

Wirtschaftsnachrichten aus dem Oldenburger Münsterland

FEBRUAR 2024

OM
**OLDENBURGER
MÜNSTERLAND**
Viel Grün. Viel drauf.

ARGUMENTE 2024 ERSCHIENEN

Im Januar präsentierte der Verbund Oldenburger Münsterland die bereits 17. Ausgabe des regionalen Wirtschaftsmagazins. Das Ergebnis des Gemeinschaftsprojekts mit OM-Medien und der Werbeagentur Bitter & Co. umfasst über 300 Seiten und 600 Abbildungen. Die Zeitschrift erscheint in einer Auflage von 9.000 Exemplaren und kann ab sofort auf der Webseite des Verbundes Oldenburger Münsterland „www.oldenburger-muensterland.de“ entweder als Printversion bestellt oder als E-Paper heruntergeladen werden. In der aktuellen Ausgabe des seit 2008 jährlich erscheinenden Magazins finden sich erneut über 70 Artikel aus sachkundiger Feder. Das Ergebnis ist ein authentischer Themenmix rund ums Leben, Wohnen und Arbeiten in den 23 Städten und Gemeinden der Region und bringt immer wieder erstaunliche Einsichten in den Alltag einer boomenden Wirtschaftsregion. So liest man unter anderem wie ein Food-Startup aus Vechta mit Bananenchips den Snack-Markt aufmischt und wie Thees aus Dinklage das Thema Nachhaltigkeit in der Kunststoffbranche weiter vorantreiben will. Darüber hinaus gibt es u.a. spannende Einblicke wie die T3 Deutscher Bauservice GmbH aus Cloppenburg vom Familien-Startup zum

Vorzeigunternehmen im deutschen Infrastrukturbau wurde sowie letztlich der Ausblick wie Kaapke aus Emstek Firmenchefs berät, wie die Unternehmensnachfolge gelingen kann.

die Leser*innen alles über die aktuellen Themen und Herausforderungen der Kommunen im Oldenburger Münsterland. „Von Anfang an war es das Ziel unseres Wirtschaftsmagazins, authentisch zu sein und insbesondere Unternehmer selbst zu Wort kommen zu lassen“, fasst OM-Geschäftsführer Jan Kreienborg das Konzept zusammen. „Argumente zielt darauf ab, Leserinnen und Leser mit unerwarteten Geschichten zur wirtschaftlichen Entwicklung zu überraschen und interessante Einblicke in Unternehmen aus unserer Region zu gewähren“, fügt Kreienborg hinzu. Das von der Werbeagentur Bitter & Co., der OM-Mediengruppe und dem Verbund Oldenburger Münsterland gemeinsam entwickelte und produzierte Magazin hat sich bei Unternehmern und Lesern fest etabliert. argumente richtet sich sowohl an Verantwortliche aus der Wirtschaft und der Politik als auch an alle innerhalb und außerhalb der Region, die an der Wirtschaftsentwicklung im Oldenburger Münsterland interessiert sind. Auf Anfrage

sendet Ihnen der Verbund Oldenburger Münsterland gerne die gewünschte Anzahl an Exemplaren zu. Interessierte melden sich bei Thomas Westermann per E-Mail westermann@oldenburger-muensterland.de oder per Telefon unter 04441/956518. Die digitale Ausgabe zum Durchblättern und zum Download ist auf www.oldenburger-muensterland.de jederzeit abrufbar.



Die bereits 17. Ausgabe des Wirtschaftsmagazins vom Verbund Oldenburger Münsterland ist Mitte Januar erschienen.

Die Landräte und OM-Präsidenten Johann Wimberg und Tobias Gerdesmeyer stehen im großen Interview mit der OM-Mediengruppe Rede und Antwort zum Thema „Mobilität im Oldenburger Münsterland“. In den Standortporträts der 23 Städte und Gemeinden erfahren



Unser Online-Angebot:

Der Verbund Oldenburger Münsterland veröffentlicht Pressemitteilungen aus der Region tagesaktuell und ungekürzt unter oldenburger-muensterland.de/wirtschaft – und vieles Wissenswerte mehr auf facebook.com/oldenburgermuensterland. 

