

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

Juli/August 2022



WIE WIR



DIE KRISE



ERLEB(T)EN



Das Rezept von echtem Erfolg hat keine **KÜNSTLICHEN** Inhalte.

Felix Ahlers, Vorstand



In Nachhaltigkeit investieren. #DasIstMirWichtig

Wer auf Frische setzt, der setzt auch auf frische Ideen. Deswegen verzichtet FROSTA bei Tiefkühlprodukten auf Zusatzstoffe und Aromazusätze und setzt stattdessen seit 2003 aufs Reinheitsgebot, frische Kräuter aus eigenem Anbau, natürliche Gewürze mit Herkunftsangabe – und auf die Expertise der Sustainable Finance Experts der HypoVereinsbank. Mit Tools wie dem HVB ESG Branchenbarometer helfen sie dabei, nachhaltige Ziele in die Tat umzusetzen. So kommt auch in Zukunft nur Gutes auf den Tisch.

Ihre HVB Ansprechpartner

Firmenkunden

Friedrich Hufelschulte

0231 58713-47

friedrich.hufelschulte@unicredit.de

Wealth Management

Michael Walich

0231 58713-67

michael.walich@unicredit.de

hvb.de/frosta

HypoVereinsbank

Member of **UniCredit**

Weltwirtschaft ist in einer Ausnahmesituation

Vor genau zwei Jahren, auf dem Höhepunkt der ersten Corona-Welle, haben wir Unternehmerinnen und Unternehmer aus der ganzen Region und aus unterschiedlichen Branchen in Einzelporträts zu Wort kommen lassen. Sie schilderten uns ihre Sorgen und Ängste vor einer ungewissen Zukunft sehr eindrücklich. Gleichzeitig aber spiegelten ihre Aussagen und die Beispiele aus den Betrieben den Kampfgeist, Ideenreichtum und die Stärke der regionalen Wirtschaft wider. Diese Titelgeschichte von damals war ein echter „Mutmacher“ und uns war schon damals klar, dass wir diese Betriebe erneut besuchen möchten. Wie die Protagonisten ihre Situation im Sommer 2022 betrachten, lesen Sie ab Seite 10. Wir wollen an dieser Stelle nur so viel verraten: Alle porträtierten Unternehmen haben die Pandemie überstanden, viele erleben derzeit einen regelrechten Aufschwung.

Im Mai und Juni haben wir im Rahmen unserer Konjunkturumfrage insgesamt mehr als 430 Unternehmen aus Dortmund und Hamm sowie dem Kreis Unna um eine Einschätzung gebeten. Die zunehmend pessimistischen Zukunftserwartungen der Betriebe in der Region spiegeln deutlich wider, dass sich die Weltwirtschaft in einer Ausnahmesituation be-

ndet. Gewiss gab es in den letzten Jahrzehnten ähnliche Situationen, wie etwa die Ölkrise 1974/1975, die späteren Kriege im Irak oder die Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008/2009. Allerdings sind die Folgen des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine und die strenge Anti-Corona-Politik in China – die mit scharfen Lockdown-Maßnahmen einhergeht – aufgrund der stärkeren Verachtung der Weltwirtschaft heutzutage gravierender. Die Energiekosten steigen dramatisch und der Handel mit China ist derzeit stark belastet. Unterm Strich erwartet deshalb leider jedes fünfte Unternehmen, dass sich seine Geschäftslage in den kommenden Monaten negativ entwickelt. Lesen Sie mehr dazu auf der Seite 36.

Neue Gesetze aus Brüssel lösen selten Begeisterung in Reihen der Wirtschaftsvertreterinnen und -vertreter aus. Kein Wunder, sind sie doch häufig mit viel bürokratischem Aufwand verbunden. Das ist auch beim geplanten neuen EU-Lieferkettengesetz so, dass für bessere Umwelt- und Arbeitsstandards entlang der Lieferketten von Gütern sorgen soll. Es ergeben sich für deutsche Unternehmen in der praktischen Umsetzung zahlreiche Fragezeichen und nicht zuletzt viel zusätzliche Arbeit. Und die geplante



Heinz-Herbert Dustmann und Stefan Schreiber

Umsetzung fällt nun auch noch in eine Zeit, in der die weltweiten geopolitischen Ereignisse die Lieferketten der Unternehmen einem bis dato unbekanntem „Stresstest“ aussetzen. Es ist selbstverständlich, dass die IHK-Organisation bei diesem Thema als Stimme der Wirtschaft unterwegs ist. Ende April war eine Delegation von IHK NRW in Brüssel, um dort mit hochrangigen Vertreterinnen und Vertretern der EU-Kommission das Gespräch zu führen. Lesen Sie mehr dazu im Interview des Monats (Seite 16).

Mit dieser Doppelausgabe verabschieden wir uns in eine kurze Sommerpause, im September erscheint das nächste Heft. Wir wünschen Ihnen trotz der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Gesamtsituation eine angenehme Urlaubszeit mit vielen entspannenden Momenten.

Heinz-Herbert Dustmann, IHK-Präsident

Stefan Schreiber, IHK-Hauptgeschäftsführer

BLICKPUNKT FOLGEN DER CORONA-PANDEMIE

10 Wie wir die Krise erleb(t)en

Vor genau zwei Jahren berichteten Unternehmerinnen und Unternehmer in der Ruhr Wirtschaft, wie sie die Corona-Pandemie getroffen hat. Jetzt haben wir uns erneut bei ihnen umgehört.

INTERVIEW

16 „Für KMU bieten wir konkrete Unterstützung“

Ende April war eine Delegation von IHK NRW in Brüssel, um mit hochrangigen Vertreterinnen und Vertretern aktuelle Themen und Gesetzesvorhaben zu erörtern. Auch Renate Nikolay, Leiterin des Kabinetts von Věra Jourová, Vizepräsidentin der EU-Kommission, gab gerne Auskunft. Für die Ruhr Wirtschaft sprach sie mit Wulf-Christian Ehrich, Fachpolitischer Sprecher Außenwirtschaft von IHK NRW und stellv. Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund, über das geplante EU-Lieferkettengesetz.



RUBRIKEN

- 3 **Editorial**
- 6 **Bild des Monats**
- 8 **Trends**
- 18, 41, 42 **Kompakt**
- 24 **Kurz berichtet**
- 26, 44 **Jubiläen**
- 34 **Wirtschaftsjunioren**
- 47 **Impressum**
- 62 **Tipps zum Thema Recht**
- 63 **Wirtschaft im TV**

- 65 **IHK-Weiterbildungsprogramm**

- 10 **BLICKPUNKT FOLGEN DER CORONA-PANDEMIE**

INTERVIEW

- 16 **„Für KMU bieten wir konkrete Unterstützung“**
Renate Nikolay

WIRTSCHAFT REGIONAL

- 18 **Neue Bankkaufleute**
Sparkasse Dortmund
- 18 **Wein und Tom Cruise**
Cineworld Lünen
- 19 **Prädikat für die IHK Ges. für Informationsverarbeitung**

- 20 **Von Bochum nach Paris**
Die Startup-Aktivitäten der IHK

- 23 **Wirkstoff für Dortmund**
Zentrum für integrierte Wirkstoffforschung

- 26 **Netzwerk für Nachhaltigkeit**
Beschaffung und Bauen

- 27 **Conciso verleiht Rising Digital Award**

- 28 **Fest der Gebäudereiniger**
100-jähriges Bestehen

- 29 **IHK-Handelsvertreterforum**

- 30 **Elektromobilität aus Westfalen**
Eine historische Spurensuche



WIRTSCHAFT REGIONAL

20 Von Bochum nach Paris

Startups, Mittelstand, Internationalisierung – eine Bandbreite wichtiger Themen kam sowohl auf dem ruhrSUMMIT in Bochum als auch auf der VivaTech in Paris zutage.



WIRTSCHAFT REGIONAL

30 Elektromobilität aus Westfalen

Das Thema Elektromobilität ist heute in aller Munde. Die historische Spurensuche führt nach Westfalen, genauer ins westfälische Hagen.



WIRTSCHAFT REGIONAL

49 5G – Mehr als leistungsfähige Mobilfunktechnologie?

Für die Kommunikation von Maschinen, Produktionsanlagen und anderen digitalen Geräten werden hohe Übertragungsraten benötigt.

