

# KÖPFE

Gründer, Inhaber und Entscheider in der Region

**Visionäre**

**und Kämpfer**

Persönlichkeit  
prägt das Handeln

**Wegbereiter für**

**neue Entwicklungen**

Mit Kreativität und  
Mut zum Ziel

**Bewährte**

**Erfolgskonzepte**

Die Stärke kommt  
aus der Familie



**JOS.**  
ESCHENBACH

*Seit 1976 der Zeit eine Idee voraus.*

 **Der Brillenmacher**

*Optik Schulte-Repel GmbH*

*Der Brillenmacher • Mühlenstraße 3 • 46325 Borken • 02861-3418*

# Dahinter steckt ein engagierter Kopf

**M**anager und Macher, Fachfrau und Firmenchef, Entwickler und Entscheider – erfolgreiche Unternehmen bauen auf erfolgreichen Köpfen auf. Strategisch denkender Lenker, genialer Ideenspinner, enthusiastischer Vordenker – jeder Kopf ist anders. Dem Engagement und der Vielseitigkeit unternehmerisch tätiger Menschen hat unser Westmünsterland zum großen Teil seine Produktivität und Krisenfestigkeit zu verdanken. Es gilt tatsächlich, was schon häufig kolportiert wurde: Hinter den meisten Erfolgen steht mindestens ein kluger und engagierter Kopf.

**I**n unserem Journal „Köpfe“ stellen wir Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, Menschen aus der Region vor, die als Kopf eines Unternehmens dafür sorgen, dass aus Ideen Projekte und aus Gedanken Leistungen und Produkte werden. Das erfordert Mut und Weitsicht, fachliche und soziale Kompetenz, Einfühlungsvermögen und strategische Fähigkeiten - wenn es um Neugründungen geht, wenn es um die täglichen Herausforderungen der Märkte geht und nicht zuletzt wenn es darum geht, das Unternehmen fit für zukünftige Aufgaben zu machen.

**W**eitsicht, kreative Ideen, Empathie und Führungsqualität sind das eine. Vor allem aber braucht es Leidenschaft für das eigene Tun, will man „Kopf“ sein. Die hier vorgestellten Menschen berichten darüber, was

sie antreibt, auf welchen Background sie zurückgreifen, wie sie sich den täglichen Anforderungen stellen und welche Philosophie sie verfolgen. Sie verraten Ihnen und uns aber auch, wie sie abseits der Arbeit auftanken und was sie glücklich und zufrieden macht.

**L**iebe Leserinnen und Leser, freuen Sie sich auf über 50 „menschliche“ Porträts und ebenso viele spannende und interessante Geschichten von und über „Köpfe“, die ihr Unternehmen und unsere Region prägen!



*St. Schmidt*

Stephan Schmidt, Verleger

# Register



**B&W Energy GmbH & Co. KG**  
Spezialist für erneuerbare Energien aus Heiden

Köpfe: Carsten Frede, Marco Sundrum, Josef Busch und Anton Wissing

6



**Provinzial Maurice Bajohr**  
Geschäftsstelle der Provinzial Versicherung in Borken

Kopf: Maurice Bajohr

7



**Josef Baumeister GmbH**  
Produzent von Fenstern, Türen und Wintergärten aus Borken

Köpfe: Hermann und Alfons Baumeister, Rainer Keller, Johannes Baumeister und Christian Brake,

8



**Steuerberater Alfons Beckmann**  
Mittelständische Steuerberatungskanzlei aus Borken

Kopf: Alfons Beckmann

9



**Baumeister GaLaBau GmbH**  
Garten- und Landschaftsbauexperten aus Raesfeld

Köpfe: Uli und Karl-Heinz Baumeister

10



**Sanitätshaus Beermann**  
Experten für Reha- und Orthopädietechnik aus Borken

Kopf: Henning Beermann

11



**Bleker-Gruppe**  
Unternehmensgruppe mit elf Autohäusern im Münsterland

Köpfe: Hermann und Bernd Bleker

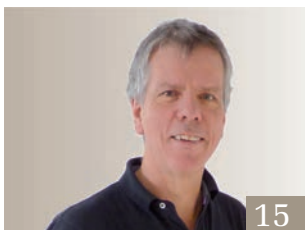
12



**Praxis Dr. Föcking**  
Allgemeinmediziner, Gründer des Ärztehauses Velen und des bgm-Forums

Kopf: Dr. med. Ludwig Föcking

14



**Rehazentrum Velen**  
Fachleute für Physiotherapie, Sport und Prävention aus Velen

Kopf: Grego Braakhuis

15



**Gyn Velen**  
Praxis und Klinik für operative Gynäkologie in Velen

Kopf: Dr. med. Manfred Krichbaum

16



**Oliven und Feinkost Stefan Bramers**  
Experten für den „Duft des Südens“ aus Borken

Kopf: Stefan Bramers

17



**Brüninghoff GmbH & Co. KG**  
Spezialisten für anspruchsvolle Bauprojekte aus Heiden

Köpfe: Bernhard Müter, Sven Brüninghoff und Frank Steffens

18



**Curry67 und Texas Ribhouse**  
„Appetitmacher“  
aus Borken und Bocholt

Kopf: Sascha Cechowicz

20



**Düwelsteen-Apotheke**  
Traditionsreiche Apotheke  
unter neuer Leitung  
aus Heiden

Kopf: Sebastian Jander

21



**Möbel Euting GmbH**  
Möbeltraum-Erfüller  
aus Borken

Kopf: Karsten Schmeink

23



**Immobilien Garvert**  
Der Partner für Kauf, Verkauf  
und Vermietung in Borken  
und Umgebung

Kopf: Fritz Garvert

24



**Heming GmbH**  
Leidenschaftlicher Erd-,  
Tief- und Landschaftsbauer  
aus Borken

Kopf: Tobias Heming

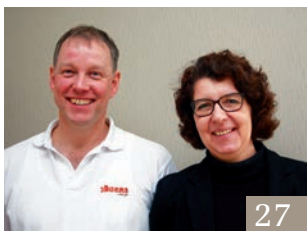
25



**HILO Direktion Raesfeld**  
Lohnsteuerhilfverein  
aus Raesfeld

Kopf: Christa Manthey

26



**Bäckerei - Konditorei -  
Café Jägers**  
Brot- und Kuchengenießer  
aus Borken

Köpfe: Josef und Silvia Jägers

27



**Möbel Kerkfeld**  
Möbelhaus mit „skuriosem“  
Ableger in Gemen

Kopf: Ralf Tenbeck

28



**Klumpjan GmbH**  
Spezialist für Alu-Fenster  
und -Fassaden aus Ramsdorf

Kopf: Bernd Klumpjan

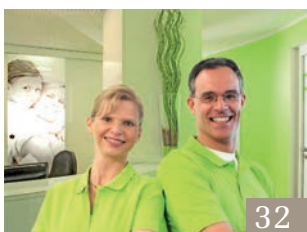
30



**Küpperhaus GmbH**  
Problemlöser rund um  
Wärme, Wasser und Solar  
aus Reken

Köpfe: Isabel Ebber und  
Heinz Küppershaus

31



**KFO Nolting**  
Fachärzte für Kieferorthopä-  
die und ein schönes Lächeln  
aus Borken

Köpfe: Dr. Ingrid Nolting  
und Dr. Dr. MSc. Peer Nolting

32



**LB Holzbau GmbH**  
Fachmann für schlüssel-  
fertiges Bauen mit Holz  
aus Borken

Köpfe: Niklas und  
Ludwig Böggering

34



**Meerkötter Werkstatt-  
bedarf und Berufsmode**  
Der Partner für Industrie,  
Handwerk und private Tüftler  
aus Borken

Köpfe: Uli und  
Tim Meerkötter

35



**Ludwig Lanvermann  
GmbH & Co. KG**  
Die Modernisierer rund um  
Heizung, Sanitär, Lüftung  
und Klima aus Marbeck

Köpfe: Drei Generationen  
„Lanvermänner“

36

# Register



**Zimmerei & Holzverarbeitung Gerhard Lechtenberg**  
Meisterliches Zimmerer-Handwerk aus Borken

Köpfe: Heiner und Daniel Lechtenberg

38



**NETGO Unternehmensgruppe**

Visionäre Dienstleister für alle IT-Fragen aus Borken

Köpfe: Benedikt Kisner und Patrick Kruse

39



**Vermessungsbüro Schemmer, Wülfing, Otte**  
Öffentlich bestellte Vermessungsingenieure aus Borken

Köpfe: Dipl.-Ing. Patrick Otte, Dipl.-Ing. Bernh. Schemmer und Dipl.-Ing. Martin Wülfing

40



**Theo Niessing GmbH**

Bosch-Diesel-Center und Kfz-Service in Raesfeld

Kopf: Sabine Ophees

41



**Hörakustik Raupach**  
Engagierte Fans guten Hörens aus Borken

Köpfe: Jürgen und Jutta Raupach

42



**Bestattungshaus Sieverdingbeck**

Begleiter in schweren Stunden aus Borken

Köpfe: Helmut und Sabine Sieverdingbeck

44



**Modehaus Selting**  
Die Trendexperten aus Marbeck

Köpfe: Eduard, Jürgen und Patrick Selting

45



**Spiller Werbegestaltung**  
Kreative Köpfe aus Borken

Kopf: Katharina Fortmann

46



**Spöler Bedachungen**  
Erfahrene Experten für Dach und Fassade aus Heiden

Kopf: Gerhard Spöler

47



**Stellermann Fußboden GmbH**

Meisterliche Bodenleger aus Vreden

Köpfe: Kai, Hermann, Uwe und Werner Stellermann

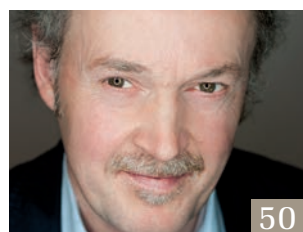
48



**Steelworks**  
Innovative Stahl-Veredler aus Borken

Köpfe: Ulrich Meerkötter, Thomas Reining und Marc Meerkötter

49



**Tenk Immobilien**  
Fan flexibler Wohnlösungen aus Borken

Kopf: Ludger Tenk

50



**August Theben  
Sanitär & Heizung GmbH**  
Freunde des Wohlbefindens  
aus Borken

Kopf: Dagmar  
Theben-Gerritzmann

51



**Tante Tomate  
GmbH & Co. KG**  
Fans eines guten  
„Bauchgefühls“ aus Borken

Kopf: Renate Thesing

52



**Thesing & Thesing  
Architekten BDA**  
Innovative Gestalter  
aus Heiden

Köpfe: Prof. Dipl.-Ing.  
Manuel Thesing &  
Dipl. Ing. Sabine Thesing

53



**tinnefeld hören & sehen**  
Die „Welt-erlebbar-Macher“  
aus Raesfeld

Kopf: Norbert Tinnefeld

54



**Vennehof Borken**  
Klug gemanagtes Einkaufs-  
zentrum in der Kreisstadt

Kopf: Monika Schmohel

55



**Spar- & Darlehnskasse  
Reken**

Das regionale  
Geldinstitut aus Reken

Köpfe: Marc Trzcinski und  
Christian Nordendorf

56



**Vornholt Bestattungen**  
Einfühlsamer Helfer  
für schwere Stunden  
aus Burlo

Kopf: Dieter Vornholt

57



**VR-Bank Consulting  
und Immobilien GmbH**  
Die Immobilien-Experten  
aus Velen

Köpfe: Norbert Wagenfort  
und Christian Borgert

58



**Wansing Kanal-Service  
und GaLaBau**  
Die erdverbundenen  
Anpacker aus Borken

Köpfe: Felix und  
Cornel Wansing

59



**Hotel Weissenburg**  
Traditionsbewusste  
Gastgeber aus Billerbeck

Köpfe: Theo, Tinus  
und Augustinus Niehoff

60



**Westrans  
Speditionsgesellschaft**  
Die innovativen Transport-  
fachleute aus Oeding

Kopf: Manfred Robers

61



**Wietholt/Bresser**  
Die Fachleute rund  
ums Büro aus Velen

Köpfe: Mario Damm,  
Martin Osterkamp und  
Markus Steinkamp

62



**Heilpraktiker von Leliwa**  
Der Experte, wenn es um  
ganzheitliche Gesundheit  
geht

Kopf: Hans-Merten  
von Leliwa

63



**Volksbank Gemen eG**  
Der lokale Finanzdienst-  
leister

68

# Endlich unabhängig sein

In Zeiten, in denen die Energiekosten stetig steigen, klingt es doch verlockend, seinen Strom einfach „selbst zu machen“. B&W Energy bietet hierfür Lösungen - unter anderem in Form von Photovoltaikanlagen. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Heiden und ist seit 2003 Experte in Sachen Erneuerbare Energien.



V.l.n.r.: Carsten Frede (Geschäftsführer), Marco Sundrum (Geschäftsführer), Josef Busch (geschäftsführender Gesellschafter), Anton Wissing (Gesellschafter & Beirat)

»Wärme, Strom und Mobilität sind die drei Energiebereiche, die abgedeckt werden müssen«

CARSTEN FREDE

■ 1998 wurde ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte der Energiewende im Kreis Borken gelegt. Damals sorgte Anton Wissing dafür, dass das erste Windkrafttrad in Heiden aufgestellt wurde. Der Auslöser war der Wunsch nach Unabhängigkeit von Energieanbietern. Fünf Jahre später gründete der heute 51-Jährige zusammen mit Josef Busch B&W Energy. Die Männer kannten sich bereits seit den Kindheitstagen. Aus dem Zwei-Mann-Unternehmen wurde ein erfolgreiches, weltweit agierendes Unternehmen mit 55 Angestellten, davon 5 Auszubildende. Auch die schwierigen Zeiten in der Photovoltaik-Branche 2012-2014 hat das Unternehmen überwunden und ist gestärkt aus dieser Zeit hervorgegangen. Mittlerweile sind zudem Aufgabenbereiche wie Stromspeicher, Wärmepumpen, eine Heizungs- und Sanitärabteilung sowie Lösungen für die Elektromobilität dazugekommen.

■ „Auch privat standen beide immer dahinter. Anton Wissing fährt mittlerweile sein drittes Elektroauto“, verrät René Busch, zuständig für das Marketing im Unternehmen. Aus dem operativen Geschäft von B&W Energy halte Wissing sich allerdings mittlerweile weitgehend raus, da er bei der Realisierung des Bürgerwindparks A31 Hohe Mark stark eingebunden sei. Als Beirat und Gesellschafter bestimmt er die strategische Ausrichtung des Unternehmens selbstverständlich weiterhin mit. Seit 2015 sind Marco Sundrum und Carsten Frede - neben Josef Busch - die neuen „Köpfe“ in der Geschäftsführung des Unternehmens. Sundrum ist zuständig für das

Kaufmännische und die Finanzen. Er absolvierte bereits seine Ausbildung als Industriekaufmann bei B&W Energy und schaffte es mit gerade mal 23 Jahren in die Geschäftsführung. Der 45-jährige Carsten Frede ist seit 2008 bei B&W Energy und leitet den Vertrieb und die operative Abwicklung der Projekte.

■ Auch die beiden „neuen“ Köpfe bei B&W Energy nutzen regenerative Energien im Privaten. So hat Frede eine Photovoltaikanlage auf dem Dach seines Hauses sowie einen Stromspeicher und Wärmepumpe. „Wärme, Strom und Mobilität sind die drei Energiebereiche, die abgedeckt werden müssen. Wärme und Strom mache ich bereits selber, 2018 schaffen wir uns auch noch ein Elektroauto an. Oder lieber zwei, schließlich haben wir vier Kinder“, sagt der 45-Jährige. Wenn er mal seine eigenen Akkus aufladen muss, geht er joggen. Sportlich ist auch Sundrum unterwegs, wenn auch lieber von der Tribüne des FC Schalke aus.

**B&W ENERGY**

**B&W Energy GmbH & Co. KG**  
Leblicher Str. 27 | 46359 Heiden

Telefon 02867 / 90 909-0  
Fax 02867 / 90 909-899  
info@bw-energy.de  
www.bw-energy.de





Knifflige Aufgaben lösen, unterschiedliche Kunden beraten, berechnen und kalkulieren, sich kümmern und begeistern – das ist sein Metier. **Maurice Bajohr** konnte im April 2016 seinen Traum von der eigenen Versicherungsagentur verwirklichen. Der 28-Jährige übernahm als Nachfolger die Leitung einer Provinzial Geschäftsstelle in Borken.

# Ein umgänglicher Typ

Nach seiner Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen sowie einem Studium zum Bachelor of Finance arbeitete Maurice Bajohr aus Lette einige Jahre als Kundenberater in einer Provinzial Agentur. Ziel des ehrgeizigen und zielstrebigem Versicherungskaufmanns war es, Geschäftsstellenleiter zu werden. „Ich wollte Verantwortung übernehmen, das Gelernte und meine Ideen umsetzen.“ Getreu seinem Motto „Wenn ich mir etwas vornehme, mache ich es“ liebäugelte Maurice Bajohr mit der Agentur in Borken. Freundschaftliche Beziehungen zu Borken, die kollegiale Verbindung zu seinem Vorgänger, aber auch die Stadt selbst spielten bei seiner Entscheidung eine Rolle. Als die Nachfolge aktuell wurde, stimmten Provinzial und Geschäftsstellenleiter zu.

Ich bin sehr dankbar, dass ich hier sein darf und habe Respekt vor dem, was mein Vorgänger aufgebaut hat“, betont Maurice Bajohr. Nach seiner anfänglichen Nervosität sei er nun beruhigt über die positive Reaktion und Treue der Kunden. Vielen von ihnen hat er sich schon vorgestellt, einige möchte er in der nächsten Zeit noch besuchen. Auch die erste Herausforderung ließ nicht lange auf sich warten. Schnell war der junge Geschäftsstellenleiter mittendrin im Tagesgeschäft. Bei der Abwicklung der zahlreichen Versicherungsschäden durch das außergewöhnliche Hochwasserereignis im Juni 2016 konnte er seine Kompetenz beweisen. Auch das langjährige Team habe ihn gut angenommen und versorge ihn mit viel Hintergrundwissen. Er fühle sich wohl und sei angekommen.

Ein Wechsel in der Geschäftsstellenleitung und dazu ein Generationenwechsel bringen Veränderungen mit sich. Respektvoll verbindet Maurice Bajohr das Werk seines Vorgängers

mit neuen Ideen: Er modernisierte durch Umbau sein Arbeitsreich, optimierte vorhandene Strukturen und Abläufe und brachte die modernen Medien homepage, facebook und Kunden-WhatsApp zum Einsatz. Sein nächster Schritt ist es, die Digitalisierung zu forcieren – als Mehrwert für die Kunden und um junge Leute zu begeistern.

Das Versicherungsgeschäft – ein trockenes Metier? Nicht für Maurice Bajohr. „Es macht mir Spaß, unterschiedlichste Kunden von meiner Arbeit zu begeistern, mit ihnen zusammen eine Lösung zu finden und sie zufriedenzustellen.“ Die korrekte Kleidung mit Anzug und Krawatte empfinde er als Wertschätzung gegenüber den Kunden. Dahinter steckt „ein sehr umgänglicher Typ, offen und tolerant“, so Maurice Bajohr über sich. Ebenso wie sein Vorgänger ist er im Werbekreis aktiv und engagiert sich in Borkener Vereinen. Er ist Sozialwart bei der SG Borken und Mitglied im Borkener Schützenverein. Auch selbst ist er sportlich aktiv. Disziplin und Ausdauer zeigt er beim frühmorgentlichen Schwimmen vor der Arbeit, Zielsicherheit trainiert er beim Korbwerfen im Basketballverein.

Das der Mensch in seinem Leben einen Schutzengel braucht, hat Maurice Bajohr bei einem schweren Unfall selbst einmal erfahren. Das Motiv des „Schutzengels“ und der Provinzial-Leitsatz „Immer da, immer nah“ ist für den Versicherungskaufmann alles andere als nur ein Slogan.

Immer da, immer nah.

**PROVINZIAL**

Die Versicherung der Sparkassen

**Geschäftsstelle Maurice Bajohr  
Wilbecke 10 | 46325 Borken**

Telefon 02861 / 3515 | Fax 02861 / 62 9 62  
bajohr@provinzial.de | www.provinzial-online.de/bajohr



Die Firma Baumeister ist in Borken seit Jahrzehnten ein Begriff. Sie steht für die Fertigung von Fenstern, Türen und Wintergärten, aber auch für Kontinuität, Zusammenhalt und Wertschätzung. Unternehmensführung ist bei Baumeister Teamsache aus Überzeugung, sowohl in zweiter als auch dritter Generation.



V.l.n.r.: Hermann Baumeister, Alfons Baumeister, Rainer Keller, Johannes Baumeister, Christian Brake

# Ein harmonisches Quintett

Als Allrounder für fast alles aus Holz gründete Josef Baumeister 1952 eine kleine Ein-Mann Schreinerei. Es war die Zeit des wirtschaftlichen Aufschwungs, und der beflügelte auch den Schreinermeister. Mit Leidenschaft, unternehmerischem Mut und Weitblick legte er den Grundstein für die erfolgreiche Geschichte des Familienunternehmens. Der Zusammenhalt seiner großen Familie gab ihm Kraft.

Die Söhne Johannes und Alfons Baumeister begeisterten sich schon früh für das Handwerk ihres Vaters und entschlossen sich, nach einem Ingenieurstudium den Betrieb durch moderne Technik und neue Ideen auszubauen. Johannes Baumeister stieg 1978 ein und kümmert sich um den Vertrieb, sein Bruder Alfons, der in Rosenheim den Studienschwerpunkt auf die Holztechnik legte, folgte vier Jahre später und widmet sich seitdem der Weiterentwicklung der technischen Fertigung. Doch nicht nur technisch, sondern auch kaufmännisch sollte der expandierende Betrieb in Zukunft gut geführt werden, weshalb bereits 1980 Rainer Keller seine Tätigkeit als kaufmännischer Leiter aufnahm. Nach einer Zeit der Mitarbeit an der Basis übernahmen die drei die Unternehmensführung in zweiter Generation. Mittlerweile repräsentiert Christian Brake bereits die dritte Generation im Team, Rainer Keller hat sich zurückgezogen und der nachfolgenden Generation die Verantwortung übertragen. Hermann Baumeister, Sohn von Johannes Baumeister, wird als Betriebswirt demnächst dazustoßen.

Die Zusammenarbeit im Team ist eine gute Sache“, sagt Johannes Baumeister. „Wir ergänzen uns gegenseitig mit unseren Aufgaben und Stärken. Manchmal geht jemand einen Schlenker auf dem Weg, aber Grundausrichtung und Ziel

stimmen immer. Wichtige strategische Themen werden gemeinsam besprochen, Meinungsunterschiede diskutiert und eine anders getroffene Entscheidung nicht schlecht gemacht, sondern mitgetragen.“ Es ist ein Miteinander, das auf Vertrauen, Toleranz und Wertschätzung basiert. Gestaltungsspielraum für eigene Ideen bekommt die dritte Generation bereits jetzt“, erklärt Alfons Baumeister. „Denn die können

und wollen schon. Zukunftsorientiert denken heißt, diesem ‚Wollen‘ zustimmen, damit Kontinuität und Wachstum gesichert sind. Wir brauchen die Dynamik der jungen Leute.“

»Entscheidungen werden gemeinsam getragen.«

ALFONS BAUMEISTER

Ihr Antrieb sei facettenreich, so das Geschäftsführerteam: Das Wachstum sporne an, Herausforderungen im Unternehmen

und Markt, die Kontinuität bei Geschäftspartnern und Stammkundschaft sowie die geringe Fluktuation der aktuell 120 Mitarbeiter. Und auch der Wettbewerb. Hier lautet ihre Devise: „Nicht jemanden schlecht machen, sondern es selber besser machen.“ Ausgleich zum Arbeitsalltag finden die drei bei sportlichen Aktivitäten und in ihren Familien, die allen viel Rückhalt bieten. Ob ehemaliger, aktueller oder zukünftiger Geschäftsführer – sie fühlen sich als Quintett, sowohl im Betrieb als auch privat. „Wir freuen uns auf die Herausforderungen, die unsere Kunden in Zukunft an uns stellen.“, sagt Christian Brake.

**BAUMEISTER**  
FENSTER. HAUSTÜREN. WINTERGÄRTEN.

Josef Baumeister GmbH  
Siemensstraße 12 | 46325 Borken  
Telefon 02861 / 90 90 0  
Fax 02861 / 90 90 122

info@baumeister-borken.de  
www.baumeister-borken.de

# Ein Anruf führte ihn zurück nach Borken

Steuern, Finanzbuchhaltung, Bilanzen – eine trockene Geschichte. Wirklich? Der Steuerberater und vereidigte Buchprüfer **Alfons Beckmann** weiß, dass sein Beruf weit mehr zu bieten hat als Rechnen und nüchterne Zahlen - und dass das Leben immer mal für eine Überraschung gut ist.



■ Der Anruf kam überraschend und Alfons Beckmann muss heute noch schmunzeln, wenn er daran zurückdenkt. Am anderen Ende der Leitung war eine alteingesessene Steuerberatungskanzlei aus Borken, die ihn als Nachfolger ins Auge gefasst hatte. Das ist mittlerweile 25 Jahre

her. Der gebürtige Borkener, damals noch bei einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Mönchengladbach beschäftigt, zögerte nicht lange und sagte zu. Wenige Wochen später, im April 1992, saß er in seiner eigenen Kanzlei in der Borkener Wilbecke – in einem historischen Gebäude, das als ehemaliger Sitz der Volksbank ein Stück Stadtgeschichte mitgeschrieben hat und wo Zahlen schon immer zu Hause waren. In dieser altherwürdigen Umgebung fühlt sich Alfons Beckmann inspiriert und entspannt. Hier widmet sich der Dipl. Kaufmann (FH) den steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Angelegenheiten seiner Mandanten, zu denen überwiegend Unternehmen, aber auch Freiberufler, Privatpersonen und Vereine zählen.

■ Was ihm in seinem Beruf besonders Freude bereitet, ist das Beraten, Gestalten und Aufzeigen von Möglichkeiten, beispielsweise bei der Unternehmensnachfolge oder bei Erbschaften, der Ermittlung von Geschäftsstrategien, Unternehmenserweiterungen oder Existenzgründungen. „Man muss für den Mandanten vordenken und ehrlich beraten“, sagt Alfons Beckmann. „Helfen zu können macht auch zufrieden.“ Dabei verlässt er sich auf seine Erfahrung, seinen Weitblick und sein Einfühlungsvermögen. Beratung in Vermögens- und Finanzangelegenheiten erfordert Einblicke in die Privatsphäre - und das verlangt Vertrauen. Auf das vertrauensvolle Verhältnis zu seinen Mandanten sei er

stolz. „Mein Leitgedanke ist es, auch den Menschen zu sehen und nicht nur die Zahlen.“

■ Neben seiner beratenden Tätigkeit engagiert sich Alfons Beckmann als Sprecher für die Sektion Borken/Bocholt des Wirtschaftsrates der CDU - ein unternehmerischer Berufsverband, der den Mitgliedern eine Plattform zur Mitgestaltung der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik bietet. Der Dialog zwischen Unternehmen und Politikern sei ihm ein wichtiges Anliegen. Zudem ist der frühere Handballspieler seit vielen Jahren Vorsitzender des TV Borken. „Ich möchte meinem Verein etwas wiedergeben, denn in meiner Kindheit und Jugend habe ich hier viel Positives erlebt.“

»Der Steuerberater arbeitet nah am Menschen und kennt die persönlichen Verhältnisse. Vertrauen ist deshalb die Basis für eine gute Zusammenarbeit.«

ALFONS BECKMANN

■ Die Jahre seiner Tätigkeiten bei Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Goch und Mönchengladbach hätten ihn geprägt und ihm die heitere rheinländische Lebensphilosophie nähergebracht, erzählt Alfons Beckmann. Er sei froh, den Blick erweitert zu haben und nun von beiden Eigenschaften, der westfälischen Strebsamkeit und dem lebenslustigen rheinländischen Gemüt, profitieren zu können. Die freie Zeit genießt er mit seiner Familie, bei Musik und Spaziergängen - und das ganz bewusst.

Dipl. Kfm. (FH) **Alfons Beckmann**  
Steuerberater / Vereidigter Buchprüfer

**Wilbecke 15 | 46325 Borken**  
Telefon 02861 / 9320-0 | Fax 02861 / 9320-20  
info@kanzlei-a-beckmann.de  
www.kanzlei-a-beckmann.de



Manchmal verbergen sich hinter hohen Hecken und Mauern kleine grüne Oasen - auch im Raum Borken. Das weiß wohl niemand besser als **Uli Baumeister** und sein Vater **Karl-Heinz** von Garten- und Landschaftsbau Baumeister in Raesfeld. Denn sie sind diejenigen, die die grünen Oasen entwerfen und mit ihrem Team umsetzen - immer mit dem Wissen: „Kein Garten ist wie der andere“.



