die Zukunft gehört Drohnen, die man als Dienstleistung buchen kann – ergänzend zur etablierten Supply-Chain.

**Als „Fliegende Sprinter“ hat die Logistik-Journalistin Anita Würmser das Geschäftsmodell auf dem drones @ logistics Fachforum treffend ins Bild gesetzt.*



**Koerschulte-Gruppe
(Koerschulte + Werkverein)**

Wefelshohler Straße 48 a
58511 Lüdenscheid
Tel.: 02351/94890
info@koerschulte.de
www.koerschulte.de
f koerschulte
@koerschultegruppe

Compliance-Management: Damokles-Schwert der Neuzeit

➤ Viele Unternehmen steuern im sprichwörtlichen Blindflug durch den gesetzlichen Dschungel der Compliance-Vorgaben. Sven Berger, Teamleiter Datenschutz und Informationssicherheit bei dokuworks weist auf die Gefahren hin, die hier bei Nichtbeachtung drohen



Das Arbeiten im Unternehmen könnte deutlich entspannter sein, wenn nicht jeden Tag von irgendwoher eine neue Gefahr droht. Und das sind nicht immer nur Krisen und Cyberangriffe. Immer mehr drängen sich auch Probleme mit neuen Compliance-Anforderungen auf: Datenschutz, Lieferkettenschutz, Schutz von Geschäftsgeheimnissen – um nur einige zu nennen. Viele Unternehmen in Südwestfalen können ein Lied davon singen. Übrigens nicht nur große. Es ist ein Irrtum, zu glauben, dass Compliance eine Aufgabe für die großen Konzerne ist. Auch die klassischen KMU im Sieger- und Sauerland treffen die Vorschriften mit voller Wucht. Und bei nicht Erfüllung drohen hohe Strafen und der Verlust von Aufträgen.

Die Überforderung ist groß – bei Konzernen und KMUs

„Compliance-Checks“ in den südwestfälischen Unternehmen haben gezeigt, dass die gesetzlichen Vorgaben auch für KMUs oft unüberschaubar sind. Viele Unternehmen steuern im sprichwörtlichen Blindflug durch diesen Gesetzesdschungel. Hinweisgeberschutz, Arbeitsschutz, Datenschutz, Lieferkettenschutz oder Umweltschutz – die wenigsten Unternehmen erfüllen alle Compliance-Vorgaben vollständig, denen sie sich selbst verpflichtet haben oder die ihre Kunden von ihnen verlangen. Die Überforderung ist groß. Das liegt an den oft komplexen Gesetzen, die sich nur schwer auf den Unternehmensalltag anpassen lassen. Wie

ein Damoklesschwert – um mal eine antike Sage zu bemühen – hängen die Compliance-Vorgaben deshalb über den Unternehmen. Damokles? Sie erinnern sich an die Geschichte des Tyrannen Dionysos, der über dem Kopf des Höfling Damokles ein Schwert nur mit einem Rosshaar befestigte, um ihm vor Augen zu führen, dass es ständig Bedrohungen im Leben gibt. So verhält es sich im Grunde auch bei Verstößen gegen Compliance-Richtlinien. Es droht immer Gefahr wegen falschverstandener Umsetzung. Es fehlt schlicht und einfach an grundsätzlichen Umsetzungsvorlagen des Gesetzgebers. Selten sind die Gesetze klar formuliert, so dass man auch als kleinerer Betrieb permanent Gefahr läuft, bestraft zu werden. Und glauben Sie mir, Abmahnanwälte sind da oft sehr findig unterwegs. Nicht nur Abmahngebühren, sondern auch saftige Strafen von bis zu vier Prozent des Jahresumsatzes drohen bei Fehlverhalten bzw. Falschverstehen.



Sven Berger, Teamleiter Datenschutz und Informationssicherheit bei dokuworks.

Datensicherung und Datensicherheit: Seien Sie Angreifer einen Schritt voraus

➔ So sichern Sie Ihre IT-Infrastruktur und Unternehmensdaten durch Backups und Security-Leistungen effektiv gegen Cyberkriminelle!



Geschäftsführer und IT-Security Experte Roger Geitzenauer schult und informiert regelmäßig zu neuen Entwicklungen im Bereich IT-Sicherheit.

Backups werden häufig nur dürtig gepflegt

Die meisten Unternehmen greifen im Rahmen ihrer Datensicherungsstrategien auf Public-Cloud-Speicherservices zurück. Erfahrungsgemäß setzen rund ein Drittel der Unternehmen auf lokale Backup-Möglichkeiten und nur jedes fünfte Unternehmen nutzt derzeit SaaS-basierte Angebote wie Online-Backup und Disaster-Recovery-as-a-Service. Erschreckend wenig, wenn Sie sich noch einmal vor Augen halten, dass Ihre Unternehmensdaten das Herzstück Ihrer Produktion, Ihres Handels oder Ihrer Dienstleistung sind. Durch Datendiebstahl, -verschlüsselung oder auch Naturkatastrophen ist Ihr Unternehmen ohne ein sicheres und vor allem auch wiederherstellbares Backup bereits nach wenigen Tagen existenzgefährdet. Ein manipulationssicheres Cloud-Backup, welches sich außer Haus befindet und im Schadensfall innerhalb weniger Stunden zu 100% wiederherstellbar ist, sollte für Unternehmen längst Standard sein. Sie schützen damit nicht nur Ihre Produktion, Logistik, Verwaltung und weitere Unternehmensbereiche, sondern ebenfalls Ihre Kunden, Partner und letztendlich Ihre Reputation und Geschäftsfähigkeit.

Backups als Basis der IT-Sicherheit

Die SkySystems IT GmbH sichert zuverlässig, kosteneffizient und automatisiert

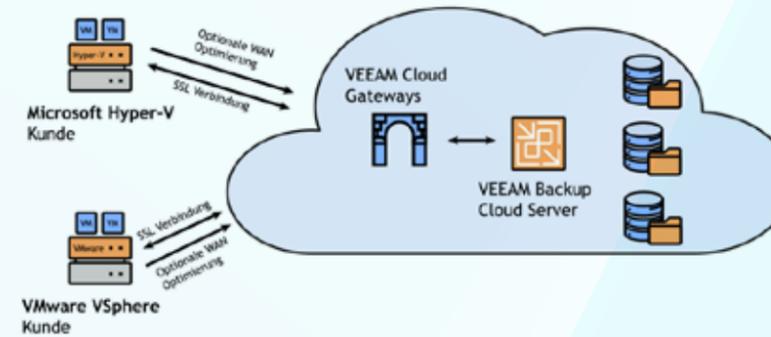
Ihre Daten in die Cloud bzw. ins Rechenzentrum. Darüber hinaus sind die Security-Experten innerhalb kürzester Zeit in der Lage, Ihre Daten im Schadensfall zu 100% wiederherzustellen, sodass Ihr Unternehmen seine Geschäftsfähigkeit wieder aufnehmen kann. Lokale Backups in Unternehmensgebäuden sind häufig durch Diebstahl oder Naturkatastrophen mitbetroffen. Cloud-Backups werden unabhängig in von Ihnen definierten Abständen gesichert und vor unbefugtem Zugriff manipulationssicher aufbewahrt. Im Falle eines physischen Einbruchs oder einer Katastrophe, wie z.B. Brand oder Hochwasser, bleibt Ihr Cloud-Backup unversehrt.