- 35 **Der Kalender ist gut gefüllt**
Zentralhallen Hamm
- 36 **Geschäftserwartungen sind spürbar eingetrübt**
IHK-Umfrage
- 38 **POCOs neues Logistikcenter**
Startschuss in Bönen
- 39 **Nordwest bietet jetzt das JobRad an**
- 39 **Volksbank fördert Service-Learning-Programm**
- 40 **Großhändler diskutierten**
IHK-Großhandelsforum Ruhr
- 42 **Haus & Grund**
Mitgliederversammlung

- 43 **Startup erstellt Zero Waste-Strategien**
- 44 **Spende beim Barbecue**
Consilium Investment
- 45 **125 Jahre Heinrich Heitkemper**
- 46 **Werne erhält Förderung aus dem 5-Standorte-Programm**
- 48 **„Grüner Engel“ für RCS Werne**
- 49 **5G – Mehr als leistungsfähige Mobilfunktechnologie?**
Veranstaltung der IHK
- 50 **Weiter auf Wachstumskurs**
SIGNAL IDUNA

SONDERTHEMA

- 52 **Finanzen · Leasing · Versicherung**

SERVICE BILDUNG

- 64 **Leichter zum Bilanzbuchhalter**
Um ein Experte des Rechnungswesens zu werden, ist seit einigen Monaten weniger Berufserfahrung nötig als bisher

Westfälisches Sommerfest

Auf Einladung der Dortmunder Wirtschaftsvereine und -verbände fand am 21. Juni das mittlerweile zwölfte Westfälische Sommerfest im Innenhof der Unternehmensverbände statt. Bei herrlichem Sommerwetter genossen mehr als 300 Gäste das gesellige Miteinander. Die sehr informative und kurzweilige Podiumsrunde widmete sich dem Thema „Kultur als Motor der Stadtentwicklung“. Fotos: Silvia Kriens





60.000 Euro Preisgeld Gründerpreis 2022 gestartet



Auch 2022 richten das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie sowie die NRW.BANK den Gründerpreis NRW aus. Ab sofort können sich erfolgreiche Unternehmensgründerinnen und -gründer aus Nordrhein-Westfalen mit zukunftsweisenden Geschäftsideen bewerben. Sie haben die Chance auf ein Preisgeld von insgesamt 60.000 Euro. Der Wettbewerb richtet sich an Gründerinnen und Gründer, die in NRW zwischen 2017 und 2020 ein Unternehmen gegründet oder als Nachfolgerin bzw. Nachfolger übernommen haben. Zu den Bewertungskriterien zählen der wirtschaftliche Erfolg und die Kreativität der Geschäftsidee, aber auch das soziale Engagement, Nachhaltigkeitsaspekte oder die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Die drei Sieger werden bei der Preisverleihung am 24. Oktober in Düsseldorf bekannt gegeben. Bewerbungen sind möglich bis 7. August unter www.gruenderpreis.nrw

unter www.gruenderpreis.nrw



Festival der FH Dortmund

Mit dem SommerFHestival hat die Fachhochschule Dortmund ihren Studierenden, Lehrenden und Beschäftigten einen fulminanten Jubiläums-Höhepunkt zum 50-jährigen Bestehen beschert. BOSSÉ, Kapelle Petra und Rikas heizten den Gästen am 18. Juni vor dem Hochofen auf Phoenix-West ein – und diese zeigten sich auch bei Temperaturen von weit über 30 Grad noch tanzwillig. Wer seinen Pfandbecher nicht gegen Geld zurücktauschen wollte, konnte diesen an Spenden-Sammelstellen abgeben. Dadurch kamen mehr als 3.500 Euro zusammen, die vollumfänglich gemeinnützigen Projekten zugutekommen. Die Neven-Subotic-Stiftung kümmert sich um saubere Trinkwasserversorgung in Afrika. Der Verein „Grenzenlose Wärme“ ist in der Flüchtlingshilfe aktiv und hatte Hilfstransporte in die Ukraine organisiert – unter anderem mit von der FH Dortmund gespendetem IT-Equipment. Foto: FH Dortmund/Florian Freimuth

Jahrestreffen der AHK Indien in der IHK zu Dortmund

Am 21. Juni fand das Jahrestreffen der AHK Indien mit 110 Teilnehmern in der IHK zu Dortmund statt. Es war die erste Präsenzveranstaltung nach zwei Jahren Pause. Als Ehrengäste waren der Chief Justice of India, N.V. Ramana, sowie Dr. Ansgar Fendel, IHK-Vizepräsident und Geschäftsführer Remondis Assets & Services GmbH & Co

KG, und Generalkonsul Dr. Amit Telang dabei. N.V. Ramana betonte die Unabhängigkeit der indischen Justiz und die zunehmende Bedeutung von Schiedsgerichtsverfahren. Angesichts der zahlreichen internationalen Krisen wird Indien ein immer wichtigerer Partner für Deutschland, insbesondere im IT-Sektor sind indische Fachkräfte unverzichtbar.

Interessante Einblicke ergaben sich auch in der Diskussionsrunde in der Kaushik Shaparia, CEO, Deutsche Bank India, Andrea Hendrickx, Country Head Germany Infosys Ltd., Dr. Georg Hühthwohl, Managing Director, Albonair GmbH, Tapan Singhel, CEO, Bajaj Allianz General Insurance Company Ltd., Jens Dallendörfer, SVP Sales Region Emerging Markets, WILO SE und Martin Wörlein, Partner, Rödl & Partner über die aktuellen Herausforderungen der deutsch-indischen Beziehungen berichteten.

Der Vorstand der AHK Indien nutzte im Rahmen seines Deutschlandbesuches natürlich auch die Gelegenheit, den Wirtschaftsstandort Westfälisches Ruhrgebiet kennenzulernen. Bei Besuchen am Technologiestandort Phoenix und dem Zukunftscampus WILO konnten sich die Teilnehmer von der Innovationskraft der Region überzeugen.



Foto: AHK

Deutsches Fußballmuseum Heimspiel für die ganze Familie

Ferien, Freizeit, Family-Friday im Fußballmuseum! In den Sommerferien gibt's in der Erlebniswelt direkt am Dortmunder Hauptbahnhof für alle Familien den Family-Friday. Heißt: An jedem Ferien-Freitag gibt es gleich zwei spezielle Familienführungen um 10:30 und 12 Uhr – sowie obendrauf 20 Prozent Rabatt auf das Familienticket. An jedem anderen Ferientag startet die Familienführung um 10:30 Uhr. Darüber hinaus können die Fußballexperten unter den Kindern zweimal täglich (um 12:30 und 14 Uhr) ihr Fußballabzeichen machen. Das Abzeichen und eine Urkunde nehmen sie mit nach Hause. An jedem Ferienwochenende ist Mas-

kottchen PAULE zu Gast im Museum. Ein Insider Tipp ist die Taschenlampenführung an jedem Donnerstag der Sommerferien von 18 bis 19:30 Uhr. Dann geht es nur im Lichtkegel der Taschenlampe vorbei an den magischen Momenten der Fußballgeschichte. Aus dem Nichts hören die Kinder, dass Rahn aus dem Hintergrund schießen müsste. Sie erleben noch einmal, wie Gerd Müller aus der Drehung trifft, Olli Bierhoff das Golden Goal erzielt, wie ein Sommer zum Märchen wird, und wie



Deutschland schon zur Halbzeit 5:0 gegen Brasilien führt.

Gefühle kriechen empor. Ausgelöst durch ein Stück Stoff, gezeichnet von Spuren harter Zweikämpfe. Durch Geräusche, Stimmen, Jubel. Durch unvergessene Spielszenen. Durch Pokale, in denen sich der Glanz großer Fußballmomente spiegelt – und in der Hall of Fame des deutschen Fußballs, in der Franz Beckenbauer und Günter Netzer zusammen mit Lothar Matthäus und Matthias Sammer spielen.

Foto: DFM/Stephan Schütze



IHK-Besuch aus Bochum

Antrittsbesuch beim Federführer im Ruhrgebiet 2022: IHK-Hauptgeschäftsführer Stefan Schreiber (l.) und Präsident Heinz-Herbert Dustmann (2. v. l.) konnten Mitte Juni Philipp Böhme (2. v. r.), den neuen Präsidenten der IHK Mittleres Ruhrgebiet, sowie den Bochumer IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann zum Gedankenaustausch begrüßen. Beide Kammern arbeiten traditionell sehr eng zusammen. Im kommenden Jahr geht die Federführerschaft für die Ruhr-IHKs, die derzeit noch in Dortmund in Händen liegt, auf die IHK in Bochum über. Foto: IHK/Stephan Schütze

9. IHK-Handelstag NRW

Chancen und Ideen für den Handel

Mit der Landtagswahl wurden auch die Weichen für die Entwicklung von Städten und Handel gestellt. Aber was sind die Pläne der Koalition? Und was erwartet die Opposition von der neuen Landesregierung?

