# HEIMAT MIT ZUKUNFT

## Jobs, Arbeitgeber und Perspektiven in OWL



**Mediadaten zum Spezial in der Weihnachtsausgabe, 24. Dezember 2026**

**Mit großer Reichweite in Print und Digital!**

FOTO: TIM FROEHLICH

# HEIMAT MIT ZUKUNFT

# MEDIADATEN 2026



Heimvorteil

leben und arbeiten in Ostwestfalen-Lippe

– ANZEIGE –

MITTWOCH, 24. DEZEMBER 2025

## Erst die Welt, dann Bielefeld

Steven van Kooten Niekerk ist seit Mai Geschäftsführer des Unternehmens Neotechnik. Der gebürtige Niederländer erklärt, wie Bielefeld seine Heimat wurde, was er daran schätzt und wem er beim Fußball die Daumen drückt, wenn Deutschland gegen die Niederlande spielt.

Monika Dittmeyer

Wenn am 5. Dezember die Dämmerung einsetzt, dann poltern viele Kinder in Deutschland ihre Stiefel, damit sie der Nikolaus über Nacht mit Leckereien und kleinen Geschenken füllen kann. Beim Backofenbauer Unternehmen „Neotechnik Fördersysteme" hat der Nikolaus bereits abgeliefert – oder besser gesagt, der „Sinterklaas".

Dort stehen auf einem Sideboard zehn Packungen Schokolade aufgereiht, die jeweils einen Buchstaben auf und in der Verpackung tragen und zusammen den Firmennamen „Neotechnik" ergeben.

„In den Niederlanden wird Nikolaus schon am Abend des 5. Dezember groß gefeiert. Dann ist es Tradition, den ersten Buchstaben des Vornamens in Schokoladenform zu schenken", erklärt Steven van Kooten Niekerk, der die Schokolade aus den Niederlanden mitgebracht hat.

Seit Mai dieses Jahren ist er Geschäftsführer des Familienunternehmens, das im kommenden Jahr sein 100-jähriges Bestehen feiert. Bei einer Führung durch den Hauptsitz an der Paderite Bleiche in Bielefeld-Sennestadt sehen wir alles, was Unternehmen für den innerbetrieblichen Materialfluss benötigen – und überweisungsrot Rot.

Denn das ist die charakteristische Farbe der Stapler und Hubwagen des Vertragspartners Linde Material Handling, mit dem Neotechnik seit 60 Jahren zusammenarbeitet. Kunden können die Flurförderzeuge kaufen oder mieten. Außerdem können sie in einer Akademie vom Staplerführen bis zum Produkt-Training alles lernen und bekommen, was es für die Lager- und Produktionslogistik braucht – Software inklusive.

Zum Unternehmen gehört auch eine Werkstatt. Ein bedeutender Ort für den serviceberauten 49-Jährigen, der mehr als 20 Jahre Berufserfahrung aus der Landtechnik- und Luftfahrtbranche mitbringt. Er war in namhaften Unternehmen tätig, die von der Fluggesellschaft „KLM Royal Dutch Airlines" bis zu „CNH" reichen, dem zweitgrößten Landtechnikkonzern weltweit, wo er bis April Geschäftsführer war.

Mit dem Wechsel zu Neotechnik folgt er dem ersten Fahren in seinem Berufsleben: „Es ist die Leidenschaft für Technik und für die Menschen, die sie teilen." Mit seinem neuen Job wechselte er erstmals von der Hersteller- auf die Händlerseite.

Der Kontakt zu den Handelspartnern war ihm schon immer wichtig und von Respekt geprägt. „Die Händler bringen die Produkte zu den Menschen, kümmern sich um alles und haben teils Technik am Laufen." Und noch etwas hat ihn an der Tätigkeit bei Neotechnik gereizt.

„Ich weiße gern einmal für alles in einem Unternehmen verantwortlich sein", sagt er, der in seinen jungen Jahren noch nicht alzeit, dass sein beruflicher Weg ihn einmal nach Ostwestfalen führen würde.

Denn ausgerechnet ist er in der Region Rotterdam – direkt am Wasser. „Von meinem Zimmer aus konnte ich den Deich sehen." Sein Schulweg führte ihn mit dem Fahrrad darüber. „Oh hatte man auf dem Hin- und Rückweg Gegenwind, weil er den Tag über gedreht hatte." Nicht der bequemste Weg war auch sein akademischer.

„Ich wusste nach dem Abitur nicht sofort, was ich machen wollte, und habe erstmal gearbeitet."

Dann er mehr wollte und was er dazu brauchte, wurde ihm mit der Zeit bewusst. Ich habe dann tagsüber in Vollzeit weitergearbeitet und abends zuerst den Bachelor in Personalmanagement, danach den Bachelor in Technischer Betriebswirtschaft und schließlich meinen MBA an der Erasmus-Universität Rotterdam gemacht."

