

# SÜDWESTFALEN MANAGER

02/24



Ausgabe 02 - 15. Jhg. - 6,90 €

RAIFFEISENVOLT

Aus Leidenschaft  
zur Photovoltaik

SKALIERUNG

Skalieren Sie  
Ihr Unternehmen

RANKINGS

Steuerberater, Business  
Coaches, 3D-Technik uvm.

Das Unternehmer-Magazin für Südwestfalen: Direkt an die 15.000 größten Unternehmen der Region

# QUADFLIEG

Wir sind Fachhändler für  
Fahrräder sowie Sicherheits-  
technik in Arnsberg.

Egal, ob Kinderrad, sportives Mountainbike,  
Trekkingrad bis hin zum Lastenrad.  
Alle Räder wahlweise mit oder ohne Motor.

WIR FINDEN GEMEINSAM DAS PASSENDE  
RAD UND EQUIPMENT!

Unser Expertenteam sitzt gerne selbst  
„im Sattel“ und bringt eigene  
Erfahrungen ins Beratungsgespräch ein.

Lassen Sie sich von unserer  
Beratung begeistern!

AUSSERDEM BIETEN WIR SMARTE UND  
INTELLIGENTE SICHERHEITSTECHNIK.

Mechanische oder digitale  
Schließsysteme sichern Ihr Haus  
oder Ihr Unternehmen.

Wählen Sie aus TOP-Marken wie  
beispielsweise BKS, DOM, ABUS,  
Winkhaus oder SimonsVoss.  
Mechanisch oder digital.



NEUER STANDORT!

Auf unserer 1.400 qm großen Ladenfläche  
bieten wir smarte Sicherheitstechnik, feinste  
Bikes und Zubehör namhafter Hersteller an.

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag bis Freitag 10:00 - 18:00 Uhr  
Samstag 09:00 - 13:00 Uhr

Quadflieg GmbH & Co. KG  
Eickelstraße 11, 59759 Arnsberg  
Tel.: 02932 4424  
info@quadflieg-arnsberg.de  
www.quadflieg-arnsberg.de



Dr. Maximilian Lange, Redaktionsleitung

ML



Axel Brinkschulte, Herausgeber

A. Brink

## Editorial **BLEIBEN SIE FLEXIBEL**

Skalieren Sie Ihr Geschäftsmodell und wachsen Sie mit Ihrem Unternehmen aus eigener Kraft heraus.

Hohe Energiepreise, rasant gestiegene Zinsen, der anhaltende Fachkräftemangel, zu viel Bürokratie und all das in Kombination mit einer leichten Rezession: die Unternehmen hierzulande hatten in letzter Zeit wenig Grund zum Jubeln und eher limitierte Möglichkeiten, Wachstum zu generieren.

Die gute Botschaft: ganz so schlecht, wie noch zu Jahresbeginn angenommen, stehen wir aktuell nicht da. Die Wirtschaft ist der Rezession entgangen und es zeichnen sich leichte Auftriebskräfte ab. Immerhin ist das Bruttoinlandsprodukt im ersten Quartal um 0,2 Prozent gestiegen. Und auch der ifo-Geschäftsklimaindex hat zuletzt den dritten Anstieg in Folge verzeichnet. Zugegeben: große Sprünge wird die deutsche Wirtschaft dieses Jahr wohl nicht mehr machen. Experten rechnen mit einem schmalen Wachstum von 0,3 Prozent.

Was also tun, wenn die Gesamtwirtschaft und der eigene Markt nur geringfügig wachsen? Genau darum soll es in der vorliegenden Ausgabe gehen. Hierin widmen wir uns den verschiedenen Facetten unter-

nehmerischen Wachstums und der Skalierung von Geschäftsmodellen. In diesem Kontext zeigen wir auf, warum nachhaltiges Unternehmenswachstum immer mit Veränderungsprozessen verbunden ist und aktiv gesteuert werden muss.

Passend hierzu finden Sie in dieser Ausgabe die Rankings zahlreicher Branchen aus den Bereichen Recht, Finanzen und Beratung. Denn optimal wachsen kann ein Unternehmen nur, wenn es sicher finanziert bzw. gut abgesichert ist und feststeht, wohin es überhaupt wachsen soll.

Um dieser vielleicht etwas grauen Theorie etwas Farbe entgegenzusetzen, widmen wir uns auch zahlreichen Management-Themen wie dem B2B-Leasing, den Themen Kundenbindung und Lieferantenmanagement oder auch der Frage, wie Sie mit dem perfekten Sales-Pitch Ihre Zielgruppe überzeugen.

Und jetzt lesen Sie los, etwas Spannenderes kommt heute nicht mehr.

# NACHHALTIGKEIT IST KEIN TREND!

## DIE ZUKUNFT WARTET NICHT

Unser Versprechen: **Wir begleiten Sie** nicht nur in die **Zukunft**, sondern gestalten sie mit Ihnen. Entwickeln Sie ihr **individuelles Nachhaltigkeitsmanagement** mit uns!

### KONTAKT AUFNEHMEN

- Astenbergstraße 1
- D-57392 Schmallenberg
- 0 29 75 – 96 99 0-06
- arqus\_ingenieurbuero
- www.arqus.eu
- info@arqus.eu



# ARQUS



# INHALT

## TITELPORTRÄT

### 06 — RAIFFEISENVOLT

Aus Leidenschaft zur Photovoltaik

## BUSINESS IN SÜDWESTFALEN

### 10 — SKALIERUNG

Skalieren Sie Ihr Unternehmen

### 12 — RANKING

Die größten Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

### 13 — NAUST HUNECKE

Wir bei NH setzen auf Nachhaltigkeit

### 15 — FRIEBE - PRINZ + PARTNER

Erfahrung und Kompetenz seit über 50 Jahren

### 16 — BUCHHALTUNG

Bedeutende Sparringspartner

### 18 — RECHTSANWÄLTE

Meistern Sie die Regeln des Spiels

### 20 — RANKING

Die größten Rechtsanwaltskanzleien

### 21 — RECHTSANWÄLTIN SCHÖNEKESS

Unterschiedliche Anliegen – eine Adresse

### 22 — RANKING

Die größten Rechtsanwaltskanzleien mit Notariat

### 23 — RANKING

Die größten Anbieter für 3D-Druck

### 24 — LMD

Mut auch in schwierigen Zeiten

### 26 — PATENTSCHUTZ

Patentschutz und Patentrecht für Innovation  
und Wirtschaftswachstum

### 27 — RANKING

Die größten Patentanwaltskanzleien

### 28 — HABERMANN IP

Kreative Ideen und pragmatische Lösungen

### 30 — MN KALTFORMTEILE

125 Jahre Qualität und Zuverlässigkeit

### 32 — NACHHALTIG INVESTIEREN

Grün soll's werden

### 36 — RANKING

Die größten Banken

### 38 — RANKING

Die größten Business-Coaches



### 06 — RAIFFEISENVOLT

Aus Leidenschaft zur Photovoltaik



### 24 — LMD

Mut auch in schwierigen Zeiten



### 30 — MN KALTFORMTEILE

125 Jahre Qualität und Zuverlässigkeit

39 — FACHBEITRAG CFC COACHING FOR COMPETENCE

Bedeutung von B2B Business Coaching in bewegten Zeiten

40 — UNTERNEHMENSBERATER

Die Chance, als Krise getarnt

42 — RANKING

Die größten Unternehmensberater

43 — RANKING

Die größten Vermögensverwalter

44 — RANKING

Die größten Personaldienstleister

45 — FACHBEITRAG FRIEBE - PRINZ + PARTNER

Die E-Rechnung kommt

46 — FACHBEITRAG DK COMMUNICATIONS

2024: das Ende des E-Commerce?

48 — SÜDWESTFALEN AGENTUR

Gemeinschaftsgeist für „Arbeitgeberschmiede Südwestfalen“ entfacht

## MANAGEMENT

51 — BUCHVORSTELLUNGEN

Das unsichtbare Spiel und andere Bücher, die Sie lesen sollten

52 — B2B-LEASING

Leasing - Top oder Flop?

55 — VERTRIEB

Übungen für Ihren Sales Pitch

58 — PRODUCT DEVELOPMENT

Immer besser werden

62 — SERIE - 10 TIPPS: NACHWUCHSKRÄFTE FINDEN

Azubis als Botschafter

## BRANCHENREPORT

02 — WSG MENDEN

Die Wirtschaftsförderer und Stadtentwickler

## RUBRIKEN

03 — EDITORIAL

50 — INSOLVENZEN

64 — IMPRESSUM / VORSCHAU



Photovoltaik-Anlagen sind komplex. Wir erarbeiten mit Ihnen ein Konzept für Ihren Weg zum **autarken** und **CO<sub>2</sub>-freien** Unternehmen.

### Unsere Leistungen:

- Konzepterstellung
- Berücksichtigung von Speichern, Ladetechnik, Energiemanagement
- Simulation & Optimierung
- Mittelspannungsplanung
- Montage
- Elektroinstallation
- Betriebsführung, Wartung, Service
- Entwicklung und Bau von Solarparks

Wir machen  
**PHOTOVOLTAIK**  
wirtschaftlich!



[www.entegro.eu](http://www.entegro.eu)

ENTEGRO Photovoltaik-Systeme GmbH  
In den Telgen 44 · 58730 Fröndenberg  
Tel.: 02373 39587-0 · [info@entegro.eu](mailto:info@entegro.eu)

# AUS LEIDENSCHAFT ZUR PHOTOVOLTAIK

Die RaiffeisenVolt GmbH aus Meschede bietet maßgeschneiderte Solarenergielösungen für Privathaushalte und gewerbliche Kunden.



Christian Förster, Geschäftsführender Gesellschafter der RaiffeisenVolt GmbH



Christian Förster gründete 2017 das Unternehmen SauerlandVolt mit einem entschlossenen Ziel: den Klimawandel zu bekämpfen. „In unserer fortschrittlichen Zeit müssen wir den hohen Energiebedarf von Privathaushalten und Unternehmen decken, ohne auf umweltschädliche Energiequellen zurückzu-

greifen, die CO<sub>2</sub> und Feinstaub freisetzen“, betont er.

Seine Leidenschaft galt einer nachhaltigen, effizienten und flexiblen Lösung: Photovoltaik-Anlagen, die Strom aus Sonnenlicht erzeugen. Diese Anlagen lassen sich auf Hausdächern, Firmengebäuden, Fassaden und Freiflächen installieren und spielen eine wesentliche Rolle bei der Förderung alternativer Energiequellen und der Sicherung einer besseren Zukunft für unsere Kinder.

Christian Försters Faszination für Photovoltaik begann jedoch bereits Jahre zuvor während seiner Zeit als Serviceingenieur bei der AEG. „Ich war verantwortlich für die Inbetriebnahme großer Solarkraftwerke mit Kapazitäten von über 100 MW. Täglich fuhr ich einen steilen Berg hinauf zu einem großen PV-Feld nahe dem Ortsteil Perovo bei Simferopol, wo mich ein blaues Meer an PV-Modulen erwartete und war jedes Mal von diesem Anblick begeistert“, erinnert er sich.

Im November 2019 eröffnete er die erste Niederlassung der damaligen SauerlandVolt in Meschede-Enste mit nur einem Mitarbeiter. Schon bald wuchs das Team, und im Mai stellte das Unternehmen die ersten Dachdecker ein. Obwohl anfangs weder ein Lager noch ein Fahrzeug vorhanden waren, war bis zum offiziellen Start am 1. Juni 2020 wie durch ein Wunder in der Zwischenzeit alles Notwendige organisiert. Der erste Opel Vivaro wurde angeschafft, das erste Lager bei Knappsteins stand bereit, und so wurden in den ersten Tagen erst einmal die Garage im Wohnhaus ausgeräumt.

## Gemeinsam mehr erreichen

Die Firma expandierte rasant, und bis Januar 2022 zählte sie bereits 15 Angestellte. In dieser Zeit ereignete sich etwas Außergewöhnliches: Ein Anruf aus Brilon leitete den ersten Kontakt zur Raiffeisen Waren GmbH aus Kassel ein. Schnell wurde deutlich, dass sich eine bedeutende Entwicklung anbahnte – die Raiffeisen Waren GmbH aus Kassel zeigte Interesse an einer Beteiligung an SauerlandVolt unter dem Leitspruch „Gemeinsam mehr erreichen“.

Im März 2022 waren sie sich handelseinig, und so folgte der Umwandlungsprozess von der SauerlandVolt neue Energien GmbH & Co KG zur jetzigen RaiffeisenVolt GmbH. Die Raiffeisen Waren-Gruppe, zu der das Unternehmen nun gehört, ist eines der erfolgreichsten deutschen Handels- und Serviceunternehmen in den Bereichen Agrarhandel, Landtechnik, Bauwirtschaft und Energie. Sie ist mit über 200 Standorten deutschlandweit vertreten.

RaiffeisenVolt bedient mit seinen Photovoltaik-Lösungen eine breite Palette an Kunden, von Privathaushalten und Unternehmen unterschiedlichster Größen bis hin zu landwirtschaftlichen Betrieben und öffentlichen Einrichtungen. Diese Vielfalt unterstreicht die



universelle Anwendbarkeit und den steigenden Bedarf an nachhaltigen Energielösungen.

### Nachhaltig, effizient, flexibel einsetzbar

Als Spezialist im Bereich Photovoltaik hat sich RaiffeisenVolt in der Solarbranche durch den Bau großer Solarkraftwerke, die Installation

von PV-Anlagen auf Industrie- und Gewerbedächern, die Entwicklung integrativer PV-Lösungen in Wohn- und Gewerbegebieten sowie durch Projekte in ländlichen Regionen einen Namen gemacht.

Diese Aktivitäten tragen zur Diversifizierung des Energiemixes bei, unterstützen Unternehmen und Haushalte bei der Umstellung auf saubere Energie, fördern nachhaltiges Bauen

und verbessern die Energieversorgung in abgelegenen Gemeinden. Der Photovoltaik-Experte zeigt damit sein starkes Engagement für die Förderung erneuerbarer Energien und die nachhaltige Entwicklung in verschiedenen Branchen und Regionen.

Neben dem Hauptsitz in Meschede hat RaiffeisenVolt mittlerweile vier weitere Niederlassungen in Edertal-Giflitz, Erfurt, Friedberg >

und Eutin. Die Firma entwirft und installiert Photovoltaikanlagen jeder Größe, von kleinen Anlagen ab 4kWp bis 30 kWp für den privaten Gebrauch bis hin zu großen Industrieanlagen im Megawattbereich.

RaiffeisenVolt setzt auf individuelle und qualitativ hochwertige Photovoltaikprodukte, um umweltfreundliche und kosteneffiziente Energielösungen anzubieten. Der Photovoltaik-Spezialist legt großen Wert auf die Qualifikation und das Engagement seiner Mitarbeiter.

Etwa 100 Beschäftigte bilden durch kontinuierliche Weiterbildung und Qualifizierung das Fundament des Unternehmenserfolgs. Regelmäßige Schulungen stellen sicher, dass das Team stets auf dem neuesten Stand der Technik und der besten Praktiken bleibt. Mit ihrem Fachwissen und ihrer Leidenschaft tragen die Mitarbeiter maßgeblich dazu bei, die Unternehmensziele zu erreichen und Spitzenleistungen im Bereich Photovoltaik zu erbringen.

## Alles aus einer Hand

RaiffeisenVolt bietet eine breite Palette an Photovoltaikprodukten und -dienstleistungen und legt besonderen Fokus auf einfache und schnelle Kostenvoranschläge. Das umfassende Angebot beinhaltet persönliche Beratung, Planung, Installation und Wartung von Photovoltaikanlagen. Der gesamte Prozess ist darauf ausgelegt, die Kunden aktiv zu begleiten.

Für die Erstplanung können Informationen und Fotos bequem digital übermittelt werden. Basierend darauf wird die rentabelste Photovoltaikanlage präzise berechnet und ein faires Angebot erstellt.



Experten von Morgen, ein Auszubildender der RaiffeisenVolt GmbH an der Übungswand

„Kundenzufriedenheit ist das Herzstück unserer Unternehmensphilosophie. Wir setzen auf transparente und offene Kommunikation und arbeiten eng mit unseren Auftraggebern zusammen, um individuelle Lösungen zu entwickeln“, unterstreicht Christian Förster.

Nach der ersten Planung wird ausreichend Zeit für eine detaillierte Beratung genommen, in der alle Fragen geklärt und die Details der PV-Anlage gemeinsam besprochen werden. „Unser Ziel ist es, unsere Kunden nicht zu überfordern und ihnen ein zu ihrem Energieverbrauch passendes PV-System anzubieten, mit dem sie dauerhaft glücklich sind, Geld sparen können und der Umwelt etwas Gutes tun. Zudem bieten wir selbstverständlich auch Energiespeicher, passende Kommunikationslösungen und La-

deinfrastruktur für Elektroautos an“, erläutert Christian Förster.

Das Unternehmen dokumentiert jeden Schritt von der Planung über die Installation bis zur Inbetriebnahme genau, um auch zukünftige Fragen einfach beantworten zu können. Auch nach der Installation bleibt RaiffeisenVolt der verlässliche Ansprechpartner für alle Anliegen der Kunden – solange diese es wünschen.

## Individuelle Beratung und maßgeschneiderte Lösungen

RaiffeisenVolt setzt sich leidenschaftlich für alternative Energiequellen und den Kampf gegen den Klimawandel ein. Dabei fokussiert sich das Unternehmen nicht nur auf die Kosteneinsparungen für seine Kunden, sondern auch auf deren entscheidenden Beitrag zur Energiewende.

Nach mehr als zehn Jahren Erfahrung mit Solarmodulen hat sich RaiffeisenVolt zu einem echten Experten auf diesem Gebiet entwickelt. Das Team kann sämtliche Fragen zu Photovoltaik-Anlagen beantworten, bietet individuelle Beratung an und entwickelt Photovoltaik-Lösungen, die perfekt auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind.

Um höchste Qualität zu gewährleisten, arbeitet der Photovoltaik-Spezialist ausschließlich mit renommierten Herstellern zusammen. Das Unternehmen liefert hochwertige Photovoltaik-Module, Wechselrichter und Montagesysteme und stellt sicher, dass jede Anlage optimale Leistung und langfristige Zuverlässigkeit bietet. Diese Zuverlässigkeit macht RaiffeisenVolt zu einem attraktiven Partner für eine Vielzahl von Kunden, die an der Nutzung von Solarenergie interessiert sind.

„Unsere Mission ist es, die Vorteile der Solarenergie weltweit zugänglich zu machen. Wir sind überzeugt von der transformativen Kraft der Sonnenenergie und engagieren uns dafür, die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen zu reduzieren und die Auswirkungen des Klimawandels zu bekämpfen“, bekräftigt Christian Förster. ■



Marlies Staudt vom BMW überreicht Christian Förster die Urkunde zum Erreichen der Jurystufe des Wettbewerbs „Großer Preis des Mittelstands“

## Kontakt



### RaiffeisenVolt GmbH

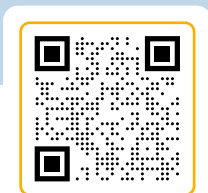
Auf'm Brinke 15, 59872 Meschede  
Telefon: 0291 321980-0  
anfragen@raiffeisenvolt.de  
www.raiffeisenvolt.de





# WELTBESTER\* *und stolz drauf!*

[www.regionalmarketing-swf.com](http://www.regionalmarketing-swf.com)



**\*ECHT?** Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass die Wirtschaftskraft der Region bekannter wird.  
**Mehr als 400 Unternehmen sind schon dabei – Sie bald auch?**



## Skalierung **SKALIEREN SIE IHR UNTERNEHMEN**

Skalierung ermöglicht Unternehmen ein effizientes Wachstum, hilft ihnen dabei, Marktanteile zu sichern und gewährleistet langfristige Wettbewerbsfähigkeit durch strategisch fundierte Einblicke und nachhaltige Wachstumsstrategien.

In einer zunehmend vernetzten Weltwirtschaft spielt die Skalierung von Unternehmen eine zentrale Rolle für langfristigen Erfolg. Skalieren bezeichnet den Prozess, durch den Unternehmen ihre Kapazitäten und Leistungen systematisch erweitern, um auf größere Kundenanforderungen und Marktopportunitäten effektiv reagieren zu können, ohne dabei an Leistungsqualität zu verlieren. Dies betrifft besonders die Bereiche Recht, Finanzen und Beratung, in denen Effizienz und Innovation entscheidende Faktoren sind. Die Digitalisierung bietet hier neue Chancen, fordert aber gleichzeitig zur Adaption traditioneller Geschäftsmodelle heraus.

Unternehmen, die diese Herausforderungen annehmen und ihre Geschäftsmodelle entsprechend anpassen, können ihre Marktpräsenz signifikant erweitern und ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken. Die Integration von digitalen Technologien ermöglicht es, Prozesse zu automatisieren, die Kundeninteraktion zu verbessern und damit die Kunden-

zufriedenheit zu erhöhen. Zudem erlaubt die digitale Transformation den Unternehmen, Daten besser zu nutzen, um fundiertere Entscheidungen zu treffen und Risiken effektiver zu managen. Durch die Anwendung von KI und maschinellem Lernen können Unternehmen Muster erkennen, die für das menschliche Auge verborgen bleiben, und so Prozesse optimieren sowie neue Geschäftsmöglichkeiten identifizieren.

### **Rechtliche und finanzielle Rahmenbedingungen verstehen**

Bevor ein Unternehmen effektiv skalieren kann, muss es eine solide Grundlage in Recht und Finanzen schaffen. Dies beginnt mit einer gründlichen Analyse der rechtlichen Anforderungen in den Zielmärkten. Compliance ist hier das Stichwort, denn rechtliche Hürden können sonst schnell zu unvorhergesehenen Kosten führen. Gleichzeitig ist es entscheidend,

die Finanzstruktur des Unternehmens zu stärken. Dazu gehört die Sicherung von Kapital für das Wachstum sowie die Implementierung robuster Finanzprozesse und -systeme, die eine Skalierung überhaupt erst ermöglichen. Darüber hinaus ist eine sorgfältige Bewertung der steuerlichen Aspekte erforderlich, um potenzielle Einsparungen zu identifizieren und die Gesamtkostenstruktur zu optimieren. Auch die Einbindung von technologischen Lösungen in das Finanzmanagement, wie automatisierte Buchhaltungssysteme und digitale Zahlungsverkehrstools, kann die Effizienz steigern und Fehlerquoten reduzieren. Die Anpassung an internationale Standards und die Einhaltung globaler Compliance-Vorschriften sind besonders für die Expansion in neue Märkte essenziell. Ferner sollte das Unternehmen eine flexible Finanzstrategie entwickeln, die es ermöglicht, auf Veränderungen im Markt schnell zu reagieren und Chancen effektiv zu nutzen. Schließlich spielt die fortlaufende Überwachung und Anpassung der Finanz- und



© master1305 - stock.adobe.com

Rechtsstrukturen eine zentrale Rolle, um das Unternehmen dauerhaft wettbewerbsfähig und skalierbar zu halten.

## Der Schlüssel zur Skalierung

Die Digitalisierung ist ein mächtiges Werkzeug zur Skalierung von Geschäftsmodellen. Automatisierte Prozesse und digitale Tools können nicht nur die Effizienz steigern, sondern auch eine präzisere Datenanalyse ermöglichen, die für fundierte Entscheidungsfindungen unerlässlich ist. Beispielsweise können durch moderne ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning) sämtliche Unternehmensprozesse, von der Buchhaltung bis zum Kundenmanagement, integriert und automatisiert werden. Dies führt zu einer verbesserten Ressourcennutzung und einer schnelleren Reaktionsfähigkeit auf Marktanforderungen. Die Implementierung von KI-basierten Systemen ermöglicht es zudem, komplexe Datenmuster zu erkennen und Prognosen zu erstellen, die strategische Entscheidungen unterstützen. Die Nutzung von Cloud-Technologien bietet die Flexibilität, schnell auf Skalierungsanforderungen zu reagieren und IT-Ressourcen bedarfsgerecht anzupassen. Darüber hinaus fördert die Digitalisierung die Zusammenarbeit zwischen Teams und Standorten durch gemeinsame Plattformen und Kommunikationstools, was die interne Koordination verbessert. Ebenso können

durch digitale Kundenschnittstellen wie Apps und Online-Portale die Kundenerfahrungen personalisiert und die Kundenbindung erhöht werden. Letztlich ermöglicht die fortlaufende Analyse von Online-Daten dem Unternehmen, Markttrends zu antizipieren und das Angebot proaktiv anzupassen.

## Agilität und Kundenfokus

Ein nachhaltiges Wachstum erfordert eine klare Skalierungsstrategie, die sowohl flexibel als auch kundenorientiert ist. Agile Methoden, wie Scrum oder Lean Startup, können dabei helfen, Produkte und Dienstleistungen schnell anzupassen und zu verbessern. Gleichzeitig ist ein tiefes Verständnis der Kundenbedürfnisse entscheidend. Unternehmen, die ihre Angebote eng an den Wünschen und Bedürfnissen ihrer Kunden ausrichten, können sich besser positionieren und nachhaltiges Wachstum sichern. Durch regelmäßiges Feedback und interaktive Kommunikation mit den Kunden können Unternehmen ihre Produkte und Services kontinuierlich optimieren und auf dem Markt relevanter machen. Das Einbeziehen von Kunden in den Entwicklungsprozess schafft eine größere Bindung und Loyalität, was wiederum die Markenstärke fördert. Die Nutzung von Datenanalyse-Tools kann dabei unterstützen, Kundenpräferenzen und Verhaltensmuster besser zu verstehen und vorherzu-

sagen. Dies ermöglicht eine proaktivere Marktstrategie und die Entwicklung zielgerichteter Marketingkampagnen. Letztendlich sollten Unternehmen eine adaptive Preisstrategie in Betracht ziehen, die es ermöglicht, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und gleichzeitig die Rentabilität zu maximieren.

## Externe Expertise nutzen

In Phasen der Skalierung kann es sehr wertvoll sein, externe Beratung in Anspruch zu nehmen. Experten aus den Bereichen Finanzierung, Betriebswirtschaft oder Digitalisierung können wertvolle Einblicke bieten, die intern möglicherweise nicht vorhanden sind. Diese Experten bringen oft branchenübergreifende Erfahrungen mit, die innovative Lösungen ermöglichen und so die Effektivität der Skalierungsstrategie erhöhen können. Berater können auch dabei helfen, Risiken zu identifizieren und zu minimieren, die das Unternehmen beim schnellen Wachstum übersehen könnte. Durch den Einsatz von spezialisierten Beratungsfirmen kann zudem sichergestellt werden, dass neueste Technologien und Methoden zum Einsatz kommen, die das Unternehmen selbst vielleicht noch nicht kennt oder nutzt. Externe Berater bringen zudem eine objektive Perspektive ein, die hilfreich sein kann, um festgefahrene Prozesse und Denkweisen aufzubrechen. Ihre Netzwerke können außerdem wertvolle Türen zu neuen Geschäftspartnern und Investoren öffnen. Durch regelmäßige Beratungen können Unternehmen auch sicherstellen, dass sie mit den sich schnell ändernden Marktbedingungen und technologischen Entwicklungen Schritt halten.