Ein sicheres und wiederherstellbares Backup ist die Basis der IT-Sicherheit. Doch damit es erst gar nicht zum Schadensfall kommt, hat die SkySystems Anfang 2023 ihr Angebot um ihr Security Operation Center, kurz SOC genannt, erweitert.

Security Operation Center – 24/7 Cyber-Sicherheit

Ein SOC ist eine „Sicherheitszentrale“, in der verdächtige Aktivitäten erkannt und behandelt werden. Um dies zu gewährleisten, wird auf eine fortschrittliche Bedrohungsüberwachungsplattform zurückgegriffen.

Ein Expertenteam sucht permanent proaktiv nach Bedrohungen, priorisiert mögliche Gefahrenquellen, erkennt und blockiert Angreifer und informiert Sie



Vereinfachte Darstellung eines Cloud-Backups.

In deutschen Rechenzentren werden Ihre Daten manipulationssicher aufbewahrt und in von Ihnen festgelegten Intervallen gesichert.



bei Ereignissen. Natürlich arbeitet das SOC Hand in Hand mit Ihrem Team oder Dienstleister.

Jene Schritte, die nach einem Angriff, im Schadensfall, von Forensikern im Auftrag von Strafverfolgung oder Versicherungen durchgeführt werden, um den Angriffsweg zu erkennen, die Schwachstelle zu schließen und das Schadensmaß abzusehen, werden vom Security Operation Center dauerhaft und in Echtzeit vorgenommen: Auswertung von Verbindungs- und Zugriffsprotokollen, Meldungen von Firewalls, Virenschern und vielen weiteren Systemen. Selbst wenn es einem Angreifer gelingt, alle Schutzbarrieren zu durchbrechen, so hinterlässt er dabei Spuren. Werden diese Spuren schnell genug entdeckt, so lässt sich ein Angriff sehr früh unterbinden. Genau dies ist die Aufgabe eines SOC, in dem alle Meldungen permanent gesichtet und ausgewertet werden.

Gesichert werden unter anderem

- Endpunkt-Sicherheit (z.B. Ereignisprotokolle, Regelverstöße, Dateien, Prozesse)
- Netzwerk-Sicherheit (Firewall- und Edge-Geräte-Protokollüberwachung)
- Cloud-Sicherheit (M365- und AD-Überwachung und Erkennung verdächtiger Anmeldungen)

Da ein eigenes Security Operation Center für viele Unternehmen, spätestens aufgrund der Personalkosten bei 24x7-Betrieb, kaum bezahlbar ist, bietet SkySystems diese Leistungen nun als Managed Service an, in dem ein Security Operation

Center von mehreren Unternehmen gemeinsam genutzt wird und die Kosten so verteilt und reduziert werden können.

Seien Sie Angreifer einen Schritt voraus!

Das Security Operation Center erkennt und schützt Sie vor Angreifern, bevor diese sich über verschiedene Wege Zugriff auf Ihre Infrastruktur verschaffen können. Es kann dazu beitragen, Schadensfälle effektiv zu verhindern, so Kosten zu reduzieren und die für Sie geltenden Compliance-Anforderungen einzuhalten. Via App können Sie sich zu jeder Zeit automatisch über Benachrichtigungen und Warnungen informieren lassen und den Sicherheitsstatus Ihrer IT einsehen. Wählen Sie dazu aus über 35 Anwendungen nur die Funktionen, die für Sie relevant sind.

Datensicherung ≠ Datensicherheit

Datensicherung und Datensicherheit sind nicht dasselbe. Erst durch ein Zusammenspiel aus effektiven Abwehrmechanismen und einem zuverlässigen und wiederherstellbaren Backup sichern Sie Ihr Unternehmen effizient gegen Angreifer. Unternehmen müssen spätestens jetzt erkennen, dass Daten die wichtigste Ressource in der heutigen Wirtschaft sind und es diese mit allen Mitteln zu schützen gilt. Stellen Sie sich einmal ehrlich

die Frage, wie lange Sie ohne Ihre Daten handlungs- und wettbewerbsfähig sind? SkySystems unterstützt Sie sicher und schnell. Dank verschiedener Preismodelle sind die IT-Sicherheitslösungen auch für kleine und mittelständische Unternehmen interessant.

Sie möchten sich zum Thema SOC näher informieren und persönlich überzeugen? Am 15.06. haben Sie die Möglichkeit, kostenlos an der SOC-Info-Veranstaltung am Standort der SkySystems in Iserlohn teilzunehmen. Neben tiefergehenden Erklärungen rund um das Thema SOC demonstrieren wir Ihnen via Live-Hacking, wozu Angreifer heutzutage in der Lage sind. Melden Sie sich jetzt kostenlos an unter: <https://bit.ly/soc-iserlohn>



SkySystems IT GmbH
Oeger Straße 47 • 58642 Iserlohn
Tel.: 02374 / 40948-0
vertrieb@skysystems.it
www.skysystems.it
f skysystemsitgmbh
@skysystems.it



Unter Palmen

➔ Wer arbeitet, macht keinen Urlaub beziehungsweise, wer Urlaub macht, arbeitet nicht. Streng genommen sollte es so sein, trifft aber auf viele Menschen schon lange nicht mehr zu. Sie lesen und beantworten – gezwungenermaßen – E-Mails im Urlaub, nehmen in Hotelzimmern an Videokonferenzen teil und vergleichen am Strand Kunden-Angebote. Der neue Remote-Trend Workation geht noch einen wesentlichen Schritt weiter: Arbeit und Urlaub verschmelzen bewusst und geplant

Text: Simke Strobl

1

RECHTLICHE RAHMEN-BEDINGUNGEN PRÜFEN

Schicken Unternehmen Mitarbeiter ohne eine Arbeitserlaubnis in ein anderes Land, kann das je nach Bestimmungen vor Ort ernste juristische Konsequenzen haben, und zwar sowohl für die Beschäftigten als auch für die Firmen. Das gilt auch für grundsätzliche arbeitsrechtliche Richtlinien wie Entsendevorschriften, Gehaltsforderungen, Arbeitszeiten oder gesundheitliche Regelungen. Zu klären ist auch das Thema Sozialversicherung, wenn Beschäftigte freiwillig im Ausland arbeiten wollen.

AUGENMERK AUF DAS ARBEITSZEITMANAGEMENT

2

Bei Workation geht es nicht nur um die Frage, wie lange im Ausland gearbeitet werden soll, sondern wegen der möglichen Zeitverschiebung auch wann. Zur Erfassung und Organisation bieten sich digitale Lösungen an. Außerdem sollte vor Workation-Antritt die technische Infrastruktur und Arbeitsplatzausstattung gecheckt werden. Je weniger am für die Workation gewählten Ort vorhanden ist und je mehr Equipment ein Mitarbeiter vor Antritt mitnehmen muss, desto mehr Abstriche muss er möglicherweise bei seiner Effizienz machen.