Sieben Jahre berufsbegleitend zu studieren hat er als „harte Schule" in Erinnerung und würde es dennoch genauso empfehlen. „Man weiß dann einfach, warum man es macht." Genauso wie die Studienzeit habe ihn auch sein erster Job in Deutschland geprägt, der ihn als „Regional Director Sub-Saharn Africa" 2013 zur Claasnach Harsewinkel führte.

Auf den zahlreichen Dienstreisen seinen Bereichsleitern in Regionen wie Osteuropa, Benelux und Afrika hat er erlebt, dass Diskriminierung von Menschen aufgrund ihrer Hautfarbe noch immer an der Tagesordnung ist. „Es gibt für mich keinen Grund, Menschen nicht auf Augenhöhe zu begegnen." Entsprechende Bemerkungen hat er nie im Raum stehen lassen.

„Mir ist es wichtig, authentisch zu sein und meine Meinung zu vertreten." Diese Erfahrungen haben sein Menschenbild geprägt. „Für mich sind alle Menschen gleich, egal was für eine Hautfarbe, woraus ein Geschlecht oder was für eine Religion sie haben." Wichtig ist ihm außerdem, jedem Menschen von vornherein Vertrauen zu schenken. „Das muss sich niemand verdienen, man kann es höchstens verlieren."

Seine Haltung war auch ausschlaggebend dafür, neben der niederländischen auch die deutsche Staatsbürgerschaft zu erlangen – Einbürgerungstest inklusive. „Ich bin überzeugter Demokrat und mir ist es total wichtig, voll wählen zu dürfen."

Er, der die Welt kennt und ein starkes europäisches Selbstverständnis pflegt, kann die Frage nach Heimat natürlich beantworten. „Wenn ich

> **Steven van Kooten Niekerk**
>
> *„Mein Vertrauen muss sich niemand verdienen, man kann es höchstens verlieren."*

über die Grenze nach Deutschland und weiter nach Bielefeld fahre, fühl sich das nach zu Hause an."

Gründe dafür seien die schönen Gegend, das Denken und die Menschen. „In Bielefeld habe ich auch meine Frau kennengelernt." Gemeinsam haben sie vor einigen Jahren ein Haus in fußläufiger Entfernung zur belebten Innenstadt gekauft.

„Ich fühle mich wirklich wohl hier. Ich genieße es, in der Abstadt unser freiem Himmel einen Kaffee zu trinken, mit Menschen im Gespräch zu kommen, die ich entgegen dem Klischee der Ostwestfalen als offen und freundlich erlebe, oder eine Wanderung durch den Teutoburger Wald zu machen."

Besonders schätzt er auch die vielfältige Unternehmenslandschaft und das Miteinander in Netzwerken wie „Das kommt aus Bielefeld", dem Industrie- und Handelskuh IHC-OWL oder „Bielefeld Marketing". „Die Unternehmen verbinden die Menschen."

Außerdem schmirt der Geschäftsführer, der einmal bei einem Marathon mitlaufen möchte, gern die Landschaft. „Wenn man 20 Kilometer durch die Stadt läuft, dann lernt man immer wieder etwas Neues kennen." Sein Entdeckungsradius erweitert sich erheblich, wenn im Sommer die Sonne scheint und „Protsche-Wetter" ist. Dann heißt es, Sonnencreme drauf, Verdeck runter und mit 80 über die Landstraße. „Ich bin ein Genießer", sagt er und lacht.

Zu modernen sei grundsätzlich nicht sein Ding, „denn ich weiß auch, wie es weiterwandern auf der Welt ist". Bei aller Zufriedenheit wünscht er sich trotzdem, dass „leistung mehr wertgeschätzt und nicht gneidet wird".

Entsprechend wichtig ist ihm, die Leistung der rund 300 Mitarbeitenden zu schätzen und diese miteinander zu vernetzen. Denn sie sind es, die beiden Standorten des Unternehmens in Bielefeld und Ladbergen verteilt. Mehr als 120 von ihnen sind darüber hinaus im Kundenservice tätig – jeweils wochenstrah in Ostwestfalen-Lippe, dem Münsterland und dem Osnabrücker Land.

Um alle „Neotechniker" in Verbindung zu bringen und den Mannschaftsgeist zu fördern, hat sich Steven van Kooten Niekerk ein neues Format ausgedacht: den „Neotalk".