# Die ganz persönliche Wohlfühl-Oase

■ Ihre Ideen holen sich Karl-Heinz und Uli Baumeister bei Messen, im Internet und auf Reisen. „Die Holländer sind uns zum Beispiel bei der Gartengestaltung weit voraus. Man muss nur kurz über die Grenze fahren und sieht wahnsinnig tolle Sachen“, sagt Karl-Heinz Baumeister.

■ Der 57-Jährige übernahm den Betrieb 1996 von seinem Vater Heinrich, zuvor unterstützte er ihn als Betriebsleiter. Heinrich Baumeister fing 1976 mit einer Blumen- und Pflanzenzucht an. Seit 2009 ist die dritte Generation des Familienunternehmens am Start: Uli Baumeister - ausgebildeter Agrarbetriebswirt und Gartenbautechniker - stieg als Betriebsleiter und Planer ein. Für den 29-Jährigen war immer klar, den Familienbetrieb weiterzuführen. „Es ist die Arbeit an der frischen Luft und die Kreativität, die ich mit einbringen kann. Das macht den Job für mich so faszinierend“, sagt er.

■ Mittlerweile verbringt er rund 70 Prozent seiner Arbeitszeit im Büro, um neue Projekte zu entwerfen. „Unsere Kunden haben oft nur eine grobe Vorstellung, wie ihr Garten aussehen soll. Für den Feinschliff sind wir zuständig. Unser Ziel ist es, eine Wohlfühl-Oase zu schaffen, dafür müssen wir mit der Zeit gehen und neue Trends kennen“, sagt der 29-Jährige. Seine nächste Exkursion geht nach Italien, um sich ein Werk für Keramikplatten anzusehen. „Die Ideen, die ich aufschnappe, ver-

suche ich dann in den Privatgärten umzusetzen“, sagt er.

■ Auch Familie Baumeister hat ihren persönlichen Traumgarten direkt vor der Haustür. Die Oase mit Schwimmteich, kleinem Strand und vielen anderen Besonderheiten kann man sich sogar einmal im Jahr bei den Raesfelder Gartentagen ansehen. „Am 15. und 16. Juli ist wieder offener Gartentag. Die Badehosen können gerne mitgebracht werden“, sagt Karl-Heinz Baumeister.

■ Auch privat ist der 57-Jährige sehr naturverbunden. Mit seiner Frau Anne macht er viele Fahrradtouren, ihre Hunde Jule und Fanny sitzen dabei immer im Körbchen. Ohne Hundekörbchen und etwas sportlicher ist hingegen Sohn Uli in seiner knapp bemessenen Freizeit unterwegs. „Um den Kopf freizukriegen fahre ich Mountainbike im Sauerland“, sagt er. Immer ist bei beiden Baumeister-Männern der Blick auch in die umliegenden Gärten gerichtet. „Das ist nun mal unsere Leidenschaft“, sagen sie.



Uli und Karl-Heinz Baumeister



**Baumeister GaLaBau GmbH**  
**Ährenfeld 13 | 46348 Raesfeld**  
 Telefon 02865 / 63 91  
 Fax 02865 / 17 62

email@baumeister-galabau.de  
 www.baumeister-galabau.de

**Henning Beermann** ist seit rund einem Jahr Geschäftsführer der Borkener Sanitätshäuser Beermann. Im Gespräch erläutert er, was das Besondere an seinem Beruf ist.



## Helfen ist unser Handwerk

Es ist sein absoluter Traumberuf. Das sagt Henning Beermann mit voller Überzeugung. Der Orthopädietechniker-Meister ist seit Anfang 2016 zu gleichen Teilen Gesellschafter der Beermann Sanitätshäuser, wie sein Vater. Heiner Beermann gründete das Unternehmen 1989 und ist auch jetzt noch im Betrieb. „Helfen ist unser Handwerk. Unser Ziel ist es, möglichst jedem einen selbstbestimmten Alltag zu ermöglichen“, sagt Henning Beermann.



Der 32-Jährige schätzt den direkten Kontakt zu seinen Kunden sehr. „Wir erleben Menschen in Extremsituationen. Musste ein Bein nach einer Krebserkrankung amputiert werden, fertigen wir eine Prothese an. Es ist ein schönes Gefühl, den Patienten dann wieder laufen zu sehen“, sagt er. Einige Patienten begleite man in diesem Beruf ein Leben lang. „Eine Kundin von uns hat mit 14 Jahren die erste Beinprothese bekommen. Bei ihrer Geburt hatte sich die Nabelschnur um den Fuß gewickelt, deswegen musste

amputiert werden. Heute ist sie Mitte 20, Rettungssanitäterin und steht mitten im Leben“, erzählt er. Auch wenn er jetzt, als Teil der Geschäftsführung, oft auch am Schreibtisch sitzen muss, so möchte er auf den direkten Kundenkontakt nicht verzichten. Seine beruflichen Erfahrungen hat der Orthopädietechniker-Meister in Ahlen, Rheine und an der Meisterschule in Dortmund gesammelt. Zwischendurch war er ein Jahr an der Uniklinik in Münster tätig.

Nicht nur Vater und Sohn sind Teil des Familienunternehmens. Auch Mutter Margret hilft mit, sie ist zuständig für das Wundmanagement. Chantal, Henning Beermanns Frau, ist ebenfalls Orthopädietechnikerin und seit verganginem September im Betrieb. Die beiden lernten sich während der gemeinsamen Tätigkeit in Rheine kennen und haben eine einjährige Tochter - Famke. Aktuell ist der zweite Nachwuchs auf dem Weg. Seinen privaten Ausgleich findet Henning Beermann beim Joggen und beim Gitarre spielen. Er nimmt sogar Unterricht. „Ich bin leider total untalentierte, was das Gitarre spielen angeht. Es macht aber trotzdem Spaß“, sagt er.



**SANITÄTSHAUS  
BEERMANN** GmbH  
REHA- und Orthopädie-Technik

Sanitätshaus Beermann  
Hauser Straße 2a | 46325 Borken

Telefon 02861 / 91 39 1 | Fax 02861 / 91 39 3  
kontakt@sanitaetshaus-beermann.de  
www.sanitaetshaus-beermann.de

# „Die Stärke kommt aus der Familie“

Sich selbst bezeichnen sie als grundsätzlich verschieden. Und doch merkt man schnell, dass **Bernd und Hermann Bleker** verdammt gut zusammen funktionieren. Die Brüder sind die Köpfe der Bleker Gruppe, eines Familienkonzerns mit Ursprung in Borken. Und in einem sind sie sich sowieso einig: Das Rückgrat des Unternehmens sind die Frauen.

**E**in Motor muss für sie immer dabei sein, egal ob im Job oder bei den wenigen Freizeitaktivitäten. Das ist nur eine Gemeinsamkeit von Bernd und Hermann Bleker. Die Brüder aus Borken leben für ihr Familienunternehmen, zu dem mittlerweile elf Autohäuser an fünf Standorten im Westmünsterland gehören.

**D**ie Geschichte des Familienunternehmens begann schon 1923 mit einem kleinen Malerbetrieb in Borken – geführt von Josef Bleker, dem Großvater der heutigen Inhaber. „Es sind damals wie heute die Frauen im Hintergrund gewesen, die uns Männer gestärkt haben“, sagt Hermann Bleker, „deswegen konnten wir unseren Job machen“. Besonders mit der Übernahme und Umwandlung des Geschäfts von Josef Bleker (dem Vater) in eine Autolackiererei im Jahr 1949 wurde dies deutlich. „Unsere Mutter Maria war immer eine treibende Kraft, die aber im Hintergrund schaltete und waltete.“ Dieser Lackierbetrieb war sei-

nerzeit weit und breit der einzige, bis die Konkurrenz in den Wirtschaftswunderjahren stieg und der Betrieb allein nicht mehr wettbewerbsfähig war. „Das war die Geburtsstunde von Citroen in Borken“, sagt Bernd Bleker, „denn 1969 gründete unser Vater also die erste Citroen-Vertretung und startete neu durch.“ Mit der Eröffnung der ersten Autohaus-Filiale 1975 stieg Hermann Bleker in das Unternehmen seines Vaters ein, ein paar Jahre nach seinen älteren Brüdern Bernd und Josef junior. „Es war der Vorteil meines Vaters, dass seine drei Söhne sich gut verstanden haben. Sonst wäre das Familienunternehmen verloren gewesen“, sagt Hermann Bleker. Josef Bleker junior leitete jahrelang die Geschäfte in der Bleker-Filiale in Ahaus. 2010 verabschiedete er sich in den Ruhestand.

**B**ernd und Hermann Bleker sind noch immer mit Feuereifer dabei. „Im ersten Jahr haben wir 50 Citroens verkauft. Heute verkaufen wir rund 11300



»Es muss auch mal knallen«

HERMANN UND BERND BLEKER  
GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER  
DER BLEKER GRUPPE



Drei von zahlreichen Niederlassungen: Das neue Autoforum Bleker in Ahaus (oben links) und das Logistikzentrum Bleker Autoteile in Borken (oben rechts) und das Autohaus in Münster (großes Bild).

Autos von zehn Marken im Jahr und haben 550 Mitarbeiter“, sagt Bernd Bleker. Die jüngsten Investitionsprojekte der Bleker Gruppe sind der Neubau des „Bleker Autoforum Ahaus“ sowie der Anbau einer Ausstellungsfläche für die neuen Marken Maserati und Nissan im „Autoforum Münster“.

**B**ernd Bleker sei immer eher der Handwerker gewesen und Bruder Hermann von Anfang an für den Vertrieb zuständig, erzählen die Brüder. Bis vor sieben Jahren verkaufte der 60-jährige Hermann Bleker noch selbst rund 35 Neuwagen im Monat. „Ich bin eher der Optimist und Bernd der Realist. Dadurch sind wir uns nicht immer einig, haben aber immer das gleiche Ziel“, sagt er. Und knallen müsse es ja schließlich auch mal. „Uns war immer wichtig, dass das Unternehmen funktioniert und die Kunden uns vertrauen. Wir sind auch da, wo wir heute sind, weil wir das Geld immer in der Firma gelassen haben. Innerhalb von 25 Jahren haben wir 50 Millionen Euro investiert. Wir brauchen keine Wohnung auf Mallorca. Wenn die Autobranche schwächere Jahre hatte, haben wir noch eine Schippe drauf gelegt und das hat uns den Erfolg gebracht“, erzählt Bernd Bleker. Weil die Blekers mit

Citroën die erste ausländische Automarke in Borken verkauft haben, seien sie oft nicht ernst genommen worden. „Auch deswegen konnten wir durchstarten“, sagen sie.

**I**m Privatleben haben die Bleker-Brüder ebenfalls viel gemeinsam. Beide haben zwei Töchter, alle vier sind im Unternehmen beschäftigt. Ihren beiden Ritas - die Ehefrauen tragen tatsächlich den gleichen Vornamen - verdanken die Bleker-Brüder viel. „Gerade am Anfang war für das Privatleben nur wenig Spielraum. Ich weiß noch, wie die Kinder abends auf der Treppe gewartet haben, um mich noch kurz zu sehen vorm Zubettgehen“, erinnert sich Bernd Bleker.

**D**as ganz große Ziel der Brüder ist es, das Familienunternehmen zu erhalten. „Da wo Bleker draufsteht, soll auch Bleker drinstecken“, da sind sie sich einig. Innerhalb der nächsten zehn Jahre wollen sie das Unternehmen übergeben an die nächste Generation - ihre Töchter. Dann können die Bleker-Frauen auch im Vordergrund zeigen, was sie können.

# BLEKER GRUPPE

Die Welt des Automobils. Mit dem Charme des Münsterlandes.



**Autohaus Bleker GmbH**

**Königsberger Straße 1 | 46325 Borken |**

Telefon 02861 / 9438 0 | Fax 02861 / 9438 40 | [info@bleker.org](mailto:info@bleker.org) | [www.bleker-gruppe.de](http://www.bleker-gruppe.de)

# Visionär und Kämpfer

**B**ewegt und bewegend ist die Lebensgeschichte von Dr. med. Ludwig Föcking aus Velen. Unermüdlich ist er im medizinischen und sozialen Bereich im Einsatz. Empathie und das menschliche Miteinander liegen dem Facharzt für Allgemeinmedizin dabei besonders am Herzen. Er ist ein Visionär, Kämpfer und Mutmacher. Er liebt es, Dinge in die Hand zu nehmen und zu gestalten.

**A**ls junger Mediziner arbeitete Dr. med. Föcking an der Uniklinik Münster und erlebte dort den Einsatz modernster Technik in der Diagnostik. In dieser Zeit, Anfang der 70er, wurde dem St.-Ignatius-Hospital in Velen durch die Neuordnung des Krankenhauswesens die Unterstützung entzogen. Ein Zufall machte den damaligen Velener Gemeindedirektor auf den jungen Arzt aufmerksam und er begeisterte ihn, sich im ehemaligen Hospital niederzulassen. „Es war damals eine gute Zeit, neue Dinge zu gestalten“, sagt Dr. med. Föcking. Er hatte die Vision, hier ein Ärztehaus einzurichten. Mutig, mit Risiko und Augenmaß nahm er das Projekt in Angriff und pachtete das Gebäude. 1993 kaufte er das ehemalige Krankenhaus, in dem heute zahlreiche ärztliche Disziplinen unter einem Dach arbeiten, auf hohem Niveau mit neuester medizinischer Technik. „Kooperation und Miteinander sind hier hoch angesehen und die Synergieeffekte bedingen einen riesigen Zulauf an Patienten“, so Dr. med. Föcking. Für ihn sei es wichtig, mit Herz und Seele Arzt zu sein und den Menschen Empathie entgegenzubringen – Werte, die er auch im Ärztehaus vorlebt. „Früher war ein Arzt einfach glücklich zu helfen, heute wird Helfen eher wirtschaftlich gesehen“, meint er.

**F**ür mein Familienleben war die arbeitsintensive Phase des Aufbaus eine schwierige Zeit“, bekennt Dr. med. Föcking. Er sei froh, dass seine Frau, die heute in der Verwaltung des Ärztehauses arbeitet, ihm den Rücken frei gehalten habe. Arzt geworden zu sein, verdanke er seiner Mutter, damals Fürsorgerin im Gesundheitsamt, die ihn motiviert habe, weiter zur Schule zu gehen, statt Fußballkarriere zu machen.

**S**ein berufliches Engagement als Arzt geht weit über das normale hinaus. Dafür wurde Dr. med. Föcking 2012 mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet. Während seines ersten Südafrikaurlaubes 1996 habe er in zwei Krankenhäusern viel Leid und die unvorstellbar schlechte medizinische Versorgung der Bewohner dort gesehen. Entschlossen und ungeachtet aller Widrigkeiten initiierte er mit Spenden

den Aufbau einer Krankenstation in der Kalahari-Wüste. Eine weitere Station wurde in Namibia aufgebaut und ein Projekt in Simbabwe ist in Planung. „Ich habe dort eine unglaubliche Nähe zu den Menschen erfahren und sie geben unheimlich viel zurück. Es fühlt sich wie Familie an.“ Fast jährlich reist Dr. med. Föcking nach Südafrika.

**A**us seiner Praxis zieht sich Dr. med. Föcking langsam zurück. Sein medizinisches Engagement gilt weiterhin dem BGM Forum, das er mit aufgebaut hat und dessen Mitgeschäftsführer er ist. Bundesweit betreibt er zusammen mit Unternehmen betriebliches Gesundheitsmanagement auf höchstem medizinischen Niveau. Erfolgreich und gerne. Auch sein Sohn Jan Föcking ist als Wirtschaftspsychologe im BGM Forum tätig.

»Man muss den Mut haben, etwas mit Augenmaß anzupacken und Menschen mit Empathie zu begleiten.«

DR. MED. LUDWIG FÖCKING  
zu seiner Lebens- und Berufsphilosophie

**S**ein persönliches Gesundheitskonzept lautet Tennis, Golf und die Jagd – Bewegung in Gemeinschaft, wo kämpferischer Geist nicht ganz fehlen darf. Dr. Föcking bezeichnet sich selbst als Kämpfer. Kämpfen, gestalten und Menschen mobilisieren wird er weiterhin und für die Gesundheit unterwegs sein, auf Vortragsreisen von München bis Berlin.



Ä R Z T E H A U S  
**alamed**  
V E L E N

Ärztehaus Velen  
Dr. med. Ludwig Föcking  
Ignatiusstraße 8 | 46342 Velen

Telefon 02863 / 92 35 00  
Fax 02863 / 92 31 40  
foecking@aerztehaus-velen.de  
www.alamed.de



# Ein Vordenker, der sich kümmert

Immer in Bewegung – und das in jeder Hinsicht. **Grego Braakhuis**, Physiotherapeut und Geschäftsführer des Reha Zentrums Velen, hat dies zu seinem Berufs- und Lebensmotto gemacht. Menschen in Bewegung bringen, sich fachlich vorwärts bewegen, bewegende Ideen entwickeln, bewegende Momente erleben, sich selbst bewegen...

**R**eha und Vorsorge sind für Grego Braakhuis der Schlüssel zu anhaltender Gesundheit und Lebensqualität. Die lange Sicht, der Weitblick, das vorausschauende Denken und Arbeiten sind ihm dabei wichtig. Dafür ist er ständig auf der Suche nach neuen Möglichkeiten und Therapien, um damit die Menschen ganzheitlich, langfristig und individuell zu begleiten. Er ist ein Kümmerer und ein Vordenker.

**N**ach seiner Ausbildung im niederländischen Enschede war die berufliche Selbstständigkeit sein Traum. Nach verschiedenen Arbeitsstationen in der Region ergab sich die Möglichkeit, das Reha Zentrum Velen aufzubauen, wo er sich heute mit rund 50 Mitarbeitern um die Gesundheit der Patienten kümmert. „Ich wollte immer die Freiheit haben, eigene Ideen zu verwirklichen“, erklärt Grego Braakhuis. Das sei sein Antrieb. „Sind

ihren Verordnungen einschränkt. Der Patient mit seinen Schmerzen bleibt jedoch und damit die Suche nach einer Lösung. Außerdem gibt es diejenigen, die einfach etwas für ihre Gesundheit tun möchten und nach der passenden Vorbeugungsmaßnahme Ausschau halten.“ Hier sieht sich Grego Braakhuis gefordert, denn „einer muss sich kümmern, Ursachen finden und Alternativen bieten, damit sich der Mensch wieder wohlfühlt. Das „Begleitet werden“ ist heute wichtig, die Menschen in Präventionskursen anleiten und in Eigenverantwortung für ihre Gesundheit nehmen.

**S**ein Mitarbeiterteam sei ebenfalls Antrieb für ihn. „Ich liebe es, begeisterungsfähige Menschen um mich zu haben, die bereit sind, Neues zu wagen, Leidenschaft und Engagement in ihre Ideen stecken und sie nach vorne bringen.“ Im Umgang mit seinem Team legt Grego Braakhuis Wert darauf, dass die Mitarbeiter im Rahmen der abgesprochenen Ziele großen Freiraum erhalten, eigenverantwortlich arbeiten und sich in ihren jeweiligen Spezialgebieten weiterentwickeln können. „Die Mitarbeiter wollen Verantwortung tragen und man muss sie auch lassen“.

»Wir müssen mit Langzeitvisionen arbeiten. Viele Dinge sind zu kurzfristig geplant.«

GREGO BRAAKHUIS  
Physiotherapeut

die Ideen gut, verfolge ich sie weiter, wenn nicht, versuche ich andere Wege.“

**A**rbeiten mit Langzeitvision ist sein Anliegen. „Viele Dinge sind zu kurzfristig geplant“, meint er. „Die einmalige Behandlung auf Rezept versorgt das aktuelle, diagnostizierte Leiden des Patienten. Bei nicht deutlich feststellbaren Diagnosen gibt es aber kein Rezept, da die Budgetierung der Krankenkassen die Ärzte in

**F**ür die eigene Gesundheit ist ihm Ausdauertraining wichtig, ein Training, das Geduld, Beständigkeit und Disziplin erfordert und lehrt. Eigenschaften, die auch bei seinen geschäftsführenden und therapeutischen Tätigkeiten gefragt sind. Außerdem fährt Grego Braakhuis gerne Mountainbike und genießt dabei neue Wege und Herausforderungen. Harley zu fahren wäre auch noch sein Traum. „Aber alle Dinge zu ihrer Zeit“, betont Grego Braakhuis, der sich gern auf das aktuell Wesentliche konzentriert, aber offen ist für Neues und seine Ideen im Bick behält.

RehaZentrum<sup>+</sup>  
Velen Immer in Bewegung

Therapie, Sport und Prävention

Reha-Zentrum Velen  
Ignatiusstraße 8 | 46342 Velen

Telefon 02863 / 4400 | Fax 02863 / 4418  
info@reha-velen.de | www.reha-velen.de



# Wegbereiter der ambulanten Gyn-Op



In den letzten Jahren gab es in der Gynäkologie und Geburtshilfe enorme technische Weiterentwicklungen, vor allem im Bereich der Diagnostik und Therapie. **Dr. med. Manfred Krichbaum**, Facharzt für Frauenheilkunde, ist ein engagierter Verfechter innovativer Behandlungsverfahren insbesondere im Bereich ambulante gynäkologische Operationen.

»Zu patientenorientierter Medizin gehört auch Empathie.«

DR. MED. MANFRED  
KRICHBAUM

Die Patientin steht im Mittelpunkt – das ist der Leitgedanke der Ärzte in der Praxis und Klinik für operative Gynäkologie GynVelen. Dr. Krichbaum ist einer der acht Fachärzte und seit 1996 im Team. Gemeinsam mit seinen Arztkollegen Dr. Sinan Koudsi und Dr. Thomas Haßkamp hat er sich neben der allgemeinen Gynäkologie und Geburtshilfe auf die operative Behandlung von Patientinnen spezialisiert. Durch die große Zahl persönlich durchgeführter Eingriffe weisen Dr. Krichbaum und seine Arztkollegen eine besondere Qualifikation im Bereich der minimal invasiven Chirurgie auf. Rund 1500 operative Eingriffe führen sie pro Jahr in der Veleiner Praxisklinik durch. Nach bestimmten Operationen verbleiben die Patientinnen kurzstationär in der angeschlossenen Privatklinik. „Neben der Qualifikation und langjährigen operativen Erfahrung machen die innovative chirurgische Technik, das geringe Infektionsrisiko, die Minimierung operationsbedingter Beschwerden und die persönliche Betreuung die Wertschätzung und den Erfolg der Praxisklinik aus“, so Dr. Krichbaum.

Der Facharzt legt großen Wert darauf, sich Zeit zu nehmen für das Gespräch, Risiken und Vorgehensweise zu erklären und dafür zu sorgen, dass sich die Patientin verstanden fühlt. „Ich akzeptiere die Entscheidung von Patientinnen, ihren eigenen Weg zu gehen - ungeachtet meiner eigenen Überzeugung“, sagt der Frauenarzt. Was ihm besonders Freude bereite, sei die Abwechslung in seinem Beruf. „Die Sprechstunden in der Praxis und Operationen in der Klinik, die Betreuung gesunder, schwangerer und kranker Patientinnen, von der Geburt bis ins hohe Alter – das gibt einem viel.“ Belastende Situationen gebe es natürlich auch mal – dann biete das Ärzteteam der Praxis einen guten Rückhalt und die Möglichkeit des Austausches.

Gynäkologische Operationen aus dem stationären Sektor in den ambulanten Bereich zu bringen und zur Weiterentwicklung innovativer Behandlungsverfahren beizutragen – das treibt Dr. Krichbaum an. Dafür gründete er 2006 eine weitere Klinik für operative Gynäkologie in Münster, wo er zusammen mit Dr. Haßkamp und Dr. Quakerneck ebenfalls Operationen durchführt. Unter anderem engagiert sich der Facharzt als Mitglied im Veleiner Arbeitskreis Ambulantes Operieren (VAAO), der jährlich Tagungen anbietet und sich als ein anerkanntes Forum für in der operativen Gynäkologie tätige Ärzte etabliert hat. Vorträge auf nationalen und internationalen Kongressen bieten den Veleiner Ärzten eine Plattform, über ihre Erfahrung in der gynäkologischen Endoskopie zu berichten. Ziel: Die Behandlung stetig zu verbessern.

Achtsam in Sachen Gesundheit ist Dr. Krichbaum auch bei sich selbst. Als Ausgleich zu den arbeitsintensiven Werktagen genießt er seine freie Zeit mit der Familie, bei Spaziergängen, Radtouren oder beim Volleyball.



Ignatiusstraße 8 | 46342 Velen  
Telefon 02863 / 2850 | info@gynvelen.de  
www.gynvelen.de



# Kreationen sind Chefsache

Fans von Antipasti aus dem Raum Borken kommen an ihm nicht vorbei: **Stefan Bramers**. Für seine Oliven- und Feinkost-Spezialitäten stellt er sich selbst in die Küche und lässt hier seiner Kreativität freien Lauf.

Viele träumen davon, nur wenige trauen sich. Sein Hobby zum Beruf zu machen, erfordert Mut und eine Menge Fleiß. Stefan Bramers hat sich getraut und sich mit seiner großen Leidenschaft, dem Kochen, selbstständig gemacht. Seine Oliven und Feinkost-Kreationen bietet er in 40 Städten auf Märkten und in ausgewählten Supermärkten an. Eines ist ihm bei seinen Produkten besonders wichtig: Es muss immer frisch und qualitativ hochwertig sein.

Eigentlich hat Stefan Bramers Maschinenbau studiert. Während seines Studiums in Aachen verdiente der heute 53-Jährige sich durch den Verkauf an Olivenständen etwas dazu. In seiner Wohngemeinschaft war er schon damals bekannt für seine Kochkünste. „Meine Kommilitonen haben sich immer gefreut, wenn ich mit Kochen dran war“, sagt er. Er experimentierte und probierte Rezepte aus. Das Sortiment seiner Antipasti-Palette wuchs. „Den Beruf als Ingenieur habe ich dann an den Nagel gehängt. Zuerst bin ich mit einfachen Ständen von Markt zu Markt gezogen“, sagt er. Heute hat Stefan Bramers hochmoderne Verkaufsanhänger und 60 Angestellte, die in einem Umkreis von 100 Kilometern um Borken tätig sind. Das Sortiment reicht von gegrilltem Gemüse über Käsecremes, bis hin zu eingelegten Gambas und Flusskrebse. Seit Sommer 2016 gibt es all diese Leckereien auch auf dem Feierabendmarkt in Borken.

Eines hat sich in all den Jahren nicht geändert: Bramers Leidenschaft, mit qualitativ hochwertigen und saisonalen Lebensmitteln, neue Antipasti-Kreationen zu entwickeln. „Wenn ich eine Idee habe, stelle ich mich in die Küche und mache eine kleine Portion. Dann probieren Mitarbeiter und Freunde, die sind immer ehrlich“, sagt der 53-Jährige. Seine Anregungen holt er sich bei Food-Messen



oder in guten Restaurants. „Ich mache allerdings nicht jeden Trend mit. Ersatzprodukte wie Surimi und Analogkäse gibt es bei mir nicht“, sagt er.

Reisen und guten Wein trinken - wenn Stefan Bramers nicht gerade beruflich unterwegs ist, sind das weitere Leidenschaften des 53-Jährigen. „Das Leben ist einfach zu kurz, um schlechten Wein zu trinken“, sagt der Hobby-Pilot.

*Stefan Bramers*  
 **Oliven  
& Feinkost**

**Inhaber Stefan Bramers**  
**Röntgenstraße 29 | 46325 Borken**

Telefon 02861 / 933 40 | Fax 02861 / 933 42  
 info@bramers.de | www.bramers.de

# Meilensteine eines Familienunternehmens

Innerhalb von 43 Jahren von fünf auf mehr als 450 Mitarbeiter zu wachsen und eine einfache Bauschreinerei zu drei Gesellschaften mit europaweiten Projekten zu entwickeln, ist eine beachtliche Leistung. Diese Zahlen stehen für Brüninghoff, einem Familienbetrieb mit Hauptsitz in Heiden. 1974 gründete Josef Brüninghoff das Unternehmen, heute wird es von der zweiten Generation geleitet. **Sven Brüninghoff** teilt sich die Geschäftsführung mit **Bernhard Müter** und **Frank Steffens**. Drei, die auf den ersten Blick unterschiedlicher nicht sein könnten, aber zusammen hervorragend funktionieren.