IHK NRW, der Zusammenschluss der 16 Industrie- und Handelskammern in NRW, wird diesen Fragen bei der 9. Auflage des IHK-Handelstag NRW am 19. August in der Stadthalle Soest auf den Grund gehen. Es wird spannend, wenn es zum Schlagabtausch zwischen der Landespolitik sowie Händlerinnen und Händlern, kommunalen Entscheidern und Branchenexperten kommt. Zudem gibt es einen Überblick, wie aktuelle Landesförderprogramme wirken und inwieweit sie den Kommunen und deren Zentren tatsächlich weiterhelfen. Zudem werden Vertreterinnen und Vertreter aus Kommunen, Handel und IHKs berichten, wie die vergangenen Jahre ihre Rahmenbedingungen und Perspektiven verändert haben.

› **Weitere Details zum Programm und zur Anmeldung unter www.ihk.de/dortmund, Dok.-Nr. 5308766 und bei Patrick Voss, Tel. 0231 5417-153, p.voss@dortmund.ihk.de**



Vor genau zwei Jahren berichteten Unternehmerinnen und Unternehmer in der Ruhr Wirtschaft*, wie sie die Corona-Pandemie getroffen hat. Jetzt haben wir uns erneut bei ihnen umgehört. VON DANIEL BOSS

Wie wir die Krise erleb(t)en

»Unsere Teams haben alle Schwierigkeiten gemeistert«

Maja Voss, Geschäftsführerin der Dortmunder Tintometer GmbH.

*Hier geht's zur Titelgeschichte der Ausgabe Juli/August 2020:

<https://www.ihk.de/dortmund/share/flipping-book/4841616/index.html#page/1>

Berührt haben uns alle natürlich die dramatischen Bilder aus der ganzen Welt. Extrem negative Erfahrungen im wirtschaftlichen Sinn hat unser Unternehmen aber nicht gemacht. Als Hersteller von Wasseranalyse-Systemen beliefern wir unter anderem Hilfsorganisationen weltweit. Aufgrund unserer breiten geographischen Präsenz in über 140 Ländern konnten wir unsere Umsätze weiter im zweistelligen Bereich steigern. Auch unsere breite Ausrichtung in den verschiedenen Branchen hat uns geholfen, dass wir keinen gesamten Umsatzeinbruch verzeichnen mussten. Die größte Herausforderung für uns war zu Beginn der Krise, dass es keine vergleichbaren Situationen gab, an denen man sich hätte orientieren können.

Durch unsere Kolleginnen und Kollegen in Asien waren wir jedoch immer in irgendeiner Form vorgewarnt. Somit wurden wir von keiner behördlichen oder politischen Entscheidung überrascht. Bis jetzt haben unsere Teams alle Schwierigkeiten gemeistert. Allerdings realisieren auch wir die steigenden Herausforderungen der gestörten Lieferketten. Zum einen werden wir mit stark steigenden Preisen sämtlicher Einkaufsprodukte konfrontiert, zum anderen erschwert sich die Beschaffung wichtiger Bauteile und Güter. Vor allem elektronische Bauteile haben teilweise sehr lange Lieferzeiten. Aktuelle Zusagen liegen teilweise bei 80 bis 90 Wochen, es sei denn, man akzeptiert Preissteigerungen von 2.000 Prozent und mehr.

»Unsere Impfquote liegt bei 95 Prozent«

Dr. Georg Hühwohl, Geschäftsführer Albonair GmbH, Dortmund.

Albonair produziert Komponenten zur Abgasreinigung bei Nutzfahrzeugen. Bis Mitte 2022 ist die Geschäftslage sehr gut, unser Unternehmen arbeitet an der Kapazitätsgrenze. Die Verschiebung der Einführung der neuen Abgasgrenzwerte (Euro VII) durch die EU erzeugt eine große Planungsunsicherheit, da sowohl die Termine als auch die Grenzwerte derzeit unbekannt sind. Corona hat uns vor Augen geführt, wie wichtig der persönliche Kontakt mit den Kunden ist. Dieser konnte durch Videokonferenzen nur teilweise ersetzt werden. Das erschwerte natürlich die Neu-Akquisition.

Auch die Teambildung im Unternehmen ist durch den Wegfall persönlicher Meetings erschwert worden. Glücklicherweise hatten wir durch die Hygienekonzepte und die Trennung der Bereiche keine Corona-Infektionen durch Ansteckung innerhalb des Unternehmens. Unsere Impfquote liegt aktuell bei 95 Prozent. Dies wurde auch durch Impfangebote des Betriebsarztes erreicht. Obwohl sich manche Mitarbeiter im privaten Bereich angesteckt haben, haben wir keinen Fall von Langzeitfolgen im Team.



Foto: Schütze

Foto: Schütze



»Ende der Verbrenner ist die neue Herausforderung«

Anja Fischer, Geschäftsführerin TRD Reisen, Dortmund.

Unsere Geschäftslage hat sich seit Februar 2022 rasant entwickelt – und zwar in die positive Richtung. Nun scheint die ganze Welt sämtliche Veranstaltungen nachholen zu wollen. Hinzu kommt, dass durch Corona etliche Busunternehmen ihre Reisebusse abgegeben haben, so dass es jetzt insgesamt weniger auf dem Markt gibt. Wir könnten daher doppelt so viele Busse zum Verchartern und die dazu nötigen Fahrerinnen und Fahrer gebrauchen. Das aber bekommt man nicht so schnell hin. Denn schließlich muss auch die Qualität stimmen. Am schlimmsten an der Pandemie war, dass man nicht vorbereitet war auf so eine Situation. Am Anfang hatte man das Gefühl, dass einem der Boden unter den Füßen weggezogen wird. Aber das war nur kurzzeitig, denn es kamen ja sofort die Unterstützungsangebote. Eine neue große Herausforderung für uns ist, dass ab 2035 keine Verbrenner mehr zugelassen werden dürfen. Nun müssen die Infrastrukturen für andere Antriebsarten vorbereitet werden. Auch das werden wir hinbekommen. Ich bin optimistisch.

„Freuen uns auf die nächsten Monate“

Milena Rethmann, Inhaberin mehrerer Gastronomiebetriebe in Dortmund.

Wir wachsen an allen Standorten: dem „Grünen Salon“ auf dem Dortmunder Nordmarkt, dem „Umschlagplatz“ im Dortmunder Hafen und dem „Stachelschwein – Die Weinwirtschaft im Alten Schloss“. Das „Stachelschwein“ ist ein Corona-Projekt. Im Lockdown des vergangenen Jahres haben wir einen Pop-up Store, einen Weinhandel auf knapp 10 Quadratmetern eröffnet. Parallel dazu wurden kleine Häppchen im Grünen Salon zubereitet und in Boxen zur Abholung oder Lieferung verkauft. Das kam so gut an, dass wir gemeinsam mit unserem Vermieter begonnen haben, die Traditionsgaststätte „Altes Schloss“ zu renovieren. Da wir auch während der Corona-Zeit auf eine positive Entwicklung gesetzt haben, wurde niemand entlassen, niemand musste in Kurzarbeit: Das Team hat das Unternehmen aufgebaut, täglich weiterentwickelt und wird hoffentlich auch zukünftig für viele zufriedene Gäste sorgen. Auf die nächsten Monate freuen wir uns sehr. Nachdem am 18. Februar 2022 durch den Sturm ein riesiger Baum auf das Dach des Grünen Salons gefallen war, mussten wir monatelang schließen. Nun sind unsere drei Lokale in der Dortmunder Nordstadt wieder parallel geöffnet und werden gut besucht. Gleichzeitig sagt eine Stimme im Hinterkopf: „Endspurt“. Denn wer weiß, wie die pandemische und politische Lage im Herbst aussieht?