„Wir haben über Teams das zu eingeladen und mit kleinen Beiträgen gezielt Entwicklungen aus den unterschiedlichen Bereichen vorgestellt." Die Resonanz sei sehr gut gewesen und der nächste Termin stehe schon fest. „Es nicht meistens, wenn einer anfängt und die anderen mitmachen", sagt er und lacht. Eine Erfahrung, die er auch in seiner Straße in Bielefeld gesammelt hat, wo er mit einer kleinen Gruppe Nachbarn erstmals zu einem Straßenfest eingeladen hat. Viele wohnten jahrelang Tür an Tür – ohne einander zu kennen. „Wir haben Zettel in Briefkasten geworfen, Handynummern gesammelt und einfach alle eingeladen. Es sind alle gekommen und es wurde bis tief in die Nacht gefeiert. "Dochwas wäre, wenn eine Fußballpartie anstehen und Deutschland gegen die Niederlande spielen würde? „Dann bin ich für Deutschland", sagt er und lacht.



## Recruiting an den Feiertagen

Zu Weihnachten kommen viele Menschen wieder zurück in die Heimat.
Präsentieren Sie sich als innovatives und attraktives Unternehmen in Ostwestfalen.
Profitieren Sie von der Veröffentlichung in der Weihnachtsausgabe mit Langzeitwirkung und der großen Reichweite.

## ANZEIGENPREISE PRINT

| **Ausgabe** | **Ortspreis** s/w bis 4c | **Grundpreis** s/w bis 4c |
|---|---|---|
| 152 Bielefeld/Gütersloh/Halle | 4,99 €/mm | 6,24 €/mm |
| 153 Herford/Bünde/Bad Oeynhausen/Lübbecke | 3,95 €/mm | 4,94 €/mm |
| 163 Paderborn/Höxter/Warburg | 3,54 €/mm | 4,43 €/mm |
| 151 Alle Ausgaben | 6,99 €/mm | 8,74 €/mm |

Für nur 439,00 € netto zusätzlich können Sie Ihre Stellenanzeige auch für 4 Wochen auf **job.nw.de**, **wb-jobs.de**, **job.mt.de** und **lz-job.de** präsentieren.

## VERKAUFTE AUFLAGE PRINT

**169.479 Exemplare***
**551.000 Leser****

## REICHWEITE ONLINE

**27,90 Mio. Seitenaufrufe*****
**12,90 Mio. Besuche*****
**7,52 Mio. Unique User *****

QUELLEN: *IVW III/2026 / **MA 2026 TAGESZEITUNG / ***IVW 10/2026

AdOnce Plus

# Mehr Bewerber. Mehr Sichtbarkeit. Google findet aktive Jobsuchende.

**AdOnce Plus sorgt dafür, dass Ihre Stellenanzeige zusätzlich auf zahlreichen Webseiten und Apps gesehen wird. So erhöhen Sie Ihre Reichweite und sprechen auch wechselbereite Fachkräfte an, die aktuell nicht aktiv suchen.**
**Buchen Sie Ihr individuelles Paket für noch mehr Erfolg!**



| | AdOnce XS | AdOnce S | AdOnce M | AdOnce L | AdOnce XL |
|---|---|---|---|---|---|
| **Garantierte Mindest-Impressionen*** | **25.000** | **40.000** | **100.000** | **175.000** | **350.000** |
| **Preis pro Kampagne**** | 450 € | 650 € | 1.150 € | 1.650 € | 2.650 € |

* Mediaüberschüsse werden als weitere Impressionen ausgespielt
** Laufzeit 14 Tage

# Zahlen, Daten, Fakten

- **Erscheinungstermin:** Donnerstag, 24. Dezember 2026
- **Anzeigenschluss:** Mittwoch, 16. Dezember 2026
- **Verbreitungsgebiet:**
  152 Bielefeld/Gütersloh/Halle
  153 Herford/Bünde/Bad Oeynhausen/Lübbecke
  163 Paderborn/Höxter/Warburg
  151 alle Ausgaben
- **Satzspiegel:** Rheinisches Format, 324 x 490 mm
- Alle Preise netto zzgl. MwSt.,
  zahlbar innerhalb 14 Tagen ohne Skontoabzug
  alle Preise und AGB lt. Preisliste Nr. 4,
  gültig ab 01.06.2026

**Direkt zur Zielgruppe:**
In den drei starken Zeitungstiteln **Neue Westfälische**, **Haller Kreisblatt** und **Westfalen-Blatt / Westfälisches Volksblatt** erreichen Sie die Menschen im familiären Umfeld zum richtigen Zeitpunkt.

**Wir beraten Sie gerne!**

## Kontakt:

Kai Grothaus, Medienberater Stellenmarkt,
Telefon: (0521) 430 617-34,
E-Mail: kai.grothaus@owl-mediasolutions.de

und Ihr/e Medienberater/in vor Ort



**OWL Media Solutions GmbH & Co. KG**
Geschäftsführer: Michael-Joachim Appelt, Dirk Brunsmann | Niedernstraße 21 – 27 | 33602 Bielefeld