3

VORAB INTERNET-GESCHWINDIGKEIT AUSLOTEN

Großer Schwachpunkt im Ausland ist häufig ein langsames Internet. Doch wer beruflich mit großen Datenmengen arbeitet, braucht ein schnelles WLAN. Deshalb empfehlen Experten, vor Workation-Antritt nicht nur auf die Angaben von Hotels, Hostels und Co. zu vertrauen, sondern auch einen Blick auf Rezensionen zu werfen und diese bei der Wahl des Co-Working-Platzes zu berücksichtigen.

4

POSITIVE EFFEKTE: ATTRAKTIVER ARBEITGEBER, LEISTUNGSFÄHIGE MITARBEITER

Mit dem Angebot von Workation-Modellen können sich Unternehmen als attraktive Arbeitgeber präsentieren und gleichzeitig von motivierten, inspirierten und produktiven Beschäftigten profitieren. Denn für die bedeutet das Arbeiten am Urlaubsort häufig einen Perspektivwechsel, aus dem sich oft bereichernde, neue kreative Impulse für die Arbeit ergeben. Außerdem sind die Mitarbeiter erholter und leistungsfähiger.

THEMA STEUERN: 182-TAGE-GRENZE BEACHTEN

Damit das ausländische Finanzamt nicht auf den Gedanken kommt, den Remote-Arbeitsplatz am Strand als steuerpflichtige Betriebsstätte zu deklarieren, ist eine klare zeitliche Begrenzung der Workation erforderlich. Denn spätestens, wenn die Arbeit aus dem Ausland die 182-Tage-Grenze überschreitet, kommt das dortige Steuerrecht zum Tragen. Überschreitet die Workation keine vier Wochen, gibt es auch keinen arbeitsrechtlichen Handlungsbedarf.

5



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

MAIKS MAINUNG

RAL 3003 Rubinrot

175,4 Milliarden Euro Umsatz pro Jahr. 1,8 Mio. Menschen, 226.000 Freiberufler und Unternehmer und einen BIP-Anteil von 2,9 Prozent. So viel Fakt sollte erlaubt sein. So viel Zeit sollte sie uns schon wert sein. Die kreative Wirtschaft. Also der Wirtschaftsteil, der sich um Luftballons, Witze, Anzeigen und Ausstellungen kümmert.

Während Corona wurde die Branche lauter, fehlte doch plötzlich viel. Gehört wurde nur wenig. Geändert hat sich nichts. Trotz gemeinsamen Klatschens. In Deutschland und vielleicht im Kapitalismus selbst zählt nur, was Metall biegt und schweiß. Was die Umwelt belastet oder zumindest die Arbeitenden in den Burnout treibt. In die Hände spucken. Anpacken. Egal, ob Autos, Chips oder Windräder.

Dabei könnte es doch so einfach sein, machen es doch die großen Werbeagenturen seit der Zeit von Don Draper vor. Anzug und Krawatte. Dazu der Porsche – natürlich SUV. Im 5-Jahres-Takt ein neues Buch mit Buzzwords und schon wird man wahrgenommen. Egal, ob Installation oder Website, schreiben wir erstmal KI dran, wird schon eine Person Geld dafür bezahlen.

Ich freue mich schon auf den Clown mit roter Nase auf dem nächsten Stadtfest: mit 3D-gedruckten und KI-geformten Luftballontieren.

Expertentipp: In produktiver Koexistenz



Helge Teichmann ist Geschäftsführer der Siegener Werbeagentur markenstürmer.

„ChatGPT, Midjourney & Co. übernehmen die Marketingbranche und machen Jobs und Mitarbeiter obsolet. Rette sich, wer kann!“ Es wird Zeit, mit diesem Märchen aufzuräumen! Künstliche Intelligenz ist in aller Munde, wird bereits an unzähligen Stellen eingesetzt und birgt Potenziale, die wir zu nutzen lernen müssen. Aber mit dem Neuen kommt, wie so oft, die große Angst – vor allem im Kreativbereich. Wozu noch Texter, Grafiker, Designer? KI erstellt Bilder, schreibt Texte und spuckt profunde Marketingstrategien aus. Und

alles ohne Menschen? Das nicht, aber wir müssen jetzt beginnen, KI smart in unsere (kreative) Arbeit zu integrieren und eine effiziente Koexistenz einzugehen. Neben der Analyse großer Datenmengen (z. B. für die Vorhersage von Verbrauchertrends) kann KI Assoziationen liefern und unsere kreativen Prozesse unterstützen. Was sie bisher nicht kann: Unsere Arbeit vollständig übernehmen.

Denn die Qualität der Daten ist längst nicht ausgereift und oft fehleranfällig – vor allem mit Blick auf die Themen Ethik im Umgang mit KI oder Datenschutz. Außerdem bedarf Marketing auch immer einer Portion Subjektivität, um die passenden Maßnahmen für die Zielgruppen zu finden – und auch das kann die auf Objektivität ausgerichtete KI (noch) nicht. KI wird von menschlicher Intelligenz gefüttert, folgt dieser – und disruptiert sie gleichzeitig. Und deswegen wird KI unsere Branche wieder mutiger machen: Maschinen kennen keine Ängste, Dinge hervorbringen, die auf Ablehnung stoßen könnten und können uns daher inspirieren, wieder größer und weiter zu denken.

In diesem Sinne: Auf zu neuen Ufern! Sehen wir KI im Marketing nicht als Bedrohung, sondern als Chance – und ergreifen sie jetzt.

Zahl des Monats

10

Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft hat sich gegenüber dem Spätherbst 2022 verbessert, wie die aktuelle IW-Konjunkturumfrage zeigt. Dies gilt vor allem für den Dienstleistungssektor, während die Unternehmen im Baugewerbe weiterhin sorgenvoll nach vorn blicken. Insgesamt geben die positiveren Umfrageergebnisse noch keine Anhaltspunkte für einen bevorstehenden Aufschwung. Im Winter blieb die Energieversorgung in Deutschland stabil, die Preise für Energie haben sich von den Allzeithochs ein gutes Stück entfernt. Und auch die internationalen Lieferketten funktionieren wieder besser. Das alles führt dazu, dass die Unternehmen in Deutschland mit mehr Optimismus auf das Jahr 2023 blicken als im Herbst. Der Saldo der positiven und negativen Produktionssaussichten der deutschen Betriebe für 2023 liegt derzeit bei annähernd plus 10 Prozentpunkten. (Quelle: iwd)