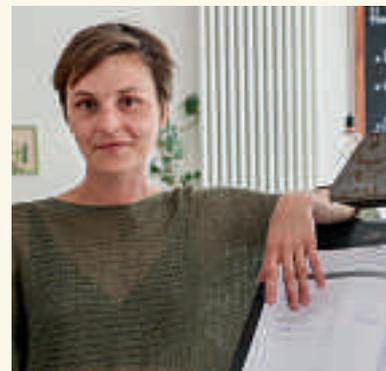


Foto: Schaper

»Wir können wieder investieren«

Karsten Cloodt und Andre Solinger, Geschäftsführer Weller Pumpentechnik GmbH, Kamen.

Wir sind zufrieden, sowohl was den Umsatz als auch was die Auftragslage angeht. Wir können in diesem Jahr auch wieder Gelder in die Erneuerung unserer Maschinen investieren. Die Mitarbeiterzahl konnte in den vergangenen beiden Jahren gehalten werden. Wir sind nach wie vor in Vollbeschäftigung. Wir konnten sogar noch Fachpersonal einstellen, um den Generationswechsel gleitend zu unterstützen. Schon im ersten Corona-Halbjahr haben fünf neue Auszubildende bei uns angefangen. Die negativste Auswirkung der Krise für unser Unternehmen waren die hohen Zusatzkosten, verursacht durch die Hygiene- und Testmaßnahmen. Heute blicken wir – dank guter Auftragslage – zufrieden in die Zukunft. Mit einer wichtigen Einschränkung: Es sollte nicht dauerhaft zu Lieferengpässen und einer Erhöhung der Rohstoffkosten kommen, wie wir es aktuell erleben. Das wäre schlicht nicht mehr kalkulierbar.



Foto: Schütze

»Was vor Corona war, ist obsolet«

Katja Kortmann, Hoteldirektorin Hotel Esplanade, Dortmund.



Foto: Schaper

Es sind jetzt mehr als zwei Jahre vergangen. In unserem Fall ist das Hotel schon seit 2017 jedoch in einem Ausnahmezustand – erst ein zweijähriger Umbau, dann Corona und jetzt haben wir den Ukraine-Konflikt. Entsprechend ist der emotionale Zustand einiger Teammitglieder nicht sehr gut. Es läuft wieder an und das ist großartig. Aber das Hotel war mindestens ein Jahr in einer Art Winterschlaf – wir waren froh, wenn wir eine Auslastung in Höhe von 40 Prozent hatten. Jetzt haben wir Tage, die mit 2019 vergleichbar sind. Das ist neu und die Mitarbeiter müssen sich an den Stress wieder gewöhnen. Corona hat die Menschen zudem verändert, meiner Meinung nach sind sie individueller geworden und die Anforderungen sind gestiegen. Ich sehe wieder optimistisch in die Zukunft, aber wir müssen uns alle an die neue Zeit gewöhnen. Alles, was vor Corona war, ist obsolet und wird nie wieder kommen. Die schlimmste Erfahrung war für mich, Kurzarbeit anzumelden und die Mitarbeiter darüber zu informieren. Dinge, wie diese werde ich nie mehr vergessen. Sie haben mich verändert.

»Jeder Tag muss neu bewertet werden«

Kim-Laura Przybyla, Geschäftsleiterin im Schuhhaus Hanna in Schwerte.

Die schlimmste Erfahrung in der Coronazeit waren die großen Sorgen um die Belegschaft. Wir sind ein familiengeführtes Geschäft und haben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit über 30 Jahren Betriebszugehörigkeit. Kaufmännisch betrachtet ist die Lage weiterhin schwierig. Zwar ziehen die Umsätze langsam an und die Leute haben wieder Lust auf neue Schuhe. Dennoch ist die Situation nicht mit Vor-Coronazeiten zu vergleichen. Eine Planungssicherheit gibt es nicht und jeder Tag muss neu bewertet werden. Beispiel: Vor Corona waren unsere umsatzstärksten Tage der Mittwoch und der Samstag – jetzt aber schwankt es stark. Trotz allem bin ich nach wie vor sehr optimistisch und glaube an den inhabergeführten Einzelhandel – mit Charme und einem ausgefallenen Sortiment. Es liegt in der Natur des Menschen, in Kontakt mit anderen zu treten und dies eben auch in einem Schuhgeschäft. Der Onlinehandel kann das nicht ersetzen. Allerdings wird für kleinere Unternehmen immer schwieriger, die richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt am Ort zu haben und sich mit besonderen Produkten abzusetzen.



Foto: Schaper

»Der Nachholbedarf ist riesig«

Jörn Busch, Leiter des Standorts Werne der satis&fy AG.

Wir wussten zwar, dass es einen Rebound-Effekt nach dem Ende der Corona-Maßnahmen geben wird. Dass er so heftig ausfällt, haben wir uns allerdings nicht träumen lassen. Es gibt in Deutschland einen riesigen Nachholbedarf an Veranstaltungen. Das ist natürlich grundsätzlich gut für uns. Es führt aber auch dazu, dass der Markt extrem belastet wird. Er kann den Bedarf an Material aufgrund der Vielzahl von Veranstaltungen sowie den Bedarf an Personal nicht im Ansatz decken. Deswegen blicke ich mit gemischten Gefühlen in die Zukunft: Wir freuen uns über den positiven Moment, spüren aber den bitteren Beigeschmack des immensen Fachkräftemangels. Es wird ein großes Stück Arbeit werden, unsere Branche besonders für junge Menschen wieder attraktiv zu machen. Wir hatten früher nie Schwierigkeiten, Auszubildende zu bekommen. Das ist jetzt anders, weil den Menschen die Zukunft nicht sicher erscheint. Es war eine schlimme Erfahrung, dass unsere Branche, obwohl sie der sechstgrößte Wirtschaftszweig in Deutschland ist, keine



Foto: Schütze

wirkliche Lobby in der Politik hatte. Mit der #AlarmstufeRot hat die Branche innerhalb weniger Monaten wirk-

lich großartige Lobbyarbeit geleistet, um Gehör zu bekommen und Sichtbarkeit zu erlangen.

»Allmählich wieder auf 2019er-Niveau«

Luise Harms, Inhaberin der Buchhandlung Harms in Hamm.

Im Frühjahr und Sommer 2022 bewegen wir uns allmählich wieder auf 2019er-Niveau. Die Umsätze normalisieren sich, die Kundenfrequenz hat allerdings das Niveau der Vorjahre noch nicht erreicht. Wenn ich auf die letzten Jahre zurückblicke, empfand ich die ständig wechselnden Corona-Regeln als die größte Herausforderung für uns. Besonders für den Buchhandel war die Gesetzeslage äußerst verwirrend: Auf Bundesebene systemrelevant – auf Landesebene nicht. So mussten wir über Wochen nahezu täglich schauen, welche der zahlreichen Einschränkungen bzw. Lockerungen in unserem Fall galt. Inzwischen glaube ich, mit Blick auf den Herbst, dass die Menschen entspannter mit möglichen neuen Einschränkungen umgehen werden. Mehr Sorgen bereiten mir der Ukraine-Krieg und die verschärfte Situation in China. Fehlende Holzlieferungen sowie Lieferengpässe, zum Beispiel von Lacken aus Asien, lassen den Buchhandel sorgenvoll auf das kommende Weihnachtsgeschäft schauen.



Foto: Schaper

»Personeller Aderlass ist ein großes Problem«

Jörg Prüser, Prüser Event Group, Dortmund.



Foto: Schütze

Es war schlimm zu spüren, wie ganze Branchen auf einmal nicht mehr ‚mitspielen‘ durften und lang- und mittelfristige unternehmerische Zielsetzungen in kurzer Zeit Makulatur wurden. Zum Glück ziehen die Umsätze nun sehr deutlich an. Im Vergleich zu 2019 liegen wir aber noch sehr deutlich darunter, da uns schlichtweg das Personal fehlt. Aufgrund des personellen Aderlasses während der Pandemie stehen wir nun vor dem Dilemma, angefragte Veranstaltungen nicht durchführen zu können. Immer herausfordernder wird zudem die Beschaffung von Rohstoffen mit zum Teil absurden Preissprüngen. Deswegen kalkulieren wir bei einigen Produkten nur noch mit Tagespreisen. Trotz des Kriegs in der Ukraine und dessen Auswirkungen sind wir zurzeit noch von Stornierungen verschont. Ich blicke leicht positiv in die Zukunft, da wir unsere Fixkosten deutlich gesenkt haben und für uns in diesen Zeiten Qualität vor Quantität kommt. Die Sicherung des bestehenden Geschäfts hat oberste Priorität. Bei passenden Gelegenheiten werden wir wieder in den Wachstumsmodus wechseln.