GROSSE AUSTING GMBH ÜBERNIMMT IT-INFRASTRUKTUR VON SARTISSOHN UND C.K. ELECTRONIC AUS VECHTA

Die große Austing GmbH, ein führendes IT-Systemhaus mit 43 Mitarbeitern aus Lohne, gibt mit sofortiger Wirkung die erfolgreiche Übernahme des kompletten Bereichs der IT-Infrastruktur Dienstleistungen von der Firma Sartissohn und C. K. Electronic im Raum Vechta bekannt. Austing unterstreicht, dass mit diesem Schritt die Präsenz im Oldenburger Münsterland erweitert und gefestigt wird. „Die Übernahme ermöglicht es uns, den hinzugewonnenen Kunden ein breiteres Spektrum an

innovativen IT-Lösungen anzubieten und den steigenden Anforderungen an Digitalisierung und technologischem Fortschritt gerecht zu werden“, erklären Marc große Austing und Dominik Heuer, Geschäftsführer von Austing. Mike-Olaf Sartissohn betont, dass die Firma als solches weiterhin bestehen bleibt. „Wir werden unseren Fokus intensivieren und nach wie vor unsere bewährten Softwarelösungen im Bereich der Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Zeiterfassung und Dokumentenmanagement anbieten. Die Abgabe der Technik ermöglicht uns einen noch besseren Service für unsere Kunden“, erklärt der Geschäftsführer.



V. l. Dominik Heuer und Marc große Austing (Geschäftsführer große Austing GmbH) mit Mike-Olaf Sartissohn (Sartissohn GmbH) und Markus Kolhoff (C.K. Electronic) arbeiten partnerschaftlich zusammen. Foto: große Austing GmbH

POLYTALENT GMBH REVOLUTIONIERT ALS DIGITALER HEADHUNTER DIE TALENTAKQUISE IN DER KUNSTSTOFFINDUSTRIE UND IM WERKZEUGBAU

PolyTALENT GmbH, ein führendes Unternehmen im Bereich des digitalen Recruitings, stellt heute ihre innovative Strategie zur Rekrutierung qualifizierter Fach- und Führungskräfte für die Kunststoffindustrie und den Werkzeugbau vor. Mit einem proaktiven Ansatz zielt das Unternehmen darauf ab, passgenaue Talente für offene Positionen seiner Kunden zu identifizieren und anzusprechen. „Wir verstehen die speziellen Anforderungen der Kunststoffindustrie und des Werkzeugbaus und setzen daher auf eine zielgerichtete und persönliche Ansprache potenzieller Kandidaten“, erklärt Mehmet Tarti, Geschäftsführer von PolyTALENT GmbH. „Durch den Einsatz moderner,

benutzerfreundlicher Kommunikationskanäle, einschließlich unserer eigenen Webseite und einer direkten Kontaktaufnahme via WhatsApp, ermöglichen wir eine schnelle und effiziente Interaktion.“ PolyTALENT GmbH nutzt ein breites Spektrum digitaler Plattformen, um eine umfassende Talentsuche zu gewährleisten. Dazu gehören etablierte Jobportale und Talentpools sowie dynamische Social-Media-Plattformen, um eine maximale Reichweite und Präsenz auf allen relevanten Kanälen zu gewährleisten. „Unser Ziel ist es nicht nur, die richtigen Talente zu finden, sondern sie auch für die Unternehmen unserer Kunden zu begeistern und langfristig zu binden“, fügt Herr Tarti hinzu. „Mit unserer maßgeschneiderten Herangehensweise und unserem tiefen Branchenverständnis setzen wir neue Maßstäbe in der Talentakquise.“