Expertentipp: Wenn die Nachfolgesuche die Unternehmensführung betrifft



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

Das Finden eines neuen Chefs (CEO, Geschäftsführer) ist sicher die Königsdisziplin im Recruiting. Wichtig: Die richtige Führungskraft zu finden, braucht Zeit. Deshalb sollte man rechtzeitig mit

den Nachfolgesuchen beginnen. Qualifizierte Personalberatungen – und hier trennen sich Spreu und Weizen – haben ein eigenes, starkes Netzwerk, mit dem sie arbeiten. Sie sind geübt im „Active Sourcing“ und beherrschen die Direktansprache von möglichen Kandidaten. Je besser das Kundenbriefing ist, desto genauer und schneller kann im Recruiting gearbeitet werden. Die Wunschkandidaten werden nicht nur wegen ihrer Führungsqualitäten identifiziert. Softskills wie Integrität oder die Übereinstimmung mit der Unternehmenskultur („Cultural Fit“) spielen eine immer wichtigere Rolle bei der Suche. Gute Berater bieten auch wichtige Services wäh-

rend der Onboarding-Phase an, denn: Das Binden ist mindestens genauso entscheidend wie das Finden. Den geeigneten Chef/die geeignete Chefin zu finden, ist das Ergebnis intensiver Interviews und Gespräche. Es ist ein aufwändiger Evaluationsprozess und letztlich auch eine psychologische Aufgabe – nicht jeder High Performer eignet sich automatisch für Führungspositionen. Laut der Delveo.de-Studie der IUBH (Internationale Hochschule Bad Honnef-Bonn) sind zwei Drittel der Führungskräfte in Deutschland in ihrer aktuellen Position schlecht oder nur mittelmäßig eingesetzt. Auch das ist ein Fall für professionelle Personalberatungen.

Expertentipp: Was Ihnen entgeht, wenn Sie UX und UI-Design vernachlässigen



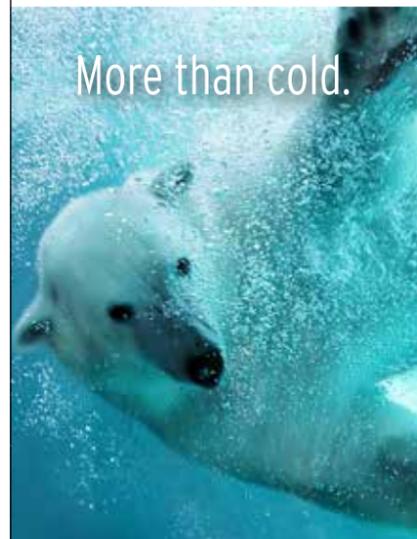
Andrea Donner ist UX/UI-Expertin bei der Agentur Viereinhalb in Schmallenberg.

Oftmals unterschätzt: Für eine erfolgreiche Website mit hohen Konversionsraten sind die Themen User Experience und User Interface Design (kurz UX und UI) von immenser Bedeutung. Schließlich entscheidet eine gut durchdachte Nutzerführung darüber, ob Ihre User schnell genug die gewünschten Inhalte

finden und sich unkompliziert orientieren können. Vernachlässigen Unternehmen diese Themen, kann dies etliche negative Folgen haben. Die Verweilzeit der User auf der Website verkürzt sich, die Absprungrate erhöht sich und die Konversionsrate sinkt als Konsequenz in den Keller. Mit dem richtigen Wissen und professioneller Unterstützung können Sie den Usern jedoch entgegenkommen und ihnen ein optimales, intuitives Erlebnis bieten. Zum Einstieg in die Themen UX- und UI-Design finden Sie hier einmal drei Tipps:

1. Entdecken Sie Ihre Zielgruppe. Stimmt man die Inhalte der Website auf die Besuchenden ab, entsteht eine runde User Experience. Hierzu lässt sich im Vorfeld eine Analyse durchführen, um die Motive und Bedürfnisse der Zielgruppe zu identifizieren.

2. Halten Sie sich minimalistisch. Zu viele Funktionen überfordern Besucherinnen und Besucher Ihrer Website. Hier empfiehlt sich, die User durch klares, übersichtliches UI- und UX-Design genau dorthin zu leiten, wo man sie haben möchte.
3. Bleiben Sie konsistent. Um die User zielgenau durch die Website zu führen, sollten sämtliche Unterseiten einem ähnlichen Aufbau folgen und visuell sowie vom Ton die gleiche Sprache sprechen. Hier hilft es, eine Art Design-System für den Seitenaufbau zu erstellen. Sie sehen – die Investition in ein gelungenes Nutzungserlebnis zahlt sich in jedem Fall aus. Die Folgeeffekte sind ein noch professionellerer Auftritt, eine gestärkte Markenidentität sowie ein gesteigerter Umsatz.



More than cold.

KÄLTETECHNIK FÜR EXTREME EINSATZFÄLLE



INDUSTRIEKÄLTANLAGEN



TIEFTEMPERATURTECHNIK

L&R Kältetechnik GmbH & Co. KG
Hachener Straße 90 a-c
59846 Sundern-Hachen
Tel. 02935 9652 0
info@lr-kaelte.de
www.lr-kaelte.de

Expertentipp: Nachhaltigkeit sorgt für Modernisierungsschub – Studie Nachhaltigkeit im Mittelstand



Jens Ulmer, HVB Sustainable Finance Expert (EBS), HypoVereinsbank Siegen.

Immer mehr Unternehmen bemühen sich aktiv um Klimaschutz, gute Unternehmensführung und soziale Verantwortung. Diese Entwicklung ist zugleich ein Treiber für Innovationen. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie der HypoVereinsbank und der Nachhaltigkeitsagentur akzente. Sie zeigt die Herausforderungen und Nachhaltigkeitsbemühungen von Branchen wie Automobil und deren Zulieferern, Versor-

gern, Textil, Real Estate, Logistik sowie Software auf.

Zwischen den Branchen sind Trends zu erkennen: Die Motivation der Unternehmen, in Nachhaltigkeit zu investieren, nimmt zu. Haupttreiber für den grünen Wandel bleiben aber externe regulatorische Impulse. Außerdem ist die Supply Chain für viele Unternehmen der Knackpunkt zu einer nachhaltigeren Produktion: Einerseits ist die Verpflichtung zur Überprüfung der eigenen Lieferkette monetär und strukturell für viele Firmen eine große Herausforderung. Andererseits sind sie selbst Teil der Lieferkette von Großkonzernen, die auf eine zügige Umsetzung drängen.

Es ist klar zu erkennen, dass Nachhaltigkeit einen Modernisierungsschub auslöst, der die Unternehmen für die Zukunft besser aufstellt. So zwingen das Sammeln und Integrieren unterschiedlichster Daten für die geforderten Nachhaltigkeitsreports die Unternehmen zu mehr Digitalisierung.

Mehr zur Studie unter hvb.de/studie-nachhaltigkeit



Expertentipp: Vermögensschutz durch Testamentsvollstreckung



Dr. Volker Jahr (l.) und Dr. Björn Jünemann von der Kanzlei Friebe – Prinz + Partner.

Eine Testamentsvollstreckung macht nicht nur bei sehr großen Erbfällen Sinn. Denn diese ist zum Schutz des Nachlassvermögens insbesondere auch dann sinnvoll, wenn ein komplexer Erbfall absehbar ist, etwa, weil Unternehmensanteile vererbt werden, eine Erbengemeinschaft mit Konfliktpotential droht oder auch, wenn Erben noch minderjährig sind.