»Die Geschäftslage ist ausgesprochen gut«

Ludger Osterkamp, Geschäftsführer der ExTox Gasmess-Systeme GmbH in Unna.

Die Angst und die Verunsicherung der Mitarbeiter durch ständig geänderte Regeln und die Panikmache durch Politik und Medien sind die schlimmsten Erfahrungen der vergangenen beiden Jahre. Es kostet sehr viel Mühe, diese Ängste auf ein realistisches Maß zu bringen – wenn das überhaupt gelingt. Natürlich hatte das Wohlergehen der Familien unserer Mitarbeiter schon immer oberste Priorität. Alle wissen das und setzen alles daran, dass es auch so bleibt. Unsere Struktur ermöglicht schnelles, flexibles und manchmal ungewöhnliches Handeln. Das hat sich nicht nur in Pandemiezeiten bestens bewährt. Die Geschäftslage ist ausgesprochen gut. Wir beziehen überwiegend Material aus Deutschland bzw. Europa. Unsere Vorlieferanten haben aber mittlerwei-



Foto: Schaper

le durchaus Probleme, beispielsweise bei der Beschaffung von Halbleiter-Chips. Wir unterstützen sie teilweise auch finanziell, um die Lagerhaltung größerer Mengen zu ermöglichen. Grundsätzlich sehen wir optimistisch in die Zukunft. Nach dem Motto: Am Ende wird alles gut, und wenn es noch nicht gut ist, dann war es eben noch nicht das Ende.

»Fachhandel muss seine Stärken ausspielen«

Yuanyuan und Thomas Tan von der Parfümerie Borgmann in Dortmund.

Wir sind dank vieler Stammkunden, unseres neu geschaffenen Lieferdienstes „Beauty Bote“ und der staatlichen Hilfen gut durch die Coronazeit gekommen. Die Umsätze nach dem Lockdown Anfang des Jahres entwickeln sich schon fast wieder auf Vor-Corona-Niveau. Die größte Herausforderung für uns als kleines Team war es, die quarantänebedingten Ausfälle zu kompensieren – ohne die Öffnungszeiten zu reduzieren. Wir blicken sehr optimistisch in die Zukunft. Wir haben zahlreiche Weiterbildungen in den letzten Monaten absolviert und hochwertige Spezialgeräte für die Kosmetikkabine angeschafft, um unseren Dienstleistungssektor weiter zu stärken. Bei einer speziellen Hautanalyse beispielsweise nehmen wir das Gesicht der Kundinnen mit 24 Mio. Pixeln auf und können sogar „unter“ die Haut gucken, um die besten Behandlungen und Produkte für die Kunden zu ermitteln. Die ersten Rückmeldungen sind sehr positiv und zeigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und der inhabergeführte Fachhandel auch in der Post-Coronazeit erfolg-



Foto: Schaper

reich sein wird – wenn er sich auf seine Stärken besinnt und diese konsequent ausspielt.

„Für KMU bieten wir konkrete Unterstützung“

Ende April war eine Delegation von IHK NRW in Brüssel, um mit hochrangigen Vertreterinnen und Vertretern aktuelle Themen und Gesetzesvorhaben zu erörtern. Auch **Renate Nikolay**, Leiterin des Kabinetts von Věra Jourová, Vizepräsidentin der EU-Kommission, gab gerne Auskunft. Für die Ruhr Wirtschaft sprach sie mit Wulf-Christian Ehrich, Fachpolitischer Sprecher Außenwirtschaft von IHK NRW und stellv. Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund, über das geplante EU-Lieferkettengesetz.



Frau Nikolay, die Wirtschaft in NRW steht unter einem enormen Druck. Seit dem 24. Februar – und damit einen Tag nach der Veröffentlichung des Kommissionsentwurfs für das EU-Lieferketten-gesetz – kommen die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine dazu. Werden diese Belastungen im weiteren Gesetzgebungsprozess berücksichtigt?

Der Legislativprozess in der Europäischen Union endet niemals losgelöst vom aktuellen Zeitgeschehen statt. Daher wird die geopolitische Gesamtsituation sicher auch in den Verhandlungen zu dem Kommissionsentwurf eine Rolle spielen. Die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, die steigenden Preise und die Sorge um die Inflation werden aus meiner Sicht den Blick schärfen, verhältnismäßige Lösungen für die Unternehmen auch in diesem Richtlinienentwurf zu suchen.

Der Richtlinienentwurf hat das Ziel, gleiche Rahmenbedingungen für alle dort agierenden Unternehmen zu schaffen – also auch für Unternehmen aus Drittländern. Wie wollen Sie es gewährleisten, dass dieses gleiche Level-Playing-Field geschaffen und insbesondere auch eingehalten wird?

Bei der Vorbereitung des Entwurfs war uns die Gleichbehandlung aller Unternehmen, die den gemeinsamen Binnenmarkt in der Europäischen Union nutzen, ein großes Anliegen. Wer von diesem Markt profitieren möchte, der muss auch die dortigen Regeln einhalten. Das gilt auch für andere Bereiche wie Verbraucherschutz oder Produktregeln. Alles andere würde große Wettbewerbsnachteile für europäische Unternehmen bedeuten und europäische Verbraucherinnen und Verbraucher nicht wirksam schützen. Und wir können das für Unternehmen aus Drittländern kontrollieren. Sie müssen eine Repräsentanz in einem der Mitgliedstaaten vorhalten, sodass konkrete Überwachungsschritte vorgenommen werden können wie auch bei europäischen Unternehmen.

Ist ein bürokratischer Ausgleichsmechanismus über den „One in, one out“-Grundsatz geplant, um insbesondere die Wettbewerbsfähigkeit der kleinen KMU nicht zu gefährden?

Der „One in, one out“-Mechanismus ist ganz neu eingeführt worden und gilt für den Richtlinienentwurf noch nicht, da die Vorbereitungen daran schon länger vorher begonnen hatten. Aber wir verfol-



Gesprächsrunde mit Renate Nikolay.

Fotos: IHK NRW

gen bereits seit Jahren Regeln der besseren Rechtsetzung, die etwa eine Folgenabschätzung vor der Verabschiedung eines Entwurfes erforderlich machen. Und diese Vorarbeiten sind auch im Falle dieses Richtlinienvorschlages angewandt worden.

Einerseits wollen Unternehmen sich in ihren Lieferketten resilienter und möglichst diversifiziert aufstellen. Andererseits könnte das Lieferketten-gesetz dazu führen, dass es manchen Unternehmen sinnvoller erscheint, in möglichst wenigen Ländern mit möglichst wenigen Zulieferern zusammenzuarbeiten (Risiken, Bürokratie, Kosten). Die Zusammenarbeit mit großen Unternehmen könnte attraktiver werden, KMU an Bedeutung verlieren. Wie können Unternehmen diesen Zielkonflikt lösen?

Uns war bei der Vorbereitung des Vorschlages sehr wichtig, die Zusammenarbeit von Unternehmen, großen wie kleinen, zu unterstützen und zu bewahren. Wir haben daher verschiedene Stellschrauben in den Vorschlag eingebaut, die diesem Ziel dienen werden. So legen wir einen großen Schwerpunkt auf die Unterstützung vertraglicher Beziehungen. Diese dienen beim Nachweis der Sorgfaltspflicht. Zur Erleichterung bieten wir Modellverträge oder die Zusammenarbeit an sektoriellen Verhaltenskodex-Lösungen an. Diese wären leicht von Unternehmen anzuwenden und würde nicht zu Änderungen von Vertragsbeziehungen führen. Für KMU bieten wir konkrete Unterstützungsmaßnahmen wie Helpdesks oder Hotlines an, damit sie Beratung erfahren können und gerade nicht aus der Lieferkette fallen.

Laut einer DIHK-Umfrage (Februar 2022) mit Fokus auf die Vorbereitungsaktivitäten auslandsaktiver Unternehmen auf das deutsche Lieferketten-sorgfaltspflichtengesetz stellt die Umsetzung der Sorgfaltspflichten jedes zweite Unternehmen vor Herausforderungen. Über 40 Prozent der direkt betroffenen Unternehmen machen sich um das Engagement in bestimmten Ländern Sorgen. In einem weiteren Schritt sehen wir die Gefahr, dass sich Unternehmen aus Entwicklungsländern zurückziehen könnten. Wie begegnet die Kommission diesem Risiko?