ÖFFENTLICHE OLDENBURG INFORMIERT ZUM HOCHWASSER

Den Jahreswechsel und die danach folgenden Tage werden viele Menschen im Oldenburger Münsterland und Oldenburg so schnell nicht vergessen: Eine lange nicht erlebte Hochwasserlage hielt betroffene Hauseigentümer, Mieter und unzählige Helfer mehrere Wochen in Atem. Wer vorsorglich eine Elementarschadenversicherung abgeschlossen hatte, kann unter den Bedingungen dieser Versicherung zumindest finanziell einen Ausgleich für entstandene Schäden bekommen, erläutert die Öffentliche Oldenburg. Voraussetzung hierfür ist, so der Regionalversicherer, dass die Schäden explizit durch Hochwasser entstanden sind. Das heißt aber auch, dass Schäden durch Grundwasser, das unterirdisch etwa ins Mauerwerk eindringt, nicht versichert sind. Wohl aber wenn das Grundwasser so stark nach oben gedrückt wird, dass das Grundstück überschwemmt und infolgedessen Wasser etwa in den Keller läuft. Die Öffentliche Oldenburg berät ihre Kunden selbstverständlich bei einer Überlegung zum Abschluss einer Elementarschadenversicherung. Denn die kann auch für andere Gefahren wichtig sein, wie etwa bei Starkregen oder Erdbeben. Einen großen Zulauf hat in den Hochwassertagen auch das Katastrophenwarnsystem KATWARN verzeichnet. Dieses vom Fraunhofer Institut für Offene Kommunikationssysteme im Auftrag der öffentlich-rechtlichen Versicherer entwickelte Warnsystem informiert über verschiedene Medien – z.B. auf dem Smartphone – über Gefahrensituationen. „Damit werden Personen, wo immer sie gerade sind, individuell gewarnt, und es wird so die sog. ‚letzte Meile‘ im Bevölkerungsschutz überwunden“, weiß Inka Gries, Sachbearbeiterin Sach-Haftpflicht-Planung bei der Öffentlichen Oldenburg. Warnung bei Gefahren und Versicherung für Schäden sind das eine. Die praktische Hilfe das andere. Und die hat in den Hochwassertagen hervorragend geklappt. „Dafür möchten wir uns bei den vielen freiwilligen Helferinnen und Helfern, den Feuerwehren und dem THW ganz herzlich bedanken“, erklärt Jürgen Müllender, Vorstandsvorsitzender der Öffentlichen.

FEIERLICHE ZEUGNISÜBERGABE DER PHWT IN VECHTA

Im Januar fand die feierliche Übergabe der Abschlussurkunden an die PHWT-Absolvent:innen der Bachelor-Studiengänge Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik, sowie des Master-Studiengangs Betriebswirtschaft & Management statt. Die Veranstaltung wurde durch das Begrüßungswort des Präsidenten der PHWT, Prof. Dr. Dennis De, eröffnet. In seiner Rede würdigte er die herausragenden Leistungen der Absolventen und ermutigte sie in diesen turbulenten Zeiten Verantwortung zu übernehmen, Chancen zu erkennen und zu nutzen und die Zukunft



Beglückwünschten gemeinsam die Absolventen: (v.l.) Bürgermeister Kristian Kater (Stadt Vechta), PHWT- Vizepräsidentin Angela Holle, PHWT-Präsident Prof. Dr. De, Landrat Tobias Gerdesmeyer (Landkreis Vechta) und Herbert Winkel (Vorsitzender des Gesellschafterausschusses der PHWT gGmbH). Foto: PHWT

zu gestalten. Auch Tobias Gerdesmeyer, Landrat des Landkreises Vechta, beglückwünschte die Absolventen und rief sie auf angesichts der erheblichen politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Transformation Game-Changer zu werden und offen, optimistisch und neugierig auf die Entwicklungen zu re-

agieren. Anschließend richtete Kristian Kater, Bürgermeister der Stadt Vechta, herzliche Glückwünsche an die frischgebackenen Absolventen und hob die enge Verbindung zwischen der Stadt und der Hochschule hervor. Die Höhepunkte der Veranstaltung waren zweifellos die feierliche Übergabe der Abschlussurkunden

sowie die Ehrung der Absolventen für besondere Leistungen: Ole Lahrman (BWL), Leon Brachwitz (Wirtschaftsinformatik), Lukas Einhaus (Betriebswirtschaft & Management). Die Feierlichkeiten wurden mit einem festlichen Sektempfang abgerundet, bei dem die Absolvent:innen, Dozenten und Gäste die Gelegenheit hatten, sich persönlich auszutauschen und auf die erfolgreichen Studienjahre anzustoßen.