**I**hm wurde der Job in die Wiege gelegt, Sven Brüninghoff fegte schon als Kind die Werkstatt seines Vaters. „Ich habe meine Ferien auf unseren Baustellen verbracht. Irgendwann wollte ich dann mal etwas Anderes sehen“, sagt der heute 43-Jähri-

ge. Seine Ausbildung zum Tischler absolvierte er in einem Schreinerei- und Zimmereibetrieb in Raesfeld und wechselte nach seiner Ausbildung zu einem Holzbaubetrieb in Schwäbisch Hall. Es folgte ein Studium zum Bauingenieur, bevor er 2005 in die Leitung des Familienunternehmens einstieg.

»Der Bau des Flughafen-Terminals in Cork war sicherlich ein Meilenstein.«

SVEN BRÜNINGHOFF

**Z**ur Schreinerei kamen 1980 der Stahlbau, 1987 der Betonbau und 1991 der Alu-Bau hinzu. „Mein Vater wollte unabhängig sein von Zulieferern. Es wurden weitere Niederlassungen in Hamburg, Niemberg und Villingen-Schwenningen gegründet“, fasst Sven Brüninghoff die Meilensteine des Unternehmens zusammen. „Vor vier



Bernhard Müter, Sven Brüninghoff und Frank Steffens (v.l.) leiten das Unternehmen heute



»Wir sind eine Wissensfabrik.«

FRANK STEFFENS

Jahren folgte dann unsere Holzfirma, und neuerdings sind wir auch in Münster vertreten“, sagt er. Ein weiteres Meilenstein-Projekt war der Flughafen in Irland. „Wir haben in Cork ein Terminalgebäude montiert“, erzählt Sven Brüningshoff.

Daran erinnert sich auch Bernhard Mütter nur zu gut. Der 54-Jährige ist seit 1978 im Unternehmen - er war der fünfzehnte Mitarbeiter. Seit 2009 ist er in der Geschäftsführung. Einer der

»Josef Brüningshoff machte den Einsatz von Holz beim Dachtragewerk salonfähig.«

BERNHARD MÜTER

wichtigsten Meilensteine: „Josef Brüningshoff war in den 70er und 80er Jahren einer der ersten, der die Verwendung von Holz beim Dachtragewerk in Nord- und Westdeutschland salonfähig machte“, sagt der Bauingenieur. Zusammen mit Frank Steffens ist er für das operative Geschäft des Betriebs zuständig. Das älteste seiner fünf Kinder, Sohn Lars, ist eben-

falls im Betrieb. Der 24-Jährige ist der erste, der das technische duale Studium als Bauingenieur absolviert, das Brüningshoff anbietet.

Die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter ist ein ganz großes Thema bei Brüningshoff. „Wir sind eine Wissensfabrik. 2013 haben wir die Brüningshoff Akademie gegründet. Hier gibt es viele Weiterbildungsaktivitäten, die an die Unternehmensentwicklung gekoppelt werden“, sagt Steffens. Wissen ist auch privat ein zentrales Thema für den 38-Jährigen aus Lingen. Seit 2008 ist er Lehrbeauftragter an der Jade Hochschule in Oldenburg für das Fach Wirtschaftsingenieurwesen mit der Fachrichtung Bauwirtschaft. „Ich selbst war 2003 einer der ersten Absolventen dieses Fachs“, sagt der Vater einer vierjährigen Tochter. Eine weitere Leidenschaft des 38-Jährigen ist das Reisen. Kürzlich war er mit Tochter Ellen und Frau Luiza in Indien.

Solch eine weite Reise wird Sven Brüningshoff in den kommenden Monaten wohl nicht antreten können. Der Grund: Er und seine Frau Ria erwarten im April Zwillinge. „Dann werde ich beruflich auch erst einmal etwas kürzertreten. Zumindest in den ersten Wochen“, sagt er.



# Zwischen Rippchen, Kaffee und Currywurst

**Sascha Cechowicz** ist Inhaber von drei Gastronomiebetrieben. Er pendelt täglich zwischen Bocholt und Borken, um alles im Griff zu haben. Wie das funktioniert und auf wessen Rückhalt er besonders angewiesen ist, hat er berichtet.



■ Wenn man seine Leidenschaft zum Beruf macht, arbeitet man auch gerne sieben Tage die Woche bis zu 12 Stunden täglich. Zumindest ist das im Fall von Sascha Cechowicz so. Der 45-Jährige ist Inhaber vom Ribhouse Texas und vom Kaffee Klatsch in Bocholt. Seit rund zwei Jahren hat er zudem noch das Schnellrestaurant „Curry 67“ in Borken. Cechowicz ist in der Gastronomie groß geworden, sein Vater Edward betrieb zwei Tanzlokale.

■ „Mit 15 habe ich angefangen. Ich stand an der Theke, habe geputzt oder das Lager aufgeräumt“, erzählt der 45-Jährige. Schon als kleines Kind war es für ihn völlig normal, dass sein Vater wenig zu Hause war und auch seine Mutter Gisela am Wochenende im Betrieb mit anpacken musste. „Ich habe früh gelernt, auf eigenen Beinen zu stehen. Am Wochenende war ich auch oft bei meiner Oma“, sagt Cechowicz. Als er alt genug war, nahmen ihn seine Eltern dann mit. „Das Nachtleben war aber beruflich nicht das Richtige für mich“, sagt er. Er hatte eine andere Leidenschaft: das Kochen. „Schon früh hatte ich Spaß daran und habe immer in der Küche mitgeholfen. Sogar Kartoffeln schälen fand ich super“, sagt er. Als er 19 Jahre alt war, begann er eine Ausbildung als Koch im Schloss Diepenbrock in Barlo. Nur drei Jahre später wagte er dann den Schritt in die Selbstständigkeit.

■ Der damals 23-Jährige eröffnete die Stadtwaldterrassen in Bocholt, das heutige Ribhouse Texas. 2000 folgte das Kaffee Klatsch in den Bocholter Ar-

kaden. „Wir sind ein Familienunternehmen. Mit mittlerweile drei Betrieben bin ich auf den Rückhalt meiner Familie angewiesen“, sagt er. Den hat er voll und ganz. Ehefrau Tanja und Mutter Gisela kümmern sich im Kaffee Klatsch darum, dass alles läuft. Seine Schwester Susanne ist für die Buchhaltung zuständig und auch Gastronomie-Urgestein Edward steht noch immer mit Rat und Tat zur Seite. Sascha Cechowicz selbst pendelt zwischen den Lokalen hin und her und kümmert sich um Einkauf und Personal. Dabei ist ihm eines ganz wichtig: „Die Liebe zum Detail und Qualität. Ich würde niemandem etwas zu essen vorsetzen, was ich nicht selbst auch essen würde“, sagt er. Da er selbst beruflich nur noch am Herd steht, wenn Not am Mann ist, muss er sich auf seine rund 80 Mitarbeiter verlassen können. „Wir haben ein gutes Team. Viele sind schon seit Jahren dabei“, sagt der 45-Jährige. Seine rechte Hand im Ribhouse ist Restaurantleiter Dirk Spooren: „Auf ihn kann ich mich verlassen“, so Cechowicz.

■ Seit fünf Jahren lebt der gebürtige Bocholter zusammen mit Frau Tanja und Sohn Lion in Burlo am Klostersee. Die wenige Freizeit, die er hat, nutzt er zum Entspannen und natürlich, um zu kochen. Einmal im Jahr fährt die Familie zum Skifahren nach Österreich, ansonsten bestimmen die Betriebe den Tagesablauf. „Meine Frau stört das nicht, sie hat mich vor 17 Jahren schon so kennengelernt“, sagt er.

**RIBHOUSE  
TEXAS**

**Ribhouse Texas**

**Wiener Allee 10 | 46397 Bocholt**

Telefon 02871 / 26 11 79

info@ribhouse-texas.de | www.ribhouse-texas.de



**Curry67**

**Nina-Winkel-Straße 2 | 46325 Borken**

Telefon 02861 / 924 1800

Curry67Borken@web.de | www.curry67.eu

**Kaffee Klatsch**

**Berliner Platz 2 | 46397 Bocholt**

Telefon 02871 / 23 23 43

Es war sozusagen Liebe auf den ersten Blick – zwischen den beiden Neomünsteranern und den Heidenern, zwischen der neuen Generation und dem langjährigen Team der Düwelsteen Apotheke. **Maike und Sebastian Jander**, sowohl privat als auch beruflich ein Team, haben das Gefühl, angekommen zu sein – in ihrer eigenen Apotheke wie auch in Heiden.



# Apotheker aus Leidenschaft

■ Im Januar 2016 haben Maike und Sebastian Jander die Düwelsteen Apotheke von Ilga Bruns übernommen, die nun ihren Ruhestand genießt. Die beiden 31-Jährigen widmen sich ihrer neuen Aufgabe mit Hingabe und Begeisterung. Der persönliche Führungsstil und Umgang mit den Kunden, der bisher in der Apotheke gepflegt wurde, liegt auch der jungen Generation sehr am Herzen. Das zählt sich aus, haben die beiden Neankömmlinge in Heiden schnell festgestellt.

■ „Wir sind sehr erfreut darüber, mit welcher Offenheit und Direktheit uns die Heidener begegnen.“ Durch die persönlichen Gespräche haben sie bereits viele Kunden und ihre Familiengeschichten kennengelernt. „Wir sind mehr als nur eine Apotheke, die Rezepte annimmt. Der Kunde soll sich wohlfühlen und kann mit vielen Belangen zu uns kommen“, sagt Sebastian Jander. „Helfen zu können gibt uns Antrieb.“ Und die Hingabe lohne sich: „Wenn ich den Menschen etwas gebe, mich auf sie einlasse, dann geben sie mir auch etwas zurück“, lautet die Philosophie der Apotheker.

■ Die Nachfolge war gut vorbereitet und wohl überlegt. Maike Jander, gebürtige Borkenerin, ist seit ihrer Kindheit im Team der Apothekerin Ilga Bruns. „Menschlich und beruflich haben wir viel von Ilga gelernt“, weiß Sebastian Jander zu schätzen. Er ist nun seit drei Jahren in der Düwelsteen Apotheke. „Die Taktung hier ist eine ganz andere. Und hier kennt man die Kunden.“ Zur Seite steht ihm ein motiviertes, engagiertes und freundliches Team, das herzlich gern die Kunden berät, Gespräche mit Vertretern führt und betriebswirtschaftli-

che sowie marketingtechnische Aufgaben erledigt. In allen Belangen unterstützt ihn auch seine Frau Maike.

■ In diesem Jahr planen die Janders, nach Heiden umzusiedeln. „Es ist ein wundervoller Ort, wir fühlen uns hier sehr gut aufgenommen und sind gespannt auf viele neue Begegnungen.“ Gemeinsame freie Zeit verbringen sie gerne beim Kochen mit Freunden. Ansonsten hat jeder seine eigene Art zu entspannen. Maike Jander tanzt Ballett und genießt die Harmonie von Körper und Geist. Sebastian Jander nähert sich den Heidenern auch vereinsmäßig an und ist im Tennisverein aktiv. In seiner Heimat Waltrup spielt er im Schachverein und beim Strongman Run, dem weltgrößten Hindernislauf, fordert er seine Kraftgrenzen heraus. Absolute Entspannung findet er beim Bauen mit Legosteinen.

■ „Wir haben die richtige Entscheidung getroffen“, sind sich Maike und Sebastian Jander sicher. Die Chemie zwischen den beiden, Team und Kunden stimmt – von Anfang an..



**Düwelsteen Apotheke**  
Alter Kirchplatz 1  
46359 Heiden

Telefon 02867 / 8144 | Fax 02867 / 8326  
mail@duewelsteen-apotheke.de  
www.duewelsteen-apotheke.de

# Das Digital-Angebot für kluge Köpfe

Mit dem Digital-Paket der Borkener Zeitung haben Sie 24 Stunden 7 Tage die Woche

- ✓ Vollzugriff auf alle Onlineinhalte auf [www.borkenerzeitung.de](http://www.borkenerzeitung.de)
- ✓ ePaper der Borkener Zeitung
- ✓ aktuelle Nachrichten auf dem neuesten Stand
- ✓ alle Foto- und Videogalerien
- ✓ Zugriff auf das BZ-Online-Archiv

Alles schon ab 6,- € monatlich!

Unser Köpfe-Magazin-Angebot:

## Die ersten zwei Monate erhalten Sie gratis!

Jetzt informieren oder direkt bestellen

**02861 944-141**

oder online unter

**[www.borkenerzeitung.de](http://www.borkenerzeitung.de)**

**Machen Sie Ihre BZ jetzt noch größer!**





# Erstens kommt es anders, zweitens als man denkt

Ein eigenes Möbelhaus; das war der Traum, mit dem **Karsten Schmeink** seine berufliche Laufbahn in der Möbelbranche begann. Dann, im Jahr 2005 kreuzte sich sein Weg völlig unerwartet mit einem Bekannten, den er zuletzt in seiner Lehrzeit gesehen hatte.

**A**usbildung zum Kaufmann für Möbel, Tätigkeit als Einrichtungsberater, Filialleiter. Die Karriere passte. Doch mit 40 stellte sich Karsten Schmeink noch einmal die Grundsatfrage: Wollte er Verkäufer bleiben oder doch ein eigenes Möbelhaus gründen? Okay, ein kompletter Neuanfang in seinem Alter und mit Familie, das sei schon gewagt, dachte er damals. Genau in dieser Phase meldete sich Helmut Euting. In seinem Ausbildungsbetrieb hatte Karsten Schmeink den Borkener einst als Verkaufsleiter kennengelernt, doch dann trennten sich ihre Wege. Gut 20 Jahre später war Helmut Euting auf der Suche nach einem Nachfolger für sein Möbelhaus. „Ich dachte zunächst, er suche Entlastung, doch er fragte mich, ob ich sein Unternehmen kaufen wolle“, berichtet Karsten Schmeink. „Er kannte meinen Traum und wir verfolgten beide die gleiche Verkaufsphilosophie. Das war sein Ansatz. Ich war überrascht und sein Vertrauen beeindruckte mich.“

**S**o übernahm Karsten Schmeink, der mit seiner Familie in Anholt lebt, im Jahr 2006 das Möbelhaus Euting in Borken – ein plötzlicher Perspektivwechsel. „Es war eine arbeitsintensive Anfangsphase und die Selbstständigkeit brachte neue Herausforderungen auch für die Familie mit sich. Aber sie hat mir den Rücken freigehalten.“ Orientierung und Einarbeitung waren angesagt, das gegenseitige Vertrauen zwischen dem neuen Hausleiter und den Mitarbeitern galt es zu erarbeiten sowie das Vertrauen der Borkener Kunden zu gewinnen.

**H**eute leitet der 52-jährige ein Möbelhaus, in dem es neben Wohn-, Schlaf- und Esszimmern neuerdings auch ein Küchenstudio

gibt. So werden im ganzen Haus unzählige Einrichtungsideen präsentiert. „Ich bin genau dort, wo ich sein wollte“, sagt Schmeink. Die Freude an seiner Arbeit, die er von der Pike auf gelernt hat, gebe ihm Antrieb. Dazu gehöre die Weiterentwicklung des Hauses, aber vor allem das Gespür, den Geschmack der Kunden zu treffen und ihnen Lösungen anzubieten. „Im Umgang mit Kunden muss man nicht nur Verkäufer, sondern auch Mensch sein. Denn Wohnungen einrichten bedeutet auch ‚einen Teil der Lebensgeschichte meiner Kunden zu erfahren. Da ist es wichtig feinfühlig zu sein. Ich möchte meinen Gegenüber ernst nehmen und ihm zeigen, dass er mir vertrauen kann.“

**V**iel Freude bereitet ihm die Arbeit mit seinem Team. Der Umgang ist familiär, man begegnet sich auf Augenhöhe: Entscheidungen werden miteinander besprochen, man lernt voneinander und die Mitarbeiter arbeiten eigenverantwortlich. „Mein Team motiviere ich dadurch, dass ich meine Ansprüche vorlebe, damit sie sich wohl und als Teil des Unternehmens fühlen.“

**D**en Ausgleich zu seiner Arbeit findet der Leiter des Möbelhauses beim Fitness-Sport. Dort trainiert er seine Ausdauer. „Ich bekomme einen klaren Kopf und kann auch mal meinen Gedanken nachhängen.“ Ansonsten liebt er es gesellig mit Familie und Freunden und besucht gerne gemeinsam mit seinem Sohn Bundesliga-Fußballspiele. Die tägliche, halbstündige Heimfahrt nutzt er dazu, die beruflichen Dinge des Tages mental abzuarbeiten. So kommt er entspannt zu Hause an. Und dort tauscht er für den Feierabend den Bürostuhl gegen die doch so viel bequemere Couch.



**Möbel Euting GmbH**  
Otto-Hahn-Straße 18 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 98 58 06 | Fax 02861 / 98 08 570  
info@moebel-euting.de | www.moebel-euting.de

# Zufriedenheit vermitteln

Schon als Kind baute er leidenschaftlich gerne Häuser aus Lego. Und auch das Handeln lag ihm schon damals. **Fritz Garvert** ist mit Leib und Seele Immobilienmakler. „Das Schönste an meinem Beruf ist es, Menschen zusammen zu bringen“, sagt der gebürtige Hoxfelder.



■ Als Zehnjähriger schloss Fritz Garvert seinen ersten erfolgreichen Handel ab: Er kaufte seinem Nachbarn sieben Meerschweinchen ab und bezahlte für alle zusammen 3,50 D-Mark. Anschließend verkaufte er die Tiere mit einem Aufschlag an einen anderen Nachbarn. „Irgendwie war ich schon immer im kaufmännischen Bereich zu Hause“, sagt der Borkener. Er absolvierte eine Ausbildung als Bankkaufmann bei einem hiesigen Kreditinstitut und studierte anschließend Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Marketing und Bankbetriebslehre in Mönchengladbach.

■ Nach dem Studium arbeitete Garvert neun Jahre lang im Vertrieb eines großen deutschen Computerherstellers in Köln und Düsseldorf. 1991 stieg er ins Maklergeschäft ein und machte sich 2003 selbstständig. Heute ist Garvert in Borken, Heiden, Raesfeld, Reken, Rhade, Rhede, Velen und der weiteren Umgebung tätig. Sein Team besteht aus fünf Mitarbeitern. Ein Büro von Immobilien Garvert liegt in der Borkener Innenstadt, ein weiterer Standort für Besprechungen nach Terminvereinbarung befindet sich am Kuhmkreisel. Dort, wo früher einmal ein Kiosk war, fühlt Fritz Garvert sich besonders wohl: „Wir haben das Gebäude 2005 gekauft - ein Geschenk Gottes. Die Lage ist einfach einzigartig“, sagt er.

■ Glaubwürdigkeit sei ihm sehr wichtig, sagt Fritz Garvert. „Ich möchte, dass die Menschen mir vertrauen. Wohnen und somit auch die Suche nach dem richtigen Zuhause ist ein sehr persönliches Anliegen. Ich mag es einfach den Menschen dabei zu helfen, in jeder Lebensphase, das richtige Heim zu finden“, sagt er. Er weiß, wovon er spricht, denn der Borkener fühlt sich mit seiner Frau Marion in sei-

nem eigenen Heim sehr wohl. „Meine Frau hält mir seit Jahren den Rücken frei, sodass ich mich beruflich einsetzen kann“, sagt er. Durchhaltevermögen hat Fritz Garvert nicht nur beruflich. Wandern ist seine große Leidenschaft, wenn er frei hat. 2010 zum Beispiel überquerte er die Alpen. „In Etappen bin ich von München bis Venedig gelaufen“, erinnert er sich. Auch in Norwegen war er schon unterwegs. „Ich habe nur in Hütten übernachtet. Hotels sind dann nichts für mich, ich will abschalten. Auf einem Berg stehen und weit gucken können - das ist das Größte“, sagt er.

■ Zwei Söhne haben die Garverts, Christoph hält es wie sein Vater und bleibt in der Heimat. Er arbeitet im Außendienst einer großen hiesigen Genossenschaft. Ulrich, den jüngeren hingegen, zog es in die Ferne. Der 24-Jährige studiert zurzeit in Brasilien. In Sao Paulo will er seinen Master in International Business machen. „Ich bin glücklich und zufrieden und auch die Geschäfte laufen gut“, sagt Fritz Garvert. In den kommenden zehn Jahren, so Gott will, möchte er auf jeden Fall noch arbeiten.



**Immobilien  
Garvert**

**Goldstraße 5 u. Wilbecke 30 | 46325 Borken**  
Telefon 02861 / 4444  
Fax 02861 / 919 54

info@immobilien-garvert.de  
www.immobilien-garvert.de

# Macher mit Weitblick

Respekt! - Mit 28 Jahren eigenständig ein Unternehmen zu gründen und sich mit Begeisterung zwischen PS-starken Baufahrzeugen und dem Schreibtisch zu bewegen - **Tobias Heming** hatte seinen Traumberuf bereits in jungen Jahren im Blick!



■ Großes bewegen wollte Tobias Heming, Gründer und Inhaber eines Unternehmens für Erdbau, Landschaftsbau, Tiefbau und Abbruch, schon sehr früh. Er ist ein Macher-Typ – tatkräftig, mutig, begeistert und bodenständig. Aber auch ein Realist, der sich gerne Herausforderungen stellt, positiv denkt und Durchhaltevermögen besitzt. Nach Aus- und Weiterbildung zum Baugeräteführer, Tiefbaufacharbeiter sowie Straßen- und Tiefbaumeister arbeitete Tobias Heming zunächst angestellt als Baggerfahrer, Polier und Bauleiter. Den Feierabend verbrachte er auf dem eigenen Bagger, mit dem er im Nebenerwerb Auftragsarbeiten durchführte. Die Anfragen mehrten sich und aus einem wurden drei Fahrzeuge. „Selbstständigkeit war nie mein Ziel, doch ich wünschte mir mehr Flexibilität“, erzählt Tobias Heming. So gründete er 2010 seine Firma als Ein-Mann-Betrieb.

»Alle fünf Minuten gibt es eine neue Überraschung«

TOBIAS HEMING

■ Daraus hat sich ein Unternehmen mit großem Baumaschinen-Fuhrpark und 25 Mitarbeitern entwickelt. „Unser Einsatz ist überall dort, wo wir gebraucht werden. Für verschiedene Kunden erledigen wir große, kleine oder auch kurzfristige Aufträge. Flexibilität ist eine unserer Stärken“ erklärt Tobias Heming. „Meine Arbeit ist abwechslungsreich. Ich überbrücke Auftragsspitzen, springe ein, wo es nötig ist, fahre unsere Baustellen ab, erledige abends Büroarbeiten und bin samstags und oft auch sonntags im Einsatz“, schildert der energiegeladene Jungunternehmer seinen Tagesablauf. „Das Telefon steht selten still und alle fünf Minuten gibt es eine neue Überraschung.“

■ Wie das dauerhaft durchzuhalten ist? „Mit einem dicken Fell“, sagt Heming schmunzelnd.

Aber natürlich gebe es auch ein Leben neben der Arbeit. Wie sorgt er für einen Ausgleich von den beruflichen Anforderungen? „Ganz einfach zu Hause entspannen, sonntags einen Ausflug und hin und wieder ein paar Tage Urlaub.“

■ Ein bisschen ist Tobias Heming ein Getriebener seines eigenen Ehrgeizes und Talents. „Der Maschinenpark muss laufen.“ Aber er weiß auch, dass er als Einzelkämpfer nicht bestehen könnte. „Erfahrung, Kontakte, Einsatz, Mut - das alles ist wichtig. Vor allem aber braucht man eine Partnerin, die mitzieht, wenn man sich selbstständig machen will“, so Hemings Erfahrung. Der andere Part ist die Mannschaft. Und auf die ist er stolz. „Mein Team ist verlässlich und flexibel, unser Miteinander ist kollegial und offen nach dem Motto ‘Einer für alle, alle für Einen’.“ Hemings Devise als Chef lautet: „Wenn es mir gut geht, soll es meinen Mitarbeitern auch gut gehen.“

■ Pläne für die nahe Zukunft hat er auch schon parat. Die Zeichen stehen auf Wachstum: Weitere Fahrzeuge, weitere Mitarbeiter und der Ausbau des Firmengeländes stehen auf dem Plan.



Meisterbetrieb

## Tobias Heming

Erdbau • Landschaftsbau • Tiefbau • Abbruch  
Zur Heide 7 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 90 888 63 | Fax 02861 / 90 888 64  
info@tobias-heming.de | www.tobias-heming.de

Einkommensteuererklärungen sind für **Christa Manthey** „eine spannende Sache“, privat pflegt die Raesfelderin eine Leidenschaft für Peter Maffay und ACDC.



# Von Steuererklärungen und Rockmusik

Christa Manthey ist Direktions- und Beratungsstellenleiterin des Lohnsteuerhilfevereins HILO am Neuen Kamp in Raesfeld. Ihr Job ist für sie Berufung und Ausgleich zugleich. Im Gespräch erläutert sie, wie ihre Karriere begann und welche weitere Leidenschaft sie hat.

**S**eit 35 Jahren lebt und liebt Christa Manthey ihren Beruf. „Das Schöne daran ist, dass ich viele Menschen ganze Lebensabschnitte lang begleite“, sagt sie. Die ausgebildete Steuerfachangestellte aus Raesfeld hat ganz klein angefangen - in einem Raum in ihrem Elternhaus. „Das Büro hat mein Mann mir damals zusammen gezimmert“, erinnert sie sich. Doch irgendwann reichte der Platz nicht mehr. Vor 18 Jahren bauten die Mantheys neu - mit viel Platz für das neue Büro. Heute hat die Raesfelderin vier Angestellte und verbringt die meiste Zeit am Schreibtisch. „Für viele ist die Einkommensteuererklärung eher eine Last. Für uns ist sie eine spannende Sache. Von einfach bis kompliziert, alles ist dabei“, erklärt sie. Mittlerweile leitet Christa Manthey 15 Beratungsstellen für Lohnsteuerfragen vom Ruhrgebiet bis Bad Bentheim. Um auf dem Laufenden zu bleiben, besucht sie regelmäßig Fortbildungen, unter anderem in Köln und Bamberg.

**M**omentan beginnt ja gerade wieder die Hochphase für Steuererklärungen. Da bleibt nicht viel Zeit für andere Dinge“, sagt Manthey. Das stört sie aber nicht. „Ich bin kein Urlaubsmensch. Zu Hause fühle ich mich am wohlsten“, sagt sie. Die wenige Freizeit, die sie hat, möchte sie mit ihrem Mann Reiner verbringen. „Wir frühstücken jeden Tag gemeinsam, das ist mir wichtig. Am Wochenende gehen wir manchmal auch bum-

mel“, sagt sie. Dann fällt der Raesfelderin doch noch eine Leidenschaft ein, die man ihr wohl auf den ersten Blick nicht unbedingt zugetraut hätte: Rockmusik.

**I**ch war schon auf vielen Konzerten von Peter Maffay. Früher musste mein Mann teilweise nachts los, damit wir noch Karten bekommen“, erinnert sie sich. Musik ist sehr wichtig für Christa Manthey. „Ich habe überall Radios. Im Auto drehe ich die Musik immer auf volle Pulle, so dass mein Mann oft einen Schrecken bekommt, wenn er das nächste Mal ins Auto steigt“, sagt sie. Neben Peter Maffay hört sie ACDC besonders gern. „Ich würde sogar zu einem Konzert von Scooter gehen, wenn jemand mitkommen würde“, sagt sie.

**HILO**<sup>®</sup>  
Lohnsteuerhilfeverein HILO e.V.

**Beratungsstelle Christa Manthey**  
Neuer Kamp 49 | 46348 Raesfeld  
Telefon 02865 / 106 02  
Fax 02865 / 106 04

info@hilo-direktion.de  
www.hilo-direktion.de



# Der Duft, der ihn verführte

Der Duft von frischem Brot und Kuchen begleitet Josef Jägers seit Kindheitstagen und noch heute empfindet er ihn als sehr angenehm. Auch das Handwerk in der Backstube interessierte ihn schon früh und die Backwaren selbst genießt er täglich. Zudem trägt er den Vornamen von Vater und Großvater fort. Wenn da nicht Leidenschaft Tradition hat!

■ Von der 1890 gegründeten Heidener Dorfbäckerei mit angeschlossenem Kolonialwarenverkauf entwickelte sich der Familienbetrieb innerhalb von vier Generationen zu einer modernen Bäckerei mit zwölf Filialen im Borkener Umfeld. Josef Jägers und seine Frau Silvia führen den traditionsreichen Betrieb seit 2004, die Eltern Josef und Hedwig Jägers unterstützen sie noch tatkräftig. Dieses Miteinander von Erfahrung und neuen Ideen, traditionellem Handwerk und moderner Technik, die gegenseitige Unterstützung zweier Generationen in Beruf und Familie, das Empfangen und Weitergeben von Werten – das mache Familienunternehmen aus, so Bäckermeister Josef Jägers junior.