Wir sind uns der Tatsache bewusst, dass wir mit dem Gesetzesentwurf Änderungen einleiten werden. Aber wir sind zuversichtlich, dass diese Orientierung an Nachhaltigkeit ohnehin längst in Unternehmen statt findet. Immerhin gibt es schon seit Jahren Empfehlungen der OECD und der UN, die in dieselbe Richtung gehen. Zudem sehen wir nach Umfragen, die wir in der Vorbereitung durchgeführt haben, einen klaren Trend hin zu mehr nachhaltigen Produkten. Daher kann die Umorientierung der Unternehmen zu mehr Nachhaltigkeit auch ein Wettbewerbsvorteil werden. Im Ergebnis wird es darum gehen, die Unternehmen nicht zu überlasten mit dieser Veränderung und gemeinsam an verhältnismäßigen Lösungen zu arbeiten. Was die internationalen Partner angeht, so bin ich sehr zuversichtlich, dass die EU mit ihrem größten gemeinsamen Markt und ihren mehr als 450 Mio. Verbraucherinnen und Verbrauchern attraktiv bleiben wird, und dass sich die ausländischen Unternehmen anpassen, wie sie es schon bei anderen Regeln wie Datenschutz oder Verbraucherschutz getan haben.



Neue Bankkauleute heute

35 junge Bankkauleute halten ihre Zeugnisse für die erfolgreich abgeschlossene Ausbildung in den Händen. Dirk Schaufelberger, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse, gratulierte gemeinsam mit Andreas Berkenbusch, Leiter Aus- und Fortbildung. Die überwiegende Mehrheit der frisch gebackenen Bankkauleute ist ins Angestelltenverhältnis der Sparkasse Dortmund übernommen worden.

Foto: Sparkasse

Wein und Tom Cruise

Cineworld Lünen startet nach der Corona-Pause ab 9. August wieder das Veranstaltungsformat „Vino & Kino“.

Mit Vino & Kino geht Anfang August die beliebte Veranstaltungsreihe der Cineworld Lünen wieder an den Start. Dienstags ab 19:30 Uhr beginnt der Empfang in der Bar des nur 33 Plätze umfassenden „My Private Cineworld“-Event-Saals. Nach einer halben Stunde startet die Vorstellung mit einem ausgesuchten Film. Während der gesamten Filmvorführung können sich die Gäste beliebig Getränke nachschenken lassen, denn Weine, Sekte, Wasser und Orangensaft sind im Eintrittspreis pauschal enthalten, ohne Mengenbegrenzung vom Empfang bis zum Filmende. Im Ausschank befinden sich ausschließlich Weine und Sekte, die größtenteils direkt bei Weingütern eingekauft werden.

Das neue Vino & Kino-Programm startet am 9. August mit 14 Terminen und Filmen. Dabei deckt das Programm eine sehr breite Palette von Mainstream bis Arthouse ab.

Den Start macht der derzeitige Tom-Cruise-Überieger „Top Gun Maverick“. Zum 40-jährigen Jubiläum wird der Ridley-Scott-Klassiker „Blade Runner“ mit Harrison Ford präsentiert. Es folgen die Arthouse-Komödien „Alles in bester Ordnung“ von Natja Brunckhorst, „Risiken & Nebenwirkungen“ sowie „Glück auf einer Skala von 1 bis 10“. Satirisch wird es in „Der beste Film aller Zeiten“ (Antonio Banderas, Penélope Cruz) und in der Fortsetzung der Känguru-Chroniken namens „Die Känguru-Verschörung“.

Die Cineworld-Betreiber empfehlen, den Vorverkauf zu nutzen. Die Plätze sind begrenzt und begehrt, bisherige Vino & Kino-Vorstellungen waren fast durchgängig ausverkauft. Bei einem Komplettausverkauf aller Vorstellungen des neuen Programms kommen insgesamt 462 Gäste in den Genuss eines Tickets. Tickets gibt es an den Kinokassen und online unter

Cineworld-Luenen.de

Deutscher Baupreis Hammer Firmen sind führend

Gleich zwei Unternehmen aus Hamm wurden am 31. Mai auf der Fachmesse digitalBAU 2022 in Köln mit dem Deutschen Baupreis prämiert. Er zeichnet die Vorreiter der Baubranche aus – dazu zählen auch die Bauunternehmung Bernhard Heckmann und die Sanierungstechnik Dommel. Der Deutsche Baupreis hat sich zum Ziel gesetzt, die besten und innovativsten Unternehmen der Branche zu ermitteln. Im Rahmen des Wettbewerbs durchliefen die 170 teilnehmenden Unternehmen ein dreistufiges Verfahren, bei dem organisatorische Abläufe, Arbeitsverfahren und Prozesse auf den Prüfstand gestellt wurden. Am Ende standen eine Bewertung und ein Feedback durch die Bergische Universität Wuppertal und eine Fachjury. Der Kanalsanierungsspezialist Dommel aus Bockum-Hövel belegte in der Kategorie der Unternehmen mit 31 bis 100 Mitarbeitern den zweiten Platz. Zusätzlich erhielt das Unternehmen den Sonderpreis in der Kategorie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. Geschäftsführer Benedikt Stentrup nahm die Auszeichnungen bei der Preisverleihung auf der Fachmesse digitalBAU entgegen. Die Bauunternehmung Heckmann war bereits zum vierten Mal mit von der Partie – und belegte in der Kategorie der Unternehmen mit 101 bis 500 Mitarbeitern den dritten Platz. Für Heckmann stand Geschäftsführer Martin Karnein in Köln auf der Bühne. „Wir freuen uns sehr über diesen Preis und sind stolz auf unsere Mitarbeitenden, die täglich zu unserem Erfolg beitragen“, so Karnein. Schon seit 2013 zeichnet der Bauverlag mit Unterstützung durch Institutionen und Verbände die leistungsstärksten Unternehmen aus. 2022 stand der Deutsche Baupreis erstmals unter Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen.

Prädikat für die IHK GfI GmbH

Die IHK Gesellschaft für Informationsverarbeitung GmbH (kurz: IHK-GfI) wurde jetzt mit dem Dortmunder Personalmanagement Prädikat der Initiative NEW DEALS ausgezeichnet.

Die NEW DEALS-Jury war nicht nur von den zahlreichen Maßnahmen und Projekten im Personalmanagement der IHK-GfI überzeugt, sondern auch von deren Verankerung und Umsetzung im Betrieb. Die familienfreundlichen Arbeitszeitmodelle, das agile Arbeiten, Diversity und die offene Unternehmenskultur werden in allen Bereichen umgesetzt und gelebt.

Die IHK GfI gestaltet das Personalmanagement stetig weiter und reagiert somit auf Wünsche und äußere Veränderungen, ohne dabei die eigenen Werte aus dem Blick zu verlieren. Wichtig dabei ist: Ideen sollen vor allem von Beschäftigten aus der Praxis heraus entstehen statt „von oben“ entschieden werden.

NEW DEALS ist ein Zusammenschluss von Dortmunder Wirtschafts- und Arbeitsmarktakteuren. Dazu gehören die Wirtschaftsförderung Dortmund, die IHK, Handwerkskammer und Kreishandwerkerschaft ebenso wie die Agentur für Arbeit, der Handelsverband sowie die Dortmunder



Verleihung des Dortmund Personalmanagement Prädikats (v.l.): Julia Müller (HR, IHK-GfI), Sandra Bernecker (HR, IHK-GfI), Daniela Preuß (HR, IHK-GfI), Patrick Breidel (HR, IHK-GfI), Friedrich-Wilhelm Corzilius (Bereichsleitung Kundenservice, Wirtschaftsförderung Dortmund), Holger Dörrenbach (HR-Leitung, IHK-GfI) und Dr. Dirk Nölken (Geschäftsführer, IHK-GfI).
Foto: Mariela Samstag

Unternehmensverbände. Bereits zum neunten Mal wurde das Prädikat vergeben, mehr als 100 Unternehmen konnten ausgezeichnet werden. Die Initiative wird koordiniert von der Soziale Innovation GmbH und der Wirtschaftsförderung Dortmund. Nach Begutachtung und positivem Jury-

entscheid erfolgt die Auszeichnung im Unternehmen. Unternehmen, die noch nicht auszeichnungswürdig sind, können sich in einen Entwicklungsprozess begeben, der von der Initiative NEW DEALS begleitet wird. Eine Auszeichnung kann dann zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen.