„SMART LEARNING FÜR DIE NACHHALTIGE ENTWICKLUNG UNSERER REGION“

Dieses Motto stand im Mittelpunkt des Workshops, den die Berufsbildende Schule am Museumsdorf Cloppenburg (BBSaM) in Kooperation mit der Universität Vechta am 30. Januar 2024 ausgerichtet hat. Folker Arndt, stellvertretender Schulleiter der BBSaM, beleuchtete den ausbildungsbegleitenden Zertifikatslehrgang „Assistent/in für Nachhaltigkeitsmanagement“, der in Zusammenarbeit mit der IHK Oldenburg und Unternehmen der Region umgesetzt werden soll. Nachfolgend gab Iris Rickhoff-Fischer, Mitarbeiterin des TrENDi – Start-up

Service der Universität Vechta, Einblicke in das VISKIO – Visible Skills Portfolio; einer Plattform, welche Lernenden die Möglichkeit bieten wird, Ihre Kompetenzen transparent zu machen. Abschließend präsentierte Arne Ortland, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Universität

Vechta, das sogenannte „DigiTrans Hub“; eine kollaborative Online-Plattform, die ländlichen Digitalpionieren Möglichkeiten des informellen Lernens und der Vernetzung bietet. Der zweite Teil des Workshops stand im Zeichen digitaler Kreativität. Mithilfe der sogenannten



Freuen sich über die rege Beteiligung: (von links nach rechts) Dr. Arne Ortland (Universität Vechta), Anne Tapken (Kreisrätin Landkreis Cloppenburg), Günter Lübke (Schulleiter BBSaM), Prof. Dr. Jantje Halberstadt (Universität Vechta, Professur Ökonomie der Nachhaltigkeit), Folker Arndt (stellvertretender Schulleiter BBSaM)

Rich Picture Methode wurden in drei Arbeitsgruppen die komplexen Wechselwirkungen regionaler Herausforderungen an Whiteboards visualisiert und anschließend Lösungsansätze ausgearbeitet. Es zeigte sich deutlich, dass sich die Teilnehmenden eine Vertiefung der bearbeiteten Themen wünschen. Ein Rahmen für wiederkehrende Beteiligungsformate wird derzeit von der BBSaM und der Universität Vechta erarbeitet.

WEDA LIEFERT FÜTTERUNGSANLAGE AN DEN PORTUGIESISCHEN INSEKTENPRODUZENTEN ENTOGREEN

Der deutsche Spezialist für Fütterungstechnologien, WEDA Dammann & Westerkamp, hat eine Flüssigfütterungsanlage für die Schwarze Soldatenfliege (BSF) an den portugiesischen Züchter EntoGreen geliefert. Das Unternehmen produziert aus Nebenprodukten der Agrar- und Ernährungsindustrie hochwertiges tierisches Eiweiß und organischen Dünger. In dem System werden die Larven der BSF bis zur Erreichung ihres Endgewichts mit den Reststoffen gefüttert. „Die WEDA-Anlage generiert täglich ein Substrat aus regionalen Gemüse-Reststoffen für einen Larven-

Output von etwa 25 Tonnen. Für eine zukünftige Erweiterung ist sie durch ihren modularen Aufbau einfach zu skalieren“, erläutert der verantwortliche WEDA-Export Manager, Gabriel Schmidt. Eine neue Anlage ist bereits in Planung und soll laut Gabriel Schmidt ab dem Jahr 2025 bei einem täglichen Rohstoffinput von 210 Tonnen bis zu 45 Tonnen lebende Larven produzieren. Mit Hilfe innovativer Fütterungstechnologien kann EntoGreen einen starken Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung des Agrar- und Ernährungssektors vor Ort leisten. Vor allem aber werden dadurch die Herausforderungen der Nährstoffknappheit sowie der Lebensmittelverschwendung fokussiert und lösungsorientiert bearbeitet.