## Langfristige Wettbewerbsvorteile sichern






Die Skalierung eines Unternehmens in den Bereichen Recht, Finanzen und Beratung erfordert eine gut durchdachte Strategie, die sowohl die internen Prozesse als auch die Marktbedingungen berücksichtigt. Die Digitalisierung spielt dabei eine entscheidende Rolle, da sie Unternehmen ermöglicht, effizienter und kundenorientierter zu agieren. Durch die Kombination aus technologischer Innovation, strategischer Planung und externer Beratung können Unternehmen nachhaltig wachsen und sich in der globalen Wirtschaft erfolgreich positionieren. Zusätzlich stärkt eine starke Innovationskultur innerhalb des Unternehmens die Fähigkeit, sich schnell an veränderte Marktbedingungen anzupassen und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dies fördert eine nachhaltige Entwicklung und sichert einen langfristigen Wettbewerbsvorteil in einer sich ständig wandelnden globalen Landschaft. ■

# Ranking DIE GRÖSSTEN WIRTSCHAFTSPRÜFER UND STEUERBERATER

## Empfohlene Unternehmen

NAUST HUNECKE und Partner mbB	Iserlohn	www.nhup.de	Seite 13
Zöllner & Zöllner	Arnsberg	www.zoellner-zoellner.de	Seite 14
FRIEBE - PRINZ + PARTNER mbB	Lüdenscheid	www.friebe-prinz-partner.de	Seite 15

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Berufsträger	Mitarbeiter
1	NAUST HUNECKE und Partner mbB 	Iserlohn	56	156
2	FRIEBE - PRINZ + PARTNER mbB 	Lüdenscheid	35	136
3	8P Partnerschaft	Siegen	34	126
4	WWP Weckerle Wilms Partner	Hagen	24	85
5	HTR Hilgers, Kunz, Koch und Partner	Attendorn	17	73
6	Becker + Partner / Märkische Revision	Altena	20	50
7	GBMP	Lüdenscheid	14	75
8	BWR Partnerschaftsgesellschaft	Hagen	15	40
9	HFB Steuerberatung	Olpe	13	64
10	quadrakom 	Menden	14	43
11	Zöllner & Zöllner 	Arnsberg	14	40
12	Bergmann & Partner	Werdohl	13	45
13	NH Neu Heimeroth und Partner	Attendorn	16	30
14	Droste Schulte-Sprenger Schmidt	Meschede	10	49
15	Binnewies   Henkelmann 	Soest/Warstein	9	41
15	Artemis	Sundern	11	35
17	Deimel Steuerberatung	Lippstadt	7	72
18	Tuschen und Partner	Meschede	8	39
19	WBS Wilhelm Braune	Hagen	9	31
20	Coventus Steuerberatersozietät	Lennestadt	8	35
21	ETL Sommer Partner	Siegen	7	37
21	Tillmann-Gehrke & Partner	Sundern	7	37
23	Stabenau + Theodoridis	Lüdenscheid	6	53
24	Dr. Gehre-Treuhand	Siegen	11	20
25	Stücker Newger & Partner	Schwelm	7	26
26	Steinert Steuerberatung	Hagen	6	33
27	Cramer Werthmann & Partner	Hagen	7	24
28	Thomas & Partner	Neunkirchen	6	30
29	Weber + Partner	Iserlohn	5	45
30	Wessler & Söhngen	Hagen	6	29
31	Häner & Partner Steuerberater	Wenden	6	28
32	BSMC Buscher Scholz und Partner	Plettenberg	7	20
33	S/W Treuhand Südwestfalen	Siegen	6	26
34	Jakobs & Kollegen	Lippstadt	5	35



# KLIMANEUTRALES UNTERNEHMEN

certified by Fokus Zukunft

Klimaneutral durch Kompensation  
mit Klimaschutzzertifikaten

## WIR BEI NH SETZEN AUF NACHHALTIGKEIT

Ökonomisch. Gesellschaftlich. Persönlich.



### Unternehmen. Gruppe. Netzwerk.

NAUST HUNECKE berät Unternehmen aller Größenordnungen sowie Privatpersonen in allen wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Belangen. Neben der fachlichen Expertise legt die Kanzlei dabei großen Wert auf eine umfassende und individuelle Beratung und die Tatsache persönlich für ihre Mandanten da zu sein – deutschlandweit mit der NH Gruppe und ihren 5 Niederlassungen in Südwestfalen und international über Moore Global, einem weltweiten Netzwerk von rund 230 führenden Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften. Groß genug, um umfassend zu beraten. Klein genug, um persönlich da zu sein.

### Fokusthema Nachhaltigkeit

Insbesondere im Bereich Wirtschaftsprüfung gewinnt das Thema Nachhaltigkeit aufgrund der Pflicht von Unternehmen zur Nachhaltigkeitsberichterstattung zunehmend an Bedeutung. Denn vor dem Hintergrund des sog. Green Deals der Europäischen Union, der darauf abzielt, Europa zum ersten klimaneutralen Kontinent zu machen, übt die EU-Richtlinie zunehmenden Druck auf Unternehmen aus und schreibt ihnen vor, nachhaltig zu agieren, sich Nachhaltigkeitsthemen aktiv zu stellen und diese in Form einer Berichterstattung zu dokumentieren.

Für NAUST HUNECKE gilt es immer bestens vorbereitet zu sein auf das, was kommt. Bei diesem und weiteren aktuellen Themen. Damit

die Kanzlei frühzeitig ihre Mandanten informieren und beraten und in diesem Fall gemeinsam mit ihnen eine transparente, schlüssige Nachhaltigkeitsstrategie entwickeln und darauf basierend den Nachhaltigkeitsbericht erstellen kann. Ein hoher Anspruch an Expertise, dem man in der NH Gruppe in puncto Nachhaltigkeit damit gerecht wird, dass zwei der Partner zu den deutschlandweit ersten Absolventen des Lehrganges Sustainability Auditor IDW zählen und weitere zeitnah folgen werden.

### Die gesellschaftliche Perspektive

Andreas Wachtel, langjähriger Partner der NAUST HUNECKE und Partner mbB, ordnet die gesellschaftliche Komponente des Themas Nachhaltigkeit wie folgt ein „Ich denke, eine nachhaltige Lebens- und Arbeitsweise ist in der heutigen Zeit wichtiger denn je. Denn nur gemeinsam können wir die Folgen des Klimawandels abmildern und irreparable Schäden für Mensch und Umwelt verhindern. Deshalb setzen wir in der NH Gruppe auf natürliche Ressourcen wie Ökostrom, energiesparende Technologien wie LED und einen nachhaltigen Umgang mit Rohstoffen. Wir sind sehr stolz darauf, dass unsere Standorte in Iserlohn, Hagen, Attendorn und Witten bereits heute klimaneutral sind. Darüber hinaus sind wir eine der ersten Kanzleien in Deutschland, die eine Gemeinwohl-Bilanz erstellt hat und erfolgreich zertifiziert wurde. Aus Liebe zur Umwelt, für die Erhaltung des Klimas und für eine Welt an der auch unsere zukünftigen Generationen noch viel Freude haben.“

NH - Immer an Ihrer Seite. ■



### Kontakt

NH NAUST  
HUNECKE

NAUST HUNECKE und Partner mbB

Lange Straße 19, 58636 Iserlohn

Telefon: 02371 7746-0

Telefax: 02371 7746-30

info@nhup.de

www.nhup.de

## Zöllner &amp; Zöllner



Inhaber Olaf Zöllner



Seit mehr als 50 Jahren berät die Zöllner & Zöllner GmbH (Arnsberg) ihre Mandanten nicht nur in den Bereichen Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, sondern inzwischen auch im Bereich Rechtsberatung. „Unsere Mandanten profitieren stark von unserem interdisziplinären Beratungsansatz“, sagt Olaf Zöllner.

Z&Z bietet ein breites Dienstleistungspaket aus einer Hand an – dort, wo Fragen aus der Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Rechtsberatung eng verzahnt sind.

Neben diesen drei Disziplinen bietet die Kanzlei, bestehend aus der Zöllner & Zöllner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Steuerberatungsgesellschaft und die Zöllner & Zöllner Rechtsanwaltskanzlei mbH, noch einiges mehr.

Z&Z berät ihre Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Themen mit spezialisierten Steuerberatern und Rechtsanwälten. Der Schwerpunkt liegt hier auf der niederländischen und deutschen Gesetzgebung. Denn die (Unternehmens-)Kulturen der Nachbarländer sind sehr unterschiedlich und können daher zu großen Problemen, z.B. zu Beginn der internationalen Geschäftstätigkeit, führen.

Zur Mandantschaft gehören Unternehmen aus Industrie, Handel, Handwerk und dem Dienstleistungssektor als auch Stiftungen und Privatpersonen. Z&Z berät gerne bei Themen wie Unternehmensan- und -verkäufen, bei Due-Diligence-Verfahren oder Unternehmensumstrukturierungen. Des Weiteren bietet Z&Z besondere Expertisen bezüglich der Erstellung von Bewertungs- und steuerrechtlichen Gutachten an. ■

[www.zoellner-zoellner.de](http://www.zoellner-zoellner.de)



Rang	Unternehmen	Hauptsitz	B*	MA**
35	Salmann Bäune Himmelmann + Partner	Hagen	6	24
36	Scheurer und Partner	Lippstadt	4	61
37	Siegrevision	Siegen	6	22
38	Brinkmöller Gockeln Steuerberater	Brilon	5	29
39	NSN	Menden	4	40
40	Dr. Deppenkemper Steuerberatung	Arnsberg	5	27
41	Komtax Wirtschaftsprüfung	Lippstadt	9	12
42	Adviso	Olpe	5	23
43	Hundrieser+ Partner	Balve	4	30
44	Seifert   Butt   Korb	Iserlohn	4	27
45	D.M-H.S Steuerberatung	Soest	4	26
46	Ohrndorf & Partner	Siegen	4	25
47	Weber - Krapp & Kollegen	Brilon	4	20
47	Kieserling & Partner Steuerberatungsges.	Wickede	4	20
49	BHC Partner	Arnsberg	5	13
50	Kreuztaler Treuhand	Kreuztal	4	15
51	Tobias Schmidt Steuerberatung	Siegen	3	35
52	Stachelscheid & Bös	Attendorn	4	14
52	Eichholz & Partner	Iserlohn	4	14
54	Schafeld & Partner	Brilon	3	31
55	F. Schreiber und Partner	Siegen	5	10
56	Rothstein & Thomas Steuerberater	Kreuztal	4	13
56	Contax Pankok Steuerberatung	Hagen	4	13
58	HZRS - Steuerberater	Gevelsberg	4	12
59	ETL Steuermanufaktur	Wilnsdorf	3	25
60	Kanzlei Schulte	Lennestadt	4	10
61	Kruse Brickenstein & Partner	Winterberg	3	20
61	Steuerberatung Rameil & Espinosa	Attendorn	3	20
63	Steuerbüro Weber-Radine	Brilon	3	19
64	MRW Steuerberatung	Finnentrop	4	9
64	Rauhut und Partner	Meschede	4	9
64	Engel & Partner	Bad Sassendorf	3	18
64	Harald Elster WP STB	Lüdenscheid	3	18
68	Steuerkanzlei Sudhoff	Arnsberg	3	15
68	CEB Steuerberater	Winterberg	3	15
68	WRT Steuer-Revision und Treuhand	Gevelsberg	3	15
71	A. Steiger Steuerberatungsgesellschaft	Brilon	3	14
71	Fengler & Büttner	Hagen	3	14
71	Bürogemeinschaft Miczka	Herdecke	3	14
71	Christian Feldmann Steuerber.	Plettenberg	3	14
75	Sozietät Franke	Schwelm	3	13
75	Klein und Partner	Hilchenbach	3	13
75	Römer, Gaumann & Partner	Siegen	4	6
78	Künzel + Hüsken	Schwelm	3	12
90	Aurin & Partner	Arnsberg	2	15

\*B = Berufsträger; \*\*MA = Mitarbeiter

Alle 149 Unternehmen im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)



Im Berliner Spreespeicher wurden „Deutschlands beste Wirtschaftsprüfer für den Mittelstand“ ausgezeichnet  
 Von links: Prof. Dr. Dietmar Fink (WGMB), Dr. Gunter Friebe und Michael Freitag (Stellvertretender Chefredakteur des Manager-Magazin)

FRIEBE – PRINZ + PARTNER

## ERFAHRUNG UND KOMPETENZ SEIT ÜBER 50 JAHREN

Steuerliche, anwaltliche und wirtschaftliche Betreuung unternehmerischer Interessen in allen Bereichen wirtschaftlicher Aktivität.



Seit mehr als 50 Jahren ist FRIEBE – PRINZ + PARTNER Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte mbB an mittlerweile fünf Standorten in Lüdenscheid, Olpe, Hagen-Ernst, Hagen-Haspe und Schwerte mit insgesamt mehr als 130 Personen vorwiegend für mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter sowie Freiberufler und Privatpersonen im Rahmen eines ganzheitlichen Beratungsansatzes tätig.

Im März dieses Jahres erhielt die Kanzlei das Siegel „Deutschlands beste Wirtschaftsprüfer 2024/2025“ durch das manager magazin verliehen auf Basis einer Studie der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung, in der u.a. die besten Wirtschaftsprüfer für den Mittelstand gesucht wurden. Am 21. März 2024 fand die offizielle Übergabe der Urkunde an den Kanzleigründer, Herrn Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Dr. Friebe in Berlin statt.

Die Sozietät bietet nicht nur die klassischen Steuerberatungsleistungen wie die Erstellung von Jahresabschlüssen und laufenden Steuererklärungen, Lohn- und Finanzbuchhaltung sowie im Wirtschaftsprüfungsbereich die

Durchführung von freiwilligen oder gesetzlichen Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfungen. Vielmehr wird auch das gesamte rechtsanwaltliche Leistungsspektrum einer Wirtschaftsrechtskanzlei mit abgedeckt. Vier der Partner sind auch Rechtsanwälte mit Fachanwaltsqualifikationen im Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht und Erbrecht. Schwerpunkte sind u. a. Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie die Gestaltung und Begleitung von Nachfolgelösungen.

Mit der hauseigenen Südwestfalen-Revision GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft werden vorwiegend kommunale Unternehmen im Rahmen des Neuen kommunalen Finanzmanagements betreut sowie Unternehmen der öffentlichen Hand.

Darüber hinaus begleitet FRIEBE – PRINZ + PARTNER auch gemeinnützige Organisationen wie zum Beispiel Stiftungen und gestaltet und berät bereits deren Gründung. Die Kanzlei arbeitet sowohl in der Steuerberatung als auch im Bereich der Wirtschaftsprüfung und auf dem Gebiet der Rechtsberatung digital.

Dank einer Mitgliedschaft im internationalen Netzwerk Kreston Global mit Partnern in über 140 Ländern verfügt FRIEBE – PRINZ + PARTNER über qualifizierte Kontakte in nahezu jedem Land der Welt, sei es zur Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften oder

zur Abwicklung grenzüberschreitender Transaktionen und/oder Steuergestaltungen.

National erfolgt eine Zusammenarbeit in der WPV Wirtschaftsprüfer-Verband GmbH mit fachlichen Austauschmöglichkeiten und einem ständigen Fortbildungsprogramm für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Wer Interesse an einer Tätigkeit bei FRIEBE – PRINZ + PARTNER hat, insbesondere als Steuerfachangestellter, Finanzbuchhalter oder Rechtsanwaltsfachangestellter, oder auch direkt nach erfolgreichem Schul- oder Hochschulabschluss, kann sich jederzeit mit einer Initiativbewerbung an [bewerbung@fpp.de](mailto:bewerbung@fpp.de) oder über das Karriereportal auf der Homepage [www.fpp.de](http://www.fpp.de) bewerben. ■

### Kontakt

FRIEBE – PRINZ + PARTNER

Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte mbB

**FRIEBE – PRINZ + PARTNER Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte mbB**

Parkstraße 54, 58509 Lüdenscheid

Telefon: 02351 1 33-0

Telefax: 02351 1533-3080

[wpg@friebe-prinz-partner.de](mailto:wpg@friebe-prinz-partner.de)

[www.friebe-prinz-partner.de](http://www.friebe-prinz-partner.de)



## Buchhaltung **BEDEUTENDE SPARRINGSPARTNER**

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater haben für Unternehmen eine vielseitige Beraterrolle.

Als Dienstleister und Berater für Unternehmen in allen Fragen rund um Steuern, Buchhaltung, Jahresabschluss und Lohnabrechnungen halten Steuerberater Unternehmern den Rücken frei, damit diese sich auf ihr Tagesgeschäft konzentrieren können. „Damit nehmen sie insbesondere der mittelständischen Wirtschaft eine Vielzahl von bürokratischen Aufgaben ab“, erläutert Steuerberater Marko Wieczorek, Hauptgeschäftsführer des Steuerberaterverbandes Düsseldorf.

„Als Organ der Steuerrechtspflege vertreten Steuerberaterinnen und Steuerberater außerdem die Interessen ihrer Mandanten gegenüber dem Fiskus, anderen Behörden und vor Gericht. Das Leistungsangebot umfasst insbesondere die Rechnungslegung, die Steuerberatung und den steuerlichen Rechtsschutz. Aufgrund der detaillierten Kenntnisse der wirtschaftlichen Verhältnisse der Mandanten sind sie darüber hinaus erster Ansprechpartner bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.“

### Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Neben diesen Kerntätigkeiten nehmen Steuerberater häufig auch eine Mentorenrolle für Unternehmer ein, da auch die privaten Lebensumstände oder Veränderungen im Privatleben der Unternehmer einen Einfluss auf deren geschäftliche Aktivitäten und Entscheidungen und damit oftmals auch eine steuerliche Relevanz haben. Marko Wieczorek weist auf die statistische Tatsache hin, dass hierzulande ein Großteil der fast zwei Millionen Arbeitgeber die Abgabe der Lohnsteuer-Anmeldung an einen Steuerberater überträgt. Gleiches gelte für die rund drei Millionen Unternehmen in Deutschland, die Umsatzsteuer-Voranmeldungen abgeben müssen. Dabei würden nicht nur Zahlen zusammengetragen, sondern die Sachverhalte auch auf ihre steuerlichen Auswirkungen hin geprüft.

„Als ‚Herr über die Zahlen‘ können Beraterinnen und Berater jederzeit über die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens Auskunft geben“, unterstreicht Wieczorek. „Auch deshalb unterstützen Steuerberaterinnen und -berater ihre Unternehmensmandanten bei allen wichtigen unternehmerischen Entscheidungen. Der Mandant wird durch den Dschungel der Steuervorschriften geführt und dabei wird aufgezeigt, wie Wachstum auch steueroptimal erreicht werden kann.“ Indem sie ihren Mandanten Gestaltungsempfehlungen, etwa im Hinblick auf betriebliche Umstrukturierungen, Unternehmenstransaktionen oder Unternehmensnachfolgen geben, sind sowohl Steuerberater als auch Wirtschaftsprüfer unverzichtbare Sparringspartner für Unternehmer.

Darüber hinaus können insbesondere Wirtschaftsprüfer Unternehmen bei der Absicherung ihres Wachstums helfen, indem sie ihre Mandanten in Sachen Risikomanagement und



bei der Einrichtung interner Kontrollmechanismen unterstützen – Stichwort Compliance –, damit diese nicht gegen gesetzliche Vorgaben verstoßen. Speziell der Berufsstand der Wirtschaftsprüfer trägt außerdem mit dazu bei, das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Wirtschaft zu stärken, denn basierend auf geprüften Unternehmenszahlen können Anleger informierte Entscheidungen für Investitionen treffen. Sowohl in der Wirtschaftsprüfung als auch in der Steuerberatung spielt die fortschreitende Digitalisierung eine zentrale Rolle. So erfolgen die Kommunikation und der sichere Datenaustausch der Berufsträger mit ihren Mandanten schon heute größtenteils über digitale Plattformen und mithilfe digitaler Tools.



## Beratung im digitalen Zeitalter

*StB Dipl.-Fw. Marko Wiczorek, Hauptgeschäftsführer des Steuerberaterverbandes Düsseldorf e.V.*

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater können Unternehmen einerseits mit ihrer fachlichen Expertise und andererseits aufgrund ihres hohen technischen Verständnisses für Systeme und Prozesse bei der digitalen Transformation begleiten. Im Bereich der Wirtschaftsprüfung werden beispielsweise die Jahresabschlussprüfungen immer digitaler und teilweise sogar als Remote Audit vollständig aus der Ferne durchgeführt. „Mit der Digitalisierung der Wirtschaft, der Verwaltung und der Gerichtsbarkeit geht automatisch auch die Digitalisierung der Steuerberatung einher“, stellt Marko Wiczorek vom Steuerberaterverband Düsseldorf fest. Der Berufsstand selbst setze aber auch eigene Maßstäbe und Impulse zur Digitalisierung der Arbeitsprozesse zwischen seinen Mandanten und der Kanzlei.

Weiterhin verweist Wiczorek auf die Einbindung Künstlicher Intelligenz (KI) in den Arbeitsalltag der Berater: „Künstliche Intelligenz kann dabei helfen, die Prozesse noch effizienter und damit schneller zu gestalten. Wenn beispielsweise Bankkontobewegungen auf dem betrieblichen Konto mithilfe von KI analysiert und die Buchungen automatisiert werden können, beschleunigt dies die Buchhaltung.“ Selbstverständlich könne Künstliche Intelligenz den Steuerberater keinesfalls ersetzen, sondern lediglich unterstützen. „Persönliche Beratung wird sich nicht durch ein Programm ersetzen lassen“, betont Wiczorek.

## Herausforderungen im Fokus

Zu den aktuellen Herausforderungen für den Berufsstand zählen laut dem Hauptgeschäftsführer des Steuerberaterverbandes Düsseldorf nach wie vor die Folgen der Corona-Pandemie mit ihren zahlreichen Überbrückungshilfen und der Abwicklung von Kurzarbeitergeld. So müssten in vielen Fällen noch die Schlussabrechnungen zu den Corona-Wirtschaftshilfen

erstellt und eingereicht werden. Zudem gelte es, die Entwicklung bei der Grundsteuer sorgsam zu beobachten: „Sollte das aktuelle Gesetz nicht verfassungsgemäß sein, müssten die Bewertungen erneut erfolgen“, so Wiczorek. „Zum Schutz der Mandantenunternehmen ist auch die Reaktion der Finanzverwaltung auf die eingereichten Einsprüche zu beobachten.“

Ein weiteres Thema, das Wirtschaftsprüfer und Steuerberater stark beschäftigt und zu dem derzeit noch viele offene Fragen bestehen, ist die seit Januar 2023 geltende Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), die neue EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen. Denn ab dem kommenden Jahr verpflichtet diese nun sukzessive auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu einer nichtfinanziellen Berichterstattung über ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten. Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) hat am 19. April 2024 beim Bundesministerium der Justiz (BMJ) eine Stellungnahme zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der CSRD in deutsches Recht eingereicht. Darin begrüßt der Berufsverband, dass die Prüfung von Nachhaltigkeitsberichten als Vorbehaltsaufgabe den Wirtschaftsprüfern zugewiesen werden soll. Zudem schlägt das IDW vor, die als Übergangsregelung für das Geschäftsjahr 2024 vorgesehene Regelung, wonach der bestellte Abschlussprüfer zugleich auch der Prüfer des Nachhaltigkeitsberichts sein kann, als grundsätzliche Regelung in das Handelsgesetzbuch (HGB) zu übernehmen. Weiterhin spricht sich das IDW unter anderem dafür aus, das Thema Nachhaltigkeit künftig zum festen Bestandteil der Ausbildung und Prüfung aller angehenden Wirtschaftsprüfer zu machen.

Marko Wiczorek vom Steuerberaterverband Düsseldorf weist darauf hin, dass die aktuellen Gesetzesänderungen durch das

Wachstumschancengesetz, das verspätet am 27. März 2024 beschlossen wurde, sich auf die Hauptaufgaben des steuerberatenden Berufsstandes, also die Erstellung von Jahresabschlüssen, Gewinnermittlungen und Steuererklärungen, auswirken. „Die neuen Regeln sollen das Wirtschaftswachstum fördern. Viele Vorschriften gelten bereits seit Anfang des Jahres, einige sogar schon rückwirkend ab 2023“, berichtet Wiczorek. Hier gelte es zu prüfen, welche Vorschriften bei welchen Mandaten zur Anwendung kommen können, damit diese Unternehmen entsprechend von der steuerlichen Förderung von Wirtschaftswachstum profitieren können.

Nach den Regelungen im Wachstumschancengesetz soll darüber hinaus ab dem 1. Januar 2025 für Unternehmen die grundlegende Verpflichtung zur Nutzung von E-Rechnungen bestehen. Aufgrund der erwarteten Herausforderungen sind jedoch Übergangsregelungen für den Zeitraum von 2025 bis 2027 vorgesehen. „Als Berufsverband unterstützen wir unsere Mitglieder hinsichtlich der Einführung der E-Rechnung insbesondere mit Fortbildungsangeboten, damit sie sich voll auf die Beratung ihrer Mandanten konzentrieren können“, erklärt Wiczorek. ■



© deagreed - stock.adobe.com

## Rechtsanwälte **MEISTERN SIE DIE REGELN DES SPIELS**

Externe Juristen sind wertvolle Partner für Unternehmer.  
Sie garantieren Ihnen einen sicheren Weg zu erfolgreichen Projekten.

„Um sich als Unternehmen auf die eigenen Kernkompetenzen fokussieren zu können, ist juristische Expertise unerlässlich. Diese Expertise ist essenziell, um sicher durch die rechtlichen Herausforderungen zu navigieren, die Unternehmern oft fremd sind. Große Unternehmen verfügen deshalb über eigene Rechtsabteilungen, die bei Bedarf auf die zusätzliche Unterstützung von spezialisierten Anwaltskanzleien zurückgreifen“, fasst Bernhard Kinold vom Verband Deutscher Anwälte (VDA) die Vorteile juristischer Fachkompetenz für Unternehmen zusammen.

Kleine und mittelständische Unternehmen finden es hingegen meist nicht rentabel, eine eigene

Rechtsabteilung zu unterhalten. Sie bevorzugen die langjährige Zusammenarbeit mit vertrauten Anwaltskanzleien, die im Bedarfsfall als externe Rechtsberater fungieren. Frühzeitig eingebunden hilft juristische Fachkompetenz, Fehler zu vermeiden und somit langwierige sowie kostspielige Rechtsstreitigkeiten zu umgehen.

Prof. Niko Härting vom Deutschen Anwaltverein (DAV) führt in diesem Kontext das Konzept der „Compliance“ ein, das in der zunehmend rechtlich regulierten Unternehmenswelt von Bedeutung ist: „Juristen haben den Vorteil, dass sie im Umgang mit rechtlichen Vorschriften und bürokratischen Prozessen geschult sind. Daher ist es ab einer bestimmten Unter-

nehmensgröße ratsam, juristische Expertise im Haus zu haben.“ Allerdings variiere der Bedarf an juristischer Fachkompetenz je nach Branche. „Während ein Bauunternehmen möglicherweise weniger rechtliche Unterstützung benötigt, ist für IT-Unternehmen, besonders aufgrund der Datenschutzanforderungen, die Beschäftigung von Juristen oft unumgänglich.“

### Wachsende Compliance-Bedeutung

Der aktuelle Fokus in der Branche liegt auf dem Generationenwechsel in Unternehmen



Prof. Niko Härting vom Deutschen Anwaltverein weist auf die wachsende Bedeutung von Compliance in der Unternehmenswelt hin



Bernhard Kinold vom Verband Deutscher Anwälte unterstreicht die Wichtigkeit externer Rechtsberatung für Unternehmen

und Familien, wobei der Übergang von Vermögen rechtliche Begleitung erfordert. Anwalt Bernhard Kinold erklärt: „Häufig sind dabei erhebliche Vermögenswerte involviert, deren Übergang möglichst reibungslos gestaltet werden soll. Dabei müssen Erbrecht, Gesellschaftsrecht und Steuerrecht koordiniert werden. Ohne fachkundige juristische Unterstützung kommt es hier oft zu Problemen.“

Die Digitalisierung macht sich zunehmend auch in der Rechtsanwaltsbranche bemerkbar. Viele Kanzleien waren in der Anwendung von juristischen Datenbanken, Spracherkennungssystemen und digitaler Aktenführung schon immer technisch fortschrittlich. „Die COVID-Pandemie hat in diesem Bereich, vor allem bei Videokonferenztechnologien und Homeoffice-Lösungen, einen deutlichen Schub gegeben“, führt Kinold weiter aus. „Der technologische Fortschritt ist ein kontinuierlicher Prozess mit wachsendem Tempo, dem Kanzleien folgen müssen, um nicht den Anschluss zu verpassen.“

Prof. Niko Härting fügt hinzu: „Bei der Erstellung von Verträgen nutzen wir heute eine Vielzahl von Vorlagen und Textbausteinen, was sich in den letzten 30 Jahren stark verändert hat. Compliance gewinnt zunehmend an Bedeutung, besonders im Kontext europäischer Richtlinien und Vorschriften. War Compliance vor 20 Jahren noch weitgehend unbekannt, ist sie heute aus der juristischen Praxis nicht mehr wegzudenken.“

## Digitale ethische Fragen

Die juristische Landschaft steht vor neuen Herausforderungen und Chancen, wobei die Integration von Künstlicher Intelligenz (KI) eine zentrale Rolle spielt. Bernhard Kinold betont: „KI wird die Arbeitsweise in Anwaltskanzleien erheblich beeinflussen. Dies mindert jedoch

nicht die Bedeutung juristischer Fachkompetenz, sondern unterstreicht sie vielmehr. Es ist essenziell, dass Entscheidungen letztlich unter menschlicher Kontrolle bleiben, anstatt blind einer Maschine zu folgen.“

Darüber hinaus wirft die fortschreitende Digitalisierung neue juristische Fragen auf, insbesondere im Bereich des Datenschutzes. „Es muss ein Gleichgewicht zwischen Sicherheit, Kosten und Praktikabilität gefunden werden. Zudem gewinnen rechtsphilosophische und -ethische Fragestellungen an Bedeutung, wie die Entscheidungshoheit zwischen Mensch und Maschine: Wer ist verantwortlich für eine KI-basierte Entscheidung, wenn sich diese im Nachhinein als suboptimal erweist und möglicherweise zu Vermögens-, Sach- oder gar Personenschäden führt? Wer haftet zivil- aber auch strafrechtlich? Da stehen wir noch ziemlich am Anfang eines sehr wichtigen Weges“, erläutert Kinold.

Prof. Niko Härting sieht im Bereich Compliance eine zunehmende Relevanz, verstärkt durch umfangreiche europäische Regulierungen. „Allein im Datenbereich sind aus Brüssel mindestens fünf oder sechs neue Vorschriftenpakete hinzugekommen, die in den Unternehmen umzusetzen sind. Diese Regulierung ist wesentlich stärker, als das noch vor zehn Jahren der Fall gewesen ist.“

## Die Zukunft der Rechtsberatung

Die weitere Entwicklung der Rechtsanwaltsbranche wird wahrscheinlich durch die Integration von KI in juristische Abläufe geprägt. Insbesondere im wirtschaftlichen Sektor dürfte die Branche nach Ansicht von Bernhard Kinold verstärkt Online-Angebote von rein digitalen Kanzleien erleben. „Die persönliche Beratung wird vermutlich langfris-

tig nur noch dort eine entscheidende Rolle spielen, wo der menschliche Aspekt ohnehin im Vordergrund steht, wie etwa im Familienrecht. Hier haben Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte traditionell nicht nur juristische, sondern auch therapeutische Aufgaben wahrgenommen. Eine Maschine wird dies voraussichtlich auf absehbare Zeit nicht adäquat ausführen können.“ Die Geschwindigkeit dieser Entwicklung hängt jedoch davon ab, welche Anforderungen der Markt stellt. „Solange Mandanten ihre Anwälte persönlich sprechen möchten und bereit sind, dafür zu bezahlen, werden entsprechende Dienstleistungen bestehen bleiben.“ ■



Ranking **DIE GRÖSSTEN  
RECHTSANWALTSKANZLEIEN**

## Empfohlene Unternehmen

Rechtsanwältin Schönekeß	Iserlohn	www.ra-schoenekess.de	Seite 21
--------------------------	----------	-----------------------	----------

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Rechtsanwälte
1	Steinhauer & Günther Rechtsanwälte	Menden	23
2	BWL Rechtsanwälte und Notare	Hagen	15
3	Schleifenbaum & Adler	Siegen	14
4	Engemann & Partner	Lippstadt	13
5	Rechtsanwälte Hefer Streppel & Partner	Hagen	12
6	Advomano Rechtsanwälte	Hagen	11
6	Bergfeld & Partner	Lüdenscheid	11
8	Wortmann & Kollegen	Arnsberg	9
8	Dr. Heller, Epe und Partner	Olpe	9
8	Rechtsanwälte Mayer, Fachanwälte und Notar	Sprockhövel	9
8	Dietzmann Hesse Dr. Buchmann und Partner	Olpe	9
12	Cramer & Laws	Brilon	8
12	Dr. Kleffmann & Partner	Hagen	8
12	Anwälte Platanenhof	Hagen	8
12	Pinkvoss, Dahlmann & Partner	Hagen	8
12	Dr. Altrogge Dominicus Rechtsanwälte	Lüdenscheid/Kierspe	8
12	Dr. Kloke und Kollegen	Marsberg	8
18	Scheidung Toenges & Partner	Schwelm	7
18	Hofmann Schmidt Frey & Partner	Schwelm	7
18	Brüßler Günter Neumann	Lüdenscheid	7
18	Binnewies   Henkelmann	Soest/Warstein	7
18	Michael Rechtsanwälte und Notare	Gevelsberg	7
23	Niestegge Rechtsanwälte	Lippstadt	6
23	RAe in der Fleischhauerstrasse	Lippstadt	6
23	Reither Primavesi & Partner	Olpe	6
26	Kettschau und Partner	Soest	5
26	<b>Friebe - Prinz + Partner</b>	<b>Lüdenscheid</b>	<b>5</b>
26	Schnurbus Spiegelberg und Kollegen	Menden	5
26	Gudermann und Kollegen	Lippstadt	5
26	Dolle & Partner	Arnsberg	5
26	Krepcke und Partner	Menden	5
77	<b>Rechtsanwältin Schönekeß</b>	<b>Iserlohn</b>	<b>1</b>

Alle 79 Kanzleien im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)

# UNTERSCHIEDLICHE ANLIEGEN – EINE ADRESSE:

Iserlohner Anwaltskanzlei punktet mit Vielseitigkeit.



Ann-Kathrin Schönekeß unterstützt ihre Mandanten bei allen juristischen Problemen



Wenn der Name Schönekeß in der Region bekannt ist, dann liegt das nur zum Teil daran, dass Ann-Kathrin Schönekeß einmal in der Woche beratend für die Verbraucherzentrale Iserlohn tätig ist. Wichtiger ist wohl ihr eigener Anspruch, den Mandanten in ganz unterschiedlichen Rechtsfragen beizustehen. „Unser Fachgebiet erstreckt sich vom Familien- über das Strafrecht, verbraucherrelevante Aspekte bis hin zur Vertretung von Unternehmern bei Herausforderungen rund um das Arbeitsrecht“, erläutert Ann-Kathrin Schönekeß, „meine Mandanten wissen, dass ich gerade durch diese Vielseitigkeit immer auch die Argumente und Taktiken der Gegenseite im Blick habe.“ Aktuelle Entwicklungen, wie die Veränderung des Arbeitsmarktes aufgrund des Fachkräftemangels, haben die Vorgehensweise bei Streitfällen im Arbeitsrecht verändert. „Wir Anwälte haben natürlich darauf reagiert. Galt es früher noch, sich von unliebsamen Mitarbeitern möglichst schadens-

frei für den Betrieb zu trennen, so suchen die Arbeitgeber heute eher nach Lösungen, die Konflikte zu bereinigen. Dabei hilft es natürlich, wenn man die rechtlichen Möglichkeiten genau kennt.“ Und auch ganz neue Gesetze stellen Firmen vor Probleme. Beispiel: Die Cannabis-Legalisierung.

## „Das Gesetz steckt noch in den Kinderschuhen“ – Kiffen am Arbeitsplatz erlaubt?

Spannend für alle Juristen wird es immer dann, wenn grundsätzliche Dinge ganz neu rechtlich verankert werden. „Was die Legalisierung von Cannabis angeht, ist längst noch nicht alles geregelt. Trotzdem sind aber hier die Arbeitgeber in der Pflicht, für ihr Unternehmen eine Sicherheit zu schaffen“, so Schönekeß, „Auf den ersten Blick geht es um Strafrecht. Auswirkungen hat das neue Gesetz aber auch für das Verkehrs- und Arbeitsrecht, insbesondere in Bezug auf die Sicherheit im Betrieb.“ Wie sieht es denn aus, wenn ein Arbeitnehmer in der normalen Raucherpause einen Joint konsumieren will? Grundsätzlich wäre das jetzt legal. Darf der Arbeitgeber das auf seinem Betriebsgelände unterbinden? Und wenn der Mitarbeiter sich vors Tor auf die Straße stellt? „Hier gilt es, ganz individuell auf das Unternehmen und die jeweiligen Arbeitsaufgaben zu achten. Was hat der Mitarbeiter in Bezug auf Sicherheit am Arbeitsplatz einmal unterschrieben? Wie muss das ergänzt werden? Diese Fragen kommen jetzt vermehrt von unseren Mandanten aus Arbeitgeberkreisen auf uns zu“, erklärt Ann-Kathrin Schönekeß.

## Orientierung im Dschungel der Begrifflichkeiten: Garantie und Gewährleistung

Ähnlich wie heute Mieter ihrem Vermieter die Nebenkostenabrechnung förmlich um die Ohren hauen, nachdem sie sich im Internet vermeintlich schlau gelesen haben, so kommen auch immer wieder teure Forderungen auf Dienstleister, Händler und Produzenten zu. Ann-Kathrin Schönekeß rät dringend, sich frühzeitig mit allen Fragen rund um Garantie, Gewährleistung, Produkthaftung, Reparatur- oder Haltbarkeits-Garantie auseinander zu setzen. „Natürlich können wir oft die Situation noch retten, wenn die Klage des enttäuschten Kunden schon vorliegt“, so Schönekeß, „besser ist es aber, vorab die rechtlichen Besonderheiten des eigenen unternehmerischen Handelns einmal absichern zu lassen.“ Gerade für solche präventiven Maßnahmen ist die Iserlohner Kanzlei von Ann-Kathrin Schönekeß die richtige Adresse, aber auch – Stichwort Vielseitigkeit – für alle anderen juristischen Probleme. ■



### Kontakt



RECHTSANWÄLTIN  
SCHÖNEKEß

#### Rechtsanwältin Schönekeß

Karlstraße 17, 58636 Iserlohn

Telefon: 02371 26540

Telefax: 02371 29960

info@ra-hws.de

www.ra-schoenekess.de



Das Team

Die Rechtsanwälte der Kanzlei Schwarz-Schilling & Collegen sind auf die von Ihnen bearbeiteten Rechtsgebiete spezialisiert. In der Kanzlei sind Fachanwälte für Erb-, Familien-, Arbeits-, Bau-, Verkehrs- sowie Mietrecht tätig. Notar Jan Gatermann hat seinen Amtssitz in Freudenberg, Notar Patrick Jüngst in Kreuztal und Notar Jan-Oliver Klingebiel in Hilchenbach. Außerdem unterhält die Kanzlei noch eine Zweigstelle in Siegen. Eine schnelle und zielorientierte Bearbeitung bei der Interessenvertretung der Mandanten, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, Diskretion und Kostentransparenz prägen die Arbeitsweise der Kanzlei. Die Anwälte bieten individuelle Lösungskonzepte für die rechtlichen Probleme ihrer Mandanten und vertreten sie bundesweit. [www.kanzlei-ssc.de](http://www.kanzlei-ssc.de)



#### 47 Rechtsanwalts- und Notarkanzlei Majewski



Burkhard Majewski

Die Rechtsanwalts- und Notarkanzlei Burkhard Majewski, mit einer über vierzigjahrigem Tradition in Arnsberg, bietet sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen umfassende Beratung und Vertretung. Der Schwerpunkt der Kanzlei liegt im Zivilrecht und Notarwesen, wobei ein breites Spektrum an Rechtsgebieten von Arbeitsrecht bis Versicherungsrecht abgedeckt wird. Die vier Anwälte der Kanzlei engagieren sich durch ständige Weiterbildung und in ihren Fachanwaltschaften (Arbeitsrecht, Familienrecht, Verkehrsrecht, Versicherungsrecht), um eine umfassende und präventive Rechtsberatung anzubieten. Weiterer Schwerpunkt ist das Miet- und WEG-Recht. In allen Bereichen werden juristische Lösungen stets unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und sozialer Aspekte erarbeitet, um die bestmöglichen Ergebnisse für die Mandanten zu erzielen.



[www.rae-majewski.de](http://www.rae-majewski.de)

# Ranking DIE GRÖSSTEN RECHTSANWALTSKANZLEIEN MIT NOTARIAT

## Empfohlene Unternehmen

Schwarz-Schilling und Collegen	Freudenberg	<a href="http://www.kanzlei-ssc.de">www.kanzlei-ssc.de</a>	S. 22
Rechtsanwalts- und Notarkanzlei Burkhard Majewski	Arnsberg	<a href="http://www.rae-majewski.de">www.rae-majewski.de</a>	S. 22

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Notare
1	Volbert · Schoof · Mertens · Kisler · Nitschke	Menden	4
1	Busse Alberts Richardt & Partner	Iserlohn	4
1	Engemann & Partner	Lippstadt	4
1	Dr. Heller, Epe und Partner	Olpe	4
5	Beineke, Kipping & Partner	Siegen	3
5	GHCK Rechtsanwälte und Notare	Herdecke	3
5	Romunder & Kollegen	Siegen	3
5	Wübbecke & Partner	Arnsberg	3
5	Stock Rechtsanwälte	Siegen	3
5	Kanzlei Schley Allhoff Seiger	Soest	3
5	BWL Rechtsanwälte und Notare	Hagen	3
5	Betten · Baehrens & Petereit	Iserlohn	3
5	<b>Schwarz-Schilling und Collegen</b>	<b>Freudenberg</b>	3
5	Rechtsanwälte Hefer Streppel & Partner	Hagen	3
5	Bergfeld & Partner	Lüdenscheid	3
5	Dietzmann Hesse Dr. Buchmann und Partner	Olpe	3
5	Anwälte Platanenhof	Hagen	3
5	Pinkvoss, Dahlmann & Partner	Hagen	3
5	Cramer & Laws	Brilon	3
5	Michael Rechtsanwälte und Notare	Gevelsberg	3
5	Sozietät Brinkmann und Munde	Soest	3
22	Erne & Posch	Schwelm	2
22	Schafeld & Partner	Brilon	2
22	Bald Henk	Bad Berleburg	2
22	Kanzlei Schneider & Beer	Bad Berleburg	2
22	Peus · Bethke Rechtsanwälte   Fachanwälte   Notare	Meschede	2
22	Georg und Schmitt	Siegen	2
47	Rechtsanwalts- und Notarkanzlei Burkhard Majewski	Arnsberg	1




Alle 114 Kanzleien im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)

## Empfohlene Unternehmen

LMD GmbH	Lennestadt	www.lmd-innovation.de	Seite 24
----------	------------	-----------------------	----------

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Umsatz in Tsd.	Mitarbeiter
1	LMD GmbH 	Lennestadt	4.000	22
2	3D High Tec Poschmann	Schalksmühle	2.800	25
3	Prototec	Attendorn	1.130	7
4	Zeitdruck 3D	Schwelm	580	6
5	Ruhr 3D	Gevelsberg	100	1
6	CG 3D-Druck & Service	Lennestadt	80	1

Alle Unternehmen im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)



Komfortable  
**Ferienwohnung**  
mit Balkon und Terrasse

- ✔ Willingen-Hoppecketal
- ✔ Perfekte, ruhige Lage
- ✔ Fußläufig zu den Liften
- ✔ Blick auf den Ettelsberg
- ✔ 2 SZ (5Betten) + Schlafcouch für 2 Pers.
- ✔ Ideal für Familien
- ✔ Direkt buchen, ohne Nebenkosten!



**Kontakt**

[evelyn@brinkschulte.com](mailto:evelyn@brinkschulte.com)



# LMD – MUT AUCH IN SCHWIERIGEN ZEITEN

## 20 JAHRE INNOVATION UND WACHSTUM.

Die LMD GmbH ist Ihr zuverlässiger Partner für die additive Fertigung, spezialisiert auf maßgeschneiderte Lösungen und Technologien für diverse Industriebereiche.



Am 6. September 2024 feiert die LMD GmbH in Elspe einen bedeutenden Meilenstein: 20 Jahre geprägt von Innovation, Fortschritt und zuverlässiger Partnerschaften. Das Unternehmen wurde von Ludger Hümmeler, Michael Hümmeler und Dieter Ronsdorf in Oedingen gegründet und hat sich zu einem kompetenten Akteur in der Technologiebranche entwickelt, der ein breites Spektrum an Lösungen in der additiven Fertigung bietet.

### Ein weiteres Kapitel beginnt

Der Weg der LMD GmbH begann vor zwei Jahrzehnten, als die Gründer erkannten, dass die additive Fertigung das Potenzial hat, die Art und Weise zu revolutionieren, wie Aufga-

benstellungen in der Industrie gelöst werden können. Diese Vision markierte den Beginn einer spannenden Reise, die heute in einem neuen Kapitel mündet. Als Spezialist im Bereich der additiven Fertigung hat sich das Unternehmen nicht nur als zuverlässiger Partner etabliert, sondern mit André Hümmeler und Tobias Wagner auch eine neue Geschäftsleitung aus den eigenen Reihen hervorgebracht. „Die Umstrukturierung unseres Unternehmens spiegelt sich in unserem jungen und motivierten Team wider, das die Werte und Innovationskraft verkörpert, für die wir stehen“, erklärt André Hümmeler.

Parallel dazu haben die Gründer Michael Hümmeler und Dieter Ronsdorf eine neue Firma innerhalb der LMD-Holding ins Leben gerufen – die LMD-Innovator. Die beiden Firmen werden zukünftig eng zusammenarbeiten und sich bei Projekten gegenseitig ergänzen. Ziel der LMD-Innovator ist es, neue Märkte für die additive Fertigung zu erschließen und die Entwicklung

in der additiven Fertigung, sowohl intern als auch extern, voranzubringen. Die neue Firma markiert eine Rückkehr zu den Wurzeln der Lösungs- und Ideenfindung, die aus den Bedürfnissen der Kunden entstehen. Ein treffendes Beispiel dafür ist die Automatisierung der Backshops, wie man sie aus den Supermärkten kennt. Das händische Bestücken der Öfen und Auslagen konnte durch die Entwicklung eines speziellen Greifwerkzeugs realisiert werden – der „Backshopgreifer“, entwickelt als Antwort auf den Fachkräftemangel und die Notwendigkeit zur Automatisierung.

### Wachstum trotz Herausforderungen

Die Corona-Krise, steigende Energiekosten, Personalmangel und anhaltende weltweite Konflikte stellen die Wirtschaft auf die Probe und verdeutlichen die Anfälligkeit globaler Lieferketten. Aus diesem Grund haben viele



Unternehmen nach alternativen Lösungen und Innovationen gesucht. Dazu gehört die additive Fertigung, das digitale Ersatzteillager mit der Möglichkeit, individuelle Teile ab Stückzahl 1 auf Knopfdruck herzustellen. LMD versorgt seine Kunden damit, vor allem in der deutschsprachigen Region. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem allgemeinen Maschinenbau, insbesondere in der Lebensmittel-, Pharma- und Verpackungsindustrie. „Im Grunde bedienen wir alle Branchen. Die additive Fertigung bietet völlig neue Möglichkeiten im Vergleich zu den klassischen Herstellungsmethoden, wodurch additiv gefertigte Komponenten Prozesse entscheidend optimieren können. Dabei haben wir uns auf die Lieferung von Systemkomponenten, mechatronischen Baugruppen und Einzelteilen spezialisiert“, betont Projektleiter Max Becker.

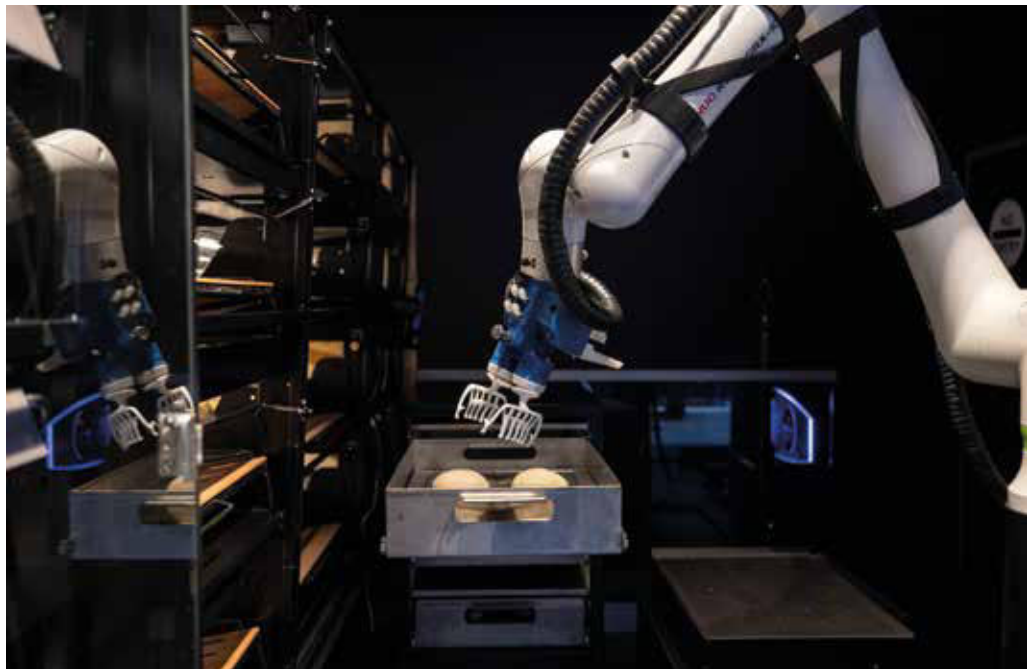
Um den Kunden einen noch besseren Service bieten zu können, hat LMD seine Büro- und Produktionsfläche von 670 m<sup>2</sup> um weitere 508 m<sup>2</sup> erweitert und die Kapazität durch den Einsatz von zehn Lasersinteranlagen der Firma EOS erhöht. „Unser Anbau zielt darauf ab, den steigenden Anforderungen dieser Industrien gerecht zu werden, speziell in Zeiten, in denen die Suche nach innovativen und kosteneffizienten Automatisierungslösungen zunimmt“, so Tobias Wagner.

## Innovative Antworten auf den Fachkräftemangel

Der Fachkräftemangel bleibt eine der zentralen Herausforderungen in der modernen Industrie, verschärft durch demografischen Wandel, steigende Energiekosten und einen Mangel an qualifizierten Arbeitskräften.

„Insbesondere im sensiblen Lebensmittelbereich wird der Fachkräftemangel deutlich spürbar. Traditionell manuell ausgeführte Aufgaben finden kaum noch qualifizierte Arbeitskräfte. Diese routinemäßigen Tätigkeiten sind jedoch nach wie vor essenziell“, erläutert André Hümmeler. Die Antwort der LMD GmbH liegt in der fortwährenden Zusammenarbeit mit den Konstrukteuren der Kunden. Durch diese Partnerschaft werden innovative Lösungen entwickelt, die das Prozesswissen der Konstrukteure mit dem branchenübergreifenden Know-how von LMD vereinen.

„In individuellen Workshops erarbeiten wir maßgeschneiderte Lösungen, die das volle Potenzial der additiven Fertigung nutzen. Die Schulung der Mitarbeiter spielt dabei eine entscheidende Rolle, um die Möglichkeiten dieser Technologie voll auszuschöpfen“, berichtet Max Becker. Die Expertise von LMD umfasst die Entwicklung eigener, dezentraler Steuerungen bis hin zur additiven Fertigung



Greifer für automatisierte Backshops „Bakisto“

von Bauteilen in Verbindung mit bewährten Standardkomponenten.

„Eine Schlüsselkomponente wie ein Greifer kann eine komplette Anlage verändern. Durch die vielfältigen Integrationsmöglichkeiten können Funktionen kombiniert und der Platzbedarf erheblich reduziert werden“, unterstreicht Michael Hümmeler.

Ein praktisches Beispiel hierfür ist der Einsatz eines speziell entwickelten Greifers für das Handling von Antipasti. Die filigrane Natur dieser Produkte erfordert ein Höchstmaß an Präzision und Fingerspitzengefühl, für das ein herkömmlicher Greifer nicht geeignet wäre. Die LMD-Innovator entwickelt genau für derartige Aufgabenstellungen maßgeschneiderte Lösung, die die Herausforderungen dieser Branche erfolgreich bewältigt.

## Nachhaltige und sichere Produktionsprozesse

Ein weiterer Schwerpunkt der LMD GmbH liegt auf der Qualität der Materialien und der Nachbearbeitung der hergestellten Bauteile. Spezielle, detektierbare Materialien mit allen erforderlichen Zertifikaten werden insbesondere in Branchen wie Lebensmittel, Pharma- und Verpackung verwendet. „Zudem wenden wir ein spezielles Verfahren im Post-Processing an, um die Oberfläche der Bauteile zu glätten und die Materialporen zu schließen“, sagt Tobias Wagner. Dies gewährleistet nicht nur hygienische Bauteile, sondern auch eine einfache Reinigung - ein entscheidender Faktor in Branchen mit immer höheren Anforderungen an die Hygiene und Produktsicherheit.

In einer Zeit, in der Unternehmen zunehmend nach effizienten, zuverlässigen und nachhaltigen Lösungen suchen, positioniert sich LMD als ein

entscheidender Partner, der nicht nur Kosten senkt, sondern auch entscheidend zur „Green Automation“ und Nachhaltigkeit beiträgt. „Gerade bei den steigenden Herausforderungen im Maschinenbau schaffen wir gemeinsam mit unseren Kunden durch den Aufbau von Know-how und der Integration von Funktionen einen Marktvorteil“, resümiert André Hümmeler.

20 Jahre LMD: Am 6. September 2024 bekräftigt die LMD GmbH ihr langjähriges Engagement für Innovation und partnerschaftliche Zuverlässigkeit, während sie sich gleichzeitig mutig neuen Herausforderungen und Chancen in der Welt der additiven Fertigung stellt. ■

## Kontakt



**LMD Innovator GmbH**  
Hunold-Rump-Straße 17,  
57368 Lennestadt  
Michael Hümmeler:  
Mobil: 01715366941  
m.huemmeler@lmd-innovator.de  
www.lmd-innovator.de



**LMD GmbH**  
Zum Elsp bach 2,  
57368 Lennestadt  
Tobias Wagner:  
Mobil: 01715366941  
t.wagner@lmd-innovation.de  
www.lmd-innovation.de



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

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

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

Vorsprung durch Innovationsschutz:

[www.doerner-koetter.de](http://www.doerner-koetter.de)

HAGEN · LÜDENSCHIED · BASEL



© Nuthawut - stock.adobe.com



VW-geprüfte Auflagenzahlen  
bedeuten für Werbekunden

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



Die Verwendung des  
IVW-Zeichens ist nur  
Mitgliedern gestattet.

[www.ivw.de/logo-info](http://www.ivw.de/logo-info)

Patentschutz

## PATENTSCHUTZ UND PATENTRECHT FÜR INNOVATION UND WIRT- SCHAFTSWACHSTUM

Patentschutz und Patentrecht sind entscheidende Mechanismen, um Innovation und technologischen Fortschritt zu fördern. Wenn ein Erfinder eine neue, nützliche Erfindung macht, erhält er durch Patentschutz exklusive Rechte, die ihm erlauben, diese Erfindung für eine bestimmte Zeitspanne – in der Regel 20 Jahre – allein zu nutzen und zu vermarkten. Diese Exklusivität verhindert, dass andere die Erfindung ohne Genehmigung nachahmen oder verkaufen.

Der Schutz durch Patente ist wichtig, weil er Anreize für Investitionen in Forschung und Entwicklung schafft. Unternehmen und Einzelpersonen sind eher bereit, Ressourcen und Zeit in die Entwicklung neuer Technologien zu investieren, wenn sie wissen, dass ihre Innovationen vor unautorisierter Nutzung geschützt sind und sie die Möglichkeit haben, ihre Investitionen zu amortisieren und Gewinne zu erzielen.

Darüber hinaus tragen Patente zur Verbreitung von Wissen bei. Um ein Patent zu erhalten,

muss der Erfinder eine detaillierte Beschreibung der Erfindung einreichen, die öffentlich zugänglich gemacht wird. Dies ermöglicht anderen, von diesen Informationen zu lernen und darauf aufzubauen, was den allgemeinen technischen Fortschritt beschleunigt.

Schließlich unterstützen Patente die wirtschaftliche Entwicklung, indem sie die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen und neue Geschäftsmöglichkeiten schaffen. Unternehmen können durch die Lizenzierung von Patenten zusätzliche Einnahmen generieren, und es entstehen neue Arbeitsplätze durch die Entwicklung und Vermarktung innovativer Produkte.


Patentschutz und Patentrecht stellen somit sicher, dass Erfinder und Unternehmen für ihre Innovationen belohnt werden, was wiederum den technologischen Fortschritt und das wirtschaftliche Wachstum fördert. ■

# Ranking DIE GRÖSSTEN PATENTANWALTS-KANZLEIEN

## Empfohlene Unternehmen

Dörner + Kötter	Hagen	<a href="http://www.doerner-koetter.de">www.doerner-koetter.de</a>	Seite 26
Haverkamp Patentanwälte	Iserlohn	<a href="http://www.pathav.de">www.pathav.de</a>	Seite 27
Habermann Intellectual Property	Meschede	<a href="http://www.habermann-ip.de">www.habermann-ip.de</a>	Seite 28

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Patentanwälte
1	Fritz Patent- und Rechtsanwälte	Arnsberg	6
2	Habermann Intellectual Property 	Meschede/Darmstadt	5
3	Patentanwälte Klüppel Kross Duda	Siegen	3
3	Patentanwälte Köchling, Döring	Hagen	3
3	Haverkamp Patentanwälte	Iserlohn	3
6	Schröter & Albrecht Patentanwälte	Iserlohn	2
6	Patentanwälte Dörner & Kötter	Hagen	2
8	Dr. Jürgen Beckmann	Olpe	1
8	Wolfgang Cichy	Schwelm	1
8	TB-Patent	Herdecke	1

Alle Kanzleien im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)

# HAVERKAMP

## PATENTANWÄLTE

European Patent, Trademark  
and Design Attorneys



Gartenstraße 61  
D 58636 Iserlohn  
+49 (0)2371 953593  
[www.pathav.de](http://www.pathav.de)

Prof. Dr. rer. nat.  
Jens Haverkamp

Dr.-Ing.  
Niklas Haverkamp

> kompetent

> effizient

> patent



Das Team von Habermann IP verbindet langjährige Erfahrung mit flexiblem und frischem Denken

## Habermann IP **KREATIVE IDEEN UND PRAGMATISCHE LÖSUNGEN**

Habermann IP ist eine innovative Patentanwaltskanzlei mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot.



Habermann-IP wurde Anfang der 70er Jahre in Darmstadt gegründet. Die Kanzlei ist über die Jahre hinweg auch aufgrund des innovationsfreundlichen Umfelds am Gründungsstandort Darmstadt und an den zwischenzeitlich neu eröffneten Standorten in Meschede und Wiesbaden kontinuierlich gewachsen. Folgerichtig erfolgte im Jahr 2019 der Rechtsformwechsel zur Partnerschaftsgesellschaft mbB sowie die Änderung des Kanzleinamens zu Habermann IP.

Habermann IP greift auf einen großen und aktuellen Erfahrungsschatz in allen relevanten Fragestellungen zurück. So sind die Ansprechpartner bei Habermann IP neben den amtlichen Erteilungs- und Eintragungsverfahren auch regelmäßig in zweiseitigen Verfahren, wie beispielsweise Einspruchs- und Nichtigkeitsverfahren, Widerspruchs- und Lösungsverfahren sowie Verletzungsverfahren tätig. Dabei führt das Team von Habermann IP auch aufwendigere Streitigkeiten erfolgreich durch und konnte so in den letzten Jahren neben zahlreichen Verfahren bei den Ämtern, Landgerichten und dem Bundespatentgericht auch ein Nichtigkeitsberufungsverfahren vor dem Bundesgerichtshof erfolgreich abschließen.

Das Team von Habermann IP vertritt seine Mandanten aber nicht nur vor den nationalen und europäischen Ämtern und Gerichten, sondern verwaltet Schutzrechte in derzeit 167 Staaten und Regionen der Welt. Dabei greift Habermann IP auf ein Netzwerk von Korrespondenzanwälten zurück, um die verschiedenen Verfahren vor den jeweiligen nationalen Behörden erfolgreich durchzuführen.

Seit mehr als 15 Jahren engagieren sich Herr Professor Habermann und Herr Dr. Clever in der Ausbildung und halten Vorlesungen über das Patentrecht bzw. über den Schutz des geistigen Eigentums an der Technischen Universität Darmstadt sowie an der University of Applied Sciences



in Darmstadt. Zudem ist Herr Dr. Clever Mitglied der Prüfungskommission für Patentanwälte. Der intensive Austausch mit Studierenden ist dabei nicht nur eine Herzensangelegenheit, sondern auch ein ständiger Ansporn für eine einfach verständliche Darlegung komplexer Sachverhalte und gesetzlicher Regelungen.

Habermann IP versteht sich selbst als Mittelständler unter den Patentanwälten. Diese Kanzleiphilosophie findet ihren Ausdruck insbesondere darin, dass Habermann IP gleichermaßen Partner für Unternehmen, Institutionen und Privatpersonen ist. Zur Mandantschaft zählen kleine und mittelständische Betriebe sowie internationale Großunternehmen genauso wie universitäre und private Forschungseinrichtungen und private Einzelerfinder.

Dabei erarbeitet Habermann IP für jeden Mandanten eine individuelle, an die jeweilige Situation angepasste Schutzrechtsstrategie aus. Dabei geht das Team von Habermann IP auch ungewöhnliche Wege und reicht in einigen Fällen beispielsweise Patenterstanmeldungen in Luxemburg ein, was erhebliche Vorteile für eine anschließende europaweite Patenterteilung bringen kann.

Der seit 2014 bestehende Standort Meschede ist für Habermann IP aufgrund seiner Lage an der Schnittstelle von Rheinland, Ruhrgebiet und Sauerland von besonderer Bedeutung, da er die Kanzlei in die Lage versetzt, Mandanten aus diesen Regionen persönlich zu betreuen. Dabei profitiert das Büro in Meschede insbesondere von der personellen und infrastrukturellen Verzahnung der Kanzleistandorte untereinander. Hierdurch können alle Leistungen von Habermann IP an allen drei Standorten uneingeschränkt angeboten werden. Im Sinne des Grundsatzes „Beratung aus einer Hand“ kann Habermann IP so sicherstellen, dass für alle Fragestellungen aus Patentrecht, Gebrauchsmusterrecht, Markenrecht, Designrecht, Lizenzvertragsrecht, Wettbewerbsrecht oder Arbeitnehmererfinderrecht sowie in Fragen der Schutzrechtsbewertungen und bei der Entwicklung von Schutzrechtsstrategien stets ein konkreter Ansprechpartner gegenüber der Mandantschaft verantwortlich ist.

Auf die Fragen nach den Besonderheiten von Habermann IP hin, gibt Herr Dr. Clever, der Leiter

des Büros in Meschede, die folgende Antwort: „Unsere langjährige Erfahrung verbinden wir mit flexiblem, frischem Denken. Wir kümmern uns professionell, vertraulich und seriös um alle Aspekte der Erlangung von Patenten, Markenrechten und Designschutz mit nationaler und internationaler Wirkung: Angefangen bei der Überprüfung und Beschreibung bis hin zur Anmeldung, Durchsetzung und Regelung von Streitigkeiten. So entstehen kreative Ideen und pragmatische Lösungen.“ ■

## Kontakt



**Habermann Intellectual Property**  
 Winziger Platz 14, 59872 Meschede  
 Telefon: 0291 95290-309  
 Telefax: 0291 95290-313  
 meschede@h-ip.de  
 www.habermann-ip.de



Blick in die moderne Fertigung von MN Kaltformteile

## MN Kaltformteile 125 JAHRE QUALITÄT UND ZUVERLÄSSIGKEIT

MN Kaltformteile aus Altena ist Spezialist für hochpräzise Kaltformteile.



Beim Betreten des modernen Werks von MN Kaltformteile in Altena begrüßt die Besucher ein kunstvolles Glasrelief – ein stolzes Erbe aus der Zeit der industriellen Revolution in Deutschland. Gegründet 1899, während der letzten Atemzüge dieser Ära des Aufbruchs und der Innovation, hat sich MN von einem kleinen Familienunternehmen zu einem bedeutenden Akteur in der Fertigungsindustrie entwickelt. Die Geschichte von MN Kaltformteile erzählt von einer Reise von der Herstellung einfacher Nieten, die einst in handbetriebenen Maschinen geformt wurden, bis hin zu hoch spezialisierten Kaltformteilen, die heute weltweit in anspruchsvollen industriellen Anwendungen eingesetzt werden.

Die Firma hat sich über die Jahre hinweg zu einem globalen Anbieter entwickelt, der ein breites Spektrum an Kundenbedürfnissen abdeckt. „Unsere Unternehmensgeschichte ist geprägt von einer tief verwurzelten Tradition der Innovation und Qualität“, betonen die heutigen Geschäftsführer Volker Wolf und Hardy Gundermann. Die Unternehmensentwicklung spie-

gelt die kontinuierliche Anpassung an die sich wandelnden Anforderungen der globalisierten Welt wider.

### Weltweit gefragt

Die Geschichte des Unternehmens begann 1899 als „Märkische Nietenfabrik Trappe & Hohage“, das die lokale Industrie mit der Produktion der ersten kaltgepressten Nieten im Jahr 1920 und der Einführung der Kaltumformung in den 1950er Jahren prägte. Im Jahr 1970 übernahm Hans Röttger Trappe die Geschäftsführung von seinem Vater Gustav Trappe. Ab dieser Zeit führte Jürgen Gundermann technische Neuerungen ein, wie den Aufbau der Abteilung Werkzeugbau.

Nach verschiedenen Umstrukturierungen und Neuausrichtungen, darunter die Umfirmierung 1993 in „MN-Kaltformteile Märkische Nietenfabrik GmbH & Co. KG“ unter Joachim Menke und Jürgen Gundermann, begannen 2004 die Planungen für eine neue Produktionsstätte. Jürgen Gundermann spielte eine maßgebliche Rolle bei der Planung und Realisierung der neuen Produktionsstätte, die im Jahr 2006 errichtet wurde. Die angrenzende 20.000 Quadratmeter große Gewerbefläche wurde bereits

2016 erworben, um zukunftsorientierte Expansionsmöglichkeiten zu schaffen.

Heute steht MN Kaltformteile als Symbol für Tradition, Innovation und verlässliche Partnerschaft in der Industrie. Die Dienstleistungen von MN Kaltformteile umfassen die Herstellung von Bauteilen, die unter anderem in der Automobilindustrie, der Beschlagindustrie oder in Ski-Bindungen verwendet werden.

„Dies sind Branchen, die Sicherheitselemente in ihren Produkten integrieren müssen“, erklärt Hardy Gundermann. Viele Kunden sind bereit, lange Lieferwege in Kauf zu nehmen, um die Qualitätsprodukte aus Altena zu erhalten. Der Kundenstamm reicht bis nach Mexiko, China und sogar Australien. „Es erfordert erhebliche Fachkenntnisse, um die präzise Verarbeitung unserer Bauteile zu gewährleisten.“

Mit bis zu 150 Tonnen Presskraft wird Draht aus verschiedenen Rohstoffen, wie z.B. Aluminium, Kupfer, Messing, rostfreien und rostbeständigen Stahl sowie diversen anderen Stahlgüten in bis zu sechs Umformstufen in die gewünschte Form gebracht. Volker Wolf erklärt: „Wir integrieren zahlreiche Zusatzfunktionen in unsere Produkte, die teilweise nur unter dem Mikroskop sichtbar sind. Genau das ist es, was unsere Kunden besonders schätzen.“

## Spezialisierte Expertise

Eine zentrale Stärke liegt in dem spezialisierten Team aus Ingenieuren und Anwendungstechnikern, das eine umfassende technische Beratung sowie maßgeschneiderte Lösungen für die Kunden anbietet.

„Unser Netzwerk aus Vertriebspartnern und Agenturen vertritt uns in ausländischen Märkten, wodurch wir global präsent sind, ohne eigene Produktionsstätten im Ausland zu betreiben“, erläutert Volker Wolf. Zudem ist das Unternehmen ein exklusiver Lieferant für verschiedene Zuliefererprojekte im Automobilbereich, insbesondere im Bereich der Seitentürschlösser für PKWs, was das Vertrauen der Kunden in die Produkte und die Zuverlässigkeit des Unternehmens unterstreicht.

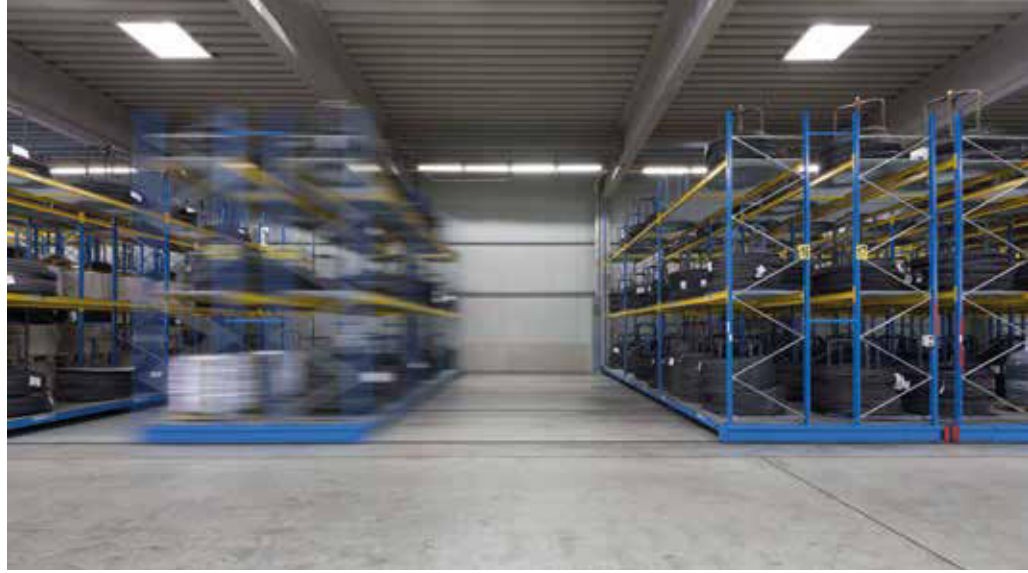
MN Kaltformteile hat seine Präsenz durch eine Tochtergesellschaft in Wuppertal, die GMAK Kaltformteile GmbH & Co. KG, im Jahr 2003 erweitert. Dort sind derzeit 32 Mitarbeiter tätig. Obwohl diese Tochtergesellschaft eigenständig agiert, ist sie strukturell eng mit dem Mutterunternehmen verbunden und teilt weitgehend dieselbe Eigentümerstruktur. Die Produktpalette von GMAK konzentriert sich auf Kaltformteile und Kaltfließpressteile, wobei ein besonderer Schwerpunkt auf der spanenden Nachbearbeitung liegt. Dadurch kann das Unternehmen zusätzliche technische Kompetenzen anbieten und ein breiteres Spektrum an kundenspezifischen Lösungen liefern.

## Erfolgsfaktor Mitarbeiterbindung

Investitionen in neue Technologien und Nachhaltigkeitsprojekte stehen bei MN Kaltformteile im Vordergrund.

„Nachhaltigkeit ist ein Kernbestandteil unserer Unternehmensphilosophie“, unterstreicht Volker Wolf. Dies beschränkt sich nicht nur auf den verantwortungsvollen Umgang mit Umweltressourcen, sondern auch auf das stete Wachstum des Unternehmens.

Der Bau einer Photovoltaikanlage soll bis 2025 abgeschlossen sein. Der CO<sub>2</sub> Ausstoß soll innerhalb der nächsten 10 Jahre um 40 % reduziert werden. Gleichzeitig will man die Abhängigkeit vom Energiemarkt verringern. Neben weiteren Energieeffizienzmaßnahmen setzt MN auch auf E-Mobilität in der Logistik, hat seine Lagerfahrzeuge ersetzt und eine entsprechende Ladeinfrastruktur geschaffen.



Verfahrbare und computergestützte Lagersysteme sichern den logistischen Ablauf

Mit Zertifizierungen wie IATF 16949 und DIN 14001 demonstriert MN Kaltformteile sein Engagement für Qualität und Umweltschutz. Die Anerkennung als „Arbeitgeber der Zukunft“ vom Deutschen Innovationsinstitut sowie die vielfältigen Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung und -förderung unterstreichen die Bedeutung eines starken und zufriedenen Teams.

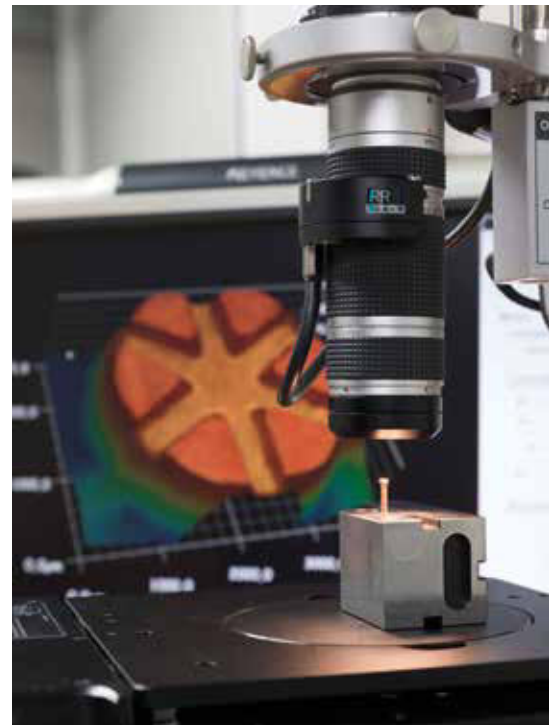
„Wir setzen uns aktiv dafür ein, unsere Mitarbeiter langfristig zu binden“, sagt Hardy Gundermann. „Während der Corona-Pandemie erhielten Mitarbeiter mit kleinen Kindern eine Sonderzulage, und zum 125-jährigen Jubiläum wird jeder Angestellte für jedes Jahr Betriebszugehörigkeit mit einer Prämie von 125 Euro belohnt.“

Mitarbeiter, die neue Kollegen anwerben, werden belohnt, und das Unternehmen fördert Nachwuchskräfte durch Ausbildungsprogramme. MN Kaltformteile bietet seinen derzeit 94 Mitarbeitern Weiterbildungsmöglichkeiten sowie eine betriebliche Kranken- und Zusatzversicherung. Darüber hinaus profitieren sie von vermögenswirksamen Leistungen, um ihre finanzielle Sicherheit zu stärken. Zusätzlich bietet das Unternehmen Annehmlichkeiten wie einen obligatorischen Obstkorb, freie Getränke, eine Bücher-Flatrate für Fachliteratur und ein Mentoren-Programm für neue Mitarbeiter. Trotz kontinuierlichem Wachstum ist und bleibt MN ein Familienunternehmen.

Die Wege zu den Vorgesetzten sind kurz, hier kennt und schätzt man sich untereinander.

Die Geschäftsführung und Belegschaft von MN würdigen die Arbeit und den Einsatz aller Mitarbeiter mit einer festlichen Veranstaltung, bei der ausgelassen auf das besondere Jubiläum angestoßen wird. Dieses wird im August mit einem großen Fest gefeiert, zu dem auch die Familien der Mitarbeiter herzlich eingeladen sind. „Auch nach 125 Jahren bleiben wir fest in unse-

rer Region verankert, während wir gleichzeitig global tätig sind. Dabei halten wir an unseren Werten von Qualität, Zuverlässigkeit und Kundenzufriedenheit fest“, resümieren Volker Wolf und Hardy Gundermann. ■



MN ist nicht nur produktionstechnisch auf dem neuesten Stand, sondern auch bei der Absicherung der Qualität

## Kontakt



**MN Kaltformteile GmbH & Co. KG**  
Rosmarter Allee 2, 58762 Altena  
Telefon: 02351-5678-0  
Telefax: 02351-5678-1999  
info@mn-kaltform.de  
www.mn-kaltform.de



## Nachhaltig investieren **GRÜN SOLL'S WERDEN**

Nachhaltige Investments erfreuen sich bei Anlegern immer größerer Beliebtheit. An „grünen“ Wertpapieren mangelt es auch nicht, doch die Suche nach dem passenden Produkt ist kompliziert. Unternehmer, die bei der Geldanlage ESG-Kriterien berücksichtigen möchten, sollten sich daher auf Gespräche mit ihren Finanzberatern vorbereiten.

Ab jetzt sollen nur noch Aktien von Unternehmen ins Depot, die mit ihren wirtschaftlichen Aktivitäten den weltweiten CO<sub>2</sub>-Ausstoß nicht weiter steigen lassen? Es darf auch gern ein Fonds dabei sein, der dazu beiträgt, Frauen in den Schwellenländern Zugang zu mehr Bildung zu verschaffen? Nachhaltig investieren – das ist für viele Firmenlenker längst ein Thema. Die Abkürzung ESG ist bei Investoren heute in aller Munde. Sie steht für „Environmental“, „Social“ und „Governance“ und bezeichnet eine Form der Geldanlage, bei der Umweltkriterien, soziale Aspekte und Grundsätze der fairen Unternehmensführung eine zentrale Rolle spielen. An Wertpapieren, gerade an Investmentfonds, die einen ESG-Stempel bereits im Namen tragen, mangelt es auch nicht. Die Frage ist nur, wie es gelingen kann, aus dem Dschungel der hell-, mittel- und dunkelgrünen Anlagemöglichkeiten, die auszuwählen, die zu den eigenen Vorstellungen von Nachhaltigkeit tatsächlich passen.

### Komplizierte Begriffe

Unternehmer, die in Sachen ESG nicht so versiert sind, dass sie auf eigene Faust die passenden Papiere auswählen können, tun gut daran, sich vertrauensvoll an ihren Anlageberater oder Vermögensverwalter zu wenden. Doch kaum hat der Anleger erklärt, dass er nachhaltig investieren möchte, wird er schnell überfordert sein. Denn seit gut eineinhalb Jahren sind Berater bei Banken und Vermögensverwaltern dazu verpflichtet, ihre Kunden zu fragen, wie grün es im Depot denn werden soll. Und dann folgen Begriffe wie EU-Offenlegungsverordnung und Taxonomie.

Da die gesetzlichen Regelwerke, die sich hinter diesen Schlagworten verbergen, selbst vielen kapitalmarktaffinen Firmenlenkern eher unbekannt sein dürften, ist es durchaus von Vorteil, wenn sie sich vor dem Gespräch mit dem Finanzprofi damit vertraut machen. Denn nur

wer sich auskennt, kann die Anlageinstrumente wählen, die seinen ESG-Vorlieben tatsächlich entsprechen.

Gleich ob Neu- oder Bestandskunde, die Anlageberatung bei der Bank, der Sparkasse oder dem Vermögensverwalter beginnt seit dem 2. August 2022 stets mit der Frage, ob Nachhaltigkeitskriterien bei einem Investment berücksichtigt werden sollen. So will es die überarbeitete Fassung der Delegierten Verordnung 2017/565 zur Umsetzung der Finanzmarkt-Richtlinie Mifid II.

Erklärt ein Anleger, dass ihm Nachhaltigkeit wichtig ist, muss er beantworten, ob er detailliertere Präferenzen festlegen möchte. Hier kommen nun die EU-Offenlegungs- und die Taxonomieverordnung ins Spiel (siehe Kasten). Die Beratungstools von Geldhäusern und Vermögensverwaltern bieten Anlegern bei der Wahl der passenden Fonds, Einzelwerte oder Zertifikate Hilfestellung, häufig, indem sie eine hell-, eine mittel- und eine dunkelgrüne Fläche vorsehen.





© Yaryna - stock.adobe.com





© svetazl - stock.adobe.com

Prozent, solche mit einem mittleren Anteil (mindestens 20 Prozent) und mit einer hohen Quote ab 50 Prozent an nachhaltigen Investitionen.

Bei Fonds kann die Angabe solcher Quoten durchaus eine verzwickte Angelegenheit sein. So werden sich auf absehbare Zeit nur sehr wenige Vehikel zu einer Anlagestrategie verpflichten können, die einen Mindestanteil taxonomiekonformer Investitionen vorsieht. Denn die EU-Taxonomie steht erst am Anfang und bietet für ein breit gestreutes Portfolio noch zu wenige Anlagemöglichkeiten. Außerdem fehlen bisher verlässliche Daten, um die Erfüllung der technischen Kriterien der Taxonomie bewerten zu können. Viele Fonds wählen daher den zweiten Ansatz und orientieren sich an der Offenlegungsverordnung.