■ Josef Jägers fühlt sich in der duftenden Backstube am wohlsten, braucht Mehl an den Händen, organisiert, führt Kinder- und Schülergruppen durch die Backstube und erklärt ihnen das Backhandwerk, besucht seine Filialen, hält mal ein Schwätzchen mit den Kunden und ist überall dort, wo er gebraucht wird. Das Reich von Silvia Jägers ist das Büro. Als ausgebildete Industriekauffrau hat sie hier alles im Griff, erledigt die Buchhaltung und Personalangelegenheiten. Im Gegensatz zu ihrem Mann, der gerne unter Menschen ist, liebt sie die Konzentration und Ruhe am Schreibtisch. „Wir ergänzen uns perfekt und das gibt Sicherheit, denn das Unternehmen zu führen, funktioniert nur gemeinsam“, sagt Josef Jägers – Mehlspeuren auf dem Weg von der Backstube ins Büro inklusive. In der Freizeit – beim Sport und mit Freundeskreisen – gehen Josef und Silvia Jägers auch mal getrennte Wege.

»Wir sind ein Familienbetrieb und leben familiäre Werte.«

JOSEF JÄGERS

■ Familiär ist auch der Umgang mit den Mitarbeitern. „Unser Führungsverständnis beruht auf einem gegenseitigen Geben und Nehmen. Wir leben familiäre Werte vor und helfen unseren Beschäftigten, durch flexible Arbeitszeiten Beruf, Familie und Privates miteinander zu vereinbaren. Wir achten auf die harmonische Zusammensetzung der Teams, die Gesunderhaltung unserer Beschäftigten und fördern ihre Weiterbildung. Und: Ich kenne jeden unserer rund 100 Mitarbeiter mit Namen“, sagt Silvia Jägers.

■ Am neuen Firmensitz mit größerer Produktionsstätte geht Jägers mit der Zeit: die traditionelle Herstellung der Backwaren wird durch moderne, energieeffiziente Maschinen unterstützt, großflächige Fenster im Café geben einen tiefen Einblick in die Backstube, neue Rezepturen werden entwickelt, Außer-Haus-Snacks gehören jetzt zum Angebot und ein Drive-in Schalter steht Kunden zur Verfügung, wenn es mal schnell gehen muss. Aktuell angesagt seien die Verwendung von Urgetreide und die Langsamkeit des Backens, erklärt der Bäckermeister.

■ Silvia Jägers erinnert sich an den ersten gemeinsamen Urlaub in Griechenland, als ihr Mann plötzlich verschwunden war. „Nach kurzer Zeit kam er gut gelaunt aus einer Bäckerei. Jetzt suche ich einfach immer in der nächsten Bäckerei nach ihm“, – wo sonst.

# JÄGERS

Landwehr 83 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 92 949 40 | Fax 02861 / 92 949 429  
mail@baeckerei-jaegers.de | www.baeckerei-jaegers.de

# Möbel Kerkfeld



HANS TENBECK  
*2. Generation Möbel Kerkfeld*

**Seit über 80 Jahren ein Einrichtungspartner,  
dem Sie Ihr Vertrauen schenken können.**



PAUL KERKFELD  
*Gründer Möbel Kerkfeld*



RALF TENBECK  
*3. Generation Möbel Kerkfeld*

Möbel Kerkfeld GmbH  
Otto-Hahn-Str. 6 + 9 | 46325 Borken  
Telefon: +49 2861 70 388 - 20  
[www.moebel-kerkfeld.de](http://www.moebel-kerkfeld.de)



# Investition in die Zukunft

Mit 30 Jahren führt **Bernd Klumpjan** das Familienunternehmen Klumpjan GmbH - und zwar bereits in dritter Generation. Er übernahm die Metallbau-Firma in Velen-Ramsdorf Anfang 2014 nach dem Tod seines Vaters Heinz.

**W**ie es ist, seine Berufung direkt in die Wiege gelegt zu bekommen, weiß wohl kaum einer besser als Bernd Klumpjan. Der 30-Jährige hat Anfang 2014 das übernommen, was 1930 sein Großvater ins Leben gerufen hat. Damals gründeten Bernhard und Otto Klumpjan eine kleine Schmiede mit angeschlossenem Haushaltswarengeschäft an der Borkener Straße. Heute, 87 Jahre später, kann von „klein“ nicht mehr die Rede sein. 65 Mitarbeiter beschäftigt Bernd Klumpjan. „Einige von ihnen sind schon so lange, wie ich lebe, in der Firma“, sagt der Geschäftsführer. Das Unternehmen verarbeitet pro Jahr rund 30.000 Quadratmeter Aluminium, 365 Tonnen Glas und ist international tätig.

**H**inter dem 30-Jährigen und seiner Familie liegt eine schwere Zeit. Vater Heinz Klumpjan verstarb im April 2014. „Es war wirklich hart. Neben der eigenen Trauer hatten auch die Mitarbeiter Angst um ihre Zukunft. Keiner wusste, wie es weitergehen sollte“, erinnert sich Bernd Klumpjan. Er musste von nun an das Unternehmen führen - mit gerade mal 27 Jahren. „Eine Zeitlang hatte ich noch Welpenschutz. Aber dann ging es voran“, sagt er.

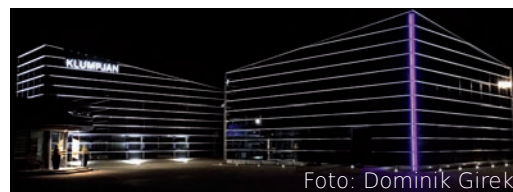
»Eine Zeitlang hatte ich noch Welpenschutz.«

BERND KLUMPJAN

**D**ie größte Hürde sei damals die soziale Verantwortung gewesen. „Die Sorge war groß, dass alles auch so weiterläuft, wie es mein Vater geschaffen hat. Aber ich bin in die Rolle fast hineingewachsen, schließlich hatte ich in ihm einen guten Lehrherren“, sagt der gelernte Kaufmann und Meister im Metallbau. Er investierte in modernere Technologien und verankerte neue Arbeitsstrukturen. Das Familienunternehmen positionierte sich stärker auf dem Markt. „Unsere Kunden sind die gleichen geblieben. Darauf

bin ich stolz. Kunden zu gewinnen ist einfach. Sie zu halten, ist die Herausforderung“, sagt Bernd Klumpjan.

**N**ie hätte er sich vorstellen können, beruflich etwas anderes zu machen. „Ich kann mich noch genau daran erinnern, wie ich früher mit meinem Vater durch das Ruhrgebiet gefahren bin. Er zeigte mir oft Gebäude, deren Fassade unser Unternehmen gemacht hatte“, erinnert sich Klumpjan. Für ihn sei das faszinierend gewesen. Schon früh arbeitete er nach der Schule mit im Betrieb. Später machte er seine Ausbildung im Metallbau. Auch seine Mutter Bettina und sein Bruder Hanno sind Teil des Familienunternehmens. Sie kümmern sich um die Finanzen und die Sicherheit.



**6**0 Stunden und mehr arbeitet Bernd Klumpjan in der Woche. Aktuell nutzt er seine spärliche Freizeit, um Ski zu fahren - am liebsten in Tirol. Und dann ist da auch noch Attila, Klumpjans Labrador und liebster Ausgleich. „Immer nach der Arbeit laufen wir mindestens eine Stunde. Dabei kann ich abschalten“, sagt er.

**KLUMPJAN**  
Wir geben Ihrem Gebäude Charakter!

**Klumpjan GmbH**  
Südring 4-6 | 46342 Velen-Ramsdorf  
Telefon 02863 / 9248 0  
Fax 02863 / 9248 22

info@klumpjan-metallbau.de  
www.klumpjan-metallbau.de



Geschäftsführer:  
Bernd Klumpjan



# Neuer Job oder eigene Firma?

Manchmal verlangt das Leben eine Entscheidung, auf die man nicht vorbereitet ist. **Isabel Ebber** und **Heinz Küppershaus** hat der Mut, ihre berufliche Zukunft in die eigenen Hände zu nehmen, nicht gerut.

■ „Man muss sich im Leben auch mal was Neues trauen“ – das haben sich Isabel Ebber und Heinz Küppershaus gedacht, gut überlegt und es getan. Es war im Jahr 2014, als die weitere berufliche Zukunft überraschend eine Entscheidung verlangte: Neuer Job oder eigene Firma?

■ Für Isabel Ebber war die Richtung schnell klar. Nach dem Motto „Wenn nicht jetzt, wann dann“ war sie bereit, Neues zu wagen. Sie waren bereits ein eingespieltes Team und wollten es gerne bleiben. Eine Kauffrau und ein Meister sowie zwei Monteure und viel Erfahrung – das reichte für den Start eines eigenen Handwerksbetriebes. So gründeten Isabel Ebber und Heinz Küppershaus im Juni 2014 in Groß Reken die Firma Küppershaus GmbH für Bad und Heizung. Gleich am ersten Tag um 8 Uhr klingelte das Telefon und brachte den ersten Auftrag. Seitdem sind Meister und Monteure ständig unterwegs, jetzt auch mit zwei Auszubildenden.

■ Isabel Ebber ist Fachwirtin und leitet den kaufmännischen Bereich des Betriebes. Durch ihre langjährige Tätigkeit in einem Sanitär-Großhandel und die Arbeit im Handwerksbetrieb ist sie ebenso in der Badplanung und in technischen Dingen versiert. Demnächst wird die Heidenerin neben ihrem Beruf ihr Studium zum Betriebswirt abschließen. Die Leitung des technischen Parts hat der Rekenener Heinz Küppershaus übernommen. Er ist Meister in den Bereichen Gas- und Wasserinstallation sowie Heizungs- und Lüftungsbau, zudem zertifizierter Energieberater und seit über 30 Jahren in der Branche.

■ Die beiden heutigen Geschäftsführer hatten nie an eine Selbstständigkeit gedacht. „Es war eine spontane Idee mit dem Entschluss, es anders zu machen, eingefahrene Wege zu verlassen und offen zu sein für Neues“, sagt Isabel Ebber. Wie die Zusammenarbeit der beiden ehemaligen Kollegen nun als Geschäftsführerteam läuft? „Jeder hat sein eigenes Arbeitsgebiet, so ergänzen wir uns. Es ist wie in einer normalen Ehe – man eckt auch mal an, aber es geht trotzdem weiter, denn die Richtung stimmt“, meint die Geschäftsführerin. Ein Grundsatz ist den beiden sehr wichtig: Schwierigkeiten immer anzusprechen und gemeinsam eine Lösung zu finden. „Auch das mussten wir in unse-

rer neuen Rolle als Geschäftsführerteam erst lernen“, sagt Heinz Küppershaus.

■ Neu sei die Verantwortung für den Betrieb – dafür, dass alles läuft. „Das ist gleichzeitig unser Antrieb, etwas aufzubauen und die Kunden zufriedenzustellen“, so Isabel Ebber. Sie sei ein ehrgeiziger Typ, die treibende Kraft, auch kleinlich, damit es im Betrieb funktioniert. Als einzige Frau in einer typischen Männerbranche zu arbeiten, das sei für sie kein Problem. „Man kennt sich gut und wir haben dasselbe Ziel“, sagt auch Heinz Küppershaus. Er ist der Gelassene, der Ruhige, der macht und den Überblick behält.

■ Den Ausgleich finden die beiden Geschäftsführer in Hobbys, die ebenfalls Verantwortung und Achtsamkeit erfordern: Isabel Ebber liebt das Reiten, Heinz Küppershaus das Motorradfahren. Ob mehr oder weniger PS – Hauptsache abschalten und entspannen. Denn beruflich starten sie gerade erst durch und haben noch einige Pläne.

»Man muss sich im Leben auch mal was Neues trauen«

ISABEL EBBER &  
HEINZ KÜPPERSHAUS

rer neuen Rolle als Geschäftsführerteam erst lernen“, sagt Heinz Küppershaus.

■ Den Ausgleich finden die beiden Geschäftsführer in Hobbys, die ebenfalls Verantwortung und Achtsamkeit erfordern: Isabel Ebber liebt das Reiten, Heinz Küppershaus das Motorradfahren. Ob mehr oder weniger PS – Hauptsache abschalten und entspannen. Denn beruflich starten sie gerade erst durch und haben noch einige Pläne.



**KÜPPERSHAUS**  
BAD & HEIZUNG

**Küppershaus GmbH**  
Velener Straße 6  
48734 Reken

Telefon 02864 / 950 124-0  
Fax 02864 / 950 124-9  
info@kueppershaus-gmbh.de  
www.kueppershaus-gmbh.de

# Mit Charakter und Persönlichkeit

Die Kieferorthopäden **Ingrid und Peer Nolting** legen besonderen Wert darauf, dass sich Patienten in ihrer Praxis wohl fühlen und ihnen vertrauen. Dafür gestalteten sie eine gelungene Praxis mit echtem Wohlgefühlcharakter und nehmen sich Zeit, ihre Patienten persönlich und individuell zu betreuen.

»Wir haben Spaß an dem, was wir tun.«

PEER NOLTING

Automatisch hebt sich die Laune, wenn man die Praxis von Ingrid und Peer Nolting betritt. Die frische Gestaltung, die sich in vielen Details wiederfindet, lässt den Zahnarztbesuch fast vergessen. Das ansprechende Wohlgefühl erlebnis lässt ahnen, dass nicht nur höchste Qualität mit technischer Topausstattung bei der Versorgung selbstverständlich ist, sondern auch die Art und Weise, wie man hier begrüßt wird: Ungewöhnlich herzlich und offen wird auf die großen und kleinen Patienten zugegangen und damit eine Vertrautheit erreicht, wie man sie nur selten bei einem ersten Besuch empfindet. Die spezialisierten Zahnärzte haben 2009 für ihre Patienten ihren Traum Wirklichkeit werden lassen und ein angenehmes Ambiente mit kieferorthopädischer Behandlung auf höchstem Niveau vereint. Monatelange Simulationen am eigenen Computer und das Gestalten eines klaren und

transparenten Konzeptes für die Patienten standen dabei im Vordergrund.

„Es gibt doch nichts Schöneres, als einen Menschen zum Lächeln zu bringen“, sagt der 45-jährige Dr. Dr. Peer Nolting. Gemeinsam mit seiner Frau machte er sich selbstständig, um das Unternehmen mit eigenem Konzept, unverwechselbarem Charakter und der eigenen Persönlichkeit zu prägen.

„Patienten spüren, wenn man authentisch ist und dies auch täglich bei seiner Arbeit aus Überzeugung umsetzt“, sagt Nolting. Der Kieferorthopäde arbeitete nach seiner langjährigen Ausbildung und Forschungstätigkeit an verschiedenen Universitäten im In- und Ausland drei Jahre als Klinikchef an der Westküste Schwedens. Die offene und transparente Art des Behandeln und die gelebte Patientennähe





hat der gebürtige Münsterländer aus dieser Zeit für seine Praxis mitgebracht. „Natürlich waren wir zunächst schon sehr gespannt, als wir zum ersten Mal die Praxistür geöffnet haben“, sagt Nolting. Mittlerweile haben Ingrid und Peer Nolting ein Team von zehn Angestellten.

**V**ertrauen ist die Grundlage der Praxis der Noltings. „Die meisten Patienten sind am Ende der Behandlung natürlich froh, endlich ihre Zahnspange los zu sein, aber gleichzeitig traurig, nicht mehr zu uns zu kommen. Das ist für uns das schönste Kompliment.“, erzählt Nolting.

**I**ngrid Nolting, selbst spezialisierte Fachärztin für Kieferorthopädie, kann bestätigen: „Eine langjährige Erfahrung nicht nur mit dem Beruf, sondern auch mit Menschen ist die Grundlage für eine Arbeit, die nicht nur erfolgreich ist, sondern auch Spaß macht. In unserer Praxis wird trotz konzentrierter Arbeit mit hohem Qualitätsanspruch wirklich viel gelacht. Und das ist gut so, nicht nur für unser Team, sondern auch für unsere Patienten.“

**A**bends, nachdem die Praxis geschlossen ist, schenkt das Kieferorthopäden-Paar seine ganze Aufmerksamkeit der Familie. „Es ist wichtig, eine Grenze zu ziehen. Denn eine gesunde Mischung aus Beruf und Privatleben ist für eine gute Ausgeglichenheit sehr wichtig. Und die brauchen wir, um unserem Unternehmen die persönliche Note zu geben, die so geschätzt wird“, so beide Noltings.

**U**nd über eines sind sich beide auch einig: „Es ist ein Privileg, zusammenarbeiten zu dürfen. Wir können uns blind vertrauen und haben viel Freude an dem, was wir tun. Und das ist schließlich die Grundlage für Erfolg, beruflich wie privat.“

»Authentisch zu sein ist für uns wichtig.«

INGRID NOLTING

# Dem Wohnen einen Rahmen geben

Ludwig Böggering zimmert mit Begeisterung an der Zukunft – Häuser aus Holz, seine Nachfolge im Unternehmen und die Entwicklung seiner Zimmerei. Nachhaltigkeit, Ökologie, Wirtschaftlichkeit und Investitionen spielen dabei eine wichtige Rolle für ihn.

Als Zimmerermeister entschied sich Ludwig Böggering im Jahr 2006 für die Selbstständigkeit. Nach langer Berufserfahrung in Zimmereibetrieben wünschte er sich mehr Freiraum für Kreativität und eigene Ideen. Zwei Jahre führte er die Arbeitsvorbereitung für verschiedene Auftraggeber aus, bis er seine Nische fand und sich 2008 ganz auf die Erstellung von Häusern in Holzrahmenbauweise konzentrierte.

Was Ludwig Böggering daran fasziniert ist das Wissen, mit seinen ökologischen Häusern Umwelt zu schützen, wohngesunde Räume zu schaffen und nachhaltig an der Zukunft zu bauen. Sein Lieblingsarbeitsplatz ist das Planungsbüro. Hier entwickelt der Zimmerermeister die Holzrahmenhäuser, kalkuliert mit spezieller Software millimetergenau Holzverbrauch und Abbund, Wandstärken, Wandaufbau und Zello-sedämmung sowie ihr Zusammenwirken für optimale Energieeffizienz. Ludwig Böggering besitzt ein umfangreiches Fachwissen, das er durch Weiterbil-

»Der Holzrahmenbau ermöglicht energiesparendes, gesundes und nachhaltiges Wohnen.«

LUDWIG BÖGGERING  
Inhaber von LB Holzbau

dung, eigene Recherchen und Zusammenarbeit mit Spezialisten auf dem neuesten Stand hält. Nach seinen Planungen wird extern der Abbund gefertigt, in der eigenen Werkstatt die Bauelemente vormontiert und auf der Baustelle in ein bis zwei Tagen der Rohbau errichtet.

Den Duft von Holz schnuppert der Zimmerermeister bei der täglichen Teambesprechung in der Werkstatthalle und der regelmäßigen Abfahrt seiner Baustellen. „Die Holzrahmenbauweise ist für Bauherren in Deutschland noch Neuland, jedoch steigt die Nachfrage jährlich“, sagt Ludwig Böggering. Das wachsende Interesse an Holzhäusern hat er kürzlich selbst bei einem Baustellentag erfahren. Rund 250 Besucher kamen und informierten sich bei ihm und den beteiligten Ausstellern. Seine Begeisterung für den Holzrahmenbau als Zukunftsthema sieht er darin bestätigt.

Das Prinzip der Nachhaltigkeit gilt nicht nur beim Bau der Holzhäuser, Ludwig Böggering hat es auch für die Entwicklung seines Unternehmens verinnerlicht. In naher Zukunft wird sein Sohn Niklas in den Betrieb einsteigen und ihn später übernehmen. Stolz über diese Entwicklung nimmt der Firmengründer nun Investitionen in den Kauf und die bauliche Erweiterung der Werkstatt vor. Er setzt auf Investitionen mit langfristiger Wirkung. „So kann ich der nächsten Generation ein gesundes und für die Zukunft gut aufgestelltes Familienunternehmen übergeben.“



Niklas und Ludwig Böggering

**LB Holzbau GmbH**  
Schlüsselfertiges Bauen mit Holz



Inhaber Ludwig Böggering  
Jakob-Böhme-Str. 5 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 3415 | Fax 02861 / 2423  
info@lb-holzbau.de | www.lb-holzbau.de

# Leidenschaftlich, persönlich, unkompliziert

■ Ein ausgewähltes Werkzeugsortiment, ein Bulli als Verkaufsfahrzeug, eine große Portion Leidenschaft und ein guter Draht zu den Kunden – so startete Uli Meerkötter 2008 seinen Werkstattbedarfshandel. Mit persönlichem Engagement, fachlichem Wissen und seiner offenen, unkomplizierten Art traf er den Nagel auf den Kopf und setzte eine rasante Geschäftsentwicklung in Gang.

■ Hammer und Nagel verkauft Uli Meerkötter auch heute noch – jedoch von seinem mittelständischen Großhandelsunternehmen aus sowie im 900 Quadratmeter großen Fachmarkt, mitten zwischen Elektrowerkzeugen und Handwerkzeugen, Trenn- und Schleifmitteln, Farben und Klebern, Beschlägen und Eisenwaren, Befestigungstechnik und Betriebs-einrichtungen, zwischen Mietpark und Serviceangeboten. Eine Filiale für Berufsmoden wurde 2016 als zweites Standbein eröffnet, der Hauptstandort um eine separate Büroetage erweitert. „Immer in Bewegung,“ lautet das Motto bei Meerkötter, und das in allen Bereichen. Seit Januar 2017 wird der 31-jährige Unternehmensgründer von seinem jüngeren Bruder Tim Meerkötter als Mitgeschäftsführer unterstützt.

■ Die beiden zielstrebigsten Groß- und Außenhandelskaufleute ergänzen sich perfekt. Uli Meerkötter, zusätzlich technischer Kaufmann ist der Macher und begeisterte Verkäufer, mit Leidenschaft für Elektrowerkzeuge, für alles mit Antrieb, der auch in ihm steckt. „Offen für Gespräche, voller Tatendrang aber gleichzeitig sehr überlegt in seinem Handeln“, beschreibt ihn sein Bruder. Tim Meerkötter ist seit 2010 in verschiedenen, vor allem organisatorischen Bereichen des Unternehmens tätig. Als

Geschäftsführer, in Kürze mit Bachelor of Arts Abschluss in Betriebswirtschaft, übernimmt der 26-Jährige die betriebswirtschaftlichen Aufgaben im Unternehmen. „Er ist ein positiv denkender Mensch und gut organisiert, formuliert Uli Meerkötter die Eigenschaften seines Bruders. „Ich habe meinen Traumjob gefunden“, freut sich Tim Meerkötter.

»Wenn es  
unterm Strich  
passt, auch mal  
Fünfe gerade  
sein lassen.«

ULI MEERKÖTTER

■ So wie die Geschäftsführer ist auch ihr 27-Mitarbeiter starkes Team – jung, engagiert, unkompliziert, flexibel, zuverlässig, aufgeschlossen für Neues. Eigenverantwortung ist ihre Motivation. „Unsere Mitarbeiter sind unsere Arbeitskollegen. Wir gehen offen miteinander um und sagen uns unsere Meinung, damit kein Frust entsteht“, so Tim Meerkötter. „Kundenorientierung mit großer persönlicher Note – das ist seit Beginn unsere Philosophie“, erklärt Uli Meerkötter. „Sie hat unseren guten Ruf bei Kunden aus

Industrie, Handwerk und Privatkunden geprägt.“ Herausforderungen? „Die gibt es täglich“, meint er. „Zum Beispiel die Erfüllung persönlicher Ansprüche, die Aktualität der Produkte, Zukunftspläne und Wettbewerb, wobei unsere Devise lautet ‚Agieren statt Reagieren‘.“ Da ist der Zusammenhalt der Familie für die beiden Brüder ein wichtiger Rückhalt, der Antrieb und Impulse gibt.

■ Immer in Bewegung – das gilt auch für die Zukunft, für die die beiden dynamischen Brüder bereits neue Ideen parat haben.



**Meerkötter Werkstattbedarf**  
Hohe Oststraße 75 | 46325 Borken



**Meerkötter Berufsmoden**  
Max-Planck-Str. 22 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 808 370  
Fax 02861 / 808 3721  
info@meerkoetter.de  
www.meerkoetter-werkstattbedarf.de



Werkstattbedarf und  
Berufsmode sind das  
Metier von Uli (links) und  
Tim Meerkötter

# Aufgeben gilt nicht

Die Firma Lanvermann feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Bestehen. Ludwig Lanvermann hatte vor seiner Selbstständigkeit einige Hürden zu überwinden. Seine Motivation trübte das aber nicht. Welche Höhen und Tiefen zu bewältigen waren und welche Zukunftswünsche es gibt, davon können heute gleich drei Generationen „Lanvermänner“ erzählen.

Die Geschichte des Marbecker Familienunternehmens Lanvermann, Experten in Sachen Heizungs-, Sanitär-, Lüftungs- und Klimatechnik, begann mit einem Schicksalsschlag. 1960 hatte Ludwig Lanvermann einen Motorradunfall. Die Folgen waren ein steifes Knie und ein verkürztes Bein. Folgen, die es ihm unmöglich machten, seinen bisherigen Beruf als Heizungsmonteur fortzuführen. Die Umschulung zum Dreher und ein Arbeitsplatz, bei dem er sitzen konnte, waren für den freiheitsliebenden Marbecker jedoch keine Lösung. Ludwig Lanvermann wollte mehr.



Nach Besuch der Meisterschule in Stuttgart 1966 gründete der heute 75-Jährige ein Jahr später sein eigenes Unternehmen. Das erste Lager wurde bei Stork in Marbeck eingerichtet und das elterliche Esszimmer zum Büro umfunktioniert. Hier half Frau Anne bei der Buchhaltung. Was mit nur einem Mitarbeiter und ganz viel Fleiß und Mut begann, wuchs schnell. 1971 zog das Unternehmen in die Schulstraße, wuchs seitdem stetig und hat heute rund 50 Angestellte. 1989 stieg die zweite Generation ins Unternehmen ein. Heute führt Dirk Lanvermann das Unternehmen gemeinsam mit seiner Frau Tatjana. „Ich habe damals bei Stenert in Raesfeld gelernt und kurz danach meinen Meister in Stuttgart gemacht“, erinnert sich der 48-Jährige, der heute zudem noch Energieberater ist.

Zu zweit ging das Paar 1993 nach Stuttgart - zu dritt kamen sie wieder. Sohn Fabian wurde geboren, einer von drei Sprösslingen. Wie schon sein Vater wuchs der heute 22-Jährige mit dem Familienbetrieb auf: „Er hat schon mit drei Jahren gesagt, dass er das werden will, was Papa ist - Chef“, erinnert sich Tatjana Lanvermann lächelnd. Gesagt, getan: Fabian absolvierte seine Ausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs-, und Klimatechnik bei Stenert in Raesfeld und legte sogar noch eine Ausbildung zum Elektriker drauf. Seit ein paar Wochen ist er jetzt im elterlichen Unternehmen tätig.

Der Betrieb hat auch für Tatjana Lanvermann Priorität. Sie ist unter anderem zuständig für Buchhaltung, Personal und Marketing. „Das hat mir meine Schwiegermutter vorgelebt“, sagt sie. Zusätzlich ist die Powerfrau Landesvorsitzende der 'Unternehmerfrauen im Handwerk'. „Wir tauschen uns über Änderungen in der Rechtsprechung und Neuerungen in Sachen Buchhaltung aus“, erzählt sie. Auch Dirk Lanvermann hat neben seiner Arbeit im Betrieb noch eine weitere verantwortungsvolle Aufgabe: Seit 2007 ist er im Prüfungsausschuss der Gesellen in der SHK-Innung Borken. „Es war ein komisches Gefühl, den Gesellenbrief meines Sohnes zu unterschreiben“, sagt der 48-Jährige.

Bei Familie Lanvermann ist man sich einig: Das Unternehmen bedeutet nicht nur Arbeit, sondern ist auch ein Hobby. Sogar den 75-jährigen Ludwig Lanvermann findet man noch immer hinter seinem Schreibtisch im Büro, genau wie Ehefrau Anne. Wenn aber doch mal etwas Zeit übrig ist, fährt die Familie nach Kirchheim. „Dort ist es wie eine zweite Heimat für uns. 1989 habe ich dort sogar meine Frau kennengelernt“, erzählt Dirk Lanvermann. Sohnemann Fabian ist dann mit dabei. Dauerhaft aus Marbeck wegzugehen - für ihn unvorstellbar. „Nur für die Zeit an der Meisterschule“, sagt er, denn das ist sein nächstes Ziel.