SAISONÜBLICHER ANSTIEG DER ARBEITSLOSIGKEIT IM JANUAR

Auch in diesem Januar ist die Arbeitslosenzahl im Oldenburger Münsterland saisonal bedingt gestiegen, jedoch weniger stark als im Vorjahr. Der Arbeitsmarkt zeigt sich in der Tendenz weiterhin stabil und grundsätzlich aufnahmefähig. Im Vergleich zum Januar 2023 meldeten Betriebe mehr Personalbedarf. Tina Heliosch, Leiterin der Agentur für Arbeit Vechta, sieht darin gute Voraussetzungen eine neue Beschäftigung zu finden und appelliert an die Unternehmen. „Weiterhin bleibt es wichtig, in Qualifizierung der Beschäftigten zu investieren, um dem steigenden Fachkräftebedarf und den Herausforderungen von Digitalisierung und Transformation erfolgreich zu begegnen. Betriebe sollten auch jenen Bewerbenden eine Perspektive bieten,

deren formale Qualifikation nicht auf den ersten Blick passt. Mit der Übernahme von Weiterbildungskosten kann die Agentur für Arbeit nach Einstellung im Rahmen der Beschäftigtenqualifizierung aktiv unterstützen. Der Arbeitgeber-Service berät hierzu gern. Auch ausländische Arbeitskräfte, wie zum Beispiel Personen mit Fluchthintergrund, die bereits einen Zugang zum Arbeitsmarkt haben, können so erfolgreich über eine Helfertätigkeit als Fachkräfte gewonnen werden und dem mittelfristig steigenden Personalengpass der Unternehmen entgegenwirken. Im Rahmen des Job-Turbos steht diese Personengruppe im Fokus unserer Vermittlungsaktivitäten, um die Bedarfe der Unternehmen zu decken und gleichzeitig die Menschen erfolgreich in den lokalen Arbeitsmarkt zu integrieren“ erläutert die Agentur-Chefin.

LIEBER EIN KURZER DRAHT ALS LANGE WEGE – MIT DER BUSINESSLINE DER LZO

Immer mehr Kundinnen und Kunden wollen sich per Telefon oder Video beraten lassen. Das gilt auch für Unternehmen. Dieses hat die LzO bereits frühzeitig erkannt und schon vor über sechs Jahren ihre BusinessLine gestartet. Bei diesem Modell können sich kleine Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 250 000 Euro telefonisch, per E-Mail und im Video-Gespräch beraten lassen. Auch Kreditanfragen werden direkt beantwortet und entschieden. Erreichbar ist die BusinessLine montags bis freitags von 8 bis 18 Uhr. „Diese längere Erreichbarkeit kommt besonders kleinen Gewerbetreibenden entgegen, da sie zu den üblichen Geschäftszeiten ihr Geschäft kaum verlassen können“, sagt Holger Hullmann, Leiter der BusinessLine. Zusätzlich zu dem Angebot für die kleineren Unternehmen übernimmt die BusinessLine auch Serviceleistungen für Unternehmen, die von Firmenkundenberater:innen der LzO persönlich in den 21 dezentralen FirmenkundenCentern betreut werden. „Diese persönliche Beratung bleibt selbstverständlich vollumfänglich erhalten. Zudem bleiben die Firmenkundenberater:innen für ihre Kundinnen und Kunden unverändert die erste Ansprechperson. Gleichwohl gibt es zahlreiche Angelegenheiten rund ums Konto, die auch telefonisch oder per Mail geklärt werden können“, macht Hullmann deutlich. Seit dem Start im Oktober 2017 hat sich das Beratungs- und Serviceangebot bei den Kundinnen und Kunden etabliert. „Die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, bleibt unser Maßstab. Viele Unternehmer:innen schätzen es, dass sie bei Fragen schnell zum Telefon greifen können und ihnen geholfen wird. Damit richten wir uns klar an den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden aus“, so Hullmann.

Mit freundlicher Unterstützung:

