52 8

Das widufix Wirtschaftsmagazin

30

HEISS & FETTIG

Eine Wurst. Die gar keine echte Wurst ist.

FRISCH GESTRICHEN

Metallisches für die Küchen-Industrie.

GUTES GESPRÄCH

Die UI-Sprecherinnen plaudern aus dem Nähkästchen.

Anzeige

BALLERINA-KÜCHEN

BRILLANTE IDEEN, RAFFINIERTE DETAILS

Es ist Zeit für neue Formen des Wohnens und Einrichtens. Spannende Konzepte, die Funktions- und Lebensbereiche verbinden und das Miteinander ins Zentrum rücken, laden zu einer Entdeckungsreise ein. Eine optimale Raumausnutzung wird immer wichtiger. Die gute Form ist dabei das Maß aller Dinge. Bei geradlinigen Gestaltungen gilt ein Weniger oft als ein Mehr. Der Luxus besteht im Weglassen – aber nicht bei den komfortablen Details. In den Schränken und Auszügen ist alles darauf abgestimmt, Ihr Leben zu verschönern und zu erleichtern.

www.ballerina.de

Heinz-Erwin Ellersiek GmbH
Bruchstraße 47-51
32289 Rödinghausen | Germany
Fon +49 (0) 52 26/599-0
Fax +49 (0) 52 26/599-211
E-Mail info@ballerina.de

Ballerina Küchen®

EIN UNTERNEHMEN
MIT ZUKUNFT

Es gibt diese Momente, in denen auch wir noch staunen.

Und das nach nun 30 Ausgaben unseres 52 8 Magazins, nach unzähligen Seiten, noch mehr Geschichten. Wussten Sie, dass im Kreis Herford Fahrräder gebaut werden? Nicht zusammengeschraubt, nicht gerade mal mit einem Schutzblech versehen und dann verkauft? Sondern von Grund auf, aus sechs Meter langen Metallrohren? Geschweißt, gebogen, grundiert, lackiert, aufgebaut? Von der immer gleichen Person?

Sie sehen: Man darf sich noch wundern.

Vor allem aber gibt es in unserem Wirtschaftskreis immer noch Erstaunliches, Neues zu entdecken. Wobei der Begriff Wirtschaftskreis noch nie so dehnbar wie heute war und ist. Selten sind wir so weit gefahren, um die zu treffen, die ab sofort Mitglied in der IWKH sind. Ist das nicht wunderbar? Dass wir nicht nur weit über unsere Grenzen hinaus bekannt sind, sondern über so viel Anziehungskraft verfügen, dass Unternehmen zu uns stoßen, die gar nicht aus dem Kreis Herford kommen? Und sich doch zugehörig fühlen?

Wem es genauso geht, wer neu hinzugestoßen ist, zur IWKH, zu uns? Lesen Sie auch in dieser 30. Ausgabe, bei der wir uns gefragt haben: Sollten wir diesen runden Geburtstag irgendwie feiern? Aber, ach, irgendwie feiern wir ja immer. Eben noch Heft 25, jetzt eben die 30.

Feierlaune? Ist unsere Grundstimmung.

HOCH5

Alexander Bachor
Grafikdesign

Anita Hanke
Vertrieb

Robin Jung
Web-Entwicklung

Anne Lüneburg
Office Management

Grit Schewe
Anzeigenberatung

Julie Pitke
Geschäftsführung

Verena Biewald
Web-Entwicklung

Florian Jorzick
Grafikdesign

Alina Siekmann
Grafikdesign

Karen Cuthbert
Grafikdesign

Tobias Heyer
Geschäftsführung

Katharina Hoffmann
Bildbearbeitung

Patrick Vögele
Web-Entwicklung

Vivian Luks
Grafikdesign

Ajhana Beck
Grafikdesign

Marcel Spahn
Finanzen

So schön aufgereiht wie hier gibt es uns nur selten. Weil wir eben nicht nur in Bünde, sondern auch in unseren Standorten in Bielefeld und Berlin und natürlich auch im Homeoffice arbeiten. Ganz gleich wo: wir kümmern uns um klassische Werbung und können die Frage nach analog oder digital nicht mehr hören. Weil wir wissen, dass es kein Entweder-oder gibt. Und wir eigentlich viel lieber aus der Reihe tanzen, als in der Reihe zu stehen.

Bünde | Bielefeld | Berlin

hoch5.com

PERFEKTER HOLZWEG

Die Sache mit dem Holz,
den Nägeln und Waren,
die auf Paletten stehen.

08

16

WIR HABEN EINEN PLAN

Zwei Unternehmerinnen, ein Ziel und
jede Menge abgeschnittene Zöpfe.

VEGGIE GRILLER

Willste 'ne Wurst?
Und willste kein Fleisch essen?
Geht beides, zusammen!

40

48

ALLES IM LACK

Lippe ist nicht Herford.
Geografisch gesehen. Aber wen
interessieren schon Grenzen?

22

LUFTIG

Das Image von Jägern ist so geht so.
Was sich jetzt ändern könnte.

WIDUFIX LAUF

Dann lauf doch. Mit der Masse.
Und doch gegen den Strom. Aus Vergnügen.
Und für den guten Zweck.

56

58

DRUCK AUF GLAS

Was machst du, wenn 80% deines Geschäftes
aus CD-Druck besteht?
Aber niemand mehr CDs nutzt?

HEISSES EISEN

Ein Fahrrad, ein Mann,
eine Firma.

28

36

BEST OF HOCH5

Was wir so machen, wenn wir
Sachen machen, die wir so machen.

VORSCHAU / IMPRESSUM

Wer sich all das hier ausdenkt? Wir.
Wer wir sind? Guck einfach nach.

66

Perfekter Holzweg.

Der da, der da gerade in unserem Außenspiegel auftaucht, soll der Geschäftsführer sein? In einer Branche, in der sich auch der Laie vorstellen kann, dass um die Ohren fliegende Holzpreise, nicht aufzutreibende Nägel, explodierende Transportkosten und riesige Nachfragewellen zum Alltag gehören.

Ja, ist er. David Nagel, 25 Jahre alt, Geschäftsführer seit 2020, aber schon deutlich länger im Geschäft tätig. Willkommen bei der Firma Rekersdrees kurz vor Gütersloh, da wo das entsteht, was man Holzverpackungen nennt und was vor allem erklärungsbedürftig ist. Sicher, sie stellen hier auch Einwegpaletten her. Aber eben andere. Anderes Maß, anderes Stapelverhalten, individualisiert für die, die um die Ecke produzieren. Aber das ist nur eine Sparte des Betriebes, der 1958 gegründet, von Daniel Obeloer übernommen wurde und nun in die Hände der dritten Generation wandert. Man ergänze sich. Sagt Obeloer. Und meint, ohne es auszusprechen: perfekt. Der eine, der alte, ist der Mann fürs Grobe, Arbeitsschuhe mit Schutzkappen, mal auf dem Stapler, dann am LKW, gleich wieder an der Maschine. Bei ihm laufen die Fäden für Produktion und Personaleinsatz zusammen. Der andere, der junge, trägt Hemd und Kugelschreiber, das Handy bimmelt in der Hosentasche, er ist gerade eben noch im Personalgespräch gewesen, kümmert sich jetzt um einen Luft verlierenden LKW-Reifen und danach wieder um Preise, Einkauf und Vertrieb. Vor allem aber um Digitalisierung, um die vielen Medien, die heute auch ein holzverarbeitender Betrieb bedienen müsse. Sagt Daniel Obeloer und man merkt, dass er froh ist, das nicht selbst tun zu müssen.

Wer durch die herrlich nach frisch gesägtem Holz duftenden Produktionshallen spaziert, schaut Gabelstaplern zu, die sehr lange, sehr dünne Holzbretter hineinfahren. Das Holz stammt aus Skandinavien, weil die Jahresringe da noch enger, die Bäume langsamer als hier gewachsen sind und das nur gut für die Qualität sein könne. Über Holzpreise ist in letzter Zeit sehr viel geschrieben worden. Zum Glück. Sind sich Vater und Sohn einig. Weil die Kunden vorgewarnt sind und längst begriffen haben, dass ihre Lieferanten nicht grundlos die Preise erhöhen. Es ist bei Rekersdrees ganz anders: Man kenne, man schätze sich, man befinde sich im Austausch auf Augenhöhe. Sagen die, die vor allem für die Großindustrie in OWL produzieren. Wenn hier produziert wird, dann macht ein Holzrahmen von Rekersdrees auf dem Band den Anfang. Er bildet die Basis für alles, auf ihm steht das gute Stück, an ihm wird es verpackt, verzurrt, auf ihm von A nach B und noch viel weiter verschickt und transportiert. Das gehe schon viele Jahre so und ja, natürlich machen sie sich Gedanken, ob es gut sei, wenn die Nabelschnur so dick ist. Auf der anderen Seite ist sie ja dick auf beiden Seiten. Viele Mitbewerber hätten sich an den Vorgaben der Kunden versucht, etwa an der Herausforderung, dass eine Nut über eine Wegstrecke von 60 Zentimetern millimetergenaue Toleranzvorgaben einhalten muss.

– ANZEIGE –

EHLEBRACHT GRUPPE

hoch5.com

In Ostwestfalen zu Hause – weltweit aktiv!

Die **EHLEBRACHT Holding AG** mit Sitz im ostwestfälischen Enger ist Muttergesellschaft der international agierenden EHLEBRACHT-Konzerngesellschaften. Sie konzentriert sich auf die strategische Ausrichtung des Konzerns und der Geschäftsbereiche Kunststoff-Technik und Licht- und Funktions-Technik. Zudem sind die Funktionen Finanzen, IT, Controlling und Personal in der AG zentral zusammengeführt.

Der EHLEBRACHT-Konzern ist in Deutschland, der Slowakei und China mit ca. 1.200 Mitarbeitern aktiv. EHLEBRACHT produziert Kunststoffkomponenten und Baugruppen für die Automobil-, Hausgeräte- und Power-Tool-Industrie und mit der Konzerngesellschaft ELEKTRA Leuchten nebst elektrotechnischem Zubehör für Küche, Bad und Shops. Der Grundstein für die heutige Unternehmensgruppe wurde 1964 gelegt.

EHLEBRACHT Holding AG
Werkstraße 7
32130 Enger
Tel. +49 52 23 / 185-0
info@ehlebracht-ag.com

ehlebracht-ag.com

Vergeblich. Also bestehe die Abhängigkeit auf beiden Seiten. Was ja nicht schlecht sein müsse. Gerade wenn hüben wie drüben eben keine DAX-Konzerne, keine Fremdgeschäftsführer agierten, die heute so, morgen ganz anders entscheiden und übermorgen schon weit, weit weg sind. Man schätze sich einfach, vertraue sich sogar, wisse, wenn man heute Unmögliches möglich mache, dann wird das zukünftig hängen und im Gedächtnis bleiben. Das war so, als ein Lieferant und Mitbewerber in Tschechien coronabedingt in den Lockdown huschen musste. Könnt ihr? Fragte der Großkunde von nebenan. Und ja, sie konnten. Und wollten. Haben nicht mal einen höheren Preis genommen, weil es sich eben auf einer anderen Ebene auszahlen werde. Sicher.

All das erzählt David Nagel und der Zuhörer versteht schnell, warum er das Studium der Wirtschaftswissenschaft zeitig an den Nagel hängte. Irgendwie alles zu theoretisch, irgendwie nicht straff organisiert. Wenn dann hier die Luft brennt und da nur 'ne öde Vorlesung wartet, dann ist schnell klar, wofür du dich entscheidest. Und dass du hier in der Firma bleibst. Sagt der 25-Jährige und hat noch mal neu angefangen. Hat sich an der FH des Mittelstandes angemeldet, den Bachelor in BWL absolviert und nebenher da gearbeitet, wo er schon als Sechsjähriger mit auf dem Stapler gesessen hat. ▸

Das Geschäft mit dem Holz sei keines, das mit den Jahren leichter geworden sei. Ganz im Gegenteil. Gerade hat David Nagel, wie er sagt, erstmals Nägel in China gesourct. Irgendwie nicht schön und irgendwie doch notwendig. Dabei kommen nicht nur Nägel nicht mehr wie sonst aus Russland. Auch 4,5 Millionen Kubikmeter Holz finden jetzt jährlich nicht mehr den Weg gen Westen. Was zur Folge hat, dass der Kubikmeterpreis von rund 150 € auf 400 € gestiegen ist. Tendenz? Schwer zu sagen, sind sich Vater und Sohn wieder einig. Weil es eben nie nur eine Ebene, nicht nur einen Faktor gebe. Man muss sich nur die Entwicklung des Bauholzes anschauen. Die geht seit Corona stetig und steil nach oben. Jetzt aber: eher seitwärts.

Was ja bedeuten könne, dass bald Ende sei. Mit dem Bauboom, dem Run aufs Holz. Wissen? Tue man das nicht. Ist sich David Nagel sicher. Dann lieber von Monat zu Monat, vielleicht noch von Quartal zu Quartal denken. Was gleichzeitig die Zeiträume sind, in denen Holz geordert und preislich fixiert wird.

Solange sich die Menschen aber auf ihr Zuhause besinnen, sie es lieber dort schön haben als in die Ferne schweifen wollen, sind Möbel, Küchen und alles, was sich in ihnen findet, gefragte Waren. Die ja auch verpackt werden wollen. In den vergangenen Jahren sei es mit dem 25-Mann-Betrieb stetig bergauf gegangen. Die Pläne für die Erweiterung liegen nicht nur in der Schublade, sondern haben den Status von Idee und Könnenwirjamalangehen längst verlassen. Zwei Wochen lang haben sie Kurzarbeit angemeldet, haben sich wie alle anderen die Augen gerieben, gebangt, gehofft. Dann aber war klar: sie gehören eher zu den Corona-Gewinnern. Zu denen, denen die, die es nicht besser wissen, nur zunicken. Das kann ich auch, mit Rückenwind segeln. Aber wer genau zuhört, wer weiß, wie schwer das passende Personal zu finden ist, wer sich mit Transportkosten auskennt und weiß, was da gerade auf dem Holzmarkt orkanartig tobt, der weiß: Alles hat zwei Seiten. Aber wenn du zwei Geschäftsführer hast, die auch Gesellschafter sind, die unterschiedlicher irgendwie kaum sein könnten, dann ist das vielleicht die perfekte Art, auf solch vielschichtige Herausforderungen zu reagieren.

Bleibt ganz am Ende nur eine Frage: Warum sind die, die kurz vor Gütersloh produzieren, Mitglied in der IWKH? Weil ich in Herford wohne. Antwortet David Nagel. Weil er da Wurzeln geschlagen habe. Und auch, weil es hier eben nicht so etwas wie dort, mit der IWKH gebe. Und man doch bitte im Kleinen nicht anfangen solle, über Grenzen nachzudenken. Und plötzlich weiß man, dass der, der eben noch im Außenspiegel auftauchte, größer ist, als er – eigentlich typisch Außenspiegel – auf den ersten Blick gewirkt hat. •

Sonne im Gesicht, Produkte im Nacken: David Nagel (l.) und Daniel Obeloer.

"WIR HABEN EINEN PLAN"

Mit *Regina Wenzel* und *Tanja Kliewe-Meyer* wurden zwei Unternehmerinnen zu Sprecherinnen der Unternehmerinnen-Initiative, kurz UI genannt, gewählt, die bisher noch kein Amt im Rahmen der IWKH bekleidet haben. Wie der Start verlaufen ist, was die beiden antreibt und was sich in der Unternehmerinnen-Initiative verändern wird, erzählen die beiden im Interview.

Schulter an Schulter, nicht Rücken an Rücken: Regina Wenzel (l.) und Tanja Kliewe-Meyer führen gemeinsam die Unternehmerinnen-Initiative.

Seit wann seid ihr jetzt Sprecherinnen der Unternehmerinnen-Initiative?
Regina Wenzel: Wir sind im Februar gewählt worden, gehen seit April in die Planung und werden mit der Auftaktveranstaltung am 6. Juli 2022 richtig durchstarten.

Kann man schon verraten, was bei dieser Auftaktveranstaltung die Gäste erwartet?
Tanja Kliewe-Meyer: Ja, die Veranstaltung wird in Herford in der Markthalle stattfinden. Hier wollen wir unsere Sicht der UI, die Philosophie, die Vision von der UI vorstellen und uns die Historie der UI anschauen. Wir erwarten diesen Start voller Spannung und werden auf allen Kanälen informieren, damit die Auftaktveranstaltung zu einem unvergesslichen neuen Anfang wird.

Was hat euch denn überhaupt dazu bewogen, euch zu UI-Sprecherinnen wählen zu lassen?
Regina Wenzel: Meine Motivation war es in erster Linie, als selbstständige Frau andere Unternehmerinnen kennenzulernen, sich auszutauschen und mein Netzwerk zu erweitern. Da ich in der Aufbauphase bin, ist es da besonders wichtig, sich mit anderen auszutauschen und wenn dies damit einhergeht, dass ich die UI mitgestalten kann, stelle ich mich sehr gerne dieser Herausforderung. Als neues Mitglied in der UI freue ich mich auf diese spannende Aufgabe.

Tanja Kliewe-Meyer: Ich habe mir anfangs natürlich die Frage gestellt, ob ich für eine solche Aufgabe noch zusätzlich Zeit finde, parallel zu meinen aktuell sehr fordernden unternehmerischen Tätigkeiten. Auf der anderen Seite bin ich jetzt seit rund zehn Jahren Mitglied in der IWKH und der UI. Ich habe beide also lange begleitet und habe das ein oder andere auch kritisch gesehen. Aber was nutzt es, wenn man kritisiert und nicht selbst anpackt, verändert? Genau das ist mein Antrieb: Zeigen, dass es nach der Corona-Zeit, nach dieser unbeabsichtigten Pause jetzt an der Zeit ist, die UI zu modernisieren. Und genau dabei möchte ich mitwirken. ›

Wie kann man sich diese Modernisierung vorstellen?
Tanja Kliewe-Meyer: Wichtig ist mir, dass hier nicht der Eindruck entsteht, dass früher alles schlecht oder schlechter war. Ganz im Gegenteil: Die Unternehmerinnen-Initiative ist eine ganz hervorragende Idee und über viele Jahre eine sehr große Bereicherung für uns alle gewesen. Wir wollen jetzt aber nicht so viel nach hinten, in die Vergangenheit, sondern viel mehr nach vorne schauen. Und so wie sich alles verändert, weiterentwickelt, mit der Zeit geht, ist es unsere Überzeugung, dass das auch die UI leisten muss. Wir halten es nicht mehr für zeitgemäß, dass man rein nach Geschlecht unterteilt. Die UI sollte nicht separieren, sondern integrieren. Das ist unser ganz großes Ziel: Die UI in die IWKH zu integrieren und gleichzeitig ihre Individualität und Originalität wie z.B. über die geplanten Businesswomantalk-Evenings zu erhalten.

Musstet ihr eigentlich lange überlegen, ehe klar war, dass ihr euch zur Wahl stellen wollt?
Regina Wenzel: Ich habe zwei Tage drüber nachgedacht, nachdem ich den Anruf bekommen habe, weil ich mir sicher sein wollte, dass es meine zeitlichen Ressourcen zulassen. Als ich dann Tanja kennengelernt habe, war mir schnell klar, dass die Chemie passt und ich diese Herausforderung sehr gerne angehen möchte.

Tanja Kliewe-Meyer: Begeisterung und Motivation waren sofort da. Aber da ich beruflich in einer Umbruchsituation stecke, die mich fordert, habe ich mir die Entscheidung nicht leicht gemacht. Am Ende hat es eine Woche gedauert, bis ich wusste: Das ist jetzt der perfekte Zeitpunkt.

Wie darf man sich den Übergang vorstellen, also wie genau verlief euer Start?
Tanja Kliewe-Meyer: Wir haben uns mit Nina Rottherm, Alexander Fürst und Klaus Goeke von der IWKH zusammengesetzt und besprochen, was unsere und ihre Vorstellungen für die Fortführung der Unternehmerinnen-Initiative sind. Aus unserer Sicht passt das gut, weil wir jetzt schon bei den ersten Schritten ganz nah an der IWKH sind, einfach enger zusammenrücken wollen.

Könnt ihr schon ein wenig zu eurem Programm oder dem Stand der Planung verraten?
Regina Wenzel: Die Auftaktveranstaltung am 6. Juli 2022 in der Markthalle in Herford ist gebucht und wir stecken mitten in den Planungen für alles Weitere.
Ich glaube, die Menschen haben nach mehr als zwei Jahren Corona das Verlangen danach, sich wieder zu treffen. Und genau das wollen wir mit spannenden Angeboten ermöglichen. Daran arbeiten wir jetzt mit Hochdruck – und freuen uns auf das, was kommt.

Apropos Interessierte; wie viele Mitglieder umfasst die UI aktuell eigentlich?
Tanja Kliewe-Meyer: Die Mitgliederzahlen der UI sind nicht klar zu definieren. Wir haben viele weibliche Mitglieder, die in hohen Positionen arbeiten, aber nicht Unternehmerinnen sind und somit nicht zu den Mitgliedern der UI, sondern nur zu denen der IWKH im Allgemeinen zählen. In der IWKH sind aktuell ca. 400 Mitglieder. Generell ist festzustellen, dass es, gerade in der letzten Zeit, einige Austritte von Frauen gab. Wir hoffen, dass wir durch unsere inhaltliche Umstellung und Neuorientierung nun neue Zielgruppen erreichen und die weiblichen Mitgliedszahlen wieder steigen werden. Vielleicht können wir die ein oder andere auch zurückgewinnen, die sich verabschiedet hat. Gleichzeitig wollen wir auch die Akquise intensivieren, um noch mehr Frauen für die UI / IWKH begeistern zu können. Unser Ziel ist es, dass man schnell merkt, dass die UI sich mit der IWKH neu ausrichtet – und das dürfen auch gerne die Mitgliedszahlen transportieren.

Für welch einen Zeitraum seid ihr eigentlich gewählt?
Regina Wenzel: Für zwei Jahre.

Das ist ja kein langer Zeitraum.
Tanja Kliewe-Meyer: Ja, das stimmt. Zumal man ja auch bedenken muss, dass die ersten Wochen und Monate eher aktionsarm vergangen sind. Aber jetzt soll es so richtig losgehen. Und da ist nicht der Zeitraum, sondern das, was darin geschieht, entscheidend.

Wie erfahre ich eigentlich zukünftig von euren Terminen und Veranstaltungen?
Regina Wenzel: Nina Rottherm von der IWKH-Geschäftsstelle verschickt hier wie gewohnt Infos per Mail, veröffentlicht alles auf der Website und auf den sozialen Netzwerken.

Neu soll ja auch der Businesswomantalk sein, zu dem nur Unternehmerinnen eingeladen werden. Wie darf man sich diese Abende vorstellen? Geht es hier um den reinen Austausch oder wird es auch Programmpunkte und Vorträge geben?
Regina Wenzel: Beim ersten Talk wollen wir uns ein Feedback holen aus den Reihen der UI. Das ist ja sicherlich abendfüllend, gerade, wenn wir dazu auch sehr gerne mit den Gästen ins Gespräch kommen, uns austauschen wollen.

Tanja Kliewe-Meyer: Ich denke, dass wir danach einfach schauen, was gewünscht ist und das dann umsetzen. Generell soll der Businesswomantalk aber keine Konkurrenzveranstaltung zu unseren anderen Events sein. Es soll also in erster Linie darum gehen, dass Unternehmerinnen sich untereinander und unter sich austauschen können. Wir wissen, dass es da einen Bedarf gibt und dem wollen wir damit einen Raum geben.

Wo genau werden denn diese Businesstalks stattfinden?
Tanja Kliewe-Meyer: Dazu laufen die aktuellen Planungen noch. Generell soll dieser Talk immer in unterschiedlichen Locations stattfinden. Wichtig ist uns auch noch, dass bei unserer Wahl Themen abgefragt worden sind, die die Unternehmerinnen interessieren und beschäftigen. Diese Themen nehmen wir jetzt auf und wollen versuchen, möglichst viele davon umzusetzen. Zur Auftaktveranstaltung am 6. Juli werden wir unsere Jahresplanung fertiggestellt haben – und dabei Wert darauf legen, dass wir nicht nur externe Vortragende haben, sondern auch in unseren Reihen gucken. Dieser regionale Gedanke ist uns wichtig, weil wir fest davon überzeugt sind, dass in unseren Reihen noch sehr viel Spannendes schlummert, das wir herauskitzeln und vorstellen wollen.

Seid ihr als UI-Sprecherinnen eigentlich auch automatisch Teil des IWKH-Vorstandes?
Tanja Kliewe-Meyer: Nein, sind wir nicht. Wir können aber auf Wunsch an den Vorstandssitzungen teilnehmen. Generell ist es so, dass es im Vorstand jetzt drei Frauen und drei Männer gibt – das zeigt ja, wie sich die IWKH im Laufe der Zeit auch verändert, irgendwie selbst und von innen heraus emanzipiert hat. Und da sollten wir als UI nachziehen und zeigen, dass das Geschlecht heute nicht das Wichtigste, das Bestimmende ist. Genau das ist das, was wir uns für unsere Amtszeit als UI-Sprecherinnen vorgenommen haben. ●

Anzeige

INITIATIVE
WIRTSCHAFTSSTANDORT
KREIS HERFORD e.V.

WIR SCHAUEN ÜBER DEN KOMMUNALEN UND REGIONALEN TELLERRAND

»Auch wenn wir eine Initiative im Kreis Herford sind, die hier gegründet wurde und ihre Wurzeln hat, so denken und handeln wir weit über die Kreisgrenzen hinaus.«

Bernd Poggemöller,
Vorstandsmitglied der IWKH ⟶

Engagement bewegt. Den Standort. Die Wirtschaft. Und die Menschen.

Als größtes aktives und menschliches Wirtschaftsnetzwerk in Ostwestfalen-Lippe fördern wir gemeinsam mit Akteuren aus Wirtschaft, Verwaltung und Politik das Wirtschaftsleben im Kreis Herford.

Werden Sie Teil des IWKH-Netzwerks. Zu einem kleinen Beitrag mit großer Wirkung. Für Standortvorteile. Für weniger Bürokratie. Für mehr Arbeits- und Ausbildungsplätze.

Termine

6. Juli 2022
Auftakt-Veranstaltung der Unternehmerinnen-Initiative „UI-RELOADED“

27. Juli 2022
BUSINESS-TALK der Unternehmerinnen-Initiative

21. August 2022
widufix lauf, Löhne

1. September 2022
IWKH und Gipfelstürmer Consulting Alles eine Frage der Haltung

6. Oktober 2022
Online-Veranstaltung des Initiativkreises ARBEIT 4.0

> Weitergehende Informationen finden Sie online.

Initiative Wirtschaftsstandort Kreis Herford e. V. (IWKH)

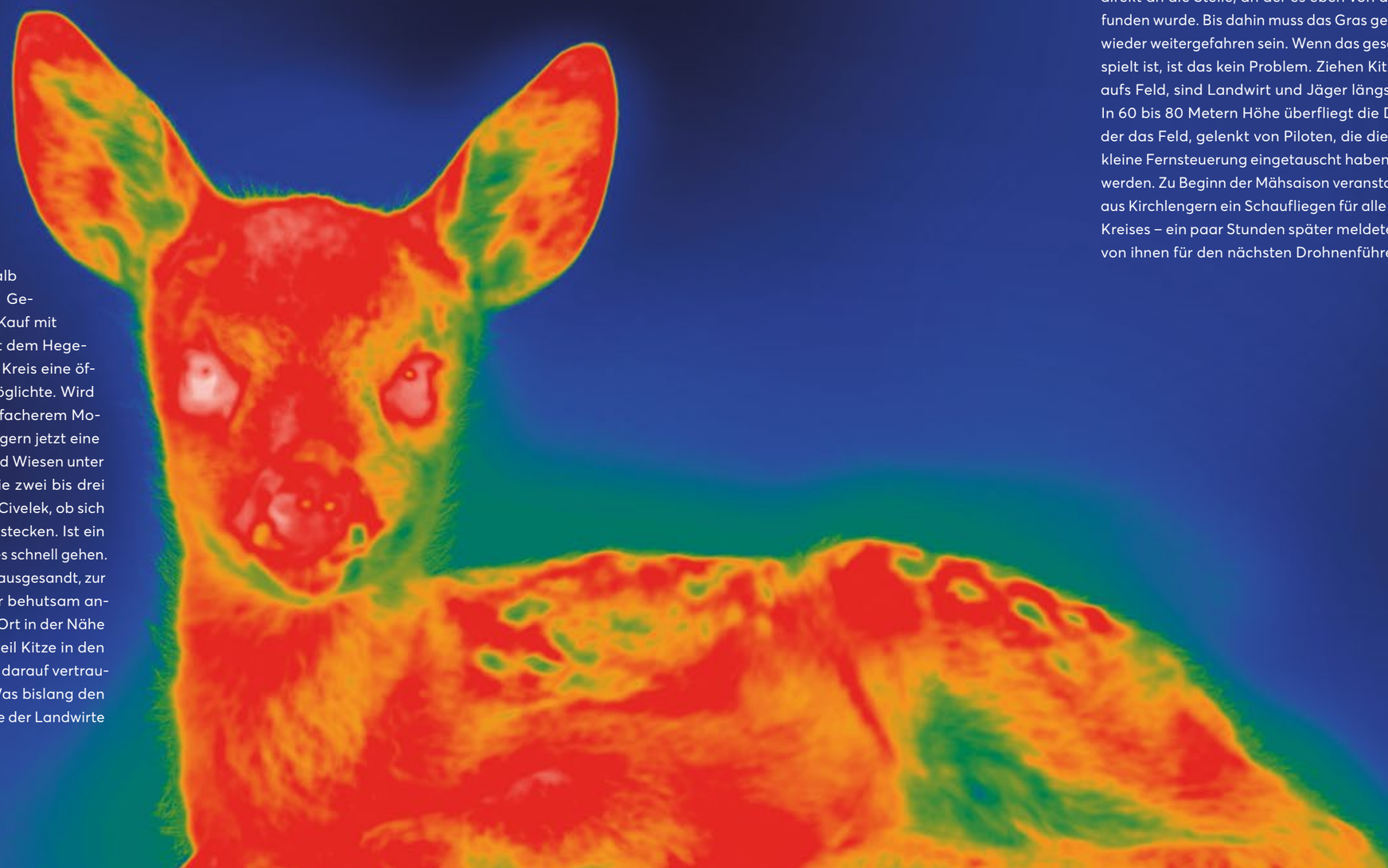
Goebenstraße 4–10
32052 Herford
Tel. 05221.13846-70

info@iwkh.de
www.iwkh.de

hoch5.com

FLIR

Naturschutz, das klingt immer irgendwie nach Bienenhotel, nach Benjeshecke und Grünstreifen am Maisfeld für die Biogasanlage. Naturschutz kann aber auch ganz anders aussehen. Etwa so wie in der Hand von Ejder Civelek. Knallorange, nur ein knappes Kilo schwer und vollgepackt mit Technik. 8.500 Euro teuer ist die kleine Drohne – was auf den ersten Blick viel wirkt, ist am Ende dann doch gut angelegtes Geld. Denn mit ihr fliegt man nicht aus Freude, in der Freizeit, sondern sehr früh morgens und zu einem ernsten Zweck.



8.500 Euro sind auch deshalb nicht so und zu viel, weil die Gemeinde Kirchlengern sich beim Kauf mit 4.500 Euro beteiligte und damit dem Hegering Kirchlengern als erstem im Kreis eine öffentlich geförderte Drohne ermöglichte. Wird anderswo noch mit deutlich einfacherem Modell geflogen, scannt in Kirchlengern jetzt eine Wärmebildkamera die Felder und Wiesen unter ihr. Für einen Hektar braucht sie zwei bis drei Minuten – dann weiß Pilot Ejder Civelek, ob sich in dem hohen Gras Rehkitze verstecken. Ist ein solches Jungtier entdeckt, muss es schnell gehen. Die sogenannten Läufer werden ausgesandt, zur Fundstelle dirigiert und das Tier behutsam angehoben und an einen sicheren Ort in der Nähe gebracht. Notwendig ist dies, weil Kitze in den ersten vier Wochen ihres Lebens darauf vertrauen, nicht entdeckt zu werden. Was bislang den sicheren Tod durch die Mähwerke der Landwirte bedeutete.

In Zahlen heißt das: An 17 Tagen, in denen die Jäger 2021 mit einem anderen Drohnenmodell aufstiegen, konnten 35 Jungtiere gerettet werden. In diesem Jahr rechnen die Helfer in Grün sogar noch mit mehr Tieren. „Wir können jetzt den gesamten Mai bis Anfang Juni fliegen", erzählt Jörg Bringewatt, ebenfalls Pilot und weiß, was das vor allem für alle Beteiligten heißt: Früh aufstehen. Denn damit der Kontrast zwischen Boden und Körpertemperatur der Kitze am größten ist und sich damit von der Wärmebildkamera am besten erkennen lässt, starten Jäger, Lohnunternehmer und Landwirte schon lange vor Sonnenaufgang. Den Takt geben dabei immer die vor, die mit dem Traktor anrücken. Sie informieren die Jäger, stellen sich darauf ein, dass erst gescannt, dann weggetragen, dann schnell gemäht wird. Denn viel Zeit bleibt den Landwirten nicht. Die weggetragenen Kitze rufen nach ihren Müttern, die Mütter nach ihren Kitzen. Haben sich beide gefunden, führt das Reh ihren Nachwuchs an einen sicheren Ort – häufig genug wieder direkt an die Stelle, an der es eben von den Jägern aufgefunden wurde. Bis dahin muss das Gras gemäht, der Traktor wieder weitergefahren sein. Wenn das gesamte Team eingespielt ist, ist das kein Problem. Ziehen Kitz und Reh wieder aufs Feld, sind Landwirt und Jäger längst weitergezogen. In 60 bis 80 Metern Höhe überfliegt die Drohne dann wieder das Feld, gelenkt von Piloten, die die Flinte gegen die kleine Fernsteuerung eingetauscht haben und immer mehr werden. Zu Beginn der Mähsaison veranstalteten die Piloten aus Kirchlengern ein Schaufliegen für alle Jagdfreunde des Kreises – ein paar Stunden später meldeten sich gleich vier von ihnen für den nächsten Drohnenführerscheinkurs an.›

Automobile Leidenschaft hat eine Adresse.

Herzlich willkommen in Bielefeld.

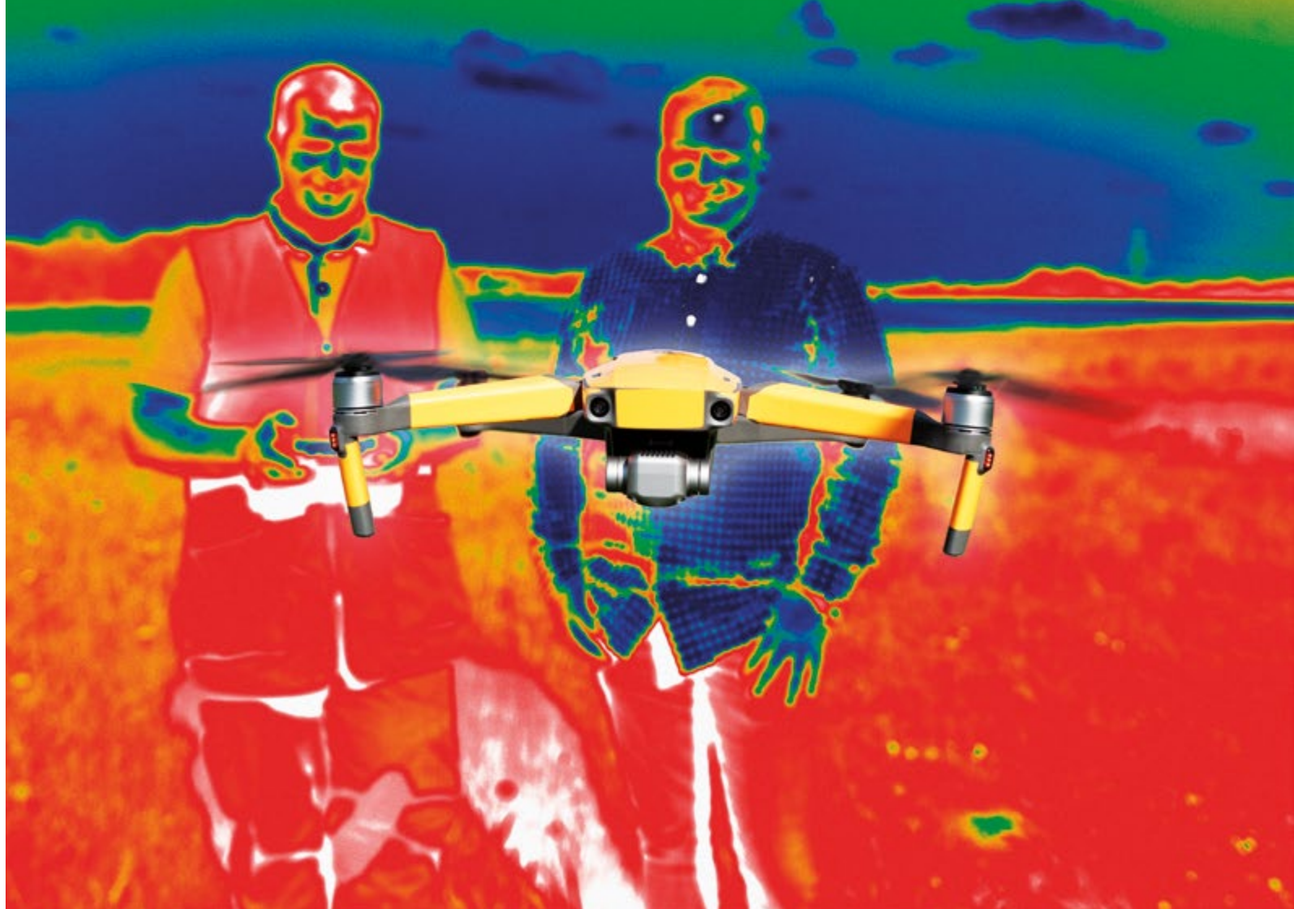
Ob 718, 911, Panamera, Macan, Cayenne oder Taycan Modelle.
Ob Neuwagen, Gebrauchtwagen, Wartung,
Reparatur, Beratung oder Zubehör.

Porsche Zentrum Bielefeld
Glinicke Sportwagen GmbH
Bechterdisser Straße 5
33719 Bielefeld
Tel. +49 521 911-70390
Fax +49 521 911-703919
www.porsche-bielefeld.de

PORSCHE

NATUR-SCHUTZ IN LUFTIGER HÖHE

Das wohl auch, weil sich so plakativ zeigen lässt, dass Jägerei viel mit Naturschutz und wenig mit dem Töten von Tieren zu tun hat. Auch hier helfen Zahlen. Rund 40 Prozent aller Rehe sterben im Straßenverkehr – gerufen wird dann meist der Jäger, der auch mal zum Gewehr greifen muss, um letzte Hilfe zu leisten. Wenn es sich Marder auf Dachböden gemütlich machen, Waschbären permanent Mülltonnen ausräumen, dann wird häufig die Polizei, die Feuerwehr, auch mal die Verwaltung angerufen. Zuständig fühlen sich dabei nur die wenigsten. Dabei reicht es meist, in Ruhe und mit Abstand zu schauen: Gibt es einen Efeubewuchs, der den Mardern den Einstieg erleichtert? Lassen sich Waschbären so verscheuchen, dass sie ihren Hunger woanders stillen? Auch dafür sind Jäger da. Und ab sofort eben auch als Piloten unterwegs. Mit einem Fluggerät, das kommunal gefördert wurde und Naturschutz in luftige Höhen mitnimmt. •

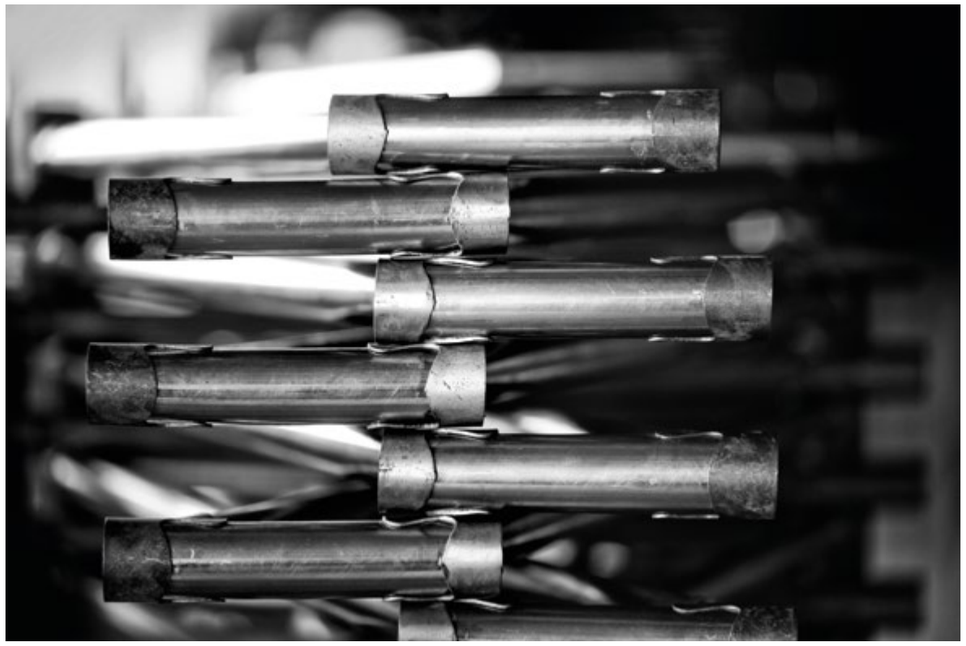


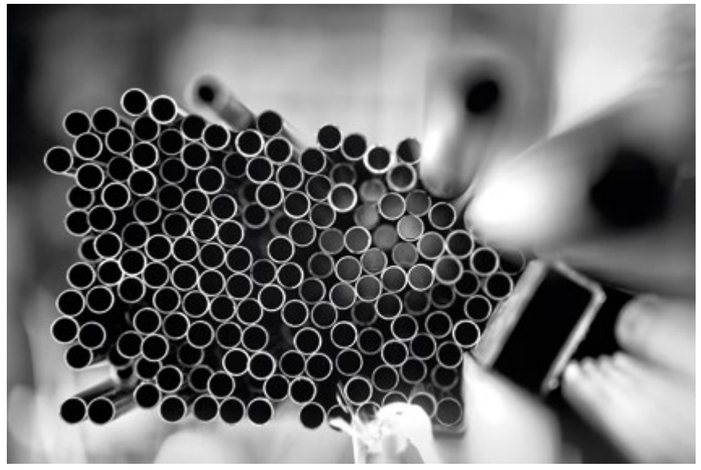
Heißes Eisen

Wer mit Michael Krüger durch seinen Betrieb geht, wundert sich. Spricht der 53-Jährige doch immer von: Wir. Und man könnte meinen, er spricht von: Ich. Denn sonst ist keiner hier. Und kommt auch niemand mehr. Ich bin, sagt Krüger, vermutlich der einzige Fahrradhersteller im Kreis Herford. Und der einzige, der Fahrräder alleine baut.

Gut, sein Vater steht ihm noch beratend zur Seite. Seine Mutter übernimmt die Buchhaltung, kümmert sich um die Formalitäten, wenn nach Dänemark oder in die Schweiz ausgeliefert wird. Deshalb also das Wir, ein Familienbetrieb im wahrsten Sinne des Wortes, bei dem vor allem eines im Vordergrund steht: Handarbeit. Erledigt von den beiden Händen von Michael Krüger. Vom Schneiden und Biegen des ersten Stahlrohres bis er demjenigen hinterherwinkt, der mit seinem nagelneuen Krüger-Rad den Hof in Spenge verlässt. Dazwischen liegen unzählige Handgriffe, wird das Stahlrohr geschnitten, gebogen, gesandstrahlt, geschweißt, lackiert. Ganz zu schweigen von den Laufrädern, Schaltgruppen, Lichtanlagen, Bremsen und vielem mehr, was Michael Krüger montiert, ehe wieder eines der rund 500 Räder pro Jahr das kleine Unternehmen verlässt.

Wobei klein nicht gleichzusetzen mit unerfolgreich ist. Ganz im Gegenteil. Er habe es sich in einer Nische gemütlich gemacht, wisse, dass 80 Prozent seiner Jahresproduktion ausverkauft ist, ehe das Jahr überhaupt angefangen habe. An Fahrradhändler, die auch mal unter Eigenmarke vertreiben, was in der Spenger Manufaktur hergestellt wurde. >>>>





Wenn Michael Krüger gefragt wird, was er eigentlich für Räder baue, antwortet er knapp. Klassische. Ohne Schnickschnack. Ohne einem Trend zu folgen. Herren- und Damenräder, auch mal eins fürs Gelände, mal sportlicher, dann eher für den Alltag. Sogar ein Tandem-Rahmen steht in der Halle, ein paar Meter weiter wartet ein Gravelrahmen im Montageständer auf die letzten Handgriffe. Am Ende alles Maßanfertigungen, bei denen die Kunden kommen, er sie berät, verglichen und vermessen wird, ehe klar ist, wie das Rad aussehen wird. Individualität wird hier nicht nur großgeschrieben, sondern ist die Basis von allem. Rund 60 Farben warten im Lager auf ihren Einsatz. Ist nichts Passendes dabei, ordert Michael Krüger weitere Lacke. Nicht nur bei den Anbauteilen, sondern schon beim Stahlrahmen ist alles möglich. Einer fand die rohe Version sogar mal so schön, dass er ohne Grundierung und Lackierung bestellte. Ein anderer bestellt Klarlack und nimmt in Kauf, dass mangels Grundierung in vier, fünf Jahren der Rost durchkommen wird. Die Schönheit geht manches Mal unergründliche Wege.

Einer fand die rohe Version sogar mal so schön, dass er ohne Grundierung und Lackierung bestellte.

Ganz anders dagegen der Weg von Michael Krüger. Gedrängt habe ihn niemand, aber dennoch sei ihm klar gewesen: Ich will das Unternehmen übernehmen. Als er seine Ausbildung in einem externen Betrieb begann, nahm ihn ein Geselle nach zwei Wochen zur Seite. Machste nicht zum ersten Mal, das Schweißen, oder? Fragte er und wollte die Antwort nicht abwarten. Es war einfach ersichtlich, dass hier einer nicht nur von den sprichwörtlichen Kindesbeinen an mit Stahl arbeitete. Danach folgte Lehre Nummer zwei. Und die dauerte ganze 30 Jahre. So lange arbeitete Michael Krüger mit seinem Vater zusammen, erst als Lohnunternehmen für die Fahrradhersteller der Region. Als die immer häufiger in Insolvenz gingen, machten die beiden weiter. Und bauten fortan nicht mehr für andere, sondern vor allem für sich. Ohne Messeauftritt, ohne Werbung. Weil all das, was kommen würde, wenn sie werben würden, nicht abzuarbeiten sei. Wissen die beiden schnell und handeln danach. Wer sie sucht, wer sich für Fahrräder made in Spenge interessiert, der wird sie schon finden. Früher dauerte es dann vier Wochen und das Wunschrad war fertig. Heute, in Zeiten, in denen die Industrie über Monate und Jahre ihre Kunden vertröstet, haben sich auch die Lieferzeiten von Michael Krüger verlängert. Sechs bis acht Wochen könne es schon dauern. Rechnet Michael Krüger vor. So langsam ist selbst sein umfangreiches Lager aufgebraucht, wartet auch er länger als ein Jahr, bis etwa Brooks neue Sättel liefert. Aber im Kleinen lasse sich einfach flexibler agieren und wenn der Kunde dann auch noch gedanklich beweglich sei, dann finden sich eigentlich immer Alternative und Lösung. >>>>

Natürlich
Friedensfördernde Energie-Genossenschaft Herford eG

IST NACHHALTIGKEIT AUCH FÜR SIE EIN THEMA?

Dann ist die Friedensfördernde Energie-Genossenschaft Herford eG Ihre Partnerin. Wir realisieren Photovoltaikanlagen auch für Ihr Unternehmen. Sie können uns z. B. Ihr Dach gegen eine Pacht zur Verfügung stellen oder auch selbst eine von uns bei Ihnen realisierte PV-Anlage betreiben. Außerdem suchen wir Investor*innen für unsere Projekte. Aktuell planen wir eine 2,5 MW große Photovoltaikanlage. Diese wollen wir ausschließlich mit Genossenschafts-Anteilen und Nachrangdarlehen von Mitgliedern finanzieren.

Unterstützen Sie die Energiewende vor Ort und sprechen Sie uns an:
Tel.: 05221 10 22 775 oder info@fegh.de

*Wir freuen uns über neue Kund*innen und Mitglieder.*
www.fegh.de

Wärmeübertragung in Perfektion

Befeuerte Erhitzer
Elektroerhitzer

Planung
Engineering

Anlagenbau
Fertigung

Ersatzteile
24/7 Service

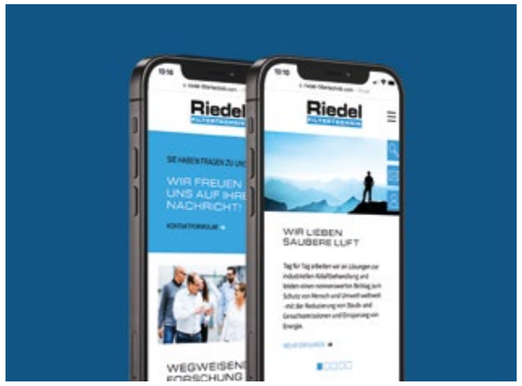
heat 11 GmbH & Co. KG | Bielefeld und Kirchlengern | +49 (0) 521 989 110 - 0 | contact@heat11.com | www.heat11.com

Dass das Thema Fahrradfahren eines ist, das gerade aktueller denn je zu sein scheint, quittiert Michael Krüger mit einem Achselzucken. Dellen, Höhen und Tiefen habe es immer gegeben. Wenn man davon ausgeht, dass jährlich allein in Deutschland 4 Millionen Fahrräder verkauft werden, dann könne man sich schnell ausrechnen, dass er ein winzig kleines Teilchen im großen Ganzen sei. Das eben nicht mit dem Trend gehe und nicht in Deckung gehen müsse, wenn es stürmt. E-Mobilität? Sicher, das sei ein Thema. Aber eben nicht für mich. Sagt der 53-Jährige und erklärt dem technisch Unversierten, was es bedeuten würde, wenn er in seine Rahmen einen Mittelmotor einbauen müsse. Ganz zu schweigen von den ganzen Fragen, die sich um die Elektronik ranken. Und wer will eigentlich an der U-Bahn in Düsseldorf oder Berlin sein 4.000 €-E-Bike festschließen? Wenige. Da ist er sich sicher. Dann doch lieber unbeschwert und mit Eigenantrieb drauflosradeln und beim Abschließen wissen: das Fahrrad kostet nen knappen Tausender. Vielleicht sogar weniger, vielleicht ein bisschen mehr, je nach Ausstattung.

Der Unwissende reibt sich bei all der Handarbeit verwundert die Augen, Michael Krüger lacht nur. Er habe ja keinen Groß- und Zwischenhändler, erfreue sich daran, wirklich alle Handgriffe selber zu tätigen, ehe ein Komplettrad fertig ist. So eine Produktionstiefe finde man doch selten, fragt er fast sich selbst. Und könnte auch sagen: Finde man heute eigentlich nirgendwo mehr. All das – okay, klinge pathetisch, sei aber so –, weil es eben Berufung, nicht Beruf sei. Nach Urlaub gefragt, nickt er. Doch, 14 Tage pro Jahr seien schon drin. Und außerdem habe er ja noch 52 zusätzliche Urlaubstage. Eben jeden Sonntag. Da bleibt die Manufaktur zu, da wischt er sich das Kettenöl von den Händen und steigt – Überraschung – nicht aufs Fahrrad. Er liebe es ja, mit dem Zweirad zu cruisen. Aber wenn er frei habe, denn lege er lieber die Beine hoch, genieße die Sonne. Kommt ja selten genug vor. Und Fahrräder? Bestimmten sonst ja doch den Großteil seines Lebens. ●

BEST OF HOCH5

Als Werbeagentur sind wir von HOCH5 in Bünde, Bielefeld und Berlin zu Hause. Bieten **Marketing von A bis Z,** betreuen Kunden von klitzeklein bis riesengroß, aus Ostwestfalen-Lippe und der ganzen Welt. Zu unseren Leistungen gehören **Konzeption, Corporate Design, Webdesign und -entwicklung, Layout, Illustration, Text, Fotografie, Film, Packaging Design, Personalmarketing, Messegestaltung, Social-Media-Betreuung** und noch viele, viele mehr. Darüber hinaus entwickeln wir leidenschaftlich gern Magazine – wie das 528, das Sie gerade in Ihren Händen halten. Auf den folgenden Seiten zeigen wir Ihnen, welche Projekte wir in jüngster Zeit für einige unserer Kunden umgesetzt haben – unser **BEST OF HOCH5** eben.
Viel Freude beim Entdecken.



RIEDEL FILTERTECHNIK
WEBSITE

Noch ‘ne neue Website? Ganz genau. Nämlich für Riedel Filtertechnik aus Leopoldshöhe. Der Experte für Filtertechnologie präsentiert sich und seine Produkte im Netz ab sofort modern und professionell – dank Webdesign, Programmierung, Suchmaschinenoptimierung und Fotografie von uns.

› riedel-filtertechnik.com

BKK MELITTA HMR
COMING SOON

Mit Speck fängt man Mäuse, heißt es. Aber womit neue Versicherte? Diese Frage stellte sich die bkk melitta hmr. Und schließlich uns. Unsere Antworten dürfen wir hier und heute leider noch nicht zeigen. Aber schon bald – im Web, auf Social Media, in Anzeigen, auf Plakaten. Und vielleicht noch an ganz anderen, überraschenderen Orten. Wir freuen uns auf eine tolle Kampagne – ganz ohne Speck.

bkk melitta hmr
gemeinsam richtung gesundheit

STADT SPENGE
WEBSITE

Eine Website ist immer auch ein Abenteuer. Wenn sie dann noch für eine Stadt entsteht, wird es zu einer Expedition. Denn sehr viele Personen arbeiten dann daran, dass am Ende der Bürger sagt: Na, das war doch ganz einfach. So wie jetzt, in Spenge.

DR. OETKER PERSONAL-MARKETING
ONLINEMARKETING

Wie gewinnt man die Besten für sich? Wie überzeugt man die, die gerade sehr weit weg wohnen, irgendwo im tiefen Süden oder Norden studieren, dazu, nach Bielefeld zu ziehen und hier die Karriere zu starten? Mit unserer internationalen Personalkampagne für das Unternehmen, das über jede Menge Anziehungskraft verfügt. Und doch für neue Ideen sehr offen war.

HOCH5.SPACE
EIN ANDERER ORT

Noch ranken sich hier Brombeersträucher an Backsteinwänden nach oben, verirrt sich auch mal ein Hase auf das Gelände, auf dem früher Stückgut von der Schiene auf die Straße gebracht wurde. Im Juni wird alles anders.
Mehr aber wird noch nicht verraten.

WIR GRILLEN
PODCAST

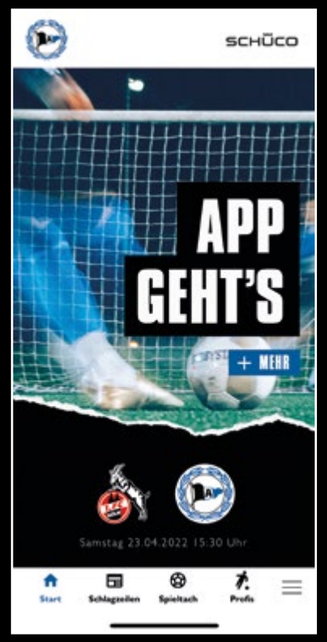
Es ist immer das Gleiche: Grillweltmeister Klaus Breinig schaut bei uns vorbei, wirft den Grill an und Leckeres drauf und nach der Stärkung geht es rein ins improvisierte Ton-Studio. Hier entstehen die Folgen unseres Grill-Podcasts WIR GRILLEN. Der mittlerweile schon mehr als 40.000fach gehört wurde. Und sogar von Gault-Millau empfohlen wird. Wird Zeit, dass wir von denen auch drei Sterne bekommen.

DSC ARMINIA BIELEFELD

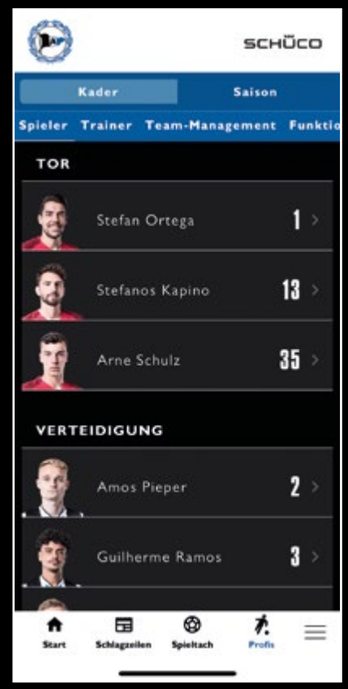
APP

Erst ‘ne neue Website, jetzt noch ‘ne neue App.
Muss das denn sein? Braucht’s das wirklich? Und warum eigentlich? Wollen die ihr Geld nicht lieber für neue Spieler ausgeben? Hilft die sportlich weiter? Zugegeben: Wer bei oder für Arminia Bielefeld arbeitet, braucht manchmal ein ganz schön dickes Fell. Oder taube Ohren.
Oder einfach nur: passende Antworten – in Form von guten Ergebnissen. Also liefern wir ab. Mit einer von uns gestalteten und programmierten, intuitiv bedienbaren iOS- und Android-App, bei der die Schlagzeilen, der Spieltach und alles rund um den Profi-Kader im Mittelpunkt stehen. Mit nur einem Klick können User von hier aus außerdem in den Online-Fanladen, zum Eintrittskartenkauf und auf die mobile Website abbiegen.

Also, worauf wartest du noch? Überzeug dich selbst. Die App gibt’s kostenlos – im App-Store und bei Google Play.



SPIELTACH
Vorbericht, Gegner-Infos, Liveticker, Statistiken, Ereignisse, Spieltags-Infos, Tabelle, Spielbericht, Stimmen und Galerie – all das gibt’s hier im Überblick. Immer live, immer aktuell. Und bei Heimspielen sogar mit praktischer Vorbestellfunktion für Getränke und Essen.



PROFIS
Mal eben die Spieler und ihre Statistiken checken? Kein Problem. Im Profis-Bereich befinden sich darüber hinaus die Infos zu sämtlichen Spieltagen der Saison und die Tabelle. Oder auch: Gebündeltes Angeberwissen zum Mitnehmen.

SCHLAGZEILEN UND PUSH-NACHRICHTEN
Alles, was wichtig ist, gibt’s hier – im Schlagzeilen-Bereich. Und wer auf keinen Fall irgendeine Meldung rund um seinen Lieblingsverein verpassen will, aktiviert einfach die Push-Nachrichten – und wird automatisch benachrichtigt, wenn es etwas Neues gibt.

IHR PROJEKT

Sie wollen eines Tages auch hier auftauchen – mit Ihrem Projekt im BEST OF HOCH5? Dann schicken Sie uns ganz einfach Ihre Anfrage – egal, wie klein, wie groß, wie dick, wie dünn. Als Werbeagentur kennen wir uns mit Visitenkarten und Briefpapier genauso aus wie mit Flyern, Katalogen, Magazinen, Texten, Fotos, Filmen, Websites, Webshops, Social Media – und allem, was die Marketingklaviatur sonst noch zu bieten hat. Wir konzipieren, gestalten, schreiben, fotografieren, filmen, programmieren, beraten. Wir betreuen Kunden in Bünde, in Bielefeld, in Berlin – und natürlich darüber hinaus. Stets nach der Devise: Gute Werbung erzählt nichts vom Pferd. ●

Projekt starten →

hoch5.com
info@hoch5.com
+49 5223 49 39 00

VEGGIE GRILLER

ES IST IMMER DAS GLEICHE.

Der Anruf kommt, gefragt wird nach Bratwürsten. Und dann der Zusatz, die bange Frage: Habt ihr auch was für Vegetarier?

Haben wir. Sagt Michael Böke, Inhaber der Fleischerei Spengemann in Kirchlengern. Und meint damit nicht nur die Gemüse- und Champignonspieße, sondern die hauseigenen Veggie Griller. Die sind nicht zugekauft, kommen nicht vom Großhändler, sondern sind schon vor gut vier Jahren entstanden – zumindest im Kopf von Michael Böke.

ROULETTE · BLACK JACK
POKER · AUTOMATEN

www.casino-badoeynhausen.de

MERKUR SPIELBANKEN NRW
Zutritt ab 18 Jahren – bitte Ausweis nicht vergessen!
Glücksspiel kann süchtig machen. Hilfe erhalten Sie über die kostenfreie Hotline 0800 077 66 11, die von der Landesfachstelle Glücksspielsucht der Suchtkooperation NRW betrieben wird: www.gluecksspielsucht-nrw.de

MERKUR
CASINO
BAD OEYNHAUSEN

KRÄMERKULTUR®
Consulting, Führung & Kommunikation.

SIE WOLLEN KONFLIKTE
IN IHREM UNTERNEHMEN
ERFOLGREICH MANAGEN?

Sofern das der Fall ist - und nur dann - lesen Sie jetzt weiter:

Sie wissen: Immer wenn Menschen zusammenkommen, sind Konflikte unvermeidlich. Das ist ganz normal. Für ein Unternehmen wird es allerdings kritisch (besonders in Zeiten wie diesen), wenn Konflikte nicht gelöst werden, weil: Konflikte verursachen unglaublich hohe Kosten - nicht nur ökonomisch gesehen, sondern auch menschlich.

Stärken Sie sich und Ihr Team, um mit Konflikten noch professioneller umgehen zu können und Konflikte sogar für persönliche und unternehmerische Weiterentwicklung zu nutzen - und das mit einem ganz besonderen Werkzeug! Vergessen Sie einfach alles, was Sie bisher in Sachen Training und Coaching erlebt haben. Blicken Sie zur Abwechslung mal in einen lebendigen Spiegel! Ja, richtig gelesen - in einen lebendigen Spiegel! Ein*e Seminarschauspieler*in holt unter meiner Begleitung alle gewünschten Situationen realitätsnah zu Ihnen und zeigt Ihnen auf charmante Art und Weise, was Sie und Ihr Team zukünftig noch besser machen könnten. Machen Sie sich den Blick durch die Augen von Profis zu

Nutze und profitieren Sie von unseren konkreten praxisorientierten Tipps und Empfehlungen. Lassen Sie sich verblüffen, wie effektiv und effizient diese humorvolle Herangehensweise ist. Und: Spaß macht es auch noch!

Seminar-Schauspieler.de®

KRÄMERKULTUR. MOTIVIEREND. BEWEGEND. FOKUSSIERT. | Kerstin Krämer | Mobil 0176 28131656 | www.kraemerkultur.de

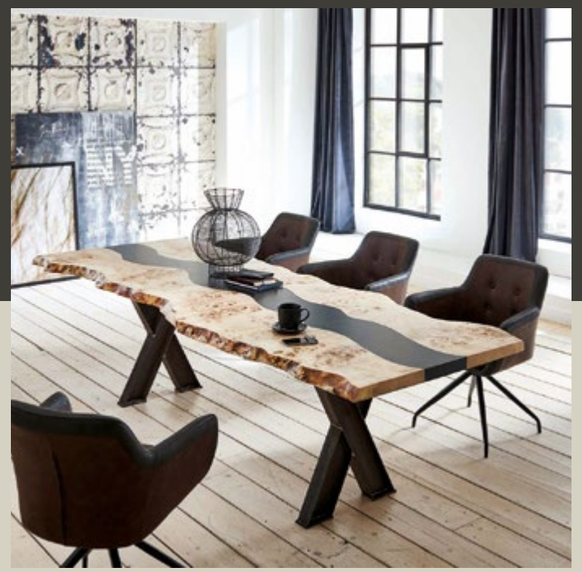
Damals kam der erste Veggie-Boom auf und wir dachten: das probieren wir auch mal aus. Mit Tofu hat Michael Böke experimentiert, mit Grünkern, aber irgendwie wollte das, was dann auf dem Grillrost landete, nicht wie eine Bratwurst aussehen, erst recht nicht wie eine Bratwurst schmecken. Es dauerte einige Monate und unzählige Besprechungen und Verkostungen, ehe vor denen, die sonst tagtäglich mit Fleisch arbeiten, etwas lag, bei dem sie anerkennend nickten. Doch, das konnte man essen. Sogar genießen. Wobei, da schränkt Michael Böke gerne und ehrlich ein, ein echter Fleischesser bleibt am Ende bei der Wurst aus Fleisch.

Wer aber als Vegetarier beim gemütlichen Grillabend nicht nur Salat und Brot essen will, der wird sich wundern. So fleischig schmeckt die Wurst ohne Fleisch.
Möglich macht dies ein Mix aus Eiklar, Paniermehl und Rapsöl. All das wird in einen Kunstdarm gepresst, gebrüht und wieder vom Darm befreit. Was noch fehlt, ist die letzte Finesse, der letzte Feinschliff, den Böke natürlich nicht verrät. Und das typische Spengemann-Bratwurst-Gewürz. Denn das findet sich nicht nur in all den anderen Bratwürsten, sondern auch in den Veggie Grillern. Auch nicht zu unterschätzen: Die vielen Handgriffe, die aus der Bratwurst eine machen, die eben nicht ein reines Industrieprodukt ist. Was auch dazu führt, dass auf der Verpackung Erstaunliches steht: Kann Spuren von Geflügel-, Schweine- oder Rindfleisch enthalten. Wie das?

Man ist heute immer auf der sicheren Seite, wenn man etwas draufschreibt und nichts weglässt. Erklärt Michael Böke, der davon überzeugt ist, dass sich in seiner Veggie-Wurst nie, aber wirklich niemals Fleisch befinden würde. Kein Gramm. Aber wirklich gar nichts? Was, wenn die Maschine mal nicht zu 100, sondern nur zu 99,99 % gereinigt wurde, was, wenn irgendwo, auf einem Handschuh, einem Brett, beim Verpacken, eine Fleischwinzigkeit in die Veggie-Masse gefunden hat? Ausgeschlossen? Scheint so. Aber wirklich, rechtlich verbindlich, ausgeschlossen? Besser nicht. Dabei startet die Produktion bei Spengemann im immer gleichen Rhythmus: erst die Veggie-Wurst, dann Säuberung für die moslemischen Kunden, dann die Geflügelwurst, dann Säuberung, dann Rind, dann Schwein. Sicherer? Geht es eigentlich nicht. Nur der Hinweis auf der Verpackung macht es dann doch noch ein wenig sicherer.
Dass sich beim Grillen eine echte, braune Kruste bildet, die an einen knackigen Darm erinnert, ist auch eines der Geheimnisse, die den Veggie Griller umgeben. Wer Vegetarier ist und ihn einmal probiert hat, der bestellt nach. Sagt Böke und kann dann gleich zwei Varianten bieten: Normal und Kräuter. Der Handel weiß allerdings noch nicht so recht, wie er mit der neuen Wurst umgehen soll. Zu den vegetarischen Produkten ins „grüne" Regal stellen? Oder direkt neben die Spengemänner legen? Letzteres wäre wohl passender. Und wünscht sich Böke, denn er weiß: Wer für den Grillabend einkauft, findet auf seiner Liste immer wieder den Hinweis, dass er auch etwas für die Vegetarier unter den Gästen mitbringen soll. Also Wurst für die einen, Griller für die anderen. Angeboten werden die Veggie Griller aktuell im regionalen Raum – Spengemanns Krakauer gibt es dagegen auch in Nürnberg und München. Doch selbst hier in der Region sind sie eine Ausnahme. Weil andere Fleischereien sich an das Thema Veggie noch nicht rantrauen. Wer traut uns schon so was zu? Fragt Michael Böke und wartet die Antwort gar nicht erst ab. Da experimentiert er lieber schon mit der Masse, die er für die Veggie Griller nutzt. Ließe sich mit ihr nicht auch ein Burger-Patty herstellen? Kunden fragen schon danach. Und darum gehe es doch eigentlich: Kunden glücklich zu machen. Und sich selbst – das gibt Michael Böke gerne zu – ein bisschen stolz. Denn das Feedback auf die Veggie Griller sei noch besser, als optimistisch erwartet. Und wenn die Fleischpreise weiter steigen, sich das Bewusstsein für fleischlose Ernährung ebenfalls verändere, dann sei alles möglich.

SIEGELHOLZ®
MADE IN GERMANY

hoch5.com



Leidenschaft für Natur und Handwerk.

Siegelholz ist eine Massivholzmöbelmanufaktur. Wir lieben den Rohstoff Holz, weil kaum ein anderes Naturmaterial so viel Individualität besitzt und gleichzeitig so gut formbar ist. Die verschiedenen Hölzer haben eine einmalige Maserung, die jedes Mal einzigartig ist. Daher ist jedes unserer Möbel ein Unikat, überwiegend in der Natur über Jahrzehnte oder auch Jahrhunderte hinweg gewachsen und vom Handwerk geformt und veredelt.

Was wir anbieten:

- Betten
- Tische (Couch, Esszimmer, Konferenz)
- Beimöbel
- Lattenroste
- Matratzen
- Sonderanfertigungen jeder Art (z. B. Schränke, Schiebetüren)

Wertigkeit statt Trend.

Die Möbel werden aus Massivhölzern von den verschiedensten Bäumen hergestellt. Von der Eiche bis zur Zirbe können Sie Ihr Möbelstück wählen. Für noch mehr Individualität können diese Möbelstücke mit Epoxidharz-Details veredelt werden, welches in allen RAL-Farben zur Verfügung steht.

Kontakt:

info@siegelholz.de
05223 4912500
0172 4673570
siegelholz

Öffnungszeiten der Ausstellung:

Mo. nur nach Vereinbarung
Di.–Fr. 10:00 – 17:30 Uhr
Sa. 10:00 – 14:00 Uhr
So. geschlossen

Ausstellung:

Klosterbauerschafter Straße 209
32278 Kirchlengern

www.siegelholz.de

WURST FÜR DIE EINEN, GRILLER FÜR DIE ANDEREN.

Wobei man nicht denken solle, dass sich ein Produkt, das aus Rapsöl besteht, nicht den sich rasant verändernden Preisen unterwerfen müsse. Denn wenn Sonnenblumenöl immer knapper werde, Indonesien die Produktion von Palmöl als einer der weltweit größten Hersteller einstelle, dann stürze sich alles und jeder auf Rapsöl. Was die Preise explodieren ließe. Was das generell heißt, kann Böke schnell vorrechnen. Wenn sie bei Spengemann im Imbiss ihre Fritteuse anwerfen, dann werden 20 Liter Öl erhitzt. Heißt, die ersten 60 Euro sind weg, ehe eine einzige Pommes frittiert, geschweige denn verkauft ist. Was das bedeute, könne sich dann jeder selbst ausrechnen. Wenn man dann noch Futtermittelknappheit, Düngemittelknappheit, explodierende Speditions- und Energiepreise hinzurechne, wird einem so schwindelig, dass Michael Böke das Rechnen lieber lässt. Bringt ja nichts. So wie das Prophezeien irgendwelcher zukünftiger Fleischpreise. Die könne niemand aktuell voraussagen. Da freut er sich lieber. Über eine Wurst, die eigentlich gar keine ist. Aber doch so schmeckt. Oder besser: anders. Aber dennoch: sehr gut.

KEIN MENSCH WECHSELT JETZT. IST DOCH VIEL ZU RISKANT.

Lieber dableiben.
Lieber gemütlich machen.
Lieber abwinken.
Lieber zurücklehnen.
Lieber immer das Gleiche machen.
Viel Freude in der Langeweile.

Wir suchen aktuell niemanden.
Wir finden lieber.
Menschen, die anders sind.
Und so bleiben wollen.

Aktuell vor allem:
- **Webdeveloper**
- **Art Director**

Jetzt wechseln!
info@hoch5.com

HOCH5

hoch5.com

ALLES IM LACK

Die IWKH? War Claudia Conrad eher unbekannt. Wie sollte sie auch davon gehört haben, liegt das Unternehmen Strate doch im Kalletal und damit im Lippischen? Und warum sollte sie sich um die Mitgliedschaft kümmern? Weil hier geholfen wird. Gerade in einem Fall, der bei Strate, besser der Fritz Strate Metallwaren GmbH & Co. KG, gänzlich neu war und dem ein oder anderen Betrieb doch bekannt vorkommen sollte. Beworben hatte sich ein Praktikant, der durch sein handwerkliches Geschick begeisterte. Die Noten in der Schule aber? Claudia Conrad winkt ab. Besser nicht drüber reden. Nicht mal drüber nachdenken. Aber was machst du, wenn doch das eine so gut funktioniert, das andere aber gar nicht? Doch ziehen lassen? Oder das Risiko auf sich nehmen? Irgendwann habe ich dann davon gehört, dass man solche Fälle fördern lassen kann, dass es Unterstützung gibt. Sagt die 51-Jährige und landete so mit ihrem Anliegen bei der Geschäftsstelle der IWKH. Hier wurde geholfen. Beiden, also Unternehmen und Azubi. Und heute wissen beide: Richtig so. Denn die schulischen Hürden, besser: Klippen wurden genommen. Und Strate kann nun einen Mitarbeiter mehr zählen, schließt eine Lücke in der Belegschaft, die heute alles andere als leicht zu füllen ist.

So zählt das Traditionsunternehmen nun 27 Mitarbeiter. Und erlebt eine Corona-Zeit, die alle 25, vor allem aber die Leitung am stärksten überrascht hat. Anfangs, als der Lockdown kam und die Möbelhäuser und Küchenstudios dicht machten, haben wir uns Sorgen, große Sorgen gemacht. Erzählt Claudia Conrad heute immer noch erleichtert. Dann kam aber der Bauboom, der Küchenboom, der Wille vieler, es sich zu Hause noch etwas schöner zu machen. Für Strate, die viele Metallteile für die Küche herstellen, mal winzig klein und nur vom Profi tief im Inneren der Küche zu entdecken, dann deutlich größer und Steckdose, LAN- und USB-Stecker beinhaltend, rollte eine Welle der Bestellungen heran. Funktioniert hat das Abarbeiten nur, weil die Verbindungen zu den Lieferanten lang und dick waren und sind und man sich auf die Spielchen bei der Preisfindung nicht einließ. Unsere Kunden wissen, dass wir mehr nehmen müssen, dass sich das im Rahmen bewegt und dass wir uns hier keine Mondpreise ausdenken. Sagt Claudia Conrad und spricht damit eigentlich für ihren Mann. Denn sie sei ja nur eine Angestellte, mit Prokura versehen zwar, aber eben nur für die Verwaltung, die Buchhaltung, das Personal. Geschäftsführer ist ihr Mann, den kennen sie alle in der Branche, auch wenn er von zu Hause aus arbeitet. Eine chronische, schwere Krankheit macht den Weg vom Zuhause in Lemgo zum Firmenstandort im Kalletal mindestens beschwerlich. All das könne man als tragisch bezeichnen. Aber beide haben sich gut mit der Situation arrangiert. Der eine lenkt im Homeoffice, die andere als Teil eines sehr gut funktionierenden und harmonisierenden Teams direkt vor Ort.

Wer Claudia Conrad besucht, mit ihr durch die Halle geht, der findet eine dieser Mischungen aus Industriebetrieb und Handwerk vor. Es riecht irgendwie süßlich nach Schmierfett und herb nach funkenfliegend Abgeschliffenem. Metallteile, an Haken aufgehängt, fahren durch die Hallen, tauchen in Lackbäder, werden geschliffen und ergeben am Ende ein Ganzes, das man beim Vorbeilaufen nur erahnen kann. >

Strate sei ein Unternehmen, das eben eher im Verborgenen arbeitet und bei dem doch viele der Großen aus der Küchenbranche orderten. Sagt Claudia Conrad und man merkt, dass das gerne auch weiterhin so bleiben könne. Sicher, sie gehen auch auf Messen, auf die ZOW etwa, aber irgendwann merke man dann doch, dass man und sich da immer die Gleichen treffen. Und echte Neukontakte eher selten sind. Dann lieber vom hervorragenden Namen leben, die Kontakte und vor allem Partnerschaften pflegen, die seit vielen Jahren bestehen.

Die Mitbewerber liegen mal nur ein paar Kilometer, dann gleich tausende entfernt. Alle eint das Problem der steigenden Energiekosten, der Preise, die für das Rohmaterial aufgerufen werden. Dabei hat Strate noch Glück. Das Metall, das sie nutzen, kommt aus Deutschland und Österreich, Aluminium aus der Türkei. Überseecontainer aus China treffen nur ein, zwei Mal pro Jahr ein. Da ist es zwar ärgerlich, dass die Frachtkosten von 1.500 Euro auf 6.000 und heute auf satte 10.000 Euro gestiegen sind – für einen kleinen 20-Fuß-Container. Aber der Lieferant sorge für gute Ware, sei verlässlich und lange schon mit an Bord. Also müsse man so langsam vielleicht doch nicht nur über eine Einpreisung, sondern über eine Preiserhöhung nachdenken. Sagt Claudia Conrad und gerne anfreunden mit dem Gedanken will sie sich dann doch lieber nicht. >

ALTE APOTHEKE
RESTAURANT&FEINKOST
Marc Lach

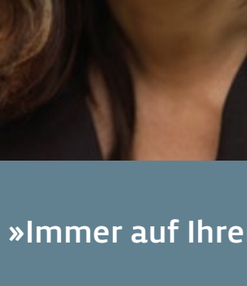
Eschstraße 16 • 32257 Bünde • Tel. 05223 6875550 marcsapotheke.de

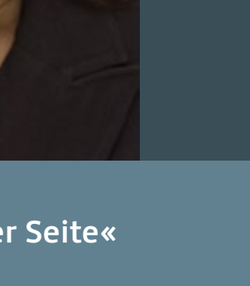
IM HERZEN DER ZIGARRENSTADT

Hinter den historischen Mauern findest du verborgene kulinarische Schätze, die dich begeistern werden. Du erlebst Sushi in feinsten Variationen, fangfrischen Fisch, zart marmoriertes Fleisch im Zusammenspiel mit unseren hausgemachten, speziellen Saucen. Regionale Produkte stehen im Einklang mit europäischen Zutaten und werden mit asiatischen Gewürzen verfeinert. Gern gehen wir auf deine persönlichen Wünsche ein und halten auch vegetarische und vegane Überraschungen für dich bereit.

MEIN MOTTO
„Kreiere ein außergewöhnliches Menü mit erlesenen Zutaten, das meinen Gästen eine Geschmacksexplosion beschert. Das ist meine Passion."

Marc-André Lach





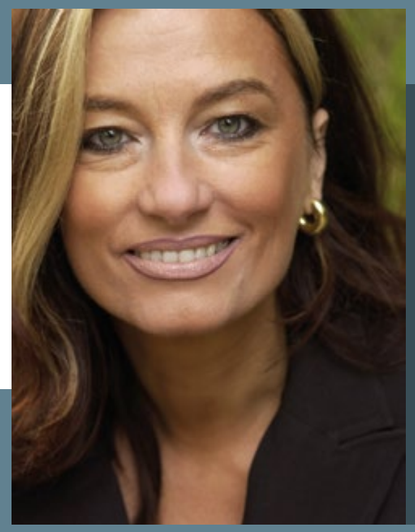
Öffnungszeiten
Di – Fr: 12.30 – 15.00 Uhr
Di – Do: 17.00 – 22.00 Uhr
Fr + Sa: 17.00 – 23.00 Uhr
So + Mo: Ruhetag

Unser Terrasse ist bei schönem Wetter geöffnet!

Jetzt auch Mittagstisch von 12.30 – 15.00 Uhr!

hoch5.com

ABKE • HOFFMANN-GALLHOFF
Rechtsanwaltskanzlei



Rechtsanwältin Elisabeth Hoffmann-Gallhoff

Meine Schwerpunkte:
• Scheidung
• Unterhaltsrecht
• Sorgerecht
• Umgangsrecht
• Mediation
• Vermögensauseinandersetzung bei Trennung und Scheidung
• Zugewinnausgleich
• Gewaltschutzverfahren
• Erbstreitigkeiten

Ich berate und untertütze Sie gerne.

Elisabeth Hoffmann-Gallhoff
Rechtsanwältin
Mediatorin

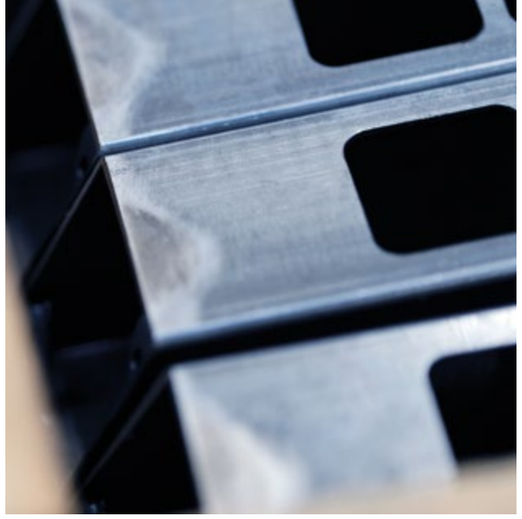
Rechtsanwälte
J. Friedrich Abke - Notar a. D.
Elisabeth Hoffmann-Gallhoff
Jörg Detring

Herforder Straße 18
32257 Bünde

Telefon 05 22 3-22 00/52 23 22
Telefax 05 22 3-13 59 0

www.rae-abke.de
info@rae-abke.de

»Immer auf Ihrer Seite«



Das war damals anders, als sie in Berchtesgaden wohnte, dann nach Hamburg zog und gemeinsam für sie und ihren Mann die Entscheidung anstand, den Betrieb zu übernehmen und ins Kalletal zu ziehen. Groß überlegen mussten beide nicht. Es war ja der wirtschaftliche Mittelpunkt. Groß suchen mussten sie auch nicht. Weil Herford und Bad Salzuflen irgendwie nicht das boten, was sie sich als neues Zuhause vorstellen. Also zogen sie erst einmal nur einen Steinwurf neben die Firma. Und dann weiter nach Lemgo. Einmal Lipper, immer Lipper.

Wer heute fragt, was denn das unternehmerische Erfolgsrezept von Strate sei, der erhält gleich mehrere Antworten. Die wichtigste vielleicht: Wir sind lieferfähig. Dann natürlich der Hinweis auf die Qualität, die Produktvielfalt vom kleinen Metallhaken bis hin zum elektrifizierten Tischbein, vom Aufhängesystem bis zum Spritzschutz. Aber auch: Der Umstand, dass hier alles unter einem Dach stattfindet. Angefahren wird Metall im rohsten aller Rohzustände, eingepackt dann das fertige Produkt. Dazwischen: Kein Dienstleister, kein Hin- und Herbringen, kein fremdes Zuarbeiten. Was in diesen Zeiten auf den ersten Blick eher selten, auf den zweiten aber vor allem ein dickes Plus ist.

Wer tiefer nachfragt, bekommt weitere, erstaunliche Antworten. Der Vertrieb? Besteht aus einer einzigen Person. Aber eben aus einer sehr gut vernetzten. Sagt Claudia Conrad. Die Belegschaft? Sei ein guter Mix aus Jung und Alt. Auf der einen Seite lernen gerade drei Azubis ihr Handwerk, auf der anderen feierte ein Kollege gerade sein 50. Strate-Jubiläum.

Wie all das hier weitergehen könne? Vielleicht mit einer der beiden Töchter, die mit 16 Jahren erst mal schaut, ob das Handwerk etwas für sie sein könne. Wir drängeln nicht. Stellt Claudia Conrad klar. Aber freuen würden sie und ihr Mann Jens sich natürlich schon. Wenn nicht? Findet sich auch eine Lösung. So wie bei dem Praktikanten, der zum Azubi wurde und zum festen Mitarbeiter wird. Man muss da nur ein wenig kreativ werden, die Fühler ausstrecken. Und in diesem Fall einen Partner finden, den man eigentlich gar nicht auf dem Zettel hat. Und der doch ordentlich weitergeholfen hat. •

17. widufix lauf

21. August 2022

widufix-lauf.de

Wird aber mal wieder Zeit. Um die Laufschuhe zu schnüren, das offizielle Shirt überzustreifen, sich gemeinsam warm zu machen und dann loszulaufen. Klar, das ging im vergangenen Jahr, beim virtuellen Widufix Lauf auch auf der Hausstrecke, alleine, mit dem Handy in der Tasche. Aber, ganz ehrlich, Widufix Lauf , das ist doch was ganz anderes. Das ist das Bad in der Menge, das Stehen an der Startlinie mit hunderten Läuferinnen und Läufern. Das Auf-die-Zähne-Beißen und doch genießen, das Über-die-Ziellinie-Hechten und wissen: das hier, das habe ich nicht nur für mich gemacht. Sondern auch noch für den guten Zweck.

Also: Jetzt schon mal starten mit dem Training. Alle Ausreden vergessen, den inneren Schweinehund von dannen jagen und dann steht dem 17. Widufix Lauf am 21. August in Löhne aber mal so was von gar nichts mehr im Wege. •

AUF GLAS GEDRUCKT

Matthias Graf war immer dabei. Als 2005 Wilfried Kammann sein Unternehmen veräußerte, trat er als Geschäftsführer ein. Als 2009 niemand mehr CDs in Schlitze stecken und damit auch niemand solche Silberlinge bedrucken wollte. Als das Unternehmen in Insolvenz ging, als er es mit einem Kollegen und einem Investor aus der Insolvenz herauskaufte, als 2013 Koenig & Bauer eintrat und auch heute noch: Er ist immer noch an Bord. →

Das sei, gibt er gerne zu, vielleicht nicht erstaunlich, aber doch zumindest bemerkenswert und heute wohl alles andere als selbstverständlich. Es zeige aber auch: an den Erfolg der Koenig & Bauer Kammann GmbH hat er immer geglaubt. Wobei sie hier, im nördlichsten Zipfel Löhnes, eigentlich immer noch von Kammann sprechen. So wie seit 67 Jahren. Damals wurde das Unternehmen in Bünde gegründet und startete mit dem, was es heute wieder tut: Maschinen herstellen, die Glas bedrucken. Das alles heute natürlich auf einem ganz anderen technischen Niveau, mit einer Forschungs- und Entwicklungsabteilung, die ein Viertel der Belegschaft ausmacht. Zwischendurch aber kamen die CD, die DVD, die Blu-ray – und damit der große Auf- und später der fast genauso große Abschwung.

Die Legende sagt, dass Kammann gerade auf einer Messe war und eine Maschine vorstellte, mit der die Deckel der legendären NIVEA-Dose bedruckt werden sollten. Plötzlich stand da ein Mann, zog eine silberfarbene Glas- und Metallscheibe aus der Tasche und fragte, ob sie auch Maschinen herstellen könnten, die das hier bedrucken könnten. Natürlich waren NIVEA-Deckel und CD-Rohling nicht exakt gleich groß, aber technisch gesehen auch nicht weit voneinander entfernt und als die Wettbewerber erst einmal die generelle Herausforderung in Angriff nahmen, konnte Kammann ein wenig nachjustieren, ein bisschen verändern und dann schon liefern. André Haseler, Prokurist bei Kammann und seit 1998 mit an Bord, kann sich noch gut erinnern, als er seine erste CD in einen Schlitz schob. Und staunte. Nicht wegen der klanglichen Qualität, die sei dann doch damals überbewertet worden. Aber die Möglichkeiten, die sich da für das Unternehmen auftaten, schienen riesig.

Die Firma wuchs, 500 Mitarbeitende werkelten hier in Hochzeiten, das Werk in Bünde am Elsemühlenweg platzte aus allen Nähten, ein zweiter, zusätzlicher Standort wurde gefunden und bezogen und es hätte alles so wunderbar weitergehen können. Auf dem Peak, dem wirtschaftlichen Gipfel, verkaufte Wilfried Kammann an einen Finanzinvestor und erst kurz danach zeigten sich kleine, aber doch schnell bedrohlich wirkende Gewitterwolken am Horizont.

Dass da etwas kommen würde, war klar. Sagt Geschäftsführer Matthias Graf heute. Mit welcher Wucht, mit welchem Tempo es aber einschlagen würde, ganz sicher nicht. Fest stand nur: Die Nabelschnur zwischen Kammann und dem Geschäft mit den CD-Bedruckungsmaschinen war mit 80 % des Gesamtumsatzvolumens erschreckend dick. Und die Situation nicht ohne Insolvenz zu überstehen. All das sehenden Auges, mit dem Wissen, dass sich ein Tanker nicht mal eben wenden lässt, wenn sich vor ihm eine Springflut aufbaut. Wert legen Graf und Haseler darauf, dass sie immer mit offenen Karten gespielt, immer alle Gehälter, alle Sozialversicherungsbeiträge gezahlt haben. Im Gegenzug gab es das Vertrauen der Belegschaft.

→

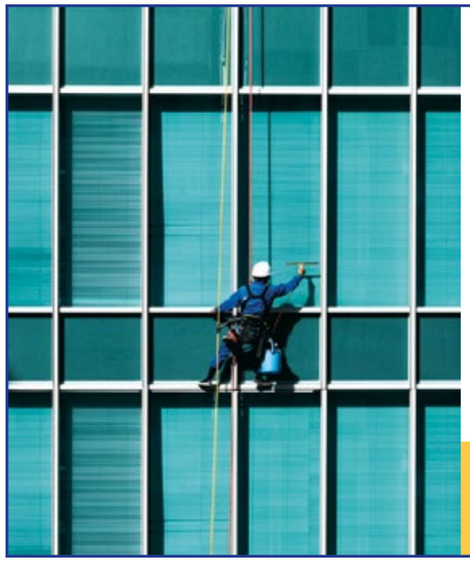
In die Geschäftsführung, in das Unternehmen. Sicher, die Mannschaft schrumpfte. Von 500 auf 145, heute sind es 180, Tendenz wieder steigend. Aber die, die dablieben, wussten, wir können doch etwas.

Wir haben analysiert und uns auf unsere Wurzeln besonnen. Sagt Matthias Graf heute und es klingt nach einem analytischen Prozess, der mit Augenmaß geführt wurde. Selbst die Kunden signalisierten die Bereitschaft, mitzugehen, weiter bei Kammann einzukaufen. Die waren längst nach Wulferdingsen gezogen, teilten sich einen Gebäudekomplex mit BALDA Medical und wussten: wir konnten immer Maschinen bauen, die Glas bedrucken. Also setzen wir genau dort wieder an.

Der Wettbewerb hatte nicht auf Kammann gewartet, der Markt auch nicht, aber irgendwie tat sich erst hier, dann da eine Lücke auf und plötzlich ruckelte, dann rollte die Bahn wieder los. Ziel sei es schnell gewesen, das Unternehmen wieder so attraktiv zu machen, dass ein Investor einsteigen konnte und wollte. Der fand sich 2013 in Koenig & Bauer, einem Unternehmen, das Maschinen für die Druckindustrie fertigt und das Portfolio erweitern wollte. Graf, sein Kollege und der ehemalige Investor verkauften ihre Anteile und damit war alles neu geordnet.

Geblieben ist der Name – draußen am Gebäude steht groß Koenig & Bauer, drinnen sprechen sie immer noch von Kammann. Geblieben ist auch das Know-how, das weltweit geschätzt ist. Wenn die Corona-Brauerei in Mexiko bis zu 300 Flaschen die Minute aufwändig bedrucken lässt, dann stammt die Maschine dazu aus Löhne. Hier errichtete Koenig & Bauer 2020 das neue Firmengebäude, auf einem 27.000 Quadratmeter großen Grundstück mit Ausbaureserve und einer nun 12.000 Quadratmeter großen Fertigungshalle zuzüglich Verwaltungsgebäude. Wer vor der Vitrine am Eingang eben dieses Gebäudes steht, der erkennt viele Gläser wieder, die hier als Referenz dienen. Ob Nutella, bekannte Spirituosenflaschen oder Weizenbiergläser aus Bayern – wenn der Kunde etwas Besonderes fernab des Etiketteneinerleis bieten will, wenn Parfumflaschen nicht mit Papier beklebt werden können, weil das nach einigen Einsätzen alles andere als schön aussieht, dann schlägt die Stunde von Kammann. Mittlerweile haben sie hier eine Art Modulsystem erdacht und konzipiert. Die Basis der Maschine ist mindestens ähnlich, wenn nicht gleich, der letzte Aufbau aber häufig sehr kundenspezifisch. Die Anlagen gehen so in alle Welt, häufig nach Nord- und Südamerika, überall nach Europa und nach Asien. Mit ihnen reisen häufig Monteure, die zwei bis vier Wochen vor Ort bleiben, aufbauen, einfahren, vom Kunden auf Händen getragen werden, weil es viel einfacher ist, mit einem Kenner vor Ort als via Telefon die ersten Schritte zu besprechen.

→



Gebäudereinigung D.WEBER Meisterbetrieb

Ihr kompetenter Ansprechpartner, wenn es um Gebäudereinigung geht, egal ob für Ihr Unternehmen oder den Privathaushalt!

Unsere Leistungen

- PVC-, Stein-, Natursteinaufarbeitung
- Glas- und Rahmenreinigung
- Teppich- und Teppichbodenreinigung
- Polstershampoonierung
- Fassadenreinigung mit Hydrophobierung
- Dachrinnenreinigung
- Grundreinigung nach Um- oder Neubau
- Parkett- und Dielenbodenschleifen
- Solaranlagenreinigung
- Unterhaltsreinigung
- u.v.m

Gebäudereinigung D. Weber GmbH & Co. KG
Wilhelmstraße 101 • 32257 Bünde • Telefon: 05223/68778-0
info@gebaeudereinigung-weber.com • www.gebaeudereinigung-weber.com

GRUSZECKI&HILDEBRAND
steuerberater

Johannisstraße 45 · 32052 Herford
Fon 05221 / 12 14 90
www.gh-die-steuerberater.de

Trotz aller Turbulenzen seit vielen, vielen Jahren im Unternehmen: André Haseler (l.) und Matthias Graf.

Aber wer will heute eigentlich noch reisen? Will in fremde Länder fliegen, sich vier Wochen lang in Produktionshallen aufhalten und nicht so schrecklich viel von Land und Leuten mitbekommen? Die Fragen beantwortet Matthias Graf so: Wenn du heute in einer Stellenanzeige schreibst, dass eine Reisebereitschaft gefordert wird, fällt die Anzahl derer, die sich melden, um 80 Prozent. Man kann sich darüber ärgern, vielleicht auch nur wundern. Oder es akzeptieren. Der Mitarbeitende veränderte sich, was früher mit Spesen begann und mit dem Willen endete, auch wirklich zu Ende zu bringen, was zuvor hier zusammengeschraubt wurde, ist heute nicht mehr so ausgeprägt.

So drückt bei Kammann eben auch da der Schuh, wo er auch alle anderen drückt. Personal finden und aktuell natürlich auch Material beschaffen. An eine echte Materialbeschaffungsstrategie sei längst nicht mehr zu denken, sagt Graf. Es sei vielmehr ein tagtägliches Improvisieren, ein Vertrauen darauf, dass man früh und großzügig geordert habe. 35.000 Teile verbergen sich allein im riesigen Regalsystem im Kammann-Lager. Das biete eine gewisse Sicherheit, auch wenn sie gerade nicht Volllast fahren würden. Sondern deutlich darüber.

Aber auch das nehmen Matthias Graf und André Haseler irgendwie gelassen. Schon zu viel erlebt, könnte man meinen. Und das ist wohl auch so. Wobei – ganz weg sind die alten Zeiten dann doch nicht. Wenn sich beide ins Auto setzen, wählen sie aus einer riesigen Musikbibliothek aus, die sie auf SD-Karte gespeichert haben. Rund 25.000 Titel sind das bei Matthias Graf. Zu Hause aber hat er CDs. Immer noch. Und kauft sie auch noch. Weil er sich irgendwie wohler fühlt, wenn es da noch etwas Haptisches, etwas Reelles fürs Geld gibt. Wenn er sie dann in den Computerschlitz schiebt, um die Musik auf die Speicherkarte zu schieben, wird sein Blick sicher auf das Druckbild fallen. Könnte mit Maschinen von uns bedruckt sein. Wird er denken. Die alten Zeiten, die gut waren, sind dann doch nicht ganz vorbei. Auch wenn sich die aktuellen gerade mindestens genauso gut anfühlen.

VORSCHAU

**Es gab Zeiten, da wussten wir selbst nicht so genau,
wann wir mit der nächsten Ausgabe erscheinen.
Aber die sind längst vorbei. Auch wir werden erwachsen.
Auch wenn wir das eigentlich gar nicht wollen.
Und es sich tief in uns drin auch gar nicht so anfühlt.**

Apropos Feierlaune. 25 Jahre IWKH müssen gefeiert werden. Und 25+1 Jahre sowieso.
Wie es so war, auf der Geburtstagsfeier, wie sie so gelaufen sind, beim Widufix Lauf, lesen Sie in unserer kommenden Ausgabe. Aber wir wären nicht HOCH5, nicht das 52 8 Magazin, wenn wir uns einfach auf eine Nachberichterstattung beschränken würden. Da denken wir uns lieber deutlich überraschendere Dinge aus. Also: Feiern Sie – die Überraschungen, die mit unserer kommenden Ausgabe auf Sie zukommen. Mitte Oktober ist es so weit.

Tobias Heyer: Texte, Fotos, Redaktion
Florian Jorzick und Ajhana Beck: Art Direction
Vivian Luks und Katharina Hoffmann: Bildretusche
Anne Lüneburg: Termin-Koordination, Lektorat

IMPRESSUM
Herausgeber:
HOCH5 Verlags GmbH & Co. KG
Zum Stellwerk 10 | 32257 Bünde
hoch5-verlag.com
in Kooperation mit der Initiative
Wirtschaftsstandort Kreis Herford e.V.

V.i.S.d.P.: Tobias Heyer
Konzept, Redaktion, Art Direction, Illustrationen und Texte:
HOCH5 GmbH & Co. KG
Zum Stellwerk 10 | 32257 Bünde
info@hoch5.com
hoch5.com

Medienberatung:
Anita Hanke
+49 5223 493 90 18
+49 170 55 296 86
hanke@hoch5.com

Grit Schewe
+49 5223 493 90 18
+49 173 295 59 25
schewe@hoch5.com

hoch5_agentur
hoch5_agentur
hoch5agentur

Häkel es dir in den Bikini
Näh es dir in die Badehose
Lackier es dir auf die Fußnägel
Schmier es dir auf den Sonnenbrand:

WIR KÖNNEN MEHR ALS MAGAZINE.

Wir sind deine
Werbeagentur.
Für alles.

Und manchmal auch für Magazine.

hoch5.com

HOCH5

STANDORTVORTEIL GLASFASER.

Glasfaser für Ihr Unternehmen.

Wir bieten Geschäftskunden symmetrische Internetprodukte auf Basis von reinen Glasfaser-Leitungen – gemeinsam Großes gestalten.

Jetzt für **Glasfaser** entscheiden!

deutsche-glasfaser.de/business

Deutsche Glasfaser

Deutsche Glasfaser Business GmbH · Am Kuhm 31 · 46325 Borken DGB_2370_0