Heizung · Sanitär · Lüftung · Klima

**Ludwig Lanvermann GmbH & Co. KG**  
**Heizungs- und Sanitärtechnik**  
 Schulstraße 10 | 46325 Borken-Marbeck

Telefon 02867 / 97 44-0  
 Fax 02867 / 97 44-44  
 info@lanvermann.de  
 www.lanvermann.de

# „Immer auf der Suche nach neuen Wegen!“

Die betriebliche Zukunft sichern wir durch den frühzeitigen Aufbau potentieller Nachfolger. Die Weiterentwicklung des Betriebes treibt unser Handeln voran. Unsere guten Leistungen erfordern qualifizierte, zufriedene und dauerhaft in unserem Unternehmen tätige Teammitglieder.

Das bedeutet auch nach 50 Jahren, sich nicht auf Tradition auszurufen, sondern sich neuen Anforderungen zu stellen und innovativ in die Zukunft zu blicken.

*Auszug aus einem Interview mit Dirk Lanvermann*



## Heizung, Lüftung, Klima



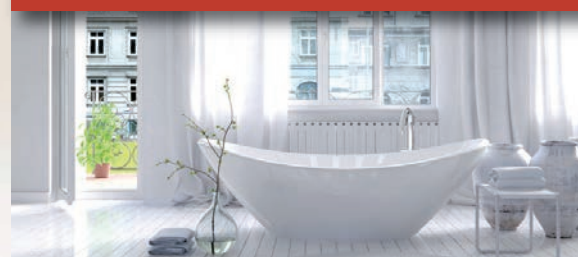
## Kundendienst



## Solarthermie



## Sanitäreanlagen



# Seit vier Generationen fest in Familienhand

Es gibt sie noch - die alteingesessenen Borkener Handwerksunternehmen, die seit Generationen fest in Familienhand sind und Wert auf das ursprüngliche Handwerk legen. Eines der ältesten ist die Zimmerei Gerhard Lechtenberg. 1912 fing Gerhard Lechtenberg in einem Nebengebäude des eigenen Wohnhauses an. Nach einer rund 105-jährigen Firmengeschichte leitet bereits die vierte Generation das Unternehmen mit Daniel Lechtenberg soll in diesem Jahr das Unternehmen von seinem Vater Heiner übernehmen.



■ Schritt für Schritt ist der 32-Jährige, der bereits im Familienbetrieb gelernt hat, in die Chef-Rolle eingewachsen. Anders als Vater Heiner Lechtenberg. Der heute 62-Jährige musste die Nachfolge seines 1973 plötzlich verstorbenen Vaters Heinrich bereits mit 19 Jahren antreten. „Das war nicht immer ganz einfach für mich. Zum Glück hat mich damals Josef Lensing, ein langjähriger Mitarbeiter meines Vaters, unterstützt“, sagt Heiner Lechtenberg. Dessen Sohn Heiner Lensing sei übrigens auch schon im 44. Jahr im Betrieb beschäftigt.

■ 1983 zog der Borkener Betrieb an seinen heutigen Standort in die Hansestraße. „Da wurde der Betrieb völlig neu aufgebaut. Alles wurde überdacht, damit auch bei schlechtem Wetter gearbeitet werden kann. Insgesamt haben wir eine Produktionsfläche von rund 3000 Quadratmetern und zwölf Mitarbeiter“, sagt der 62-Jährige. Über den anstehenden Generationenwechsel ist er froh. „Natürlich ist die Zusammenarbeit zwischen Vater und Sohn nicht immer ohne Komplikationen. Junge

Leute haben neue Ideen, die sie umsetzen wollen. Die Alten müssen sich an neue Techniken gewöhnen und aus ihrem Trott herauskommen“, sagt Heiner Lechtenberg.

■ „Für mich war immer klar, dass ich den Betrieb irgendwann übernehmen werde. Es wurde mir schließlich in die Wiege gelegt“, sagt Daniel Lechtenberg. Der 32-Jährige hat sich einiges vorgenommen für die Zukunft des Familienunternehmens. „Ich sehe es als Herausforderung, noch mehr unserer Projekte schlüsselfertig zu übergeben“, sagt er. Die Sanierung und Pflege von Fachwerkhäusern und Denkmälern werde jedoch auch in Zukunft weiter eine große Rolle spielen in der Zimmerei Gerhard Lechtenberg.

»Junge Leute haben neue Ideen. Wir Alten müssen ein wenig aus unserem Trott kommen«

HEINER LECHTENBERG

■ Beruflich funktionieren Vater und Sohn gut zusammen, privat jedoch gehen die Interessen auseinander. „Ich bin viel in Sportvereinen unterwegs. Früher habe ich selbst auch Fußball gespielt“, sagt Heiner Lechtenberg. Für Daniel steht weniger der Sport im Vordergrund, sein Interesse gilt seinen Freunden und vor allem seiner Familie - Tochter Lara und Ehefrau Anika.

■ Beide wünschen sich für die Zukunft, dass die Arbeit ihrer Zimmerei weiterhin anerkannt wird. Dafür tun sie einiges: „Großen Wert legen wir auf eine langjährige Mitarbeit unserer Angestellten. Wir arbeiten ohne Subunternehmen und dergleichen“, sagt Heiner Lechtenberg. Das zahlt sich aus. „Die Leute trauen dem alteingesessenen Handwerk. Sie wissen, dass wir für unsere Arbeit grade stehen. Einige Familien in unserem Kundenstamm kommen bereits in der dritten Generation zu uns. Da hat der erste mit meinem Vater zusammen gebaut, der zweite mit mir und der dritte macht es jetzt mit Daniel“, sagt der 62-Jährige.

**Gerhard** über **100** Jahre  
**Lechtenberg**

Zimmerei • Bedachungen • Trockenbau  
Hansestr. 30 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 22 16 | Fax 02861 / 31 88  
info@zimmerei-lechtenberg.de | www.zimmerei-lechtenberg.de



# Mit Vollgas zum Erfolg

Vor zehn Jahren gründeten **Patrick Kruse** aus Borken und **Benedikt Kisner** aus Erle ihr eigenes Unternehmen – NETGO. Die beiden Männer sind nicht nur sehr erfolgreiche Geschäftspartner, sondern auch Freunde mit gleichen Zielen. Dass gerade die Anfänge trotzdem nicht immer einfach waren, erläutern sie im Gespräch.



■ Alles begann während eines Firmen-Ausflugs 2006. In einem Biergarten in Passau erfuhren Benedikt Kisner und Patrick Kruse von ihrem damaligen Chef, dass er das Unternehmen schließt und sie somit arbeitslos werden würden. Was für viele eine Katastrophe wäre, begriffen Kisner und Kruse als Chance. Es war der Startschuss, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Die beiden Männer hatten sich in einem kleinen Systemberatungs-Unternehmen in Raesfeld kennengelernt und sich von Anfang an gut verstanden. Am 3. Januar 2007 war es dann offiziell: Die NETGO Unternehmensgruppe ging an den Start. Heute haben Kisner und Kruse 170 Mitarbeiter, an elf Standorten. Und das soll noch lange nicht alles gewesen sein.

■ „Wir haben uns damals angeguckt und uns war klar: Wir machen das“, erinnert sich der heute 32-jährige Benedikt Kisner. „Da unsere Talente aber eher im Vertrieb liegen, nahmen wir noch einen Techniker-Kollegen mit an Bord“, sagt Kruse. Der Plan ging auf, das Unternehmen wuchs. „Wir haben einfach Vollgas gegeben“, so Kisner.

Schattenseiten hatte das Unternehmer-Dasein jedoch auch. „Wir haben am Anfang sieben Tage die Woche gearbeitet. Am Wochenende musste die Buchhaltung noch erledigt werden“, so Kisner. Bis seine Frau Patricia irgendwann Protest einlegte. Schließlich gab es ja auch den kleinen Elias. Kisners Sohn war damals sechs Monate alt. „Ich konnte die Arbeit nicht loslassen. Beides war irgendwie mein Baby – Elias und Netgo“, erinnert sich der 32-Jährige.

■ Heute sind die Wochenenden für die Familien da. Dafür fangen die Männer in der Woche zum Teil um vier Uhr morgens an. Zwölf bis 16 Stunden arbeiten Kruse und Kisner täglich. „Der Neubau des NETGO-Hauptsitzes an der Landwehr war ein weiterer großer Schritt – auch finanziell“, sagt Kruse. 2010 zog die Firma in das Gebäude auf dem ehemaligen Kasernen-Gelände ein. „Obwohl wir handwerklich nicht die Begabtesten sind, legten wir selbst Hand an“, erzählt der 41-Jährige. Die

Männer pflasterten gemeinsam mit ihren Kollegen den Parkplatz und legten einen Teich an. „Wenn ein Auto mal Öl verliert, sind hier seitdem alle ganz schön pingelig“, sagt Kisner.

■ Als Ausgleich zu seinem Job fährt der gelernte informationstechnische Assistent regelmäßig mit seiner Familie ins Sauerland und spielt seit kurzem in der 3. Herren-Mannschaft bei Eintracht Erle Fußball. Essen ist eine weitere Leidenschaft des 32-Jährigen. Wenn auch bewusster als noch vor einigen Monaten – im August 2015 brachte er 140 Kilo auf die Waage. „Ich habe dann in zehn Monaten 46 Kilo abgenommen“, sagt er. Der Erler setzte sich das Ziel, die zwölf Kilometer bei einem Hindernislauf in Weeze zu schaffen. Kein Problem für den Geschäftsmann. „Für das nächste Jahr habe ich mir die 18 Kilometer vorgenommen“, sagt er.

Patrick Kruse lässt es da in seiner Freizeit lieber etwas ruhiger angehen: „Motorboot fahren, Sauna und Reisen sind meine Leidenschaften“, sagt er. Essen gehöre ebenfalls dazu, solange er nicht selber kochen muss. Besonders am Herzen aber liegen ihm Unternehmungen mit seinen Töchtern Kelly (13) und Jamie (9). „Kürzlich waren wir für ein paar Tage im Tropical Island Berlin. So etwas ist für mich wirklich wertvolle Zeit.“

■ In die Zukunft blicken beide sehr gelassen. „Wir haben keinen Druck, es kommt wie es kommt“, sagt Kruse. „Ich würde gerne irgendwann mit meiner Familie nach Kuba reisen. Dort gibt es zwar kaum Internet, habe ich gehört, aber meine Frau findet gerade das so toll“, sagt Kisner.

»Wir haben direkt Vollgas gegeben«

BENEDIKT KISNER



**Landwehr 103-105 | 46325 Borken**  
 Telefon 02861 / 80 847-0 | Fax 02861 / 80 847-99  
 info@netgo.de | www.netgo.de



„Wir beurkunden Tatbestände an Grund und Boden und sichern somit Eigentum“, so beschreiben die Öffentlich bestellten Vermessungsingenieure **Patrick Otte, Bernhard Schemmer und Martin Wülfing** (v.l.n.r.) aus Borken ihre Arbeit.

# Alles nach Maß

Im Vermessungsbüro Schemmer, Wülfing, Otte in Borken wird mit aktueller Technik und jahrzehntelanger Erfahrung gearbeitet.

**S**eit mehr als 37 Jahren gibt es das Vermessungsbüro Schemmer, Wülfing und Otte bereits in Borken. Gegründet von Diplom Ingenieur Bernhard Schemmer im Jahr 1979 wird seitdem für Grundstückseigentümer, Städte und Gemeinden, Architekten, Notare, private Bauherren sowie technische Verwaltungen vermessen und geplant. 1984 trat Diplom Ingenieur Martin Wülfing der Sozietät bei und vor fünf Jahren der dritte im Bunde - Patrick Otte. Die drei öffentlich bestellten Vermessungsingenieure haben mittlerweile ein Team von mehr als 25 Mitarbeitern.

**W**ir sind beliebte Freiberufler. Das Besondere ist, dass uns der Staat hoheitliche Aufgaben übertragen hat. Wir arbeiten also privatrechtlich und haben gleichzeitig eine behördliche Funktion“, erklärt Patrick Otte. „Wir beurkunden Tatbestände an Grund und Boden und sichern somit Eigentum“, sagt er. Der gebürtige Emsdettener hat nach seiner Ausbildung zum Vermessungstechniker Geodäsie und Geoinformation an der Universität in Bonn studiert und im Anschluss ein Referendariat beim Innenministerium in Düsseldorf (Standort Bezirksregierung Münster) gemacht. Nach einer freiberuflichen Tätigkeit folgte die Ernennung durch den Innenminister des Landes Nordrhein-Westfalen zum öffentlich bestellten Vermessungsingenieur. Gemeinsam mit seiner Frau Isabell hat der Schalke-Fan zwei Söhne und wohnt in Borken.

**B**ernhard Schemmer, Gründer des Unternehmens, kommt gebürtig aus Reken. Als zweites von acht Kindern wuchs er auf dem Bauernhof auf. Er studierte an der Fachhochschule in Hamburg und an der Technischen Hochschule Hannover. Von 1995 bis 2017 ist Schemmer auch Mitglied des Landtags Nordrhein-Westfalen. Seit 2009 ist er im Regionalrat Vorsitzender des Verkehrsausschusses und seit 2014 Fraktionsvorsitzender. Privat liebt der Rekenener es, seine Freizeit in der Natur zu verbringen, am liebsten mit seiner Frau, seinen Kindern und Enkelkindern. Rad- und Skifahren darf dabei nicht zu kurz kommen.

**D**rei Kinder hat auch Martin Wülfing. Der gebürtige Borkener lebt mit seiner Frau in Stadtlohn-Almsick und verbringt seine Freizeit mit Reitsport oder den Freunden der dritten „Berkelcompagnie“.

**D**ie drei „Köpfe“ des Vermessungsbüros am Alten Kasernenring lieben ihren Beruf auch, weil er so ein umfassendes Aufgabenspektrum hat. „Sämtliche Vermessungsaufgaben, beispielsweise im Hoch-, Tief- und Straßenbau, gehören zu unseren Aufgaben“, sagt Otte. Zudem seien in den letzten Jahren vermehrt die Segmente Laserscanning, Drohnenbefliegung, Leitungsaufmaß, 3D-Visualisierung und die Stadt- und Raumplanung dazugekommen. „Für unser Büro ist es wichtig, auch bei umfangreichen Projekten schnell, präzise und zuverlässig zu arbeiten. Dafür nehmen wir und unsere Mitarbeiter regelmäßig an Weiterbildungsveranstaltungen teil“, so Otte. Und auch an den Nachwuchs wird gedacht: Seit 1979 hat das Unternehmen mehr als 100 Auszubildenden und Praktikanten die Technik zur Vermessung der Welt nähergebracht. Zur Zeit befinden sich 5 Auszubildende zum Vermessungstechniker(in) in Ausbildung.



**Öffentlich bestellte Vermessungsingenieure**  
**Dipl.-Ing. Bernhard Schemmer**  
**Dipl.-Ing. Martin Wülfing**  
**Dipl.-Ing. Patrick Otte**

**Alter Kasernenring 12 | 46325 Borken**  
 Telefon 02861 / 92 01-0 | Fax 02861 / 92 01-33  
 info@swo-vermessung.de | www.swo-vermessung.de

# Von der Krankenschwester zur Werkstatt-Chefin



**Sabine Ophees** ist Geschäftsführerin im Bosch Diesel Center in Raesfeld. Die 46-Jährige erzählt, wie sie über Umwege zu diesem Job kam und welche Rolle eine seltene Erkrankung dabei spielte.

■ Wenn Sabine Ophees vor 20 Jahren in die Zukunft geschaut hätte, hätte sie vermutlich laut aufgelacht und gesagt: „Niemals“. Denn dann hätte die gelernte Krankenschwester gesehen, dass sie als Geschäftsführerin in einer Auto-Werkstatt arbeitet und zwar ziemlich erfolgreich. Die 46-jährige Raesfelderin stieg 2000 in den Betrieb ein, den damals ihre Mutter leitete. „Eigentlich wollte ich das nie. Krankenschwester war mein Traumberuf“, sagt sie. Doch dann machte ihr das Schicksal einen Strich durch die Rechnung: Sabine Ophees wurde schwerkrank, die Ärzte gaben ihr noch zwei Jahre.

■ „1999 hatte ich die ersten Symptome. Damals wusste niemand, was ich habe. 2002 hat man dann festgestellt, dass ich an Vaskulitis, einer seltenen Autoimmunerkrankung, leide“, sagt Sabine Ophees. Damals brach eine Welt für sie und ihre Familie zusammen. „Meine Tochter Jana war damals zwei Jahre alt. Sie konnte damit nicht umgehen, dass ihre Mama immer im Krankenhaus war“, erinnert sich die 46-Jährige. Doch sie hatte Glück im Unglück, die Ärzte bekamen die Erkrankung mit Medikamenten in den Griff, sodass sie irgendwann sogar wieder arbeiten durfte. „Meinen Job als Krankenschwester konnte ich nicht mehr voll ausüben. Also testete ich den kaufmännischen Bereich in der Werkstatt“, erzählt sie. Noch nie habe sie zuvor eine Bilanz in der Hand gehabt und bei Autos habe sie gerade mal gewusst, wo der Tankdeckel ist – mehr nicht. „Aber ich besuchte die Abendschule und die Jungs in der Werkstatt halfen mir, wo es nur ging“, erzählt sie. So fasste sie nach und nach Fuß in der ihr zuvor so fremden „Männerwelt“ und schaffte somit das, was 1986 schon ihre Mutter Angelika Gudel-Schock geschafft hatte. Die heute 69-Jährige hatte den Bosch Diesel Service damals von Gründer Theo Niessing übernommen.

■ „Ich kann noch immer kein Auto reparieren – das muss ich aber auch nicht. Der Bürokrampf und die Kundenannahme sind

meine Bereiche. So ist auch der Kontakt zu Menschen geblieben – was ich an meinem Job als Krankenschwester so geliebt habe“, sagt die Geschäftsführerin. Akzeptiert werde sie als Frau in diesem Beruf fast immer. „Nur ganz selten wollen ältere Kunden den Chef sprechen, wenn sie unser Büro betreten. Wenn ich sage, dass ich das bin, fallen sie aus allen Wolken. Oft hole ich dann unseren Werkstattleiter und Mitgesellschafter Klaus Visser dazu, dann sind alle Beteiligten beruhigt“, erzählt die Raesfelderin.

»Die Jungs in der Werkstatt halfen mir, wo es nur ging«

■ Rund zehn Stunden arbeitet Sabine Ophees täglich. Neben ihrem Job gibt es aber noch einen anderen, ganz wichtigen Bereich in ihrem Leben – die Vaskulitis-Selbsthilfegruppe-Niederrhein. „Ich engagiere mich dort, weil ich zeigen will, dass man auch mit dieser Krankheit weiterleben kann“, sagt die 46-Jährige. Wenn sie hört, dass jemand erkrankt ist, kontaktiert sie diesen Menschen. „Mir hat diese Hilfe damals gefehlt“, erzählt sie. Heute geht es

ihr gut. „Zumindest wenn ich meine Drogen einwerfe“, sagt sie mit einem Augenzwinkern. Eines habe sie allerdings gelernt durch die Krankheit: „Ich sage, was ich denke. Früher habe ich versucht, alles in schöne Worte zu packen. Heute bin ich selbstbewusster.“



**Theo Niessing GmbH**  
Schwietering 9 | 46348 Raesfeld

Telefon: 02865 / 80 90 | Fax 02865 / 69 62  
info@bosch-service-niessing.de  
www.bosch-service-niessing.de

# Immer ein offenes Ohr

**Jürgen und Jutta Raupach** sind mit Leib und Seele Hörakustiker. In ihrem Familienunternehmen mit Standorten in Borken und Südlohn wird mit besonders viel Feingefühl gearbeitet.

Es sind winzige Computer, mit denen die Raupachs arbeiten. Kleine Systeme, die die Lebensqualität vieler Menschen enorm steigern können. Jürgen Raupach, Hörgeräteakustik-Meister aus Borken übt seinen Beruf seit 1977 aus - seitdem hat sich technisch einiges getan. „Was früher lediglich Hörverstärker waren, sind heute Kommunikationsmittel“, sagt der 56-Jährige. Nicht nur, weil man die Hörsysteme heutzutage mit dem Handy oder dem Fernseher koppeln kann, sondern weil hören einfach im täglichen Umgang miteinander eine unglaublich wichtige Rolle spielt und für mehr Lebensqualität sorgt.

Eigentlich kam Jürgen Raupach durch Zufall an seinen Beruf. „Ich habe mich damals erst für eine Ausbildung als Optiker in Bocholt beworben. Es wurde aber ein Hörgeräteakustiker gesucht. Zum Glück, denn ich musste feststellen, dass mir der Beruf viel mehr lag. So konnte ich mein Interesse an Elektronik mit einbringen“, sagt er. 1984 machte der 56-Jährige seinen Meister und 1991 legte er erfolgreich die Prüfung als staatlich geprüfter Betriebswirt ab.

Zwei Jahre später machte er sich dann in Borken selbstständig - gemeinsam mit seiner Frau

»Der direkte Umgang mit Menschen ist das Beste an meinem Beruf«

JÜRGEN RAUPACH

Jutta, die ebenfalls Hörgeräteakustikerin ist. „Ich mache meinen Beruf auch nach 39 Jahren noch sehr gerne. Der direkte Umgang mit Menschen ist das Beste daran“, sagt Jürgen Raupach. Um auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben, nimmt der gebürtige Rheder regelmäßig an Schulungen teil.

Einen Teil seiner Arbeit mag Jürgen Raupach ganz besonders - die Arbeit mit Kindern. Seit 1999 ist der 56-Jährige auch Pädakustiker - also Hörgeräteexperte für die Kleinsten. „Das ist eine ganz andere Arbeit, man braucht besonders viel Einfühlungsvermögen. Kinder sind nun mal keine kleinen Erwachsenen“, sagt er. Das jüngste Kind, dem der 56-Jährige ein Hörgerät angepasst hat, war drei Monate alt. „Einige begleite ich bis ins Er-

wachsenalter. Das ist eine schöne Erfahrung, wenn man sieht, wie sie ihren Weg gehen und sich ganz normal entwickeln können, trotz Einschränkungen“, sagt er.

Jürgen Raupachs ganz große private Leidenschaft ist das Motorradfahren. Am liebsten quer durch Europa. „Meistens habe ich nur einmal im Jahr zehn Tage frei, aber die nutze ich dann“, sagt er. Ob Rumänien, Norwegen, Schottland, Estland, Lettland, Kroatien oder Bosnien - überall ist er schon gewesen. „Egal ob Süden, Norden, Osten oder Westen, jedes Land hat seinen besonderen Reiz“, sagt der 56-Jährige. Sein Traum für die Zukunft ist es, noch mehr von Europa zu sehen. Aber dann im Wohnmobil, gemeinsam mit seiner Frau Jutta. Ein Trip in die Toscana ist bereits geplant.



**Johanniterstraße 8 | 46325 Borken**  
Telefon 02861 / 919 53

**Holzstraße 1 | 46325 Südlohn**  
Telefon 02862 / 41 66 45

info@hoerakustik-raupach.de  
www.hoerakustik-raupach.de





Thema Hören!

# Hörerlebnisse verbessern

**Borken.** Hörvermögen und Lebensqualität liegen sehr nah beieinander. Wer nicht mehr gut hört, verliert ein Stück sozialer und emotionaler Erlebnisse. Mit einem individuell angepassten Hörgerät ist man wieder mit-tendrin.

Gerade in den letzten Jahren haben sich Hörgeräte vom einfachen Schallverstärker zu komplexen Hörsystemen mit digitaler Signalverarbeitung gewandelt. Es sind Hörcomputer, mit denen unterschiedlichste Hörsituationen gemeistert werden. Und für viele Kunden besonders wichtig: Die heutigen Hörsysteme sind klein, chic und kaum sichtbar. Oft kommt eine sogenannte Otoplastik zum Einsatz, die passgenau in die Ohrmuschel eingeführt wird und so gut wie nicht zu sehen ist.

Auch die Klangqualität von Hörgeräten wird kontinuierlich verbessert. „Die neueste Hörgeräte-Generation bietet Hören in HD-Qualität“, so Hörgeräteakustik-Meister Jürgen Raupach. Der Klang ist kristallklar, lebendig und detailliert. Der dänische Hörgerätehersteller Oticon hat mit Opn jetzt ein Hörgerät entwickelt, mit dem schwerhörige Menschen auch in dynamischen Gesprächssituationen mit mehreren Personen und lauter Umgebung leichter hören und mehr verstehen. Personen mit intaktem Gehör sind jederzeit in der Lage, einzelne Klänge und Stimmen zu erkennen und sich auf das zu konzentrieren, was sie hören wollen. Sie können jederzeit die Aufmerksamkeit auf etwas anderes richten. Oticon Hörgeräte unterstützen die natürliche Fähigkeit des Gehirns, selektiv zu hören. Sie erleichtern dem Gehirn seine Versteh-Arbeit erheblich. Diese Hörgeräte ermöglichen dem Träger, leicht dem zu folgen, was er hören möchte und ebenso ein-



fach seine Aufmerksamkeit schweifen zu lassen. Die Umgebungsgeräusche bleiben dabei im Hintergrund erhalten. Komfortabel bedient werden können Hörgeräte heute bereits über Smartphone samt dazugehöriger App.

Schon auf den letzten Kongressen und Schulungen gab es Einblicke aus der Industrie, in welche Richtung die technischen Entwicklungen gehen. „Auch alternative Energieformen statt Batterie bei Hörgeräten sind zurzeit ein Thema“, berichtet Jürgen Raupach. Es werde wieder verstärkt über die Akkutechnik nachgedacht bis hin zu Brennstoffzellen, an deren Entwicklung die Firma Widex zurzeit noch arbeite.

Hörakustik-Experte Jürgen Raupach ist zusammen mit seiner Frau Jutta Raupach seit 1993 fachkompetenter Ansprechpartner für alle Fragen rund um das Hören. Dazu gehört die optima-

le Hörgeräteanpassung, die in einem gleitenden Prozess über mehrere Wochen zu einem bestmöglichen Hörergebnis führt. Weitere Spezialgebiete sind die Pädakustik, Funkübertragungsanlagen, die Tinnitusbewältigung, implantierbare Hörsysteme und batteriearme Hörsysteme sowie die Beratung bei auditiven Verarbeitungs- und Wahrnehmungsstörungen und Aufmerksamkeits-Defizit-Syndrom.

Damit das Hörgerät auch den optimalen Nutzen bringt, werden die Hörsysteme individuell auf die Hörwerte eingestellt. Dies geschieht bei Hörakustik Raupach durch modernste Messtechnik. Für eine kompetente, persönliche Betreuung der Kunden sorgen die qualifizierten Mitarbeiter. Selbstverständlich gehört dazu auch ein professioneller Hörtest, das individuelle Beratungsgespräch und die exakte Anpassung.



## HÖRAKUSTIK RAUPACH

Jürgen Raupach, Hörgeräteakustiker-Meister  
Pädakustik · Tinnitusbewältigung · Implantierbare Hörhilfen  
Johanniterstraße 8 · Borken · Tel. 0 28 61 / 9 19 53  
Holzstraße 1 · Südlohn · Tel. 0 28 62 / 41 66 45  
[www.hoerakustik-raupach.de](http://www.hoerakustik-raupach.de)

# Auch als Profi darf man weinen

Bei einem professionellen Bestatter dürfen auch mal die Tränen fließen. Davon ist Helmut Sieverdingbeck überzeugt. Der 60-Jährige übernahm das Bestattungshaus vor rund 20 Jahren von seinem Vater Paul. In all den Jahren kamen auch ihm immer mal wieder die Tränen, wenn er es mit einem besonders traurigen Schicksal zu tun hatte. Betrachtete er dies als Schwäche, unterstützte ihn seine Ehefrau Marlies und bestärkte ihn, wie auch in so manch anderen Fällen. „Sei froh nicht abzustumpfen und bewahre dir deine Menschlichkeit!“



Das Motto von Sabine und Helmut Sieverdingbeck: „Eine helfende Hand im Trauerfall“. Mitarbeiter Bruno Cordes (links im Bild) unterstützt die Familie Sieverdingbeck seit 25 Jahren.

Jetzt steht die dritte Generation in den Startlöchern. Vor rund einem Jahr stieg Tochter Sabine Sieverdingbeck in das Familienunternehmen ein. Zehn Jahre lebte sie in Münster und arbeitete dort in ihrem erlernten Beruf als Radiologieassistentin. „Den Beruf meines Vaters fand ich immer interessant, ich habe aber nie daran gedacht, selber darin zu arbeiten“, sagt die 33-Jährige. Irgendwann stellte sich dann doch die Frage, das Familienunternehmen weiterzuführen. Die Entscheidung hat sie nicht bereut. „Natürlich ist es anstrengend, wenn wir nachts raus müssen, bis spät abends oder am Wochenende arbeiten. Trotzdem stehe ich am nächsten Morgen wieder auf, um meine Arbeit zu erledigen“, meint die Borkenerin. Denn dann gilt es unter anderem, all die notwendigen An- und Abmeldungen, Anträge bei den Rentenstellen, Krankenkassen, Versicherungen und Mitgliedschaften mit den Angehörigen zu besprechen und zu erledigen. Die größte Herausforderung in ihrem Beruf als Bestatterin sei jedoch nicht die Versorgung von Unfall-Opfern oder jungen Verstorbenen. „Es ist der Umgang mit den trauernden Hinterbliebenen“, sagt sie. Das sei einfach viel emotionaler.

Doch das gehöre zum Beruf, sagt Helmut Sieverdingbeck. „Das Ohr und die Zeit sind die wichtigsten Werkzeuge eines Bestatters“, so

der 60-Jährige. Es gehöre dazu, sich die Lebens- und Krankheitsgeschichte des Verstorbenen anzuhören, das helfe den Angehörigen. Wir tragen eine riesige Verantwortung, wenn wir einen Leichnam waschen, ankleiden und frisieren“, so Sieverdingbeck. Bereits sein Vater Paul habe immer gesagt: „Erledige deine Aufgabe stets so, dass du dem Verstorbenen ohne schlechtes Gewissen in die Augen schauen könntest“. Diesen Hinweis nimmt man sich weiterhin zu Herzen im Bestattungshaus Sieverdingbeck. „Jeder verstorbene Mensch wird bei uns hygienisch versorgt und ordentlich eingesargt, selbst wenn niemand am offenen Sarg Abschied nimmt“, bestätigt auch der langjährige Mitarbeiter Bruno Cordes.

Bereits mit 14 Jahren hatte Helmut Sieverdingbeck mit seinem ersten Leichnam zu tun. „Es war ein schwerer Verkehrsunfall, ich musste meinen Vater unterstützen“, erinnert sich der 60-Jährige. Aber direkt ins Geschäft mit einzusteigen, kam für ihn nicht in Frage. „Ich bin studierter Hochbauer und Bauingenieur, aber ererbter Tiefbauer bis 1,80 Meter Tiefe“, sagt er mit einem Augenzwinkern.

Nach seinem abgeschlossenen Studium kam er, aus krankheitsbedingtem Ausfall seines Vaters, nach Borken zurück und kümmerte sich nun neben seinem Ingenieurberuf um die körperliche Arbeit der Bestattungen. Zur Unterstützung kam 1991 sein Jugendfreund Bruno Cordes mit in den Betrieb. „Es musste weiterlaufen. Von 1986 bis 2013 habe ich als selbstständiger Statiker gearbeitet. 1996, 3 Jahre vor dem Tod meines Vaters Paul, habe ich das Bestattungshaus übernommen, seitdem bin ich hauptberuflich Bestatter“, so Sieverdingbeck. Wichtig waren ihm auch fundierte Kenntnisse. Im Jahr 2000 bestand er die Fachprüfung vor der Handwerkskammer Düsseldorf und erlangte die Auszeichnung zum fachgeprüften Bestatter. Die Firma ist somit berechtigt, das Fachzeichen zu führen. Er legte Wert darauf, dass auch seine beiden Töchter ihren eigenen Weg gehen. Umso glücklicher war er, als Tochter Sabine zurück nach Borken kam. Es soll eine langsame Übergabe werden. „Noch hat mein Stuhl vier Beine“, sagt der 60-Jährige. Nach und nach will er sich aus dem Geschäft zurückziehen. Für die Zeit danach gibt es schon Pläne. „Ich möchte mich mit meiner Frau Marlies häufiger in unsere Ruhezone zurückziehen“, sagt er.

Tochter Sabine ist da noch skeptisch. „Er kann gar nicht ohne den Beruf“, sagt sie. Doch das stört sie nicht. „Sein Wissen und seine langjährigen Erfahrungen sind mir eine große Hilfe.“ Die 33-Jährige konzentriert sich aktuell auf ihre Fortbildungen und Seminare, zum Beispiel zum Thema Trauerpsychologie. Angst vor der Zukunft hat sie nicht: „Ich bin ja mit alledem aufgewachsen“, erzählt sie. Auch vor ihrem eigenen Tod hat sie keine Angst, ebenso wenig wie ihr Vater. „Wenn man in das friedliche Gesicht eines Verstorbenen schaut, kann man sehen, dass er seinen Frieden gefunden hat, trotz seiner Leidensgeschichte“, sagt Helmut Sieverdingbeck.



**Bestattungshaus Sieverdingbeck**  
Fachgeprüfter Bestatter gem. § 46 HwO  
**Weseler Landstraße 16 | 46325 Borken**

Telefon 02861 / 603695  
Fax 02861 / 66437  
info@bestattungen-sieverdingbeck.de  
www.bestattungen-sieverdingbeck.de



# Trends aufspüren

■ Mode wandelt sich stetig. Will man mit dem Trend gehen, darf man den Zahn der Zeit nicht aus den Augen verlieren. Familie Selting muss dem Trend sogar voraus sein – um mindestens ein Jahr. „Die Veränderung im Konsumverhalten der Kunden treibt uns zum ständigen Strategiewechsel an. Weil das Tempo sich von Jahr zu Jahr verschärft, müssen wir flexibel reagieren“, sagt Inhaber Jürgen Selting. Als Familienbetrieb falle das ein wenig leichter. „Alle Entscheidungen können schnell getroffen werden“, so der erfahrene Kaufmann.

■ Der 52-jährige führt das Unternehmen in zweiter Generation. Sein Vater Eduard gründete den Betrieb 1973. Seither wurde das Modehaus ständig erweitert und modernisiert. Mit Patrick Selting geht nun auch die dritte Generation im Familienunternehmen an den Start. Für den 24-Jährigen gab es nie Zweifel, das Modehaus einmal weiterzuführen, denn von klein auf hatte er einen starken Bezug zu Mode. „Spätestens durch die Ausbildung bei Peek & Cloppenburg war mir dann klar, dass ich in diesem Bereich weitermachen möchte“, sagt Patrick Selting. Er absolvierte noch ein Betriebswirtschafts-Studium und ist nun bereit, Verantwortung zu übernehmen. Vater Jürgen ist froh über die Verstärkung und freut sich, dass das Unternehmen auch in Zukunft in Familienhand bleiben wird.

■ Herausforderungen gibt es reichlich, denn der Anspruch der Kunden ist stark gestiegen. „Ein guter Ruf muss uns vorausheilen, jeder Tag ist wichtig“, sagt Jürgen Selting. Dafür legen sich nicht nur er, sein Sohn und die 28 Angestellten ins Zeug, auch seine Frau Martina Selting ist täglich im Be-

trieb aktiv. Sie ist für den Wareneinkauf und die Präsentation der Mode zuständig. „Mode ist, was anzieht und getragen wird“, so lautet die Philosophie. Sie schlägt sich im Angebot, in der Präsentation und im Umgang mit den Kunden nieder. „Wir bieten jede Menge Stilrichtungen, Mode für Damen wie auch Herren - und das alles unter einem Dach“, erläutert Jürgen Selting.

■ Wo der Unterschied zu anderen liegt? „Der Kundenservice hat bei uns höchste Priorität und dem werden wir durch unsere qualifizierte, persönliche Beratung gerecht“, ergänzt Patrick Selting. Sein Vater und er stehen regelmäßig selber auf der Verkaufsfläche, um die Kunden zu beraten. „Die Ware muss appetitlich angeboten werden. Einfache Kleiderstangen wie früher bei meinem Vater reichen nicht mehr aus“, sagt Jürgen Selting. Die Mühen lohnen sich: Einige Stammkunden aus dem Ruhrgebiet und auch aus dem Umland nehmen die Anfahrt nach Marbeck gerne in Kauf, um sich im Modehaus Selting umzuschauen.

■ Auch privat sind Vater und Sohn ein gutes Team. Während beide Fußball beim FC Marbeck spielen und gerne kegeln, sind sie auch im Schützenverein aktiv - Patrick Selting sogar als amtierender Schützenkönig. Das Vereinsleben ist somit nicht nur ein willkommener Ausgleich zu den täglichen Herausforderungen, sondern darüber hinaus eine gute Ergänzung. Denn auch dort sind Teamgeist, Entscheidungsfreude und Weitsicht gefragt!

Die dritte Generation geht im Modehaus Selting an den Start. Zukunftsorientiertes Denken ist gefragt.



**Modehaus Selting**  
Schulstraße 9 | 46325 Borken-Marbeck

Telefon 02867 / 522 | Fax 02867 / 8023  
info@mode-selting.de | www.mode-selting.de

# Eine Frau, die auffällt

Katharina Fortmann ist Inhaberin von „Spiller Werbegestaltung“ und hat sich bereits mit 21 Jahren selbstständig gemacht. Sie erzählt von ihrem Werdegang in der Kreativ-Branche.

**K**ennt man Katharina Fortmann beruflich, fallen einem wohl als erstes Worte wie „kreativ“, „selbstbewusst“ und „ehrgeizig“ ein. Erlebt man die 34-Jährige dann in ihrem Büro, kommen schnell Umschreibungen wie „bodenständig“, „verantwortungsbewusst“ und „zukunftsorientiert“ hinzu.

»Am Anfang habe ich einfach jeden angesprochen.«

KATHARINA FORTMANN

**A**ngefangen hat ihre Karriere in einem kleinen Raum im Fahrzeugbetrieb ihres Vaters an der Landwehr. „Dort habe ich ein bisschen Werbung für die Kunden gemacht“, sagt Katharina Fortmann. Schnell war allen klar, dass sie eine ausgeprägte kreative Ader hat. Es folgte eine Ausbildung als Werbetechnikerin in Schermbeck. „Sofort nach der Lehre habe ich dann ein Gewerbe angemeldet“, sagt sie. Schnell wuchs ihr Unternehmen: „Am Anfang habe ich einfach jeden angesprochen, der bei meinem Vater auf den Hof fuhr“, erinnert sie sich. 2010 stand dann das Gebäude auf der gegenüberliegenden Straßenseite zum Verkauf und sie schlug zu.

**S**eitdem heißt es: „Werbung, die auffällt!“ - das Motto der Kreativwerkstatt. Die Leistungspalette reicht von Flyern, Broschüren und Plakaten bis hin zu Schildern, Fahnen, Licht- und Fahrzeugwerbung. Als mobile Werbefläche bietet das Unternehmen ca. 30 Werbeanhänger. Diese können für anstehende Projekte oder Aktionen flexibel gemietet werden. Im Jahr 2016 wurden die Büroräume saniert und optimal an die Arbeitsabläufe angepasst. „Außerdem bauen wir gerade eine 300 Quadratmeter große Halle für LKW und Großfahrzeuge“, sagt die 34-Jährige. Man merkt schnell, Stillstand gibt es nicht bei ihr. „Ich habe immer dafür gekämpft, dass der Betrieb nicht stagniert. Ich freue mich noch genauso über jeden Kunden wie vor zehn Jahren“, sagt sie.

**N**ur die berufliche Nachwuchssituation macht ihr Sorgen. „Es ist schwierig, Auszubildende zu bekommen. Den Beruf als Werbetechniker kennen nicht viele. Einige verwechseln ihn auch mit einem Mediengestalter. Es handelt sich aber um einen Handwerksberuf, bei dem man unter anderem viel Zeit in der Werkstatt verbringt und auch mal auf einem Gerüst stehen muss“, sagt die Borkenerin. Aktuell besteht ihr Team aus vier Mitarbeiterinnen und zwei Auszubildenden - allesamt Frauen. „Das hat sich irgendwie so ergeben“, sagt Fortmann.



**E**inen Hahn im Korb gibt es dann aber doch im Betrieb - wenn auch einen ganz kleinen: Paul heißt er, ist acht Monate alt und immer an der Seite seiner Mutter. Kurz nach der Geburt fing Katharina Fortmann wieder an zu arbeiten. Der kleine Mann hat seinen Laufstall direkt neben Mamas Schreibtisch und wird von allen angehimmelt. „Ich hätte nicht gedacht, dass das so gut geht. Er fühlt sich hier wohl“, sagt Fortmann. Außerdem ist Papa Ralf auch ganz in der Nähe - ein paar Gebäude weiter hat er nämlich seinen Betrieb „Fietz Innenausbau“. Ob Paul die kreative Ader seiner Eltern übernommen hat, wird dann wohl die Zukunft zeigen.



**SPILLER**

Werbung, die auffällt!

**Landwehr 49 | 46325 Borken**

Telefon: 02861 / 91 803

Fax: 02861 / 31 30

[werbung@spiller-borken.de](mailto:werbung@spiller-borken.de)

[www.spiller-werbung.de](http://www.spiller-werbung.de)



# Vom Leben auf die Probe gestellt

Wenn Gerd Spöler aus seinem Bürofenster schaut, kann er seine Gedanken schweifen lassen. Der „Kopf“ von Spöler Bedachungen schaut auf ein freies Feld. Die Gedanken drehen sich dann oft um Geschäfte. Manchmal denkt der 62-Jährige Diplom-Ingenieur aber auch an andere Dinge, die ihn sehr beschäftigen. Sei es die gesellschaftliche Entwicklung, die Nachfolge im Unternehmen, das Thema Schach oder die Gesundheit.



■ Spöler Bedachungen wurde 1931 von Gerhard Spöler gegründet. Mitte der 50er Jahre begann die nächste Generation, Paul Spöler, die Geschicke der Firma zu leiten. „Ich hatte durch meinen Vater immer schon Kontakt zu dem Beruf. Mit zehn Jahren habe ich meinem Onkel Hans-Gerd Spöler schon geholfen, zwei Hallen zu bauen. Die stehen heute noch“, erinnert sich Gerd Spöler. 1978 stieg er dann offiziell in das Unternehmen ein. Zuvor studierte er Bauingenieurwesen an der FH Bochum - Außenstelle Recklinghausen Suderwick - mit erfolgreichem Abschluss. „Ich bin zwar kein gelernter Dachdecker, habe aber von der Handwerkskammer Münster die Ausübungsberechtigung für das Dachdecker- und Klempnerhandwerk attestiert bekommen. Am Anfang habe ich zwei Jahre innerbetrieblich die Buchhaltung gemacht. Aber dann wurde mein Vater plötzlich krank und ich wurde ins kalte Wasser geschmissen“, sagt Gerd Spöler. Mit 26 Jahren musste er die volle Verantwortung für das Familienunternehmen mit damals 15 Angestellten übernehmen. „Das war eine harte Zeit. Mein Vater hatte einen Herzinfarkt und ich war neben der Arbeit oft bei ihm im Krankenhaus“, sagt Spöler.

■ Doch der Heidener kämpfte sich durch diese schwierige Phase. 1982 heiratete er seine Frau Sigrid. Zusammen bekamen sie im Laufe der Jahre drei Töchter - Katharina, Theresa und Elena. Auch das Unternehmen entwickelte sich, es entstand eine Klempnerei sowie eine Zimmererei. „Ein ganz wichtiges Projekt hatte ich noch gemeinsam mit meinem Onkel Hans-Gerd angepackt. Zehn

Jahre lang haben wir an einer Anlage für nachgeführte Photovoltaik auf Flachdächern gearbeitet. 2006 haben wir das Projekt dann bei unserer Feier zum 75. Jubiläum der Firma vor 350 Gästen vorgestellt. Leider wurde mein Onkel krank und wir konnten es nicht abschließen“, erinnert sich Gerd Spöler. Das tat dem Erfolg des Unternehmens aber keinen Abbruch, aus ganz Deutschland kommen mittlerweile die Aufträge.

■ Eines ist dem 62-Jährigen dabei besonders wichtig: die gerechte Bezahlung seiner mittlerweile 30 Angestellten. „Moral und ethische Werte müssen stimmen. Es ist eine Form von Respekt den Mitarbeitern gegenüber und hat auch ganz viel mit der Arbeitseinstellung zu tun“, sagt Spöler. Seit 18 Jahren ist Gerd Spöler auch „Kopf“ der Borkener Handwerkerempfehlung. „Leute aus zehn verschiedenen Handwerksberufen sind hier dabei. Wir tauschen uns aus und vermitteln gegenseitig“, sagt Spöler.

■ Um abschalten zu können, frönt der 62-Jährige dem Schachspiel. „Ich spiele schon seit meinem zehnten Lebensjahr. Viele Jahre war ich im Top-team vom Schachverein Heiden, wir sind sogar Verbandsmeister geworden. Seit 1985 spiele ich in der zweiten Mannschaft und bin Vorsitzender. Den Posten habe ich von meinem Vater übernommen“, erzählt Spöler. Das Spiel entspanne ihn einfach, sagt er. Bei einer Schachpartie 2004 schlug allerdings erneut das Schicksal zu. Nach Großvater und Vater erlitt auch Gerd Spöler einen Herzinfarkt. „Ein Schachspiel dauert rund vier bis fünf Stunden. Dabei gibt es nur eine stressige Phase: das Ende“, sagt er. Da sei es passiert. Die Partie beendete er dennoch und gewann sogar. „Ich habe Glück gehabt. Und das Ganze hat mich zum Umdenken gebracht, seitdem versuche ich, mehr auf meine Gesundheit zu achten“, sagt der Heidener.

# Spöler

## BEDACHUNGEN

Gerhard Spöler GmbH  
Borkener Straße 34 | 46359 Heiden

Telefon 02867 / 234 | Fax 02867 / 9360  
info@spoeler.de | www.spoeler.de

# Meisterlich den Boden bereitet

Familientradition und Zukunftsgestaltung werden in der Firma Stellermann Fußböden meisterlich gelöst. Gründer **Werner Stellermann** sorgte für einen guten Boden unter den Füßen. Sein Sohn **Hermann Stellermann** und die Enkel **Uwe** und **Kai** sind in die Fußstapfen getreten und verschaffen ihren Kunden heute perfekte Auftritte.

Die Begeisterung für das Estrich- und Parkett-  
legehandwerk hat in der Familie Stellermann  
Tradition. Handwerkliches Geschick, Gespür  
für Ästhetik und die Faszination, mit Fußböden  
Ambiente zu gestalten, verbindet die Generationen.  
„Traditionelle Werte wie Zuverlässigkeit, Ehrlich-  
keit, Termintreue und Service am Kunden werden  
bei uns vorgelebt und weitergegeben“, sagt Hermann  
Stellermann. Tradition bietet Verlässlichkeit – eine  
gute Basis, gesund und entspannt Zukunft zu gestal-  
ten. An Herausforderungen mangelt es nicht: Um-  
bauten und Erweiterungen, die Einbindung der  
nächsten Generation, die Verstärkung des Teams,  
die Erschließung neuer Kompetenzfelder und zeit-  
gemäßer Produkte, Investitionen in die Verarbei-  
tungstechnik...

Kai, Hermann und Uwe  
Stellermann,  
sitzend Firmengründer  
Werner Stellermann.

Die Aufträge sind vielseitig, anspruchsvoll,  
groß und klein. „Unsere Strategie lautet,  
nicht abhängig zu sein von Großprojekten,  
sondern viele Einzelprojekte zu gestalten“, so  
Hermann Stellermann.

Die Zukunft in punkto Un-  
ternahmensnachfolge ist  
bei Stellermann gut ge-  
plant. Die Übergänge sind flie-  
ßend, die zweite und dritte  
Generation arbeitet be-  
reits seit einigen Jahren  
gemeinsam. Geschäftsführer  
Hermann Stellermann ist seit 1984  
im Unternehmen, war vorher Leiter eines  
Fachmarktes, hat mit 24 Jahren in  
Indien Teppiche eingekauft und  
nach Vreden importiert, ist seit 1993  
Sachverständiger der Handwerkskam-  
mer Münster und war viele Jahre Mitglied  
im Meisterprüfungsausschuss, dessen  
Vorsitzender er heute noch ist. „Der Meister-  
titel ist noch immer ein wichtiger Quali-  
fikationsnachweis im Handwerk, auch oh-

ne Pflicht. Bildung dient einem Handwerksbetrieb  
allein schon zum Selbstschutz“, meint der Hand-  
werksmeister. Eigene Ideen umzusetzen und zu ge-  
stalten, das treibe ihn an, sagt Hermann Stel-  
lermann. Und auch die dritte Generation habe Gestal-  
tungsraum für eigene Ideen.

Sohn Uwe Stellermann wurde 2007, als sich der  
Gründer zurückzog, zweiter Geschäftsführer.  
Im Gegensatz zu seinem Vater, der sich vor al-  
lem um Angebots- und Gutachtenerstellungen sowie  
Ausschreibungen kümmert, ist Uwe als gelernter  
Parkett- & Estrichlegermeister und Betriebswirt im

»Werte sollte man vorleben,  
sonst kann man sie von  
anderen auch nicht  
erwarten.«

HERMANN STELLERMANN

Handwerk überwiegend auf Baustellen unterwegs  
und organisiert Bauabläufe. Des weiteren kümmert  
er sich um neue Techniken und Maschinen im Be-  
reich Fußbodentechnik. Seine Ausbildung außer  
Haus und ein Gesellenjahr in der Schweiz haben  
ihm wertvolle Kenntnisse für den eigenen Betrieb  
geliefert. Sein Bruder Kai absolviert im Mai 2017  
seine Meisterprüfung und unterstützt die Firma  
handwerklich. Der komplette Generationswechsel  
ist im Jahr 2020 geplant. Selbstverständlich steht die  
Seniorengeneration dann auch weiterhin beratend  
zur Seite.

Was er sich für die Zukunft des Unterneh-  
mens wünsche? „Zielstrebig auf diesem  
Weg weitermachen, innovativ arbeiten  
und immer einen Schritt voraus sein“, sagt Her-  
mann Stellermann.



**Stellermann Fußböden GmbH**  
Master Esch 74 | 48691 Vreden

Telefon: 02564 / 93 20-0  
Fax: 02564 / 93 20-0  
fussboden@stellermann.de  
www.stellermann.de





# The Steel People

■ Eine kleine Werkstatt im ländlichen Rhedebrügge – hier startete Konstruktionsmechaniker Thomas Reining 1996 mit jeder Menge Ideen im Kopf. Sein Ziel: Diese in kreative Stahlobjekte umzusetzen und dabei neue Techniken auszuprobieren. „Dinge mal anders machen“, dieser Ansatz begründete die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens und ist auch heute der Antrieb für jeden Steelworker. Der kreative Mechaniker begeisterte seinen Freund, Metallbauer Ulrich Meerkötter, für seine Ideen und gemeinsam schmiedeten sie an Plänen und Objekten. Sie konstruierten und gestalteten hochwertige Edelstahlobjekte – alles, was ein Haus so benötigt. Bald war die Zeit für einen größeren Standort reif.

■ Allmählich wurden auch gewerbliche Kunden auf die außergewöhnlichen Ideen der kreativen Werkstatt aufmerksam. So verlagerte sich der Fokus auf die Konstruktion und Fertigung exklusiver Arbeiten für den Laden- und Messebau nationaler und internationaler Kunden – von der Zierleiste bis zu komplexen Bauteilen, ob für Dior-Boutiquen oder den Toyota-Messestand. Die Ideen sprudelten, das Geschäft boomte, die Termine drängten und das Team wuchs. „Um Neukunden brauchten wir uns nicht zu kümmern“, erzählt Geschäftsführer Ulrich Meerkötter. In dieser Zeit in-

fizierte sich auch die zweite Generation mit der Leidenschaft zum Stahl. Marc Meerkötter formte bereits in jungen Jahren Dinge aus Metallresten. Mit der Ausbildung zum Metallbaumeister und dem Einstieg in das Unternehmen fand er seinen Traumjob.

■ Die Wirtschaftskrise sorgte für einen Einschnitt. Die Aufträge im Bereich Laden- und Messebau gingen zurück, doch die Steelworker nutzten dies als Chance. Endlich fanden die kreativen Köpfe Zeit, sich wieder ihrer ursprünglichen Leidenschaft zu widmen: innovative Techniken zur Edelstahlbearbeitung zu erfinden und mit Formen und Oberflächen zu experimentieren, um damit einzigartige optische Effekte zu erzielen. „Aus den Ergebnissen resultieren immer wieder neue Techniken“, erklärt Marc Meerkötter. Das Experimentieren und die Perfektion im Detail zu finden – das ist die Herausforderung und die treibt die Steelworker an. So konstruieren, planen und fertigen sie Projekte in 3D und verwirklichen die spektakulärsten Ideen und revolutionärsten Formen.

» Wenn es  
filigran wird,  
sind wir gefragt.«

THOMAS REINING



Thomas Reining, Ulrich und Marc Meerkötter (sitzend) mit ihren Frauen und Nachwuchs

■ 2008 zog Steelworks in seinen Neubau – eine Halle, die innen einem Künstleratelier gleicht. Rund 65 Mitarbeiter sind hier heute am Werk. Ein Team fertigt mit speziell entwickelter, patentierter Technik Edelstahlzubehör für die Ausstattung von Yachten wie dem weltgrößten Segelschiff „White Pearl“, andere arbeiten an Projekten wie den exklusiven Spiegelinstallationen im Premium Clubhouse der Autostadt in Wolfsburg, wieder andere an Treppen-Handläufen für Airbus, Logos und Schriftzügen oder an Installationen international ausstellender Künstler.

■ Seit zwei Jahren gehört auch Marc Meerkötter zum Geschäftsführerteam. Ein harmonisches Triumvirat: Thomas Reining ist der Kreative, Ulrich Meerkötter der Beständige, sein Sohn Marc der Techniker. Gemeinsam mit ihrem Team leben sie die Leidenschaft zum Stahl.

STEELWORKS

THE STEEL PEOPLE

Lise-Meitner-Str. 20  
46325 Borken

Telefon 0 28 61 / 60 17 60  
Fax 0 28 61 / 60 17 61  
info@steelworks.de  
www.steelworks.de

# Für mehr Gemeinschaft

Im Gespräch mit **Ludger Tenk** merkt man schnell, dass ihm Borken am Herzen liegt. Der Immobilienmakler möchte die Stadt voranbringen. Um das zu erreichen, entwickelt er besondere Konzepte für ältere Gebäude.

■ In seinem Büro fühlt man sich ein wenig, wie in die Vergangenheit zurück versetzt. Das liegt an den alten Möbeln und Antiquitäten, die aufgewertet richtig was hermachen. Ludger Tenk steht für Umweltschutz - unter anderem. Der Immobilienmakler holt sich sogar sein Brötchen in der Tupperdose, um auf die Tüte verzichten zu können. „Ich muss was ich verkörpere auch leben“, sagt der 60-Jährige. Das gilt nicht nur für die Brötchentüte, auch in Sachen Immobilien hat er Konzepte entwickelt, die Borken voranbringen und lebenswerter machen sollen.

■ Ludger Tenk ist gelernter Bankkaufmann, doch seine Leidenschaft waren schon immer Immobilien. Vor rund fünf Jahren machte er sich in diesem Bereich selbstständig - erst

»Es gibt durchaus positive Beispiele, wie man Borken aufhübschen kann.«

LUDGER TENK



von zu Hause aus, mittlerweile hat er ein Büro an der Wilbecke und fünf Mitarbeiter. Sein Steckenpferd ist das Erbbaurecht, er entwickelt Ideen für ältere Gebäude, etwa aus den 70er Jahren, und wie man sie energetisch und optisch aufwerten kann. „Viele Hausbesitzer trauen sich da nicht ran, entweder weil sie nicht wissen wie oder weil das Geld fehlt“, erklärt Tenk. Aus diesem Grund geht er auch in Vorleistung bei der Sanierung und holt sich das Geld über den Verkaufspreis wieder. „Sonst sind Hausbesitzer oft doppelt gestraft, wenn sie schon verkaufen müssen“, sagt er.

■ Der Bedarf, Immobilien weiter zu entwickeln, sei groß - gerade in Borken. „Das Problem ist, dass es zu viele Altbesitzer gibt, die nicht mehr investieren wollen. Gerade bei Wohn-

nungen und Gewerbeflächen in der Innenstadt“, sagt der 60-Jährige. „Man staunt doch, wenn man sieht, wie viele Wohnungen noch Einfachverglasung haben. Oder über Mülltonnen, die direkt vorm Hauseingang stehen und so voll sind, dass die Dohlen den Müll schon rausholen“, sagt er. Dadurch entstehe eine „lieblose“ Stimmung in der Innenstadt und keiner könne sich mehr mit seiner Umgebung identifizieren. „Dabei gibt es doch positive Beispiele wie man Borken aufhübschen kann, zum Beispiel in der Brinkstraße“, so Tenk.

■ Der 60-Jährige möchte Menschen animieren, gemeinschaftlich zu denken. „Das fängt im Kleinen bei zu viel Müll an und hört bei einer oft viel zu hohen Erwartungshaltung seinen Mitmenschen gegenüber auf“, so Tenk. Der dreifache Vater möchte „Dinge verändern“ und danach richtet sich auch seine Vermittlung von Immobilien. „Ich biete eben nicht nur etwas an, wie es ist. Wir definieren eine Zielgruppe und erstellen dann ein Konzept, wie man das Objekt attraktiver gestalten kann“, sagt er. Die Ideen dafür holt er sich bei Städtereisen, die er zusammen mit seiner Frau Waltraud macht. Zwei- bis dreimal im Jahr nutzt das Paar aus Weseke die Gelegenheit, den Horizont zu erweitern und sich auf den neuesten Stand der technischen Entwicklung zu bringen.



**Wilbecke 6 | 46325 Borken**

Telefon 02861 / 811 44 00

Fax 02861 / 811 44 09

info@tenk-immobilien.de

www.tenk-immobilien.de

# Mit Freude Traditionsunternehmen auf neue Wege geführt



Ein Familienunternehmen mit 190-jähriger Geschichte in siebter Generation zu leiten erfordert Verantwortung und Gespür, gleichzeitig den Fortschritt zu verfolgen und die Tradition im Blick zu behalten. **Dagmar Theben-Gerritzmann** versteht diesen Spagat als Herausforderung.

■ Dinge zusammenzubringen, deren Vereinbarkeit schwierig erscheint, das ist Dagmar Theben-Gerritzmann vertraut: Technik und Marketing, Frau im Männerberuf, Familie und Arbeit. Ihre Kreativität und Aufgeschlossenheit sowie die Fähigkeit, schnell und konzentriert auf neue Situationen eingehen zu können, helfen ihr dabei.

■ Nach ihrem Betriebswirtschaftsstudium war sie einige Jahre in der Industrie und im Ausland tätig, bevor sie 1997 die Geschäftsführung des Familienunternehmens übernahm. Als sich ihr Vater krankheitsbedingt zurückzog, sprang sie ein und arbeitete parallel im Borkener Familienbetrieb und in Berlin. „Eines Morgens entschied mein Bauchgefühl: Ja, ich werde das Familienunternehmen weiterführen. Denn Versorgungstechnik, Wärme, regenerative Energien – das ist Grundversorgung und hat Zukunft.“ In Sachen Planung und Organisation brachte die Betriebswirtin Erfahrung mit, das notwendige technische Wissen erlernte sie durch Praktika in der Sanitärbranche sowie mit Hilfe guter Mentoren. Die Kreativität bei der Bad- und Raumgestaltung, die Umsetzung neuer regenerativer Heizsysteme und besonders die individuelle Kundenbetreuung liegen ihr sehr am Herzen.

Ein weiblicher Ansatz in der Unternehmensführung? „Als Frau hat man eine feine Ader für die Dinge“, meint sie. Der Umgang mit dem Team ist familiär und geprägt durch gegenseitige Wertschätzung. Probleme werden angesprochen und Lösungen gefunden. Gerne hört sie die Ideen und Vorschläge von den Mitarbeitern und fördert die Umsetzung. Sie legt Wert darauf, Freiräume zu schaffen für sich und die Mitarbeiter. Und: „Hier wird gemacht, Visionen und Träume werden gelebt“, betont sie.

■ Über den Tellerrand geschaut hat Dagmar Theben-Gerritzmann schon immer. Neuerungen gegenüber ist sie aufgeschlossen. So wagte sie 2013 den Umzug in ein neues Firmengebäude, nachdem es in der Stadt keine Expansionsmöglichkeit mehr gab. Ihre Mutter Gertraud Theben, die mit ihrer über 50-jährigen Branchenerfahrung eine wichtige Stütze ist, begleitete sie. Im modernen Neubau ist auch Tradition lebendig. Zur Eröffnung brachten langjährige Kunden Schriftstücke und Bilder. Auch die kupferne Kirchturmkugel, die der Urgroßvater als Kupferschmied in Handarbeit gefertigt und für den neuen Turm der kriegszerstörten Borkener Remigius Kirche gespendet hatte, wurde wiederentdeckt. Alles fand seinen Platz im Showroom.

## AUGUST THEBEN

BADEN · HEIZEN · KÖHLEN · LÜFTEN · seit 1826

Nordring 228 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 22 19  
info@august-theben.de | www.august-theben.de

■ Als Geschäftsführerin eines Handwerksbetriebs der Heizungs- und Sanitärbranche arbeitet Dagmar Theben-Gerritzmann in einem typischen Männerberuf. In Borken tauschte sie Kostüm und Pumps gegen Hose und Blazer und startete durch.

■ Wie die dynamische Frau den Spagat zwischen Beruf und Privatleben schafft? Zu Hause habe jeder seine Zuständigkeiten. Die Auszeit mit der Familie sei eng bemessen, die Qualität deshalb umso wichtiger. „Daheim und unter Freunden kann ich mich auch mal zurücklehnen und in Ruhe beobachten.“ Yoga, Lesen und Reiten sei das Programm zum Abschalten.

# Immer kreativ und ganz die Tante

„Der Mensch ist die Summe seiner Erfahrungen und Erlebnisse“ – und die sind bunt im Leben von **Renate Thesing**. Das Ergebnis: eine Unternehmerin, die kreativ, voller Ideen und immer in Bewegung ist, manchmal spielerisch mit einem Augenzwinkern, manchmal provozierend, aber nie langweilig und stets mit Blick nach vorn.



■ Einen Weg zum Ziel gibt es immer für die Powerfrau, die früh in ihrem Leben auf eigenen Füßen stand und Eigenverantwortung kennenlernte. „Einfach machen“ ist ihre Devise. Renate Thesing zeigt gerne Entschlussfreude, jedoch verbunden mit einer Risikoabwägung. „Ich stelle mir einfach die Frage: Was ist das Schlimmste, das passieren kann? Und dann mache ich es oder auch eben nicht.“ Und so kam es zu verschiedenen Jobs, zahlreichen Erfahrungen und vielen Begegnungen, die prägten. Alles Weitere entwickelte sich. Ihrem Motto folgend „Nur wer sucht findet“ und dank ihrer Kreativität ergaben sich immer wieder neue Möglichkeiten. Eine Frau mit Durchhaltevermögen, die alles gibt.

■ Angefangen hat es im Jahr 1989 mit dem Verkauf von Oliven aus Holzfässern. Das Angebot an Feinkost erweiterte sich ständig. Heute sind rund 70 Mitarbeiter bei Tante Tomate in Produktion und Verkauf im Einsatz. An inzwischen 31 Standorten im Münsterland und im Ruhrgebiet bieten die „Tomaten-Tan-

ten“ eine Auswahl ihrer hausgemachten Antipasti-Leckereien an – in historischen Marktwagen auf Wochenmärkten und in ausgewählten Lebensmittelmärkten. Seit einiger Zeit erweitern handverlesene Gewürzkompositionen mit lustvollen Namen das Sortiment. Leidenschaftlich kreiert Renate Thesing immer wieder Neues. „Besonders schön sind die Momente, in denen ich gemeinsam mit Mitarbeitern am Mischkessel stehe und neue Cremes und Dips entwickelt werden. Hier gibt sprichwörtlich jeder seinen Senf hinzu - kritisches Stirnrunzeln inklusive“. Eigene Ideen verwirklichen zu können, sei ihr stärkster Antrieb.

■ In ihrem Beruf ist Renate Thesing viel und gerne unterwegs. Sich mit eigenen Augen überzeugen, die Rohstoffe an ihrem Ursprungsort kennenlernen und unterschiedlichsten Menschen begegnen – diese Freiheit sei ein Luxus und mache sie glücklich. Dabei reist sie bis nach Südafrika, um die Herstellung von Peppadews zu erleben oder nach Madagaskar, wo der besondere Urwaldpfeffer wächst.

■ Was die Unternehmerin ansagt, setzt sie auch um. Wie ihren neuen Firmensitz. Der präsentiert sich sehr individuell und in besonderem Look. Auch hier ließ Renate Thesing ihrer Kreativität und Experimentierfreude freien Lauf – ein Spiel mit Farben und Formen, ein harmonisches Ambiente, das Lebensfreude ausdrückt: ein kreisförmiger Eingang, runde Fenster im Showroom, Bullaugen in den Türen, knallige Wandfarben und stylische Fußböden. „Ich bin ein visueller Mensch, brauche das Schöne für das Auge. Hier bin ich endlich angekommen“, sagt Renate Thesing. Sie habe nicht nur eine schöne Arbeitsumgebung geschaffen, sondern auch einen Ort, der sie bereits zu neuen Ideen inspiriere.



**Tante Tomate GmbH + Co. KG**  
**Landwehr 85 | 46325 Borken**  
 Telefon 02861 / 8916-50  
 Fax 02861 / 8916-51

info@tantetomate.de  
 www.tantetomate.de



PROF. DIPL. ING.  
MANUEL THESING



# Architektur mit Leidenschaft

Prof. Manuel Thesing ist der „Kopf“ von „Thesing & Thesing Architekten BDA“ in Heiden. Im Gespräch erläutert er, warum Leidenschaft für das, was man tut, so wichtig ist.

■ Manuel Thesing sieht die Architektur nicht nur als Beruf. Seine Arbeit ist weit mehr, sie ist seine Leidenschaft. Der Professor für Renovation, Bauernhaltung und Denkmalpflege und „Kopf“ des Architekturbüros Thesing & Thesing in Heiden sagt das über sich selbst. „Das Leben ist zu kurz und die Welt zu schön, um seinen Beruf nur als Arbeit zu empfinden. Man braucht Leidenschaft für das, was man täglich macht, anders geht es nicht“, sagt er. Der Heidener lebt und liebt seinen Job, das merkt man sofort.

■ In der zweiten Generation führt Manuel Thesing das Architekturbüro gemeinsam mit seiner Frau Sabine. Sein Vater Hugo Thesing gründete das Unternehmen 1962. Seitdem wurde ein vielfältiges Werk von öffentlichen Bauwerken, Wohn-, Gewerbe- und städtebaulichen Planungen entwickelt. Die Größe einer Bauaufgabe ist für den Architekten nicht entscheidend, viel mehr betrachtet er, dass ein Bauwerk ins Umfeld passt und welches Leben in ihm stattfindet. „Dabei liegt der Schwerpunkt auf den grundlegenden Anforderungen an Raum, Proportion, Licht und Materialien“, sagt Thesing. „In unserer Arbeit bringen wir unterschiedliche Materialien in jeweils typischer Beschaffenheit miteinander zur Wirkung und entwickeln Fassaden und Räume, denen das Spiel von Licht und Schatten Tiefe und Lebendigkeit verleiht.“ Der Eingangsbereich des Borkener Rathauses, das Rathaus und die Volksbank in Heiden, das

beeindruckende, kirchenähnliche „Haus der Gesundheit“ in Heiden und im vergangenen Jahr die Feinkostmanufaktur in Borken - das sind nur einige Beispiele für die Werke, die in Thesings Architekturbüro geschaffen wurden. Für die architektonische Qualität der Bauten bekamen sie in den vergangenen Jahren mehrfach Preise und Auszeichnungen; unter anderem beim Fritz-Höger-Preis und der Auszeichnung guter Bauten vom Bund Deutscher Architekten (BDA) für das „Atelier im Garten“, in dem sich das Architekturbüro der Thesings befindet. Acht Architekten haben hier ihren Arbeitsplatz. „Alle haben unterschiedliche Stärken. Aber auch wenn wir vielschichtig aufgestellt sind, verfolgen alle das Ziel, Räume zu schaffen, in denen man sich wohlfühlt.“

■ Manuel Thesing ist seit 2007 als Professor an der „School of Architecture“ in Münster tätig. Zudem ist er in diversen Fachgremien und war Vorstandsmitglied im Bund Deutscher Architekten Münster/Münsterland. Er selbst hat an der Fachhochschule Münster, der Kunstakademie Düsseldorf und an der Polytechnischen Universität Krakow Architektur studiert. Privat lebt er mit seiner Frau Sabine und den beiden Töchtern, acht und zehn Jahre alt, in Heiden. Ob sie später einmal als dritte Generation das Büro der Eltern übernehmen, steht noch in den Sternen. „Unsere Töchter sollen später selbst entscheiden, was ihre Leidenschaft ist“, sagt Thesing.

## THESING & THESING ARCHITEKTEN

Thesing & Thesing Architekten BDA | Buchenstraße 2 | 46359 Heiden

Telefon 02867 / 955 07 | Fax 02867 / 955 08 | info@thesing-architekten.de | www.thesing-architekten.de

# „Sehen verbindet mit der Welt, Hören mit den Menschen“



**Norbert Tinnefeld** ist Inhaber von „tinnefeld - hören und sehen“ in Raesfeld und Schermbeck. Der 50-Jährige ist nicht nur Experte in den Bereichen Augenoptik und Hörgeräteakustik, er ist auch studierter Optometrist (HWK). Was das seinen Kunden für Vorteile bringt, hat er im Interview erklärt.

**N**euere Dinge auszuprobieren, sich immer wieder neue Ziele setzen und Grenzen zu erweitern – sowohl beruflich, als auch privat. Dies ist die Lebenseinstellung von Norbert Tinnefeld. Seit mehr als 20 Jahren sind der 50-Jährige und sein Team für Kunden in Raesfeld, Schermbeck und Umgebung da. Als Ansprechpartner für gutes Hören und Sehen legt der Augenoptikermeister und Hörgeräteakustikermeister besonders Wert auf verständliche Erklärungen und ausführliche Beratung.

**D**ie Art und Ausführung der Augenuntersuchung unterscheidet sich dabei grundlegend von herkömmlichen Sehtests bei Optikern und Ärzten. Funktions- und Screeningtests, sowie eine Augen-Analyse bringen dem Kunden Sicherheit. Sollten hierbei Augenauffälligkeiten festgestellt werden, verweist Tinnefeld die Kunden an einen Augenarzt. Bei vielen Seheinschränkungen können Tinnefeld und sein Team jedoch direkt helfen. Seit 2013 ist der Augenoptikermeister einer von ca. 350 Optometristen (HWK) in Deutschland. Während des berufsbegleitenden Studiums wurden vor allem Anatomie, Physiologie und Pathologie des Auges vermittelt. Seit 2014 ist Tinnefeld erster Ansprechpartner für Dienstleistungen rund um die Augengesundheit und das visuelle System. „Können Auffälligkeiten ausgeschlossen werden, schauen wir nach individuellen Sehlösungen“, so Tinnefeld. Zum Beispiel benötigen AMD-Patienten oder Personen mit Nachtsichtproblemen besondere Filter. Neben einer Sehschärfenoptimierung führt ein verbesserter Kontrast zu mehr Sicherheit im Straßenverkehr.

**G**erade ältere Menschen verlieren aufgrund mangelnder Sehschärfe an Selbstständigkeit. Sei es das richtige Einstellen von Haushaltsgeräten, die Unterscheidung von Lebensmitteln oder das richtige Erkennen von Preisen im Supermarkt. „Es ist unsere Aufgabe, die Hilfsmittel an die Bedürfnisse anzupassen und somit den Alltag der Betroffenen zu erleichtern“, so Tinnefeld.

**N**icht nur die ältere Generation ist bei „tinnefeld - hören und sehen“ gut beraten. Gerade bei Kindern ist eine rechtzeitige Optimierung der Sehleistung wichtig. Hierbei gilt, je früher desto besser. „Das visuelle System ist in den ersten zehn Lebensjahren noch sehr gut trainierbar, danach wird es immer schwieriger, so der Experte. Um der steigenden Nachfrage zu begegnen bietet Tinnefeld ab Sommer 2017 auch Leistungen im Bereich der Kinderoptometrie an.

**G**erade die großen Optikerketten können diesen Aufwand nicht leisten. Es kommen Kunden aus dem gesamten Münsterland und dem Ruhrgebiet zu uns“, so Tinnefeld. „Sehen verbindet uns mit der Welt, Hören verbindet uns mit Menschen. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, diese Sinne zu erhalten“, ist sein Credo. Auch die stetige Weiterentwicklung in der Hörakustik treibt Tinnefeld voran. So nutzt das Team aktuellste Messverfahren zur Höranalyse und entwickelt z. B. neue Serviceangebote für Kunden.

**D**er gebürtige Rhader arbeitet intensiv an der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Unternehmens. Die Neugier treibt ihn dabei stets an. „einfach mal ausprobieren, wenn’s sinnvoll ist“, lautet sein Motto. Das gilt auch für seine zweite große Leidenschaft – dem Fliegen. „Ich kann meine Grenzen erweitern, das ist einfach schön“, sagt der Fluglizenz-Inhaber.



**tinnefeld**

**Kompetenzzentrum Hören + Sehen**

**tinnefeld - hören und sehen**  
Weseler Straße 9 | 46348 Raesfeld

Telefon 02865 / 100 10  
Fax 02865 / 95 209  
info@tinnefeld-raesfeld.de  
www.tinnefeld-hoeren-sehen.de



# Leben mit Perspektivwechseln

Der Beruf ist ihr Leben, die Vielfalt ihre Leidenschaft, das Zuhause ihr Ruhepol. Monika Schmohele ist Center-Managerin des Einkaufszentrums Vennehof in Borken. Doch das ist nur eine ihrer zahlreichen Aufgaben.

»Der Spaß an meiner vielseitigen Arbeit ist meine Motivation. Das ist das Leben, das ich gerne lebe.«

MONIKA SCHMOHELE  
Centermanagerin

■ Zwischen Borken, Wetter, Coesfeld und Nordhorn pendelt Monika Schmohele täglich – und das seit 2009. Nordhorn ist zudem auch ihre private Basisstation geworden. Mit einer vierjährigen Geschäftsleiterausbildung in einer namhaften Kaufhauskette begann ihre Karriere. Als Geschäftsleiterin arbeitete sie im Laufe der Jahre an 13 Standorten, immer dort wo sie gebraucht wurde, und hat bis heute 16 Mal ihren Wohnort gewechselt.

■ Vor acht Jahren übernahm Monika Schmohele die Aufgaben des Centermanagements für den Vennehof in Borken, die Vechte Arkaden in Nordhorn, das Ruhrtal Center in Wetter und das Fachmarktzentrum in Coesfeld und fährt jährlich

70.000 Kilometer. Die Centermanagerin betreut in den vier Einkaufszentren 75 Geschäfte, in Borken ist sie zusätzlich für die Vermietung von 35 Seniorenwohnungen zuständig. Unterstützt wird sie von insgesamt zehn Mitarbeitern: Techniker und Sekretariatskräfte. In jedem Center verbringt sie ein bis zwei Tage pro Woche, ohne festen Rhythmus. Wo sie gebraucht wird, ist sie vor Ort. Abends nimmt Monika Schmohele zudem noch oft an Zusammenkünften von Werbekreisen, IHK oder anderen Organisationen teil.

■ Wie solch ein Pensum zu schaffen ist? „Es geht alles, wenn man es gern macht und gut strukturiert ist“, sagt die 51-Jährige. Sie habe zudem Freiheit in Entscheidungen sowie ein gutes Team, das ihr den Rücken frei hält. Die Vielseitigkeit des Jobs und der Kontakt zu unterschiedlichen Menschen mache ihr Freude. „Ich bin eine Art Bürgermeisterin des Centers“, sagt Monika Schmohele. Wo sie am liebsten arbeitet? „Ich bin überall gerne. Jedes Center hat andere Anforderungen und eine eigene Atmosphäre.“ Herausforderungen? Das seien aktu-

elle Themen wie die Klagen gegen verkaufsoffene Sonntage oder das Online-Shopping, aber auch zwischenmenschliche Dinge. Welche Eigenschaften man als Centermanagerin braucht? „Gute Organisation, Fleiß, Lebenserfahrung, Spaß an der Arbeit, Flexibilität in allen Belangen, Fingerspitzengefühl, kommunikative Fähigkeit und Menschenkenntnis“, erklärt sie. Jedes Center habe eine andere Kundenstruktur, auf die man sich einstellen müsse. Besonderen Wert legt Monika Schmohele auf „Sicherheit und Sauberkeit, damit die Leute gerne wiederkommen.“

■ Regeneration findet die energiegeladene aber ausgeglichene Frau beim Lesen, Spazieren, Reisen, mit Freunden und in vielen kleinen, entspannenden Momenten. Shoppen gehöre definitiv nicht dazu. Wichtig sei ihr der Partner, der ihr aktives Leben teile. Auf Familiengründung hätte sie aufgrund ihres Berufes bewusst verzichtet. Wie lange sie noch **Voll d a m p f** gibt? „Solange ich kann und Spaß daran habe.“



Centermanagerin **Monika Schmohele**  
Am Vennehof 2 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 92 40 80 | Fax 02861 / 92 40 81 00  
management@vennehof.de | www.vennehof.de

# Schalke versus Bayern

Das Vorstandsteam der Spar- und Darlehnskasse Reken, **Christian Nordendorf** und **Marc Trzcinski**, ist sich nur bei der Wahl des Fußballvereins uneinig.

**C**hristian Nordendorf und Marc Trzcinski haben eine Menge gemeinsam. Die beiden wohnen in Reken, beide sind verheiratet und haben mehrere Kinder, beide haben eine Bankkaufmann-Lehre bei der Spar- und Darlehnskasse in Reken absolviert und beide bilden dort als echte Eigengewächse seit 2015 gemeinsam das Vorstandsteam der Bank. Harmonie pur also? Nicht ganz: Denn während der eine Zivildienstleistender war, zog es den anderen zur Bundeswehr. Während der eine Schalker „durch und durch“ ist, schlägt das Herz des anderen für den FC Bayern München. Da ist der Ärger vorprogrammiert - sollte man meinen.



Marc Trzcinski und Christian Nordendorf

**D**as stimmt nicht. Wir arbeiten harmonisch zusammen“, stellt Christian Nordendorf schmunzelnd klar. Der 37-Jährige ist Anhänger des FC Schalke 04 und, sofern er Karten bekommt und die Arbeit und die Familie es zulassen, auf Schalke. „Das ist allerdings nicht so häufig“, bedauert der Sohn eines Landwirts, der seit 2014 im Vorstand der SpaDaKa Reken ist. Mit Marc Trzcinski gemeinsam übt er diese Funktion seit fast zwei Jahren aus. Durchschnittlich zehn Stunden arbeiten er und sein Vorstandskollege am Tag. „Da verbringen wir gemeinsam wohl mehr Zeit miteinander als mit unseren jeweiligen Frauen“, scherzt der 39-jährige Trzcinski. „Das geht nur, wenn man sich wirklich versteht“, ergänzt der leidenschaftliche Jäger weiter.

**W**ie in einer guten Ehe ist zwischen beiden eine gute Kommunikation gefragt. Darüber hinaus gibt es eine strikte Aufgabenteilung. So ist der Bayern-Fan Trzcinski, der samstags gerne mit seinem ältesten Sohn die Bundesliga-Spiele anschaut, für das Kundengeschäft zuständig. Kollege Nordendorf hingegen kümmert sich um die Steuerung der internen Abteilung und ist dafür verantwortlich, dass die Zahlen stimmen. Verantwortlich sind die beiden für 10.500 Kunden, die in vier Reken-Filialen durch 50 Mitarbeiter betreut werden. Das sei nicht immer einfach, vor allem in den letzten Jahren hätten die Banken und ihre Mitarbeiter mit einem Imageproblem zu kämpfen. Die Folge: Nachwuchssorgen. „Bankkaufmann bzw. -frau wollen heute kaum noch junge Menschen werden“, sagt der begeisterte Kartenspieler Nordendorf. „Früher ein Job mit besten Karriereaussichten, glauben viele, nach der Ausbildung ginge es nicht weiter“, ergänzt er.

**D**abei stimmt das gar nicht. Bestes Beispiel sind die beiden Reken. Zwar war für beide Bankkaufmann nicht der Traumberuf. Nordendorf, der sein erstes Geld mit einem Job auf einer Eierfarm verdiente und sich davon einen Ghetto-blastler kaufte, ist da so „reingerutscht“. „Ich habe eine Bewerbung geschrieben, wurde genommen und so bin ich hier gelandet“, erinnert er sich. Trzcinski, dessen Eltern einen Gastronomiebetrieb hatten, wollte eigentlich Polizist werden. Als Brillenträger konnte er sich diesen Berufswunsch nicht erfüllen, er begann eine Lehre als Bankkaufmann. Beide haben es nicht bereut, haben sich Sprosse um Sprosse in der Bank hochgearbeitet. Der eine im Bereich Kreditwesen, der andere als Berater und Zweigstellenleiter. Zahlreiche Fortbildungen natürlich inbegriffen. 2011 besuchten sie dann ein Bankführungsseminar und schlossen es als „Diplomierte Bankbetriebswirte ADG“ ab. Dass nun beide als klassische Eigengewächse in den Vorstand berufen wurden, empfinden die heimatverbundenen Reken als glückliche Fügung. „Kein Tag und keine Aufgabe ist gleich. Immer neue Lösungen und Ziele müssen erarbeitet werden. Das sind Herausforderungen, die mir Spaß machen“, berichtet der Schalke-Fan. Und der Bayern-Anhänger ergänzt: „Ich gehe jeden Tag mit einem guten Gefühl zur Arbeit, um zusammen mit unserem tollen Team die Bank für unsere Mitglieder und Kunden noch besser zu machen. Was will man mehr?“



Spar- und Darlehnskasse Reken eG

*Nähe verbindet*

Spar- und Darlehnskasse Reken eG | Hauptstraße 13 | 48734 Reken

Telefon 02864 / 887-0 | Fax 02864 / 887-188 | info@sdk-reken.de | www.spadaka-reken.de

**Dieter Vornholt** ist ein Optimist und liebt die Sonne. Zwei Merkmale, die Lebensfreude ausdrücken und so gar nicht zu seiner beruflichen Tätigkeit als Bestatter zu passen scheinen. Oder gerade deshalb: Mit seinen positiven Gedanken und seiner unkomplizierten Art ist er trauernden Menschen eine Stütze.



# Einfühlsamer Optimist in schweren Stunden

**A**chtsamkeit gegenüber der Natur, der Umwelt und den Menschen gehört zu seiner Lebenseinstellung. Als gelernter Tischler stieg Dieter Vornholt, nach beruflichen Erfahrungen in verschiedenen Tischlereibetrieben, 1990 als dritte Generation in den Familienbetrieb ein. Das Spezialgebiet der Tischlerei Vornholt ist die Fertigung individueller Eckbänke sowie die Polsterei. Die Arbeit mit dem Naturprodukt Holz und die kreative Gestaltung begeistern den Tischler bis heute. Bestattungen sind seit Jahrzehnten ein weiteres Arbeitsgebiet des Familienunternehmens. Dieter Vornholt hat im Laufe seiner langjährigen Arbeit im Bestattungsbereich seine Verbundenheit und Kompetenz für den Beruf entdeckt und diesen Firmenbereich weiter ausgebaut. Demnächst möchte er sich ganz darauf konzentrieren und die Tischlerei aufgeben.

**M**it einigen Umbauarbeiten plant der Tischlermeister Räumlichkeiten zu schaffen, die es den trauernden Angehörigen ermöglichen, rund um die Uhr in der Nähe des Verstorbenen zu sein. Seine große Gartenanlage möchte Dieter Vornholt als parkähnliche Oase mit Sonnenplätzen weiterentwickeln und sie für die Angehörigen öffnen, damit sie dort Ruhe und Entspannung finden. Die Pflege und Gestaltung des Gartens ist sein Hobby. Dabei fühlt er sich mit der Natur verbunden, bekommt den Kopf frei und lässt sich inspirieren. Hier tankt er auch zwischendurch auf, wenn er mal schlecht abschalten kann. Er liebt es, in der Natur zu sein und die Sonne zu spüren. Sie be-

deutet für ihn Leben, Freude und Wärme. Ganz intensiv genießt er die Sonne auf seinen jährlichen Fachreisen in warme und ferne Länder. Er kostet jeden Augenblick aus, ist offen für Neues. Sein Interesse gilt dort auch den Friedhöfen und den Bestattungstraditionen anderer Kulturen.

»Die Angehörigen spüren, dass ich mit Leib und Seele dabei bin.«

DIETER VORNHOLT

**D**ieter Vornholt begegnet seinen Mitmenschen mit Empathie. „Unkompliziert, sensibel, einfühlsam und kompetent“, so bezeichnet er sich. Sein Markenzeichen als Bestatter sei die individuelle Gestaltung der Beisetzung, die manchmal auch unkonventionell sei. „Beim ersten Anblick des Verstorbenen spüre ich seine Aura“, sagt Dieter Vornholt. Sie beeinflusse seine weiteren Vorbereitungen und Ideen. „Ich mache mir sehr viele Gedanken über die Zeremonie der Beisetzung, um dem Verstorbenen und den Angehörigen gerecht zu werden.“ Mit Details wie besonderen Blumenarrangements, Fackeln, Bildern, Lieblingsmusik und -farben inszeniert er ein ganz persönliches Ambiente. Und er hat ein Gespür für besondere Augenblicke und Situationen, die er zum Anlass nimmt für kleine spontane Aufmerksamkeiten. „In jeder Situation und in jedem Menschen finde ich etwas Positives“, sagt Dieter Vornholt. Und das setzt er einfühlsam auch in ungewöhnliche Ideen um. „Die Angehörigen spüren, dass ich mit Leib und Seele dabei bin.“

**Bestattungen**  
**VORNHOLT**



Bestattungen Vornholt  
Rheder Straße 73 | 46325 Borken-Burlo

Telefon: 02862 / 2678 | Fax 02862 / 3177  
bestattungen-vornholt@t-online.de  
www.bestattungen-vornholt.de

Norbert Wagenfort (r.) und Christian Borgert von der VR-Westmünsterland Consulting und Immobilien GmbH sind Experten in Sachen Immobilien. Hier erläutern sie, warum Gefühle oft eine große Rolle in ihrem Beruf spielen und warum zertifizierte Gutachten immer wichtiger werden.



# Emotionale Angelegenheit

■ Eine Immobilie ist immer mit Emotionen verbunden. Da sind sich Norbert Wagenfort und Christian Borgert von der VR-Westmünsterland Consulting und Immobilien GmbH einig. Egal, ob man ein Haus für seine Familie sucht oder ein betreutes Wohnen für die Eltern - es soll ein Domizil zum Wohlfühlen sein. Genauso emotional geht es oft zur Sache, wenn der Wert einer Immobilie ermittelt werden soll. Zum Beispiel bei einer Scheidung oder einer Erbangelegenheit.

■ „Es gibt so viele Kleinigkeiten bei der Besichtigung einer Immobilie, auf die man achten muss. Kleine Risse oder Schimmel werden zum Beispiel oft übersehen. Wir achten darauf und geben den Leuten so Sicherheit“, sagt Norbert Wagenfort, Geschäftsführer bei der VR-Westmünsterland Consulting und Immobilien GmbH. Schnell lasse man sich auf der Suche von seinen Gefühlen leiten, weil zum Beispiel die Umgebung des Hauses so schön sei. „Hat man aber erst eine minderwertige Immobilie gekauft, ist das oft der Anfang vom Ende“, so Wagenfort. Ganz wichtig sei es zudem, immer am Nabel der Zeit zu sein. „Früher wollten die Leute große Grundstücke, heute soll es vor allem praktikabel sein - kleine, pflegeleichte Gärten und möglichst energieeffizientes Wohnen“, sagt er.

■ Seit 1973 ist der 59-Jährige bei der Volks- und Raiffeisenbanken-Gruppe. Damals absolvierte er eine Ausbildung als Bankkaufmann. Nebenberuflich bildete er sich weiter und landete so im Immobiliengeschäft. 2006 übernahm er die Leitung der VR-Westmünsterland Consulting und Immobilien GmbH und baute das Immobiliengeschäft der Bank neu auf. „Jetzt sind wir sehr breit aufgestellt. Neben der Vermittlung von Immobilien ist auch die Baulandentwicklung und das Erstellen zertifizierter Gutachten unser Steckenpferd“, sagt Wagenfort.

»Kein Tag ist wie der andere«

CHRISTIAN BORGERT

■ Besonders die Gutachten werden laut Wagenfort und Borgert immer wichtiger. „Es gibt heute viel mehr Fälle, in denen sich die Eigentümer die Frage stellen: Was ist mein Haus eigentlich wert? Sei es bei Scheidungen, Erbangelegenheiten oder wenn jemand pflegebedürftig wird“, sagt Christian Borgert. Der Diplom-Sachverständige ist seit 2002 bei der VR-Westmünsterland und Experte in Sachen zertifizierter Gutachten. Seit 2016 ist der 47-Jährige sogar berechtigt, für Gerichte und Behörden verbindliche Gutachten zu erstellen. „Zum Beispiel bei Firmenübernahmen“, erklärt Borgert. Zweimal im Jahr besucht der Borkener Fachtagungen, um auf dem neuesten „Stand der Technik“ zu sein. Christian Borgert mag seinen Beruf. „Kein Tag ist wie der andere. Ich könnte mir

nicht vorstellen, den ganzen Tag nur am Schreibtisch zu sitzen“, sagt er. Privat holt er sich seinen Ausgleich beim Kampfsport oder im Schützenverein St. Johanni. Dort ist Borgert im Festausschuss tätig.

■ Auch Wagenfort liebt es privat bodenständig. „Erst das Haus, dann die Hochzeit und dann die Kinder - was heute eine temporäre Erscheinung ist, war zu meiner Zeit üblich“, sagt der 59-Jährige mit einem Augenzwinkern. Mit seiner Frau Mechtild wohnt er in Weseke. Mit der Heirat bauten sie ein Haus und bekamen zwei Kinder. „Alles ganz klassisch. Eigentlich wollte ich ja auch Landwirt werden“, verrät Wagenfort. Innerhalb der kommenden zwei Jahre möchte er gemeinsam mit seiner Frau eine Reise nach Norwegen machen und sich dort die Fjorde ansehen. Eine kleine Auszeit, bei der Wände mal keine Rolle spielen.



Freiräume planen.  
**VR-Westmünsterland**  
Consulting und Immobilien GmbH

**VR-Westmünsterland**  
Consulting und Immobilien GmbH

**Butenwall 57 | 46325 Borken**  
**Niederlassung Velen**  
Telefon 02863 / 92 98-30  
Fax 02863 / 92 98-49  
info@consulting-und-immobilien.de  
www.consulting-und-immobilien.de



Felix und Cornel Wansing

# Die Erde im Griff

Eine Geschichte über Wagnis und Erfahrung, Macher und Problemlöser, „Bodenleser“ und Baggerfahrer, Power und Achtsamkeit, Rückhalt, Verantwortung und jede Menge Tatendrang.

Was er anpackt, das läuft“, beschreibt der Vater seinen Sohn. Denn es ist Leidenschaft im Spiel. Und die wurde bereits in jungen Jahren entfacht, als der Junior dem Vater bei seiner Arbeit im Garten- und Landschaftsbau zur Hand gehen durfte. Etwas bewegen und schaffen, planen und bauen, großes Gerät mit Fingerspitzengefühl einsetzen, Methoden entwickeln und Lösungen finden – das ist seitdem sein Ding. Cornel Wansing gründete 2010, mit gerade mal 18 Jahren, die Firma Kanalservice Wansing. Sein Vater Felix Wansing folgte vier Jahre später seinem Beispiel und machte sich mit seinem Betrieb GartenService Wansing selbstständig. Zwei Profis, die nicht erst seitdem eng miteinander zusammenarbeiten und sich gegenseitig perfekt ergänzen.

Zwei Spülfahrzeuge waren die Basis, auf der die Firma Kanalservice Wansing gegründet wurde. Cornel Wansing, gelernter Kanalbauer und Straßenbaumeister, startete mit zwei Mitarbeitern, einem Auszubildenden sowie tatkräftiger väterlicher Unterstützung in Marbeck durch. „Wir haben einfach gearbeitet dabei gemeinsam schrittweise Selbstständigkeit erlebt“, erzählt der Jungunternehmer. Das Unternehmen für Kanal- und Tiefbau wuchs zügig, schon 2014 konnte im Borkener Gewerbepark ein neuer Standort bezogen werden - mit Planungsbüro, eigenen Hallen und einem großen Lagerplatz für Baufahrzeuge und Material. Kanalreinigung, Dichtheitsprüfung, Straßenbau, Erd- sowie Pflasterarbeiten sind die Kernkompetenzen, zudem Arbeiten im Garten- und Landschaftsbau sowie Abbruch- und Forstarbeiten. „Man muss den Boden und seine Erdschichten lesen können wie ein Archäologe“, erklärt Cornel Wansing.

Sein Antrieb? Die Leidenschaft für seine Arbeit, die auch mal zu Baggerarbeiten bis spät in die Nacht oder spontanen Einsätzen bei Hochwasseralarm führt.

Seine Verantwortung? Ein zuverlässiges Team mit mittlerweile 19 Mitarbeitern zu führen und in Arbeit zu halten. Das gelingt dank bester Ausstattung und einem Kundenkreis, der sowohl Privathaushalte, Gewerbetreibende, Handel wie auch Industrie und Kommunalverwaltungen umfasst. Cornel Wansing legt zudem Wert auf eine auf durchdachte Planung, innovative Methoden und saubere Arbeit, die sicher, umweltschonend und nachhaltig zum Ziel führt. Nicht zuletzt sei es der familiäre Rückhalt, der ihm „Energie gibt und beruhigt.“

»Die Firma ist mein Hobby und die Familie gibt mir Rückhalt.«

CORNEL WANSING

Die fällt auch heute noch häufig ganz praktisch aus, wenn die beiden Betriebe Hand in Hand arbeiten. Garten- und Landschaftsbauer Felix Wansing kennt sich sowohl mit den ober- als auch den unterirdischen Gegebenheiten seiner Heimatstadt Borken aus: mit Erden und Gesteinen, Grundwasser, Kanälen und Wurzeleinwüchsen, der Gestaltung und Pflege von Grünanlagen und Bepflasterungen. Mit seiner Firma Gartenservice Wansing und sechs Mitarbeitern ist Wansing ein gefragter Experte für „oberflächliche und tiefgründige Arbeiten“ - bei seinen Kunden und auch immer wieder mal bei seinem Sohn.



Inhaber Cornel Wansing  
Dülmener Weg 60 | 46325 Borken

Telefon 02861 / 2847 | Fax 02861 / 89 37 36  
mail@kanalservice-wansing.de | www.kanalservice-wansing.de



»Natürlich hat das Haus viel Tradition. Wir müssen aber immer auch mit der Zeit gehen.

TINUS NIEHOFF  
mit seinen Söhnen  
Theo (l.) und Augustinus

# Mosaiksteine des Erfolgs

Das Hotel Weissenburg in Billerbeck wird bereits in der vierten Generation von der Familie Niehoff geführt. Tinus, Theo und Augustinus Niehoff erzählen von längst vergangenen Zeiten, aktuellen Projekten und der Philosophie des Familienunternehmens.

■ Wenn Bäume sprechen könnten, hätten die am Gantweg in Billerbeck sicher eine Menge zu erzählen. Die Straße führt hinauf zur Weissenburg - dem mehr als hundert Jahre alten Hotelkomplex der Familie Niehoff. Wo früher nur Landwirte und Jäger einkehrten, war in den 80er Jahren der FC Schalke und 2001 sogar die deutsche Fußballnationalmannschaft zu Gast. Die Bäume am Gantweg könnten aber auch von Kriegszeiten erzählen und wie das Anwesen der Niehoffs im zweiten Weltkrieg konfisziert wurde. Oder wie danach, in den 50er Jahren, plötzlich VW Käfer und Vespas hinauf zur Burg brausten. Heute ist das Hotel ein beliebtes Ausflugsziel und Geschäftsleute aus dem gesamten Münsterland finden den Weg zur Burg.

■ Es ist bereits die vierte Generation der Familie Niehoff, die sich um den Hotelbetrieb kümmert. Theo und Augustinus sind gelernte Köche und Hotelbetriebswirte. Die Brüder haben die Aufgaben gut verteilt - der 44-jährige Theo kümmert sich unter anderem um das Restaurant und der 40-jährige Augustinus um die Küche. Auch ihr Vater Tinus Niehoff ist noch dabei. „Ich bin zuständig für die Land- und Forstwirtschaft. Das ist die Wiege der Weissenburg und lange die Haupteinnahmequelle. Erst als der Schweinestall einem Computertechnikraum weichen musste, war es mit der Tierhaltung vorbei“, erzählt der 69-jährige. Ein Wildgehege gibt es allerdings nach wie vor und Getreidebau wird auch noch betrieben.

■ Bekannt ist die Weissenburg heute auch als Tagungshotel und für das Restaurant, in dem einer der Chefs persönlich kocht. Geschäftsleute können die 17 Tagungsräume mit modernster Technik und anschließend den neuen Wellness- und Spabereich des

Hotels nutzen. Die Außenterrasse des Familienbetriebs, die 2011 neu gestaltet wurde, bietet einen beeindruckenden Blick auf Billerbeck.

■ Die Weissenburg ist von Anfang an stetig gewachsen. Immer wieder wurde angebaut, modernisiert und erweitert. Mittlerweile gibt es 80 Zimmer mit 140 Betten. Und das soll es noch nicht gewesen sein. „Momentan gestalten wir die Rezeption und den Hubertusraum von rustikal in elegant um“, sagt Theo Niehoff. „Natürlich hat das Haus Tradition und dieser Stil wird auch beibehalten. Dennoch müssen wir mit der Zeit gehen und uns nach den Wünschen der Gäste richten. Junge Bräute zum Beispiel wünschen sich Eleganz, wenn sie ihre Hochzeit bei uns feiern“. Doch das sei nur ein Mosaikstein für den Erfolg des Familienunternehmens. „Die Bindung zu unseren Stammgästen ist uns sehr wichtig. Deswegen sind wir als Familie ständig vor Ort. Und auch unsere 70 Mitarbeiter müssen die Philosophie unseres Hauses aufrecht erhalten. Die meisten sind schon viele Jahre bei uns und kennen die Wünsche der Gäste“, so Augustinus Niehoff.



## WEISSENBURG

Familie Niehoff  
Gantweg 8 | 48727 Billerbeck

*Billerbeck*

Telefon 02543 / 75 0 | Fax 02543 / 75 275  
team@hotel-weissenburg.de | www.hotel-weissenburg.de

# Vorwärtsdenker

Unterwegssein – das bedeutet Bewegung, offen sein für Veränderungen, neue Wege gehen, vorwärts schreiten, Ziele im Blick haben. Manfred Robers, Geschäftsführer und Gesellschafter der westrans Speditionsgesellschaft, ist in seinem Leben auf vielfältige Weise unterwegs.

**A**ntrieb besitzt Manfred Robers schon immer. Vor über 30 Jahren war er als Kraftfahrer unterwegs – mit PS-starken LKWs. Von den unzähligen Wegen zum Ziel wählte er mal bekannte, mal neue Wege, aber immer trieb es ihn nach vorn. Manfred Robers ist ein Beispiel, wie man auf seinem Weg mit Ehrgeiz, Offenheit und Weitblick seine Ziele erreicht. „Ich habe alle Schritte kennenlernen dürfen, von der Pike auf bis zum geschäftsführenden Gesellschafter“, sagt Manfred Robers. Er war kaufmännischer Mitarbeiter in der Logistik der Firma BEWITAL, nach Weiterbildungen ab 1992 dort als Kraftverkehrsmeister für den Werksverkehr und Fuhrpark verantwortlich und erhielt 2001 die Prokura. Manfred Robers gab den Anstoß, den Fuhrpark aus der BEWITAL auszugliedern und entwickelte eine Strategie für diesen Prozess. 2006 wurde die Spedition westrans als Teil der Unterneh-

»Nachhaltig denken und die ganze Vielfalt der Möglichkeiten und Fähigkeiten ausschöpfen.«

MANFRED ROBERS



mensgruppe BEWITAL gegründet, mit Manfred Robers als Geschäftsführer. Seit 2009 ist er zudem Gesellschafter. Zunächst war die Spedition primär im Werksverkehr eingesetzt, etablierte sich jedoch immer mehr im Güterfernverkehr. Rund 140 Mitarbeiter sind heute bei westrans beschäftigt und 80 eigene Fahrzeuge im Einsatz.

**D**ieser Erfolg ist meine Motivation. Von Anfang an durfte ich der Vorantreiber sein, ermöglicht durch die Gesellschafter“, erklärt Manfred Robers. Heute ist seine Aufgabe, vor allem die strategische Planung und die aufgebauten Bereiche zielorientiert weiterzuentwickeln. Seine Stärke sei das „runde Denken“ – sich nicht auf ein Thema zu fokussieren, sondern nachhaltig zu denken und die ganze Vielfalt der Möglichkeiten und Fähigkeiten auszuschöpfen.

**M**anfred Robers freut sich, mit seinen langjährigen Mitarbeitern erfolgreich weiterarbeiten zu dürfen. Fordern und fördern ist seine Devise, eine flache Hierarchie und Begegnung auf Augenhöhe. Die persönliche Ansprache zwischen Geschäftsführer und Team, „ein echt gemeintes Du“, drücke gelebte Nähe aus. „Wir leben die Werte eines Familienunternehmens“, so Manfred Robers. Das durfte er selber spüren und das gibt er heute weiter: „Den wertschätzenden Umgang mit den Mitarbeitern, bei dem Entscheidungen nicht nur zahlenorientiert getroffen werden, sondern auch der soziale Aspekt einbezogen wird.“

**S**ich selbst bezeichnet Manfred Robers als ehrgeizig und zielorientiert, gleichzeitig bodenständig und ausgeglichen. Von seinem Schreibtisch aus ist er mit seinen Gedanken und Strategien immer unterwegs. Doch mit einem LKW war er schon lange nicht mehr auf Achse, darin gesessen habe er zuletzt vor etwa 15 Jahren. Dafür sei er aber privat gerne unterwegs – mit der Familie, zu Schalke-Spielen, auf Urlaubsreisen oder auch als Pilot. Dann hebt der bodenständige Mensch auch mal ab, lässt alles unter sich und fühlt sich frei, betrachtet das Geschehen aus einer anderen Perspektive und verschafft sich aus luftiger Höhe einen neuen Überblick.

**westrans**  
speditionsgesellschaft

Daimlerstraße 19 | 46354 Südlohn-Oeding

Telefon 02862 / 41 830-0 | Fax 02862 / 41 830-90  
info@westrans.de | www.westrans.de

Drei Geschäftsführer, ein gemeinsames Hobby. Das klingt nach einer guten Grundlage für den Erfolg eines Unternehmens. Im Falle von Wietholt/Bresser in Velen ist es tatsächlich so.

**Mario Damm, Martin Osterkamp** und **Markus Steinkamp** (v.l.n.r.) - alle drei fahren in ihrer Freizeit gerne Motorrad. Die „Köpfe“ des Unternehmens für Bürobedarf, -einrichtung und -technik teilen sich die Aufgaben im Betrieb und ergänzen sich auch dort gut.



## Drei Köpfe, eine Leidenschaft

Die Heinrich Wietholt GmbH wurde vor über 70 Jahren (1945) ursprünglich als Ein-Mann-Handwerksbetrieb gegründet und beschäftigte sich hauptsächlich mit der Reparatur und dem Handel von Büromaschinen. Damit wurde der Grundstein einer besonderen Erfolgsgeschichte gelegt. Heute befindet sich der Hauptsitz mit dem Bürologistikzentrum in Velen, seinen rechtlichen Sitz hat das inhabergeführte Unternehmen in Coesfeld, wo sich auch der Büromarkt befindet. Mit seinen 83 Mitarbeitern gehört Wietholt/Bresser zu einem der größten Bürodienstleister Deutschlands.

Mario Damm leitet seit 2011 als geschäftsführender Gesellschafter den Technischen Kundendienst. Bevor der gelernte Motorradmechaniker im Jahr 2007 bei Wietholt/Bresser ins Unternehmen einstieg, war er als Vertriebsleiter tätig. Der Ramsdorfer machte seinen Motorradführerschein mit 18 Jahren und fuhr bereits mit 21 seine ersten Rennen. Dreht er nicht gerade auf Europas Rennstrecken seine Runden, widmet er sich seiner 4-jährigen Tochter oder verbringt seine Freizeit mit seiner Frau auf Reisen – dabei bevorzugt er die sonnigeren Plätze dieser Erde.

Markus Steinkamp trat als 17-jähriger im Jahr 1989 seine Ausbildung im Unternehmen an. Im Anschluss studierte er nebenberuflich Marketing und Betriebswirtschaft. Seit 2011 ist Markus Steinkamp geschäftsführender Gesellschafter und leitet neben dem Vertrieb den Bereich Verwaltung & Finanzen. Der gebürtige Coesfelder ist verheiratet und Vater einer 14-jährigen Tochter. Neben seinem Hobby, dem Motorradfahren, geht er gerne tauchen.

Martin Osterkamp ist gelernter Groß- & Außenhandelskaufmann und absolvierte seine Ausbildung ebenfalls bei Wietholt/Bresser. Seit 2015 ist der geprüfte Büroeinrichter und Wirtschaftsfachwirt geschäftsführender Gesellschafter und Leiter der Büroeinrichtung. Der Gemener ist verheiratet und wurde im vergangenen Jahr Vater einer kleinen Tochter. Seine Familie ist sein Hobby und wenn dann noch etwas Zeit übrig bleibt, fährt er in seiner Freizeit Motorrad oder genießt die Bergluft beim Skifahren.



**Bürologistikzentrum Velen**  
**Diels Wall 17 | 46342 Velen**

Telefon 02863 / 925-0  
Fax 02863 / 925-101  
kontakt@wietholt.de | www.wietholt.de





Heilpraktiker mit Leib und Seele: **Hans-Merten von Leliwa** sieht den Menschen in seiner Gesamtheit.

# Damit Körper, Seele und Geist im Einklang sind

■ Hans-Merten von Leliwa ist Heilpraktiker mit Leib und Seele. Für den 49-Jährigen zählt nicht nur die körperliche Gesundheit - das seelische Wohlbefinden spielt für ihn eine mindestens genauso wichtige Rolle. Der gebürtige Krefelder kam nach Borken der Liebe wegen und eröffnete 2002 seine eigene Praxis an der Heilig-Geist-Straße. Direkt neben Optik Schwartz - dem Laden seines im vergangenen Jahr verstorbenen Lebensgefährten.

■ 15 Jahre hatte Hans-Merten Leliwa zuvor als Krankenpfleger in einer Duisburger Klinik gearbeitet. Dabei war er unter anderem in der chirurgischen Abteilung tätig. „Menschen wurden dort oft als Ersatzteillager gesehen. Das maschinelle Denken hat mich gestört, ich hatte ein anderes Grundverständnis“, sagt er. Körper, Seele und Geist seien untrennbar - darauf werde im Klinikalltag jedoch keine Rücksicht genommen. Er begann eine Ausbildung als Heilpraktiker in Düsseldorf, um sein Verständnis von Gesundheit und Wohlbefinden endlich weitergeben zu können. Mittlerweile übt der 49-Jährige den Beruf seit 15 Jahren aus und hat sich auf die Bereiche Darmgesundheit, Vitalstofftherapie und die systematische Aufstellungstherapie

spezialisiert. „Bei der Aufstellungstherapie geht es darum, das Gleichgewicht in Familien oder in beruflichen Teams wieder herzustellen“, erklärt von Leliwa. Seine Patienten kommen von weither, unter anderem aus Ostfriesland, Potsdam und sogar aus Amerika.

■ Seinen ursprünglich erlernten Beruf als Krankenpfleger übt der 49-Jährige ebenfalls noch aus - in Teilzeit am Marien Senioren- und Pflegezentrum in Borken. Aktuell arbeite er zwölf bis 14 Stunden täglich, sagt er. Kein Wunder, denn im vergangenen Jahr musste er zusätzlich noch die Geschäftsführung von Optik Schwartz übernehmen. Das Geschäft gehörte Heinrich Schwartz, mit dem von Leliwa 23 Jahre zusammen gewesen war - bis zu seinem Tod im vergangenen Jahr. „Natürlich ist das eine schwere Aufgabe, aber ich wollte das Geschäft nicht aufgeben. Mittlerweile bin ich ein Organisationstalent“, sagt der 49-Jährige.

■ Gerne erinnert er sich an vergangene Zeiten. Zehn Jahre führten er und sein Partner eine Fernbeziehung zwischen Borken und Duisburg, bis er 2002 ins Münsterland zog. Schnell habe er sich hier eingelebt und auch beruflich Fuß gefasst. Im kommenden Mai fliegt von Leliwa nach Mallorca - zum dritten Mal innerhalb eines halben Jahres. „Ich liebe die Insel. Früher sind wir immer gemeinsam gereist - meistens an die Südostküste“, sagt er. Das Reisen brauche er, um abzuschalten. Damit Körper, Seele und Geist wieder im Einklang sind um die täglichen Herausforderungen des Lebens zu meistern.



**Heilpraktiker  
Hans-Merten von Leliwa  
Heilig-Geist-Straße 13 | 46325 Borken**

Telefon 02861 / 92 90 82  
kontakt@heilpraktiker-von-leliwa.de  
www.heilpraktiker-von-leliwa.de

# Impressum

„Köpfe“ - Gründer, Inhaber und Entscheider in der Region  
herausgegeben von der **Borkener Zeitung**

Verlag J. Mergelsberg GmbH & Co. KG | Bahnhofstraße 6 | 46325 Borken  
Tel. 02861 / 944-0 | Fax 02861 / 944-129 | [anzeigen@borkenerzeitung.de](mailto:anzeigen@borkenerzeitung.de) | [www.borkenerzeitung.de](http://www.borkenerzeitung.de)

## Verlag



**Stephan Schmidt**  
Verleger & Herausgeber



**Dr. Serge Schäfers**  
Verlagsleiter



**Isabell Hollstegge**  
Anzeigenleiterin

### Produktion:

Verlag J. Mergelsberg GmbH & Co. KG

### Auflage:

15.600 Stück  
Verteilung an alle BZ-Abonnenten

### Druck:

Druckerei Rehms, 46325 Borken

### Verteilung

Verlag J. Mergelsberg Vertriebs GmbH,  
46325 Borken

## Redaktion



**Ewald Kremer**  
verantw. Redakteur



**Karin Printing**  
Redakteurin



**Janna Lügen**  
Redakteurin



**Ruth Meyer**  
Autorin



**Matthias Thesing**  
Leiter Medienproduktion

## Grafik

## Anzeigen



**Daniel Thesing**  
Teamleiter



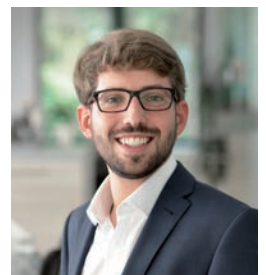
**Bernd Rademacher**  
Medienberater



**Christian Schmitz**  
Medienberater



**Lisa Schlattmann**  
Medienberaterin



**Tilo Kuhlmann**  
Administration

**Hinweis:** Die in dieser Broschüre veröffentlichten Seiten stellen keine Wertung durch die Redaktion dar. Es handelt sich um eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung, die Gelegenheit zur werblichen Präsentation bietet. Zurzeit gilt die Anzeigen-Preisliste Nr. 1 vom 1. Januar 2017.

Das Produkt ist in allen Teilen urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung oder Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit vorheriger Genehmigung des Verlages J. Mergelsberg GmbH & Co. KG gestattet. Das gilt auch für die Nutzung in digitalen Speichermedien sowie Online-Veröffentlichungen. Erscheinungstag der Broschüre: 25. März 2017

# Auch für knifflige Aufgaben finden wir im Handumdrehen die perfekte Lösung.



## rehms druck

Die Vielzahl von Druck- und Produktionstechniken ermöglichen bei der Herstellung eines Printprodukts eine fast unbegrenzte Zahl an Kombinationen. Doch nicht jeder Lösungsweg führt automatisch zum gewünschten Erfolg. Unser hochmotiviertes

und qualifiziertes Team findet dank modernster Technik und unserem Komplettportfolio für Printprodukte auch für die kniffligsten Aufgaben den schnellsten und besten Lösungsweg. Lernen Sie uns jetzt kennen.

# Eigenständig seit 1895



## Stärken, die uns einzigartig machen:

1. Wir sind seit über 120 Jahren **unabhängig** und **eigenständig**.
2. Wir nehmen's **persönlich**.  
Wir beraten fair und individuell.
3. Wir sind **nah** und bieten Ihnen **kurze Entscheidungswege** vor Ort.
4. Wir sind **Partner des Mittelstandes** und bieten Ihnen immer einen festen Ansprechpartner.
5. Wir übernehmen **Verantwortung** und möchten mit Ihnen langfristig erfolgreich zusammenarbeiten.
6. Wir sind eine **starke Gemeinschaft** und in der Region fest verwurzelt.
7. Wir sind **engagiert** und unterstützen Vereine und soziale Einrichtungen vor Ort.
8. Wir sind **mitgliederverpflichtet** und gehören nur unseren Mitgliedern.
9. Wir sind **demokratisch**: Jedes Mitglied hat eine Stimme!
10. Wir sind **bestens vernetzt** innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.



Wir machen den Weg frei.

Wir sind für Sie da!

Nutzen Sie den Vor-Ort-Service in unserer Bank und die genossenschaftliche Beratungsqualität von unseren qualifizierten Kundenberatern. Wir sind für Sie rund um die Uhr mit unseren Geldautomaten, Kontoauszugsdruckern und im Internet erreichbar.

 **Volksbank Gemen eG**

*-eigenständig und nah-  
immer für Sie da!*

Neumühlenallee 2  
46325 Borken-Gemen  
Telefon: 02861 9215-0  
[www.vb-gemen.de](http://www.vb-gemen.de)