

BZ

spezi

Wertvolles Wissen von lokalen Experten

NEU!

KENNER UND KÖNNER

IM GESPRÄCH MIT SPEZIALISTEN
AUS VIELEN BRANCHEN.

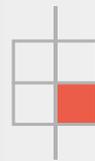
Unsere hochwertigen **ALUMINIUM** Haustüren

beidseitig flügelüberdeckend



Angebot
mit Bild
innerhalb von
2 Tagen!

Ihr Fenster- und
Haustürenspezialist



seit über 30 Jahren

- optimale Wärmedämmwerte
Ud-Wert ab 0,67 W/m² K
- BAFA gefördert – Jetzt
15% Zuschuss sichern!

Einfach und unkompliziert:

ausgesucht ✓ geplant ✓
gefördert ✓ montiert ✓

Hier geht's direkt zum
Haustürkonfigurator



Industriestrasse 36 . 46342 Velen
T: 028 63 / 38 28 0 . F: 028 63 / 38 28 28
info@fenster-tueren-service.de
www.fenster-tueren-service.de



LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

Das Westmünsterland ist besonders – man könnte auch sagen, es ist speziell: Landschaftlich reizvoll, herzlich familiär und doch bodenständig, mit einem bemerkenswerten gesellschaftlichen Zusammenhalt und einer starken, zukunftsorientierten Wirtschaft. Hier trifft Tradition auf Innovation – das spürt man nicht nur in den lebendigen Städten und Dörfern, sondern auch in den Unternehmen, die diese Region prägen.

Die wirtschaftliche Stärke verdanken wir den zahlreichen Unternehmen, die das Rückgrat der heimischen Wirtschaft bilden und dem Fortschritt mit ihren Innovationen und Dienstleistungen vorangehen. Diese Betriebe, viele davon familiengeführt und fest in der Region verwurzelt, sind oft seit Generationen ansäs-

sig. Sie alle sind Spezialisten auf ihren Gebieten, verfügen über eine bemerkenswerte Expertise und verstehen es, sich ständig weiterzuentwickeln. So entstehen im Westmünsterland Lösungen, die weit über die Region hinaus gefragt sind – ob in der Industrie, im Handwerk oder in den Dienstleistungen.

Unser neues Magazin, der „Spezi“, widmet sich diesen Machern, den Kennern und Könern, und stellt die Spezialisten und ihre Spezialgebiete ausführlich vor. Die spannenden Geschichten und Innovationen beleuchten die Vielfalt und Stärke der regionalen Wirtschaft und geben den Menschen hinter den Erfolgsgeschichten ein Gesicht. Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der Unternehmer und Visionäre des West-

münsterlandes und entdecken Sie die Leidenschaft und das Engagement, das sie antreibt.

Ob Sie aus der Region stammen oder einfach mehr über die wirtschaftlichen Besonderheiten des Westmünsterlandes erfahren möchten, bietet Ihnen der „Spezi“ einen umfassenden Einblick in das, was diese Unternehmen so besonders macht. Lassen Sie sich inspirieren von den Geschichten der Spezialisten und erfahren Sie, wie Tradition und Moderne hier in Einklang gebracht werden.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Schmökern und beim Entdecken der vielen Facetten des Westmünsterlandes!

Ihr Team der Borkener Zeitung

Impressum

Anzeigen-Sonderveröffentlichung „Spezi - Wertvolles Wissen von lokalen Experten“:

Verlag: J. Mergelsberg GmbH & Co. KG, Bahnhofstraße 6, 46325 Borken, vertreten durch die Geschäftsführer Stephan Schmidt und Katrin Scheimann, verlag@borkenerzeitung.de, Umsatzsteuer-ID: DE 170 014 235, Registernummer HRA 3469, Amtsgericht Coesfeld | Druck: Rehms Druck GmbH, Landwehr 52, 46325 Borken (Umschlag) sowie Druckhaus Aschendorff, An der Hansalinie 1, 48163 Münster | Verantwortlich für den Inhalt: Katrin Scheimann, Verlagsadresse wie vor | Verantwortlich für den Anzeigenteil: Daniel Thesing, Verlagsadresse wie vor | Auflage 22.000 Stück | Fotos: Claudia Feld, stock.adobe.com, colourbox.de, pd | Internet: www.borkenerzeitung.de



■ Seite 2
Große Bordewick Fenster-Türen-Service

■ Seite 8 + 9

Activa Automobil-Service GmbH
Jeder Sonderwunsch rund ums Auto wird erfüllt



■ Seite 10
Anthura Arndt GmbH
Die Experten für wunderschöne Orchideen

■ Seite 11

Apotheke am Borkener Klinikum
Die Profis für alle Gesundheitsfragen



■ Seite 12
Arndt Photovoltaik
Der zentrale Ansprechpartner für Photovoltaik

■ Seite 13

Sanitätshaus Beermann GmbH
Kompressionsstrümpfe in hochmodern und modisch



■ Seite 14 + 15
Josef Baumeister GmbH
Der Spezialist für alle Materialien

■ Seite 16 + 17

Bewital Unternehmensgruppe
Spielraum für Innovationen und Entwicklung



■ Seite 18 + 19
Böckenhoff GbR
Der Spezialist für optimales Sehen

■ Seite 20

Kornbrennerei Böckenhoff GmbH & Co. KG
Der Korn-Spezi



■ Seite 21
Buß Solar GmbH
Die Experten für nachhaltig produzierte Energie

■ Seite 22 + 23

Börger GmbH
In fast allen Branchen zu Hause



INHALT

■ Seite 24 + 25

Büning Galabau GmbH

So modern geht Garten- und Landschaftsbau

BÜNING GALABAU
Planen. Pflanzen. Pflegen.

Cordula Apotheke

■ Seite 26 + 27

Cordula-Apotheke

Die Lotsen im Gesundheitswesen

■ Seite 28

Eising & Ebbeler Immobilien GbR

Für den besten ersten Eindruck der Immobilie

**Eising & Ebbeler
Immobilien**

■ Seite 29

ELEKTROKASS GmbH & Co. KG

Modernste Technik aus einer Hand

■ Seite 30 + 31

Eiffage Infra-West GmbH

Die Spezialisten für Infrastrukturbau

**EIFFAGE**
INFRA-WEST**Hörgeräte**
enge & menze

■ Seite 32

Hörgeräte Enge & Menze GbR

Die Experten für gutes Hören

■ Seite 33

Erlebniswelt Sport

Der perfekte Kreislauf für mehr Gesundheit

**ERLEBNISWELT SPORT**
SPORTS FOR A BETTER LIFE

■ Seite 34

Bioland Finkes Hof GmbH & Co. KG

Die Spezialisten für Bio und Frische

■ Seite 35

Immobilien Garvert

Rechtzeitig fürs Alter vorsorgen

**Immobilien Garvert**

■ Seite 36

KD Silikon Fugentechnik

Alle Fugen regelmäßig im Blick behalten

■ Seite 37

Gartenservice Kolodziej

Den Garten perfekt in Szene gesetzt

GARTENSERVICE.
Christopher Kolodziej**hobelfein.**
DIE TISCHLEREI

■ Seite 38 + 39 + 76

hobelfein GmbH & Co. KG

Einfach, einzigartig, echt und ehrlich

Dirk Hellenkamp
PARKETTLERMEISTER
PARKETT- und BodenBELÄGE

■ Seite 40 + 41
Dirk Hellenkamp Parkettlegermeister
Der perfekte Boden für jede Nutzung

■ Seite 42 + 43

JuVa Care+ GmbH
Für jede Pflegesituation die passende Lösung



■ Seite 44 + 45
Gebr. Klöcker GmbH
Die Spezialisten für stetige Weiterentwicklung

■ Seite 46 + 47

Lanfer Automation + Robotics GmbH
Das familiäre Team hinter den Robotern



LIPPKAU
REISEBÜRO

■ Seite 48
LIPPKAU Reisebüro
Die Experten für die schönste Zeit des Jahres

■ Seite 49

Conny Lüke Unternehmensberatung
Das Unternehmen jederzeit sicher aufstellen

Conny Lüke Unternehmensberatung



■ Seite 50
Küchen Meis
Der Partner fürs Wohlfühlen zu Hause

■ Seite 51

Nießing Anlagenbau GmbH
Innovative Lösungen für eine saubere und leise Umwelt



NAGELKÜCHEN

■ Seite 52 + 53
Nagel Küchen
Küchen perfekt abgestimmt auf den Menschen

■ Seite 54 + 55

Niehaus GmbH & Co. KG
Die Niehaus GmbH aus Weseke baut Sportplätze



Pass Möbelbau GmbH

■ Seite 56 + 57
Pass Möbelbau GmbH
Die passgenau richtigen Möbel und Polsterarbeiten

■ Seite 58 + 59

Peuten - Bad | Heizung | Elektro
Die Profis für die Energiewende



INHALT

■ Seite 60

PFREUNDT GmbH

Familie wird bei Pfreundt großgeschrieben



**Elektro
Radke**

■ Seite 61

Elektro Radke

Für jeden Kunden das individuell beste Angebot

■ Seite 62 + 63

Therapiezentrum Pick

Besondere Mehrwerte für die Patienten



■ Seite 64 + 65

Rehms Druck GmbH

Eindrucksvoll vielseitig im Bereich Print

■ Seite 66 + 67

Rüter GmbH

Die Profis für Fenster und Türen in Reken



■ Seite 68 + 69

Sammie's Reinigungs-Service GmbH

Es kommt der Tag, da muss die Tonne duschen

■ Seite 70 + 71

Bestattungshaus Sieverdingbeck

Rechtzeitig für den eigenen Tod vorsorgen



Praxis für Ergotherapie
Johannes SPÄKER

■ Seite 72

Praxis für Ergotherapie Johannes Späker

Fortschritte zu sehen ist besonders schön

■ Seite 73

S-Immobilien GmbH

Die Immobilienprofis von A bis Z

**STEELWORKS**

THE STEEL PEOPLE

■ Seite 74

[STEELWORKS] GmbH & Co. KG

Die Partner für alles rund um spiegelnden Edelstahl

Redaktion: Claudia Feld**Anzeigen:** Lisa Schlattman, Max Klein-Thebing, Yannick Wieging, Hendrik Looks, Christian Schmitz**Gestaltung:** Anna Lohaus, Matthias Thesing



Von links: Lara Mehlhorn, Brunetta Hegemann, Leiterin Monique Plotka, Tatjana Buss und Tamara Litinova kümmern sich in der Sattlerei um alles rund ums Leder.

JEDER SONDERWUNSCH RUND UMS AUTO WIRD ERFÜLLT

Sie fangen mit Ihren Arbeiten da an, wo andere aufhören. Was ist damit gemeint?

„Wir sind ein Dienstleister der Automobilbranche und gehören zur Bleker-Gruppe“, sagt Olaf Benning, Betriebsleiter der Activa Automobil-Service GmbH. Diese umfasst vier Bereiche: Lackiererei, Sattlerei, Fahrzeuginnenbau und Sonderfahrzeugbau. „Wir können alles machen rund ums Auto, was es nicht in der Serienausstattung oder ab Werk gibt“, erklärt Benning. Angefangen hat alles zu Beginn der 1990er Jahre als Verleihbetrieb für Fahrzeuge der Bleker-Gruppe. „Nach und nach sind immer mehr Aufgaben hinzugekommen.“

Ihre Kunden sind überwiegend Geschäfts- und Firmenkunden. Welche Wünsche erfüllen Sie ihnen??

In den Werkstätten werden Fahrzeuge für Rollstuhlfahrer umgerüstet, bekommen einen sicheren Schlüsselschrank für den Pfl-



Foto: PD

2023 zog die Activa Automobil-Service GmbH an den Standort Zur Heide.

gedient oder erhalten einen Ofen, damit das Essen auf Rädern warm ankommt. Auch der Handwerkerwagen wird sicher und auf die

individuellen Arbeitsabläufe angepasst. Etwa zwei Drittel der Kunden sind Firmen- und Geschäftskunden, berichtet Betriebsleiter Olaf



Foto: PD

Benning. Gerade in der Sattlerei gibt es aber auch einige Privatkunden.

Sie können alles abdecken, vom Großauftrag für 200 Fahrzeuge bis zum Oldtimer. Wie groß ist das Team der Sattlerei?

Vier Gesellinnen und eine Auszubildende kümmern sich um die Wünsche der Kunden. „Die Sattlerei ist, wie viele andere Bereiche auch, entstanden, weil die Kunden Wünsche hatten, die das Autohaus nicht bedienen konnte. Der Kunde sollte aber zufriedengestellt werden, deshalb wurden die Bereiche aufgebaut“, berichtet Olaf Benning. „Wenn der Bereich einmal da ist, kommen die Aufträge auch.“

Warum ist Leder beliebt?

Für viele sei das ein emotionales Thema, gerade, wenn es um Erbstücke geht. Dabei sei es egal, ob es sich um Möbel oder Fahrzeuge handle. „Da möchte jemand einen Esszimmerstuhl oder einen alten Ledersessel restauriert haben. Das hat dann viel mit Emotio-

nen zu tun“, weiß Olaf Benning aus Erfahrung. „Unser Kerngeschäft ist das Auto, da bieten wir eine 360-Grad-Abdeckung“, sagt Benning. Ledersitze können aber nicht nur ausgetauscht, sondern auch repariert werden – das ist gerade bei Oldtimern wichtig, um den Wert zu erhalten. Das Leder wird aufgearbeitet und neu versiegelt. „Leder wird als wertiger wahrgenommen als Stoff, es ist ein besonderes Material und optisch auch schöner“, sagt Benning. Und: „Wenn man sich einen Kindheitstraum erfüllt, indem man sich einen Oldtimer zulegt, ist das etwas ganz Besonderes, da steckt auch eine ganz andere Wertschätzung hinter der Arbeit.“

Sie legen viel Wert auf Ausbildung und zufriedene Mitarbeiter. Wie schaffen Sie das?

„Wir bilden immer aus und geben eine Garantie für einen Arbeitsplatz nach der Ausbildung in der Bleker-Gruppe“, sagt Olaf Benning. Die Activa Automobil-Service GmbH sei sehr stolz auf ihre „Eigengewächse“. Beim nächsten Generationenwechsel werden die Fachkräfte, die in der Sattlerei, Lackiererei, im Fahrzeuginnenbau und Sonderfahrzeugbau die Ausbildung durchlaufen und seitdem Erfahrungen gesammelt haben, die Verantwortung übernehmen. Das Unternehmen zahlt einen übertariflichen Lohn – auch in der Ausbildung –, bietet 30 Ur-



Foto: PD

Die Lederaufarbeitung ist Handarbeit.



Foto: PD

Bei Oldtimern soll möglichst viel erhalten werden.



Foto: PD

Wie neu wirken die aufgearbeiteten Sitze und Lederbezüge, etwa am Dachhimmel.

laubstage, eine betriebliche Altersvorsorge, eine Gesundheitsvorsorge und den Wellpass, um günstig das Fitnessstudio nutzen zu können. Außerdem gibt es ein Bonussystem und jährliche Firmenfeiern sowohl innerhalb der Activa Automobil-Service GmbH mit insgesamt 56 Mitarbeitern als auch innerhalb der Bleker-Gruppe mit mehr als 1000 Mitarbeitern. Seit Oktober 2022 befinden sich die Abteilungen der Activa Automobil-Service GmbH bis auf die Lackiererei gebündelt an einem Ort, an der Zur Heide im Borkener Industriegebiet.



Activa Automobil-Service GmbH
Zur Heide 9
46325 Borken





FRED KRUISSSELBRINK

Foto: CF

DIE EXPERTEN FÜR WUNDERSCHÖNE ORCHIDEEN

Ihre Produktionsfläche umfasst 13 Hektar. Was genau machen Sie in Burlo?

Jede Woche werden hier eine Million Orchideen produziert, erzählt Betriebsleiter Fred Kruisselbrink. „Die Pflanzen kommen als bewurzelte Stecklinge aus unseren Laboren in China und Nordmazedonien. Sie werden hier gepflanzt und sind ein halbes Jahr später fertig.“ Die Jungpflanzen gehen aber dann noch nicht in den Verkauf, denn so groß sind sie dann noch nicht. Bei den Kunden von Anthura Arndt werden sie noch ein Jahr wei-



Foto: CF

ter großgezogen und dürfen in den Verkauf, wenn sie blühen. „Vom ersten Schritt bis in den Verkauf vergehen vier Jahre“, berichtet Fred Kruisselbrink.

Das Ganze ist besonders energieintensiv, denn Sie benötigen viel Strom und Wärme. Wie schaffen Sie es, dabei trotzdem nachhaltig zu produzieren?

„Wir stellen unseren eigenen Strom her, über Blockheizkraftwerke und decken damit unse-

ren Bedarf“, berichtet der Betriebsleiter. Derzeit werde auch an einem Masterplan gearbeitet, um die Produktion noch nachhaltiger und CO2-neutral aufzustellen. „Wir machen das Schritt für Schritt und schauen, was für die Pflanzen verträglich ist und was auch wirtschaftlich sinnvoll ist. Die Sicherheit der Produktion hat oberste Priorität.“ Künftig werde das Unternehmen, eine hundertprozentige Tochter von Anthura BV mit Sitz in den Niederlanden, verstärkt auf Photovoltaik, Windkraft und Erdwärme setzen. „Wir wollen alles nutzen, was wir können.“

Auch beim Wasserverbrauch sind Sie nachhaltig unterwegs. Wie funktioniert das?

Das Regenwasser wird aufgefangen und mithilfe von Ozon gereinigt und dann als Gießwasser genutzt. Alles, was auf dem Boden landet, wird diesem Kreislauf ebenfalls nach Reinigung wieder zugeführt. Die durch die Blockheizkraftwerke produzierte Wärme wird zu 100 Prozent in den Gewächshäusern genutzt, da diese bei 28 Grad Celsius gehalten werden müssen. Außerdem wird mit dieser Wärme das Gießwasser aufgeheizt. „Wir haben so bisher schon 30 Prozent Energie eingespart“, sagt Fred Kruisselbrink.

Sie beschäftigen derzeit 200 Mitarbeiter am Standort in Burlo und suchen weitere. Wen genau suchen Sie?

„Wir suchen Helfer in der Produktion, die die bewurzelten Stecklinge einpflanzen und abliefern, aber auch Gärtner, die sich um die Pflanzen kümmern und ihr Wachstum kontrollie-

ren“, berichtet der Betriebsleiter. Außerdem werden Energietechniker gesucht, die das Unternehmen beim Erreichen der Nachhaltigkeitsziele unterstützen. Mehr als 400 Arten Orchideen werden in Burlo produziert. Dazu steht ein modernes System mit 14.000 Mobiltischen bereit. Sie werden mithilfe eines Roboters so bewegt, dass die Pflanzen unterschiedliche Bedingungen und je nach Wachstum die unterschiedlichen Prozesse bis zur Verpackung durchlaufen.

Was bieten Sie Ihren Mitarbeitern?

Teamgeist wird bei der Anthura Arndt GmbH besonders großgeschrieben, sagt Fred Kruisselbrink. „Jeder hier ist wichtig und jeder wird sofort ins Team aufgenommen und ist einer von uns.“ In dem Unternehmen arbeiten Menschen mit 20 unterschiedlichen Nationalitäten zusammen. „Das funktioniert wunderbar, wenn man offen dafür ist.“ Das Unternehmen bietet eine gute Arbeitsatmosphäre, einen sicheren Arbeitsplatz und eine gesunde Firma, die auf finanziell soliden Füßen steht. „Die Leute sollen sich hier wohlfühlen und Spaß an der Arbeit haben.“

 **Anthura® | Arndt**
Creating blooming happiness

Anthura Arndt GmbH
Burdarper Heide 8
46325 Borken-Burlo



Foto: PD



DIE PROFIS FÜR ALLE GESUNDHEITSFRAGEN

Die Apotheke am Borkener Klinikum ist ein Treffpunkt für die Patienten des Krankenhauses und der Ärzthäuser. Was zeichnet Sie besonders aus?

„Wir sind der zentrale Gesundheitscampus mit Zugängen zu allen Seiten und einer Atmosphäre zum Wohlfühlen.“ sagt Filialleiterin Anke Vöcking. Die Beratung der Patienten habe bei ihr und ihrem Team oberste Priorität. „Wir nehmen uns für jeden die Zeit, die er braucht, und finden individuelle Lösungen.“ Durch die einzigartige, runde Bauweise des Thekenbereichs gewährleistet das Apothekenteam Diskretion, gleichzeitig strahlt die Waldwand im Hintergrund Ruhe und Entspannung aus. Ein großzügiger Wartebereich lädt ebenfalls zum Entspannen und Ausruhen ein.

Sie bieten pharmazeutische Dienstleistungen an. Welche Vorteile haben die Patienten dadurch?

Da wäre zum einen die Medikationsanalyse, berichtet Anke Vöcking. Im Gespräch werden Probleme und Beschwerden der Patienten

erfasst, Wechselwirkungen geklärt und gemeinsam die bestmögliche Einnahme erarbeitet. Danach wissen die Patienten wie und wofür ihre Medikamente wirken. „Das ist wichtig, um die Akzeptanz zu erhöhen und die Arzneimittel auch wirklich konsequent zu nehmen.“ Ähnlich verhält es sich mit den Inhalationsarzneimitteln, beispielsweise Asthmasprays. „Wir üben zusammen die richtige Anwendung, um die Effektivität der verordneten Therapie zu optimieren. Die richtige Technik verbessert nachweislich bei 60 Prozent der Anwender die Wirkung.“

Zu den Dienstleistungen gehört aber noch mehr, oder?

„Wir bieten auch die professionelle Dreifachblutdruckmessung an“, sagt Anke Vöcking. „30 Prozent der Blutdruckpatienten sind falsch eingestellt, die können wir mit der Messung herausfiltern und zur Neueinstellung zum Arzt schicken. Dadurch werden Schlaganfälle, Herzinfarkte und Nierenschäden vermeiden.“ In der Apotheke am Borkener Klinikum können die Patienten außerdem ihren Lang-

zeitzucker testen und ein Lipidprofil erstellen lassen. Dies dient der Früherkennung von Diabetes und der Herzgesundheit und ist über einen kleinen Bluttest innerhalb weniger Minuten zu erkennen. Ein Lipidprofil ist sinnvoll für Menschen über 50 oder bei familiärer Belastung mit Herzinfarkten oder hohen Cholesterinwerten. Auch Übergewichtige sollten über einen Test nachdenken, empfiehlt die Apothekerin.

Was bieten Sie den Patienten noch?

Nach individuellen Rezepturen können Salben, Kapseln und Tropfen hergestellt werden, genau auf den Patienten abgestimmt. „Wir bieten für die besonderen Bedürfnisse jeglicher Altersgruppen etwas“, berichtet Anke Vöcking. Beispielsweise Cannabistropfen für die Schmerztherapie und Aromaöle zur Hautpflege. Darüber hinaus können sich die Patienten in der Apotheke am Borkener Klinikum gegen Corona und Grippe impfen lassen. Über die eigene App können die Patienten außerdem ihr elektronisches Rezept direkt an die Apotheke senden, indem sie die Gesundheitskarte scannen. Ob die Medikamente abgeholt oder geliefert werden, entscheiden die Patienten.

Foto: PD



Apotheke am Borkener Klinikum
Propst-Sievert-Weg 8,
46325 Borken





Foto: PD

Jona Arndt (von links), Azizullah Mansoori, Bastian Deißner, Tim Hüfing, Jörg Arndt, Khairullah Mansouri, Kenan Arac und Aron Arndt

DER ZENTRALE ANSPRECHPARTNER FÜR PHOTOVOLTAIK

Sie bieten ein „Rundum-sorglos-Paket“ für Photovoltaikanlagen an. Was ist damit gemeint?

„Wir übernehmen alles, von der Kommunikation mit dem Netzbetreiber bis zur Installation“, sagt Aron Arndt, der das Unternehmen Arndt Photovoltaik mit seinem Bruder Jona gegründet hat. „Bei uns kommt alles aus einer Hand, wir sind der zentrale Ansprechpartner.“

Wenn Sie die Kunden beraten, haben Sie schon einiges an Vorarbeit geleistet. Was genau?

Anhand von Satellitenbildern schauen sich die Mitarbeiter die Gegebenheiten auf dem Dach an und arbeiten eine Planung aus, berichtet Jona Arndt. „Wir wissen, welche Vor- und Nachteile die einzelnen Systeme haben und können das mit den Gegebenheiten abgleichen.“ Anhand einiger Eckdaten, die der

Kunde bei der Anfrage telefonisch oder über die Webseite durchgibt, können die Brüder berechnen, wie viel Ertrag die Anlage in etwa erwirtschaften wird und wie groß sie sein muss, um eine optimale Leistung zu erreichen.

Wenn das Angebot steht, wird es nicht mehr verändert. Welche Vorteile hat das für den Kunden?

„Wir machen Festpreisangebote, weil wir davon ausgehen, dass wir alles ordentlich kalkulieren“, erzählt Jona Arndt. Für die Kunden hat das den Vorteil, dass sie genau wissen, wie teuer ihre Anlage wird und mit diesem Preis auch rechnen können. „Das Einzige, was noch kommen kann, ist eine Gebühr vom Netzbetreiber, für den Wechsel des Zählers. Das ist aber von Anbieter zu Anbieter verschieden und bewegt sich in der Regel bei etwa 60 Euro“, berichtet Aron Arndt.

Für die Leistung von Photovoltaikanlagen ist es natürlich gut, wenn die Sonne scheint. Die Anlagen liefern aber auch im Winter ab, oder?

Mittlerweile seien die Anlagen so gut, dass sie auch an grauen Wintertagen Strom erzeugen, wenn auch nicht so gut wie an sonnigen Tagen, so Jona Arndt. „Durch die aktuelle Modultechnologie liefern die Anlagen auch im Winter eine gute Grundlast und auch die Belegung von Nordseiten kann mittlerweile attraktiv sein. Da kommt es auf die individuellen Gegebenheiten an“, ergänzt Aron Arndt.

Welche Vorteile hat es, wenn ich mich im Winter um eine Anlage kümmere?

Da die Nachfrage im Winter traditionell nachlässt, seien jetzt Installationsfenster frei, erzählt Aron Arndt. Darüber hinaus gebe es Überlegungen, die Vergütung für die Einspeisung ins Netz zu beschränken oder in Zukunft sogar vollständig zu kippen. Wer sich vorsorglich die Vergütung für die nächsten 20 Jahre sichern möchte, sollte den Antrag bis Ende 2024 stellen und die Anlage im ersten Halbjahr 2025 in Betrieb nehmen.

Sie sind beide sehr junge Geschäftsführer und Ihr Unternehmen wurde erst 2022 gegründet. Wie kam es zu diesem Schritt?

„Wir wollten schon immer was Eigenes machen und sind auch familiär so geprägt, unser Opa war selbstständig“, erzählen Aron (26) und Jona (23) Arndt. In das Thema Photovoltaik sei er beruflich reingerutscht, erzählt Aron Arndt, der Technischer Systemplaner für Versorgungstechnik gelernt und sich im Bereich Heizung, Klima und Lüftung weitergebildet hat. Sein Bruder Jona ist Fachinformatiker für Systemintegration. „Ich habe gelernt, Probleme zu lösen, so ergänzen wir uns hier perfekt.“



Foto: PD

Arndt
Photovoltaik

Arndt Photovoltaik
Südring 23
46342 Velen





HENNING BEERMANN (VON RECHTS), MARIA TEROERDE UND DANIELA ESSLING

KOMPRESSIONSSTRÜMPFE IN HOCHMODERN UND MODISCH

Als Mitarbeitende im Sanitätshaus kennen Sie sich mit sehr vielen Krankheitsbildern aus und können jedem individuell helfen. Besonders spezialisiert haben Sie sich auf die Versorgung von Menschen mit Kompressionsstrümpfen, etwa bei venösen Durchblutungsstörungen oder bei Lip- und Lymphödem. Da denken viele noch an die beigen Gummistrümpfe. In dieser Hinsicht hat sich aber mittlerweile einiges getan, oder?

„Die Medizin und die Hersteller entwickeln sich stetig weiter“, berichtet Daniela Essling, die seit anderthalb Jahren im Sanitätshaus Beermann im Außendienst arbeitet. „Aus den Gummistrümpfen von früher ist ein hochmoderner, farbiger Strumpf geworden. Mitunter unterscheiden sich die Strümpfe optisch nicht mehr von handelsüblichen Strumpfhosen.“

Wie erfolgt die Anpassung?

Jeder Kunde wird individuell ausgemessen – in der Regel morgens, wenn die Füße noch nicht angeschwollen und belastet worden sind. Für jede Größe und Beinform gibt es ein passendes Modell. „Auch eine Anziehhilfe kann direkt mitverschrieben werden“, empfiehlt Maria Teroerde, die seit zwölf Jahren im Sanitätshaus Beermann arbeitet und die Filiale in der Borkener Innenstadt leitet. Bei den medizinischen Kompressionsstrümpfen kommt es auf das richtige Anlegen, die richtige Pflege der Strümpfe und auch auf die eigene Hautpflege an, damit diese gut sitzen, wirken und zur Schmerzreduzierung beitragen. Für die Beratung sollte am besten ein Termin für eine etwa 30-minütige Beratung vereinbart werden, empfehlen beide Sanitätshausmitarbeiterinnen.

Kann man mit Kompressionsstrümpfen auch Schwangeren helfen?

„Ja natürlich“, bestätigen die beiden Mitarbeiterinnen des Sanitätshauses Beermann. Teroerde führt aus: „Durch die Schwangerschaft ändert sich der Hormonhaushalt und die Blutmenge erhöht sich, es entsteht ja ein Baby. Dies kann zu schmerzenden, geschwollenen Beinen und auch zu Krampfadern führen.“ Hier können medizinische Kompressionsstrümpfe Schmerzen lindern und Schwellungen sowie Krampfadern vorbeugen. Man bekommt jede Kompressionsstrumpfhose auch mit einem Schwangerschaftsleibteil. Essling kennt aber noch einen Tipp: „Es gibt ein spezielles Schwangerschaftsmodell, den Maternitystrumpf, da unterstützt das Leibteil den wachsenden Babybauch besonders gut.“

Gibt es denn noch weitere Hilfsmittel für die schwangere Frau?

„Wir können die Schwangeren relativ oft schnell glücklich machen“, berichtet Maria Teroerde. „Durch die Schwangerschaft lockert sich das Bindegewebe, bei einigen Schwangeren führt das zu Schmerzen durch die Symphysenlockerung.“ Gemeint ist damit eine Lockerung des Knorpels, der die beiden Schambeinknochen am vorderen Teil des Beckenrings verbindet. „Das kann leider sehr belastend sein“, weiß Daniela Essling. Hier leisten spezielle Gurte Abhilfe. Diese werden um den Beckenring, also unter dem Bauch, geschlossen. Die Symphyse ist so besser gefasst und stabilisiert, was zu einer Schmerzlinderung führt. Die Schwangeren können so wieder aktiver ihren Alltag bewältigen. „Schwangere, die sich ein Hilfs-

mittel vom Arzt verschreiben lassen, das in Zusammenhang mit der Schwangerschaft steht, zahlen keine gesetzliche Zuzahlung“, weiß Henning Beermann. Er führt das 1989 gegründete Sanitätshaus mit drei Filialen in zweiter Generation. Im Frühjahr 2025 wird eine neue Filiale in Ahaus eröffnet.



Foto: CF



Sanitätshaus Beermann GmbH
Ahauser Straße 2a
46325 Borken





**MICHAEL BAUMEISTER, CHRISTIAN BRAKE
UND HERMANN BAUMEISTER**

Foto: PD

DER SPEZIALIST FÜR ALLE MATERIALIEN

Im Bereich Fenster und Türen sind Sie der Spezialist für Komplettlösungen und können auch alles anbieten. Was bedeutet das genau?

Als einer von ganz wenigen Anbietern hat die Josef Baumeister GmbH alle drei Materialien im Angebot: Holz, Kunststoff und Aluminium. Zudem werden diese in der eigenen Fertigung verarbeitet und genau auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten, sagt Christian Brake, einer der drei Gesellschafter. Die Montage erfolgt mit den eigenen Leuten und auch der Bereich Service wird besonders großgeschrieben - auch nach Abschluss der Arbeiten. „Wir haben vier Leute, die permanent im

Einsatz sind und Einstell- und Wartungsarbeiten durchführen“, berichtet Brake. Zu den Komplettlösungen für Fenster gehören auch Möglichkeiten für den Sonnen- und Insektenschutz. „Bei uns gibt es alles aus einer Hand“, sagt der Geschäftsführer.

Durch die neue Ausstellung haben Sie die Möglichkeit, noch mehr auf den Kunden einzugehen. Wie gelingt Ihnen das?

In der rund 1000 Quadratmeter großen Ausstellung zeigt die Josef Baumeister GmbH, was sie kann. „Wir können hier fast jede Bausituation zeigen“, sagt Christian Brake.



Foto: PD

Die Rückmeldungen sind seit der Eröffnung im Februar 2024 durchweg positiv. „Wir können die Kunden abholen und ihnen anhand konkreter Beispiele zeigen, wie es bei ihnen zu Hause aussehen wird“, erklärt Christian Brake. Die Materialien und Farben in einem natürlichen Licht zu sehen, sei für die Auswahl wichtig, so lassen sich die Kunden auch genau auf ihre individuellen Bedürfnisse hin beraten.

Welche Vorteile haben die verschiedenen Materialien in Ihrem Portfolio?

Holz bringt eine besondere Haptik mit sich und führt im Haus oder in der Wohnung zu einer besonders wohnlichen Atmosphäre, erklärt der Gesellschafter. Die Herstellung der Fenster und Türen erfolgt schon beinahe klimaneutral, hier hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren schon einiges erreicht. „Die Produktion der Kunststofffenster erfolgt bereits klimaneutral, weil wir die dafür benötigte Energie über unsere eigene Photovoltaikanlage decken“, berichtet Brake. Kunststofffenster haben den Vorteil, dass sie leichter sind



Foto: PD



Foto: PD

als Holzfenster und im Vergleich der drei Materialien das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Die Wärmedämmung ist ebenso gut gegeben wie bei Holzfenstern. „Kunststofffenster werden mit Abstand am meisten bei uns nachgefragt.“ Aluminiumfenster werden besonders für Gewerbeimmobilien oder große Fensterflächen nachgefragt, da Aluminium als Rahmenmaterial besonders robust ist. Alle drei Materialien sind besonders langlebig und halten bei guter Pflege rund 40 Jahre.

Wie ist der Ablauf bei Ihnen, wenn ich mich für neue Fenster entscheide?

Besonders bei Renovierungsobjekten kommen die Mitarbeiter zu den Kunden und schauen sich die Gegebenheiten vor Ort an. Dann wird ein Angebot erstellt und die Kunden schauen sich die Materialien und Farben in der Ausstellung an der Siemensstraße an, erklärt Christian Brake. „Da geht es bei vielen auch um das Thema Einbruchschutz, da

haben wir einige Möglichkeiten, aber auch Barrierefreiheit ist ein großes Thema, beispielsweise bei Terrassenhebeschiebetüren.“ Anhand der Muster in der Ausstellung wer-



Foto: PD

den die Vorstellungen und Entscheidungen verfeinert und festgezurr. „Unabhängig vom Material haben wir etwa eine Lieferzeit von sechs bis acht Wochen“, so der Geschäftsführer. Wer bei einem größeren Renovierungsprojekt weitere Gewerke benötigt, kann bei der Josef Baumeister GmbH einen Vermittlungsservice in Anspruch nehmen, etwa für einen Maler oder einen Elektriker. „Wir sind Teil der Borkener Handwerkerempfehlung und haben die entsprechenden Kontakte, damit der Kunde schnell und unkompliziert alles bekommt, was er benötigt. Das gehört für uns mit zum Service.“

j. BAUMEISTER
FENSTER. HAUSTÜREN. WINTERGÄRTEN.

Josef Baumeister GmbH
Siemensstraße 12
46325 Borken



j. BAUMEISTER
FENSTER. HAUSTÜREN. WINTERGÄRTEN.

**100% MADE IN
MÜNSTERLAND.**

LET'S
CONNECT

Josef Baumeister GmbH | Siemensstraße 12
46325 Borken | Telefon: 02861 9090-0

www.baumeister-borken.de

/josef.baumeister /josefbaumeister



Foto: PD



Foto: PD

FLORIAN MADER UND ALEXANDER PICKER

SPIELRAUM FÜR INNOVATIONEN UND ENTWICKLUNG

Die Agrarbranche ist mehr als das Bild der traditionellen Landwirtschaft, das viele im Kopf haben. Sie bietet unzählige Möglichkeiten – sowohl in klassischen als auch zukunftsorientierten Feldern. Das beweist die BEWITAL Unternehmensgruppe mit BEWITAL agri - und bietet unterschiedlichste Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten. Alexander Picker und Florian Mader zum Beispiel haben jeweils ihren ganz eigenen Weg bei BEWITAL eingeschlagen. Alexander hat nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei BEWITAL den Weg in den Vertrieb gefunden. Florian hat sich nach seinem agrarwissenschaftlichen Studium und ersten Erfahrungen im Vertrieb für die Produktentwicklung entschieden. Trotz unterschiedlicher Werdegänge eint sie die Leidenschaft für den Bereich Agrar und die Innovationskraft, die BEWITAL prägt. In diesem Interview teilen sie ihre Erfahrungen. Warum steht ihr heute da, wo ihr steht?

Alexander Picker: Ich komme aus einer landwirtschaftlichen Familie, das Thema hat mich

schon immer interessiert, genauso wie kaufmännische Themen. Eingestiegen bin ich mit einer Ausbildung zum Industriekaufmann bei BEWITAL im Jahr 2013. Damals wusste ich noch nicht genau, wo ich hinwollte. Sämtliche Unternehmensbereiche – wie Einkauf, Vertrieb, Marketing und Buchhaltung – kennenzulernen, war für mich also ideal. Schließlich bin ich im Vertrieb Agrar angekommen und habe parallel meinen Betriebswirt gemacht –

mit großartiger Unterstützung von BEWITAL. **Florian Mader:** Für mich stand schon früh fest, dass ich nach meinem Abi 2013 studieren wollte – am liebsten etwas, das naturwissenschaftliche und wirtschaftliche Aspekte verbindet. An der Uni Bonn habe ich den perfekten Studiengang gefunden, zunächst den Bachelor in Agrarwissenschaften und anschließend den Master in Tierwissenschaften gemacht. Einen familiären landwirt-

BEWITAL IN ZAHLEN

- Der Standort in Südlohn-Oeding umfasst 100.000 Quadratmeter Fläche.
- Insgesamt gehören aktuell rund 600 Mitarbeitende zum Team BEWITAL – sie arbeiten in 111 Berufen in ganz verschiedenen Bereichen, zum Beispiel in der Produktion, Verwaltung, Technik, Instandhaltung – und: Es werden weitere Mitarbeitende gesucht.
- Mehrere Millionen Nutz- und Heimtiere erhalten das Tierfutter von BEWITAL agri und BEWITAL petfood. Dabei werden allein im Bereich petfood 60.000 Tonnen Tiernahrung jährlich produziert.
- Die Spedition westrans fährt pro Jahr über 8,5 Millionen Kilometer in Europa und bringt dabei 500.000 Tonnen Fracht an ihr Ziel.



„Man hat das Gefühl, dass alle an einem Strang ziehen und Entscheidungen schnell getroffen werden können“

schaftlichen Background habe ich nicht und wollte deshalb erstmal Praxiserfahrung im Bereich Beratung und Vertrieb beim Endkunden, dem Landwirt, sammeln. Fünf Jahre in diesem Bereich waren eine lehrreiche Zeit – mit meiner Erfahrung war ich bereit für den Schritt in das Produktmanagement. Seit einem halben Jahr kümmere ich mich bei BEWITAL vor allem um die Entwicklung neuer Tiernahrung.

Was ist euer gemeinsamer Nenner bei BEWITAL?

Florian Mader: Was uns bei BEWITAL verbindet, ist die innovative Unternehmenskultur: Hier wird nicht in starren Strukturen gedacht, sondern immer nach vorne. Es gibt keine Denkblockaden, sondern wir überlegen bei jedem Schritt: Wie können wir uns weiter verbessern?

Alexander Picker: Ja, genau! Auch wenn das Münsterland als sehr bodenständig gilt, ist die

Unternehmerfamilie in vielen Dingen extrem fortschrittlich. Sie verschließen sich nicht vor neuen Trends oder Investitionen – sei es in die Technik oder ins Personal. Bei BEWITAL wird jeder für seine Leistung geschätzt. Außerdem schafft der lockere Umgang miteinander, das „Du“, eine familiäre Atmosphäre.

Welche Unterschiede seht ihr zwischen Familienunternehmen und Konzernen?

Alexander Picker: Die Entscheidungswege sind viel kürzer – zumindest bei uns. In einem Konzern gibt es oft vielschichtige Hierarchien und langwierige Prozesse. Bei BEWITAL ist das anders: Hier kann jeder zur Geschäftsführung – zu Jürgen Wigger, Jürgen und Ulrike Petershagen – gehen und sich austauschen. Man hat das Gefühl, dass alle an einem Strang ziehen und Entscheidungen schnell getroffen werden können.

Warum habt ihr euch für die Agrarbranche entschieden?

Florian Mader: Die Agrarbranche ist oft noch von Klischees geprägt, dabei gibt es hier Berufe mit hoher Verantwortung. Besonders in der Corona-Krise wurde der Begriff „Systemrelevanz“ deutlich, und das hat mir erstmals klagemacht, was mich an dieser Branche so fasziniert: Wir sind Teil der Lebensmittelkette und tragen dazu bei, dass hochwertige Lebensmittel sicher und zuverlässig hergestellt werden. Bei BEWITAL stellen wir zudem sicher, dass Tiernahrungsmittel verfügbar sind, die zur Gesundheit und zum Wohl der Tiere beitragen.

Was bedeutet BEWITAL für euch persönlich?

Alexander Picker: BEWITAL ist für mich eine Arbeit, die ich jeden Tag gerne mache. Es gibt so viele verschiedene Abteilungen und Berei-

che, dass für jeden etwas dabei ist. Wichtig ist, dass man Lust hat, mit anzupacken und Teil eines großartigen Teams zu sein.

Florian Mader: Für mich ist BEWITAL echt innovativ und wirklich menschlich. Hier hat man einen Blick für den Markt und gleichzeitig immer ein offenes Ohr für die Mitarbeitenden. Teamgeist und der Wille, gemeinsam Innovationen voranzutreiben, sind hier entscheidend. Die Leitplanken sind breit genug gesteckt, sodass ich genug Freiraum habe, um mich weiterzuentwickeln und eigene Projekte voranzutreiben.

Alexander Picker und Florian Mader stehen beispielhaft für die spannenden Karrieremöglichkeiten bei BEWITAL. Für alle, die motiviert und offen für neue Wege sind, bietet BEWITAL spannende Perspektiven in einer zukunftsorientierten und krisensicheren Branche. Hier gibt es weitere Infos: www.bewital.de

BEWITAL[®]
UNTERNEHMENSGRUPPE

Bewital Unternehmensgruppe
Industriestraße 10
46354 Südlohn





Foto: Adobe Stock

DER SPEZIALIST FÜR OPTIMALES SEHEN

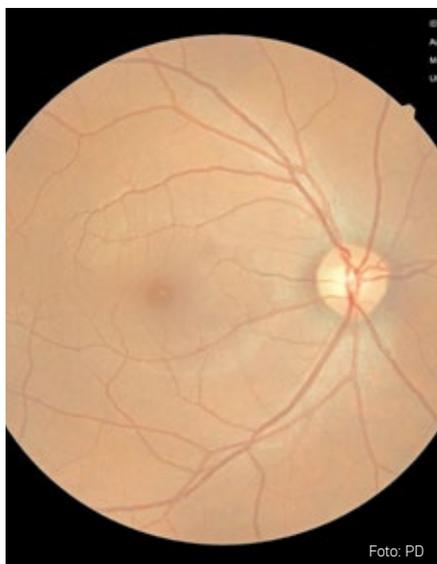


Foto: PD

So sieht die Netzhaut im Bild aus.

Sie haben im Optikbereich Ihres Unternehmens ein besonderes Angebot. Wie sieht das aus?

„Wir bieten einen Premium-Sehtest, ein Augenscreening an“, sagt Jens Böckenhoff, der zusammen mit seinem Bruder Lars das Traditionsgeschäft Böckenhoff am Rathausplatz in Heiden führt. Es wurde 1955 gegründet und wird heute von den Brüdern in dritter Generation geführt. Rund eine Stunde planen die Optiker für eine ganze Reihe von Messungen im Rahmen des Augenscreenings ein.

Was wird beim Augenscreening alles genau gemessen?

„Zum einen wird die Sehschärfe der Augen gemessen“, berichtet Jens Böckenhoff. Dafür werden die neuesten Messverfahren genutzt. „Wir haben die modernsten Geräte da.“

Außerdem wird ein hochauflösendes Bild der Netzhaut gemacht. Dieses kann einem Arzt später Hinweise auf eventuelle Probleme geben. Ein weiterer Teil der Messungen umfasst die Dicke der Hornhaut, auch die Klarheit der Augenlinse wird untersucht. Eintrübungen der Linse können Hinweise auf die Krankheit Grauer Star sein, die Hornhaut gibt Hinweise auf die Erkrankung Grüner Star. Wie die Pupillen auf Licht reagieren und wie dynamisch sie sind - das Pupillenspiel also - wird ebenfalls gemessen. „Hier kann man Hinweise auf die Nachtblindheit, wie sie im Volksmund heißt, bekommen“, erklärt Jens Böckenhoff. Schließlich spielt der Augeninnendruck noch eine Rolle.

Was passiert mit den Ergebnissen?

In der Regel dauert es ein paar Tage, bis die

Ergebnisse des Augenscreenings vorliegen, denn sie werden von einem Dienstleister an einen Arzt geleitet, der sich die Messungen ansieht. „Er stellt explizit keine Diagnose, sondern gibt bei Abweichungen der Ergebnisse Empfehlungen, welcher Arzt konsultiert werden sollte“, stellt Jens Böckenhoff klar. Die Kunden bekommen einen Bericht mit allen Ergebnissen und können diesen mit zu ihrem Arzt nehmen. Enthalten ist auch ein Code, der von den Ärzten genutzt werden kann, um die Ergebnisse digital abzufragen.

Für wen ist das Augenscreening geeignet?

Grundsätzlich sei das Screening für jeden sinnvoll, sagt Jens Böckenhoff. „Wer einen Hinweis darauf haben möchte, ob alles in Ordnung ist, kann das ebenso nutzen wie jemand, der bestimmte Faktoren erfüllt, die die Wahrscheinlichkeit für das Auftreten von Er-

„Wir wollen für jeden das beste Ergebnis bekommen“

krankungen oder Komplikationen am Auge erhöhen.“ Zu diesen Faktoren gehören beispielsweise allgemeine Erkrankungen wie Bluthochdruck, Diabetes oder Rheuma sowie spezifische Krankheiten, die das Auge betreffen und für die es eine Vorbelastung in der Familie gibt wie etwa Grüner Star.



Foto: PD

Ist das Augenscreening auch für Kinder geeignet?

Für Kinder wird das Angebot angepasst, da nicht alle Untersuchungen für alle Altersklassen sinnvoll sind. Bei Kindern sei die Sehfähigkeit entscheidend für die Fähigkeit zu Lernen und für die soziale Entwicklung. Entsprechend wichtig sei es, potenzielle Probleme frühzeitig zu erkennen und bei Bedarf gegensteuern zu können, damit sich die Kinder in jeder Hinsicht optimal entwickeln können. Bei Kindern wird vor allem die Sehschärfe gemessen, berichtet Jens Böckenhoff. Eltern sollten zusätzlich auf Situationen im Alltag achten, in denen der Verdacht auf eine Sehschwäche auftritt.

Sie wollen mit dem Augenscreening auch ganz bestimmte Menschen ansprechen. Welche?

Menschen, die lange nicht zum Augenarzt gegangen sind oder dort schlechte Erfahrungen gemacht haben, sollen mit dem nie-

derschweligen Angebot abgeholt werden, berichtet Jens Böckenhoff. Sie könnten auch den größten Nutzen aus der Analyse ziehen, da dann alle Daten gebündelt vorliegen, ohne dass sie lange auf einen Termin beim Arzt warten müssen. „Wir entlasten mit dem Angebot auch die Augenärzte, die dann die Patienten bekommen, die konkret behandelt werden können“, sagt Jens Böckenhoff.

Wenn ich das Augenscreening bei Ihnen machen lassen möchte, wie gehe ich am besten vor?

Die Kunden können entweder über die Internetseite oder telefonisch einen Termin vereinbaren. Dieser ist zwingend erforderlich, damit sich die Optiker genügend Zeit für den Kunden und die Messungen nehmen können. „Wir gehen sehr individuell auf jeden ein, da kann es beim einen schneller gehen und beim anderen länger dauern. Wir wollen für jeden das beste Ergebnis bekommen“, sagt Jens Böckenhoff.



**Aktionspreis bis zum
31.12.2024:
59 statt 79 Euro**

Böckenhoff

Uhren · Schmuck · Optik · Akustik

Böckenhoff GbR
Rathausplatz 2
46359 Heiden



DIRK BÖCKENHOFF



Foto: CF

DER KORN-SPEZI



Foto: CF

Sie sind eine von deutschlandweit vier Brennereien, die etwas ganz Besonderes machen. Was genau ist das?

„Wir machen alles selbst, vom ersten bis zum letzten Schritt“, berichtet Dirk Böckenhoff von der Kornbrennerei Böckenhoff in Raesfeld-Erle. Das Getreide, die Grundlage für den Korn, wird auf den eigenen Feldern angebaut und geerntet. „Wir bauen Weizen, Roggen, Dinkel und Emmer selbst an“, erzählt der 55-Jährige, der in Dorsten lebt und hier auch eine Obstbrennerei betreibt. Das Getreide wird selbst gemaischt, der Rohalkohol wird selbst hergestellt und auch das Feindestillat entsteht vor Ort in Erle. Viele andere Brennereien „fangen irgendwo in der Mitte an“, wie Dirk Böckenhoff sagt. Sie kaufen die Zutaten und veredeln dann. „Hier erledigen wir alles selbst.“

Wie lange dauert es, bis ein Korn gebrannt ist?

Im Oktober wird das Wintergetreide ausgebracht und im Juli/August geerntet, erklärt der Brennereibesitzer. Die Läger sind noch voll von der letzten Ernte, die nun nach und nach verarbeitet wird. Die Maische anzusetzen dauert einen Tag, der Gärprozess weitere

drei bis vier Tage. Daraus wird der Rohalkohol destilliert, die Grundlage für jeden Korn der Kornbrennerei Böckenhoff. Dieser besitzt eine Stärke von 85, der Feinbrand eine Stärke von 96,3 Volumenprozent. „Daraus wird Korn mit 32 Volumenprozent destilliert oder Doppelkorn mit 38 Volumenprozent“, berichtet Dirk Böckenhoff. „In der Regel dauert es eine bis zwei Wochen bis zum fertigen Produkt.“

Wie lange hält sich der Korn und wie genießt man ihn am besten?

Gebrannter Korn hält sich ewig, wegen des Alkoholgehaltes, berichtet Dirk Böckenhoff. „Ein Mindesthaltbarkeitsdatum gibt es nicht, alle Alkohole reifen noch ein bisschen nach.“ Wer einen Schluck trinken möchte, lässt den Korn am besten in einem Schwenker einen Moment stehen, empfiehlt der Fachmann. „Man sollte ihm ein bisschen Zeit geben und ihn atmen lassen. Die scharfen Alkohole werden dadurch etwas abgemildert und das Bouquet kann sich entfalten“, erzählt Dirk Böckenhoff. „Der Korn muss eine schöne getreidige Note haben und mild im Abgang sein. Der Geschmack ähnelt dem Geruch von fri-

schem Brot in der Bäckerei“, zieht der Fachmann einen Vergleich.

Es gibt noch eine Besonderheit bei Ihren Produkten. Sie sind besonders bekömmlich und gut verträglich. Wie bekommen Sie das hin?

Der Korn aus Erle verursacht keine Kopfschmerzen, berichtet Dirk Böckenhoff stolz. „Er ist so sauber und rein destilliert, dass der Anteil der scharfen Alkohole gegen Null geht“, erklärt der 55-Jährige, der 2015 die Kornbrennerei von seinem Onkel Johannes übernommen hat. Das Destillat besteht aus reinem Alkohol, das auch als Zwischen- und Abbauprodukt im menschlichen Körper vorkommt. Natürlich gelte auch hier, wie bei allem auch, dass die Dosis entscheidend ist.

Es gibt immer wieder neue Geschmäcker und Liköre. Was haben Sie da Besonderes im Angebot?

Für die Advents- und Weihnachtszeit gibt es einen Weihnachtslikör, der besonders gut ankommt und der auch bei herbstlichem Wetter - warm und mit Sahnehaube - hervorragend schmeckt und wärmt. Ganz neu im Programm hat die Kornbrennerei Böckenhoff einen Lakritzlikör.



Foto: CF



DIE KLEINE BRENNEREI IM MÜNSTERLAND
Kornbrennerei Böckenhoff, Raesfeld-Erle

Kornbrennerei Böckenhoff
GmbH & Co. KG
Kirchplatz 2-3
46348 Raesfeld - Erle





Pascal Weßeling, Andre und Julia Buß sind die Gesellschafter der Buß Solar GmbH.

DIE EXPERTEN FÜR NACHHALTIG PRODUZIERTE ENERGIE

Sie kommen aus der Landwirtschaft und kümmern sich nun um die Projektierung von Photovoltaikanlagen. Wie kam das?

Das Thema Photovoltaik sei immer schon präsent gewesen, auf Ställen oder Lagerhallen, berichtet Pascal Weßeling, der gemeinsam mit Andre und Julia Buß Gesellschafter von Buß Solar ist. „2019 haben wir ein größeres Projekt entwickelt, eine Freiflächenanlage auf einer Ackerfläche mit schlechten Werten und daraus hat sich die Firma entwickelt.“

Sie haben mit zwei Mitarbeitern begonnen, heute sind Sie 34 und immer noch auf Wachstumskurs. Was bieten Sie alles an?

Das Borkener Unternehmen arbeitet vor allem mit Landwirten zusammen, aber auch mit Kommunen und Energieversorgern. „Von der Akquise bis zur Baureife projektieren wir Freiflächenphotovoltaikanlagen“, erklären Pascal Weßeling und Raphael Wardecki, Geschäftsführer Projektmanagement. „Die Landwirte sind für uns keine Kunden, sondern Partner auf Augenhöhe. Dachanlagen gehören nicht ins Portfolio der Buß Solar GmbH. Vielmehr werden deutschlandweit Flächen ab fünf Hektar gesucht, um neue Freiflächenanlagen aufzubauen. „Diese finden sich auf Ackerflächen oder entlang Autobahnen, wo Landwirtschaft nicht wirtschaftlich ist“, erklärt Raphael Wardecki.

Als vergleichsweise kleines Unternehmen in diesem Bereich bieten Sie Ihren Partnern entscheidende Vorteile. Welche sind das?

„Wir können passgenaue Lösungen entwickeln

und sind sehr flexibel“, berichtet Wardecki. Das Unternehmen könne auf den Landwirt und sämtliche Faktoren auf dem Hof eingehen und berücksichtigen. „Wir treten nicht nur als Investor auf und pachten die Flächen. Wir bauen sie auch quasi schlüsselfertig, wenn ein Landwirt die Anlage selbst betreiben möchte oder machen das mit ihm



zusammen.“ Auch Kommunen und Energieversorger profitieren von den Angeboten. Durch die Freiflächenanlagen wird neues Gewerbe angesiedelt, die Versorger können auf sauber produzierte Energie zurückgreifen, da nicht alles für den Eigenbedarf oder die Industrie genutzt werden kann und ins Netz eingespeist wird.

Dabei ist Ihnen wichtig, dass keine Flächen für die Landwirtschaft verloren gehen. Wie gewährleisten Sie das?

Für die Projekte kommen Ackerflächen in Frage, die schlechte Werte haben oder für

den Anbau von Feldfrüchten nicht mehr geeignet sind. Also solche Flächen, die von den Landwirten sowieso brach liegen gelassen werden. Eine weitere Möglichkeit ist die sogenannte Agri PV-Anlage. Sie vereint beides miteinander. Die Module werden auf einem Feld aufgestellt, dieses kann aber weiterhin bewirtschaftet werden und die Module lassen sich flexibel drehen, um mit dem Traktor entlangfahren zu können oder Tiere grasen zu lassen.

Bei diesen Möglichkeiten bleibt es aber nicht. Sie wollen weiter wachsen und auch neue Themengebiete im Bereich erneuerbare Energien ins Portfolio aufnehmen. Welche?

„Im nächsten Jahr nehmen wir Projekte im Bereich Wind mit hinzu“, kündigt Pascal Weßeling an. „Wir wollen den Bereich erneuerbare Energien ganzheitlich abdecken und denken.“ Photovoltaik und Windenergie schließen sich nicht aus, sondern lassen sich vielmehr wunderbar miteinander vereinbaren. „Wir bekommen sehr viele Flächenanfragen, aber nicht alle eignen sich für Photovoltaik. Sie sind dann in vielen Fällen besser für Windenergie geeignet“, berichtet Raphael Wardecki.



Buß Solar GmbH
Nordring 82
46325 Borken





Die mobilen Hochleistungspumpen von Börger werden von THW und Feuerwehr zur Hochwasserbekämpfung eingesetzt.

Foto: PD

IN FAST ALLEN BRANCHEN ZU HAUSE

Die Börger GmbH wurde vor fast 50 Jahren von Alois Börger in einer Scheune in Weseke gegründet, heute sind Sie ein weltweit tätiges Unternehmen mit 400 Mitarbeitern. Wie haben Sie das geschafft?

„Wir verstehen den Bedarf des Kunden und können passgenaue Komplettlösungen anbieten“, sagt Marketingleiter Mike Eiting. Die Börger GmbH ist auf Pumpen, Zerkleinerungstechnik, Separationstechnik, Eintragetechnik, Aufrührtechnik und Edelstahlbehälter spezialisiert. „Unser Erfolg fußt auf zwei Komponenten: modernste Technik und hochmotivierte und top ausgebildete Fachkräfte“, sagt Eiting.

Sie können unabhängig von einzelnen Kunden und Märkten agieren. Wie gelingt Ihnen das?

Das Weseker Unternehmen ist besonders breit aufgestellt und beliefert viele verschiedene Unternehmen und Branchen. „Dadurch sind wir nicht auf einen Großkunden oder eine Branche angewiesen und können Krisen in einer Branche mit Zuwächsen in einer anderen Branche ausgleichen“, erklärt Mike Eiting. Für die Mitarbeiter bedeute das eine hohe Sicherheit für ihre Arbeitsplätze und eine gute betriebliche Auslastung. Durch die Komplettlösungen, die das Unternehmen bietet - von der Entwicklung und Umsetzung der kundenspezifischen Anforderungen bis hin zum Aufbau - ist die Abwicklung für den Kunden denkbar einfach, weil es nur einen Ansprechpartner gibt.

In welchen Bereichen sind Sie tätig?

„Es gibt kaum eine Branche, in der wir nicht

tätig sind“, berichtet der Marketingleiter. Die Pumpen aus Weseke werden in der Industrie, in der Umwelt- und Kommunaltechnik, in der Landwirtschaft, in der Lebensmittelindustrie sowie in der Marine und Offshoreanlagen eingesetzt. Ein großer Bereich ist außerdem der Katastrophenschutz, der in den vergangenen Jahren und auch aktuell immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Wie genau helfen Sie im Katastrophenschutz?

„Wir haben ein großes Portfolio an mobilen Pumpen“, sagt Stefan Hülsmann, Vertriebsleiter DACH Börger GmbH. So gebe es sehr kleine Pumpen, die beispielsweise aus einem vollgelaufenen Keller das Wasser über einen Lichtschacht absaugen können. Es gibt aber auch große Lösungen, die bei großflächigen Hochwassern oder etwa in Senken zum Einsatz kommen, wo viel Wasser abgepumpt werden muss. „Unsere Pumpen werden auch eingesetzt, um bei Hochwasser Kanäle zu entlasten und dort das Wasser abzulassen oder wenn die Feuerwehr eine Löschwasserleitung über eine weite Strecke legen und das Wasser dorthin gepumpt werden muss“, erklärt Stefan Hülsmann.

Sie können den Feuerwehren und dem Technischen Hilfswerk alles anbieten, was auf deren Seite erforderlich ist. Wie funktioniert das?

Die Pumpen werden alle nach Auftragserteilung hergestellt und genau auf die Bedürfnisse der Kunden angepasst, erklärt Marketingleiter Mike Eiting. „Bei uns gibt es keine Standardware.“ Und die Anforderungen unter-

scheiden sich durchaus, haben die Experten aus Weseke festgestellt. So baut das Weseker Unternehmen etwa spezielle Mobilpumpen, bei denen die Pumpen samt Antrieb vom Fahrgestell gelöst werden können. „Wenn das Wasser zu hoch steht oder das Gelände zu unwegsam ist, kann es sein, dass die Pumpe per Helikopter oder Boot transportiert werden muss. Das machen wir durch den Aufbau des Anhängers möglich.“ Andere Pumpen finden auf deutlich kleineren Anhängern Platz, mit denen die Feuerwehr auch in der Innenstadt manövrieren kann oder sie werden an Traktoren gehängt und werden über deren Zapfwelle angetrieben. „Eine große Pumpe, die an einen Traktor gekoppelt ist, kann bis zu 3000 Liter in der Minute absaugen.“ Die Anhänger können ebenfalls im Werk in Weseke gefertigt werden, unter anderem dafür gibt es eine eigene Metallbauabteilung innerhalb des Unternehmens.



Foto: THW



Foto: PD

Firmengründer Alois Börger und seine Tochter Anne Börger-Olthoff führen die Geschäfte.

Ihre Pumpen sind in mehrfacher Hinsicht bemerkenswert. Was können sie, was andere Pumpen nicht können?

Die Pumpen aus Weseke sind unempfindlich gegen Feststoffe, was gerade in Hochwassergebieten nicht unerheblich ist, wie der Vertriebsleiter sagt. Darüber hinaus arbeiten sie nach dem Verdrängerpumpenprinzip. Das bedeutet, dass sie über weite Strecken mit gleichbleibender Leistung pumpen können. „Für die Feuerwehr ist das eine große Hilfe, denn die Alternative ist oftmals, mit zahlreichen Fahrzeugen zu fahren, wenn die Strecken lang sind und es etwa in einem Wald brennt“, weiß Hülsmann.

Die Börger GmbH ist stets auf der Suche nach Mitarbeitern. Wen suchen Sie?

Die Börger GmbH beschäftigt weltweit mehr als 400 Mitarbeiter, 300 von ihnen arbeiten

in Weseke in verschiedenen Abteilungen. Vor allem die Produktion macht einen wichtigen Teil aus. Hier werden unter anderem Industriemechaniker, Metallbauer und Mechatroniker beschäftigt. Mitarbeiter mit diesen Qualifikationen werden gesucht, denn das Werk in Weseke wächst beständig. Im vergangenen Jahr wurden zwei neue Hallen bezogen mit einem Zentrallager und viel Platz für die Montage von Drehkolbenpumpen und den komplexen Aggregaten.

Sie bilden jedes Jahr aus und suchen Auszubildende. In welchen Bereichen bilden Sie aus?

„Wir sehen uns als Ausbildungsbetrieb“, sagt Jörg Rickert aus dem Personalwesen. Vor allem in der Produktion werden Auszubildende gesucht - Metallbauer, Elektroniker, Mechaniker sowie Zerspanungsmechaniker vor

allem. In der Regel werden sieben bis neun Auszubildende pro Lehrjahr eingestellt, neun Berufe entlang der kompletten Prozesskette werden ausgebildet - und das stets erfolgreich. „Wir sehen den Mehrwert von selbst ausgebildeten Mitarbeitern. Das ist nicht zu unterschätzen“, sagt Rickert. Die Übernahmechancen sind sehr gut, in der Regel werden alle Auszubildenden übernommen.

Was macht Sie als Arbeitgeber aus?

Ein gutes Arbeitsklima sorgt für eine gute Atmosphäre, die die Mitarbeiter sehr schätzen. „Viele blicken auf eine lange Betriebszugehörigkeit zurück und arbeiten jahrzehntelang bei uns“, berichtet Marketingleiter Mike Eiting. Regelmäßige Betriebsfeiern fördern den Zusammenhalt. Seit 2023 steht den Mitarbeitern eine eigene Kantine zur Verfügung, in der sie Frühstück und Mittagessen bekommen können. Flexible Arbeitszeiten und die



Foto: PD

Arbeit im Ein-Schicht-Betrieb machen das Unternehmen darüber hinaus attraktiv und familienfreundlich. Durch die Größe des Unternehmens stehen den Mitarbeitern auch nach der Ausbildung oder im weiteren Verlauf ihrer Karriere alle Möglichkeiten offen. „Wer möchte, kann sich innerhalb des Unternehmens weiterentwickeln“, so Eiting.

BÖRGER[®]
EXCELLENCE – MADE TO LAST

Börger GmbH
Benningsweg 24
46325 Borken-Weseke



Foto: PD



DIE BÜNING-BERATER IM GRÜNEN WOHNZIMMER

Planen den perfekten Garten: Anja Leiting, Benjamin Voss, Ansgar Büning und Kalle Bachnick.

SO MODERN GEHT GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

Sie sind bekannt für eine besondere Beziehung mit Ihren Kunden. Wie entsteht diese?

„Wir finden individuelle Lösungen für den Garten und nehmen uns viel Zeit für Beratung und Analyse“, sagt Ansgar Büning, Inhaber der Büning GaLabau GmbH. Dadurch entsteht automatisch eine vertrauensvolle und besondere Beziehung mit den Kunden.“

Wie genau sehen bei Ihnen Beratung und Analyse aus?

Die Fachleute der Firma Büning sehen sich vor Ort zunächst alles an und bringen in Erfahrung, was der Kunde sich wünscht. „Ich nenne das die Phase der Synchronisation“, sagt Ansgar Büning. Man müsse sich gegenseitig kennenlernen und herausfinden, welche Wünsche sich wie umsetzen lassen. „Man muss den Kunden mitnehmen und ihm einen Überblick über das geben, was möglich ist. Das ist ein gemeinsamer Reifeprozess.“ Das Ergebnis dieses Prozesses sei dann eine hervorragende Grundlage, um das Projekt umzusetzen. Dazu gehören etwa eine ausführliche 3D-Planung, anhand derer sich die Kunden das Endergebnis in ihrem eigenen Garten vorstellen können.

Für viele Menschen wird der Garten als Aufenthaltsort wichtiger. Was wünschen sich die Kunden von ihrem Garten?

Tatsächlich wissen viele Kunden nicht, welches Potenzial ihr Garten hat und was sie sich eigentlich wünschen, hat der 46-Jährige festgestellt. Deshalb sei der Beratungsprozess so wichtig, wo verschiedene Mög-

lichkeiten aufgezeigt werden, was im Garten umsetzbar ist. Durch gezielte Fragen ermittelt das Team von Büning die Anforderungen und bringt auch eigene Ideen ein. So ergebe sich im Gespräch der Wunsch, den Garten durch weitere Bauten und Details aufzuwerten und so den Mehrwert für die Kunden deutlich zu steigern. Insgesamt nehme der Garten aber bei vielen einen höheren Stellenwert ein, auch bedingt durch die Einschränkungen während der Corona-Pandemie, hat Ansgar Büning festgestellt. „Freunde treffen und im Garten feiern ist für viele wichtig und schön, entsprechend wird oft eine Outdoorküche mit untergebracht, um das Leben draußen komplett genießen zu können“, berichtet Ansgar Büning.

Sie planen einen Garten im besten Fall für mehrere Generationen. Was gilt es dabei zu beachten?

Ein zeitloses Grunddesign sei wichtig, findet der Garten- und Landschaftsbauer. Auf diese Weise wird der Garten nicht von kurzlebigen Trends beeinflusst. Durch dekorative Elemente wie Kübel oder Accessoires kann das Design beispielsweise jahreszeitlich angepasst werden, ohne das Grunddesign zu verändern. Bei der Planung des Gartens oder der Umgestaltung geht man am besten mit einem Blick in die Zukunft an die Sache heran und plant schon für spätere Lebensphasen mit, empfiehlt Ansgar Büning. Dazu gehört beispielsweise, dass die Zugänge vom Haus zum Garten altengerecht und barriere-



frei zugänglich sind. „Wir bauen auch besondere Wasserelemente“, erzählt der 46-Jährige. Diese sind sicher für Kinder, pflegeleicht und benötigen keinen großen technischen Aufwand. Eine Auswahl der verbauten Elemente ist auf der Internetseite von Büning Galabau zu finden.

Für den Kunden soll alles einfach und unkompliziert ablaufen. Was bieten Sie in diesem Zusammenhang alles an?

Die Firma Büning arbeitet mit anderen Firmen und Gewerken zusammen und kümmert sich darum, dass alles rund um die Um- oder Neugestaltung des Gartens koordiniert wird, sagt Ansgar Büning. Das bedeutet beispielsweise, dass die Termine mit einem Elektriker koordiniert werden, wenn etwa eine Licht- und Soundanlage für den Garten gewünscht wird. Die Kunden wenden sich einfach direkt an ihren Projektleiter von Büning.



Foto: PD

Sie bieten Ihren Kunden aber noch mehr. Eigene Pflanzen zum Beispiel. Wie hat sich das entwickelt?

Gelernt habe er Gärtner mit dem Schwerpunkt Baumschule, erzählt Ansgar Büning, der aus Weseke stammt und hier auch seinen Betrieb vor knapp 20 Jahren gegründet hat. Das Ziehen von Bäumen und Sträuchern habe ihn schon immer interessiert und das mache er auch heute noch gerne. „Mein eigener Garten ist mein Experiment“, sagt der 46-Jährige. Hier zieht er beispielsweise Bäume, die als Solitärgehölze im Garten seines Kunden gepflanzt werden und damit einen besonderen Blickfang im neuen Garten bilden. Auch Spalier- beziehungsweise Kastenbäume oder Pflanzen in außergewöhnlichen Größen kann der Weseker anbieten.

Bei der Umgestaltung von Gärten achten Sie darauf, dass besonders alte Bäume oder besondere Stauden erhalten bleiben. Wie machen Sie das?

Eine besondere Spezialität der Büning Galabau GmbH ist der Umzug großer Gewächse. „Wir haben öfters den Fall, dass jemand umzieht und einen besonderen Baum oder eine andere besondere Pflanze umpflanzen möchte, die aber zu groß ist, um sie einfach auszugraben und umzusetzen“, erzählt Ansgar Büning. Er und sein Team nutzen eigens optimierte Arbeitsverfahren, mit denen der Umzug dieser Pflanzen gelingt, ohne dass sie Schaden nehmen und am neuen Standort gut anwachsen können.

Was ist Ihnen bei der Umsetzung von Projekten im Garten noch wichtig?

Der Garten- und Landschaftsbau sollte wieder ursprünglicher werden, findet der 46-Jähri-



Foto: PD

schriftlichen Bericht umsetzt. Dieser kann direkt in die digitale Kundenakte eingebunden werden. „Das spart wahnsinnig viel Zeit im Büro und die Buchhaltung kann direkt auf die Daten zugreifen und nutzen“, erzählt Ansgar Büning. So seien alle Daten schnell und übersichtlich verfügbar und auch transparent für den Kunden greifbar. Auch die Aufträge für den nächsten Tag lassen sich einfach und schnell planen. „Aufgrund des Angebotes in der Kundenakte kann ich mir eine Liste erstellen lassen, welche Materialien und Werkzeuge ich für einen bestimmten Abschnitt des Projektes brauche und kann sie zusammenstellen“, berichtet der 46-Jährige. So spart das 15-köpfige Team Zeit in der Vorbereitung der Arbeitsschritte und auch im operativen Geschäft des Unternehmens.



Foto: PD

ge. „Das Bewusstsein für mehr Nachhaltigkeit nimmt zu.“ Naturnahe Gärten mit Rückzugsorten für Tiere, Vögel und Insekten werden wieder mehr nachgefragt und bieten auch einen Mehrwert für den Menschen, zeigt sich Ansgar Büning überzeugt. „Näher an der Natur sein und mit der Natur leben tut den Menschen gut.“ Dafür müsse der Mensch aber aktiv werden und der Natur mehr Möglichkeiten bieten, um sich optimal entfalten zu können.

Sie legen viel Wert auf Digitalisierung und arbeiten mit künstlicher Intelligenz. Wie setzen Sie sie ein?

Das Team von Büning nutzt ein eigens angepasstes System, um Berichte über die Projekte fertigzustellen. Das geht mittels Spracheingabe und einer KI, die das Gesprochene in einen

BÜNING GALABAU
Planen. Pflanzen. Pflegen.

Büning Galabau GmbH
Up de Haar 8
46325 Borken-Weseke



25 JAHRE CORDULA APOTHEKE IN GEMEN

- PFLEGERAT*
- RUNDUM-SORGLOS-PAKET
- PHARMAZEUTISCHE DIENSTLEISTUNGEN
- REGULATIONSPHARMAZIE
- COMPUTERGESTÜTZTE HAUTANALYSE MIT ANFERTIGUNG INDIVIDUELLER HAUTPFLEGEPRODUKTE



Foto: CF

DIE LOTSEN IM GESUNDHEITSWESEN

Die Cordula Apotheke ist eine PFLEGERAT-Apotheke. Was bedeutet das genau?

„Pflegerbedürftige und ihre Angehörigen sehen sich vielen Herausforderungen gegenüber, hier unterstützen wir in verschiedenen Bereichen, zum Beispiel bei der Pflegehilfsmittelversorgung. Auf Wunsch sind wir beim Antrag auf Kostenübernahme behilflich. Wir versorgen die Anspruchsberechtigten mit Inkontinenzartikeln. Damit das passende Produkt gefunden wird, stellen wir auch gerne Probeexemplare bereit. Kompressionsstrümpfe nach Maß sind ein weiterer Versorgungsschwerpunkt, dafür kommen wir auch zu unseren Kunden nach Hause, wenn das gewünscht wird. Oft wird auch nach einer Pflegeberatung gesucht. Hier geben wir gerne die Kontaktdaten von Ansprechpartnern an unse-

re Kunden weiter“, sagt Evelyn Schulz-Geldmacher, Inhaberin der Cordula-Apotheke. Die Apotheke versorgt Pflegeheime, deshalb haben die Mitarbeiter Erfahrung mit der Bereitstellung der wöchentlichen Medikation und können auch für Privatpersonen auf Wunsch die persönliche Medikation in einem Wochenblister anfertigen lassen, das heißt, die Tabletten sind für jeden Einnahmezeitpunkt separat verpackt, mit genauer Kennzeichnung der Uhrzeit und der Bezeichnung des jeweiligen Medikamentes. In der Apotheke kommt dann das Medikationsmanagement dazu, bei Dauermedikation wird dabei die Reichweite beachtet und rechtzeitig ein Folgerezept beim Arzt angefordert, außerdem wird immer auf Wechselwirkungen, Doppelmedikation und Unverträglichkeiten geprüft, erklärt die Apo-

thekerin. „Das führt zu einer hohen Sicherheit und Entlastung der Pflegebedürftigen und ihrer Angehörigen, da es bei vielen so ist, dass sich jemand regelmäßig Zeit nehmen muss, um Tabletten für mehrere Tage oder eine Woche vorzubereiten, dabei ist viel Konzentration gefragt. Diese Dienstleistung bieten wir für nur einen Euro am Tag an.“

Sie modernisieren Ihr „Rundum-sorglos-Paket“. Was genau haben Sie vor?

„Bei diesem Service geht es darum, dass die Patienten schnell und unkompliziert an ihre Medikamente kommen“, berichtet Schulz-Geldmacher. Damit das ab sofort noch einfacher geht, hat die Apothekerin eine App entwickeln lassen, mit der das Rezept ohne Umwege zur Apotheke kommt. Die Medikamente können auf Wunsch gebracht oder abgeholt werden. Die Patienten müssen beim Arzt das Medikament bestellen und sich als elektronisches Rezept ausstellen lassen. Über die App wird dieses dann an die Apotheke geschickt. „Das Rezept ist ja nicht wirklich auf der Gesundheitskarte gespeichert, sondern wird bei einem elektronischen Fachdienst abgerufen“, erklärt Schulz-Geldmacher. „Die Karte ist der Schlüssel dafür und eine ähnliche Aufgabe erfüllt die App. Sowohl über die App wie auch schon seit über zehn Jahren über den Onlineshop der Cordula-Apotheke können nicht nur rezeptpflichtige Medikamente bestellt werden, sondern auch die Hustenbonbons, die Gesichtsscreme oder die Kopfschmerztabletten.“



Apothekerin Evelyn Schulz-Geldmacher, Inhaberin der Cordula-Apotheke

Sie bieten verschiedene pharmazeutische Dienstleistungen an. Was ist das genau?

„Menschen, die fünf oder mehr verschiedene Medikamente einnehmen müssen, haben Anspruch auf eine Medikationsanalyse, die von der Krankenkasse übernommen wird“, berichtet Evelyn Schulz-Geldmacher. Dabei wird geschaut, ob die Medikation passt und ob die Präparate Wechselwirkungen haben. Wenn Laborwerte vorliegen, werden auch diese in die Analyse mit einbezogen. In der Regel sind bei der Medikamentenverordnung mehrere Fachärzte involviert, die nicht die volle Kenntnis über die Verordnungen anderer Ärzte haben und auch keine Informationen darüber, was der Patient im Rahmen der Selbstmedikation einnimmt. Eine weitere Dienstleistung ist das Messen des Blutdrucks. Hierauf haben Patienten Anspruch, die ein Blutdruckmittel verschrieben bekommen haben. „Wir machen die Messung mit einem speziellen Gerät, das mehrere Messungen vornimmt und die Ergebnisse mittelt“, berichtet Evelyn Schulz-Geldmacher. Diese Art der Blutdruckmessung sei sehr viel genauer und standardisierter als eine Einzelmessung. „In Deutschland sterben viel zu viele Menschen an Herz-Kreislauf-Erkrankungen, obwohl wir eine gute Versorgung haben.“ Denn was viele nicht wissen: Der Körper braucht eine gewisse Zeit, um sich an die Blutdruckmittel zu gewöhnen und sie optimal wirken zu lassen. „Viele merken, dass sie müde oder schlapp werden, wenn der Blutdruck runtergeht. Das fühlt sich nicht gut an und die Tablette wird weggelassen.“

Das kann aber durchaus gefährlich werden. Warum ist es wichtig, die Mittel weitzunehmen?

Sobald die Gewöhnungsphase überstanden ist, fühlen sich viele Patienten besser und auch das Herz wird deutlich entlastet, sagt die Apothekerin. „Das Herz muss dann nicht gegen den Druck anarbeiten. Das ist so, als würde man Vollgas im ersten Gang im Auto fahren.“ Als weitere Pharmazeutische Dienstleistung, auf die die Patienten einen Anspruch haben, wenn Sie zum Beispiel ein Doesieraerosol gegen Asthma benutzen, wird ihnen die korrekte Anwendung genau erklärt.

Sie verfolgen in Ihren Apotheken außerdem einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Was ist damit gemeint?

Es geht vor allem darum, die Schulmedizin und die Naturheilkunde miteinander zu vereinen und zu versöhnen und die für den Patienten beste Lösung zu finden, sagt Evelyn Schulz-Geldmacher. „Es geht darum, im Ganzen zu schauen, wie die Lebensbedingungen und -umstände sind und wo vielleicht Probleme liegen, die noch nicht bedacht worden sind“, sagt die Apothekerin. Bei der sogenannten Regulationspharmazie gehe es darum, die besten Gegebenheiten zu schaffen, idealerweise, bevor Probleme auftreten. Ein klassischer Fall sei etwa, wenn Nahrungsmittelunverträglichkeiten auftreten und sich das Darmmilieu verschiebt. Hierzu bietet die Cordula-Apotheke Darmflorauntersuchungen mit Nachberatung an. Die Homöopathie sei nur der letzte Baustein in der ganzheitlichen Betrachtung, um die Selbstheilungskräfte des Körpers zu aktivieren und zu stärken, dazu gehört das Ausgleichen von Mangelzuständen bei Mineralien und Vitaminen und die Regulation des Säure-Basen-Haushaltes, dafür hält die Apotheke hochqualitative und trotzdem preiswerte Produkte einer Eigenserie bereit, die in Deutschland hergestellt werden. „Wir sehen uns als Lotsen im Gesundheitswesen und beraten nach den individuellen Bedürfnissen des einzelnen Patienten.“ Dafür absolvieren ihre Mitarbeiter eine 18-monatige Schulung und schließen sie mit der Prüfung zum Berater für Regulationspharmazie ab. Mittlerweile beschäftigt Evelyn Schulz-Geldmacher 20 Mitarbeiter.

Einer dieser Einflüsse ist Trinkwasser. Wie gehen Sie bei der Untersuchung vor?

Viel Aufschluss könne schon eine Analyse des Trinkwassers aus der Leitung geben, sagt die Apothekerin. „Das Wasser hat in Deutschland eine hervorragende Qualität, aber keiner weiß, wie es im heimischen Anschluss aussieht.“ Verschmutzungen oder Bakterien können das Trinkwasser auf den letzten Metern durch die Leitung belasten und zu ge-



Foto: PD

sundheitlichen Beeinträchtigungen führen. Im Labor werden die Werte untersucht und mit den Werten der Wasserwerke verglichen. So wird herausgefunden, ob es einen Mangel an Nährstoffen oder eine Belastung im Trinkwasser gibt. „Einige wollen das auch für sich selbst wissen und ob sie vielleicht einen Mangel ausgleichen sollten“, sagt Evelyn Schulz-Geldmacher, die in diesem Jahr das 25-jährige Bestehen der Cordula-Apotheke feiert. Es sind viele verschiedene Wasseranalysen möglich, von einem Nitratschnelltest, einem Bakterienbelastungstest, bis hin zur 28 Elementuntersuchung.

Sie bieten auch Impfungen an. Welche genau?

Ja, im Moment sind es die beiden klassischen Saisonimpfungen gegen Grippe und Covid-19, die von Apotheken angeboten werden dürfen. Ob es in Zukunft noch mehr Möglichkeiten geben wird, entscheidet der Gesetzgeber. Impftermine können in der Saison Herbst/Winter über die Internetseite der Cordula-Apotheke gebucht werden (siehe QR-Code unten).



CordulaApotheke

Cordula-Apotheke
Ahauser Straße 117
46325 Borken





KEVIN EISING UND NIKLAS EBBELER

Foto: PD

FÜR DEN BESTEN ERSTEN EINDRUCK DER IMMOBILIE

Wie beschreibt Sie Ihr Umfeld?

„Man sagt über uns, dass wir authentisch, sympathisch und voller positiver Energie sind“, erzählt Niklas Ebbeler. „Unsere Kunden erleben uns als Team, das mit Leidenschaft arbeitet und immer das Beste für sie herausholt.“ Kevin Eising ergänzt: „Als Investoren kennen wir die Immobilienbranche aus eigener Erfahrung. Diese Mischung aus Nähe, Vertrauen und Praxiswissen macht uns einzigartig.“

Immobilienverkauf mit WOW-Faktor – was macht Eising & Ebbeler Immobilien besonders?

„Unser Anspruch ist es, jede Immobilie mit einem WOW-Faktor zu präsentieren“, erklärt Kevin Eising. „Immobilienverkauf sollte mehr sein als das bloße Vermitteln von Daten – wir möchten, dass jede Besichtigung ein Erlebnis wird.“ Dafür setzen Niklas Ebbeler und Kevin Eising auf hochwertige Printmaterialien und handgefertigte Exposés, die die Besonderheit jeder Immobilie einfangen. Niklas Ebbeler ergänzt: „Bei Besichtigungen legen wir Wert auf jedes Detail und führen die Interessenten persönlich durch das Objekt. So können

wir die Einzigartigkeit jedes Raumes hervorheben.“ Kevin Eising betont: „Die Kunden sollen sofort spüren, dass die Immobilie etwas Besonderes ist – das ist unser WOW-Faktor.“

Was macht Home Staging als Teil des WOW-Faktors aus?

„Ein entscheidender Bestandteil unseres WOW-Faktors ist das Home Staging“, erläutert Niklas Ebbeler. „Durch geschmackvolle Möbel gestalten wir Immobilien einladend.“ Kevin Eising fügt hinzu: „Wir statten leere Räume mit neutralen Möbeln aus, sodass sich Käufer leicht vorstellen können, hier zu leben.“ Niklas Ebbeler erklärt weiter: „Studien zeigen, dass eine inszenierte Immobilie mehr Nachfrage generiert und oft einen besseren Preis erzielt. Unser Ziel ist es, den vollen Wert sichtbar zu machen, beginnend bei den Fotos bis hin zum WOW-Erlebnis in der Besichtigung.“

Wie bleibt Eising & Ebbeler Immobilien am Puls der Zeit?

„Ein starkes Team und kontinuierliches Lernen sind für uns essenziell“, sagt Kevin Eising. „Durch Fortbildungen bringen wir frische Ideen ins Unternehmen.“ Niklas Ebbeler ergänzt: „Unsere Erfahrung als Investoren hilft uns, Marktchancen schnell zu erkennen. So haben wir uns in der Drohnenfotografie weitergebildet.“

Was bieten Sie zusätzlich zum klassischen Makler-Business?

„Unser Ziel ist es, einen Rundum-Service zu bieten“, erklärt Niklas Ebbeler. „Von der Dokumentenzusammenstellung bis zur Hand-

werkempfehlung nehmen wir unseren Kunden alles ab.“ Kevin Eising fügt hinzu: „Über Social Media teilen wir Tipps und planen, in Zukunft einen Podcast ins Leben zu rufen und monatlich einen Stammtisch für Immobilieninteressierte. Wir posten mit Magazinstart auf den sozialen Medien ein Gewinnspiel für unsere Büroöffnung mit coolen Gewinnen. Hauptgewinn ist eine Wellnessauszeit. Schauen Sie also direkt mal vorbei auf dem Instagram-Profil immo_experten.“

Was ist das Wichtigste im Beruf?

„Ein professionelles Auftreten, Fachwissen und ein starkes Netzwerk sind unverzichtbar“, betont Kevin Eising. „Diskretion und Respekt gegenüber dem privaten Raum unserer Kunden sind zentral.“ Niklas Ebbeler ergänzt: „Unsere Branche erfordert Kompetenz, Empathie und kreative Ideen, um aufzufallen – beispielsweise durch Werbung an Fahrrädern. In Zukunft sind weitere marketingstarke Aktionen geplant.“

Mit dieser Herangehensweise stellen Niklas Ebbeler und Kevin Eising sicher, dass Eising & Ebbeler Immobilien im Gedächtnis bleibt – mit einem Service, der auf Qualität, Innovation und einem echten WOW-Faktor basiert.



**Eising & Ebbeler
Immobilien**

Eising & Ebbeler Immobilien GbR
In den Brinkgärten 15
46325 Borken



Foto: PD



MODERNSTE TECHNIK AUS EINER HAND

Bei Ihnen bekomme ich alles für ein modernes und energieeffizientes Zuhause. Was genau bieten Sie an?

„Wir bieten das Rundum-Paket mit allem: Photovoltaik, Speicher, Wallboxen zum Laden des E-Autos, Wärmepumpe und Klimaanlage“, sagt Martin Kaß, Inhaber und Geschäftsführer von Elektrokass in Westenborken. „Das Ganze arbeitet solaroptimiert zusammen, um das Gebäude effizient aufzustellen. Alles kann über eine App zentral gesteuert werden“, berichtet Martin Kaß.

Welche Vorteile habe ich, wenn ich zu Ihnen komme?

Die Stärke des Unternehmens mit rund 70 Mitarbeitern ist, dass alles aus einer Hand komme und es entsprechend zwischen unterschiedlichen Firmen keine Abstimmungs- und Terminprobleme gibt. Für den Kunden ist der Kontakt zum Unternehmen auf diese Art denkbar einfach und schnell. „Viele rüsten ihre Gebäude nach, es wird viel im Altbestand gearbeitet“, berichtet Martin Kaß aus seiner Erfahrung.



Foto: CF

Ich möchte vielleicht noch nicht das komplette Haus umstellen, sondern erst mit einer Photovoltaikanlage starten. Kann ich auch zeitversetzt nachrüsten?

„Das ist gar kein Problem und wird aus Kostengründen tatsächlich von vielen so gehandhabt“, stellt Martin Kaß fest. „Die Systeme können aufeinander abgestimmt werden, sodass jeder Kunde das für ihn optimale Paket erhält. Wir schauen uns auch immer die Gegebenheiten an und erarbeiten mit dem Kunden, was für ihn am besten passt“, sagt der Geschäftsführer.

Für Arbeiten im Zeichen der Energiewende wie den Austausch von alten Heizungen gegen Wärmepumpen gibt es Förderungen. Wie unterstützen Sie dabei?

„Die Mitarbeiter von Elektrokass helfen bei den Anträgen rund um die Förderungen“, berichtet Martin Kaß. „Wir haben einen Energieberater an der Hand, der dabei hilft und der auch beraten kann, welche Maßnahmen wann sinnvoll sind, um die Förderungen zu erhalten.“

Welche Vorteile habe ich noch, wenn ich mein Gebäude energieeffizient aufstelle?

„Durch die Modernisierung haben Eigentümer zahlreiche Vorteile“, sagt Martin Kaß. „Zum einen wird nicht nur der Wert erhalten, er wird vielmehr gesteigert. Außerdem sinken die Energiekosten, insbesondere bei der Kombination mit der eigenen Photovoltaikanlage. Die Preise für Öl und Gas werden auch weiterhin steigen“, zeigt sich der Unternehmer überzeugt. Entsprechend seien Eigentümer auch in dieser Hinsicht besser aufgestellt. Darüber hinaus seien

die Module und Speicher sind derzeit so günstig wie nie.



Foto: CF

Sie suchen Mitarbeiter. Wen genau und was bieten Sie?

Elektrokass sucht vor allem Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik und Anlagenmechaniker SHK sowie Monteure. Von seinen 70 Mitarbeitern sind 19 Lehrlinge mit guten Übernahmechancen, berichtet Martin Kaß. „Wir sind auch immer auf der Suche nach guten Auszubildenden.“ Er zahle einen übertariflichen Lohn, stelle einen modernen und digitalen Arbeitsplatz ebenso wie Arbeitskleidung. Regelmäßige Betriebsfeiern und -ausflüge sorgen für einen guten Zusammenhalt im Team.



ELEKTROKASS GmbH & Co. KG
Aechterhookstraße 32
46325 Borken





Auf die Auszubildenden der Eiffage Infra-West warten spannende Aufgaben in einem mittelständischen Unternehmen mit den Vorteilen eines weltweit tätigen Konzerns.

DIE SPEZIALISTEN FÜR INFRASTRUKTURBAU

Die Eiffage Infra-West hat ihren Hauptsitz in Borken und ist hier vielen noch bekannt als Heinrich Walter Bau. Wie kam es zur Umbenennung?

„Unser Unternehmen wurde bereits 1958 gegründet und befand sich lange Zeit in Familienbesitz. Dies änderte sich in den 1990er-Jahren mit dem Einstieg des französischen Eiffage-Konzerns. Die mittelständischen Strukturen, flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswege haben wir uns erhalten“, berichtet Geschäftsführer Maik Deubel.

Sie sind Teil eines sehr großen Konzerns, agieren aber eigenständig. Wie genau funktioniert das?

Auch wenn das Borkener Unternehmen Teil eines großen Konzerns ist, „agieren wir in unseren Märkten völlig eigenständig“, wie Maik Deubel sagt. Mit den Fachbereichen Ingeni-



Foto: PD

eur-, Straßen-, und Tief- und Infrastrukturbau sind die Mitarbeiter vorrangig in Nordrhein-Westfalen tätig. „Wir sind eine mittelständische Baugesellschaft mit einem finanzstarken Konzern als Gesellschafter. Vereinen also das Beste aus beiden Welten. Besonders stolz sind wir auf das gute Betriebsklima

und das kollegiale, konstruktive Miteinander“, beschreibt es der Geschäftsführer. Dies spiegelt sich letztlich auch in den langen Betriebszugehörigkeiten der Mitarbeiter wider.

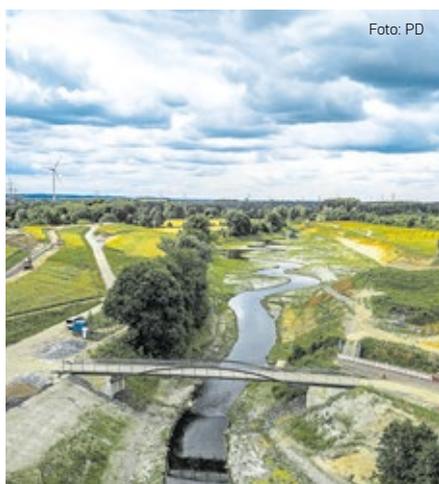
Was hat diese Aufstellung für Vorteile für den Kunden?

Foto: PD



„Wir haben eine hohe Eigenfertigungstiefe, bieten unsere Leistungen also weitestgehend mit eigenem Personal an. Unsere Auftraggeber sind hauptsächlich aus dem Bereich der öffentlichen Hand.“ Beim Ingenieur- und Straßenbau sind das beispielsweise die Autobahn GmbH, Straßen NRW, Städte, Kommunen, aber auch die Deutsche Bahn. Im Tiefbau dagegen arbeitet Eiffage Infra West auch für die Pri-

Foto: PD



vatwirtschaft. Kunden sind da beispielsweise Thyssen, RAG und so weiter.

Der Fokus auf öffentliche Aufträge bietet Ihren Mitarbeitern ein hohes Maß an Sicherheit. Wie das?

In der Infrastruktur von Straßen und Brücken gibt es bereits jetzt einen hohen Sanierungsbedarf und hier wird auch in den kommenden Jahren perspektivisch viel investiert, zeigt sich Maik Deubel überzeugt. Für das Unternehmen bedeutet das, dass auch die Auftragslage weiterhin positiv sein wird.

Welche Vorteile hat es, in einen weltweit tätigen Konzern eingebunden zu sein?

Der Konzern bringt zusätzliche Sicherheit für die Mitarbeiter und die beteiligten Unternehmen, sagt Maik Deubel. Weiter verfügt das Unternehmen dadurch über eine große Kapitalstärke und kann so ganz anders agieren als ein einzelnes Unternehmen. „Wir verfügen über einen umfangreichen Maschinenpark und investieren jedes Jahr, um die neuesten und modernsten Fahrzeuge unseren Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen“, berichtet der Geschäftsführer. Das Betriebsklima ist hervorragend, zahlreiche Teamevents stärken den Zusammenhalt der Mitarbeiter untereinander. Regelmäßig treffen sich die Kollegen auf ein Feierabendbier oder gehen zusammen bowlen. Darüber hinaus wird im Borkener Unternehmen mit Sitz an der Neumühlenallee Wert auf einen offenen und fairen Umgang unter- und miteinander gelegt. Die Entscheidungswege sind kurz, die Türen stehen für alle Mitarbeiter offen und für alle Probleme wird gemeinsam nach der besten Lösung gesucht.

Sie bilden aktuell 26 Nachwuchskräfte aus und suchen auch weiterhin Auszubildende. Welche Berufe und Qualifikationen bieten Sie an, beziehungsweise suchen Sie?

Zwölf Ausbildungsberufe hat Eiffage Infra-West in Borken im Angebot, sagt Dana Treudt. Darunter fallen sowohl Berufe im kaufmännischen Bereich als auch im gewerblichen Bereich. „Weiter suchen wir Facharbeiter: Poliere, Baumaschinenführer sowie Bauleiter und Projektmanager, um nur einige zu nennen“, sagt Dana Treudt. Zur Gewinnung von Nachwuchs und um das Unternehmen Schülern vorzustellen, bietet Eiffage Infra-West Praktika an. „In diesem Bereich sind wir sehr aktiv und bieten von wenigen Tagen bis hin zu mehreren Wochen alle Zeiträume an“, sagt Dana Treudt. Da das Unternehmen für den eigenen Bedarf ausbildet, haben alle Auszubildenden eine hervorragende Chance, um übernommen zu werden. „Wir würden auch gerne noch mehr ausbilden, da wir auf Wachstumskurs sind“, sagt Geschäftsführer Maik

Deubel. Deshalb werden auch mehr Mitarbeiter gesucht, um diesen Kurs weiter beibehalten zu können.

Was bieten Sie Ihren Mitarbeitern?

Neben einem sicheren Arbeitsplatz in einem Konzern bietet das Borkener Unternehmen gleichzeitig den „Arbeitsalltag einer mittelständischen Firma“, wie es Maik Deubel formuliert. „Wir arbeiten hier komplett autark und ohne Konzernvorgaben, profitieren aber von den Vorteilen eines großen Konzerns und des Netzwerks.“ Zu vergünstigten Konditio-

Foto: PD



nen können sich die Mitarbeiter auch Eiffage-Aktien zulegen und sich so direkt am Unternehmen beteiligen. Das könne als Investment oder als Teil der Altersvorsorge gesehen werden, der Konzern profitiere auf diese Weise von einer Sperrminorität, die entsteht und den ganzen Konzern vor feindlichen Übernahmen schützt. „Die Mitarbeiter haben dadurch auch eine ganz andere Bindung an das Unternehmen.“ Wer mehr über die Menschen der Eiffage Infra-West erfahren möchte, findet Informationen auf dem kürzlich gestarteten Instagramprofil (team_eiffage_west) der Mitarbeiter.

 **EIFFAGE**
INFRA-WEST

Eiffage Infra-West GmbH
Neumühlenallee 32
46325 Borken




LUCA ENGE UND JANNIS MENZE

Foto: PD

DIE EXPERTEN FÜR GUTES HÖREN

Sie betreiben den letzten inhabergeführten Hörgeräteladen in der Borkener Innenstadt, insgesamt verfügen Sie über sechs Filialen. Welche Vorteile hat ein inhabergeführter Hörgeräteakustiker?

„Wir bieten eine breitere Produktpalette an, als es die Ketten können“, sagt Jannis Menze. „Die meisten großen Ketten führen einen oder zwei Hersteller oder Geräte älterer Generationen. Bei uns gibt es deutlich mehr Auswahl.“ Darüber hinaus legen die beiden Geschäftsführer Wert auf eine persönliche und auf den Menschen zugeschnittene Beratung, ergänzt Luca Enge. Durch die große Auswahl an Hörgeräten und Gehörschutz können sie flexibler auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren.

Bei Ihnen gibt es nicht nur mehr Auswahl an Hörgeräten, sondern auch schneller. Was ist damit gemeint?

„Wir haben ständig den Markt im Blick und informieren uns regelmäßig über Neuerungen. Wir können schneller reagieren als große Ketten und haben die Neuheiten entsprechend schneller in unseren Läden“, erklärt Jannis Menze. Regelmäßig werden innovative neue Techniken und Geräte vorgestellt. „Die können wir zeitnah anbieten. Viele Hörgeräte sind mittlerweile sehr unauffällig oder sehen aus wie Kopfhörer. Der Trend geht in Richtung high-tec-Hörgeräte, welche auffällig getragen werden und aussehen wie In-ear-Kopfhörer“ berichtet Luca Enge. Wichtig sei den beiden, dass jeder Kunde die Geräte ausprobieren kann, bis er das für sich passende Hörgerät



Foto: PD

gefunden hat. Durch die große Auswahl an Herstellern könne jedem Kunden individuell das beste Hörgerät zugesichert werden.

Warum ist es so wichtig, einen eventuellen Hörverlust frühzeitig zu erkennen und gegenzusteuern?

Mit dem Hören ist vieles verbunden, vor allem die Lebensqualität, sagen die beiden Geschäftsführer. Sie wollen Aufklärungsarbeit leisten, damit die Menschen sich frühzeitig mit den Folgen des Hörverlustes beschäftigen. „Wenn man rechtzeitig versorgt, kann man Vielem vorbeugen, wie immer stärker auftretendem Tinnitus, aber auch einem nicht wiederherstellbaren Hörverlust. Mittlerweile ist bewiesen, dass Hören der größte beeinflussbare Faktor zur Vorbeugung bei Demenz ist“, weiß Jannis Menze. „Daher ist es so wichtig, frühzeitig sein Gehör überprüfen zu lassen und nicht erst, wenn es akut wird. Denn dann sind oft irreparable Schäden entstanden.“

Wie kann ich am besten vorbeugen?

Wer sich in einer lärmbelasteten Umgebung

aufhält, sollte am besten einen Gehörschutz tragen, empfehlen die Hörakustikermeister. „Die gibt es mittlerweile für alle Gelegenheiten.“

Ich möchte einen Hörtest machen. Wie gehe ich am besten vor?

„Ein Hörtest, eine Beratung und ein Probetragen ist jederzeit kostenfrei und unverbindlich möglich“, sagen Luca Enge und Jannis Menze. „Gerne vereinbaren Sie dazu einen Termin online oder telefonisch. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.“ Für eine ausführliche Beratung und einen Hörgerätestest sollten Interessierte einen Termin von 60 bis 90 Minuten einplanen. Möglich ist der Hörtest in allen sechs Filialen von Hörgeräte Enge & Menze.

Hörgeräte

enge & menze

Hörgeräte Enge & Menze GbR
Kornmarkt 10
46325 Borken





ROBIN SELTING

DER PERFEKTE KREISLAUF FÜR MEHR GESUNDHEIT

Sie führen Ihre Patienten durch einen Kreislauf. Was ist damit gemeint?

„Die Erlebniswelt Gruppe kann alles miteinander verbinden“, sagt Geschäftsführer Robin Selting. Physiotherapie, Rehasport und ein umfangreicher Fitnessbereich stehen den Menschen an fünf Standorten in Borken, Gemen, Heiden, Raesfeld und Reken zur Verfügung. „Der Patient kann bei uns einen Kreislauf durchleben, um langfristig gesund zu bleiben.“

Wie sieht dieser Kreislauf konkret aus?

Wer Schmerzen hat und zur Physiotherapie, zur Lymphdrainage oder zum Rehasport kommt, wird zunächst behandelt, sodass die Schmerzen verschwinden. „Wir behandeln nicht Symptome, sondern Ursachen und Krankheiten“, sagt Selting. Außerdem wird der Patient motiviert, langfristig für sich zu sorgen, damit die Probleme nicht wieder

auftauchen. Der Patient wechselt dann innerhalb des Kreislaufes von der Therapie in die Prävention.

Sie legen nicht nur viel Wert auf Therapie und Prävention, sondern auch Verständnis und Wissen. Was machen Sie genau in diesem Bereich?

Jeder Patient, der mit einem Rezept vom Arzt kommt, bekommt nicht nur einen auf ihn abgestimmten und angepassten Trainingsplan, sondern auch eine Erklärung seiner Krankheit. „Wir sind sehr digital aufgestellt und verschicken unsere Terminbuchungen per E-Mail. Die Patienten finden darin immer einen Link zu einem Erklärvideo“, berichtet Robin Selting. In diesen Videos wird sowohl die zugrundeliegende Krankheit erklärt als auch der Verlauf der Therapie und die Übungen.

Warum ist es so wichtig, dass die Patienten verstehen, was ihnen fehlt und welche Übungen helfen?

Nur mit dem richtigen Verständnis und dem Wissen um die Zusammenhänge im Körper seien die Patienten so gut aufgestellt, dass sie wissen, wie sie auf sich achten und was ihnen langfristig gut tun wird. Das könne bei einem Muskelaufbau sein, bei einem anderen die generelle Beweglichkeit im Körper. Außerdem sei es wichtig, die Therapie unabhängig von der konkreten Behandlung zu erklären. „Wenn ich Schmerzen habe, kann ich mich nicht darauf konzentrieren, was mir langfristig helfen wird“, sagt der 31-jährige Phy-

siotherapeut Robin Selting, der die Erlebniswelt Gruppe vor zehn Jahren gegründet hat.

Sie sind besonders digital aufgestellt und das kommt auch den Patienten zugute. Wie genau?

„Mithilfe eines elektronischen Zirkels können Patienten und Mitglieder ohne großen Aufwand trainieren“, sagt der Geschäftsführer. Die Trainer bereiten alle Einstellungen vor, mithilfe einer Karte werden die Geräte freigeschaltet und es kann mit den genau richtigen Parametern trainiert werden. „Die Trainer können digital sehen, welche Übungen und welche Gewichte genutzt wurden und digital Anpassungen vornehmen.“

Sie haben gerade einen neuen Standort in Gemen eröffnet. Wo liegt hier der Schwerpunkt?

Vor zwei Monaten wurde der Standort in Gemen mit dem Schwerpunkt Physiotherapie und Pilates eröffnet. Hier werden die Patienten animiert, durch gezieltes Training die Schmerzen zu bekämpfen und langfristig selbstständig trainieren zu können.



Foto: PD



Erlebniswelt Sport
Siemensstraße 27
46325 Borken





Foto: CF

DIE SPEZIALISTEN FÜR BIO UND FRISCHE

Sie sind einer der Vorreiter im Bereich der ökologischen und biologischen Landwirtschaft. Wie kam das?

In die Landwirtschaft sei er hineingeboren worden, erzählt Johannes Finke. Den elterlichen Hof übernahm der heute 72-Jährige als ältester Sohn im Jahr 1974 und stellte ihn 1988 auf biologische Landwirtschaft um. „Ich wollte Landwirtschaft machen, die ich mit meinem Gewissen vereinbaren kann.“ Heute ist der Betrieb in Hoxfeld ein Modellbetrieb für die Umsetzung der Wasserrahmenrichtlinie, um das Grundwasser zu schonen sowie Demonstrationsbetrieb für ökologischen Landbau. Interessierte können sich den Betrieb im Rahmen von Führungen ansehen und sich informieren.

Ihr Schwerpunkt liegt auf dem Anbau von Feldgemüse. Was bauen Sie alles an?

„Wir haben 25 Gemüsesorten, besonders alles an Kohlsorten“, sagt Johannes Finke. Ein Teil davon wird im Hofladen verkauft, den Finke bereits 1989 aufgebaut hat. Heute ist der deutlich gewachsene Hofladen im ehemali-



Foto: PD

gen Schweinestall untergebracht. Auf dem 112 Hektar großen Hof werden auf mehr als 70 Hektar Feldgemüsesorten angebaut, unter anderem Möhren, Blumenkohl, Grün- und Weißkohl, Zwiebeln, Kohlrabi und Spitzkohl. Auf fünf Höfen in der Umgebung, mit denen Finkes Hof zusammenarbeitet, wird auf weiteren 40 Hektar zusätzliches Gemüse angebaut.

Der Hofladen macht nur einen kleinen Teil der Vermarktung aus. Wo geht das ganze Gemüse hin?

Der überwiegende Teil des Gemüses wird an Großhändler und Marktbesucher geliefert. Ein Naturkostfachhandel ist ein Großabnehmer und liefert das Gemüse an weitere Händler. Umgekehrt bezieht Finkes Hof viele Bioartikel für den Hofladen von diesem Großhändler.

Wie schaffen Sie es, den größten Teil des Jahres über frisches Gemüse anbieten zu können?

Neben einer guten Planung sei entscheidend, regelmäßig neu zu pflanzen, sagen Johannes und Maximilian Finke, der seit 2017 zusam-



Foto: PD

men mit seinem Vater die Leitung des Biohofes innehat. Zwischen März und August etwa werden Blumenkohl und Brokkoli wöchentlich, beziehungsweise alle zwei Wochen gepflanzt und entsprechend zeitversetzt geerntet. Ebenso verfahren die Landwirte mit anderen Feldgemüsesorten.

Sie bieten als Biohof mit Hofladen aber noch einiges, was vergleichbare Betriebe nicht haben. Was ist das?

Finkes Hof verfügt im Hofladen über eine Frischetheke für Wurst und Fleisch sowie Käse. In regelmäßigen Abständen wird geschlachtet und gewurstet, die Tiere werden selbst gemästet. Darüber hinaus verfügt die Landwirtschaft über Damtiere, sodass auch regelmäßig Wild angeboten werden kann. Mehr als 500 Hühner sorgen für ein großes Angebot an Eiern, die im Hofladen verkauft werden. „Den überwiegenden Teil unserer Produkte stellen wir selbst her“, berichtet Johannes Finke stolz.



**Finkes Hof
GmbH & Co. KG**

Bioland Finkes Hof GmbH & Co. KG
Op den Booken 5
46325 Borken





Foto: PD

RECHTZEITIG FÜRS ALTER VORSORGEN

Das eigene Haus an die Kinder übergeben und mit ihnen zusammen wohnen ist längst nicht mehr so üblich wie früher. Was machen ältere Hausbesitzer stattdessen?

„Hausbesitzer fangen früh an, sich etwas Kleineres zu suchen, in den meisten Fällen eine Eigentumswohnung“, sagt Christoph Garvert. Der 34-Jährige ist gelernter Immobilienkaufmann und Handelsfachwirt und hat im April 2021 das Maklerbüro seines Vaters Fritz übernommen. „Gesucht wird, wenn die Leute noch fit sind, in den meisten Fällen sind sie zwischen 60 und 70 Jahre alt.“ Bei den meisten sind die Kinder aus dem Haus und führen ihr eigenes Leben, oft schon mit eigenem Eigenheim und Familie.

Wie sollten der Verkauf des Hauses und die Wohnungssuche idealerweise ablaufen?

„Wichtig ist, dass für die Hausbesitzer erst eine Wohnung gefunden wird. Wir bereiten die Unterlagen für den Verkauf des Hauses vor und starten in die Vermarktung, sobald eine Wohnung gefunden wurde“, berichtet Christoph Garvert. Für den Verkauf eines Hauses werden erfahrungsgemäß drei bis vier Monate veranschlagt, von der ersten Anzeige bis zum Notartermin zur Unterzeichnung des Kaufvertrags. „Es ist wichtig, dass die Verkäufer

erst etwas Passendes gefunden haben. Wir wollen die Doppelbelastung vermeiden und die Käufer brauchen eine Perspektive, wann sie einziehen können.“ Übrigens würde auch in manchen Fällen der Kauf der Wohnung über die Kinder der Hausbesitzer abgewi-



Foto: PD

ckelt. Sie kaufen die Wohnung mit dem Geld der Eltern aus dem Hausverkauf und erhalten ein vorgezogenes Erbe oder eine Schenkung. Die Eltern bekommen für die Wohnung ein Wohn- oder Nießbrauchrecht. So werde in vielen Fällen auch direkt die Erbfolge geregelt und späteren Streitigkeiten vorgebeugt.

Sollte vor dem Verkauf des Hauses noch etwas repariert oder saniert werden?

Nein, am besten nicht, empfiehlt der Immobilienkaufmann. „Der Neueigentümer will es in den meisten Fällen sowieso anders haben,

da bekommt man nicht das raus, was man reinsteckt. Außer vielleicht bei einer neuen Heizung.“ Auf keinen Fall sollten Verkäufer kurz vor dem Verkauf noch mal den Keller streichen, um ihn aufzuhübschen. Das würde bei Kaufinteressenten direkt die Assoziation wecken, dass etwas versteckt wird. „Generell gilt: Es wird auffallen, wenn etwas ist. Augenwischerei bringt nichts“, weiß Christoph Garvert. Eine Ausnahme von der Sanierung macht der Borkener: Bei größeren Sanierungen wie an den Fenstern oder am Dach empfiehlt er, die Arbeiten einige Jahre vor einem geplanten Verkauf ausführen zu lassen. So haben die Eigentümer selbst noch etwas von der Investition und der Wert des Hauses wird durch die Maßnahme erhöht.



Immobilien Garvert

Immobilien Garvert
Wilbecke 30
46325 Borken





ALLE FUGEN REGELMÄSSIG IM BLICK BEHALTEN

Sie sind ein Experte rund um Fugen, sowohl elastische Fugen, die versiegeln, als auch zementäre Fugen zwischen Fliesen. Warum ist es so wichtig, regelmäßig einen Blick auf die Fugen zu werfen?

Besonders in der Dusche werden die Fugen beansprucht und immer wieder Feuchtigkeit ausgesetzt - je mehr Menschen in der Wohnung oder im Haus leben, desto stärker werden die Fugen beansprucht, sagt Kevin Derksen, Gründer der Firma Silikon Fugentechnik Derksen. „Der Verschleiß ist dann höher und wenn man einen Wasserschaden hat, schauen die Versicherungen genau drauf, ob die Fugen dicht waren oder nicht.“ Denn bei undichten Fugen kann das Wasser beispielsweise unter die Duschtasse laufen und den Schaden verstärken. „Das sind Schäden, die nicht notwendig sind, wenn man es regelmäßig warten lässt.“

Gibt es ein bestimmtes Intervall, in dem man die Fugen kontrollieren lassen sollte?

„Als grobe Faustformel kann man sagen, alle fünf Jahre“, empfiehlt der 30-jährige Borkener, der sich im August 2019 mit seiner Firma selbstständig gemacht hat. Je nach Qualität des Materials und der Verarbeitung sowie der Intensität der Nutzung kann die Fuge auch länger oder kürzer halten.

Kann ich selbst sehen, ob meine Fugen noch in Ordnung sind?

Zeigen sich Risse im Silikon oder kippt die Fuge nach hinten, wird es Zeit zu handeln, weiß Kevin Derksen. Auch ein Schimmelbefall auf der Oberfläche ist ein Indikator zum Handeln. „Das sollte man nicht einfach selbst wegwischen, dadurch wird die Oberfläche des Silikons angeraut und kann undicht werden.“

Sie erneuern Fugen nicht nur, sondern reinigen sie auch, zum Beispiel bei Schimmelbefall. Was gehört noch zu Ihrem Portfolio?

„Wir verkleiden Duschen fugenlos, damit alles dicht ist. Dann hat man nur noch in der Ecke und unten die Silikonfuge, die alles abdichtet, aber keine Fugen mehr zwischen den Fliesen.“ Da viele Kunden eine filigrane Optik bevorzugen,



werden zementäre Fugen immer dünner und feiner, hat Derksen festgestellt. „Die zementären Fugen sind feinkörniger und waschen sich leichter aus, sodass sie eher zurückgebaut und neu eingewaschen werden müssen. Das kann man aber wiederum nicht mit jeder Fliese machen.“ Die fugenlose Verkleidung der Dusche bietet hier Vorteile und sei deutlich einfacher in der Reinigung. Die Fugen, die dann noch da sind, seien darüber

hinaus deutlich langlebiger, hat der 30-Jährige festgestellt. Nach einem ähnlichen Prinzip kann auch die Küche nachgerüstet werden, beispielsweise mit einem Spritzschutz.

Sie kümmern sich nicht nur um Fugen in Bad und Küche. Welche Aufgaben übernehmen Sie?

Neben der Neuversiegelung von elastischen Fugen und der Sanierung von zementären und elastischen Fugen kümmert sich Silikon Fugentechnik Derksen mit insgesamt drei Mitarbeitern und einigen Minijobbern auch um den Austausch von Sanitäreinrichtungen, fugenlose Duschen sowie Betonfassadendehnungs- und Brandschutzfugen. „Wir arbeiten drinnen und draußen an allen Fugen“, berichtet Kevin Derksen.

Was gehört noch mit zum Angebot?

Eine kostenlose Erstberatung vor Ort sowie ein unverbindliches Angebot bietet der 30-Jährige an. In der Regel enthält das Angebot einen Festpreis für die Kunden. Aktiv ist das Unternehmen vor allem im Kreis Borken, aber auch in ganz Nordrhein-Westfalen.



Silikon Fugentechnik Derksen
Wolfgang-Borchert-Weg 9
46325 Borken





CHRISTOPHER KOLODZIEJ

Foto: PD

DEN GARTEN PERFEKT IN SZENE GESETZT



Foto: PD

Sie haben viel Erfahrung als Zierpflanzengärtner und sind nebenberuflich bereits selbstständig. Jetzt wagen Sie den Schritt in die hauptberufliche Selbstständigkeit. Was genau bieten Sie an?

„Ich biete die Pflege im Garten an“, sagt Christopher Kolodziej. Der 31-Jährige ist gelernter Zierpflanzengärtner und arbeitet seit acht Jahren in der Gartenpflege. Zum Portfolio von Gartenservice Christopher Kolodziej gehört Rasenmähen und Vertikutieren, Unkraut entfernen, Formschnitt, Rückschnitt im Herbst und Baumfällungen. „Ich verlege außerdem Rollrasen und gestalte Beetanlagen“, berichtet der Borkener. Dazu gehören Rodungsarbeiten im Vorfeld der Beetanlage und die Bepflanzung der für diesen Standort am besten geeigneten Pflanzen.

Ihr Portfolio ist aber noch umfangreicher. Was bieten Sie noch an?

„Ich gestalte Gräber neu, übernehme aber nicht die Grabpflege“, erzählt Christopher Kolodziej. „Ich mache auch kleinere Pflasterarbei-

ten.“ Hinzu kommt der Schnitt von Obstbäumen im Garten.

.Was muss ich beim Obstbaumschnitt und generell in der Gartenpflege alles beachten?

„Bei Obstbäumen ist es wichtig, dass sie im Februar geschnitten werden“, erklärt der 31-Jährige. Der Rückschnitt von Hecken ist nur zwischen Oktober und Ende Februar erlaubt. Dabei handelt es sich um das sogenannte Aufden-Stock-setzen. „Hintergrund ist, dass Hecken nicht zu stark zurückgeschnitten sein sollten, wenn die Brutzeit beginnt. So werden die Vögel in dieser Zeit nicht belästigt.“ Der Formschnitt von Hecken darf das ganze Jahr über gemacht werden, da hier nicht zu viel zurückgeschnitten wird.

Was muss ich bei der Pflege des Rasens beachten?

Im Frühjahr und im Herbst steht beim Rasen das Vertikutieren an. Es dient der Lüftung

des Rasens, damit dieser anschließend den Dünger gut aufnehmen kann. Gedüngt werden sollte mehrmals im Jahr, damit der Rasen gut anwachsen kann und das ganze Jahr über optimal versorgt ist. Im Frühjahr kann der Rasen dann besser wachsen, im Herbst wird er für den kommenden Winter gut aufgestellt und mit allen wichtigen Nährstoffen versorgt.

Wie läuft der erste Termin bei den Kunden ab?

„Ich schaue mir die Gegebenheiten vor Ort an, führe eine kostenlose Beratung durch und erstelle dann ein kostenloses Angebot“, sagt Christopher Kolodziej.

**Terminvereinbarungen
bitte unter
0176-72648803**



Foto: PD

GARTENSERVICE.
Christopher Kolodziej

Christopher Kolodziej
Albertslundstraße 41a
46325 Borken-Gemen





CHRISTIAN WÜBBELS

hobelfein.
DIE TISCHLEREI

Foto: PD

EINFACH, EINZIGARTIG, ECHT UND EHRlich

Sie sind einfach und einzigartig, was ist damit gemeint?

„Wir sind einfach im Sinne von unkompliziert“, sagt Christian Wübbels, Inhaber und Geschäftsführer der hobelfein GmbH & Co. KG. „Wir pflegen das Du und die Kunden können bei uns einfach vorbeikommen und sich beraten lassen.“ 90 Prozent von ihnen sind Privatkunden, die sich eine neue Küche, ein Wohnzimmer oder eine Garderobe maßgefertigt bauen lassen. Auch Gesamtkonzepte für die ganze Wohnung setzt die Raesfelder Firma um. Einzigartig sind die Möbel, die hobelfein baut. „Wir bestellen nichts, hier wird alles von Hand gefertigt, vom kleinsten Detail bis zur fertigen Küche“, erzählt der 36-Jährige.

Sie sind nicht nur einfach und einzigartig, sondern auch echt und ehrlich.

„Genau. Mir ist wichtig, dass die Kunden gut beraten werden. Dazu zählt, dass ich das wei-

terempfehle, was ich gut finde, aber auch sage, wenn etwas für mich nicht passt. Auch wenn es mir in dem Moment nicht in die Tasche spielt, fühlt sich der Kunde doch gut beraten“, sagt Christian Wübbels.

Dass sich die Kunden gehört und gesehen fühlen, ist dem 36-Jährigen sehr wichtig. Das reicht von der ersten Beratung und dem Eindruck, den sich die Spezialisten beim Kunden zu Hause machen über den ersten 3D-Entwurf bis zur Montage. „Wir bekommen sehr oft die Rückmeldung, dass bei der Montage alles sehr gut geklappt hat und dass unsere Mitarbeiter einen hervorragenden Eindruck hinterlassen. Sie sind höflich und sauber, arbeiten präzise und kollegial“, berichtet Christian Wübbels. Alles passiert in Rücksprache mit den Kunden, damit diese genau wissen, was zu welchem Zeitpunkt geplant ist und geschehen wird und sich alle dementspre-

chend darauf einrichten und Arbeitsschritte vorbereiten können. Auf seine 20 Mitarbeiter ist der 36-Jährige besonders stolz. „Die Mitarbeiter sind das A und O. Ohne sie würde hier nichts funktionieren.“



Foto: PD

Sie haben eine besondere Arbeitsweise. Ihre Mitarbeiter identifizieren sich mit den Möbelstücken. Wie schaffen Sie das?

„Bei uns ist in 95 Prozent der Fälle ein Mitarbeiter verantwortlich und zuständig, von der Arbeitsvorbereitung bis hin zur Endmontage“, erzählt Tischlermeister Christian Wübbels. Nach der Planung wird die neue Küche – zu 60 bis 70 Prozent werden in der Raesfelder Tischlerei Küchen gebaut – nach Maß gefertigt und dann in Absprache mit den Kunden montiert. „Wenn einer für alle Schritte zuständig ist, gibt es eine ganz andere Identifikation und auch Ambition dahinter“, weiß der Geschäftsführer. Für die Kunden hat das nicht nur den Vorteil, dass sie höchste Qualität bekommen, sondern auch, dass sie einen festen Ansprechpartner innerhalb des

Mir ist wichtig, dass die Kunden gut beraten werden.

Unternehmens haben. Auf Wunsch des Kunden vermitteln die Raesfelder auch Partnerfirmen, die die Elektrik, den Boden oder die Malerarbeiten übernehmen. „Wir sind dann der einzige Ansprechpartner für den Kunden und koordinieren alles.“ Das kommt bei den Kunden gut an und erleichtert die Arbeitsabläufe. So können auch die besprochenen Termine immer eingehalten werden.

Besonders gute Rückmeldungen bekommen Sie von den Kunden, wenn diese aktiv mitarbeiten. Wie sieht diese Mitarbeit aus? Zunächst geht es darum, dass die Kunden ihre Wünsche mitteilen. Was soll sich am Ist-

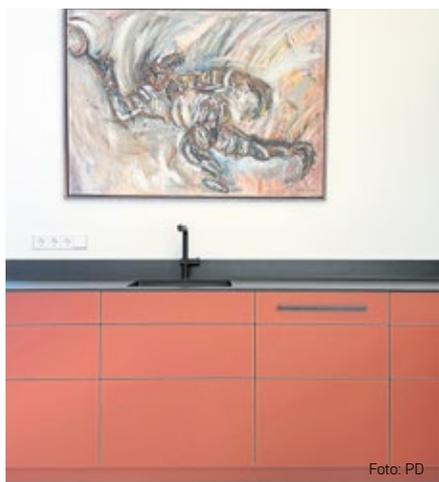


Foto: PD

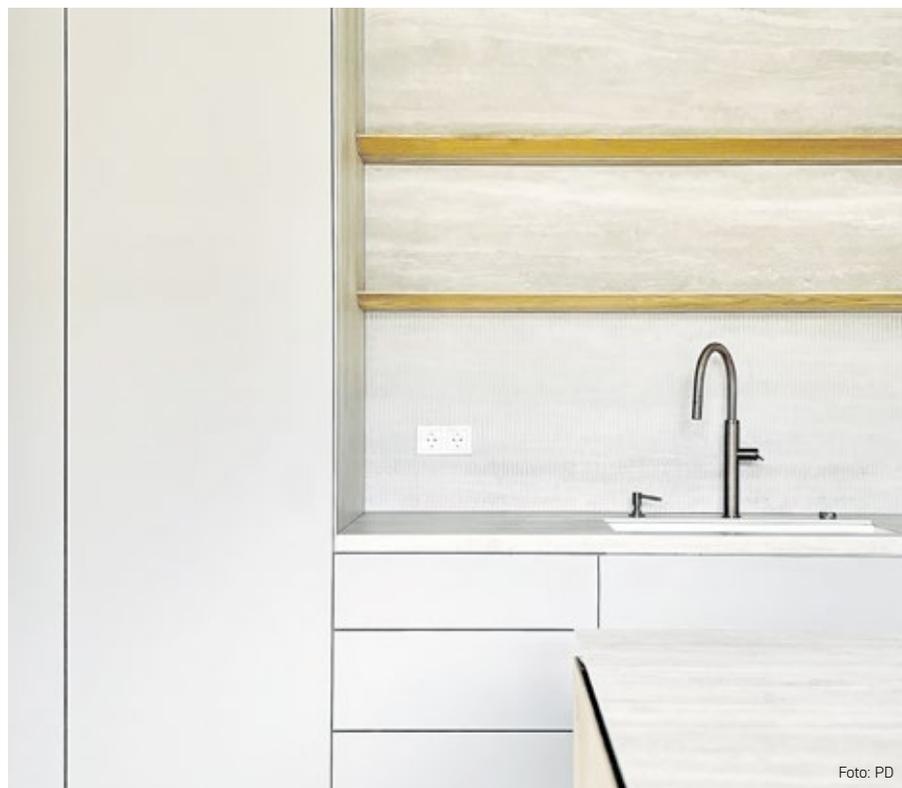


Foto: PD

Zustand beispielsweise in der Küche ändern, wo sollen Abläufe verbessert werden, welche Designelemente gefallen besonders gut und welche gar nicht? „Wenn wir den Entwurf vorstellen, sind Ideen und Anregungen von den Kunden mehr als willkommen. Das ist ein gemeinschaftliches Projekt, nicht nur von mir alleine. Wenn die Kunden das bekommen, was sie wirklich möchten, sind sie lange und nachhaltig zufrieden und das zählt“, sagt Christian Wübbels. „Wir nehmen die Ideen vom Kunden einfach und unkompliziert mit auf und versuchen, sie bestmöglich umzusetzen.“

Ihre Firma ist noch sehr jung, 2020 haben Sie eine bestehende Tischlerei in Raesfeld übernommen und einen neuen Namen etabliert. Wie kam die Entscheidung zustande?

Seine Tischlerlehre hat der heute 36-jährige Borkener in einem sehr kleinen Betrieb gemacht und hat dann den Zivildienst absolviert. „Anschließend war ich für ein Jahr bei einem Möbellieferdienst, das hat mir gar nicht gefallen“, erinnert sich Christian Wübbels. Daraufhin fing er in Raesfeld in der Tischlerei am Ährenfeld an und fasste irgendwann den Entschluss, den Meister zu machen. „Ich hatte da noch gar kein bestimmtes Ziel, ich wollte mich einfach weiterentwickeln.“ Nach vier Jahren Abendschule bestand Wübbels die Meisterprüfung und bekam vor einigen Jahren die Perspektive, die Tischlerei zu übernehmen.

Nach zahlreichen Gesprächen und Überlegungen wurde dieser Schritt dann 2020 umgesetzt. Schnell war klar: Es muss ein neuer Name her. „Ich wollte was modernes und lang-

lebiger, wo viel Handwerk mit drinsteckt“, erzählt der Borkener. Der Name hobelfein kristallisierte sich heraus und Wübbels entwarf auch das Logo. „Der Hobel hat viel mit Handwerk zu tun, man schiebt ein unbehandeltes Holz hinein und es kommt am Ende fein heraus.“ So entstehen auch die Möbel: aus der groben Idee wird mit handwerklichem Geschick und Leidenschaft eine feine Küche, eine Kommode oder ein Badezimmerschrank.



Foto: PD

hobelfein.

DIE TISCHLEREI

hobelfein GmbH & Co. KG
Ährenfeld 2b
46348 Raesfeld





DIRK HELLENKAMP

Foto: PD

PARTNER FÜR HOCHWERTIGE BODENBELÄGE

Sie sind spezialisiert auf Fußböden aller Art. Was bieten Sie Ihren Kunden?

„Das Zuhause wird immer mehr zu einer Wohlfühloase, in die sich die Menschen gerne zurückziehen“, ist die Erfahrung von Dirk Hellenkamp. Der Parkettlegermeister ist Spezialist für hochwertige Parkett- und Bodenbeläge. Er weiß: Bei der Auswahl spielen neben Qualität und Ästhetik auch Faktoren wie Umweltverträglichkeit und Wohngesundheit eine große Rolle. Als leidenschaftlicher Experte für Parkett und viele andere Bodenbeläge hat er sich der Schaffung perfekter Ergebnisse mit hochwertigen und umweltfreundlichen Materialien verschrieben. Sein Fokus liegt derzeit besonders auf Parkette in moderner Fischgrätoptik, die durch ihre beeindruckende Lichtbrechung jedem Raum eine besondere Atmosphäre verleihen. Für die-

jenigen, die eine elegante fugenlose Optik suchen, bietet Hellenkamp moderne Böden aus elastischem Polyurethan in vielen aktu-



Foto: CF

ellen Farben an. Diese Böden sind nicht nur leicht zu reinigen, sondern auch UV-beständig, lichtecht und besonders strapazierfähig. Zudem verfügen sie über eine weiche, warme Haptik. Bereits vorhandene Bodenbeläge können zudem fugenlos überarbeitet werden.

Welche Bodenbeläge gehören noch zu Ihrem Portfolio?

„Kunden bekommen bei mir eine maßgeschneiderte Lösung für ihre individuellen Wohnräume“, sagt Dirk Hellenkamp. Die fachkundige Beratung zur Auswahl des passenden Bodenbelags gehört ebenso zu seinem Service wie die professionelle Verlegung durch sein erfahrenes Team. Neben Parkett umfasst sein Portfolio an Bodenbelägen auch Kork-, Linoleum- und Teppichböden sowie PVC- und Vinylböden. Darüber hinaus stehen Design-

böden zur Auswahl. Im Ausstellungsraum in Bahnhof Reken können Interessierte sich umfassend zu modernen Bodenbelägen beraten lassen.

Welche Möglichkeiten zur Restaurierung bieten Sie an?

„Auch wenn Parkett- und Dielenböden sehr langlebig und robust sind, fallen Gebrauchsspuren an“, sagt Dirk Hellenkamp. „Der Fachmann kann die Spuren leicht beseitigen, sodass der Boden wie neu aussieht.“ Ein Parkettboden kann mehrmals abgeschliffen werden, was seine Lebensdauer erheblich verlängert. Die Firma Hellenkamp nutzt modernste Schleifmaschinen mit separater Absaugung, um ein staubfreies Arbeiten zu garantieren. In manchen Fällen genügt eine professionelle Grundreinigung mit anschließender Neuversiegelung, um einem Holzboden neuen Glanz zu verleihen. Auch ältere Vinylböden können nach einer gründlichen Reinigung nachträglich versiegelt werden, was sie desinfektionsbeständig macht – besonders wichtig in Bereichen wie Arztpraxen. Für die richtige Pflege bietet Hellenkamp Pflegemittel an, die speziell auf die verschiedenen Bodentypen abgestimmt sind.

Welche Vorteile hat ein Holzboden?

„Ein Holzboden überzeugt durch seine natürliche Schönheit und zeitlose Eleganz“, sagt

viel Wert auf hohe Qualität“, sagen Dirk Hellenkamp und sein Sohn Meiko, der bereits ins väterliche Unternehmen eingestiegen ist. Sie sind Premium-Partner der renommierten Marke Bauwerk aus der Schweiz, deren Böden mit dem Prädikat „Wohngesund“ ausgezeichnet sind. Das bedeutet, dass sie in Anbau und Herstellung besonders nachhaltig sind und keine gesundheitsschädlichen Stoffe verwendet werden. Die benutzten Lacke und Leime sind zudem lösungsmittelfrei. So sind Holzböden besonders allergikerfreundlich und kommen für ein breites Spektrum von Räumen in Frage. Ein weiterer Vorteil eines Holzbodens ist die Möglichkeit zur mehrfachen Aufarbeitung; das bedeutet, dass er über viele Jahre hinweg in neuem Glanz erstrahlen kann. Darüber hinaus hat ein Holzboden eine positive Auswirkung auf das Raumklima und kann den Wert einer Immobilie steigern. Durch das nachträgliche Strukturieren von Holzböden kann ein völlig neuer, moderner Look entstehen. Mit Spezialmaschinen wird das weiche Holz herausgebürstet, während das harte Holz bestehen bleibt. So kommt die Holzmaserung voll zur Geltung und der Boden erscheint haptisch sowie optisch wie neu. Darüber hinaus eröffnet die Einfärbung eines alten Parkettbodens ganz neue Möglichkeiten der Gestaltung und ermöglicht es den Kunden, ihrem bestehenden Boden einen frischen Look zu verleihen.



Foto: CF

Dirk Hellenkamp. Und bietet zudem zahlreiche Vorteile, die ihn zu einer beliebten Wahl machen. Neben seinem besonderen Charme ist ein Holzboden bei richtiger Pflege äußerst langlebig und trägt zur Verbesserung der Raumakustik bei. Auch ist er für Fußbodenheizung geeignet. „Wir legen besonders

Sie sind auf der Suche nach neuen Mitarbeitern? Welche Qualifikationen müssen sie mitbringen?

„Wir suchen Parkett- und Bodenleger“, so Hellenkamp. Wichtig ist die Spezialisierung auf Parkett, da nur hier den Mitarbeitern Weiterbildungsmöglichkeiten offenstehen. Auch



Foto: PD

Auszubildende für diesen Bereich stellt die Rekenener Firma ein.

Was bieten Sie als Unternehmen Ihren Angestellten?

„Wir sind ein familiäres, kleines Unternehmen mit sechs Gesellen und einem Auszubildenden“, so Hellenkamp. Das Team sei sehr jung, der Zusammenhalt sehr gut. Regelmäßige Betriebsfeiern fördern den weiteren Zusammenhalt. Außerdem werden die Mitarbeiter mit Firmenwagen ausgestattet, die wiederum über eine große Auswahl an Werkzeugen verfügen. Das Unternehmen zahlt eine betriebliche Altersvorsorge und Vermögenswirksame Leistungen. Unterwegs sind die Mitarbeiter deutschlandweit, vor allem aber in einem Umkreis von etwa 100 Kilometern.

Öffnungszeiten
Mo., Di., Do. und Fr.
von 14 bis 18 Uhr,
Sa. Von 9 bis 14 Uhr,
Mi. Ruhetag

DIRK HELLENKAMP
PARKETTLERGERMEISTER
PARKETT- UND BODENBELÄGE

Parkettmeister Dirk Hellenkamp
Marienstraße 1
48734 Reken





Foto: CF

FÜR JEDE PFLEGESITUATION DIE PASSENDE LÖSUNG

Die Pflege ist ein anspruchsvolles und vielfältiges Feld. Wie unterstützt JuVa Care dabei, den Überblick zu behalten?

JuVa Care ist der verlässliche Partner in allen Fragen rund um die Pflege, sagen die Gründerinnen Julia Schweers (41) aus Weseke und Vanessa Große-Vorholt (33) aus Borken. Vor mehr als sechs Jahren haben sie gemeinsam den Pflegedienst ins Leben gerufen, der heute mit einem besonderen Schwerpunkt auf Schulung und Beratung arbeitet. „Wir zeigen den Angehörigen, wie sie im Alltag optimal mit ihren Liebstem umgehen können und vermitteln praktische Tipps zur richtigen Handhabung“, erklärt Julia Schweers. „Dabei halten wir Sie auch immer über die neuesten Entwicklungen bei Hilfsmitteln auf dem Laufenden.“ Die gelernte Altenpflegerin und Fachwirtin in der Alten- und Krankenpflege spricht aus

Erfahrung. Ihre Geschäftspartnerin Vanessa Große-Vorholt, gelernte Gesundheits- und Krankenpflegerin und Fachwirtin im Gesundheitswesen, ergänzt: „Wenn es um Hilfsmittel wie beispielsweise ein Pflegebett geht, sorgen wir dafür, dass alles reibungslos beim Patienten ankommt – schnell und unkompliziert.“ Durch die langjährige Erfahrung und das umfassende Fachwissen des JuVa Care Pflege-Teams können sie maßgeschneiderte Lösungen für jede individuelle Pflegesituation bieten. „Jede Pflege ist einzigartig! Und genau darauf stellen wir uns ein. Wir sorgen dafür, dass die Unterstützung perfekt zu den individuellen Bedürfnissen der Patienten passt. Bei uns fühlen sich sowohl die Patienten als auch deren Angehörige mit all ihren Fragen gut aufgehoben“, unterstreichen die beiden Geschäftsführerinnen.

Sie kümmern sich nicht nur um den Pflegeaspekt, sondern vermitteln auch externe Hilfen. Wie sehen diese aus?

„Wir schauen uns die allgemeine Verfassung der Patienten genau an. Zum Beispiel auch ihre Essgewohnheiten“, erklärt Vanessa Große-Vorholt. „Durch unsere jahrelange Erfahrung können wir beispielsweise erkennen, ob ein Nährstoffmangel vorliegt, der das Wohlbefinden zusätzlich beeinträchtigen kann.“ Aus ihrer Erfahrung weiß die Pflegedienstleiterin, dass solche Mängel in der Regel leicht zu beheben sind, aber dennoch einen großen Unterschied für die Gesundheit der Patienten machen. „In diesen Fällen prüfen wir, ob externe Dienstleister wie etwa ‚Essen auf Rädern‘ unterstützen können, um die Versorgung zu verbessern und den Alltag zu erleichtern“, so Große-Vorholt.

In der Pflege gibt es immer wieder bürokratische Hürden, vor denen Patienten und Angehörige oft ratlos stehen. Welche Unterstützung bieten Sie hier?

Gerade wenn der Pflegebedarf plötzlich und unerwartet entsteht, etwa nach einem Sturz oder einem Krankenhausaufenthalt, fühlen sich viele Menschen überfordert, so die Geschäftsführerinnen. „In solchen Momenten muss schnell und adäquat gehandelt werden – Anträge auf Pflegesachleistungen und die Einstufung in einen Pflegegrad müssen gestellt werden. Die Versorgung zu Hause oder in einer stationären Pflegeeinrichtung muss organisiert sein!“, erklärt Julia Schweers. „Und dann sind auch noch Pflege-, Kranken- und Rentenkassen involviert. Da verliert man sehr schnell mal den Überblick.“ Ein Beispiel dafür ist der Schwerbehindertenausweis, mit dem bestimmte Fahrten übernommen werden können. „Unsere Mitarbeiter kennen sich genau aus und wissen, welche Leistungen im Pflegefall sowohl Patienten als auch ihren Angehörigen zustehen. Wir helfen dabei, diese Ansprüche zu erkennen und geltend zu machen“, ergänzt Schweers.

Sie bieten nicht nur Lösungen für die Pflege zu Hause an, Sie entlasten auch pflegende Angehörige mit Ihren Angeboten. Wie sieht das konkret aus?

Betrieben werden zwei Tagespflegen – eine in Reken mit 13 Plätzen und eine in Heiden, die 18 Gästen einen Platz bietet. „Je nach Pflegegrad werden die Kosten übernommen!“, erklärt Vanessa Große-Vorholt. In der Tages-

pflege bekommen die Gäste eine strukturierte Tagesgestaltung, während ihre pflegenden Angehörigen entlastet werden, da sie sich in dieser Zeit anderen Aufgaben widmen können, in dem Wissen, dass ihre Liebsten gut versorgt sind. „Wir machen gemeinsam Bewegungsübungen, fördern gezielt die Grob- und Feinmotorik und halten psychosoziale Aspekte dabei stets mit im Auge.“, fügt Große-Vorholt hinzu. Ein besonderes Plus: Beide Tagespflegen liegen zentral im Ortskern, wodurch es den Gästen wieder möglich ist, aktiv am Dorfleben teilzunehmen. „Das nutzen unsere Gäste sehr gerne!“, berichten Vanessa Große-Vorholt und Julia Schweers. „Viele beginnen mit einem Besuch pro Woche, doch es dauert nicht lange, bis sie häufiger kommen möchten – weil es ihnen so gut gefällt.“

Die Tagespflegen in Heiden und Reken bieten aber noch mehr. Was genau?

Ein besonderes Highlight der Tagespflegen in Heiden und Reken ist, dass täglich frisch und regional gekocht wird – etwas, das in der Branche leider nur noch wenige Anbieter tun. „Wir haben eine eigene Küche vor Ort – das schmeckt man! Unsere Gäste können hier auf verschiedensten Ebenen genießen und die Seele baumeln lassen“, erzählt Julia Schweers. Damit die Gäste zu jeder Jahreszeit trocken und sicher ankommen, ist ein in Borken ortsansässiger Fahrdienst involviert, der die Gäste zuverlässig abholt und wieder nach Hause bringt. Ein Rundum-sorglos-Paket. Seit nun mehr als zwei Jahren gibt es die Tagespflegen in Reken und Heiden und



Das Unternehmen hat seinen Sitz in Reken an der Hauptstraße. Foto: PD

die Erfahrungen sind durchweg positiv. „Es freut uns sehr zu sehen, wie gut unsere Angebote angenommen werden“, berichten die Geschäftsführerinnen, die bereits 2018 mit dem ambulanten Pflegedienst JuVa Care+ GmbH gestartet sind. Mittlerweile beschäftigen sie rund 80 Mitarbeitende, die sich engagiert um die Pflege und das Wohlbefinden der Patienten und Gäste kümmern.

Welche Projekte stehen bei JuVa Care als nächstes an?

Das neueste Projekt von JuVa Care ist die Einführung eines umfassenden Hausnotrufsystems, bei dem alles aus einer Hand kommt. Von der persönlichen Beratung bis hin zur Installation – das Team übernimmt sämtliche Schritte. Wer den Hausnotruf nutzt, kann sich auf rund um die Uhr verfügbare Hilfe verlassen. Sobald ein Notruf eingeht, wird dieser zentral erfasst und die notwendige Unterstützung sofort bereitgestellt. Im Anschluss werden die Mitarbeiter von JuVa Care+ informiert und können die ambulante Pflege flexibel auf die veränderten Umstände, wie etwa nach einem Sturz anpassen. „Unsere Stärke ist, dass wir schnell und individuell auf die Bedürfnisse unserer Patienten reagieren können“, erklären die Geschäftsführerinnen. Durch diese Flexibilität wird die Pflege stets optimal an die aktuelle Situation angepasst und sichergestellt, dass jede Hilfe genau dort ankommt, wo sie gebraucht wird.



Yvonne Röder (links) leitet die Tagespflege am Maiböckenplatz in Heiden, Jaqueline Lux ist Leiterin der Tagespflege in Reken. Foto: PD



JuVa Care+ GmbH
Hauptstraße 8
48734 Reken
@ f





Foto: PD

Der Firmensitz der Gebrüder Klöcker GmbH befindet sich an der Hauptstraße in Borken-Weseke.

DIE SPEZIALISTEN FÜR STETIGE WEITERENTWICKLUNG

Die Gebrüder Klöcker GmbH ist 178 Jahre alt und so modern aufgestellt wie nie. Wie schaffen Sie das?

„Wir sind uns unserer Traditionen bewusst und verleugnen sie nicht, gehen aber mit der Zeit und stellen uns für die Zukunft auf“, berichtet Manuela Tenbeitel, Assistentin der Geschäftsführung. Der Weg von der Gründung als Möbelschreinerei über die Fertigung technischer Textilien bis hin zum modernen Hersteller von Medizintechnik war lang und immer wieder verbunden mit der Neuerung des Unternehmens.



Foto: PD

Matthias Hilbt kümmert sich mit seinem technischen Verständnis um alle Voraussetzungen für den optimalen Spritzgießprozess.

Sie sind auch heute noch im Bereich technische Textilien aktiv. Was muss ich mir darunter vorstellen?

Damit sind etwa LKW-Planen oder Beschichtungen für Tragflächen gemeint. Seit den 1980er-Jahren wird die Kante von Geweben dieser Art abgeschnitten und muss entsprechend abgebunden werden, damit das Gewebe nicht wieder aufgeht. Das Kantenabbindesystem sorgt genau dafür: Die Textilien erhalten eine saubere Kante, die nicht aufribbeln kann. Dieser Geschäftsbereich macht auch heute noch einen großen Bereich der Produktion aus. Die Lösung und Perfektionierung dieser Technik stammt von der Gebrüder Klöcker GmbH aus Weseke, die sich damit weltweit einen Namen gemacht hat und sich in diesem Bereich immer noch an der Weltspitze behauptet. Auch heute noch wird das Kantenabbindesystem stetig verbessert.

Wie sind Sie von den technischen Textilien zur Medizintechnik gekommen?

Mullbinden und elastische Binden fallen ebenfalls in den Bereich der technischen Textilien. Von hier aus war es nur ein kleiner Schritt bis hin zur Medizintechnik, erzählt Manuela Tenbeitel. Zumal die unterbrochenen Lieferketten während der Corona-Pandemie dafür gesorgt haben, dass sich gerade im Medizin-



Foto: CF

Ludger Doods ist seit 33 Jahren als ausgebildeter Textiltechniker für das Unternehmen tätig.

bereich die Firmen wieder auf europäische und deutsche Hersteller konzentriert haben.

Hier waren Sie anderen Firmen voraus. Inwiefern?

Die Gebrüder Klöcker GmbH stand zu diesem Zeitpunkt auf soliden finanziellen Füßen und war auch in der Produktion bereits nachhaltig aufgestellt - etwas, das vielen Firmen seither immer wichtiger und zum Kriterium für die erfolgreiche Zusammenarbeit wird. Außerdem verfügte das Weseker Traditionsunternehmen bereits über alle erforderlichen Zertifizierungen und konnte die Lücke im Markt umgehend schließen.

„Wer will, der kann!“

Welche Vorteile haben Ihre medizintechnischen Produkte?

Die Medizinprodukte aus Weseke sind besonders nachhaltig, da beispielsweise die Keramikbohrer, die für die Zahnmedizin und Chirurgie hergestellt werden, auch nach der Sterilisation ihre Schärfe nicht verlieren und lange verwendet werden können. Deshalb wird Keramik als Werkstoff beliebter, da das bisher am meisten verwendete Titan an Schärfe verliert, wenn die Bohrer sterilisiert werden. Hergestellt werden die Produkte der Sparte Medizintechnik in speziellen Reinräumen, die eine sterile Umgebung garantieren, sodass eine sichere Anwendung durch das medizinische Personal an den künftigen Patienten gewährleistet ist.

Wandel und Weiterentwicklung gehören ebenso zur Firmenphilosophie wie Bestän-

digkeit und Bodenständigkeit. Wie vereinbaren Sie diese scheinbaren Gegensätze?

Die 25 Mitarbeiter am Firmensitz in Weseke sind diejenigen, die den Wandel mittragen und sich selbst weiterentwickeln, gleichzeitig aber die Traditionen des Unternehmens achten und für Beständigkeit sorgen, sagen Manuela Tenbeitel und Marion Hoffjann aus dem Vertrieb. Für die Beständigkeit steht die lange Betriebszugehörigkeit. In diesem Jahr feiert das Unternehmen die 50-jährige Zugehörigkeit eines Mitarbeiters, und auch viele der anderen Kollegen sind dem Unternehmen schon mehrere Jahre treu verbunden.

Woran liegt es, dass Ihre Mitarbeiter so gerne bei Ihnen sind?

„Wir bieten unseren Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz mit Perspektive“, sagt Marion Hoffjann, Assistentin der Geschäftsführung. „Bei uns sind die Mitarbeiter direkt daran beteiligt, etwas Vielfältiges aufzubauen und sich auch persönlich entwickeln zu können.“ Wichtig sei, dass die Mitarbeiter sich selbst und ihre Sichtweisen mit einbringen können und auch ein Mitspracherecht haben. „Wir alle wollen, dass das Unternehmen weiter wächst, sich entwickelt und wirtschaftlich erfolgreich ist“, sagt Marion Hoffjann. „Wer will, der kann!“

Sie suchen Mitarbeiter und Auszubildende. Im Gegensatz zu anderen Unternehmen suchen Sie aber mehr nach Fähigkeiten als genauen Berufsbildern. Was genau suchen Sie?

Eine hohe technische Affinität wird bei der Gebrüder Klöcker GmbH gewünscht und weiter gefördert. Die Mitarbeiter arbeiten selbstständig und eigenverantwortlich. „Außerdem sollten sie bereit sein, sich in neue Bereiche einzuarbeiten“, berichtet Manuela Tenbeitel. Das mache auch den Reiz des Weseker Unternehmens aus: Die Mitarbeiter sind nicht nur auf ihren eigenen Gebieten Spezialisten, sondern können sich stets fortbilden und auch fachfremde Erfahrungen sammeln.

Wer einen Hintergrund im Elektroingenieurwesen, Maschinenbauingenieurwesen, oder als Fachkraft in der Elektro- oder Kunststofftechnik hat, kann seine berufliche Heimat in Weseke finden.

Was bieten Sie Ihren Mitarbeitern noch?

Neben Mitgestaltungsmöglichkeiten und einem sicheren Arbeitsplatz bietet die Gebrüder Klöcker GmbH ein familiäres Umfeld, kurze Wege und flache Hierarchien. Prozesse lassen sich dadurch schnell und unkompliziert umsetzen und die Fort- und Weiterbildung wird im Traditionsunternehmen großgeschrieben.



Foto: CF

In Reinräumen wird eine sterile Umgebung garantiert.

**Interessiert?
Kommt in unser
Team!**



Foto: PD

Fachwissen und gezielte Kommunikation sichern reibungslose Abläufe in der Medizintechnik.

**G
K**
Gebr. Klöcker
Industrial Mechatronics

Gebr. Klöcker GmbH
Industrial Mechatronics
Hauptstraße 64
46325 Borken





Foto: PD

Spannende Aufgaben und modernste Technik bietet die Lanfer Automation + Robotics GmbH ihren Auszubildenden.

DAS FAMILIÄRE TEAM HINTER DEN ROBOTERN

Aus dem einstigen Elektrounternehmen mit Schwerpunkt Schaltschrankbau, das 1979 in Weseke gegründet wurde, ist ein modernes und visionäres Unternehmen geworden. Wie haben Sie das geschafft?

„Wir sind von der Seele und vom Kern her immer noch ein Handwerksbetrieb“, berichtet Geschäftsführer Guido Faßbender stolz. Er ist 2014 bei der heute als Lanfer Automation + Robotics GmbH bekannten Firma eingestiegen und hat 2015 die Geschäftsführung übernommen. „Damals hatten wir 30 Mitarbeiter, heute sind es 100.“ Und damit sei das Ende des Wachstums noch lange nicht erreicht, kündigt der Geschäftsführer der Lanfer Automation + Robotics GmbH an. Perspektivisch will er insgesamt 250 Arbeitsplätze am Firmensitz in Weseke schaffen.

Unter Automation und Robotik können sich viele nicht so viel vorstellen. Was steckt dahinter?

„Die Schwerpunkte des Unternehmens liegen in mehreren Bereichen“, erklärt Faßbender. Dazu gehört der klassische Schaltschrankbau wie in Zeiten der Firmengründung, aber eben mit den technischen, modernen Möglichkeiten des 21. Jahrhunderts. Die Intralogistik ist ein weiterer großer Bereich. Gemeint ist hier die Automatisierung von Hochregallagern. „Wir bauen nicht die Regale, wir staten sie mit Gehirn und Augen aus“, beschreibt es der Geschäftsführer. Die modernen Anlagen können etwa vollautomatisch bei Wareneingängen erkennen, um welche Waren es sich handelt, sie von den Paletten packen und einlagern. Auf diese Weise hat die Lan-

fer Automation + Robotics GmbH beispielsweise die Lebensmitteldistribution eines Discounters für ganz Dänemark modernisiert und automatisiert.

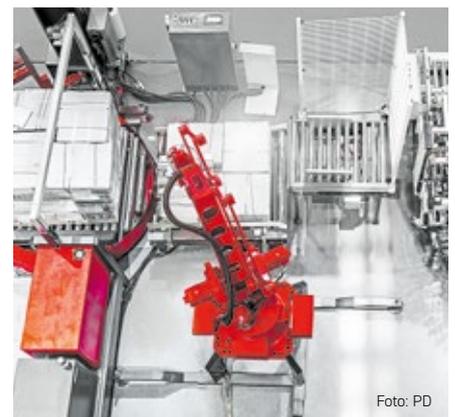


Foto: PD

Roboter haben in der Gesellschaft einen eher schlechten Ruf. Bei Ihnen hingegen sind die technischen Helfer genau das: Helfer. Wie finden die Roboter durch Sie ihren Platz in der Arbeitswelt?

Zum einen könnten Roboter eine Lösung für den Fachkräftemangel darstellen, zeigt sich Guido Faßbender überzeugt. Dort, wo in der Produktion mehrere Menschen gebraucht werden, kann der Roboter die Arbeiten übernehmen und wird nur von einem Menschen bedient. Aufgrund des Fachkräftemangels

„Bei uns stehen die Mitarbeitenden im Fokus“

fallen dennoch keine Arbeitsplätze weg. In einem anderen Beispiel schont der Roboter das Leben und die Gesundheit der Mitarbeiter und hat einen echten Mehrwert für sie. Bei einer der ersten Lösungen, die das Weseker Unternehmen anbot, ging es um die Abfüllung von Vogelsand. Die Säcke waren bis zu 50 Kilo schwer und wurden von Hand abgefüllt und gestapelt. Das übernimmt nun alles der Roboter, der darüber hinaus tageszeit- und wetterunabhängig arbeiten kann. „Der macht erstmal. Er arbeitet nicht gegen jemanden, sondern anstelle von“, beschreibt es Guido Faßbender. So bliebe den Mitarbeitern Zeit, sich um andere Arbeiten zu küm-



Foto: CF

mern, die der eigenen Gesundheit nicht abträglich sind.

Sie wollen weiter expandieren. Was haben Sie vor?

In den nächsten Jahren steht der Aufbau einer weiteren Sparte an, die sich mit Sondermaschinenbau beschäftigt wird, kündigt der Geschäftsführer an. Natürlich werden auch alle anderen Bereiche im Unternehmen gepflegt. Dazu zählt beispielsweise der Service. Für alles, was als Projekt beim Kunden angefangen und abgeschlossen wurde, gibt es spezialisierte Serviceteams, die rund um die Uhr für die Kunden da sind.

Sie legen viel Wert auf Ausbildung. Was bieten Sie Ihren Auszubildenden?

Grundsätzlich werde für den eigenen Bedarf ausgebildet, sagt Guido Faßbender. Das bedeutet auch, dass jeder übernommen wird, der sich bewährt und bleiben möchte. Im zweiten Lehrjahr werden die Auszubildenden mit Laptops ausgestattet, um sich an die praktische Arbeit zu gewöhnen. „Wir stellen digitale und moderne Arbeitsplätze zur Verfügung und sind stolz auf die Fähigkeiten unserer Absolventen.“

Die Ausbildung bildet aber nur die Grundlage für die spätere Karriere. Wie muss ich mir das vorstellen?

Auch nach der Ausbildung werden die Mitarbeiter ermutigt, sich anhand ihrer Neigungen und Fähigkeiten zu entwickeln. „Wenn wir einen neuen Bereich aufmachen, schauen wir erst bei unseren Angestellten, wer die Fähigkeiten hat, und er kann sich dann eine ganze Zeit lang an die Aufgaben gewöhnen und herausfinden, ob sie seinen Neigungen entsprechen.“ Ziel sei es, auch in Zukunft ein attraktiver Arbeitgeber zu sein, um nicht nur spannende und interessante Herausforder-



Foto: PD



Foto: CF

rungen sowie moderne und individuelle Lösungen bieten zu können, sondern auch einen sicheren und nachhaltigen Arbeitsplatz zu gewährleisten. „Bei uns stehen die Mitarbeitenden im Fokus. Ohne sie und ihre Fähigkeiten würde das alles nicht funktionieren und wir könnten uns nicht entwickeln und wachsen“, ist Guido Faßbender überzeugt.

Was macht Sie als Arbeitgeber noch aus?

„Ein offener und ehrlicher Umgang miteinander“, sagt der Geschäftsführer der Lanfer Automation + Robotics GmbH. „Wir sind kein Familienunternehmen, aber ich versuche, es wie eines zu führen. Wenn die Mitarbeitenden Spaß an der Arbeit haben und motiviert sind, kommt ein besseres Ergebnis für alle dabei heraus. Unser eigener Nachwuchs ist mit Herzblut dabei und arbeitet fürs Team und fürs Unternehmen.“ Wichtig sei ihm, seine Leute nur dorthin zu schicken, wo er die Arbeitsbedingungen als gut genug empfindet - er selbst hat in Konzernen andere Erfahrungen gemacht, berichtet Faßbender. Das will er seinen Mitarbeitern nicht zumuten. „Zusammengefasst kann man sagen: Hier menschelt es.“

**LANFER
AUTOMATION
+ ROBOTICS**

Lanfer Automation +
Robotics GmbH
Hoher Weg 13
46325 Borken-Weseke





LIPPKAU REISEBÜRO „URLAUB, SO WIE DU IHN WILLST“

Foto: Adobe Stock

DIE EXPERTEN FÜR DIE SCHÖNSTE ZEIT DES JAHRES

Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Angebote?

Maßgeschneiderte Reisen weltweit sind ihre Spezialität, sagt Andrea Lippkau, Gründerin und Inhaberin des LIPPKAU Reisebüros in Reken. Das Unternehmen ist ein anerkannter Ausbildungsbetrieb. In diesem Jahr hat Melissa Jablonka die Ausbildung begonnen. Kanada und die USA bilden einen Schwerpunkt der Angebote, ebenso wie Südafrika und Namibia. Mit Reisen nach Australien und Neuseeland sowie Fernzielen in Asien kennen sich Andrea Lippkau und ihre Auszubildende Melissa Jablonka ebenfalls aus. Auch Kreuzfahrten machen einen großen Teil des Portfolios aus. Sie können individuell geplant und gebucht werden, etwa eine Reise nach New York in Kombination mit einer Kreuzfahrt durch die Karibik. „Bei uns geht es immer um den Menschen, was er will und sich wünscht“, sagt Andrea Lippkau. Deshalb sei es wichtig, die Kunden zunächst kennenzulernen. „Der Urlaub ist für viele die schönste Zeit im Jahr und wir wollen diese Zeit besonders schön gestalten. Jede Lebenssituation erwirkt besondere Bedürfnisse auch beim Reisen und darauf wollen wir eingehen und das passende Reiseangebot finden oder designen.“ Dazu passt auch das Motto, nach dem seit vielen Jahren die Reisen zusammengestellt werden: „Urlaub so, wie Du ihn willst“.

Gibt es Trends in der Reiseplanung?

Besonders Reisen für Familien werden nachgefragt. Aufgrund der gestiegenen Preise - besonders bei den Flugreisen - sei die He-

rausforderung, alle Wünsche von Kindern und Erwachsenen mit dem Budget in Einklang zu bringen. Dafür wird eine ausführliche Bedarfsanalyse erstellt, idealerweise in einem persönlichen Gespräch. Das erfordert viel Zeit, aber „am Ende finden wir immer den passenden Familienurlaub.“

Gibt es eine klassische Zeit für die Reisebuchung?

Heute tatsächlich nicht mehr, berichtet Andrea Lippkau, die sich in der Reisebranche auskennt. Früher sei in der Regel von November bis Ende Januar der Urlaub für den anstehenden Sommer gebucht worden. Heute wird aufgrund der richtig guten Frühbucherrabatte oftmals der Urlaub schon ein ganzes Jahr im Voraus gebucht, weil es sich lohnt. Kreuzfahrten werden schon jetzt für 2026 gebucht.

Welche Vorteile haben die Kunden bei Ihnen?

„Wir suchen nach Nischen“, berichtet Andrea Lippkau. Da sie sich in der Branche auskennt und weiß, wie sich die typischen Reiseströme verhalten, kann sie auch abseits davon Reisen anbieten. „Der Mittelmeerraum im Frühjahr oder zu Ostern ist super von den Temperaturen her und man kommt viel in Kontakt mit den Einheimischen, weil noch nicht so viele Touristen vor Ort sind wie im Sommer“, weiß Andrea Lippkau. Ganz neu sei, dass die griechische Insel Kreta das ganze Jahr über besucht werden kann. Hier ergeben sich für die Reisenden neue Perspektiven und Erlebnisse.



Foto: CF

Andrea Lippkau mit ihrer Auszubildenden Melissa Jablonka

Sie kümmern sich auch digital um Ihre Kunden. Wie genau funktioniert das?

Über ein digitales Tool - meinLIPPKAU - stehen die Mitarbeiterinnen den Kunden digital auch während der Reise zur Verfügung und kümmern sich um alle Wünsche, berichtet Melissa Jablonka. „Wir sind auch über WhatsApp, Facebook, Instagram und das Kontaktformular auf der Internetseite erreichbar.“

LIPPKAU 
REISEBÜRO

LIPPKAU Reisebüro
Brücke 1a
48734 Reken
 



**KONRAD LÜKE**

Foto: PD

DAS UNTERNEHMEN JEDERZEIT SICHER AUFSTELLEN

Viele Unternehmer stellen zu Beginn ihrer selbstständigen Tätigkeit einen Businessplan auf und legen ihn nach der Gründung in die Schublade. Warum sollte man das auf keinen Fall tun?

„Der Businessplan ist das Fundament des Unternehmens und sollte ein bis zwei Mal im Jahr aktualisiert und gepflegt werden“, empfiehlt Konrad Lüke. Der Rekenier ist seit 1998 als Unternehmensberater selbstständig und hat zuvor in zahlreichen Konzernen als Controller, Geschäftsführer und Mitglied des Aufsichtsrates gearbeitet. Im Businessplan wird das Unternehmen beschrieben – nicht nur der aktuelle Ist-Stand, sondern auch die Prognose, wo das Unternehmen in Zukunft stehen will.

Was gehört sonst noch alles in einen Businessplan?

Zum einen die rechtlich zutreffende Firmenbezeichnung und alle Daten rund um HR (Human Resources). „Der Businessplan zeigt die Stellung im Markt, welche Zielgruppen angesprochen werden, sowie die künftigen Umsatzerwartungen und Risiken“, zählt Konrad Lüke auf. Auch konkrete Maßnahmen zum Erreichen der Ziele – Werbung, Marketing, Vertrieb, Fertigung – werden im Businessplan detailliert dargelegt und die finanzielle Ausstattung des Unternehmens inklusive aller zu erwartenden Kosten und Umsätze. Das wird festgehalten in Investitionsplanung, Personalplanung sowie Umsatz-, Kosten- und Ergebnisplanung. Diese Planungszahlen sind die Basis für die wichtige Liquiditätsplanung. „Der Unternehmer hat so einen guten Über-

blick, wo sein Unternehmen steht“, sagt der Unternehmensberater. Dieser Überblick sei besonders wichtig, wenn es mehrere Geschäftsführer gibt, damit alle auf dem aktuellen Stand sind.

Der Businessplan ist aber nicht nur für den eigenen Überblick wichtig, sondern auch ein hilfreiches Instrument. Wie schafft er das?

Zum einen zeigt ein gepflegter und aktueller

Der Businessplan ist das Fundament des Unternehmens.

Businessplan den Investitionsbedarf auf und der Unternehmer weiß genau, ob er für die kommenden drei bis fünf Jahre einen Kredit benötigt. Mit diesen Plan- und Kennzahlen kann er Banken kontaktieren und mit ihnen verhandeln. Anhand der Zahlen kann sich der Kreditgeber ein Bild der Firma machen, das Risiko abschätzen und ein auf das Unternehmen zugeschnittenes Angebot erarbeiten. Außerdem muss der Unternehmer

regelmäßig seine Daten bei Auskunfteien – in der Regel ein Mal im Jahr – aktualisieren. Die Daten der Auskunfteien werden von den Banken im Rahmen der Kreditvergabe abgefragt und ausgewertet. Je aktueller und stimmiger sie sind, desto besser die Chancen für einen Kredit zu guten Konditionen, sagt Konrad Lüke.

Auch für die Kreditverhandlungen an sich gibt es einige Dinge, die man beachten sollte. Welche sind das?

„Unternehmer sollten sich nicht von der Bank einbestellen lassen, sondern die Gespräche, wenn möglich, im eigenen Unternehmen führen“, empfiehlt Konrad Lüke. So kann sich der Bankmitarbeiter direkt ein Bild des Unternehmens machen und das Verständnis für die Firma wird gesteigert. Außerdem sollte eine entspannte und angenehme Atmosphäre ohne Störungen geschaffen werden. „Das Gespräch sollten Unternehmer nicht alleine führen, sondern immer mit jemand anderem aus der Firma zusammen und beim ersten Termin nichts unterschreiben“, empfiehlt der Unternehmensberater aus Reken. Wer auf der Grundlage seines Businessplans weiß, wann er einen Kredit benötigt, kann sich frühzeitig Angebote von mehreren Banken einholen und hat eine bessere Verhandlungsbasis.

Conny Lüke Unternehmensberatung

Ansprechpartner in allen Fragen der Unternehmensführung
Buchenstraße 18
48734 Reken



KÜCHEN MEIS INDIVIDUELLE KÜCHEN GERÄTE UND ZUBEHÖR SAUNANLAGEN INFRAROTKABINEN



Foto: PD

DER PARTNER FÜRS WOHLFÜHLEN ZU HAUSE

Was ist das Besondere an Ihren Küchen?

Jede Küche ist ein Unikat – für jedes Haus und jede Wohnung individuell gefertigt und zusammengestellt, sagt Jupp Meis von Küchen Meis. „Zwei Küchen werden nie komplett gleich sein, selbst wenn sich zwei Menschen exakt die gleichen Dinge aussuchen.“ Jedes Detail könne bei ihm individualisiert werden, von Fronten, Korpus und Material bis hin zur Arbeitsplatte und der Höhe der Arbeitsfläche könne alles auf den Kunden abgestimmt werden. „Es kommt letztlich auf den Kunden und auf den Raum an“, sagt der Unternehmer. Für die Kunden kümmert sich Küchen Meis um die komplette Abwicklung. „Die Küchen werden individuell geplant, inklusive Zubehör, und montiert. Sie werden für den Neubau angepasst oder umgebaut, das ist alles kein Problem bei uns.“



Foto: CF

Sie sind ein Freund ehrlicher und direkter Worte. Das zeigen Sie auch Ihren Kunden. Worauf können sie sich bei Ihnen verlassen?

„Ich halte nichts davon, den Kunden etwas vorzugaukeln“, sagt Jupp Meis. „Wenn die Küche Summe X kostet, dann kostet sie diese Summe X und das kommuniziere ich auch.“

Ich rechne sie nicht künstlich hoch und setze dann irgendwelche Rabatte an. Es gibt keine Schnäppchen bei Küchen, weil die Herstellung eben einen bestimmten Preis kostet und da auch nicht viel Spielraum ist. Das gleiche gilt für die Geräte, die mit eingeplant werden.“ Eine Ausnahme macht der Borkener: „Ausstellungs- und Lagerstücke gibt es tatsächlich rabattiert, wenn sie raus müssen.“

Sie bieten nicht nur Küchen an, sondern auch die Sauna für das eigene Haus oder die Infrarotkabine. Wo liegen die Unterschiede zwischen den beiden?

Vom Effekt her gebe es eigentlich keinen großen Unterschied. Die klassische Holzsauna lasse sich individuell anpassen auf die Gegebenheiten – also etwa im Keller mit einer niedrigen Deckenhöhe, im Bad mit einer schönen Glasfront oder auch in der Gartenhütte. Unterschiede gibt es vor allem in der Handhabung, denn die Sauna muss etwa eine Stunde aufheizen, während die Infrarotkabine direkt genutzt werden kann. „Sauna funktioniert für die Kreislaufabhärtung besser, aber die Infrarotkabine ist tiefenwirksamer als die Sauna.“ Die Sauna sei darüber hinaus für viele ein „Gemeinschaftsding“, wie der Unternehmer sagt. Das sei zu Hause eher schwierig umzusetzen oder würde dann von der ganzen Familie oder dem Freundeskreis gelebt und geteilt.

Welche Vorteile haben Infrarotkabinen?

„Für zu Hause sind sie in der Regel die bessere Lösung, weil sie weniger Platz benöti-

gen.“ Sie seien in verschiedenen Größen zu bekommen und damit preislich attraktiv und auch für Leute mit wenig Platz interessant. „Außerdem verbrauchen sie etwa zwei Drittel weniger Strom als die Sauna und sind ohne lange Vorplanung nutzbar.“ Einfach einschalten, ausziehen und reinsetzen. „Die Infrarotkabine verströmt eine sehr angenehme Wärme – wie im Sommer, wenn man entspannt auf der Sonnenliege bei strahlend blauem Himmel im Garten liegt.“

Wie helfen Infrarotkabinen der Gesundheit?

Die Infrarotkabinen wirken besonders bei Rheuma und Rückenbeschwerden lindernd und wohltuend. Der Kreislauf wird sanft trainiert und der Blutdruck durch die Weitung der Gefäße reguliert. Die Durchblutung wird verbessert und dadurch die Abwehrkräfte gestärkt. Die Wärme löst Verspannungen und hilft den Muskeln, sich zu lockern. Durch die gleichmäßige Erwärmung der Körpertemperatur und dem damit verbundenen Schwitzen werden Abbaustoffe aus dem Körper geschwemmt, die Haut wird gereinigt – und damit das allgemeine Wohlbefinden verbessert. Viele Modelle finden sich in der Ausstellung.



Heinrich J. Meis
Brinkstraße 6
46325 Borken





Foto: PD

INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR EINE SAUBERE UND LEISE UMWELT

Ihre Arbeit macht die Umwelt leiser und sauberer. Was genau machen Sie?

Das Marbecker Unternehmen Nießing Anlagenbau ist darauf spezialisiert, dass Schornsteine und Abgasanlagen ihre Arbeit sauberer und vor allem leiser verrichten. Kurzum: „Wir kümmern uns um die Emissionsreduktion von Lärm und Schadstoffen aus Verbrennungsprozessen von Kraftmaschinen“, erklärt Geschäftsführer Jürgen Hemsing. „Unsere patentierte Technologie hilft, die Arbeit von Motoren, Kesseln, Turbinen oder Ventilatoren umweltfreundlicher und leiser zu machen“, betont Geschäftsführer Thomas Nießing. Die Marbecker haben sich unter anderem auf die eigene Entwicklung und Produktion solcher individuell angepasster Schalldämpfersysteme für (Groß-)Anlagen spezialisiert. Die spezielle Abgas- und Schalldämpfer-Technologie hilft darüber hinaus, Energiekosten zu senken und strenge Emissionswerte einzuhalten. Es gilt die Formel: je kompakter die Bauweise und je geringer die schädliche Belastung, desto besser, kostensparender und umweltgerechter das Ergebnis.

In welchen Bereichen findet man Ihre Produkte?

Wenn eine Super-Yacht in einem Hafen ankern möchte, dürfen die Motoren kaum zu hören sein. Wenn eine Biogasanlage, eine Gasturbine oder ein Blockheizkraftwerk Energie erzeugt, muss es das möglichst geräuscharm machen. Und wenn das Notstromaggregat eines Krankenhauses oder Datacenters anspringt, sollten davon nicht die Patienten oder die halbe Innenstadt geweckt werden. Überall dort, wo Motoren sich drehen, werden Abgas- und Abluftsysteme benötigt. Gleiches gilt für Prozesse, bei denen Rauch und Dämpfe über Schornsteine abgeleitet werden müssen. Das alles mit möglichst wenig Schadstoffausstoß. „Hier kommt Nießing ins Spiel.“

Ihre besondere Stärke: Sie produzieren und entwickeln alles im eigenen Haus?

„Von der Planung bis zur Montage läuft von

Anfang bis Ende alles über uns“, erläutert Geschäftsführer Christoph Hadder. Die Mitarbeiter der Nießing Anlagenbau GmbH planen und berechnen jedes Projekt in Eigenregie. In enger Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern an Universitäten, Hochschulen und Forschungsinstituten - wie etwa dem renommierten Fraunhofer Institut - entwickelt das Unternehmen neue und bestehende Produkte stetig weiter. Dafür ist die betriebseigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung verantwortlich. „Wir verfügen über die Kompetenz in der gesamten Engineering-Prozesskette“, betont Jürgen Hemsing.

Haben Sie Beispiele?

Zu diesen Kompetenzen zählt auch Leonard Spieker - ein echtes Nießing-„Eigengewächs“. Nach seiner Ausbildung zum Metallbauer studierte Spieker Maschinenbau und kehrte mit viel Wissen und Tatendrang zum Marbecker Unternehmen zurück. Heute ist er in der betriebseigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung in Raesfeld mit weiteren Mitarbeitern verantwortlich tätig. Die F&E-Abteilung untersucht Problemlösungen für die Kunden. Der Entwicklungsbereich wird im Jahr 2025 sowohl räumlich als auch personell ausgebaut, sodass sich Versuche und Untersuchungen noch besser darstellen. Aber nicht nur die genehmigungsrechtlich relevante Abgasbehandlung und Schalldämpfung wird ständig weiterentwickelt. Eine aktuelle Innovation, „Made by Nießing“ ist ein nachhaltiges und sicheres Verankerungssystem, welches Stahlschornsteine mit dem Fundament verbindet. Verantwortlich ist hier ein weiteres Eigengewächs: Alexander Hadder, der sich nach seinem dualen Studium als Tragwerksplaner eingearbeitet hat. Die neuen Räumlichkeiten bieten auch ihm und dem Team ganz neue Untersuchungsmöglichkeiten, um Nießing-Anlagen zukünftig bestmöglich den Bedingungen anzupassen.

Wie schützen Sie Ihr Know-How?

Viele Lösungen, die in der eigenen For-

schungsabteilung entwickelt werden, können patentiert werden und sind so besonders geschützt. Das gute Betriebsklima und die damit verbundene minimale Fluktuation gewährleisten, dass wertvolles Know-how im Unternehmen bleibt. Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen werden aktiv unterstützt, um langfristige Mitarbeiterbindung zu fördern - idealerweise bis zur Rente. „Erfahrung ist eine weitere große Stärke unseres Unternehmens. Diese lässt sich nicht einfach kopieren, sondern erfordert jahrzehntelange, komplexe Projekte mit individuellen Lösungen.“ Durch stetige Forschung ist die Firma Nießing immer am Puls der Zeit und einen Schritt voraus. Innovative Produkte sorgen mit ihren Wettbewerbsvorteilen für eine intensive Kundenbindung und nachhaltig sichere Arbeitsplätze.

Wie kann man ein Teil des Nießing-Teams werden?

Bei uns beginnt der Einstieg mit einem Kennenlerngespräch und einer kurzen Probearbeit, um gemeinsam herauszufinden, ob wir zueinander passen. Vor allem Metallbauer mit der Fachrichtung Konstruktionstechnik können bei der Nießing Anlagenbau GmbH eine langfristige berufliche Perspektive finden. „Aktuell beschäftigen wir 10 Auszubildende bei insgesamt 100 Mitarbeitern. Wenn du Interesse an selbstständigem Arbeiten mit tollen Kollegen, dem Einsatz modernster Werkzeuge und Maschinen im Familienunternehmen beim Branchenführer hast, freuen wir uns auf deine Bewerbung“, sagt Thomas Nießing.



Nießing Anlagenbau GmbH
Marbecker Strasse, 74
46325 Borken





DAS TEAM VON NAGEL-KÜCHEN

Sachbearbeiter Christoph Wendholt (von links), Werkstattleiter Hubert Ebbing, Geschäftsführerin Jutta Nagel und Maximilian Terstegge (Verkauf).

NAGEL-KÜCHEN SIND PERFEKT ABGESTIMMT AUF DEN MENSCHEN

Zahlreiche Briefe und Fotos von zufriedenen Kunden sind bei Nagel-Küchen in Velen an den Wänden zu finden und zeugen von einer einzigartigen Expertise im Bereich Küchenbau. Wie gelingt Ihnen das?

„Wir machen uns eine genaue Vorstellung davon, was der Kunde möchte, wie der tägliche Ablauf ist und wie sich die Küche bestmöglich abgestimmt auf die Menschen im Haushalt einfügt“, erklärt Geschäftsführerin Jutta Na-

gel. „Die Küche ist der Dreh- und Angelpunkt des Hauses.“ Sie arbeitet seit 1988 im Familienunternehmen mit, das 1974 von ihren Eltern Bernd und Brigitte Nagel gegründet wurde. Seit 2010 ist sie Geschäftsführerin und Chefin von zwölf Mitarbeitern. Heute umfasst der Familienbetrieb eine große Küchenausstellung samt eigener Tischlerei und Lackiererei.

Eine Küche entsteht bei Ihnen in fünf Schritten. Wie sehen die aus?

Hier geht es vor allem ums Hinhören und Hinschauen, sagt Jutta Nagel. Beim ersten Beratungsgespräch bringen viele Kunden die Maße ihrer Küche mit und auch Fotos. „Jede Wand einmal ablichten, dann können wir uns ein genaues Bild machen“, empfiehlt Werkstattleiter Hubert Ebbing. Denn hier wird das Zuschauen wichtig. „Wir sehen, welche Geräte gebraucht werden, wo es an Stauraum fehlt und wo wir Stauraum einplanen kön-

nen. Wir sehen, welche täglichen Abläufe in der Küche stattfinden und wir entsprechend berücksichtigen müssen“, ergänzt Jutta Nagel. Das haben sie und ihr Team jahrelang perfektioniert, sodass die Erfahrung in die ersten Planungen mit einfließt. Hinhören ist ebenso entscheidend wichtig. „Einige Kunden haben schon genaue Vorstellungen, was sie wollen und vor allem, was sie nicht wollen“, weiß auch Maximilian Terstegge, der im Verkauf arbeitet. Wenn die Entscheidung für eine neue Küche gefallen ist, holen sich viele Menschen im Internet Anregungen, was ihnen gut oder weniger gut gefällt. „Beim Erstgespräch legen wir dann Favoriten fest – wie soll der Korpus der Schränke aussehen, welche Farben und Materialien kommen für die Fronten und welche für die Arbeitsplatte infrage“, zählt Jutta Nagel auf. Ein wichtiger Faktor ist außerdem das Budget. „Alles, was technisch machbar ist, können wir um-



Foto: PD



Foto: CF

Eine große Auswahl an Mustern ermöglicht einen ersten Eindruck der Favoriten.

setzen“, sagt die Geschäftsführerin. Das bedeutet auch, dass Leitungen verlegt werden können, um die Küche genau den Wünschen der Kunden anzupassen. So werden Standardküchen nach den Wünschen der Kunden zu Unikaten umgebaut und gestaltet.

In einem zweiten Schritt wird die Küche geplant und digital aufgebaut. Die Kunden bekommen persönlich in der Ausstellung oder mittels Videoanruf die Küche als 3D-Entwurf präsentiert. „Wir nennen das unseren ‚Mekkerentwurf‘“, sagt Jutta Nagel. Änderungswünsche werden in den Entwurf eingearbeitet. Anschließend werden vom Werkstatteiter vor Ort die genauen Aufmaße genommen und ein Termin für den Aufbau vereinbart. „Wir liefern termingerecht und in Absprache mit dem Kunden“, weiß Jutta Nagel. Lieferung und Montage durch die eigenen Monteure ist dann Schritt vier auf dem Weg zur neuen Küche. Auch danach sind die Mitarbeiter für die Kunden da. Jedes Jahr nimmt sich Geschäftsführerin Jutta Nagel Zeit, um die Kunden, die im letzten Jahr eine Küche gekauft haben, nach ihren Erfahrungen mit

der Nagel-neuen Küche zu fragen. „Die ältesten Küchen sind dann knapp zwei Jahre alt und überzeugen immer noch auf voller Linie.“

Was ist das Besondere an einer Nagel-Küche?

Sie sehe sich als Problemlöserin, sagt Jutta Nagel. Egal, ob es nur wenig Platz im Raum gebe, eine Nische oder eine Dachschräge, alles lasse sich so planen und integrieren, dass am Ende ein für den Kunden optimales Ergebnis dabei herauskomme. So könne auch bei einem begrenzten Platzangebot das Maximum an Staumöglichkeiten rausgeholt werden. Besonders sei auch, dass sich die Firma um alle Gewerke kümmert, wenn das vom Kunden gewünscht ist – also etwa den Elektriker vermittelt, der Leitungen verlegt. Bei der Montage wird alles berücksichtigt und fertig eingebaut, sodass die Kunden ihre neue Nagel-Küche direkt nutzen können. „Geht nicht, gibt's nicht passt ganz gut zu uns“, sagt Jutta Nagel. Besonders ist auch, dass die Küchen umgebaut und angepasst werden, wenn sich die Gegebenheiten ändern, beispielsweise durch einen Umzug.

Sie haben nicht nur Küchen im Angebot, sondern haben auch Lösungen für andere Räume.

Auch wenn die Küche der Dreh- und Angelpunkt eines Hauses ist, gibt es zahlreiche weitere Räume, die täglich genutzt werden, oftmals aber in ihrer Ausstattung nicht dem entsprechen, was die Bewohner sich eigentlich wünschen. Bestes Beispiel ist der Hauswirtschaftsraum. „Viele haben Waschmaschine und Trockner im Keller, da ist es erstmal egal, wie das aussieht, auch wenn man sich etwas Hübscheres wünschen würde. Neubauten werden meist ohne Keller gebaut, da hat man alles auf der Wohnebene. Und da möchte man gerne etwas haben, wo man auch die Tür offenstehen lassen kann“, weiß Jutta Nagel. In ihrer Ausstellung zeigen sie und ihr Team, wie Lösungen für einen solchen Raum aussehen können, die möglichst viel Platz und Komfort bieten. Die Geräte auf Augenhöhe schonen den Rücken und viel Stauraum lässt alles ordentlich aussehen. „Und wenn die Kinder dann aus dem Haus sind und man Platz übrig hat, kann man sich ein Ankleidezimmer einrichten, ebenfalls mit sehr viel Stauraum.“



Foto: CF

„Alles, was technisch möglich ist, können wir umsetzen“, sagt Geschäftsführerin Jutta Nagel.

Die Ausstellung ist jeden ersten Sonntag im Monat (außer an Feiertagen) für Besucher geöffnet. Der Schausonntag findet von 14 bis 17 Uhr statt.

NAGELKÜCHEN

Möbel Nagel GmbH
Coesfelder Straße 59
46342 Velen



Foto: CF

Klassisch, modern und funktional - die Küchen aus Velen verbinden alles miteinander.



DIE NIEHAUS GMBH AUS WESEKE BAUT SPORTPLÄTZE

Es gibt nicht besonders viele Unternehmen, die Sportplätze bauen. Ihre Kernkompetenz bei der Gründung des Unternehmens lag auf Garten- und Landschaftsbau. Wie hat sich diese Entwicklung ergeben?

„1971 wurde das Unternehmen von meinen Eltern Willi und Maria gegründet“, erzählt André Niehaus, Geschäftsführer der Niehaus GmbH & Co. KG. Vor über 30 Jahren sei er selbst mit ins Unternehmen eingestiegen, heute führt er es gemeinsam mit seinem Bruder René. Mit Tochter Lina ist bereits die nächste Generation im Unternehmen. „Vor etwa 25 Jahren haben wir den ersten Kunstrasenplatz gebaut“, erinnert sich André Niehaus. „Der Bedarf wuchs und wir haben uns in diesem Bereich weiter spezialisiert.“ Heute beschäftigt sich das Unternehmen zu 98 Prozent mit dem Bau von Sportplätzen und Sportanlagen. Dafür fahren die Mitarbeiter bis zu 100 Kilometer, viele Baustellen liegen im Ruhrgebiet, im Rheinland und im Münsterland. So hat das Borkener Unternehmen beispielsweise die Rasensanierung beim Stadion des MSV Duisburg durchgeführt.

Was ist das Besondere am Sportplatzbau?

„Die Arbeiten reichen vom Platz bei benachbarten Gemeinden bis hin zum Stadion des Bundesligisten. Hierbei handelt es sich um millimetergenaue Arbeit auf großem Raum“, schildert André Niehaus. Während auf vie-

len Plätzen in großen Städten die Verhältnisse beengt sind, seien die Voraussetzungen auf dem Land, wie etwa vor Kurzem in Burlo, deutlich großzügiger. Ansonsten setzt die Niehaus GmbH & Co. KG die Pläne eines Fachplaners um, der von den Städten und Gemeinden beauftragt wird. Dabei bietet das Unternehmen alles an, vom Rückbau über die Be- und Entwässerung bis hin zum Ausbau der Sportflächen. Auf Wunsch werden ebenfalls Flutlichtanlagen, Tribünen und Zaunanlagen umgesetzt. Die Arbeiten unterscheiden sich dabei vom klassischen Garten- und Landschaftsbau.

Die Niehaus GmbH & Co. KG beschäftigt 18 Mitarbeiter und einen Auszubildenden zum Garten- und Landschaftsbauer. Besonders am Sportplatzbau sei auch, dass die Kunden Städte, Gemeinden und Vereine seien und keine Privatleute. „Die Zusammenarbeit ist aufgrund der Bauzeit längerfristig, denn diese geht in der Regel über mehrere Monate.“

Gibt es Trends im Sportplatzbau?

Integration ist ein großes Thema, wenn es um die Planung von Sportstätten geht, hat André Niehaus festgestellt. „Bewegung und Sport fördert alles, nicht nur die Gesundheit, auch



Das Team besteht aus 18 Mitarbeitern und einem Auszubildenden.



Integrativ, nachhaltig und vor allem sportlich

die Integration und die Vereinsarbeit.“ Dafür bieten Sportplätze und Stadien eine gute Grundlage, in die die Städte und Gemeinden gerne investieren. Damit möglichst viele Bürger integriert werden, gewinnt das Thema Mehrgenerationennutzung immer mehr an Gewicht. „Mehrere Sportarten sollen zusammen auf einer Fläche ausgeübt werden können und es sollen mehrere Altersgruppen integriert werden“, hat André Niehaus festgestellt. Wichtig dabei sei auch die Integration von gehandicapten Menschen, die einen barrierefreien Zugang zu den Sportanlagen bekommen sollen. Auch sollen die Anlagen den ganzen Tag genutzt werden können, sowohl von Schulen und Vereinen als auch von Freizeitsportlern. „Die Sportstätten sollen außerdem das ganze Jahr über nutzbar sein und unabhängig vom Wetter. Denn Sporthallen sind für die Städte teurer im Unterhalt“, stellt André Niehaus immer wieder fest.

Wie nachhaltig ist der Bau von Sportplätzen?

Mittlerweile werden die vorhandenen Materialien des Sportplatzes direkt beim Umbau recycelt. Bei guter und stetiger Pflege kann ein Naturrasen sehr lange halten. Ein Kunstrasen kann bei guter Pflege mindestens 15 bis 18 Jahre alt werden, bevor der Belag ausgetauscht werden muss. „Der Unterbau kann aber bleiben, da geht es nur um den oberen Belag“, sagt André Niehaus. Tennen-

plätze sind dagegen ein Auslaufmodell und werden kaum noch nachgefragt. Wenn der Kunstrasen dann ausgetauscht wird, werden die Bestandteile getrennt und zerkleinert. Aus älteren Kunstrasenmaterialien, die aus Mischstoffen bestehen, können Stühle oder Hocker gemacht werden. Bei neueren Materialien werden sie recycelt und zu neuem Kunstrasen verarbeitet. „Die Entsorgung wird teurer und da ist es wirtschaftlicher und umweltverträglicher, die Bestandteile zu recyceln. Die verwertbaren Rohstoffe werden direkt aufbereitet und neu genutzt.“ Das Ganze passiert außerdem direkt vor Ort, sodass lange Wege bis zur Aufbereitung entfallen.

Was macht die Arbeit bei Ihnen im Unternehmen aus?

„Die Arbeit ist sehr vielseitig und abwechslungsreich“, berichtet André Niehaus. Vom Rückbau von Sportanlagen bis zum Neubau sei alles dabei, ebenso vom Kleinspielfeld bis hin zum großen Stadion. In der Regel betreut die Niehaus GmbH & Co. KG mehrere Baustellen gleichzeitig. Je nach Projekt dauert die Bauzeit zwischen vier Wochen und ein- einhalb Jahren. Dazu werden spezielle Maschinen verwendet, in deren Anwendung die Mitarbeiter geschult werden. Quereinsteiger in den Beruf sind willkommen, sie sollten am besten ein technisches Interesse haben, empfiehlt André Niehaus. Der Betrieb in Borken



Den Sportplatz in Weseke hat die Niehaus GmbH & Co. KG neu gebaut.

zeichne sich durch familiäre Strukturen und sehr flache Hierarchien aus. „Wir sind ein kleines zusammenhängendes Team, in dem alle gleichwertig arbeiten. Neben der guten technischen Ausstattung lockt das Unternehmen mit einem guten Gehalt und zahlreichen Entwicklungsmöglichkeiten. „Bei uns gibt es keine Montage und keine Wochenendarbeit. Je nachdem, wo die Baustellen liegen, haben unsere Mitarbeiter entweder eine Vier- oder Fünf-Tage-Woche“, erklärt Geschäftsführer André Niehaus.



Niehaus GmbH & Co. KG
Grotenkamp 5
46325 Borken-Weseke
@





POLSTERER UND SATTLER KARSTEN ZICKERT (LI.) UND ANDREAS PASS

DIE PASSGENAU RICHTIGEN MÖBEL UND POLSTERARBEITEN

Sie sind seit 20 Jahren im Möbelbau aktiv und haben das Portfolio nun um eine Polstererei und Sattlerei erweitert. Wie hat sich das entwickelt?

„Es gibt keine mehr und ich bin überzeugt, dass der Bedarf da ist“, erzählt Inhaber und Geschäftsführer Andreas Pass von Pass Möbelbau GmbH. „Mit Karsten Zickert haben wir einen absoluten Experten gewinnen können, der mehr als 40 Jahre Berufserfahrung hat.“ Das sei die Voraussetzung gewesen, um den neuen Bereich im Unternehmen in Raesfeld-Erle aufzubauen, berichtet der 50-Jährige.

So könne die Firma nun auch die Restauration von Lieblingssesseln abdecken oder die Aufpolsterung von Oldtimern. Die Reparatur von Lederbezügen sei ebenso möglich wie die Re-

paratur und der Neubezug von Behandlungsliegen für Arztpraxen. Cabrioverdecke, Motorradsitzbänke oder die Polster von Wohnwagen und Wohnmobilen erneuern - alles kein Problem für den Betrieb aus Erle. Boote und Flugzeuge sind im Gewerbegebiet Ost in Erle ebenfalls gut aufgehoben. Polster erneuern oder neu beziehen oder Persenningen neu anfertigen können die Mitarbeiter ebenso wie die Sitze in Flugzeugen neu beziehen oder den Spannhimmel erneuern.

„Ich bin überzeugt, wir können den ganzen Bereich gut aufbauen und auch in den Berufen neu ausbilden“, sagt Andreas Pass. Denn da es kaum noch Betriebe im Westmünsterland und darüber hinaus gebe, die eine Polstererei oder Sattlerei beherbergen, wird in dem Be-

reich auch nicht mehr viel ausgebildet. Hier sieht der Erler Andreas Pass eine Chance, um nicht nur einen Beruf am Leben zu erhalten, sondern auch dauerhaft einen Bedarf zu decken. Denn das Thema Nachhaltigkeit werde in vielen Bereichen wichtiger, so auch im Bereich Möbel und Polster.

Sie haben kein Problem damit, Lehrlinge zu finden, ganz im Gegenteil, Sie schreiben regelmäßig Absagen. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

„Wir haben ein gutes und entspanntes Arbeitsklima“, beschreibt Andreas Pass. „Wir haben 24 Mitarbeiter, das ist eine coole Größe.“ Einmal im Quartal kommen alle zusammen und machen etwas gemeinsam - sei es ein Tagesausflug oder Grillen auf der Terrasse.

„Wir sind wie eine große Familie und es muss Spaß machen“, sagt der 50-Jährige. Der wertschätzende Umgang untereinander sei ein großes Plus, zeigt sich Andreas Pass überzeugt. „Wir haben regelmäßig Praktikanten hier, die gehen alle glücklich nach Hause. Und viele von denen bewerben sich später für eine Ausbildung“, berichtet der Erler stolz.

Andreas Pass ist auch davon überzeugt, dass seine Mitarbeiter ein Erfolgsfaktor sind. „Die Kollegen tragen das nach außen, wie gut die Bedingungen hier sind. Sie sind der Grund dafür, warum wir keine Probleme haben.“ Auch sei die Arbeitsmoral im Unternehmen eine besondere. „Die Kollegen sind sehr darauf bedacht, so zu arbeiten als wäre es für sie selbst. So, wie man es selbst gerne hätte und das ist ein ziemlich hoher Qualitätsanspruch“, erzählt Andreas Pass.



Foto: CF



Foto: CF

Bevor es an das Möbelstück für die Küche, das Bad oder das Wohnzimmer geht, wird geplant. Da gibt es bei Ihnen auch einige Besonderheiten. Welche sind das?

Zu Beginn stehen Planung und Visualisierung, sagt Andreas Pass. Die sind so umfangreich und detailliert, dass die Kunden der Pass Möbelbau GmbH ein gebundenes Buch bekommen, in dem der Auftrag mit allen Wünschen und Visualisierungen samt Angebot zusammengefasst wird. „Das Feedback der Kunden ist sehr positiv, es kommt gut an, dass wir uns viel Mühe geben.“ Zu den Kunden des Unternehmens gehören nicht nur Privatkunden, sondern auch Gewerbekunden und Architekten.

„Wir haben außerdem einen sehr hohen Standard bei den Maschinen und Prozessabläufen“, erklärt der Geschäftsführer. Das erhöhe nicht nur die Effizienz in den Abläufen, sondern auch die Sicherheit für die Mitarbeiter und reduziere gleichzeitig die Kosten für die Kunden. „Wir haben einen Roboter, der im Lager die gewünschten Holzstücke sucht und direkt in die Säge legt. Das spart wahnsinnig viel Zeit“, berichtet Andreas Pass von seinen Erfahrungen. Zuschnitt, CNC-Bearbeitung und Lackierung finden mit modernsten Techniken und in enger Abstimmung im Team statt, erzählt der 50-Jährige.

Sein Unternehmen feiert in diesem Jahr das

20-jährige Bestehen. „Wir sind angefangen mit einem Berlingo und einem Anhänger, einer Schoppe und einer Säge in Marbeck“, erinnert sich Andreas Pass und lacht. 2006 erfolgte der Umzug nach Erle, seitdem ist die Firma kontinuierlich gewachsen.

Während der Corona-Pandemie zogen außerdem einige Tiere ein, drei Schafe - Smokey, Johnny und Karl - und einige Hühner, sein eigener Hund sei ebenfalls so etwas wie das Betriebsmaskottchen. „Wir sind die einzige Schreinerei mit eigenem Streichelzoo“, sagt Pass und lacht. Die Tiere förderten wiederum den Zusammenhalt im 24-köpfigen Team und die Verbundenheit der Mitarbeiter zum Unternehmen, berichtet der Vater von zwei Kindern, die sich ebenfalls eine Karriere im Handwerk vorstellen können. „Schreiner ist der beste Beruf der Welt“, ist Andreas Pass überzeugt.

Sie haben sich nicht nur im Westmünsterland einen Namen gemacht, sondern auch international.

„Das fing so vor zehn bis zwölf Jahren an“, berichtet Andreas Pass. In der Schweiz hatte die Firma einen Auftrag, um einen Laden zu bauen. Es folgten weitere Aufträge, unter anderem für Ketten, was die Mitarbeiter in mehrere europäische Länder und sogar in die USA geführt hat.

Auch im Bereich Objekteinrichtungen sind die Erler spezialisiert. Das umfasst nicht nur den Ladenbau inklusive Einrichtung wie Regale und Verkaufstresen. Auch Praxen, Friseursalons oder Büros richtet die Pass Möbelbau GmbH passend zu den jeweiligen Räumlichkeiten ein. Kombiniert werden dabei Gestaltungen aus Holz, Glas und Edelstahl, die nicht nur vielfältige Kombinationen erlauben, sondern in Verbindung mit der hochwertigen Materialauswahl und sorgfältiger Verarbeitung besonders langlebig sind und vielen Herausforderungen im Arbeitsleben trotzen.



Foto: CF



Foto: CF



Foto: CF



Foto: CF



Foto: CF

Pass
Möbelbau
GmbH

Pass Möbelbau GmbH
Osterholten 10
46348 Raesfeld-Erle





Foto: PD

Kümmern sich um alles rund um Wärmepumpen: Stefan Kemper, Michael Benning, Norbert Höing und Thomas Schmeing

DIE PROFIS FÜR DIE ENERGIEWENDE

Sie haben seit mehr als 130 Jahren Erfahrung im Bereich Bad, Heizung und Elektro. Mit 50 Mitarbeitern stehen Ihren Kunden viel Wissen und Erfahrung zur Verfügung. Vor allem im Bereich Premium-Wärmepumpen sind Sie gut aufgestellt. Was führen Sie da genau?

„Wir haben eine der leisesten und effizientesten Premium-Wärmepumpen im Programm, die man auf dem Markt bekommen kann“, berichtet Stefan Kemper, Prokurist, Technischer Leiter sowie Meister und Energieberater bei Peuten Bad & Heizung GmbH & Co. KG in Borken. Seit mehr als 25 Jahren ist das Unternehmen Premium- und Exklusivpartner der Firma Heliotherm. Vor etwa fünf Jahren kam der Hersteller Ovum als Partner hinzu. Beide gelten als Vorreiter auf dem Gebiet der Wärmepumpen. „Die Geräte bekommt man im Umkreis von etwa 50 Kilometern nur über uns“, ergänzt Geschäftsführer Matthias Nienhaus. Beide Hersteller bieten eine Vielfalt an Designs für die Außeneinheiten der Anlagen, sodass für jeden Geschmack etwas dabei ist.

Sie verfügen bereits seit Jahrzehnten über Erfahrungen mit Wärmepumpen, die ja seit ein paar Jahren einen Aufschwung erleben.

Was sind die Vorteile von Wärmepumpen?

„Wir tragen die Energiewende mit und beraten hin zur Wärmepumpe“, erklärt Matthias Nienhaus. Und das schon seit Jahren aus Überzeugung, ergänzt der Geschäftsführer. Heute baut das Unternehmen mehr Wärmepumpen als Öl- oder Gasheizungen ein. Vor allem in den letzten zwei bis drei Jahren sei die Nachfrage konstant gestiegen und auch das Bewusstsein für umweltfreundlichere



Foto: PD

Heiztechniken, stellen die Mitarbeiter fest.

Kann ich mit einer Wärmepumpe wirklich sparen?

Wärmepumpen werden mit Strom betrieben. „Die einen benötigen mehr, unsere Premium-Wärmepumpen von Ovum und Heliotherm weniger. Durch die großzügige Dimensionierung der Wärmetauscher und der Ventilatoren arbeiten sie sehr effizient und leise. Sie können mit jeder PV-Anlage kombiniert werden. Mit einem Zusatzmodul können sie bis aufs Watt genau den selbst produzierten Strom, welcher am Schluss das Gebäude in Richtung Netz verlässt, nutzen. Somit können wir den Eigenverbrauch um ein vielfaches steigern“, berichtet Michael Benning, Prokurist und Meister der Peuten Bad & Heizung GmbH & Co. KG. Wie sich die in der Diskussion stehende CO₂-Steuer auf fossile Energieträger auf die Preise von Öl und Gas auswirken werden, steht noch nicht fest. In diesem Bereich herrsche derzeit viel Unsicherheit, weil nicht feststehe, wie sich die Preise entwickeln werden. Unter bestimmten Voraussetzungen können Wärmepumpen durchaus günstiger sein. Das sei aber sehr individuell



Foto: PD

und erfordere eine auf die Gegebenheiten zugeschnittene Beratung. „Letztlich ist es auch eine Wertsteigerung und Werterhaltung für das Haus, wenn es energetisch gut aufgestellt wird“, weiß Matthias Nienhaus.

Wie genau ist der Ablauf, wenn ich eine Wärmepumpe einbauen lassen möchte?

„Wir schauen uns erst einmal an, ob das Haus für eine Wärmepumpe geeignet ist“, sagt Stefan Kemper. Das können Hausbesitzer selbst herausfinden, indem sie die Vorlauftemperatur ihrer Heizungsanlage reduzieren. Wichtig sei dann herauszufinden, wie hoch der Energiebedarf des Gebäudes ist. „Die Wärmepumpe muss passend dimensioniert sein, um effizient zu laufen, also weder zu viel noch zu wenig Leistung haben“, erklärt Stefan Kemper. Seiner Erfahrung nach setzen sich die Kunden heute verstärkt mit den Themen Heizen und Energiesparen auseinander und verfügen selbst über einiges an Wissen. Dadurch gebe es bei den Kunden viel Verständnis für die Funktionsweise von Wärmepumpen und entsprechend effizient können sie sie im eigenen Haus einsetzen. Die Anschaffung einer Wärmepumpe wird außerdem gefördert, was die Investition aktuell interessanter gestalten kann.

Wie schaffe ich es, dass die Wärmepumpe effizient läuft?

Am effizientesten laufen Wärmepumpen, wenn die Vorlauftemperatur nicht zu hoch ist. Das bedeutet, dass die Heizung am besten so genutzt wird, dass sie nicht viel Energie benötigt, um die Wärme auf eine bestimmte Temperatur zu bringen. „Es ist von Vorteil, wenn man die Nachtabsenkung nicht zu tief ein-

stellt und das Gebäude auf einer konstanten Temperatur hält, sodass nicht zu viel aufgeheizt werden muss“, erklärt Michael Benning.

Wann lohnt sich der Einbau einer Wärmepumpe besonders?

Wärmepumpen sind gegenüber Gas- und Ölheizungen grundsätzlich da im Vorteil, wo große Heizflächen bestehen, beispielsweise Fußbodenheizungen, berichten die Experten der Peuten Bad & Heizung GmbH & Co. KG in Borken. Das kann aber auch in Räumen mit großen Heizkörpern der Fall sein. Hier kommt es auf den Einzelfall an, der genau betrachtet wird, berichtet Stefan Kemper.

Wann wird meine neue Heizungsanlage eingebaut?

Sobald alle Voraussetzungen geschaffen sind, wird die Heizungsanlage in der Regel im Frühjahr oder Sommer getauscht. Im Winter wird die Anlage kontrolliert und gegebenenfalls nachjustiert, berichtet Stefan Kemper. Da die Arbeiten etwas aufwendiger sind

als bei der Gasheizung, müssen Hausbesitzer für den Tausch etwa eine Woche einplanen.

Sie suchen Mitarbeiter. Welche Qualifikation suchen Sie und was bieten Sie Ihren Mitarbeitern?

„Wir suchen Anlagenmechaniker und freuen uns auch über Initiativbewerbungen“, sagt Geschäftsführer Matthias Nienhaus. Die Peuten Bad & Heizung GmbH & Co. KG mache ein familiäres Arbeitsklima aus, mit einem jungen Team in einem modernen Arbeitsumfeld. „Wir haben keine Fernbaustellen und sind in der Regel in einem Umkreis von 20 Kilometern unterwegs“, erklärt Michael Benning. Die lange Betriebszugehörigkeit von vielen der 50 Mitarbeiter spricht für sich. „Viele haben die Ausbildung hier gemacht und bleiben dann. Wir bilden für unseren Bedarf aus, entsprechend haben unsere Auszubildenden eine sehr hohe Übernahmechance“, ergänzt Stefan Kemper. Ausgebildet werden Anlagenmechaniker und Elektroniker. „Wer nach der Ausbildung weitermachen will, mit Meister oder Techniker, wird von uns unterstützt“, sagt Kemper weiter.



Foto: PD



Peuten Bad & Heizung
GmbH & Co. KG
Am Fliegerberg 12
46325 Borken





Foto: PD

FAMILIE WIRD BEI PFREUNDT GROSS GESCHRIEBEN

Die PFREUNDT GmbH ist einer der wichtigsten Partner für Unternehmen in den Bereichen Gewinnung, Entsorgung, Industrie und Agrar. Wie haben Sie das geschafft?

Das Südlohner Unternehmen PFREUNDT GmbH ist eines der weltweit führenden im Bereich mobile Wiegesysteme. Seit der Gründung im Jahr 1979 durch Hans-Günther PFREUNDT ist es geprägt von Pioniergeist und Innovationskraft, wie Geschäftsführerin Judith Deitert sagt. Gemeinsam mit ihrem Bruder Jonas Wissing leitet sie die Firma. Übernommen haben die beiden sie vor rund zwei Jahren von ihrem Vater Ludger Wissing. Die Systemlösungen können auf jede Art von Betriebsablauf angepasst werden und sorgen so für mehr Effizienz und Nachhaltigkeit in den Arbeitsabläufen. Das Südlohner Unternehmen beschäftigt rund 110 Mitarbeitende, etwa 80 von ihnen am Sitz in Südlohn, hinzu kommen Vertriebs- und Serviceteams, die deutschlandweit tätig sind. Im Ausland ist die Firma PFREUNDT mittlerweile in mehr als 30 Ländern vertreten, „Wir wollen international noch stärker werden.“

Die PFREUNDT GmbH stellt sich auch immer mehr auf digitale Lösungen ein.

Neben der weltweit bekannten und erfolgreichen Radladerwaage steht die PFREUNDT GmbH heute für ein hochwertiges und breites Produktportfolio und bietet mit dem Web Portal zusätzlich digitale Lösungen an. Damit stelle sich das Unternehmen noch mehr als ohnehin schon für die Zukunft auf und biete auch für Arbeitnehmende spannende Tätig-

keitsfelder in einer modernen Welt an, wie Geschäftsführerin Judith Deitert sagt.

Was macht die PFREUNDT GmbH als Arbeitgeber aus?

Das Südlohner Unternehmen wird in der zweiten Familien- und in dritter Unternehmensgeneration geführt. Den Charakter eines Familienunternehmens hat sich die PFREUNDT GmbH aber erhalten und legt sehr viel Wert darauf, sagt Geschäftsführerin Judith Deitert. Die Hierarchien und Wege sind flach und kurz, der Zusammenhalt in den Teams ist stark. Alle zwei Jahre wird eine Firmenfahrt angeboten, um den Zusammenhalt weiter zu stärken. Um Familie und Beruf miteinander vereinbaren zu können, können die Mitarbeitenden eine kostenlose Kinderbetreuung im Betrieb in Anspruch nehmen. „Wir sind der Überzeugung, dass die Mitarbeitenden eigenverantwortlich für ihr Arbeitsumfeld sind und aktiv an dessen Mitgestaltung beteiligt sein sollen und wollen“, sagt Deitert. Viele der Mitarbeiten-



Foto: PD

Die PFREUNDT GmbH bietet ihren Beschäftigten ein außergewöhnlich gutes Arbeitsklima, viele After-Work-Veranstaltungen, flexible Arbeitszeiten sowie vieles mehr.



Foto: PD

Der Firmensitz der PFREUNDT GmbH in Südlohn. Hier entstehen innovative und digitale Lösungen für alle Fragen rund um Wiegesysteme.

den sind schon seit der Ausbildung im Südlohner Unternehmen und bleiben der Firma lange treu. „Wir haben auch den Anspruch, für unseren eigenen Bedarf auszubilden und die Auszubildenden zu übernehmen“, erzählt Judith Deitert. Ausgebildet werden Industriekaufleute, Fachinformatiker Systemintegration und Anwendungsentwicklung, Kaufleute für Marketingkommunikation und Technische Produktdesigner Maschinen- und Anlagenkonstruktion. Offene Stellen hat die PFREUNDT GmbH stets aktuell auf ihrer Internetseite ausgeschrieben.

PFREUNDT®
Einfach. Besser. Wiegen.

PFREUNDT GmbH
Robert-Bosch-Str. 5
46354 Südlohn





DOMINIQUE MANTEUFEL, MATTHIAS UND SABINE RADKE

FÜR JEDEN KUNDEN DAS INDIVIDUELL BESTE ANGEBOT

Sie sind Profis im Bereich erneuerbarer Energien. Was genau bieten Sie den Kunden?

„Wir haben für jeden Kunden und in jedem Preissegment Angebote bei Energiemanagementsystemen und Systemen für die nachhaltige Gebäudetechnik“, erklärt Matthias Radke, Geschäftsführer des 1972 gegründeten Unternehmens Elektro Radke aus Weseke. Damit lasse sich das ganze Gebäude nachhaltig aufstellen, wenn das vom Kunden gewünscht wird. Dabei führt Elektro Radke Systeme von niedrigpreisigen Herstellern ebenso wie das höherpreisige System E3DC, das viele Funktionen beinhaltet. „Die Systeme können auch einzelne Geräte im Haushalt ansteuern, wie Waschmaschine und Geschirrspüler“, erklärt Matthias Radke. So lasse sich die zur Verfügung stehende Energie einer Photovoltaikanlage optimal nutzen und einsetzen. Dabei legen die Weseker Wert darauf, dass jeder Kunde das für ihn beste Angebot bekommt. „Bei uns gibt es keine Pakete, nur individuelle Lösungen.“



Foto: CF

Die Nachfrage ist stark gestiegen. Sie haben den Vorteil, dass Sie relativ kurzfristig aktiv werden können. Wie kommt das?

Seit dem Anstieg der Energiepreise nach Beginn des Ukraine-Krieges sei die Nachfrage regelrecht explodiert, erzählt Matthias Radke. Mittlerweile funktionieren die Lieferketten wieder, sodass sie innerhalb von vier Wochen startklar sind, wenn sich ein Kunde für die Anlage entscheidet. Tatsächlich dauere der Einbau aber länger. Das liegt auch daran, dass Genehmigungen eingeholt und Anträge gestellt werden müssen. „Das dauert in der Regel drei Monate, bis der Stromversorger alle Genehmigungen erteilt“, weiß Matthias Radke aus Erfahrung. Darüber hinaus sei das Unternehmen durch die erfahrenen eigenen Mitarbeiter so flexibel, dass auf den Fortschritt der einzelnen Baustellen reagiert werden kann. Außerdem arbeite die Weseker Firma mit zwei anderen Handwerksbetrieben aus der Region zusammen, um beispielsweise Arbeiten am Dach von den Profis erledigen zu lassen. „Wir bieten für jeden Bereich die maximal mögliche Kompetenz.“

Wer das eigene Gebäude für die Zukunft aufstellen möchte, sollte aber als erstes zu Ihnen kommen. Warum?

„Das kann nur ein eingetragener Fachbetrieb machen und als solcher kümmern wir uns um alles“, sagt Dominique Manteufel. Selbst anmelden beim Stromversorger ist unnötig, da sich die Firma um alle Anträge und Genehmigungen kümmert. Die Kunden müssen nur den Auftrag erteilen und später den Vertrag mit dem Stromversorger schließen.

Sie suchen neue Mitarbeiter und auch Auszubildende. Wen genau suchen Sie und was haben Sie zu bieten?

Das Weseker Unternehmen zeichnet sich durch eine familiäre Atmosphäre aus, berichtet Geschäftsführer Matthias Radke. Auf einen freundschaftlichen Umgang legt er sehr viel Wert. Die Firma ist digital gut aufgestellt und sucht Elektroniker (m/w/d). „Bei beliebiger Berufserfahrung“, ergänzt Matthias Radke. „Wir arbeiten gerne mit erfahrenen Elektronikern zusammen oder auch mit frisch Ausgelernten. Hauptsache, man passt ins Team.“ Zu diesem Team zählen 18 Mitarbeiter, vier von ihnen sind Auszubildende, berichtet Geschäftsführer Matthias Radke.

Was bieten Sie noch?

Das Team von Elektro Radke ist sehr international aufgestellt. Das Unternehmen ist einer der Vorreiter in der Region, wenn es um die Integration von Flüchtlingen und Migranten geht. „Wir haben bislang nur gute Erfahrungen gemacht“, berichten Matthias und Sabine Radke. „Wir haben keine Vorbehalte, egal wem gegenüber. Hier zu arbeiten ist der beste Weg, um die Integration praktisch voranzubringen.“



Elektro Radke
Schlückersring 16
46325 Borken





**LEON PICK (2. VON RECHTS)
MIT SEINEM TEAM**

Foto: CF

BESONDERE MEHRWERTE FÜR DIE PATIENTEN

Sie haben vor nicht mal einem Jahr das Therapiezentrum Pick eröffnet und bieten etwas, das kaum eine andere Praxis kann. Was ist das?

„Wir können beides anbieten, Logopädie und Physiotherapie“, sagt Leon Pick, Physiothera-

peut und Praxisinhaber. In der Regel müssten die Patienten in getrennte Praxen und hätten so einen hohen Aufwand mit den Terminen und der Organisation. Dabei komme es durchaus oft vor, dass die Patienten beide Therapien benötigen, beispielsweise nach einem Schlagan-

fall. Die Logopädie kümmert sich um alles rund um Sprechen, Sprache und Schlucken, berichtet Logopädin Maike Tenhumberg. Sie behandelt viele Kinder, die Probleme beispielsweise mit der Artikulation haben. „Das wird alles individuell auf den Patienten abgestimmt.“ An dem Beruf gefalle ihr besonders gut, wie gerne die Kinder kommen und gemeinsam mit ihr an ihren Lautschwierigkeiten arbeiten. „Es ist unheimlich schön, die Verbesserungen zu sehen und mitzubekommen.“

Sie vertreten eine besondere Philosophie in der Physiotherapie und das kommt bei den Patienten aus Borken und der Umgebung sehr gut an. Was genau machen Sie anders?

„Wir versuchen bei jedem Patienten, ihm aktiv mit auf den Weg zu geben, wie er seine Probleme auch selbst in den Griff bekommen kann“, sagt Leon Pick. „Jeder, der nicht wiederkommt, weil er geheilt ist, ist ein Gewinn



Foto: PD

für uns.“ In Borken seien die Leute so aufgeschlossen und bereit mitzumachen, dass die Therapie gut funktioniert, hat Pick in den letzten Monaten festgestellt. Das Therapiezentrum haben er und seine Frau Juliane im Januar an der Heinrich-Hertz-Straße in Borken eröffnet. „Die Leute hier machen alles mit, die haben Bock auf die Therapie und sich selbst zu helfen. So macht das wirklich Spaß.“ Wichtig sei auch, falsch erlerntes Verhalten wieder aus dem Kopf zu bekommen, sagt der Physiotherapeut. Einer der Klassiker: etwas nicht mit rundem Rücken heben, sondern in die Knie gehen und mit geradem Rücken heben. „Das ist total überholt. Bei den Leuten mit diesen falschen Glaubenssätzen und Vermeidungsstrategien sehen wir anschließend die schlimmsten Schäden.“

Sie bieten den Patienten aber noch mehr. Welche Vorteile bietet das Therapiezentrum?

Die Lage an der Heinrich-Hertz-Straße sei optimal, weil sämtliche Räume barrierefrei zugänglich sind. Vor der Tür gibt es mehrere Parkplätze und auch entlang der Straße kann geparkt werden. So hat keiner der Patienten lange Wege. Auch die Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel ist gut, in der Nähe gibt es eine Bushaltestelle und der Borkener Bahnhof befindet sich in der Nähe. „Wir konnten hier alle unsere Ideen mit einbringen für die Räume und sie sind genau auf unsere Ansprüche angepasst worden“, sagt Leon Pick. Außerdem ist das Therapiezentrum digital hervorragend aufgestellt. „Die moderne und technische Ausstattung ist sehr wichtig, um effizient arbeiten zu können“, zeigt sich der Praxisinhaber überzeugt.

Sie könnten viel mehr Patienten versorgen, doch es ist schwierig, Mitarbeiter zu finden. Was bieten Sie Ihren Mitarbeitern?

Vor allem ein junges Team mit einem jungen Paar an der Spitze, sagt Leon Pick. Zusammen mit seiner Frau und Logopädin Juliane (26) hat er den Schritt in die Selbstständig-



Foto: PD

keit gewagt, heute ist er 30. „Es ist nicht verkehrt, mit sehr jungen Chefs zusammenzuarbeiten“, sagt der Physiotherapeut. Die Praxis sei modern und technisch auf dem neuesten Stand, das Team arbeite auf Augenhöhe, die Meinungen und Ansätze der Mitarbeiter seien willkommen und würden gerne umgesetzt. Willkommen sei jeder - egal ob Berufsanfänger, Wiedereinsteiger oder erfahrene Therapeuten. Das Team besteht derzeit aus neun Mitarbeitern. Neben 30 Tagen Urlaub bietet das Therapiezentrum flexible Arbeitszeiten und eine durchgehend besetzte Rezeption, sodass sich die Therapeuten nicht mit der Organisation der Termine beschäftigen müssen. Außerdem gibt es Tankgutscheine und bezahlte Fortbildungen. Gesucht werden vor allem Physiotherapeuten, sagt Praxisinhaber Leon Pick. Das Therapiezentrum ist Kooperationspartner von zwei Schulen und begleitet die Auszubildenden im Praxiseinsatz. Die Ausbildung werde mittlerweile vom Land NRW gefördert, sodass für die Auszubildenden keine teuren Gebühren mehr anfallen. „Das macht das Ganze attraktiver für junge Leute“, sagt der 30-jährige Borkener, der aus Schermbeck stammt und an der Schule für Physiotherapie in Recklinghausen ausgebildet wurde.

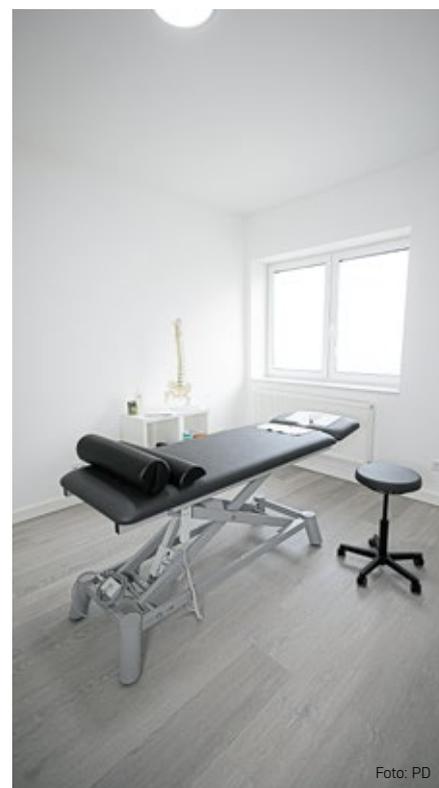


Foto: PD

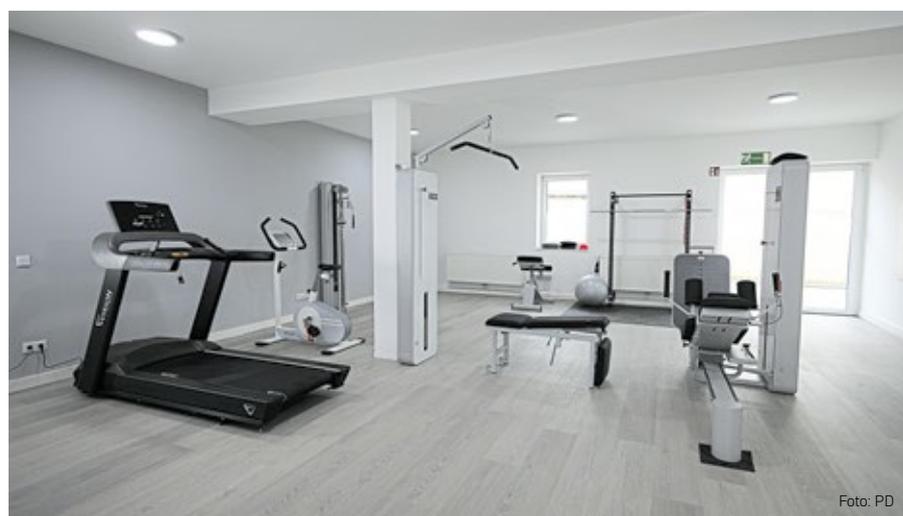


Foto: PD



Therapiezentrum Pick
Heinrich-Hertz-Straße 2a
46325 Borken





UNSER HERZ SCHLÄGT DRUCK!

EINDRUCKSVOLL VIELSEITIG IM BEREICH PRINT

Wer ist die Rehms Druck GmbH aus Borken und was machen Sie genau?

Das mehr als 100 Jahre alte Unternehmen ist auf alles rund um Drucksachen spezialisiert, berichtet Geschäftsführer Daniel Baier. Er hat 2021 die Mehrheitsanteile am Familienunternehmen übernommen. In der Anfangszeit wurde in einer Garage gedruckt, Anfang der 1980er-Jahre zog das Unternehmen dann an den heutigen Standort an der Landwehr. „Drei Standbeine prägen heute das Geschäft“, erklärt der Geschäftsführer. „Zum einen deckt die Rehms Druck GmbH den klassischen Printbereich ab - das umfasst Flyer, Kataloge und Prospekte. Zum anderen werden Verpackungen in allen Formen, Farben und Größen hergestellt. Individuelle Mailings bilden das dritte Standbein und richten sich gezielt an die Verbraucher.“ Damit ist an den Verbraucher adressierte Post gemeint, die beispielsweise von einem Bekleidungshändler, einem Möbel- oder Autohaus beim Borkener Druckspezialisten in Auftrag gegeben wird.

Ihre Kunden sind vor allem mittelständische Betriebe. Was bieten Sie ihnen?

„Bei mittelständischen Kunden ist viel Flexibilität gefordert“, hat Daniel Baier festgestellt. Sehr große Druckereien, die mit Stückzahlen von mehreren Millionen agieren, seien oft unflexibel und auf ebenso große Kunden ausgelegt, wie sie selbst sind. „Wenn wir Auflagen von 500.000 Stück haben, ist das schon

ein sehr großer Auftrag.“ Doch die Kunden des Borkener Unternehmens sind dennoch nicht unbedingt nur klein oder mittelständisch. „Wir haben viele Discounter und Supermärkte unter unseren Kunden, die Sonderaktionen mit Aufstellern bewerben wollen. Die kommen dann von uns.“

Sie wollen nach außen hin stärker zeigen, was Sie alles können. Wie machen Sie das?

„Wir modernisieren unseren Look und haben neue Logos und Slogans entwickelt. Alles wird etwas frischer. Damit wollen wir auch zeigen, wie modern wir aufgestellt sind“, berichtet der Geschäftsführer. Auch der neue

Slogan geht auf das breit aufgestellte Portfolio ein: - Eindrucksvoll vielseitig. „Wir haben das mit zahlreichen Mitarbeitern intern entwickelt, da sind viele Ideen aus der Belegschaft gekommen und gewachsen. Das beschreibt uns wirklich gut“, ist der Geschäftsführer stolz auf seine 150 Mitarbeiter.

Sie legen viel Wert auf die Ausbildung eigener Leute. Welche Vorteile hat das?

„Wir bilden direkt für unseren Bedarf aus und haben viel Know-how hier, das wir weitergeben.“ Die Auszubildenden lernen das Unternehmen gut kennen und auch die zahlreichen Maschinen und Programme, die genutzt

Lösungsorientiert flexibel

Bei Rehms Druck legen wir Wert darauf, aufmerksam und flexibel auf die Wünsche unserer Kunden zu reagieren. Unsere lösungsorientierte und anpassungsfähige Arbeitsweise hilft uns dabei, effektive und individuell angepasste Lösungen zu finden, die den sich wandelnden Marktbedingungen gerecht werden.



Foto: PD

Unsere offenen Stellenangebote:

- Medientechnologie Druck*
- Medientechnologie Druckverarbeitung*
- Packmitteltechnologie*
- Lagermitarbeiter*

*(m/w/d)

bewerbung@rehmsdruck.de

werden. So können sie nach der Ausbildung nahtlos weiter am Unternehmenssitz an der Landwehr in Borken durchstarten. Denn die Übernahmechancen sind hervorragend. Ausgebildet werden acht Berufe, darunter Industriekaufleute, Kaufleute für Büromanagement, Medientechnologen Druck und Druckverarbeitung, Packmitteltechnologien, Fachkräfte für Lagerlogistik, Kaufleute im E-Commerce sowie Mediengestalter Digital und Print.

Was bieten Sie als Arbeitgeber?

Die Angestellten können selbstständig arbeiten und auf kurze Entscheidungswege innerhalb des Unternehmens zurückgreifen. „Wir sind ein innovatives Unternehmen mit einem guten Team“, beschreibt es Geschäftsführer Daniel Baier. „In den vergangenen Jahren sind wir gewachsen und haben unser Unternehmen vielseitig und zukunftsorientiert ausgerichtet. Nur wenige Firmen können in puncto Innovation mit uns mithalten.“ Viele verschiedene Materialien und moderne Maschinen machen den Arbeitsalltag aus. „Es ist sehr abwechslungsreich und wer Bock auf die Arbeit an modernen Maschinen hat, ist hier genau richtig“, sagt Daniel Baier. „Wir

suchen Maschinenführer und nehmen auch gerne Quereinsteiger, die wir dann entsprechend weiterbilden.“

Schließen sich Digitalisierung und Print nicht eigentlich aus?

„Nein, überhaupt nicht. Print ist nicht tot, ganz im Gegenteil.“ Beide Medien haben ihre Berechtigung und werden ihre Nischen finden und sich letztendlich ergänzen. „In vielen Fällen ist Print nachhaltiger als digital. Nicht in allen, aber in vielen.“ In Deutschland sei die Recyclingquote von Altpapier sehr hoch und dieses bildet die Grundlage für die Produkte des Unternehmens. „Kein Baum muss sterben für ein Printprodukt.“ Die Rehms Druck GmbH beteiligt sich an der Kampagne „We love Print“ des Bundesverbandes Druck und Medien. „Wir wollen den Leuten nahe bringen, dass Printprodukte eine Zukunft haben“, sagt Daniel Baier. „Die Digitalisierung ist in vielen Bereichen sinnvoll, aber sie hat auch ihre Grenzen. In Skandinavien wird die Rolle rückwärts gemacht und wieder auf gedruckte Schulbücher zurückgegriffen, weil die Lernerfolge in einigen Bereichen mit ihnen größer sind als mit digitalen Medien.“



Foto: PD



Foto: PD

Eindrucksvoll durchstarten als...

- Medientechnologie Druck*
- Medientechnologie Druckverarbeitung*
- Packmitteltechnologie*
- Fachkraft für Lagerlogistik*
- Industriekaufleute*
- Kaufleute für Büromanagement*
- Kaufleute im E-Commerce*
- Mediengestalter Digital und Print*

*(m/w/d)



Rehms Druck GmbH
Landwehr 52
46325 Borken
©





Foto: CF

DIE PROFIS FÜR FENSTER UND TÜREN IN REKEN

Sie haben seit 35 Jahren Erfahrung im Bau von Türen und Fenstern. Was zeichnet Ihr Unternehmen besonders aus?

„Wir reagieren sehr flexibel auf den Fortschritt der Baustellen. Das bieten sonst nicht viele“, berichtet Geschäftsführer Torsten Rüter. Aufträge gehen nach und nach in die Fertigung. Sollte absehbar sein, dass ein Gewerk auf einer Baustelle länger benötigt als veranschlagt, wird die Fertigung von Fenstern und Türen in der Rüter GmbH in Reken verschoben und andere Aufträge werden vorgezogen. „Das ist sehr aufwendig, aber es reduziert die Lagerzeit“, erzählt Torsten Rüter. Gefertigt werden Fenster und Türen aus Aluminium und Kunststoff.

Aluminium und Kunststoff haben unterschiedliche Vorteile, je nach Zielgruppe. Welche sind das?

Von Privatkunden werden in der Regel Kunststofffenster stärker nachgefragt, hat der Geschäftsführer festgestellt. „Sie sind deutlich günstiger und man erhält bei geringem Auf-



Foto: PD

wand sehr gute Wärmeschutzwerte.“ Wichtig sei jedoch die richtige Pflege, damit der Kunde lange Freude an den Fenstern hat. Grundsätzlich seien sie aber langlebig und pflegeleicht. Für große Glasfassaden, etwa von Firmen- oder Behördengebäuden, bieten sich dagegen Aluminiumfenster an. „Das bekommt man bei der Größe dann nicht mit Kunststoff hin“, weiß Torsten Rüter. Mit diesem Material könne man größere und höhere Fenster bauen und habe mehr Gestaltungsmöglichkeiten. „Man kann viel filigraner arbeiten.“ Große Fronten seien mit Aluminiumfenstern grundsätzlich stabiler.

Im Fenster- und Türenbau gibt es durchaus auch Trends. Was wird bei Ihnen derzeit besonders nachgefragt?

Lange Zeit seien Anthrazit und Grau stark nachgefragt worden, vor allem für Haustüren. Der Trend gehe dahin, dass die Türen noch dunkler werden. „Ziemlich gerade und kantig, sehr schlicht und eckig sind gefragt“, stellt auch Birgit Adam aus der Buchhaltung

der Rüter GmbH fest. Gleichzeitig seien die Wünsche der Kunden aber sehr individuell und der Geschmack des Kunden maßgeblich.

Unter anderem aufgrund der gestiegenen Baupreise wird derzeit mehr saniert als neu gebaut. Auch bei Ihnen macht dieser Bereich rund 70 Prozent der Aufträge aus. Sie können aber gar nicht so viele Aufträge annehmen wie Anfragen kommen. Wie kommt das?

„Wir könnten deutlich mehr machen, aber uns fehlen die Mitarbeiter“, sagt Torsten Rüter. Renovierungen seien personalaufwendiger

„Wir sind sehr familiär aufgestellt“

als Neubauten. „Der Zeitaufwand im Bestand ist deutlich höher für den Fenstertausch als im Neubau“, berichtet der Geschäftsführer. Während der Corona-Pandemie wurde das Geld nicht für Urlaub ausgegeben, sondern in das eigene Zuhause investiert. Durch die steigenden Baupreise vor allem für Neubauten stieg dann auch das Bewusstsein für Renovierungen. „Vor Corona haben wir etwa 85 Prozent Neubauten gehabt und der Rest waren Renovierungen“, erzählt Birgit Adam. Heute machen Renovierungen rund 70 Prozent aus, Neubauten liegen bei 30 Prozent.

Welche Qualifikation suchen Sie bei Ihren Mitarbeitern?

Metallbauer werden gesucht, auch Quereinsteiger mit handwerklichem Geschick sind



Foto: PD

für die Montage willkommen. Das Reken Unternehmen bildet auch aus, und zwar in den Bereichen Metallbau sowie Kaufleute für Büromanagement. Die Rüter GmbH hat vor 35 Jahren in Gelsenkirchen mit dem Handel angefangen, ist aber bereits 1991 mit der eigenen Produktion am Gewerbering in Reken gestartet. Heute beschäftigt das Unternehmen circa 60 Mitarbeiter.

Was bieten Sie den Mitarbeitern als Arbeitgeber?

„Wir haben sehr flache Hierarchien und kein Sie“, berichtet Torsten Rüter. „Wir sind sehr familiär aufgestellt und bekommen auch private Probleme gemeinsam gelöst, wenn das gewünscht wird. Die Türen stehen für alle immer offen.“ Die Wege innerhalb des Unternehmens seien kurz und Entscheidungen und Ab-

sprachen schnell getroffen. Eine betriebliche Altersvorsorge und ein betriebliches Gesundheitsmanagement gehören ebenfalls dazu. Mit dem Egym-Wellpass unterstützt das Unternehmen die Fitness der Mitarbeiter.



Foto: PD



Foto: PD

Rüter

FENSTER • WINTERGÄRTEN
HAUSTÜREN • BRANDSCHUTZELEMENTE

Rüter GmbH
Gewerbering 22
48734 Reken





PETER SAMMIE

ES KOMMT DER TAG, DA MUSS DIE TONNE DUSCHEN

Sie haben in Deutschland ein Angebot eingeführt – Mülltonnenreinigung – das es in dieser Form noch nicht gab. Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Nach mehr als zwei Jahrzehnten beim englischen Militär und bei der Feuerwehr wollte er etwas Neues machen, erzählt Peter Sampson. Deutschland habe er nicht verlassen wollen, erzählt der Borkener, der aus Devon in Südengland stammt. „Ich hatte eine Zeitschrift mit Geschäftsideen abonniert“, erinnert sich der 67-Jährige. Darin stieß er auf die Idee, Mülltonnen zu reinigen. „Ich dachte, das funktioniert hier in Deutschland gut, die Deutschen sind ein sehr sauberes Volk. Wenn das in England funktioniert, dann auch hier.“ So wurde nicht nur das Unternehmen, sondern auch der prägnante Slogan geboren: „Es kommt der Tag, da muss die Tonne duschen!“

Das war vor 25 Jahren. Heute haben Sie mehr als 11.000 Kunden und haben in diesem Jahr schon mehr als 250.000 Mülltonnen gereinigt. Wie genau läuft das ab?

Die Mülltonne wird im Auto eingehängt, ähnlich der Müllabfuhr. Anschließend kommt die Tonne in die Waschtrommel und wird mit einer speziellen Düse mehrfach gereinigt, sowohl innen als auch außen. Die Düse rotiert um 360 Grad, um sämtliche Stellen im Innern der Mülltonne erreichen zu können. Je nach Verschmutzung kann der Fahrer zwischen

drei Programmen wählen. „Tonnen, die regelmäßig saubergemacht werden, sind schneller und einfacher gereinigt“, weiß Sampson. Wenn die Tonne fertig gewaschen ist, wird sie vom Fahrer kontrolliert und zurück an die Straße gestellt. Damit das Wasser ablaufen kann, wird sie auf den Kopf gestellt. Wichtig sei die richtige Temperatur für die Reinigung, hat Peter Sampson in jahrelanger Justierung festgestellt. Das Wasser muss mindestens 65 Grad Celsius heiß sein. Außerdem befindet es sich in einem geschlossenen System und kann wiederverwendet werden, was die Umwelt schont.

Welche Vorteile hat die Mülltonnenreinigung für die Kunden?

Die Mülltonnen werden durch die Art der Reinigung hygienisch sauber, erklärt Peter Sampson. Bakterien und Schimmelpilze werden entfernt und abgetötet, sodass Asthmatiker und Allergiker weniger Probleme haben. Auch der Befall der Tonnen – vor allem Biotonnen – mit Ungeziefer und Maden kann stark verringert werden. Damit steigen Lebens- und Wohnqualität. Die Kunden sind nicht an Vertragslaufzeiten gebunden und haben keine Kündigungsfrist. Die Reinigung erfolgt im Anschluss der Müllabfuhrtour. Die Leistung



Foto: PD

Peter Sampson mit seinem Technischen Leiter Martin Wienand.



SAMPSON UND SEIN TEAM VON SAMMIE'S REINIGUNGS-SERVICE



Foto: PD



Foto: PD

Mitarbeiter Kenny Kleinschmidt

sei als haushaltsnahe Dienstleistung darüber hinaus steuerlich absetzbar. Der durchschnittliche Kunde buche eine Reinigung im Monat, hat der Unternehmer festgestellt. „Wir haben aber zahlreiche Optionen und Pakete, da ist für jeden etwas dabei.“

Ihr Unternehmen wächst auch weiterhin, täglich kommen neue Kunden hinzu. Worin liegt das Geheimnis für diesen Erfolg?

„Die Mitarbeiter sind das A und O und die Werkzeuge müssen gut funktionieren und unterstützen“, sagt der Borkener Peter Sampson. In seinem Fall sind das die aktuell zwölf Spezialfahrzeuge und die Software, mit der die Fahrzeuge delegiert und die Aufträge organisiert werden können. Nach zahlreichen



Foto: PD

Fahrerin Yvonne Vogt

Nachjustierungen bei den Fahrzeugen sei vor drei Jahren der Durchbruch gelungen und eine Konstruktion geschaffen worden, die alle Anforderungen erfüllt und zuverlässiger als die Vorgänger ist, berichtet Peter Sampson stolz. Die 19 Angestellten von Sammie's seien ihm sehr wichtig. „Wir sind ein Team, aber einer muss eben Chef sein und das letzte Wort haben.“ Entscheidungen innerhalb des Unternehmens fallen in der Regel gemeinsam im Team und auf Augenhöhe. Er behandle andere stets so, wie er selbst gerne behandelt werden möchte, erzählt der gebürtige Engländer. Damit sei er bisher immer gut gefahren. „Außerdem sehe ich in allem das Positive. Wenn man das macht, passieren positive Dinge.“



Foto: PD

Heike Sampson und Kerstin Krack



Sammie's Reinigungs-Service GmbH
Am Fliegerberg 1
46325 Borken





RENÉ UND JANINE MÜGGENBORG (VON LINKS), HANNAH MELLES UND SABINE BENGFORT, GEB. SIEVERDINGBECK

RECHTZEITIG FÜR DEN EIGENEN TOD VORSORGEN

Die Menschen treffen für viele Dinge Vorsorge, allen voran fürs Alter. Warum sollte man auch für den eigenen Tod vorsorgen?

„Der Tod gehört zum Leben mit dazu, jeder von uns wird einmal sterben. Mit der Vorsorge kann ich selbst bestimmen, wie meine Beerdigung aussehen wird“, sagt René Müggenborg. Er arbeitet seit 2020 im Bestattungshaus Sieverdingbeck. „In den Familien wird oft nicht darüber gesprochen, was man sich für die Beerdigung wünscht und entsprechend ratlos sind dann die Angehörigen.“ Oft gehe das bei grundsätzlichen Fragen los, etwa, ob eine Erd- oder Feuerbestattung gewünscht wird.

Was kann ich in einem Vorsorgevertrag alles regeln lassen?

Grundsätzlich alles, sagt René Müggenborg. Die Art der Bestattung kann festgelegt werden, die Art des Grabes, also ein klassisches Grab oder die Beisetzung in einer Gemeinschaftsgrabanlage. Wer möchte, kann auch schon seine Wünsche für die Musik festlegen und ob es eine kirchliche Beerdigung sein oder ein freier Redner sprechen soll. „Vielen Menschen wird immer wichtiger, dass sie ihren Angehörigen nicht zur Last fallen, auch nach dem Tod nicht“, stellt Müggenborg fest. Manchmal

gebe es auch keine Angehörigen in der Nähe. „Mit der Vorsorge entlaste ich die Angehörigen, weil sie wissen, was ich mir wünsche und sie nur noch Kleinigkeiten regeln müssen. So ist auch mehr Raum für die Trauer.“ Wer seinen Angehörigen keine Arbeit mit der Grabpflege machen möchte, kann auch das schon zu Lebzeiten regeln, über die Art der Grabstelle. Gemeinschaftsgrabstellen bieten sich in diesem Fall an, die Asche des Verstorbenen kann aber auch auf dem Aschefeld auf dem

Waldfriedhof verstreut oder an einem Baum beigesetzt werden.

Gibt es einen guten Zeitpunkt, um sich um das Thema Bestattungsvorsorge zu kümmern?

Je früher, desto besser, weiß der Bestatter. Mit zunehmendem Alter rücke das Thema mehr ins Bewusstsein, es gebe aber immer wieder Unfälle oder Krankheiten, die jemanden ohne Vorwarnung aus dem Leben reißen. „Der Tod ist immer plötzlich, auch wenn jemand



Foto: CF

Foto: CF



Angehörigen wissen, wo sie die Unterlagen finden und dass so etwas existiert“, empfiehlt René Müggenborg.

Ich kann nicht nur meine Wünsche hinterlegen, sondern auch schon ein finanzielles Polster für die Beerdigung. Wie funktioniert das?

„Wer möchte, kann sich beim Bestatter ein Treuhandkonto einrichten lassen und darauf sparen“, sagt René Müggenborg. Das Geld geht nicht an das Bestattungshaus über, sondern verbleibt im Eigentum des Sparers. „Man kann immer mal wieder was einzahlen für die Beerdigung, man kann aber auch wieder etwas abheben, wenn die Waschmaschine kaputtgeht. Das dauert dann vielleicht ein kleines bisschen länger als bei der Bank“, erklärt der Bestatter.

Mit welchen Kosten für die Beerdigung muss ich rechnen?

„Bei Beerdigungen ist es wie bei Autos – es gibt von ganz günstig bis ganz teuer“, erklärt Müggenborg. Für die Vorsorge der Beerdigung gibt es Freibeträge, die nicht im Pflege- oder Sozialfall herangezogen werden können. Sie liegen zwischen 6000 und 7000 Euro, das ist in etwa der Durchschnitt für eine Beerdigung. Eine würdevolle Bestattung, inklusive aller Gebühren, kann schon ab etwa 4000 Euro umgesetzt werden. Eine Vorsorge bietet sich auch für diejenigen an, die befürchten, dass ihre Wünsche nach ihrem Tod nicht berücksichtigt werden oder die Streit in der Familie vermeiden wollen.

Die Bestattungskultur hat sich gewandelt. Was hat sich geändert?

Früher stand die Trauer im Mittelpunkt, heute das Leben des Verstorbenen. „Bestattungen laufen heute mit einem weinenden Auge ab wegen der Trauer, aber auch mit einem lachenden Auge, wenn man sich an die schönen Momente mit dem Verstorbenen erinnert.“ Auch die Erinnerung werde ganz anders gelebt. So könnten sich die Angehörigen einen Fingerabdruck des Verstorbenen geben lassen und ihn in ein Erinnerungsstück einarbeiten lassen.



Foto: CF



Foto: CF



Foto: CF

schwer krank war und die Ärzte sagen, dass es bald so weit ist. In dem Moment ist es trotzdem plötzlich und alle Gedanken sind weg“, so René Müggenborg. Wenn dann schon alles geregelt ist und die Wünsche des Verstorbenen bekannt sind, nehme das viel Druck von den Angehörigen. Auch zeitlich, denn Erdbestattungen müssen innerhalb von zehn Tagen nach dem Tod geschehen. Bei Urnenbestattungen beträgt die Frist sechs Wochen nach Einäscherung. Die Wünsche ins Testament aufnehmen ist keine gute Idee, da dieses in der Regel sechs Wochen nach dem Tod eröffnet wird. „Man sollte auch immer jemandem Bescheid sagen oder den Vorsorgevertrag in einen Notfallordner legen, damit die



Foto: CF



Bestattungshaus Sieverdingbeck
Weseler Landstraße 16
46325 Borken





JOHANNES SPÄKER

Foto: CF

FORTSCHRITTE ZU SEHEN IST BESONDERS SCHÖN

Die Ergotherapie ist ein sehr vielfältiger Beruf und gleichzeitig auch sehr erfüllend. Was gefällt Ihnen daran besonders?

„Die Ergotherapie behandelt alles, was vom Gehirn gesteuert wird“, sagt Ergotherapeut Johannes Späker, der eine Praxis mit drei Standorten betreibt, in Heiden, Velen und Reken. Im Gegenzug zu Ergotherapeuten kümmern sich Physiotherapeuten rein um die körperliche Wiederherstellung. Zu den Patienten von Johannes Späker zählen Schlaganfallpatienten, Kinder mit Wahrnehmungsstörungen oder auch Handwerker, die nach einem Unfall behandelt werden. „Besonders schön ist, dass man die Fortschritte sieht“, erzählt der 63-Jährige. Der Ansatz dabei sei Fördern durch Fordern. „Es geht immer darum, eine sinnvolle Tätigkeit zu haben. Dann ist man motiviert und vergisst die Krankheit.“ Ein klassisches Beispiel sei der Schlaganfallpatient, der halbseitig gelähmt ist und die Aufgabe bekommt, einen Korb zu flechten. „Dafür werden beide Hände gebraucht und wenn der Patient merkt, das ist eine sinnvolle und schöne Tätigkeit, die ihn motiviert, setzt er automatisch die zweite Hand mit ein.“

Sie sind gleich in mehrfacher Hinsicht als Ergotherapeut spezialisiert. Was genau bieten Sie, was andere Ergotherapeuten nicht haben?

„Wir sind auf Handtherapie spezialisiert und haben in diesem Bereich einen hervorragenden Ruf“, berichtet Johannes Späker. Behandelt werden beispielsweise Einschränkungen durch Rheuma oder Morbus Sudeck. Arthro-



Foto: CF

Mit dem Neurofeedback lassen sich zahlreiche Erkrankungen behandeln.

se und Knochenbrüche sind weitere Indikatoren für eine Behandlung. Ziel ist, die Beweglichkeit der Hände möglichst komplett wiederherzustellen. „Dafür sind wir technisch sehr hochwertig ausgestattet.“ Ein anderer Bereich, in dem die Praxis spezialisiert ist, ist das Neurofeedback. Behandelt werden ADHS-Erkrankungen, Menschen mit Depressionen oder Schlaganfällen, mit Schlafstörungen oder Migräne. Es handelt sich um ein Verfahren zur Messung und Verbesserung der Gehirnaktivität. Kinder mit Konzentrationschwächen lernen beispielsweise Strategien kennen, um sich auf eine Aufgabe zu konzentrieren und sie umzusetzen. Das Gehirn wird darauf trainiert, seine Arbeitsweise zu verbessern.

In Ihren Praxen arbeiten nur Frauen und Sie suchen auch gerade wieder Mitarbeiterinnen. Was hat Ihre Praxis zu bieten?

„Die Ergotherapie ist ein Bereich, in den klassisch Frauen gehen“, erzählt Johannes Späker. „Männer, die in diesen Bereich gehen, machen

sich in der Regel selbstständig.“ Viele Frauen legen im Laufe ihrer Karriere eine Baby-pause ein und kommen dann stundenweise wieder. Für Johannes Späker kein Problem – ganz im Gegenteil. „Meine Therapeutinnen haben einen Riesenfreiraum und können sich individuell mit den Patienten beschäftigen. Wenn sie das nur für ein paar Stunden machen wollen, ist das kein Problem.“ Wiedereinsteigerinnen nach der Familienzeit sind ebenso gerne gesehen. Hauptbedingung für die Anstellung in seiner Ergotherapie-Praxis: „Man muss ins Team passen und sich da gut einfügen. Wir haben ein tolles Betriebsklima, das weiter gefördert werden soll.“ Seine Mitarbeiterinnen werden übertariflich bezahlt, bekommen ein iPhone und ein iPad für die Arbeit mit den Patienten und wer möchte, kann einen Dienstwagen bekommen, da die Praxis auch viele Hausbesuche anbietet. Einmal im Jahr findet ein Praxisausflug statt und die Fortbildungen werden übernommen, aber auch gefordert. Dafür gibt es zu den 30 Urlaubstagen 5 Fortbildungstage. Johannes Späker zahlt einen Zuschuss zur privaten Altersvorsorge und eine Zusatzkrankenversicherung. Außerdem können die Mitarbeiterinnen den Wellpass für das Fitnessstudio nutzen.

Praxis für Ergotherapie
Johannes SPÄKER

Ergotherapie - Johannes Späker
Rathausplatz 1
46359 Heiden

📍 📱





DIRK DEMBSKI

MONIKA BONGERS



ANDRÉ BECKER

Fotos: PD

DIE IMMOBILIENPROFIS VON A BIS Z

Sie begleiten und beraten Bau- oder Kaufinteressenten. Wie stehen Sie diesen zur Seite?

„Mit Bau, Kauf oder Modernisierung eines Hauses oder einer Wohnung wird eine langfristige Wahl getroffen und eine der höchsten Investitionen des Lebens getätigt“, weiß André Becker, Immobilienberater der Sparkasse Westmünsterland. Solch eine weitreichende Entscheidung sollte gut durchdacht und geplant werden. „Die Berater der Sparkasse Westmünsterland besprechen mit den Bau- oder Kaufinteressierten die individuelle Situation, beziehen die verfügbaren Fördermöglichkeiten mit ein und achten auf eine langfristige Tragfähigkeit der Finanzierung. Aus diesen Bausteinen entsteht das persönliche Finanz-Fundament für die eigenen vier Wände“, berichtet der Immobilienberater der Sparkasse Westmünsterland.

Wer seine Immobilie verkaufen möchte, ist bei Ihnen ebenfalls richtig. Welche Aufgaben übernehmen Sie für Verkäufer?

Die Nachfrage ist gut, daher lohnt sich ein Gespräch mit den Maklern der Sparkassen Immobilien GmbH. „Wir haben den Blick über die gesamte Region und kennen den Markt.“ Eine Vermittlung startet mit einer Objektbesichtigung und der professionellen Objektbewertung. „Dank unserer jahrzehntelangen Erfahrung ermitteln wir den marktgerechten Verkaufspreis. Dieser orientiert sich an der aktuellen Marktlage“, sagt André Becker, der auch Dekra-Sachverständiger für Immobilienbewertung ist. Die Immobilienberater helfen auch bei der Beschaffung eines Gebäude-Energieausweises, erstellen aussagekräftige Exposés und bieten die Immobilie auf diversen Vertriebskanälen zum Verkauf

an. Es folgen Terminabsprachen und Objektbesichtigungen. „Diese organisieren unsere Berater ebenfalls für die Verkäufer. Zur Sicherheit unserer Kunden achten wir auf die Finanzierungsmöglichkeiten der Interessenten. Wir vereinbaren keinen Notartermin ohne Finanzierungsnachweis“, sagt André Becker. „Wir kümmern uns um die Erstellung des Kaufvertrags und nehmen gemeinsam mit unseren Kunden den Notartermin wahr.“ Die Kunden erhalten eine umfassende Beratung und Begleitung beim Immobilienverkauf.

Sie stehen Ihren Kunden in allen Lebenslagen zur Seite. Warum ist das so wichtig?

Immobilienprojekte sind zumeist langfristig angelegt, unvorhergesehene Ereignisse können jedoch eintreten. „Gerade in der aktuellen Zeit tauchen schnell Verunsicherungen auf“, berichtet André Becker. „Als Partner vor Ort sind wir für unsere Kunden da - auch in schwierigen Zeiten.“ Die Sparkasse kennt die Wirtschaft und den Immobilienmarkt von A bis Z.



s ^{m²} **ImmobilienGmbH**
 Ein Unternehmen
 der Sparkasse Westmünsterland

Immobilienabteilung
 Wilbecke 1
 46325 Borken





DAS EXPERTENTEAM VON STEELWORKS

DIE PARTNER FÜR ALLES RUND UM SPIEGELNDEN EDELSTAHL

Sie sind als Unternehmen besonders auf spiegelpolierten Edelstahl spezialisiert, das macht kaum jemand sonst - und das weltweit. Wie bekommen Sie diesen besonderen Glanz hin?

Das Ausgangsprodukt ist gewöhnliches Edelstahlblech, erzählen die Geschäftsführer der Borkener Edelstahlmanufaktur Steelworks, Thomas Reining und Marc Meerkötter. Besonders spezialisiert ist das Unternehmen auf Yachtbau und internationale Kunst - die in Borken gefertigten Skulpturen namhafter Künstler finden sich überall auf der Welt. „Wir bekommen die Qualität der Oberflächen, die wir haben wollen, am Markt nicht, deshalb machen wir alles selbst“, erklärt Marc Meerkötter. Dafür benutzt das Unternehmen spezielle Maschinen, die den Edelstahl fräsen schleifen und polieren, bis auch der kleinste blinde Fleck verschwunden ist und die Oberfläche glatt und spiegellnd ist.

Aber auch bei der Bearbeitung des Edelstahls sind Sie innovativ. Was machen Sie da?

„Wir haben uns außerdem darauf spezialisiert, die Oberflächen nach einem bestimmten Verfahren zu falten“, ergänzt Thomas Reining. In 3D wird das Produkt zunächst visualisiert, bevor die Skulptur umgesetzt wird. Dabei stehen die Mitarbeiter von Steelworks immer wieder vor Herausforderungen, um die Visionen der Künstler und Designer umzusetzen. „Wir arbeiten an den Grenzen des Möglichen“, beschreibt es Marc Meerkötter.

Dadurch, dass Sie immer wieder neue Lösungen finden müssen, sind Sie sehr innovativ und entwickeln neue Techniken. Was bieten Sie Ihren Kunden alles?

„Wir setzen viele verschiedene Techniken ein, wir haben eigene PVD-Beschichtungsanlagen und erstellen verschiedenste innovative Oberflächen selbst“, sagt Thomas Reining. Auch Verchromen, Vergolden oder Pulverbeschichten hat die Edelstahlmanufaktur im Portfolio - das macht kaum eine andere Firma so. Von der ersten Planung bis zur Montage begleiten die Mitarbeiter von Steelworks jeden Schritt - und das weltweit.



Foto: PD

Thomas Reining (links) und Marc Meerkötter

Neben der Erfahrung, überall auf der Welt zu arbeiten - was bieten Sie Ihren Mitarbeitern noch?

„Wir sind ein Familienbetrieb, hohe Wertschätzung für unsere Mitarbeiter ist uns sehr wichtig“, sagt Marc Meerkötter. Auf die Ausbildung der eigenen Leute wird großer Wert gelegt und die Chancen für die Übernahme sind hervorragend. „Wir sind ein junges Team und viele bleiben hier, weil wir ein tolles Arbeitsklima haben. Man kann bei uns Karriere machen, wir fördern Weiterbildungen“, erzählt Marc Meerkötter. Mittlerweile hat das Unternehmen mehr als 25 Jahre Erfahrung im Bereich internationale Kunst und Yachtbau. Da das 65 Mitarbeiter starke Unternehmen breit aufgestellt ist, können die Mitarbeiter anhand ihrer Fähigkeiten und Neigungen eingesetzt werden - das wiederum steigert die Zufriedenheit und den Zusammenhalt innerhalb des Teams.

STEELWORKS

THE STEEL PEOPLE

[STEELWORKS] GMBH & CO. KG
Lise-Meitner-Straße 17-21
46325 Borken





Tapetenwechsel?

Jetzt deine Karriere kreativ gestalten

www.dein-job-magnet.de

Digital. Regional. Anziehend.

Mit deinem Profil machst du hier den richtigen Schritt in Richtung Zukunft. Freu dich auf lokale Unternehmen, Matchings, Messenger und Likes. Natürlich kostenlos und anonym.

Jetzt auch als App!



DEIN-JOB-MAGNET.de

Du hast ein Match!



hobelfein.

DIE TISCHLEREI

**Einfach mehr erfahren?
Entdecke uns im Innenteil!**