## Kein passendes Produkt?

Sind alle Kriterien festgelegt, können Investoren im Optimalfall aus Listen mit Finanzprodukten wählen, die ihrem

Risikoprofil, dem Anlageziel und -horizont sowie den ESG-Wünschen entsprechen. Doch das klappt längst nicht immer, denn bislang gibt es nicht für jede ESG-Präferenz das passende Produkt – schon gar nicht in Kombination mit jedem Risikoprofil.

Findet sich kein geeignetes Produkt, gehen Berater meist einen Schritt zurück. Sie fragen den Anleger, ob er seine Präferenz eventuell ändern oder vorerst sogar auf die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten verzichten möchte. Verzichtet der Kunde nicht, beginnt das Spiel von vorne, die ESG-Vorgaben werden neu definiert, die Suche nach dem passenden Fonds oder Zertifikat beginnt erneut. Und im Depot bleibt es bis zum nächsten Gespräch mit dem Anlageberater oder Vermögensverwalter vielleicht etwas weniger grün, als eigentlich gewünscht. ■

Andrea Martens | [redaktion@regiomanager.de](mailto:redaktion@regiomanager.de)

## Hinter den grünen Flächen

Hinter den Farbflächen der Beratungssoftware verbergen sich die drei Kategorien, die das sogenannte ESG-Zielmarktkonzept für die Empfehlung nachhaltiger Finanzprodukte festgezurr hat. Entwickelt haben es die Branchenverbände der Fondsgesellschaften (BVI), Banken (DK) und Zertifikatehäuser (DDV).

In der ersten Kategorie des Zielmarktkonzepts finden sich Finanzprodukte, die nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung eingestuft sind. Zusätzlich berücksichtigen sie die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren (Principal Adverse Impacts, PAIs). Unter Nachhaltigkeitsfaktoren sind unter anderem Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange zu verstehen (siehe Kasten auf Seite XY). Unter die zweite Kategorie – in der Beratungssoftware erscheint sie meist in Mittelgrün – fallen Produkte, die nachhaltige Investitionen im Sinne der sozialen und der Governance-Ziele gemäß Offenlegungsverordnung vorsehen. Orientiert sich ein Produkt an der Umwelttaxonomie, landet es in Rubrik drei des Zielmarktkonzepts. Wichtig zu wissen: Um in Kategorie zwei und drei eingestuft zu werden,

müssen Finanzprodukte ein explizit benanntes Nachhaltigkeitsziel verfolgen, etwa die Reduktion von Treibhausgasemissionen oder mehr Bildung für Frauen in den Schwellenländern. Der Mindestanteil der „auswirkungsbezogenen Investitionen“, also der Anteil des ESG-Impacts, muss konkret beziffert sein.

Das klingt alles höchst komplex, doch viele Berater machen es ihren Kunden einfach. Zählt etwa ein Fonds zur dritten Rubrik des Zielmarktkonzepts, läuft es in der dunkelgrünen Fläche der Tools häufig unter einer deutlich weniger sperrigen Überschrift, zum Beispiel als „Produkt mit Auswirkungsbezug auf die Ökologie“. An Beispielen zeigen die Finanzprofis dann auf, was damit gemeint ist.

## Die Sache mit den Quoten

Ist die Phase der Erklärungen vorbei, hat sich der Kunde für Finanzprodukte der mittelgrünen Rubrik oder der dunkelgrünen Taxonomie-Kategorie entschieden, geht es mit der Frage nach dem gewünschten Mindestanteil an ESG-Investments weiter. Dann werden zumeist wieder drei Varianten angeboten: Produkte mit einer niedrigen Quote von mindestens fünf

A photograph of three business professionals in a meeting. A woman with long brown hair, wearing a light blue button-down shirt, is seated at a desk and looking at a laptop. A man with a beard and glasses, wearing a brown blazer, is leaning over her shoulder, looking at the laptop. Another man with dark hair, wearing a blue patterned shirt, is seated next to the woman, also looking at the laptop. The background is a vibrant green living wall. The laptop screen shows a green leaf icon. The overall scene is professional and collaborative.

MORGEN KANN KOMMEN.

# ENTSCHIEDEN NACHHALTIG

## ECHT JETZT!

Nachhaltigkeitsmanagement spielt für Unternehmen zwischenzeitlich eine weitaus größere Rolle als der reine Imagegewinn, denn mit der Taxonomie-Verordnung kommen zahlreiche Herausforderungen auf Unternehmen zu. In Strategiegesprächen beleuchten wir mit Ihnen gemeinsam intensiv das Thema Nachhaltigkeit, nachhaltige Investitionen und bereiten Ihnen den Weg zu vorhandenen Fördertöpfen. Jetzt mit uns ESG-ready werden!



**Volksbank**  
in Südwestfalen eG

**[VB-ECHT-JETZT.DE](https://www.vb-echt-jetzt.de)**

## Empfohlene Unternehmen

Volksbank in Südwestfalen	Siegen	www.vbinswf.de	Seite 35
Volksbank Sauerland	Schmallenberg	www.vb-sauerland.de	Seite 37

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Bilanzsumme in Tsd. Euro	Mitarbeiter
1	Sparkasse an Volme und Ruhr	Hagen	5.957.000	775
2	Sparkasse Hellweg-Lippe	Lippstadt	5.000.000	624
3	Sparkasse Siegen	Siegen	4.900.000	775
4	Volksbank Sauerland 	Schmallenberg	4.641.000	556
5	Volksbank in Südwestfalen 	Lüdenscheid/Siegen	4.508.000	544
6	Sparkasse an Ennepe und Ruhr 	Gevelsberg	2.669.000	297
7	Volksbank Beckum-Lippstadt	Lippstadt	2.253.000	292
8	Vereinigte Sparkasse im Märkischen Kreis	Plettenberg	1.988.000	270
9	Volksbank Hellweg	Soest	1.979.230	270
10	Sparkasse der Stadt Iserlohn	Iserlohn	1.859.541	271
11	Sparkasse Mitten im Sauerland	Meschede	1.792.800	224
12	Märkische Bank	Hagen	1.654.501	248
13	Sparkasse Arnshagen-Sundern	Neheim	1.638.842	214
14	Sparkasse Schwelm-Sprockhövel	Schwelm	1.580.109	168
15	Sparkasse Hochsauerland	Brilon	1.407.200	196
16	Sparkasse Märkisches Sauerland	Hemer	1.440.337	168
17	Sparkasse Attendorn-Lennestadt-Kirchhundem	Attendorn	1.227.796	170
18	Sparkasse Wittgenstein	Bad Berleburg	1.052.219	192
19	Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden	Olpe	1.203.000	140
20	Volksbank Olpe-Wenden-Drolshagen	Olpe	757.328	137
21	Volksbank im Hochsauerland	Eslohe	693.100	115
22	Sparkasse Burbach-Neunkirchen	Burbach	684.529	112
23	Mendener Bank	Menden	612.995	105
24	Volksbank Hohenlimburg	Hagen	601.019	63
25	Volksbank Anröchte	Anröchte	436.984	60
26	Sparkasse Geseke	Geseke	342.900	59
27	VR-Bank Freudenberg-Niederfischbach	Freudenberg	258.691	52
28	Volksbank Wittgenstein	Bad Berleburg	214.300	40
29	Volksbank Störmede-Hörste	Geseke	186.733	32
30	Volksbank Wickede (Ruhr)	Wickede	172.399	25
31	Volksbank Kierspe	Kierspe	158.577	25

Alle Banken im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)

A man and a woman are walking through a field of solar panels. The woman is wearing a yellow sweater and blue jeans, and the man is wearing a green and blue striped sweater and dark pants. They are both smiling and looking towards each other. The solar panels are arranged in rows, and the ground is covered in green grass.

**Genossenschaftlich heißt,  
gemeinsam Visionen für  
die Region voranzutreiben.**

**Morgen  
kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

**Wir sind die Bank mit der genossenschaftlichen Idee.** Als Genossenschaftsbank übernehmen wir Verantwortung für die Region und die Menschen, die hier leben und arbeiten. Deshalb stärken wir die lokale Wirtschaft und fördern gemeinnützige Projekte und Initiativen, die sich vor Ort für den gesellschaftlichen Zusammenhalt starkmachen.

## Empfohlene Unternehmen

Johannes Stienen Konfliktklärer und Personalentwickler	Meschede	<a href="http://www.johannes-stienen.de">www.johannes-stienen.de</a>	Seite 38
CFC Coaching	Werl	<a href="http://www.cfc-coaching.de">www.cfc-coaching.de</a>	Seite 39

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Berater	Mitarbeiter (inkl. Berater)
1	Erver	Werl	7	9
2	Mittelstandsfüchse	Ennepetal	4	4
3	CFC Coaching	Werl	3	5
4	Winkelmann Management	Arnsberg	3	3
5	Leadovation	Attendorn	2	3
6	Querformat	Werl	2	2
7	Johannes Stienen Konfliktklärer und Personalentwickler	Meschede	1	2
7	Schnelle Training	Lüdenscheid	1	2
9	Sommer Beratung und Business-Coaching	Ense	1	1
9	Menschen aufbauen	Attendorn	1	1
9	Kopfsache - Coaching und Beratung	Ennepetal	1	1
9	Mina Bubic Coaching	Iserlohn	1	1
9	Businesscoaching Polzin	Kreuztal	1	1
9	Auf Los Coaching	Lippstadt	1	1
9	Wendt Coaching	Hilchenbach	1	1
9	HR Konkret	Lüdenscheid	1	1
9	Talk About	Siegen	1	1
9	Anneli Fritsch Personal und Professional Coach	Siegen	1	1
9	Dr. Stephanie Steimann Coaching + Kommunikation	Hagen	1	1
9	Anastasia Peniker - Coaching & Consulting	Hagen	1	1
9	Impulse - Coaching, Training, Consulting	Hagen	1	1



Alle Unternehmen im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)

### 7 Johannes Stienen Konfliktklärer und Personalentwickler

Johannes Stienen ist ein erfahrener Konfliktklärer und Personalentwickler aus Meschede, der sich auf Kommunikation, Kooperation und Konfliktbewältigung spezialisiert hat. Mit seiner Expertise als Coach, Mediator und Mittelstandsberater hilft er Unternehmen, insbesondere im Mittelstand, schwierige Situationen zu meistern, die oft zwischenmenschliche Klärung erfordern.

Als jemand, der selbst 20 Jahre lang als Geschäftsführer tätig war, kennt er die Herausforderungen von innen und kann seine Erfahrungen effektiv in seine Arbeit einbringen. Darüber hinaus unterstützt er Unternehmen in Bereichen wie Stressbewältigung, Mitarbeiterberatung und Projektmanagement, wobei er auch in agilen Arbeitsformen kompetent ist.

[www.johannes-stienen.de](http://www.johannes-stienen.de)



Johannes Stienen

Fachbeitrag

# BEDEUTUNG VON B2B BUSINESS COACHING IN BEWEGTEN ZEITEN

Die CFC COACHING FOR COMPETENCE steht für Kompetenzentwicklung und individuelle Lösungsfindung.

Business Coaching hat in den letzten Jahren sehr an Bedeutung gewonnen.

Digitale Transformation, Fachkräftemangel, Nachhaltigkeit, die VUCA WELT, sich schnell verändernde Märkte – die Herausforderungen, vor denen Führungskräfte heute stehen, sind groß.

Wer bin ich in meiner Rolle als Führungskraft bzw. Person in leitender Position? Über welche Kompetenzen verfüge ich? Wie bleibe ich in Kontakt mit meinem Team und mit meinem Umfeld? Für welche Werte stehe ich und wie lebe ich diese – und wie geht es mir selbst damit? Das Thema Erfolg muss heute anders gedacht werden, weil Fleiß und operatives Arbeiten nicht mehr die alleinigen, relevanten Kriterien sind. Stattdessen geht es darum, über Visionen durch Führungsfähigkeit und Empathie andere zu begeistern.

Business Coaching zielt primär darauf ab, für die Anforderungen der Führungsrolle zu sensibilisieren, Wege zu reflektieren und diese im Einklang mit sich selbst zu erfüllen. Gleichmaßen gilt es, ein Bewusstsein für die an die eigene Person gerichteten Erwartungen zu schaffen.

Gerade deshalb nutzen junge Führungskräfte, die ihre ersten Erfahrungen in Führungspositionen machen, als auch solche, die schon viel Wissen in ihrem beruflichen Leben gesammelt haben, ein Coaching.

Sowohl Führungskräfte als auch Mitarbeitende werden künftig noch weit stärker als heute Ambiguitätstoleranz entwickeln müssen. Mit dieser Eigenschaft können Widersprüchlichkeiten, mehrdeutige Informationen oder konfliktreiche Spannungsfelder als Chance erkannt und bewältigt werden. Das Ziel lautet, resilient zu werden und handlungsfähig zu bleiben.

Ein professioneller Coaching-Prozess sollte durch einen Business Coach begleitet werden, der einen ganzheitlichen Ansatz sicherstellen kann. Als Grundlage dient eine fundierte, systemische Coaching Ausbildung. Des Weiteren können neurowissenschaftliche und hirngerechte Methoden die Zielerreichung verstärken. Klienten lernen die Wechselwirkung von vier neuronalen Netzwerken und deren Gehirnfunktionsweise kennen und nutzen.

Die hiermit verbundene Wirkung zeigt sich in Stresslinderung und erhöhter mentaler Fitness.

Der Business Coach ist ein Prozessbegleiter, der mit seinem Klienten auf Augenhöhe wertschätzend arbeitet und verschwiegen ist. Er handelt nach ethischen Grundprinzipien.

Business Coaching bietet sich bei der Verbesserung der Führungsfähigkeit, bei Problemen mit Mitarbeitenden und bei Konflikten an. Gleichzeitig können mit dieser Methode Managementkompetenzen erweitert werden. So können Klienten eine Verbesserung der Arbeitsatmosphäre erreichen und besser mit Stress umgehen. ■



Christina Schulte Strathaus, Geschäftsführung

## Kontakt



### CFC COACHING FOR COMPETENCE

Runtestraße 42, 59457 Werl

Telefon: 02922 977 50

info@cfc-coaching.de

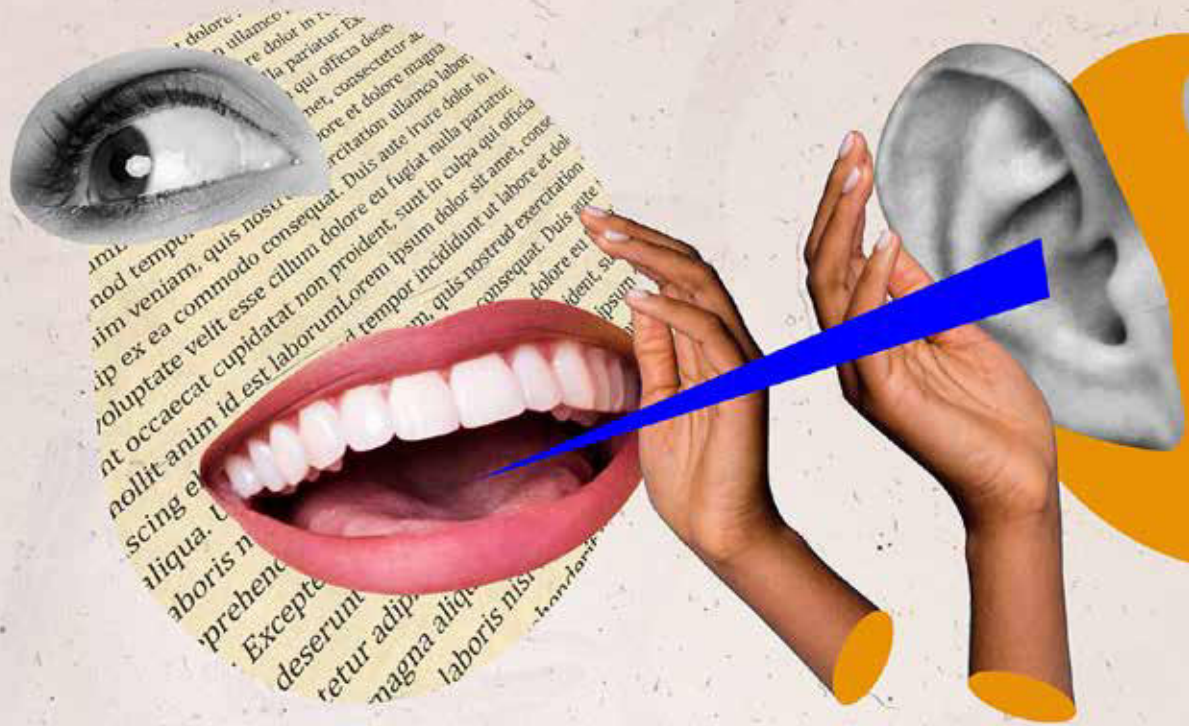
www.cfc-coaching.de



- Stress-Management
- Konflikt-Management
- Persönlichkeitsentwicklung
- Kompetenzen weiterentwickeln
- Themenspezifische, individuelle Begleitung



cfc-coaching.de



Unternehmensberater

## DIE CHANCE, ALS KRISE GETARNT

Wie findet ein Unternehmen die richtige Unternehmensberatung – und wie geht diese eigentlich vor?

„Eine ernsthafte Krise sollte man nie vergeuden. Sie bietet die Chance, Dinge zu tun, die vorher unmöglich erschienen.“ Dieses Zitat ist auch als Rahms Regel bekannt geworden. Rahm Emanuel, damaliger Stabschef von Barack Obama, hatte die Vorgehensweise der Obama-Administration während der Finanzkrise 2008 verteidigt.

Eine Krise nutzen, statt darunter zu leiden: welcher Unternehmer würde da Nein sagen? Bleibt die Frage, wie das gelingen kann. Auf der Suche nach der richtigen Antwort auf diese Frage kommen immer öfter Unternehmensberater ins Spiel. Noch im Jahr 2001 hatte die Branche in Deutschland 12,9 Milliarden Euro Umsatz gemacht; 2022 waren es bereits 43,7. Auch die Zahl der Beratungsunternehmen steigt, von 13.600 im Jahr 2008 auf 26.000 im Jahr 2021.

Rund 45 Prozent des Umsatzes entfällt dabei auf die Bereiche „Technologie“ und „Prozessmanagement“. Andere große Felder sind „Strategieberatung“ sowie „People & Change“ – durchaus soziale Sektoren. Die Aufteilung

deutet an: so vielfältig wie Unternehmen in Deutschland sind, so verschieden sind auch die Beratungsansätze.

Droht eine existenzielle Krise, kann eine Neuausrichtung ein ganzes Unternehmen retten. Beispiel: Fujifilm. Das japanische Unternehmen erkannte den Niedergang der analogen Fotografie und investierte in die Pharmabranche, da Chemikalien aus der Filmproduktion auch dort eingesetzt werden können. Später entwickelte Fujifilm sogar Medikamente zur Bekämpfung von Covid-19.

Doch das große Ganze wird deutlicher beim Blick ins Detail. Beispiel: Ein kleines Unternehmen in Siegen, das Werkzeuge herstellt. Große Werkzeuge, die bei der Sanierung von Gebäuden zum Einsatz kommen. „Das Unternehmen hatte das Problem, dass die Kunden aus dem Bereich B2B immer mal wieder mit Reklamationen kamen“, sagt Dr. Peter-Christian Zinn, Managing Partner bei der Bochumer Beratungsdienstleister Industrial Analytics Lab GmbH (IAL). „Doch die Qualität der Sanierung hing auch von der Benutzung des Gerätes ab.

Natürlich kann man das nicht lapidar auf die Kunden schieben. Also haben wir gemeinsam ein Kamerasystem zur Qualitätsprüfung entwickelt, das dem Anwender meldet, wie erfolgreich die Sanierung war.“

### Digitale Qualitätssicherungslösung

Das ist ein klassisches Beispiel für eine Technologie-Beratung – ein Unternehmen steht vor einer Hürde, bei der die Geschäftsführung nicht sicher einschätzen kann, wie diese idealerweise überwunden werden kann. „Tatsächlich war die Anfrage an uns zunächst nach KI“, so Zinn, „da muss man als Berater erstmal die Lage überblicken und ordnen. Es geht ja um einen messbaren Erfolg, um etwas Realistisches, Sinnvolles.“ Nun arbeitet die digitale Qualitätssicherungslösung zwar mit einer Software vom Industrial Analytics Lab, die mit KI-Methoden funktioniert – Machine Learning. Doch das war das Ende der Lösungsfindung, nicht der Anfang.





© deagreer - stock.adobe.com

## Rationellerer Zugang

In dem Papier beleuchtet der Verband weitere Alleinstellungsmerkmale von Beratern: Zeit für Zuarbeiten, die man im „drängenden Tagesgeschäft nicht nebenbei erledigen kann“ sowie „rationelleren Zugang zu den notwendigen Daten“. Der Verband rät außerdem dazu, Berater zu finden, die nicht nur Analysen und Lösungsvorschläge erarbeiten könnten, sondern die auch die Zeit und die Qualifikation hätten, das Unternehmen bei der Umsetzung zu unterstützen.

Doch wie findet man nun den passenden Berater? Prof. Bernd Thomsen, CEO der Managementberatung „Thomsen Group“, gibt im „Handelsblatt“ unter anderem diese drei Tipps:

- Nach mindestens drei relevanten Unterschieden zu anderen wichtigen Branchenvertretern fragen und so lange bohren, bis die Antworten überzeugend sind
- Resultate bei der Lösung ähnlicher Herausforderungen anderer Kunden sichten und auf individuellem Ansatz bestehen
- Nach überzeugenden Erfolgsindikatoren fragen, die über den Erfahrungsschatz hinaus gehen

Bei Tageshonoraren von 1000 Euro oder mehr kann es sich lohnen, die Kosten vorher abzusprechen oder Erfolgshonorare zu vereinbaren. „Achten Sie darauf, dass sich der Beratungsauftrag nicht ausschließlich auf die Erarbeitung einer Konzeption und die Übergabe des Beratungsberichtes beschränkt“, rät die Industrie- und Handelskammer Berlin.

Ein weiterer Meilenstein auf dem Weg zum richtigen Berater kann die schiere Auswahl sein. Wer sich 10 oder 12 Angebote kommen lässt, kann leicht den Überblick verlieren. Der BDU rät daher dazu, maximal drei Beraterunternehmen in die engere Auswahl zu ziehen. In kostenlosen und persönlichen Vorgesprächen könnten grundlegende Informationen wie die Unternehmensphilosophie der Berater, Erfahrungen in spezifischen Branchen und Tätigkeitsbereichen sowie Referenzen in Erfahrung gebracht werden.

Bei der Angebotspräsentation sollten die Führungskräfte zugegen sein, die später in das Projekt einbezogen werden. Eine gewisse Deckungsgleichheit der vorgeschlagenen Konzepte mit den Werten des eigenen Unternehmens kann auch von Vorteil sein. Last but not least könnten auch die Honorarbildung, Nebenkosten und Zahlungstermine zusammen mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis aufschlussreich sein. Eine staatlich festgeschriebene Gebührenordnung gibt es übrigens für Unternehmensberater nicht, ebenso wenig wie den Schutz der Berufsbezeichnung.

„Das Wichtigste ist letztendlich“, so der BDU, „dass die ‚Chemie‘ stimmt.“

Tim Müßle | [redaktion@regiomanager.de](mailto:redaktion@regiomanager.de) ■

Zinn: „Oft wird KI übertrieben dargestellt, als könne ein großes Sprachmodell wie ChatGPT demnächst ein ganzes Unternehmen übernehmen. Wenn wir solche Anfragen bekommen, müssen wir oft freundlich unrealistische Vorstellungen korrigieren, gerade, wenn sie ohne konkrete Problemstellung daherkommen.“

Ein erster Schritt auf dem Weg zum richtigen Berater ist daher oft die Herausarbeitung des eigentlichen Problems. Geht es um eine neue Strategieweiche? Um eine technologische Herausforderung? Um die Modernisierung von Prozessen? Oder um einen Mix aus allen möglichen Komponenten?

Zur Vorbereitung von Beratungsprojekten empfiehlt der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) in einem Positionspapier unter anderem diese Checkliste:

- Welches Ziel soll die Beratung haben?
- Auswahl von zwei bis drei Unternehmensberatungen, die vom Schwerpunkt und der Größenordnung her geeignet sind
- Früh betroffene Führungskräfte sowie Beschäftigte des eigenen Betriebes einbeziehen

„Der Zukauf von externem Know-how ist immer dann sinnvoll und wirtschaftlich, wenn das entsprechende Fachwissen im Unternehmen selbst entweder nicht vorhanden ist oder die Know-how-Träger ihr Wissen nicht einbringen können“, beschreibt der BDU.

**praedata**  
... wir optimieren  
Dokumentenprozesse

**Optimieren Sie Ihre  
Mitarbeiter-Workflows  
mit unseren  
digitalen Prozessen  
und den Lösungen von  
Zebra Technologies**

Mehr erfahren unter

[zebra.praedata.de](https://zebra.praedata.de)



**ZEBRA**

Registered  
**Reseller**

Printer Repair Specialist

## Empfohlene Unternehmen

LMD Innovator	Lenne <span style="font-size: 0.8em;">stadt</span>	www.lmd-innovation.de	Seite 24
---------------	--	-----------------------	----------

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Umsatz in Tsd.	Mitarbeiter
1	Kreutz & Partner	Neunkirchen	6.000	39
2	WCG GmbH & Co. KG	Siegen	5.417	45
3	Karon Beratungsgesellschaft	Iserlohn	5.000	30
4	Trust Unternehmensber. und Treuhand	Arnsberg	4.200	25
5	VIA Consult	Olpe	4.000	34
6	MPC Munschek Process Consulting	Wenden	3.500	37
7	Bahn Kommunikation	Hagen	4.600	7
8	Tisento	Meschede	2.660	11
9	IfW Niggemann & Partner	Meinerzhagen	2.000	10
10	Argantos	Olpe	1.650	13
11	Faktor M Consulting	Freudenberg	2.100	8
12	Krucon	Hagen	1.400	10
13	Triljen	Attendorn	1.513	8
14	LBN Logistikberatung	Hilchenbach	1.235	13
15	Kon-Part	Lippstadt/Mönchengladbach	1.260	10
16	Mark Remscheidt Verkaufstraining	Neuenrade	1.800	5
17	U-CI Uebach Consulting Innovations	Freudenberg	1.400	6
18	Oneworld Consulting	Lenne <span style="font-size: 0.8em;">stadt</span>	1.000	12
19	Fescon	Burbach	1.100	9
20	P + H Engineering	Finnentrop	1.100	8
21	DR.UM Consulting	Menden	950	22
22	Schmidt/Bechtle	Herdecke	900	14
23	Theis Unternehmensberatung	Siegen	1.000	7
24	Metals CS	Menden	1.000	6
25	Detlef Müller Wirtschaftsberatung	Neuenrade	800	6
26	Thaddäus Rohrer Personal- u. Unternehmensber.	Werl	914	4
27	Märkische Mittelstands Consult	Lüdenscheid	530	5
28	Harms & Pieper	Meschede	500	5
29	Proacting Partners	Olpe	600	4
30	Cebu-Service-Connection	Siegen	400	5
31	EAS	Herdecke	790	2
32	Loehr Consulting	Meschede	645	2
37	<b>LMD Innovator</b>	<b>Lenne<span style="font-size: 0.8em;">stadt</span></b>	<b>350</b>	<b>2</b>
44	A und B Beratung	Nachrodt-Wiblingwerde	150	1

Alle 52 Unternehmen im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)

# Ranking DIE GRÖSSTEN VERMÖGENSVERWALTER

## Empfohlene Unternehmen

Hoppe Vermögensbetreuung	Menden	<a href="http://www.hoppe-vermoegensbetreuung.de">www.hoppe-vermoegensbetreuung.de</a>	Beilage
--------------------------	--------	--	---------

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Umsatz in Tsd.	Mitarbeiter
1	Maneris	Siegen	2.000	10
2	Hoppe Vermögensbetreuung	Menden	1.517	11

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)



**Qualität und Fachkompetenz  
zahlen sich aus**

**365 Tage  
Kundendienst!  
0171 - 6 46 57 86**

59759 Arnsberg-Hüsten  
Am Siegenbittel 4

Tel. 0 29 32 / 49 01-0  
Fax 0 29 32 / 3 45 18

[www.vogt-bedachungen.de](http://www.vogt-bedachungen.de)  
[mail@vogt-bedachungen.de](mailto:mail@vogt-bedachungen.de)

## Empfohlene Unternehmen

MK Zeit Menden	Menden	www.mkzeit-menden.de	Seite 44
----------------	--------	----------------------	----------

## Das Südwestfalen-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Externe Mitarbeiter	Interne Mitarbeiter
1	Felten Personalservice	Herdecke	2.500	220
2	Avitea	Lippstadt	1.400	100
2	Garant Personalmanagement	Iserlohn	1.200	110
4	VPL Personal-Leasing	Iserlohn	367	20
5	Vermont	Iserlohn	830	14
6	Feltenbummler	Herdecke	280	20
6	WEP Personalservice	Lippstadt	350	19
6	PPC Personal Partner Cramer	Lüdenscheid	450	13
9	P.U.S. Industriemontagen	Siegen	350	10
10	Contact-100	Brilon	188	11
11	UFAR	Siegen	150	11
12	<b>MK Zeit Menden</b>	<b>Menden</b>	<b>150</b>	<b>10</b>
13	Fairflex Personaldienstl.	Siegen	200	6
14	Fischer & Partner	Iserlohn	145	9
15	Persoplan	Siegen	115	7
16	ASF Personal Service	Iserlohn	70	5
17	Grün Personallogistik	Lüdenscheid	60	5
17	Henrichs	Schmallenberg	120	3
17	Sauerländer Personalber.	Hemer	75	4
20	Re & Wo	Schmallenberg	50	5
20	Invicem	Kreuztal	70	4

Alle Unternehmen im Ranking finden Sie online

[www.suedwestfalen-manager.de](http://www.suedwestfalen-manager.de)

### 12 MK Zeit



Die MK Zeit GmbH Menden ist ein familiengeführtes mittelständisches Unternehmen der Personaldienstleistung, geführt von

dem Ehepaar Melanie Kroniger-Klippert und Herrn Carsten Klippert. Das Unternehmen mit Sitz in Menden blickt auf 30 Jahre Erfahrung in der Personaldienstleistungsbranche zurück und unterstützt seine Partnerfirmen kompetent im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung- und Vermittlung. Zum weiteren Leistungsspektrum gehört das Outsourcing, die Abwicklung beziehungsweise Ausgliederung einzelner Geschäftsbereiche oder Projekte vom Kunden. Die Partner der MK Zeit GmbH Menden

schätzen die Zuverlässigkeit und kompetente Beratung und fachlich qualifiziertes und motiviertes Personal. Mitarbeiter profitieren von fairer und übertariflicher Bezahlung, enger Betreuung durch die Disponenten und fachspezifischen Schulungen und Weiterbildungen.  
[www.mkzeit-menden.de](http://www.mkzeit-menden.de)



Für Unternehmen wird es bald verpflichtend sein, Rechnungen an andere Unternehmen mit Sitz in Deutschland im „B2B“-Bereich elektronisch zu erstellen und zu versenden. Was ist der Grund für diese Entwicklung, was ist unter einer elektronischen Rechnung zu verstehen und welche Aspekte sind noch im Zusammenhang mit einer E-Rechnung zu beachten?

## Hintergrund der Regelung:

Im Rahmen der sog. ViDA-Initiative (Umsatzsteuer im digitalen Zeitalter) hat die Europäische Kommission Ende 2022 einen Entwurf zur Anpassung des Mehrwertsteuersystems vorgelegt. Ein wesentlicher Teil der ViDA-Initiative ist die Einführung eines digitalen Reportings von Einzeltransaktionen in Echtzeit auf Basis einer verpflichtenden elektronischen Rechnungsstellung für Unternehmen. Über ein elektronisches Meldesystem sollen voraussichtlich ab 2028 die Zusammenfassenden Meldungen ersetzt werden. In Deutschland wurde die E-Rechnungspflicht mit dem Gesetz zur Stärkung von Wachstumchancen, Investitionen sowie Steuervereinfachungen und Steuerfairness (Wachstumchancengesetz) eingeführt und damit ein im Koalitionsvertrag 2021 der Bundesregierung formuliertes Ziel erfüllt. Zustimmung erhielt das Wachstumchancengesetz vom Bundesrat im Februar 2024 nach Anrufung des Vermittlungsausschusses und Streitpunkten in anderen Bereichen. Im ersten Schritt existiert nun in Deutschland eine grundsätzliche Verpflichtung zur E-Rechnung ab dem 01.01.2025. Eine digitale Reporting-Verpflichtung ist in dem Gesetz noch nicht enthalten und wird demnach in einem zweiten Schritt kommen.

## Definition einer E-Rechnung:

Mit der Einführung der E-Rechnungspflicht wird es eine neue, enger gefasste Definition der E-Rechnung geben, sodass nicht sämtliche Rechnungen, die heute als E-Rechnungen gelten, auch in Zukunft als solche anerkannt werden. Als E-Rechnung gilt dann nur noch eine elektronische Rechnung, die den Vorgaben der Richtlinie 2014/55/EU – und somit der CEN-Norm 16931 – entspricht (§ 14 Abs. 1 Satz 6 Nr. 1 UStG-neu), oder wenn Rechnungsaussteller und -empfänger eine Vereinbarung über das genutzte E-Rechnungsformat geschlossen haben. Im Fall einer solchen Vereinbarung muss das genutzte Format die richtige und vollständige Extraktion der erforderlichen Angaben gemäß der Richtlinie 2014/55/EU ermöglichen oder mit dieser interoperabel sein (§ 14 Abs. 1 Satz 6 Nr. 2 UStG-neu). Die zweite Alternative unter Nr. 2 soll sicherstellen, dass bisherige Investitionen in die Digitalisierung von E-Rechnungsprozessen, wie z. B. EDI-

Rechnungen, nicht obsolet sind. Kernelement bleibt jedoch weiterhin die CEN-Norm 16931, die auch im Rahmen der B2G-E-Rechnungspflicht genutzt und aktuell überarbeitet wird.

Als elektronische Rechnung anerkannt sind aktuell die beiden Formate „XRechnung“ sowie „ZUGFeRD“. XRechnung bezeichnet dabei einen Standard, der die genannten Anforderungen erfüllt und ausschließlich aus einem strukturierten Datensatz besteht. Das Format „ZUGFeRD“ ist als sog. „hybrides“ Format zu sehen und integriert einen XML-Datensatz in einem PDF-Dokument. Bei Abweichungen zwischen den Rechnungsinhalten im bildlich zu erkennenden PDF-Dokument und in dem strukturierten XML-Datensatz sind die Daten im strukturierten Datensatz die führenden Daten im Sinne des UStG.

Rechnungen, die den oben genannten Vorgaben nicht entsprechen, gelten in Zukunft nicht mehr als elektronische Rechnungen. Dazu gehören u. a. Papierrechnungen sowie elektronisch versendete PDF-Rechnungen. Für solche in der Zukunft als „sonstige Rechnungen“ definierte Rechnungen ist während der Übergangsfristen zur Ausstellung auch die Zustimmung des Rechnungsempfängers erforderlich.

## Umfang der elektronischen Rechnungspflicht:

Die E-Rechnungspflicht umfasst ab 01.01.2025 nationale B2B-Umsätze. Dies bedeutet, dass ein im Inland ansässiger Unternehmer verpflichtet wird, für in Deutschland steuerbare Leistungen (die nicht nach § 4 Nr. 8 bis 29 UStG steuerbefreit sind) E-Rechnungen auszustellen, sofern auch der Rechnungsempfänger im Inland ansässig ist (§ 14 Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 UStG-neu). Als ansässig gelten Unternehmer, die ihren Sitz, ihren Ort der Geschäftsleitung, Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt im Inland haben oder eine inländische (am Umsatz beteiligte) umsatzsteuerliche Betriebsstätte unterhält (§ 14 Abs. 2 Satz 3 UStG-neu). Eine umsatzsteuerliche Registrierung im Inland führt nicht zur Ansässigkeit im Sinne dieses Gesetzes. Für die Umsätze, die der E-Rechnungspflicht unterliegen, ist zukünftig keine aktive Zustimmung des Rechnungsempfängers mehr erforderlich. Ausnahmen von der Pflicht zur elektronischen Rechnungspflicht gibt es für Kleinbetragsrechnungen (§ 33 UStDV) und für Rechnungen über Fahrscheine (§ 34 UStDV).

## Übergangsregelungen:

Die Pflicht zur Ausstellung einer E-Rechnung gilt ab dem 01.01.2025. Übergangsregelungen im UStG gibt es dabei lediglich für den Rechnungsaussteller. Inländische Rechnungsempfänger sind ab 2025 uneingeschränkt zum Empfang von elektronischen Rechnungen verpflichtet, soweit sie Leistungen von anderen inländischen Unternehmen erhalten. Dies gilt selbst für Unternehmer, die steuerfreie Leistungen gem. § 4 Nr. 8–29 UStG ausführen.

### Es gelten die folgenden Übergangsregelungen für Rechnungsaussteller:

In 2025 und 2026 sind neben E-Rechnungen auch weiterhin Papierrechnungen und sonstige elektronische Rechnungen (letztere nach wie vor nur mit Zustimmung des Rechnungsempfängers) zulässig.

In 2027 dürfen inländische Unternehmer mit einem Gesamtumsatz von bis zu 800.000 Euro im vorangegangenen Kalenderjahr weiterhin Papierrechnungen und sonstige elektronische Rechnungen (letztere wie bisher nur mit Zustimmung des Rechnungsempfängers) an ihre inländischen Unternehmer-Kunden ausstellen.

Zusammenfassend kann man sagen, dass inländische Unternehmer ihre ERP-Systeme bereits ab dem 01.01.2025 auf den Empfang von E-Rechnungen umstellen müssen. Rechnungsaussteller sind vollumfänglich ab dem 01.01.2028 zur Ausstellung von E-Rechnungen verpflichtet und können vorher prüfen, ob sie Übergangsregelungen in Anspruch nehmen können oder wollen. ■

## Autor



Dipl.-Kfm. Eckhard Berthold ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner bei FRIEBE - PRINZ + PARTNER Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte mbB

Oder: wie sich der Handel weiter verändert.

Ende 2023 wurde offiziell, was viele Unternehmen bereits selbst gespürt haben: Die Absätze in den Onlinekanälen waren 2023 branchenübergreifend rückläufig. Auch für 2024 sieht die Prognose nicht gut aus. Schnell wurden Stimmen laut, die das Ende von E-Commerce besiegelten.

## Der E-Commerce-Boom

Aber: so einfach ist es dann doch nicht. Wenn wir eins in den letzten Jahren gelernt haben, dann dass sich das Kaufverhalten von Menschen sehr schnell anpassen kann und eine natürliche Reaktion auf äußere Umstände darstellt. Denken Sie an das Jahr 2020: Der Einzelhandel musste bedingt durch die Corona-Maßnahmen schließen. Es wird wenig Unternehmen geben, die in diesem Moment nicht den Start von digitalen Verkaufskanälen zumindest durchdacht haben. Logischerweise sind in dem Jahr die Umsätze im E-Commerce explodiert.

Die Gründe dafür sind auf zwei Effekte zurückzuführen: Zum einen hat sich der bestehende Konsum verlagert. Wo, wenn nicht online, sollte denn 2020 eingekauft werden? Zum anderen führten die Corona-Maßnahmen dazu, dass die Ausgaben vieler Menschen sanken – und dadurch Käufe von Konsumgütern aber auch Investitionsgütern finanziell möglich machten.

Jetzt sind wir vier Jahre weiter. Unser Konsumverhalten hat sich wieder verändert. Seit der Öffnung des Einzelhandels gehen wir wieder gerne in Läden. Gleichzeitig erlebte Deutschland eine Inflation, die Preise für sämtliche Güter stiegen und vielen Konsumenten waren gezwungen, den „Gürtel enger zu schnallen“. Als logische Konsequenz geht der Konsum in Deutschland zurück, was viele Unternehmen in sinkenden Absatzzahlen spüren.

## Der hybride Handel ist da

Die Annahme, der E-Commerce sei am Ende, ist eine Fehldeutung der Situation. Die Menschen kaufen anders, aber Sie kaufen. Der Hybride Handel ist da: Wir sehen Produkte im Einzelhandel oder im Internet, vergleichen Preise und kaufen dann online.

Gestützt wird diese Prognose, wenn wir den Blick nach Asien richten. China und Japan leben uns vor, wie der Konsum digitaler wird. In beiden Ländern ist es üblich, alles über das

Internet zu bestellen. Vom Lebensmittel bis hin zu Investitionsgütern, wie z.B. Autos oder sogar Häusern, kann alles online abgerufen werden. Wie auch in Deutschland bekommen dabei Plattformen, wie z.B. Alibaba, immer mehr Bedeutung.

## Die Rückkehr des Liveshoppings

Und für Nostalgiker gibt es auch eine positive Botschaft: Als neuer Trend zeichnet sich in Asien gerade Liveshopping auf TikTok & Co. ab. Ein Trend, der uns auch in wenigen Monaten in Europa immer stärker begegnen wird.

Der digitale Handel rückt dabei auch in Europa immer stärker in den privaten Raum der Menschen: im Jahr 2023 ist der Bereich „Social Selling“ nach Aussage von eMarketer um mehr als 35 % gestiegen. Das Potential hinter den Kanälen ist – besonders für Unternehmen in den Konsumgüterbranchen – groß und wird weiter wachsen. Neben der direkten Reichweite überzeugt ein weiterer wichtiger Vorteil für Unternehmen: der Auf- und Ausbau der eigenen Marke. Durch die Reichweite in den sozialen Medien werden Touchpoints mit der eignen Marke gebaut, die sich monetär nutzbar machen lassen.

## B2B-Handel verändert sich ebenfalls

Im B2B-Geschäft gewinnt das Thema des eProcurement immer mehr an Bedeutung. Selbst in der sonst so non-digitalen Stahlbranche setzen erste Player auf Plattformen, auf denen Ihre Kunden einkaufen können. Die Vorteile der digitalen Beschaffungswege: direkte Integrationen in das ERP-System des Kunden und des Lieferanten, deutlich höhere Transparenz über den Einkaufsprozess uns nicht zuletzt die Steigerung der Effizienz.

## Zeit zum Handeln

Wer noch nicht im digitalen Handel angekommen ist, sollte sich auf den Weg machen.

Denn: die Zukunft ist schon morgen. Sowohl der B2B, als auch der B2C-Handel werden in der Zukunft eine digitale Basis nutzen.

Nach dem Motto „totgesagte leben länger“ prognostiziere ich dem E-Commerce zusammengefasst eine gute Zukunft – auch, und gerade vielleicht vor allem, weil sich das Konsumentenverhalten weiterhin verändert. Die gute Nachricht: einfacher als heute war der Einstieg in den E-Commerce, gesehen aus einer technischen Sicht, nie. Inzwischen gibt es eine breite Palette an Softwareprodukten, mit denen der Einstieg in den E-Commerce deutlicher simpler realisiert werden kann als noch vor fünf Jahren. Sie werden es nicht bereuen! ■




Hannes Pöttgen, dk communications, ist seit mehr als fünf Jahren in den Bereich Prozessoptimierung und -Digitalisierung, besonders mit Vertriebs- und Marketingfokussierung, unterwegs. Er ist spezialisiert auf die Erstellung passender und zeitgemäßer Vertriebskonzepte sowie die Umsetzung dieser

PUEHL

VISIT OUR WEBSITE

 [WWW.PUEHL.DE](http://WWW.PUEHL.DE)

FOLLOW US

 [PUEHL\\_OFFICIAL](https://www.instagram.com/PUEHL_OFFICIAL)

 [PUEHL](https://www.facebook.com/PUEHL)

# GEMEINSCHAFTSGEIST FÜR „ARBEITGEBERSCHMIEDE SÜDWESTFALEN“ ENTFACHT

100 Teilnehmende in Plettenberg bei erstem „Co-Creation Camp“ der „Arbeitgeberschmiede Südwestfalen“. Das südwestfälische Netzwerk wächst, um Südwestfalen zur Top-Arbeitgeber-Region zu formen.



© Foto: A maia-Sophia Komper, Südwestfalen Agentur GmbH

Die Teilnehmenden hatten Gelegenheit, sich über die Mitmach-Angebote der „Arbeitgeberschmiede Südwestfalen“, die sogenannten Impuls-Labore, zu informieren

Die Vision des umfangreichen Projekts „Arbeitgeberschmiede Südwestfalen“ ist klar: Südwestfalen soll Top-Arbeitgeber-Region werden. Doch wie genau kann das gelingen? Nur gemeinsam! Deshalb organisierten die Verantwortlichen des Projekts das „1. Co-Creation Camp“. Auf Einladung der Südwestfalen Agentur GmbH und der sechs Verbund-Partner waren rund 100 Vertreter und Vertreterinnen von Unternehmen, Kommunen und Hochschulen nach Plettenberg gekommen. Sie diskutierten eifrig, steckten die Köpfe zusammen, vernetzten sich und hatten spürbar Lust, sich für die Region einzubringen. Schon jetzt steht fest, dass weitere „Co-Creation Camps“ folgen.

„Wir wissen, dass wir als Region verdammt viel schaffen können, wenn wir auf Augenhöhe miteinander denken und gute Ideen und Hinweise stets integrieren! Deswegen passt auch der Begriff des ‚Co-Creation Camps‘ so ausgezeichnet zur Sache“, erläuterte Marie Ting, Leiterin des Regionalmarketings der Südwestfalen Agentur GmbH. Die Arbeit-

geberschmiede ist ein Mitmach-Projekt für alle, denen Arbeitgeberattraktivität wichtig ist und die etwas gegen den Fachkräftemangel tun wollen. Gemeinsam soll die Region durch starke Kommunikationsformate als attraktive Arbeitgeber-Region positioniert werden. Und insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen sollen in diesem Rahmen zudem mit konkreten Angeboten dabei unterstützt werden, noch attraktivere Arbeitgeber zu werden.

Ein zentraler Bestandteil der „Arbeitgeberschmiede Südwestfalen“ sind deswegen die Angebote der Projektpartner, sogenannte Impuls-Labore, in denen praxisnah Themen des Arbeitgebermarketings bearbeitet und gemeinsam mit Unternehmen aus Südwestfalen erprobt werden. Die Angebote ermöglichen es den Unternehmen, beispielsweise Erkenntnisse darüber zu gewinnen, wie attraktiv ihr Unternehmen aus Sicht ihrer Belegschaft ist oder wie ihre Personalgewinnung und -bindung wahrgenommen werden.

Darüber hinaus können Unternehmen Wege entdecken, um die multi-kulturelle Teamarbeit zu fördern, die Anziehungskraft für internationale Fachkräfte zu steigern oder auch das Potenzial der südwestfälischen Universitäten zur Gewinnung von Fachkräften zu nutzen. Zusätzlich stehen Angebote zur Verfügung, die gezielt die Generation Z und ihre spezifischen Bedürfnisse ansprechen.

Während der Veranstaltung in Plettenberg konnten die Teilnehmenden sich informieren, Hinweise zu den bisherigen Angeboten geben, gänzliche neue Ideen und Gedanken einbringen und an der gemeinsamen Vision des Projekts arbeiten. Mit positiver Resonanz: „Das war eine großartige Veranstaltung. Ich bin begeistert, dass zu den wichtigsten Themen rund um Arbeitgeberattraktivität bereits unterschiedliche Akteure in der Region tätig sind.

Bei mindestens zwei Impuls-Laboren werden wir uns als Unternehmen jetzt verstärkt einbringen“, äußerte sich Andreas Heine, Leiter Marketing und Kommunikation bei KIRCHHOFF Automotive.

Nachlesbar sind die Ergebnisse der Veranstaltung ebenso wie die Bausteine des Projektes unter [www.arbeitgeberschmiede-swf.com](http://www.arbeitgeberschmiede-swf.com). Zudem ist kürzlich ein neuer LinkedIn-Kanal zur „Arbeitgeberschmiede Südwestfalen“ gestartet, der Interessierte kontinuierlich auf dem Laufenden hält. ■

## Kontakt



**Südwestfalen Agentur GmbH**  
Martinstraße 15, 57462 Olpe  
Telefon: 02761 83511-0  
[www.arbeitgeberschmiede-swf.com](http://www.arbeitgeberschmiede-swf.com)  
[www.suedwestfalen-agentur.com](http://www.suedwestfalen-agentur.com)  
[www.regionalmarketing-swf.com](http://www.regionalmarketing-swf.com)





# OFFEN FÜR IHREN INPUT.

**Eröffnet neue Perspektiven. Das neue CLE Cabriolet.**

Erleben Sie die neueste Generation MBUX – ein intelligentes Multimediasystem, das täglich von Ihnen lernt und Routinen rund um Ihr Wohlbefinden entwickelt.

Erleben Sie es selbst bei Ihrem Mercedes-Benz Autohaus Jürgens.



Mercedes-Benz

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

**Partner vor Ort: Jürgens GmbH**

Autorisierter Mercedes-Benz PKW und Transporter Verkauf und Service  
Berliner Str. 41 · 58135 Hagen

E-Mail: [info@autohaus-juergens.de](mailto:info@autohaus-juergens.de) · Tel.: 02331-479-0

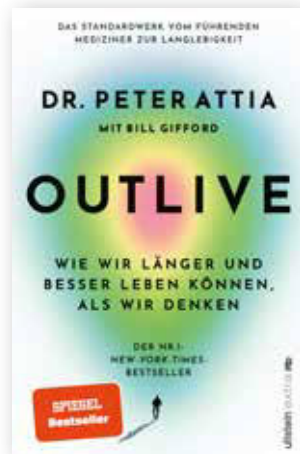
<http://www.mercedes-benz-juergens-hagen.de>

# INSOLVENZEN IN SÜDWESTFALEN

Gewerbliche Insolvenzmeldungen von März bis Mai 2024 (16.03.2024 - 21.05.2024)

Firma	Straße / PLZ/Ort	Aktenzeichen
Blue GmbH & Co. KG	An der Hespe 54, 59846 Sundern	10 IN 10/24
SQW Sauerländer Quality Water GmbH & Co. KG	Löhrbachweg 2, 59757 Arnsberg	21 IN 181/23
BW Grundstücksverwaltung GmbH	Unionstr. 18, 59457 Werl	163 IN 106/23
Blaken GmbH	Schwitter Dorfstr. 15, 58708 Menden	1 IN 170/24
FWDR GmbH	Hauptstr. 34, 57482 Wenden	25 IN 60/24
La Bella Vida UG (haftungsbeschränkt)	In den Weiden 18, 58285 Gevelsberg	80 IN 5/24
STS GmbH	Hauptstr. 34, 57482 Wenden	25 IN 61/24
Velocity Siegerland GmbH	Siegener Str. 152, 57223 Kreuztal	25 IN 70/24
ISO-HA-INDUSTRIE GmbH Iserlohn	Marienstr. 1, 58642 Iserlohn	106 IN 13/24
Alpha Division GmbH	Parkstr. 18, 59556 Lippstadt	2 IN 54/24
utp united-turned-parts Verwaltungs GmbH	Industriestr. 55, 57413 Finnentrop	25 IN 28/24
Euduro GmbH	Kölner Str. 214, 58256 Ennepetal	109 IN 82/23
ISO-Bauwelt GmbH	Voerder Str. 62, 58135 Hagen	103 IN 3/24
TGA Steffen GmbH	Gerichtsstr. 17, 58762 Altena	100 IN 124/23
Helleckes Bau GmbH	Hönnestr. 39, 58809 Neuenrade	109 IN 146/23
FN Hochbau GmbH	Haßlinghauser Str. 11, 58285 Gevelsberg	109 IN 120/23
Sebastian Schmidt & Elke Schmidt GbR	Gevelsberger Str. 14, 45549 Sprockhövel	161 IN 57/24
liquidFOLDERS UG (haftungsbeschränkt)	Hans-Böckler-Str. 15, 58638 Iserlohn	103 IN 178/23
Sperle Transporte GmbH & Co. KG	Bodelschwinghstr. 39, 58706 Menden	52 IN 2/24
EL-DI GmbH	Langscheider Str. 31, 58339 Breckerfeld	109 IN 22/24
Autoexport Afrika Allouch GmbH	Eisenwerkstr. 10, 58332 Schwelm	106 IN 121/23
Stahlschmidt Verwaltung GmbH	Berghäuser Str. 2, 57319 Bad Berleburg	25 IN 22/24
Pflegeteam Pro Vita GmbH	Buschloher Str. 65, 58515 Lüdenscheid	100 IN 34/24
Levap Transport Logistik GmbH	Drüohl 3, 59872 Meschede	10 IN 117/23
Curry Masala Hagen UG (haftungsbeschränkt)	Wehringhauser Str. 25, 58089 Hagen	109 IN 133/23
Engler Kurierdienst GmbH	Franz-Kissing-Str. 2, 58706 Menden	10 IN 26/24
Teuke Micom GmbH	Heinrichsglück 1, 57290 Neunkirchen	25 IN 226/23

# DAS UNSICHTBARE SPIEL UND ANDERE BÜCHER, DIE SIE LESEN SOLLTEN ...



Wortmann/Gebauer/  
Lamprecht/Fleisch:  
Produkte als Dienst-  
leistungen verstehen  
Campus  
267 Seiten || 38,00 €

Der Begriff SaaS (Software as a Service) ist mittlerweile ein gängiges Konzept und längst auch Anwendern außerhalb der IT-Welt ein Begriff. Analog hierzu gibt es das Konzept des PaaS – Product as a Service, mit dem sich die beiden Autoren näher beschäftigen. Konkret heißt dies, über das reine Produkt- und Leistungsversprechen hinaus anzubieten. Hier wären Service-Verträge (Full-Service-Leasings) nur ein erster und einfacher Ansatz. Die Möglichkeiten, die sich durch die Industrie 4.0 ergeben, sollten voll ausgeschöpft werden, so die Autoren, um neue, kreative und attraktive Ansätze zu schaffen, die bei substituierbaren Produkten einerseits den Unterschied zum Wettbewerb machen und andererseits dadurch auch neue Marktbedingungen gestalten, die vom Wettbewerb einzuhalten wären. Wer PaaS nutzt, kann sich also hier Markt- und Wettbewerbsvorteile selbst schaffen!

Peter Attia:  
Outlive  
Ullstein  
610 Seiten || 24,99 €

Das Buch flößt einem Respekt ein. Mit über 600 Seiten ist es nichts für „nebenher“ – und der Respekt ist inhaltlich berechtigt. Man muss sich jedoch keine Sorgen machen, Attia schreibt bildhaft, umgangssprachlich und auch für Laien verständlich und für das Thema selbst auch unterhaltsam. Peter Attia war früher selbst Arzt und frustriert, dass er Menschen, die krank waren, nur noch helfen konnte, Leiden zu mindern oder vielleicht sogar wieder gesund zu werden. Daher setzte er sich mit einem Ansatz und einer Lebensweise auseinander, die verhindern soll, dass der Einzelne krank wird. Hierbei werden sowohl physische als auch mentale Aspekte in Betracht genommen. Insgesamt hat Attias Buch das Potenzial ein moderner Nachfolger des Klassikers „fit for life“ zu werden.

Martin Permantier:  
Haltung erweitern  
Vahlen  
357 Seiten || 35,90 €

„HALTUNG ERWEITERN“ kann als eine Fortsetzung von „HALTUNG ENTSCHEIDET“ verstanden werden. Darin hatte sich Permantier mit der Führungs- und Unternehmenskultur auseinandergesetzt. Im Fortsetzungswerk geht es nun um Transformationsprozesse im Unternehmen, die nur durch ein gemeinsames Agieren aller Beteiligten auf den unterschiedlichsten Ebenen und in den verschiedenen Unternehmensbereichen geschaffen werden können. Erneut folgen Aufbau und Gestaltung einer leicht disruptiven Machart – die aber eben dafür sorgt, dass der Leser auch bei scheinbar Bekanntem nicht „wegdöst“, sondern die volle Aufmerksamkeit behält. Inhaltlich werden die aktuell sehr präsenten Pferde Agilität und Transformation beritten, wobei der Autor seine Thesen und Impulse alle wissenschaftlich zu untermauern vermag.

Rehbock / Müller:  
Das unsichtbare Spiel  
Redline  
304 Seiten || 25,00 €

Das unsichtbare Spiel ist eine Pflichtlektüre für alle, die beruflich verhandeln oder verkaufen! Rehbock und Müller erklären die Psychologie hinter dem, was wir aus dem Verhandlungs- und Vertriebskontext teilweise zu kennen glauben, und verdichten es dadurch zu neuen Erkenntnissen. Dieses „Warum“ dahinter ermöglicht es, die einzelnen Methodiken besser zu verstehen und anzuwenden. Dabei hat das Buch je immer einen praxisorientierten Ansatz mit viel Storytelling und danach einen wissenschaftlich begründenden Teil. Ich habe zu diesem Thema selten ein Sachbuch gefunden, das so fundiert einerseits und so leicht lesbar andererseits war. Klare Leseempfehlung!



B2B-Leasing

## LEASING – TOP ODER FLOP?

Das Leasing von Fahrzeugen und Anlagen ist eine gute Möglichkeit, seine Liquidität zu schonen. Man muss allerdings auf die damit verbundenen Fallstricke achten.

Dass man Fahrzeuge leasen kann, ist allgemein bekannt. Dieser Service wird auch von vielen Privatpersonen genutzt. Im gewerblichen Bereich ist inzwischen darüber hinaus das Leasing unterschiedlichster Gegenstände und Anlagen üblich geworden – von der Büroausstattung über IT-Infrastruktur bis zu Forschungs- und Entwicklungsausstattung oder Sicherheitstechnik. Geleast bekommt man heute auch komplette Produktionsanlagen und die dazugehörige Produktionshalle plus Bürogebäude. Dabei muss man allerdings wissen, dass Leasing zwar sehr viel mit Mie-

ten gemeinsam hat, es aber auch einen wesentlichen Unterschied gibt: Gemeinsam ist beiden Modellen, dass man gegen eine – üblicherweise regelmäßige – Zahlung ein zeitlich gebundenes Nutzungsrecht für einen Vermögenswert erhält. Dazu bieten den Vorteil, dass kurzfristig kein Kapital für einen Kaufpreis benötigt, und so die eigene Liquidität geschont wird. Und – in vielen Fällen können Leasing-Raten wie Mietzahlung steuerlich direkt als Betriebskosten geltend gemacht und müssen nicht über einen längeren Zeitraum abgeschrieben werden.

### Operatives Leasing oder Finanzierungsleasing?

Beim Mieten ist die Nutzung allerdings rein auf den Mietzeitraum beschränkt, während man beim Leasing im Allgemeinen eine Option auf den späteren Kauf des Gegenstandes erwirbt – und die Leasingraten auf den Kaufpreis angerechnet werden. Weshalb man bei Leasing auch von „Mietkauf“ spricht. Relativ nah an der Miete liegt das sogenannte operative Leasing, bei dem die Option für einen späteren Kauf in den Hintergrund tritt. Sol-



che Verträge bieten in der Regel eine hohe Flexibilität, da sie kürzer sein können und man eher von einer Rückgabe der genutzten Ausrüstung am Ende der Laufzeit ausgeht. Im Gegensatz dazu ist das Finanzierungsleasing, oder auch Kapitalleasing, auf den späteren Erwerb der geleasteten Sache ausgerichtet, wobei eine Rückgabe auch hier möglich ist – denn sonst würde man von einer Finanzierung sprechen. Beim Finanzierungsleasing steht aber im Vordergrund, dass die regelmäßigen Ratenzahlungen sowohl die Anlagennutzung als auch die Verminderung des späteren Kaufpreises beinhalten. Daher liegen Wartung, Reparaturen und Versicherung hier auch meist in der Verantwortung des Leasingnehmers. Eine Spezialform ist das Sale-and-Lease-Back-Leasing, bei dem man eigene Gebäude oder Anlagen an einen Leasinggeber verkauft und anschließend für die Nutzung zurück-least. So kommt man kurzfristig an Kapital, belastet

sein Budget aber auch mit bisher nicht vorhandenen regelmäßigen Zahlungen.

### Das eigene Budget im Auge behalten

Welche Variante ein Unternehmen für sich wählt, ist vom individuellen Bedarf anhängig, weswegen es sinnvoll ist, eine Bedarfsanalyse durchzuführen, bevor ein Leasingvertrag abgeschlossen wird. Dabei sollten Fragen wie: Welche Art von Ausrüstung wird (wirklich) benötigt? Wie lange wird sie benötigt? Und – ist ein späterer Kauf wahrscheinlich oder nicht, bedacht werden. Zentral für die Entscheidung ist sinnvollerweise immer der verfügbare Finanzrahmen. Unternehmen sollten vorab sicherstellen, dass sie sich die Leasingraten auch – für die gesamte Vertragslaufzeit – leisten können, und zwar >



## GO DIGITAL! WIR MACHEN SIE ONLINE GROSS



dk communications

Fullservice Werbeagentur:  
Marketing, E-Commerce  
& Webentwicklung für Ihr  
erfolgreiches Online Business.

023 93 214 904 0  
[www.dk-communications.de](http://www.dk-communications.de)





© beas01 - stock.adobe.com

inklusive möglicher Zusatzkosten wie Wartung und Versicherung. Unabhängig von der eigenen Finanzlage sollte man die Höhe von Leasingraten, möglichen Anzahlungen und sonstigen Gebühren unbedingt verhandeln. Das ist wie bei einem Kauf meist möglich. Außerdem ist ein Vergleich mit den Konditionen anderer Anbieter selbstverständlich, wenn man einen wettbewerbsfähigen Preis bekommen möchte.

## Die wichtigsten Leasing-Tipps

Hat man sich wohlüberlegt entschieden, einen Leasingvertrag einzugehen, sollte man bei den Vertragsverhandlungen auf einige Punkte achten, um bei eventuellen Komplikationen nicht unsanft zu erwachen:

**1. Vertragslaufzeit und Flexibilität:** Wichtig ist, eine Vertragslaufzeit zu vereinbaren, die den eigenen Bedürfnissen entspricht. Eine längere Laufzeit kann zwar niedrigere Raten bedeuten, aber auch zu höheren Gesamtkosten führen. Ebenso sollte man eine ausreichende Flexibilität sicherstellen, denn die Bedürfnis-

se des eigenen Unternehmens können sich ändern. Daher sollte die Änderung von Vertragsbedingungen wie Ratenhöhe, Laufzeit, Upgrades, aber auch eine vorzeitige Vertragsbeendigung möglich sein.

**2. Rückgabebedingungen:** Die Rückgabebedingungen sollte man sich sorgfältig durchlesen. Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, damit die Ausrüstung zurückgegeben werden kann? Wie steht es mit eventuellen Kosten für Schäden oder (übermäßigen) Verschleiß? Gibt es Höchstgrenzen für die Nutzungsintensität, wie zum Beispiel Kilometerbeschränkungen bei Fahrzeugen, und was passiert, wenn diese überschritten werden?

**3. Laufende Kosten und Versicherung:** Wer kommt für Wartungen, Reparaturen und den möglichen Austausch von Verschleißteilen auf? Gehört das zu den Verpflichtungen des Leasingnehmers oder des Leasinggebers? Die Klärung dieser Frage kann ebenso wichtig sein wie die Verhandlung einer günstigen Leasing-Rate. Auch zu den laufenden Kosten des Leasings zählen Versicherungsbeiträge. Daher muss vor Vertragsabschluss geklärt werden,

wer diese übernimmt, und ob die Versicherungsbedingungen für den Leasingnehmer angemessen sind.

**4. Rechtliche Aspekte überprüfen lassen:** Last but not least sind die meisten Leasingnehmer keine Juristen. Vor allem bei Verträgen mit erheblichem Finanzvolumen sollte man daher unbedingt einen Rechtsberater hinzuziehen und ihn oder sie auf die Klauseln und Bedingungen schauen lassen. Auch das kann späteren Ärger vermeiden. ■

Michael Otterbein | [redaktion@regiomanager.de](mailto:redaktion@regiomanager.de)



© Nuthawut - stock.adobe.com

## Vertrieb **ÜBUNGEN FÜR IHREN SALES PITCH**

Wie Sie mit dem perfekten Sales Pitch Ihre Zielgruppe begeistern und überzeugen.

Ein gutes Produkt reicht schon lange nicht mehr aus, um im Mittelstand steigende Verkaufszahlen zu erreichen. Kaltakquise gehört in vielen Unternehmen zum Tagesgeschäft. Damit Ihr Vertrieb bei Ihren potenziellen Kunden für Neugier sorgt und nicht direkt abgewimmelt wird, brauchen Sie einen guten Sales Pitch. Auch Investoren werden gepitcht, man denke an die Fernsehshow „Die Höhle der Löwen“. Doch egal, ob Kunde oder Investor – der Pitch muss sitzen, damit Sie bei Ihrem Gegenüber punkten können.

### Was genau ist ein Sales Pitch?

Persönlich, per Telefon, Mail oder Social Media – Sales Pitches haben viele Gesichter. Es handelt sich um eine extrem komprimierte Vorstellung Ihres Produktes oder Services. Die Länge kann variieren und reicht vom bekannten „Elevator Pitch“ (Aufzugs-Verkaufsgespräch) mit maximal 60 Sekunden über 2-Satz-Pitches bis hin zu einzelnen Schlagworten.

Das Ziel eines Sales Pitches ist niemals der direkte Verkauf, sondern zu erreichen, dass Ihr Gegenüber neugierig wird, mehr über Sie und Ihr Produkt erfahren möchte, um schlussendlich entscheiden zu können, ob ein Invest für ihn lohnenswert ist. Daher sollten Sales Pitches stufenweise aufgebaut sein. Stück für Stück geben Sie immer ein bisschen mehr preis, immer mit dem Ziel, dass Sie weitere Zeit bekommen. Wie kommen Sie also zum optimalen Sales Pitch?

### Die Zeit Ihres Gegenübers ist kostbar

Stellen Sie sich vor: Sie sind Investor und auf einer Start-up-Veranstaltung. Ein junger Mann kommt auf Sie zu und fragt, ob Sie eine Minute für ihn haben. Sie stimmen zu. Und dann beginnt dieser Mann zu erzählen: Er ist 27 Jahre alt, hat in München Informatik studiert, war immer schon ein großer Tüftler und hat gern programmiert, bla bla bla. Nach spätestens zwei Sätzen schalten Sie ab. Und damit sind sie

nicht allein. Seit Jahrzehnten sinkt die menschliche Aufmerksamkeitsspanne.

Das ist kein Phänomen einzelner Personen, sondern lässt sich über die gesamte Gesellschaft beobachten, wie Philipp Lorenz-Spreen, wissenschaftlicher Mitarbeiter des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung herausfand: „Auch in der öffentlichen Debatte wechseln sich Themen immer schneller ab und konkurrieren um unsere Aufmerksamkeit, ein knappes Gut in der heutigen Informationswelt.“

Machen Sie sich also bewusst, dass Ihr Gegenüber keine Zeit hat und sich an diesem Punkt auch noch gar nicht für Sie als Person interessiert. Es geht einzig und allein darum, welchen Vorteil Ihr Produkt oder Ihr Service bietet.

### Was hat der Kunde davon?

Wechseln wir die Perspektive. Sie haben ein Verfahren entwickelt, mit dem Produktionsmaschinen um 30 % effizienter arbeiten können und wollen Ihre Erfindung nun >



© svetazi - stock.adobe.com

in einem Sales Pitch präsentieren. Vergessen Sie Ihr Unternehmen, vergessen Sie die Technologie, das sind alles Informationen, die viel später relevant werden. Im ersten Schritt geht es nur um den Kernvorteil, den Sie bieten können, nämlich eine Effizienzsteigerung um 30 %. Das sorgt für Interesse, das macht neugierig, weil sofort klar ist, was Ihr Kunde potenziell von der ganzen Sache hat.

### Informieren Sie sich über Ihr Gegenüber

Ein standardisierter Sales Pitch für alle Menschen, mit denen Sie sprechen? Keine gute Idee. Je mehr Sie im Vorfeld über Ihren Gesprächspartner in Erfahrung bringen können, umso spitzer lässt sich Ihr Sales Pitch gestalten. Jeder Mensch geht mit unterschiedlichen Erfahrungen, Erwartungen und einem individuellen persönlichen Hintergrund in ein solches Gespräch hinein. Es kann einen gewaltigen Unterschied machen, ob Sie einen sehr konservativen Gesprächspartner haben oder jemanden, der Neuerungen gegenüber aufgeschlossen ist und risikobereit ist.

### Vorbereitungen für Ihren Sales Pitch

Bevor Sie sich ans Telefon setzen, E-Mails oder Social Media Nachrichten schreiben oder auf Events wahllos Menschen ansprechen, können Sie einige Vorarbeiten leisten, die Ihre Chance auf einen erfolgreichen Sales Pitch erhöhen.

**1. Identifizieren Sie Ihre potenziellen Kundenunternehmen.** Sammeln Sie alle relevanten potenziellen Kunden, zu denen Sie bislang noch keinen Kontakt hatten und gehen Sie auf Informationssuche. Wie sind die Unternehmenswerte, in welcher wirtschaftlichen Lage befinden sich die Unternehmen und was auch immer Sie noch herausfinden können.

**2. Recherchieren Sie Ihren Gesprächspartner.** Ob Geschäftsführer, Einkäufer oder IT-Leiter – so unterschiedlich die Positionen Ihrer Gesprächspartner sind, desto unterschiedlich auch die Dinge, auf die sie bei einer Investition achten.

**3. Fassen Sie Ihre Gesprächspartner in möglichst kleine Gruppen zusammen, die ähnliche Merkmale haben.** Das können klassische demografische Merkmale, wie Alter oder Ge-

schlecht sein, aber auch persönliche Werte, das individuelle Auftreten (hier eignen sich Social-Media-Kanäle zur Recherche) oder die familiäre Situation. Mit diesem Hintergrundwissen schaffen Sie es, Ihrem Sales Pitch Persönlichkeit einzuhauchen.

**4. Arbeiten Sie spezielle Argumente für die einzelnen Personengruppen aus.** Im Grunde geht es bei Verkaufsprozessen im B2B immer um die identischen Themen: Zeit sparen, Geld sparen, mehr Geld verdienen und Sicherheit erhöhen. Je nachdem, welche Persönlichkeit Sie bei Ihrem Sales Pitch vor sich haben, führen unterschiedliche Argumente zum Erfolg, auch Ihr Auftreten sollten Sie an Ihren Gesprächspartner anpassen. Überlegen Sie sich je Personengruppe ein bis zwei knackige Sätze, um das Gespräch einzuleiten.

**5. Denken Sie an Rückfragen.** Mit diesen ersten Sätzen wollen Sie nur erreichen, dass Ihr Gegenüber denkt „Interessant, da möchte ich mehr erfahren.“ So servieren Sie in kleinen und verdaulichen Häppchen immer mehr Informationen über Ihr Produkt oder Ihren Service. Machen Sie sich vor den Gesprächen





auf jeden Fall Gedanken darüber, welche Nachfragen kommen könnten und bereiten Sie passende Antworten vor. Wichtig aber ist, dass diese niemals wirken dürfen, als hätten Sie sie auswendig gelernt.

**6. Üben, üben, üben.** Wenn Sie all diese Dinge bedacht haben, dann bleibt nicht mehr viel zu tun. Trauen Sie sich, gehen Sie auf Menschen zu, bei Events oder auch online. Beobachten Sie sich und auch Ihr Gegenüber dabei ganz genau, so erkennen Sie im Nachhinein, wo ein Gespräch besonders gut oder nicht ganz optimal gelaufen ist. ■

Anne Martin | [redaktion@regiomanager.de](mailto:redaktion@regiomanager.de)



Philipp Lorenz-Spreen, wissenschaftlicher Mitarbeiter des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung



## SCHROTT- UND METALLGROSSHANDEL

Eisenschrott · Kernschrott · Blechschrott  
Eisenspäne · Mischschrott · Gratschrott  
Stanzabfälle · Maschinenschrott  
Kühlschrott · Nirosta-Schrott · VA-Schrott  
Chromschrott · NE-Metalle · Aluminium  
Messing · Kupfer · Bronze

## CONTAINERDIENST

Bauschutt · Baumischabfälle  
Abfall zur Verwertung  
Sperrmüll · Holz · Pappe/Papier

**A. Menshen GmbH & Co. KG**

Im Ohl 7 · 58791 Werdohl  
Tel. 02392 9296-0 · Fax 02392 9296-60  
[menshen@menshen.de](mailto:menshen@menshen.de) · [www.menshen.de](http://www.menshen.de)



*Optimieren, optimieren, optimieren – Produktentwicklung ist ein kontinuierlicher Prozess*

## Product Development **IMMER BESSER WERDEN**

Wie sollte eine sinnvolle Produktentwicklung aussehen?

An einer kontinuierlichen Produktentwicklung kommt heute keine produzierende Branche und Nische mehr vorbei. Das fängt bereits bei der Ausbildung der künftigen Ingenieure an, wie unter anderem das Beispiel der Hochschule Hamm-Lippstadt (HSHL) zeigt. Hier nimmt die Produktentwicklung im Bachelorstudiengang Gesundheits- und Sportingenieurwesen und dem darauf aufbauenden Masterstudiengang Product Development and Business Studies eine zentrale Rolle ein. Es fließen moderne Konstruktions- und Fertigungstechniken ein, um optimale technische Produkte für den Gesundheits- und Sportbereich zu entwickeln. Diese werden immer

smarter und besitzen intelligente Sensoren, die Daten erfassen und an eine App weiterleiten oder Aktoren, die Bewegungen unterstützen, wie bei aktiven Exoskeletten.

### User Experience im Fokus

Beim Product Development rückt die User Experience immer mehr in den Vordergrund. In Hamm steht seit Kurzem ein digitales Therapielabor für das neuromotorische Training zur Verfügung, um dort digitale Therapiegeräte aus verschiedenen Blickwinkeln zu erforschen, darunter die technischen Umset-

zungen und Möglichkeiten aus Ingenieurs-sicht. „In diesem Labor erleben Studierende aus verschiedenen Studiengängen, wie erfolgreiche Produkte durch Gamification positive Emotionen wecken und somit den Lernprozess verbessern und ihn messbar machen“, erklärt Prof. Dr.-Ing. Jens Spigatis, Studiengangsleiter „Gesundheits- und Sportingenieurwesen“ an der HSHL.

### Komplexität reduzieren

Wie aber sollten sich Unternehmen aufstellen, um eine kontinuierliche und erfolgrei-



© Lustre - stock.adobe.com

che Produktentwicklung zu betreiben? „Aus Ingenieurssicht ist interne Expertise essenziell. Bei kundenzentrierten Produkten spielt agiles Projektmanagement eine große Rolle, zum Beispiel Scrum, um sich im Team transparent und kontinuierlich über den Produktentwicklungsprozess auszutauschen“, sagt Prof. Dr.-Ing. Petra Rolfes-Gehrmann, Studiengangsheiterin „Product Development and Business Studies“ an der HSHL. Hierbei würden gemeinsam kurzfristige, realistische Ziele gesetzt. „Auf diese Weise entsteht nicht nur eine hohe Identifikation mit dem Produkt, sondern auch eine kontinuierliche Wissenserweiterung über fachliche Themen, interne Abläufe und technische Möglichkeiten und Grenzen.“

Wenn es die Produktkomplexität erlauben sollte, empfiehlt Petra Rolfes-Gehrmann ein agiles Projektmanagement, um die User Experience möglichst früh einzufangen und Änderungen in den Produkthanforderungen effi-

zient in die Weiterentwicklungen umzusetzen. „Optimal wäre eine Einbindung der Kunden während des gesamten Produktentwicklungsprozesses und der späteren Nutzungsphase.“ Vermeiden sollte man hingegen ein „Overengineering“. Die technische Produktentwicklung neige zum Motto „Pizza mit allem“. Dies führe oft zu erhöhten Kosten und Zeitverzögerung und gefährde die Usability. „Weniger ist mehr“, betont die Ingenieurin.

### Product Lifecycle Management

Ein wichtiges Thema für die Produktentwicklung ist das „Product Lifecycle Management“ (PLM). Die Basis hierfür kommt aus der CAD-Datenverwaltung mit Datenaustausch, Zugriffsrechten, Baugruppenverwaltung, Visualisierung etc. Darüber hinaus entwickelt sich PLM aber auch in der Breite kontinuierlich >

Seit über 45 Jahren entwickeln und fertigen wir Sondermaschinen, Kühlmaschinen und Temperiergeräte für alle Kundenanforderungen. Dabei steht höchste Effizienz, maximale Laufzeit und eine umfassende Projektbetreuung im Vordergrund.



#### KÜHLEN

- Radialkühlmaschinen
- Pumpentankanlagen
- Split-Kühlmaschinen
- Außenaufstellung
- Carbonat-Ausfällung
- Kompaktkühlanlagen
- Container-Kühlanlagen



#### TEMPERIEREN

- Thermalölanlagen
- Großtemperierung
- Wasser-Temp.geräte
- Temperiersysteme
- gasbeh. Temperieranlagen



#### SONDERMASCHINEN

- Wasserbehandlung
- Carbonat-Ausfällanlagen
- Durchflussmessgeräte
- Heiz-/Kühlkombinationen
- Reinraumtechnik
- Prüf- und Testanlagen
- Werkzeug-Konditionierung

# ZUVERLÄSSIG



MADE IN GERMANY

KOMPRESSORKÜHLMASCHINEN  
TYP KSL



SONDERMASCHINEN



Besuchen Sie uns vom 15. – 19. Oktober 2024 auf der Fakuma in Friedrichshafen Halle A4 · Stand A4-4212

**Weinreich**  
KÜHLEN UND TEMPERIEREN

Weinreich Industriekühlung GmbH  
Hohe Steinert 7  
D-58509 Lüdenscheid

Tel.: 02351 9292-92  
info@weinreich.de  
www.weinreich.de





© Nutthawut - stock.adobe.com

weiter, die großen Systeme umfassen seit langem auch Themen wie Fertigungs- und Fabrikplanung, Qualitätsmanagement, Produktkostenberechnung, Zulieferintegration und vieles mehr.

„Ein großes Ziel ist dabei die Verwaltung aller produktbezogenen Daten und Informationen, idealerweise in einer zentralen und redundanzfreien Datenbank“, erklärt Prof. Dr.-Ing. Sebastian Leibrecht vom Fachbereich Ingenieurwissenschaften der Hochschule RheinMain. „Dies umfasst neben klassischen CAD-Daten auch immer mehr den Einbezug elektronischer Komponenten und dazugehöriger Software.“

## Digitaler Zwilling

Vor allem aus Gründen der Komplexität moderner Systeme und der Verantwortung über das komplette Produktleben hinweg steigt laut Sebastian Leibrecht die Nachfrage nach einer leistungsfähigen Integration des „Service Lifecycle Management“, in dem auch jedes einzelne ausgelieferte Produkt als digitaler Zwilling parallel gepflegt wird, inklusive Wartungen, Erweiterungen, Komponentenaustausch und Softwareupdates. „Erst hierdurch kann die aktuelle Konfiguration sowie der Wartungsbedarf ausgelieferter Produkte effektiv nachvollzogen werden.“

Im Sinne einer Optimierung der ökologischen Eigenschaften über den gesamten Produktlebensweg hinweg müssen neben der Fertigung

auch Prozesse aus der Logistik, Nutzung und Entsorgung antizipiert und modelliert werden. „Auf dieser Basis können mit Ökobilanzen nach ISO 14040 auf die Funktion eines Produktes bezogene Emissionen und Umweltauswirkungen ermittelt und optimiert werden, inklusive aller Wechselwirkungen.“

Aktuell sei ein starker Trend zu beobachten, PLM-Systeme nicht mehr selbst zu betreiben, sondern dies an Fremdfirmen in einer Cloud auszulagern.

„Neben dem reinen Auslagern bestehender

Systeme auf fremde Infrastruktur arbeiten die großen PLM-Anbieter auch intensiv an teilweise komplett neuen Systemen, die von vornherein auf einen solchen Betrieb ausgelegt sind und oft auch durch die Softwareanbieter selber betrieben werden“, so Sebastian Leibrecht. „Hierbei wird in der Regel nicht mehr die Software in Form von Lizenzen erworben, sondern es wird ein eigener Bereich mit Benutzerzugängen in der Cloud der Anbieter gemietet.“ ■

Daniel Boss | [redaktion@regiomanager.de](mailto:redaktion@regiomanager.de)



Prof. Dr.-Ing. Petra Rolfes-Gehrmann lehrt und forscht an der Hochschule Hamm-Lippstadt.



Prof. Dr.-Ing. Sebastian Leibrecht ist an der Hochschule RheinMain tätig.

**20**  
Jahre  
2003 - 2023



TOP MAGAZIN präsentiert seit 1982 hochwertige Produkte und Dienstleistungen. Seit fast 20 Jahren positioniert das TOP MAGAZIN SAUERLAND Unternehmen als Premiumanbieter mit erstklassiger Expertise und bringt diese Botschaft direkt zur richtigen Zielgruppe. Das bedeutet: Mehr Bekanntheit, bessere Kunden und höhere Umsätze durch effektive Positionierung in klassischen und digitalen Medien.

# Medienmix aus Print, Online & Social Media

## SÜDWESTFALEN KOMBI

Zwei starke Medien für die Region Südwestfalen im vorteilhaften Doppelpack.

Das TOP MAGAZIN SAUERLAND und das TOP MAGAZIN SIEGEN-WITTGENSTEIN – Die Kombination der beiden führenden Lifestyle-Magazine der Region.



Mit nur einer Schaltung in zwei TOP MAGAZINEN werben.



[www.top-sauerland.de](http://www.top-sauerland.de)



© master1305 - stock.adobe.com

Serie – 10 Tipps:  
Nachwuchskräfte finden

## AZUBIS ALS BOTSCHAFTER

In den nächsten zehn Jahren werden voraussichtlich mehr als 24 Prozent der Beschäftigten in den Ruhestand gehen; gleichzeitig werden deutlich weniger junge Menschen ins Berufsleben einsteigen. Die Unternehmen müssen sich also etwas einfallen lassen, um den Nachwuchs auf sich aufmerksam zu machen und von sich zu überzeugen. Die Azubi-Suche ist eine große Herausforderung, aber auch kein Hexenwerk. Allerdings sollte man immer am Ball bleiben und die Wünsche und Anforderungen der Jugendlichen oder Studierenden ernst nehmen. Dann bleiben Sie auch nach der Ausbildung im Team. Wir haben folgende Ideen für Sie:

### 1: LOTSEN BIETEN ORIENTIERUNG

Wie war das bei Ihnen? Wussten Sie schon in der 9. Klasse oder Oberstufe, was Sie mal werden wollen? Aktuell gibt es mehr als 300 verschiedene duale Ausbildungsberufe und 21.593 Studiengänge in Deutschland. Dass Jugendliche nach der allgemeinbildenden Schule oft noch mehrere Jahre am Berufskolleg verbringen oder an Hochschulen, hängt auch damit zusammen, dass Schüler/-innen und Studierende orientierungslos sind und sich in dem riesigen Angebot verlieren. Deswegen hat das NRW-Arbeitsministerium das Programm „Übergangslotse“ aufgelegt. Es will jungen Menschen beim Übergang in den Beruf helfen. Auch Unternehmen und Betriebe werden mit einbezogen und können Unterstützung bei der Azubi-Suche erhalten. **Mehr Informationen:** [www.mags.nrw/uebergangslotsen](http://www.mags.nrw/uebergangslotsen)

### 2: KOOPERATIONEN MIT SCHULEN

Sie können als Unternehmerin oder Unternehmer auch direkt Kontakt zu Schulen aufnehmen und potenzielle Auszubildende auf sich aufmerksam machen. Besuchen Sie Schulen, um über Ihre Ausbildungsangebote zu informieren, und nehmen Sie an Berufsorientierungsveranstaltungen teil. Aber wenn Sie sich schon die Zeit nehmen, bereiten Sie sich auf solche Bewerbungstage vor: Überlegen Sie sich, wie Sie Ihr Unternehmen kurz und knapp, aber attraktiv darstellen. Was zeichnet Ihr Unternehmen aus? Welche Aufgaben könnten die Jugendlichen bei Ihnen im Unternehmen übernehmen? Schildern Sie anschaulich den Arbeitsalltag, vielleicht können Sie visuelles Material wie Bilder und kurze Videos einbinden oder sogar kleine Probearbeiten in der Schule durchführen lassen. Wichtig ist eine positive Ausstrahlung: Zeigen Sie Begeisterung für den Beruf – das wirkt ansteckend. Verstärken Sie die Kooperation mit Schulen, indem Sie Schülerpraktika anbieten. **Tipp: Vermeintlich altmodische Mittel wie gedruckte Flyer können je nach Beruf durchaus Sinn machen. Flyer – vielleicht auch mehrsprachig – können Jugendliche ihren Eltern zu Hause zeigen. Eltern sind wichtige Influencer!**

### 3: INFORMATION AUS ERSTER HAND

Man nennt sie Ausbildungsbotschafter und findet sie in vielen Branchen: Auszubildende berichten auf Social-Media-Kanälen, in Schulen oder auf Ausbildungsbörsen über ihre Erfahrungen im jeweiligen Beruf und Unternehmen. Diese Informationen aus erster Hand wirken authentisch. Die Botschafter können gezielte und praktische Einblicke in den Berufsalltag geben. Außerdem senkt es die Hemmschwelle bei der Kontaktaufnahme, wenn sich Jugendliche mit Gleichaltrigen unterhalten können. Azubi-Botschafter sollten auf ihre Aufgabe vorbereitet werden: Das heißt, sie müssen gut über das Unternehmen Bescheid wissen. Auch eine gewisse Kommunikationsfähigkeit ist nötig.

## 4: SOCIAL MEDIA NUTZEN

Der Tipp ist nicht neu, Social-Media-Kanäle fürs Recruiting zu nutzen. Aber längst nicht alle Unternehmen sind auf Plattformen wie Instagram, Facebook und TikTok präsent, um potenzielle Auszubildende anzusprechen. Dort können Einblicke in den Arbeitsalltag, Erfahrungsberichte von aktuellen Auszubildenden und Informationen zu offenen Ausbildungsstellen gepostet werden. Auch auf der Website oder auf YouTube kann man sich als attraktiver und moderner Arbeitgeber präsentieren. Das macht viel Arbeit, verschiedene Kanäle aktuell zu bespielen. Auf Facebook und LinkedIn erreicht man eher die Eltern oder Hochschulabsolventen. Jugendliche sind eher auf Instagram, YouTube – und auf TikTok unterwegs. Große Unternehmen wie das Klinikum Dortmund, der Versandhandel Otto oder Discounter Aldi und Lidl nutzen TikTok auch für die Nachwuchssuche. Aber diese Konzerne haben auch Ressourcen: Man sollte mindestens einen Videoclip pro Tag posten, noch besser mehrere.

## 5: EIN GUTES PRAKTIKUM

Praktika sind ein altbewährtes Mittel, um sich gegenseitig kennenzulernen. Eintägige Schnupperpraktika sind meistens nicht sinnvoll. Ein vernünftiges Praktikum braucht Zeit, wenigstens eine Woche. Möglich wäre es auch, eine längere Werkstudententätigkeit zu vereinbaren – dann könnte auch ein Tag pro Woche reichen. So bleibt man im Kontakt. Gestalten Sie Ihre Praktikumsprogramme so, dass sie für Schüler ansprechend sind. Bieten Sie spannende Aufgaben und Einblicke in verschiedene Bereiche Ihres Unternehmens, um das Interesse an einer Ausbildung bei Ihnen zu wecken. Praktikanten sollten einen Ansprechpartner haben: Stellen Sie dem interessierten Nachwuchs erfahrene Mitarbeiter zur Seite, die sie in die Arbeit einführen und während der Zeit begleiten.

## 6: MENTORING SCHAFFT VERTRAUEN

Für die Zeit nach dem Praktikum – und auch für die Ansprache von Studierenden – bieten sich Mentorenprogramme an. Auszubildende lernen von erfahrenen Mitarbeitern. Es wird nicht nur Wissen vermittelt, auch der persönliche Austausch ist wichtig. Mentoren und Mentorinnen haben immer ein offenes Ohr für Fragen. Das kann auch schnell per Chat gehen. Natürlich kostet auch dieses Engagement den Mentoren wieder Zeit. Aber Berufseinsteiger profitieren vom Mentoring enorm. Sie bekommen mehr Orientierung und fühlen sich schneller ins Team integriert. Durch die regelmäßigen Gespräche werden auch Vertrauen aufgebaut, Ängste genommen und vielleicht auch Schwachpunkte im Unternehmen aufgedeckt.

## 7: BEWERBER-DISCO

Auf Azubi-Messen konkurrieren Sie mit vielen Unternehmen und Organisationen. Mehr Aufmerksamkeit bietet ein Tag der offenen Tür – zu dem auch Eltern und Lehrer/-innen eingeladen werden sollten. Den Blick hinter die Kulissen kann man interessant gestalten, indem man kleine Probearbeiten anbietet, Experimente zeigt oder ähnliche Dinge, die im Kopf bleiben. Ein großer Elektrobetrieb im Ruhrgebiet plant eine besondere Veranstaltung: eine Disco für Azubis. Angedacht ist ein Abend der offenen Tür mit Grill, Getränken, Musik und Spielen. Das wird auch ein Team-Event, bei dem die Azubis Interessierten die Firma und den Beruf vorstellen und gleichzeitig mitfeiern.

## 8: SCHLANKER BEWERBUNGSPROZESS

Die Zeit der dicken Bewerbungsmappen ist vorbei. Auch die Online-Variante per E-Mail wird oftmals über ein kurzes Bewerbungsformular abgelöst, das nur grundlegende Informationen abfragt, wie Kontaktdaten, Bildungsabschluss und relevante Erfahrungen. Auch Azubi-Apps sind im Kommen. Die Bundesagentur für Arbeit stellt in der App „AzubiWelt“ Berufe vor und verlinkt auf konkrete Stellenangebote. Einige Kreishandwerkerschaften bringen Jugendliche und Betriebe über die „Passt!“-App zusammen. Was sich Bewerber/-innen früher schon gewünscht hätten, wird heute von Jugendlichen erwartet: Eine prompte Eingangsbestätigung, eine schnelle Kontaktaufnahme und Rückmeldung bezüglich Zwischenstand. Nutzen Sie Telefonate oder Video-Gespräche zur ersten Kontaktaufnahme – ist das ein gutes Mittel für die Ersteinschätzung. Man kann auf diesem Wege auch vorfühlen, ob die Interessenten die Bewerbungsschreiben wohl selbst verfasst haben (oder per ChatGPT).

## 9: OFFENE FEEDBACKKULTUR

Schaffen Sie eine offene Feedbackkultur, um das Engagement und die Bindung Ihrer Auszubildenden zu stärken. Nehmen Sie regelmäßig Feedback entgegen und bieten Sie konstruktive Rückmeldungen, um die persönliche und berufliche Entwicklung Ihrer Auszubildenden zu unterstützen. Feedback bedeutet, dass sowohl Lob für gute Arbeit erteilt, aber auch konstruktive Kritik geäußert wird, um Verbesserungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Eine Feedbackkultur erfordert ein Umfeld, in dem Offenheit und Vertrauen herrschen. Mitarbeiter sollten sich sicher fühlen, konstruktive Kritik zu äußern und Feedback anzunehmen, ohne Angst vor negativen Konsequenzen zu haben.

## 10: KARRIEREMÖGLICHKEITEN

Die Generation Z möchte gerne selbstständig arbeiten und früh Verantwortung übernehmen. Versuchen Sie, Nachwuchskräfte schnell in Projekte einzubinden. Signalisieren Sie den Jugendlichen schon während der Ausbildung, dass Sie an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind. Zeigen Sie ihnen die Karrieremöglichkeiten innerhalb des Unternehmens auf. Welche Perspektiven bieten sich nach Ausbildung? Welche Weiterbildungsmöglichkeiten gibt es? Unterstützen Sie Ihre Nachwuchskräfte dabei, ihre beruflichen Ziele zu erreichen, indem Sie z.B. Fortbildungen ermöglichen und bezuschussen. Unternehmen, die einen Auslandsaufenthalt ermöglichen, steigern die ihre Attraktivität als Ausbildungsbetrieb und sind für leistungsstarke Nachwuchskräfte interessant. Es gibt sogenannte „Erasmus+“-Programme der Europäischen Union, die Austauschprogramme für Auszubildende, Fachkräfte und Studierende finanziell fördern. Bei Azubis läuft die Kooperation/Organisation teilweise über die Berufsschulen.

# DER NÄCHSTE, BITTE!

Freuen Sie sich unter Anderem auf diese Themen in der nächsten Ausgabe des Südwestfalen Manager:



## Handwerk

Gute Gründe für gutes Handwerk



## Solar

Wie Sie als Unternehmer Geld damit verdienen



## Rankings

Solartechnik, SHK, Dachdecker, Zaunbau, Elektro u.v.m.



## Werbung

Print ist tot – lang lebe Print

## IMPRESSUM

### Der Südwestfalen-Manager erscheint im Verlag

BRINKSCHULTE MEDIEN A GMBH & CO. KG  
Möhnestraße 55 (Kaiserhaus), 59755 Arnsberg  
Telefon: 02932/9775-0, Telefax: 02932/9775-25  
www.brinkschulte.com, info@suedwestfalen-manager.de  
www.suedwestfalen-manager.de

### Herausgeber:

Dipl.-Kfm. Axel Brinkschulte (v. i. S. d. P.)

### Objekt- und Anzeigenleitung:

Frank Böttenberg (frank.boettenberg@brinkschulte.com)

### Chefredakteur:

Dr. rer. pol. Maximilian Lange  
(maximilian.lange@brinkschulte.com)

### Redaktion (alphabetisch):

André Sarin, Andrea Martens, Annette Robenek, Barbara Bocks, Birgit Fliege, Birgit Marx, Christina Spill, Christine Elbel, Claas Syrt Möller, Claudia Schneider, Daniel Boss, Dirk Heuer, Dr. Birgit Ebbert, Dr. Martin Steffan, Emrich Welsing, Holger Bernert, Jeannine Gehle, Jessica Hellmann, Karin Bünningel, Katja Meenen, Kevin Braun, Maria Groß, Mariel Bernert, Markus Spiecker, Michael Otterbein, Miriam Leschke, Petra Walther, Reinhold Häken, Simone Harland, Stefan Mülders, Thomas Corrinth, Verena Bittelbrunn, sowie weitere Gastautoren

### Art Director:

Beatrix Kurz (beatrix.kurz@brinkschulte.com)

### Grafik:

Maren Hellhake

### Titelbild und Titelporträt:

Holger Bernert (www.der-reporter.net)

### Fotos:

Achim Blazy, Gabi Bender, Boris Bertram (borisbertram.com), Pia Regina Blümig (bluemig-fotografie.de), Eva Czaya (evaczaya.de), Felix Engel (felixengel.com), Fabien Holzer (fabienholzer.com), Detlef Ilgner, Gerd Lorenzen, Jan Heinze (jan-heinze.de), Alexandra Höner (alexhoener.com), Boris Löffert (boris-loeffert.de), Christoph & Thomas Meinschäfer (christoph-meinschaefer.de), Jochen Rolfes (jochenrolfes.de), Andre Sarin (wortlichtbild.de), Jan Schmitz (schmitz-fotografie.de), Axel Thomae (axelthomae.de), Jacqueline Wardeski (wardeski.com), Axel Wascher (wascher-fotografie.de), Frank Wiedemeier (wiedemeier-kommunikation.de).  
Wenn nicht anders angegeben, liegen die Bildrechte bei den vorgestellten Unternehmen und Personen oder bei stock.adobe.com.

### Druckerei:

Silber Druck oHG  
Otto-Hahn-Straße 25, D - 34 253 Lohfelden  
silberdruck.de

### Druckauflage:

Druckauflage: 20.000 (IVW 1. Quartal)  
ivw.de



Es werden in unseren Rankings nur Unternehmen mit Hauptsitz in der Region berücksichtigt. Bei den verwendeten Größen handelt es sich um die aktuellsten vorliegenden Angaben aus Recherche, Eigenauskunft der Unternehmen oder Angaben der Creditreform. Für unverlangt eingereichtes Material (Bilder, Manuskripte etc.) wird keine Haftung übernommen. Nachdruck von Berichten und Fotos, auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung des Verlages. Die Urheberrechte für die vom SÜDWESTFALEN MANAGER konzipierten und gestalteten Anzeigen liegen beim Verlag und dürfen nicht ohne vorherige Genehmigung verwendet werden.

### Jahresabonnement:

Magazin und Rankings können Sie abonnieren unter [www.regiomanager.de](http://www.regiomanager.de)

# SÜDWESTFALEN MANAGER

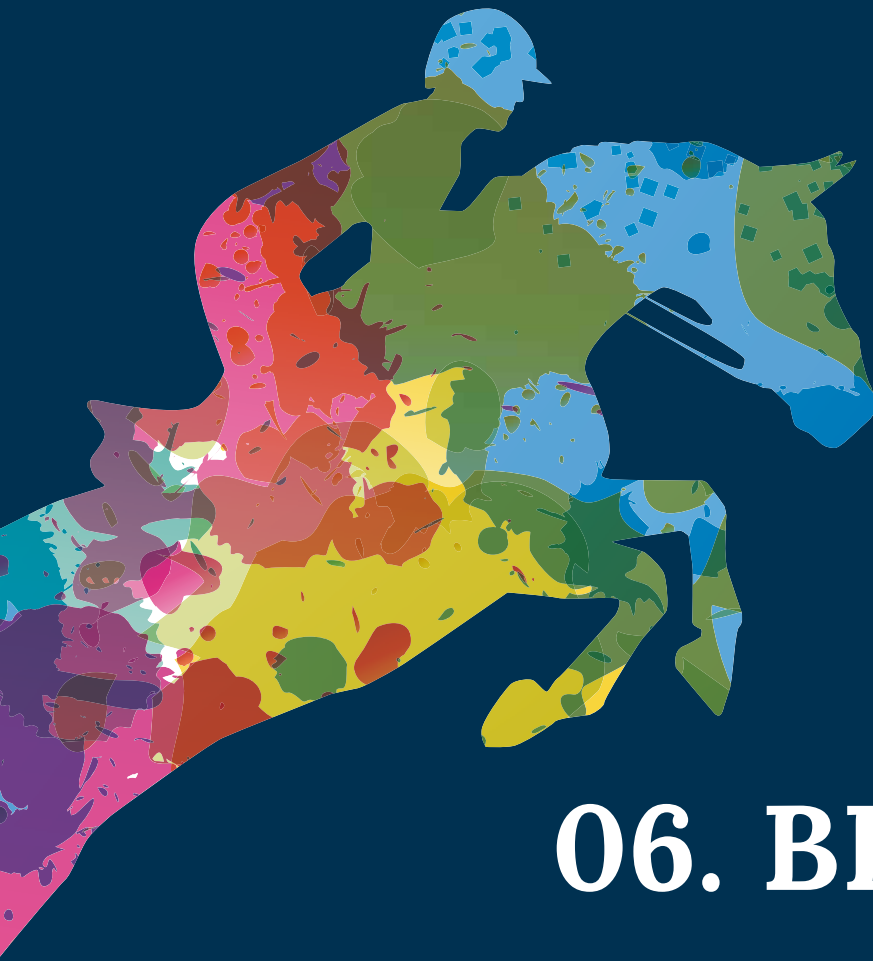


# LONGINES BALVE OPTIMUM

DEUTSCHE MEISTERSCHAFTEN  
IM DRESSUR- & SPRINGREITEN  
CSI 2\*\* | DM PARA-DRESSUR | U25 DM DRESSUR

LONGINES

2024



JETZT DIE BESTEN  
TICKETS SICHERN

+49 1806 999 000 0\*  
[www.balve-optimum.de](http://www.balve-optimum.de)

06. BIS 09. JUNI

\*0,20 EUR/Verbindung aus dt. Festnetz,  
max. 0,60 EUR/Verbindung aus dt. Mobilfunknetz



LONGINES

WOCKLUM  
GRUPPE

MEDICE  
THE HEALTH FAMILY

PROVINZIAL

MEGGLE



© Fotowerk Menden

Markus Kisler, Vorsitzender des Aufsichtsrats und Sara Schmidt, Geschäftsführerin der WSG Menden GmbH



© Fotowerk Menden

Luftaufnahme des Gewerbegebiets Hämmer-Nord und -Süd

macht den Gewerbepark Hämmer-Süd zu einem dynamischen und vielseitigen Wirtschaftszentrum, das bereit ist, den Anforderungen moderner und zukunftsorientierter Unternehmen gerecht zu werden“, betont Sara Schmidt.

## Exzellente Anbindung

Das Gewerbegebiet Hämmer besticht durch seine exzellente Lage: Gelegen in Menden im Sauerland, im nördlichen Teil des Märkischen Kreises, profitiert es von der unmittelbaren Nähe zur Metropolregion Ruhr und zur Mittelstandsregion Südwestfalen. Diese strategische Position bietet direkten Zugang zu einer Vielzahl von Weltmarktführern und Hidden-Champions, was eine optimale Anbindung an ein umfangreiches Netzwerk aus Fachkräften, Zulieferern und Kunden ermöglicht.

Die infrastrukturelle Anbindung des Gebiets ist hervorragend: Bundesstraßen ermöglichen eine schnelle Verbindung in alle Richtungen. Autobahnanschlüsse an die A46 bei Iserlohn, die A445/A46 bei Arnsberg sowie die A44 in Unna sind schnell erreichbar. Darüber hinaus ist Menden mit drei Bahnhöfen gut an den Schienenverkehr angebunden und durch den öffentlichen Nahverkehr auch innerstädtisch ausgezeichnet erschlossen.

## Ein lebenswerter Ort für Arbeitnehmer

„Menden bietet ein attraktives Lebensumfeld für die Mitarbeitenden der ansässigen Unternehmen“, erklärt Sara Schmidt. Die Stadt ist in Bezug auf weiche Standortfaktoren hervorragend aufgestellt. Sie bietet eine vielfältige und attraktive Bildungslandschaft mit allen Schultypen vor Ort. Zudem hat Menden in den letzten Jahren das Angebot an vorschulischer Kinderbetreuung deutlich ausgebaut, um jungen Familien optimale Unterstützung zu bieten.



© Fotowerk Menden

Luftaufnahme Hämmer-Süd mit dem Neubau der Firma Almi / Rüther Gewürze GmbH, Stand 05/24

Zusätzlich bereichert ein reichhaltiges Angebot an Sport-, Spiel- und Freizeitmöglichkeiten sowie eine lebendige Veranstaltungskultur das soziale und kulturelle Leben in Menden. Die Vielfalt an Wohnmöglichkeiten und die Lage am Tor zum Sauerland machen Menden zu einem idealen Ort, der wirtschaftlichen Erfolg und Lebensqualität in einer attraktiven touristischen Region vereint.

## Ihr Partner für Unternehmenserfolg – WSG Menden

Unternehmen in Menden profitieren von einer engagierten und dynamischen Wirtschaftsförderung, die durch die Wirtschaftsförderungs- und Stadtentwicklungsgesellschaft Menden mbH repräsentiert wird. Sie fördert nicht nur aktiv den Gewerbepark Hämmer, sondern agiert auch als zentraler Ansprechpartner vor

Ort. Als Verbindungsglied zwischen Unternehmen, Bürgerschaft, Verwaltung und Politik spielt das Team eine entscheidende Rolle. Es bietet präzise Beratung und vermittelt gezielt an potenzielle Investoren, um alle Facetten der Ansiedlung in Menden zu erleichtern. ■

### Kontakt



#### WSG Wirtschaftsförderungs- und Stadtentwicklungsgesellschaft Menden mbH

Bahnhofstr. 24, 58706 Menden  
Telefon: 02373 92 30 60  
info@wsg-menden.de  
www.gewerbepark-haemmer.de



© Fotowerk Menden

Die Projektgruppe setzt sich aus der Wirtschaftsförderung Menden und der Stadt Menden zusammen.  
(v. l.): Alfons Träger, Thomas Höddinghaus, Sara Schmidt, Uwe Siemonsmeier, Jörg Müller, Markus Kisler

## WSG DER GEWERBEPARK HÄMMER

In Südwestfalens fortschrittlichstem Gewerbegebiet finden Unternehmen innovative Chancen und optimale Bedingungen für ihr Wachstum.



Eingebettet in die idyllische Landschaft des Sauerlands erhebt sich in Menden ein visionäres Vorhaben: der Gewerbepark Hämmer, das Vorzeigeprojekt unter den Gewerbegebieten Südwestfalens. Mit einer gelungenen Kombination aus den bereits entwickelten Bereichen in Hämmer-Nord und den entstehenden Möglichkeiten in Hämmer-Süd, das sich seit September 2020 in intensiver Vermarktung befindet, präsentiert sich dieses Areal als Bühne für erstklassige Geschäftschancen.

Die Vermarktungsstrategie des Gewerbeparks wird in Kooperation mit dem Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) vorangetrieben. Dazu haben Peter Staudt, BVMW-Gebietsleiter Nordrhein-Westfalen, und die Mendener Wirtschaftsförderung eine Kooperationsvereinbarung geschlossen, um die verfügbaren Flächen zu vermarkten und nach zukunftsweisenden Kriterien zu entwickeln. Für ihre innovative Entwicklungsstrategie wurde die Mendener Wirtschaftsförderung

mit dem „WiFö-Award 2022“ ausgezeichnet. „Uns ist es sehr wichtig, für jede Parzelle das passende Unternehmen auszuwählen, sodass wir auch bundesweit suchen“, unterstreicht Sara Schmidt, die Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderung in Menden.

### Ein Areal mit Vision

Das Gewerbegebiet Hämmer-Süd, das sich über eine Fläche von 36 Hektar hochwertiger Gewerbe- und Industriefläche erstreckt, repräsentiert das größte und ambitionierteste Entwicklungsprojekt in der gesamten Region. Mit mehr als 250.000 Quadratmetern bebauter Fläche bietet es einen großzügigen Rahmen für den Bau und die Expansion großvolumiger Betriebsstrukturen. Die gemäßigte und wohlproportionierte Topografie des Areals schafft dabei ideale Bedingungen für den Bau umfangreicher industrieller Anlagen und moderner Gewerbegebäude.

Der Gewerbepark Hämmer-Süd sticht vor allem durch seine innovative und nachhaltig gestaltete Infrastruktur hervor. Zu den herausragenden Merkmalen zählen moderne LED-

Straßenbeleuchtung, eine sorgfältig geplante zentrale Parkinfrastruktur, fortschrittliche Elektroladestationen und ein weitreichendes Netz an Fuß- und Radwegen, das die Mobilität innerhalb des Gebiets maßgeblich prägen und verbessern wird. Jede einzelne Parzelle im Gebiet wird mit moderner Technik erschlossen und profitiert von einem direkten Anschluss an das Gigabit-Glasfasernetz. Zusätzlich gewährleistet eine umfassende Vorbereitung auf zukünftige technologische Entwicklungen durch ausgedehnte Leerverrohrungssysteme, dass das Gebiet stets am Puls der Zeit bleibt.

Die fortschrittliche Vision dieses Gewerbegebiets erleben Interessenten auf der Webseite [www.gewerbepark-haemmer.de](http://www.gewerbepark-haemmer.de).

Die Verfügbarkeit von Grundstücken im Umfang von ca. 1.000 bis 27.000 Quadratmetern eröffnet ein breites Spektrum an Möglichkeiten für Unternehmen verschiedener Größen und Branchen. Von leichten Gewerbeeinheiten bis hin zu umfangreichen industriellen Komplexen, bietet die flexible Gebietsklassifikation - von GE im Nordosten bis zu GI-500 im Südwesten - ideale Voraussetzungen für die Ansiedlung einer vielfältigen Mischung aus Geschäftsfeldern, einschließlich der Schwerindustrie. „Diese Diversität in der Nutzung



## WSG MENDEN: DIE WIRTSCHAFTSFÖRDERER UND STADTENTWICKLER

Der Gewerbepark Hämmer: Hier wird nicht nur Zukunft gebaut, sondern gleich der ganze Mittelstand aufgemischt!