Angeordnet wird die Testamentsvollstreckung in der letztwilligen Verfügung, idealerweise bereits mit Benennung eines Testamentsvollstreckers.

Dabei unterscheidet man Dauervollstreckung und Abwicklungsvollstreckung. Bei beiden Arten nimmt der Testamentsvollstrecker den Nachlass zunächst in Besitz, was bereits Streit vorbeugen kann. Bei letzterer wickelt der Testamentsvollstrecker den Nachlass ab - teilt ihn also als neutrale Person gemäß den Vorstellungen des Erblassers auf. Bei der Dauervollstreckung verwaltet der Testamentsvollstrecker den Nachlass, bzw. den unter Testamentsvollstreckung gestellten Teil für einen gewünschten Zeitraum, so etwa für minderjährige Erben, z.B. um diesen zu ermöglichen, in die ihnen zugeordnete Rolle der Führung eines Unternehmens „hineinzuwachsen“. Testamentsvollstrecker kann dabei grundsätzlich „Jedermann“ sein. Gerade bei Nachlässen mit unternehmerischen Beteiligungen kann es jedoch sinnvoll sein, einen erfahrenen Spezialisten mit der Testamentsvollstreckung zu beauftragen, der über entsprechendes wirtschaftliches und rechtliches Hintergrundwissen verfügt, neutral ist und nicht von etwaigen familiären Verbindungen beeinflussbar ist, zumal die Erben ihm gegenüber nicht weisungsbefugt sind.

KLIMAWANDEL: BEGRENZTE RESSOURCEN, BÜROKRATIE UND FACHKRÄFTEMANGEL LIMITIEREN DIE ÖKOLOGISCHEN ANSTRENGUNGEN DER KMU

Mehr als drei Viertel der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) erwarten, dass sich die Folgen des Klimawandels wie Extremwetterereignisse sowie der Umbau zu einer nachhaltigeren Wirtschaft auf die eigene Geschäftstätigkeit auswirken werden. Bei den Großunternehmen sind es fast 90 Prozent. An der Befragung für die Studie „Anpassung an den Klimawandel: Spezifische Herausforderungen für KMU“ hatten mehr als 1.300 Führungskräfte teilgenommen.

„Kaum ein Unternehmen in Deutschland stellt prinzipiell die Klimarisiken in Frage. Inwieweit auch konkrete Maßnahmen ergriffen werden, hängt zum einen von den bisherigen Erfahrungen mit den Folgen des Klimawandels ab, zum anderen aber auch von den vorhandenen Ressourcen“, berichtet Studienleiter Hans-Jürgen Wolter. Schließlich könnten kleine und mittlere Unternehmen aufgrund ihrer geringeren Produktionsmengen nicht ebenso wie Großunternehmen das Risiko einer Lieferkettenunterbrechung durch eine höhere Zuliefererdiversifikation minimieren. Auch stellen bauliche Anpassungsmaßnahmen Fixkosten der Produktion dar, die KMU deutlich mehr belasten als große Unternehmen. Am häufigsten werden digitale Lösungen eingesetzt, um beispielsweise das betriebliche Wissen vor Extremwetterereignisse zu sichern und Energieverbräuche zu visualisieren. Erst dahinter folgt das Ziel, die eigene Energie- und Wasserversorgung beispielsweise mit Hilfe von Photovoltaik autarker zu gestalten.

„Zugleich bremsen bürokratische Hürden, langwierige Genehmigungsverfahren und der Fachkräftemangel die Bestrebungen von kleinen und mittleren Unternehmen aus, noch nachhaltiger zu wirtschaften. Wenn die Politik an diesen Stellen Erleichterungen schaffen würde, wäre dies gerade für kleine und mittlere Unternehmen deutlich hilfreicher als weitere finanzielle Unterstützungsmaßnahmen oder Informationskampagnen zu initiieren“, erklärt Wolter. (Quelle: IfM Bonn)

BERATER-LEXIKON



Thema in diesem Monat: Begünstigung von betrieblichem Vermögen in der Erbschaft- und Schenkungsteuer

Damit der Übergang von Unternehmen z. B. durch Schenkung oder durch Erbfall an die nächste Generation nicht durch eine übermäßige Besteuerung erschwert wird, hat der Gesetzgeber insoweit im Rahmen der Erbschaft- und Schenkungsteuer umfassende Begünstigungen vorgesehen. Hierfür sind diverse Hürden zu nehmen.

1. Begünstigtes Vermögen: Zum begünstigungsfähigen Vermögen gehören insbesondere Betriebsvermögen und Anteile an gewerblichen Personengesellschaften sowie Anteile an Kapitalgesellschaften, an der der Schenker zu mehr als 25 Prozent beteiligt ist. Im begünstigungsfähigen Vermögen ist jedoch nicht das sogenannte Verwaltungsvermögen (unproduktives Vermögen wie vermietete Grundstücke, Wertpapiere, Liquidität etc.) begünstigt. Um das sogenannte begünstigte Vermögen zu ermitteln, hat der Gesetzgeber einen äußerst komplexen Verwaltungsvermögenstest eingeführt. Hintergrund dieser Regelung ist der Versuch, Missbrauch zu verhindern, sodass nur produktives Vermögen die Begünstigung erfährt. Liquidität und Forderungen erhalten als sogenannte Finanzmittel (vereinfacht) keinerlei Begünstigung, wenn die Einlage von Geldmitteln in den letzten 2 Jahren erfolgt ist.



StB Dominic Biegansky von der Kanzlei Naust Hunecke und Partner mbB.

2. Höhe der Verschonung: Nur für das begünstigte Vermögen kann eine Verschonung in Anspruch genommen werden. Bis zu einem Vermögen von 26.000.000 Euro bleibt bei der Regelverschonung 85 Prozent und bei der Optionsverschonung 100 Prozent des begünstigten Vermögens steuerfrei. Wird ein höheres Vermögen übertragen, kann zwischen dem Abschmelzmodell (d. h. die Verschonung wird um 1 Prozent pro 750.000 Euro, der die Wertgrenze von 26.000.000 Euro übersteigt, gesenkt) oder dem Erlassmodell (d. h. Erwerber muss nachweisen, dass er die Steuer nicht aus seinem verfügbaren Vermögen begleichen kann; zum verfügbaren Vermögen gehören 50 Prozent der Summe der gemeinen Werte des nicht begünstigten übergebenen sowie 50

Prozent des bei Entstehung der Steuer bereits vorhandenen nicht begünstigten Vermögens des Erwerbers) wählen.

3. Nachbehaltensregelungen: Die vorgenannten Begünstigungen fallen rückwirkend anteilig weg, wenn der Erwerber das erhaltene Vermögen innerhalb von 5 bzw. 7 Jahren veräußert, aufgibt, wesentliche Betriebsgrundlagen hieraus veräußert oder Überentnahmen tätigt.

Daneben fallen die Begünstigungen anteilig weg, wenn Löhne und Gehälter innerhalb von 5 bzw. 7 Jahren abgebaut werden.

Berater-Lexikon – bereits erschienene Artikel

Mai/Juni 2022:

Statusfeststellungsverfahren

Juli/August 2022:

Steuerentlastungen 2022

September/Oktober 2022:

Funktionsverlagerungsverordnung

November/Dezember 2022:

Neue Berichtsvorschriften

Januar/Februar 2023:

Fachkräftemangel

März/April 2023:

Der Minderheitsgesellschafter-Geschäftsführer

Das Team der Südwestfalen Agentur stellt sich vor



Cilia Müller ist gebürtige Siegerländerin. Eine Rückkehr in die Heimat nach dem Studium in Bonn stand für sie von Anfang an fest, da sie die ländliche Region und die kulturellen Angebote ihrer Heimat sehr schätzt



Steckbrief:

Mein Name?

Cilia Müller

Mein Aufgabengebiet?

Werkstudentin Regionalmarketing

Meine Aufgabe in der Südwestfalen Agentur

Ich bin im Team Regionalmarketing tätig, welches sich zur Aufgabe gemacht hat die Attraktivität unserer Region nach außen zu präsentieren und sich für Südwestfalen stark zu machen. Zu meinen wesentlichen Aufgaben gehören die Überarbeitung des Standortportals suedwestfalen.com und weiterer Websites, die Betreuung unseres Südwestfalen-Online-Shops, das Controlling sämtlicher Marketingaktivitäten, sowie die Erstellung unseres IT-Newsletters. Außerdem wirke ich bei vielen anderen Projekten mit, wie zum Beispiel dem Relaunch der Website des Vereins „Wirtschaft für Südwestfalen“, bei einem internen Weiterbildungsprogramm sowie bei Messeauftritten und ich unterstütze die anderen Teammitglieder, wo ich kann.

Wieso arbeite ich in und für Südwestfalen?

Ich arbeite in erster Linie hier, da Südwestfalen meine Heimat ist und meine Familie und Freunde auch hier leben. Außerdem, weil ich die Region einfach schön finde! Ich mag es, die Natur direkt vor der Tür und eine Stadt in nicht allzu weiter Entfernung zu haben und finde, dass das viel mehr Leute wissen und schätzen sollten – und genau das ist unsere Mission im Regionalmarketing!

Was macht Südwestfalen für mich besonders?

Dass es so vielfältig ist! Man hat die Natur zum Sport machen, Spazieren gehen, Wandern, Fahrradfahren oder Schwimmen direkt vor der Nase und bis zur Shoppingtour oder zum Kneipen- oder Discobesuch in der nächsten Stadt ist der Weg auch nicht weit. Außerdem ist das Vereinsleben hier besonders ausgeprägt: Es gibt zahlreiche Möglichkeiten in einem Verein aktiv zu sein und neue Leute kennenzulernen.

Was empfehle ich Menschen von außerhalb Südwestfalens?

Einfach mal herkommen und die Gegend erkunden! In der Region gibt es unzählige, attraktive Unternehmen (darunter auch über 150 Weltmarktführer!), vergleichsweise bezahlbaren Wohnraum, die Natur in direkter Umgebung sowie viele Angebote im Freizeitbereich. Bei uns kann man leben und arbeiten im Grünen – also perfekt für eine gesunde Work-Life-Balance!

PS.: Einfach mal auf www.suedwestfalen.com im Freizeitbereich nach Aktivitäten schauen.

NEUES AUS DEM „FACHKRÄFTEMARKETING“

Das Gap Year Südwestfalen bietet jungen Menschen auch in diesem Jahr wieder maximale Praxiserfahrung. Es ermöglicht drei spannende Praktika in drei verschiedenen Unternehmen mit nur einer Bewerbung. Für Unternehmen ist das die Möglichkeit, Nachwuchskräfte, sowohl im akademischen-, als auch im nichtakademischen Bereich, für ihre Arbeit und das Unternehmen zu begeistern. Interessierte Unternehmen können sich jederzeit für den nächsten Programmdurchlauf anmelden. www.gapyear-suedwestfalen.com.



NEUES AUS „IMAGE DER REGION“

Es geht rund: Auf den Social Media Accounts der Südwestfalen Agentur GmbH gibt es unter anderem alle Neuigkeiten aus dem Regionalmarketing Südwestfalen. Darunter Ankündigungen und Rückblicke von Terminen, Infos zu neuen Projekten und Kampagnen sowie viele interessante Bilder und Videos. Mittlerweile interessieren sich mehr als 6.000 Follower auf Facebook, 5.000 auf Instagram, und fast 1.500 auf LinkedIn für die Arbeit der Südwestfalen Agentur. Unsere Online-Auftritte: www.suedwestfalen.com/social-media



NEUES AUS „MEHRWERTE FÜR UNTERNEHMEN“

In der Veranstaltungsreihe „Zu Gast bei...“ gibt es echte Einblicke in die Arbeitgebermarketing-Aktivitäten eines südwestfälischen Unternehmens. In der jüngsten Ausgabe gab es einen Blick hinter die Kulissen von MEDICE in Iserlohn. Neben einer Unternehmensführung gab es spannende Informationen zur Arbeitgebermarke „Job Family“ und dem Einsatz von Social Media zur transparenten Darstellung von Arbeitgebern. Zusätzlich tauschten sich die Teilnehmenden untereinander aus und nahmen viele neue Eindrücke zum Thema Arbeitgebermarketing mit nach Hause bzw. in ihr Unternehmen. Mehr Mehrwerte für Unternehmen unter: www.jetzt-zusammenstehen.de/veranstaltungen



TERMINE Regionalmarketing

BEWERBUNGSPHASE ARBEITGEBER-MARKETING AWARD 2023
AB 15. JUNI 2023
WWW.TINYURL.COM/AGM-AWARD-2023

Das Regionalmarketing Südwestfalen möchte Fachkräfte für die Unternehmen der Region begeistern. Eine ansprechende Arbeitgebermarke hilft dabei, als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. Betreibt Ihr Unternehmen mit Sitz in Südwestfalen aktives Arbeitgebermarketing? Dann freuen wir uns, wenn Sie sich für den Arbeitgebermarketing-Award bewerben, mit dem wir jährlich ein Unternehmen öffentlichkeitswirksam auszeichnen. Bis zum 25. August können Sie sich bewerben – die Preisverleihung findet am 16. November im Rahmen des Unternehmerpreises Südwestfalen statt.

THEMENWORKSHOP „JUNGE TALENTE: ZIELGRUPPENGERECHTE KOMMUNIKATION“
28. JUNI 2023
VERFUSS, HEMER

Der demografische Wandel und die veränderten Rahmenbedingungen wirken sich zunehmend auf den Stellenmarkt für junge Talente aus. Die Anzahl der Schulabsolventen wird in den nächsten Jahren signifikant zurückgehen. Daher ist es für Unternehmen umso wichtiger, die Generationen Y und Z richtig anzusprechen. Bei diesem Themenworkshop erfahren Sie, was junge Talente heutzutage suchen und wie man sie richtig anspricht und begeistert.

DIGITALES IMPULS-CAFÉ #40: „NEW WORK: WAS AGILES ARBEITEN AUCH MIT MITARBEITERBINDUNG ZU TUN HAT“
28. JUNI 2023
ONLINE VERANSTALTUNG

Impulse, Inspirationen und Austausch zu spannenden Themen: Das ist das Ziel unseres digitalen Impuls-Cafés. In dieser Ausgabe geben zwei Unternehmen Einblicke, wie „Agiles Arbeiten“ in ihren Betrieben aussieht. Zudem teilt Christoph Neumann als langjähriger Experte für New Work & Agiles Arbeiten seine theoretischen und praktischen Erfahrungen. Gemeinsam gehen wir mit den Referenten dabei auch der Frage nach, inwiefern sich agile Arbeitsmethoden auf Arbeitgeberattraktivität positiv auswirken kann.

Alle Veranstaltungen unter: www.swa-portal.com/veranstaltungen

Kalk und Café: Aus Liebe zur Heimat

➔ Sie arbeitet in einer vermeintlichen Männerdomäne, kennt sich aus mit Kalkstein, geologischen Besonderheiten ihrer Heimat Warstein und ist beruflich in der Welt von Beton- und Zementherstellern zu Hause. Dabei ist sie ein echter Familienmensch und aus voller Überzeugung ins Unternehmen ebendieser Familie mit eingestiegen. Beim „Zu Tisch“-Gespräch in Rüthen-Kallenhardt erzählt Verena Adler von ihrer Berufung, Geschäftsführerin bei Westkalk zu sein

Text: Simke Strobl Fotos: Katrin Kaiser

„Ich habe mir, als ich 2019 ins Sauerland zurückgekommen bin und angefangen habe, in der Firma zu arbeiten, drei Jahre Zeit gegeben, um zu entscheiden, ob das der richtige Job für mich ist oder nicht. Heute kann ich sagen: Ich hatte ganz schnell Blut geleckt in dieser Branche und in diesem Business. Es ist der absolute Traumjob für mich.“ Am Tisch im Romantik Hotel Knippschild wird schnell klar, dass Verena Adler ein Mensch ist, der Entscheidungen wohlüberlegt und mit voller Überzeugung trifft, vor allem grundlegende. Bei einer Sauerländer Hochzeitssuppe als Vorspeise erzählt die 33-Jährige, dass es in ihrer Branche nur wenige Frauen in Führungspositionen gibt. „Dabei ist das so ein spannender Job, weil er so unglaublich vielseitig ist.“ Dass sie die Geschäfte von Westkalk, dem Gemeinschaftsunternehmen der drei Familienbetriebe Weiken, Köster und Risse, einst verantworten würde, hatte sie immer im Blick, machte aber erst mal ihr eigenes Ding.

1989 in Warstein geboren und mit zwei Schwestern aufgewachsen, macht Verena Adler 2009 ihr Abitur am Privatgymnasium der Benediktiner in Meschede und studiert anschließend in Maastricht internationale Betriebswirtschaftslehre. Anschließend bereist sie die Welt, lebt und studiert unter anderem in Singapur, Spanien und Portugal. „Dann hat mein Mann irgendwann gesagt: Jetzt ist das Highlife vorbei“, schmunzelt die junge Frau. Sie hört auf ihn. Nach ihrem Master lebt sie sechs Jahre lang in Köln und hat bei Rewe eine gehobene Position im Einkauf. Dann spürt sie ihn irgendwie,

den Ruf aus der Heimat. „Ich hatte schon damit geliebäugelt, irgendwann zurück ins Sauerland zu gehen, aber eigentlich noch nicht zu dem Zeitpunkt. Da war es eher mein Mann, der gerne zurückwollte, er ist wie ich sehr heimatverbunden.“ Beim Hauptgang, Sauerländer Hirschragout, lobt sie dann, dass ihr Vater sie zu keiner Zeit gedrängt habe, ins Familienunternehmen mit einzusteigen. „Er hat mich absolut mein Ding machen lassen, was ich ihm bis heute ganz hoch anrechne und wofür ich ihm dankbar bin. Es war schon so, dass ich das aus absoluter Überzeugung gemacht habe – ich habe auch während meiner Auslandsaufenthalte immer ein Auge auf die Firma gehabt.“

2019 wird sie erst Assistentin der Geschäftsführung, dann Prokuristin, heute ist sie auch Geschäftsführerin und Gesellschafterin der Westkalk, die seit Generationen in Warstein ansässig ist und mit ihren knapp 75 Mitarbeitern als Spezialist auf dem Gebiet des devonischen Massenkalks und seiner vielen Anwendungsformen gilt.

Das Dessert, ein leckeres Crêpe mit Eiskuchen und Kirschragout, passt zum nächsten Tischthema, der Warsteiner „Wästerliebe“ – das Café und die Weinbar, die Verena Adler nach ihrer Rückkehr ins Sauerland aus Liebe zum Warsteiner Wästertal und um ihren Heimatort aufzuwerten, 2020 eröffnete und betrieb. „Ich wollte den Warsteinern einfach etwas Nettes bieten, das ich in meiner Zeit in der Großstadt schätzen und lieben gelernt habe“, erzählt Verena Adler. Aufgrund ihres zeitintensiven Jobs bei Westkalk und weil sie

kurz darauf dann auch Mutter wurde, konnte sie natürlich nicht permanent selbst im Café sein. „Trotzdem habe ich richtig viel Herzblut in die Wästerliebe gesteckt. Deshalb bin ich umso trauriger, dass ich das Café wieder drangeben musste.“ Fehlendes Personal, steigende Energie- und Lebensmittelkosten und auch ausbleibende Gäste zwangen die Unternehmerin dazu, die „Wästerliebe“ nach knapp zweieinhalb Jahren wieder zu schließen. „Die Wästerliebe wird aber zum Glück mit dem Namen ‚Nordwärts‘ vom damaligen Betriebsleiter weiterbetrieben – der Mehrwert für die Stadt, den ich liefern wollte, ist also erhalten geblieben.“

Heute versucht Verena Adler, in ihrem jobintensiven Alltag Zeit für Tennis und Yoga zu finden, engagiert sich bei den Wirtschaftsjuvenoren Arnsberg und liebt die Zeit mit ihrer Familie und ihren Freunden. „Wer weiß, was eines Tages noch so kommt und welche Ideen mir noch kommen“, lacht die Westkalk-Chefin – und hält sich damit alle Optionen, sich weiter zu engagieren und etwas für ihre geliebte Sauerländer Heimat zu tun, offen.

Romantik Landhotel Knippschild

Das Restaurant im Romantik Landhotel Knippschild in Rüthen bringt das auf den Tisch, was die Sauerländer Küche über die Region hinaus bekannt gemacht hat: Wild- und Fischgerichte mit regionstypischen Beilagen, alles frische Zutaten aus dem Wald, dem Garten und vom Feld.



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 Strobl
Monika Werthebach
Julia Wildemann
und weitere Gastautoren

Art Director:
Sven Herrmann

Titelbild, Fotos auf den Seiten 22-24, 29, 31, 35, 47, 58, 73, 89:
Katrin Kaiser / Katrin Kaiser Photography
Am Schindellehm 12, 59755 Arnsberg
Tel.: 0170 / 6917355
mail@katrinkaiser.de, www.katrinkaiser.de

Fotos auf den Seiten 10, 61, 63, 64, 65 (oben), 67, 70:
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 50-51:
Björn Bernhardt / Monokultur
Westwall 37, 57439 Attendorn
Tel.: 02722 / 6561225
mbjoern@Monokultur-Studio.de
www.Monokultur-Studio.de

Fotos auf den Seiten 36, 76:
Björn Orth / Björn Orth Photography
Hardenbergstr. 6, 58097 Hagen
Tel.: 0172 / 272 88 55
mail@orthfolio.com, www.orthfolio.com

Weitere Fotos:
AdobeStock, Klaus Peter Kappest/Bilderpool
Südwestfalen (S. 6-7), Kamann Photography (S. 16),
Sebastian Diebel (S. 42), HSH/Helen Sobiralski (S.
56). Soweit nicht anders angegeben, wurden die
Fotos von den jeweils genannten Unternehmen/
Personen eingereicht.

Druck:
BasseDruck GmbH
Leimstraße 54-58, 58135 Hagen

Druckauflage:
13.000 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 Jahres-
abo: 60,00 € inkl. Porto (bei 8 Ausgaben).

Copyright/Nachdrucke:
Copyright für alle Beiträge bei Unternehmerverlag Süd-
westfalen 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 gestal-
tete Artikel und Anzeigen liegen bei der Unterneh-
merverlag 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 personenbezo-
gen Hauptwörtern in diesem Magazin die
männliche Form verwendet. Entsprechende
Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehand-
lung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die
verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle
Gründe und beinhaltet keine Wertung.

DER GANZ NORMALE WAHNSINN

WERDET EUCH EINIG!

Wo immer verschiedene Charaktere an der Spitze eines Unternehmens wirken, gibt es unterschiedliche Auffassungen. Das liegt in der Natur des Menschen. Diese Spannungen spielen in Familienunternehmen eine besondere Rolle, weil neben dem geschäftlichen Verhältnis ja auch noch eine familiäre Bindung besteht. Fluch und Segen zugleich: Im schlimmsten Falle bedeuten Konflikte im Unternehmen, dass der Familienfrieden wackelt. Umgekehrt können sich familiäre Spannungen, die im Kern nichts mit dem Business zu tun haben, negativ auf das Geschäft auswirken. Da braucht es professionellen Abstand; gar nicht so leicht. Umgekehrt bieten Familienunternehmen, deren Inhaber:innen einig an einem Strang ziehen, viel größere Vorteile. Es überträgt sich auf die Menschen. Sie sind mit Herzblut bei der Sache, wenn die Richtung klar ist. Das macht Familienunternehmen großartig. Und dafür gibt es viele positive Beispiele. Es könnte alles so gut passen – manchmal ist es aber leider nicht so. Und die Auswirkungen können gravierend sein: Menschen im Unternehmen merken, wenn Uneinigkeit herrscht bzw. bekommen die Auswirkungen zu spüren. In Entscheidungen, die sie nicht verstehen, die in ihrem Verständnis keinen Sinn machen oder die im Widerspruch zu dem stehen, was sie aus anderen Bereichen zu hören bekommen. Das sorgt oft für unangenehme Konflikte, raubt Energie. Manchmal versuchen Mitarbeitende, diese Themen zu umgehen, weil sie wissen, dass es Reizthemen sind. Klärungen finden nicht statt, Themen werden unter der Decke gehalten. Der Rat lautet daher: Werdet Euch an der Spitze einig über das Zukunftsbild und die Werte Eures Unternehmens. Denn die



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

Erfahrung zeigt: Unternehmen können noch an so vielen Effizienzschrauben drehen, Vertriebsoffensiven starten und Projektinitiativen fahren. Nichts beschleunigt den Unternehmenserfolg so sehr wie Einigkeit im Führungskreis. Es ist wichtig, Klarheit herzustellen und das Ergebnis zu fixieren. Denn ohne Verbindlichkeit wird es ein ewig schlummerndes Konfliktpotential geben. Das hemmt die Unternehmensentwicklung. Wie lässt sich ein besseres Miteinander herstellen? Indem man Transparenz schafft, offen, ehrlich und konstruktiv die unterschiedlichen Standpunkte anspricht und dann Klarheit über eine gemeinsame Linie in der Geschäftsleitung findet: die strategischen Grundsatzentscheidungen, die Vision für die Entwicklung der Organisation und des Geschäftsmodells zusammenfassen, den zentralen Unternehmenswerten und dem Zweck auf den Grund gehen und alles in einem Leitbild manifestieren. So lesen wir es auch in der aktuellen Mittelstandsstudie von ETL und in der IW Consult vom Institut der deutschen Wirtschaft, deren zentrale Handlungsempfehlung ist, ein klares Leitbild zu formulieren und zu kommunizieren, Orientierung zu geben, um die Resilienz und Zukunftsfähigkeit des Mittelstands zu erhöhen. Das schafft Verbindlichkeit! Danach im Alltag zu handeln, die Unternehmenskultur und das eigene Führungshandeln daran auszurichten - das stärkt Identifikation, Loyalität und Engagement! Diese emotionale Bindung führt zu geringerer Fluktuation, weniger Krankentagen, Arbeitsunfällen und Qualitätsmängeln – und sogar zu 10 % besseren Kundenbewertungen. (Gallup Engagement Index 2022). Es lohnt sich also, sich zu einigen!

Das 2. Gründernetzwerk

**TISCHTENNIS
TURNIER**

20.10.2023 // 15 Uhr
Weltenraum // Iserlohn

Wettbewerbe:
Einzel & Doppel

Specials:
Beats: Techtelmechtel
Food: Herr von Myra, Fuchs & Hase
Coffee: Sinan Muslu

Teilnahmeberechtigt sind Mitglieder und Partner des Gründernetzwerks sowie Partner des Weltenraums. Darüber hinaus werden auch Wildcards an ausgewählte Start-ups/Unternehmen/ Institutionen vergeben. Infos/Anmeldungen: info@gruendernetzwerk-swf.de

Veranstalter



Location



Förderer/Unterstützer



**Be brave.
Be innovative.
Be vild.**

Vild bedeutet für uns nicht, ohne Sinn und Verstand zu handeln. Es bedeutet, abseits der normalen, ausgetretenen Pfade zum Ziel zu kommen. Die Wände des ewig Gestrigen einzureißen. Innovation zu fördern und gleichzeitig von uns und unseren Kund:innen zu fordern. Wir stehen für einen Neuanfang im Chaos. Neue Wege finden und gemeinsam gehen.

Sie wollen uns kennenlernen? Haben ein konkretes Projekt vor der Brust oder wollen einfach nur ein wenig quatschen? Gern: vild.be



Be vild.
Büro für gute Kommunikation