Weniger Viren.
Mehr Wir.

Maximale Filterung. Minimale Geräusche:
Der leistungsstarke Luftreiniger Miele AirControl.

Miele

Jetzt anrufen und bis zu **700 Euro*** Investitionszuschuss sichern!

Saubere Luft – Made by Miele.

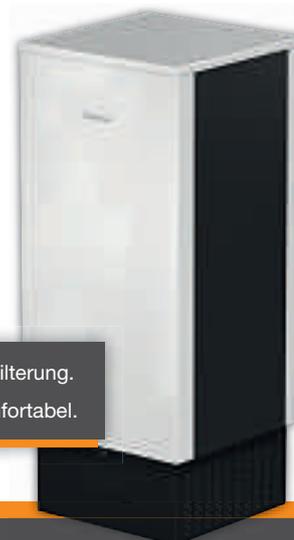
Der neue **AirControl** von Miele macht unser Zusammenleben und -arbeiten wieder angenehmer. Der Luftreiniger sorgt für maximalen Schutz gegen Viren, denn er filtert die Luft in einem 5-stufigen Filtersystem. Einfach, leise und zuverlässig ist er 100 % komfortabel für den Einsatz im gewerblichen Umfeld.

Viren-Schutz ist auch eine Frage der Technik:

Die Miele AirControl-Geräteserie bietet Ihnen, Ihren Mitarbeitern, Gästen, Kunden und Schülern zuverlässigen Schutz in geschlossenen Räumen.



99,995 % Luftfilterung.
100 % Komfortabel.



NEUHOFF

Neuhoff Hausgeräte Küchen GmbH & Co. KG
info@neuhoff.com | www.neuhoff.com
Telefon: 0231 94 11 85 0

* Aktionsbeginn ist der 29.03.2021. Ab diesem Datum kann der Investitionszuschuss beantragt werden. Diese Aktion ist nicht mit anderen Aktionen, Sonderfinanzierungsformen oder Sonderaktionen kombinierbar. Cashback-Beträge zzgl. MwSt. Detaillierte Infos zu den Geräten und zur Aktion unter www.miele.de/aircontrol

Die Startup-Aktivitäten der IHK

Von Bochum nach Paris

Startups, Mittelstand, Internationalisierung – eine Bandbreite wichtiger Themen kamen sowohl auf dem ruhrSUMMIT in Bochum als auch auf der VivaTech in Paris zutage.

VON DOMINIK STUTE UND NICK NEIDL

Wulf-Christian Ehrich, stellv. Hauptgeschäftsführer (l.), sowie Nick Neidl, wissenschaftlicher Mitarbeiter (r.), gemeinsam mit den VertreterInnen der Unternehmen aus der IHK-Region in der IHK Ruhr Corporate Lounge. Foto: IHK



Die IHK zu Dortmund bietet jungen Unternehmen und Startups eine große Bandbreite an Dienstleistungen. Mitte Juni wurde dies besonders deutlich: In Bochum fand in der Jahrhunderthalle der ruhrSUMMIT statt – eine der größten Startup-Konferenzen NRW. Die IHK zu Dortmund organisierte dort als Partnerin der Veranstaltung nicht nur die „IHK Ruhr Corporate Area“, sondern war auch Teil des prominenten Rahmenprogramms. Gleichzeitig fand die VivaTech in Paris statt – eine der führenden Startup-Konferenzen Europas. Hierhin organisierte die IHK eine Delegation für Startups aus ganz NRW.

ruhrSUMMIT in Bochum

Schon seit 2016 ist die IHK zu Dortmund gemeinsam mit den weiteren IHKs im Ruhrgebiet Partnerin des ruhrSUMMITs und bringt dort ihre Expertise in den Bereichen Inter-

nationalisierung sowie Verknüpfung von Startups und Mittelstand ein. So auch auf dem diesjährigen ruhrSUMMIT, der nach zwei Jahren mit über 1.500 Besuchern endlich wieder in Präsenz stattfand. Die sog. „IHK Ruhr Corporate Area“ war ein Messe-



Foto: VivaTech



Jürgen Schulz, Geschäftsführer der Dortmunder ELC Schulz GmbH, bei seinem Vortrag am IHK-Stand.

Foto: Tobias Prinz, SIHK Hagen



14 Startups sowie Vertreter von NRW.Global Business und dem Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW waren neben der IHK zu Dortmund Teil der starken NRW-Delegation.
Foto: AHK Frankreich

lisierung als Wachstumsstrategie für Startups“ unter der Leitung und Moderation von Nick Neidl, Wissenschaftlicher Mitarbeiter der IHK zu Dortmund. Teil des Panels waren Vitaly Chukanov vom Dortmunder Startup ANT Machines, Dr. Jan Trippe vom Dortmunder Scale-up IANUS Simulation sowie Thomas Schier vom Scale-up.NRW Programm. Die große Bedeutung der Internationalisierung für Startups wurde nicht nur auf der Bühne in Bochum deutlich, sondern auch in Paris ...

VivaTech in Paris

Jährlich 6,5 Mrd. Euro Risikokapital-Investitionen in Startups, der größte Startup-Hub der Welt und eine herausragende kulturelle Landschaft: Paris ist einer der weltweit angesagtesten Startup-Hotspots. Präsident Macron hatte 2017 erklärt, Frankreich mit staatlicher Hilfe zur „Startup-Nation“ machen zu wollen. Heute hat das Land dieses Ziel erreicht. Mit der „Station F“ ist im Herzen von Paris ein riesengroßer Startup-Hub entstanden, der über 1.000 Startups, etwa 30 Risikokapitalgeber und dutzende Innovationsabteilungen von Unternehmen beheimatet. 11.000 Jung rmen aus der ganzen Welt bewerben sich pro Jahr, um in die „Station F“ einziehen zu dürfen.

Diese rasante Entwicklung spiegelt sich auch in der VivaTech wider – mittlerweile >

stand, auf dem sich namhafte Unternehmen aus dem gesamten Ruhrgebiet präsentieren konnten. Aus der Region der IHK zu Dortmund waren die Unternehmen RCS Rohstoffverwertung GmbH aus Werne, Paul Vahle GmbH & Co. KG aus Kamen sowie ELC Schulz GmbH aus Dortmund vor Ort.

Ziel des Ganzen war es, mittelständische Unternehmen mit regionalen Startups zusammenzubringen und gegenseitige Schnittstellen aufzuzeigen. So hatten die Unternehmen die Möglichkeit, in eigenen Kurzvorträgen am Messestand sich sowie konkrete Themen vorzustellen und sich somit einer breiten Masse von Startups zu präsentieren. Neben den insgesamt neun Unternehmensständen lud die IHK Ruhr Corporate Area mir ihrer „Corporate Lounge by Ruhr IHK“ auch zum Verweilen und zum intensiven Austauschen ein. So fanden vor Ort zwischen den IHK-Kolleginnen und -Kollegen aus Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen, Gelsenkirchen und Hagen eine Vielzahl von Gesprächen mit regionalen, aber auch internationalen Startups statt.

Neben den Gesprächen am Stand gab es darüber hinaus auf der „Startup Stage“ eine Paneldiskussion zum Thema „Internationa-

HWS® Für Schutz und Sicherheit!

HWS Wachdienst Hobeling GmbH – seit 1979.
Telefon (0 23 31) 47 300 · www.hobeling.com

- VdS-Notruf-Leitstelle (EN 50518)
- Brandmeldeanlagen (DIN 14675)
- VdS-Einbruchmeldeanlagen
- Miet-Alarmanlagen mit Video-Verifikation (auch für Baustellen)
- Videoleitstelle
- Videoüberwachung
- Videorundgänge
- Bewachungen aller Art
- Objekt- & Werkschutz



»Wie die meisten Unternehmen wollen wir auch mittelfristig internationalisieren – da ist der persönliche Austausch wichtig.«

Dr. Bettina Horster

> eine der bedeutendsten Startup-Konferenzen der Welt. Die hybride Variante 2021 besuchten insgesamt 140.000 Besucher aus 149 Ländern. Davon waren 26.000 Personen vor Ort in Paris.

Viele Gründe also, um in diesem Jahr eine Reise dorthin zu organisieren. Unter Federführung der IHK zu Dortmund fand eine von NRW.Global Business durchgeführte Reise nach Paris zur VivaTech statt. Im Rahmenprogramm konnten sich die teilnehmenden Startups auf den internationalen Markt-

einstieg vorbereiten, mehr über den französischen Markt erfahren und sich untereinander kennenlernen. Auf der Messe selbst gab es mit weiteren Partnern einen 300 Quadratmeter großen deutschen Gemeinschaftsstand, der zahlreiche Besucher aus der ganzen Welt anlockte. Hier konnten die Startups ausstellen sowie sich auf der eigenen deutschen Bühne dem internationalen Publikum vorstellen. Aus Dortmund war Dr. Bettina Horster, Vorständin der VIVAI Software AG, Teil der Delegation.

„Servicewohnen wird immer wichtiger“

Nachgefragt: Dr. Bettina Horster, Vorständin der Dortmunder VIVAI Software AG

Dr. Bettina Horster ist Vorständin des Dortmunder IT-Unternehmens VIVAI Software AG und langjähriges Mitglied des IuK-Ausschusses der IHK zu Dortmund. Mit ihrem Produkt VIVAIcare hat sie innerhalb ihres Unternehmens selbst so etwas wie ein Startup gegründet. VIVAIcare ist ein europaweit einzigartiges Produkt, bei dem es um das selbstbestimmte und sichere Wohnen für Menschen mit Assistenzbedarf geht. Dank VIVAIcare ist der Einstieg in die bedarfsgerechte Pflegelogistik in der stationären Pflege schnell gemacht. Aber auch in der eigenen Wohnung stellt VIVAIcare eine Lösung dar. Mithilfe modernster IoT-Lösungen wird ein sicherer und längerer Verbleib in der gewohnten Umgebung ermöglicht. Dabei konzentriert sich VIVAIcare auf die grundlegenden Bedürfnisse älterer Menschen wie Sturzerkennung, Erinnerungen an Essen und Trinken, Medikamenteneinnahme oder den Erhalt der kognitiven Fähigkeiten mit Guten-Morgen-Gesprächen oder Wortspielen. Wie sie den Besuch der VivaTech erlebt hat, erzählt uns Frau Dr. Horster in einem kurzen Interview, das wir in Paris mit ihr führen konnten:

Frau Dr. Horster, wie wichtig ist Internationalisierung für Sie?

Sehr wichtig. Natürlich ist der Heimatmarkt die Grundlage und man muss erst einmal dort erfolgreich sein. Danach ist es aber unglaublich wichtig, den Blick darüber hinaus zu wagen und sich zu informieren, was sonst in der Welt in seiner Branche passiert. Und natürlich bietet es großes wirtschaftliches Potenzial, neue ausländische Märkte zu erschließen. Wir sind beispielsweise bereits in der Schweiz aktiv und fangen mit VIVAIcare nun auch an, nach Frankreich zu schauen.

Welches spezielle Interesse haben Sie am französischen Markt?

Frankreich ist für uns besonders interessant, weil die größten und wichtigsten Pflegekonzerne Europas von hier stammen. Allein die drei größten Pflegeheimbetreiber Europas kommen – mit teils riesigem Abstand – aus Frankreich. Diese Betreiber brauchen bei immer niedriger werdenden Renditen neue Angebote und Ge-



Dr. Bettina Horster (l.) im Gespräch auf dem deutschen Gemeinschaftsstand der VivaTech.

Foto: IHK

schaftsmodelle, die wir ihnen mit VIVAIcare bieten können. Servicewohnen wird immer wichtiger und wir haben die Lösung für sie. Aber natürlich ist Frankreich darüber hinaus allein wegen seiner Marktgröße, Nähe zu Deutschland und spannenden Kultur ein interessanter Markt für uns und viele andere.

Wie waren Ihre Erfahrungen auf der VivaTech?

Es war beeindruckend zu sehen, welche internationalen Unternehmen auf der Messe präsent sind und welche Innovationen sie zeigen. In Europa gibt es nicht viele Orte, wo man so viele Investoren, potenzielle Kunden und interessante Menschen sieht und mit ihnen ganz einfach ins Gespräch kommen kann. Während der Ausstellung am deutschen Stand sind viele Kontakte entstanden, die wir sonst nicht gehabt hätten. Und es ist sehr inspirierend, andere innovative Startups aus NRW zu treffen und Erfahrungen zu teilen.

Sie haben in der Vergangenheit bereits an ähnlichen Reisen – beispielweise nach Barcelona zum Mobile World Congress – teilgenommen. Warum?

Man kommt auf viele ganz neue Ideen, wenn man die Situation und die Erfahrungen anderer Menschen aus der ganzen Welt persönlich kennenlernt. Wie die meisten Unternehmen wollen wir auch mittelfristig internationalisieren – da ist der persönliche Austausch wichtig. Schon heute beziehen wir viele Komponenten von VIVAIcare aus dem Ausland. Es ist immer wieder spannend, die verschiedenen Hersteller persönlich zu treffen. Oft sieht man ja sonst nur eine Webseite und weiß nicht, was und wer wirklich dahintersteckt. Die Atmosphäre innerhalb solcher Reisen ist immer sehr gut und auch der informelle Austausch macht einfach sehr viel Spaß.

Wirkstoff für Dortmund

Auf dem Wissenschafts- und Technologicampus Dortmund entsteht ein neues Zentrum für integrierte Wirkstoffforschung (ZIW). Bund und Land fördern das ZIW mit rund sechs Millionen Euro.

Das Zentrum wird in unmittelbarer Nähe zum BioMedizinZentrumDortmund und zum Max-Planck-Institut für molekulare Physiologie gebaut. Das ZIW wird dringend benötigte Labor ächen für den Technologietransfer im Bereich der Biotechnologie zur Verfügung stellen. NRW-Wirtschafts- und Innovationsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart überreichte am 8. Juni in Düsseldorf den Zuwendungsbescheid in Höhe von rund sechs Mio. Euro an Heike Marzen, Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderung Dortmund, und Dirk Stürmer, Vorsitzender der Geschäftsführung des TechnologieZentrumDortmund.

„Mit dem Zentrum für integrierte Wirkstoffforschung treiben wir den so dringend benötigten Technologietransfer im Bereich der Biotechnologie weiter voran. Das ZIW wird hier als Topadresse die seit Jahren gelebte Zusammenarbeit der wissenschaftlichen Partner mit den Ausgründungen und Unternehmen aus der Biotechnologie an einem Ort bündeln. Ich bin davon überzeugt, dass das ZIW von Dortmund aus wichtige Impulse setzen und die Position des Ruhrgebiets als erfolgreichen und attraktiven Hochtechnologiestandort weiter stärken wird“, erklärte Minister Pinkwart bei der Übergabe des Zuwendungsbescheids.

„Über die Bewilligung der Fördermittel des Bundes und des Landes NRW für den Aufbau des Zentrums für integrierte Wirkstoffforschung freuen wir uns sehr. Damit ist die Finanzierung dieses für Dortmund wichtigen Infrastruktur-Projektes gesichert und wir können alsbald mit dem Bau beginnen“, sagte Heike Marzen, Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderung Dortmund. Heike Marzen ist zugleich Geschäftsführerin des TechnologieZentrumDortmund.

„Dortmund hat sich in den letzten 15 Jahren in der Biomedizin zu einem bedeutenden Innovationsstandort



Dirk Stürmer (r.), Vorsitzender der Geschäftsführung des TechnologieZentrumDortmund, Heike Marzen (l.), Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderung Dortmund, und Wulf-Christian Ehrich (Mitte), stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund, freuen sich über die Förderung des Zentrums für integrierte Wirkstoffforschung (ZIW). Das neue Zentrum wird in unmittelbarer Nähe zum BioMedizinZentrumDortmund und zum Max-Planck-Institut für molekulare Physiologie auf dem Wissenschafts- und Technologicampus Dortmund gebaut.

Foto: TZDO / Roland Kentrup

entwickelt, der national und international hohe Anerkennung genießt. Mit dem ZIW fokussieren wir uns noch stärker auf den Bereich der Wirkstoffentwicklung und schärfen damit das Standortprofil weiter“, erläutert Dirk Stürmer, Vorsitzender der Geschäftsführung des TechnologieZentrumDortmund.

Know-how-Transfer

„Das neue Zentrum wird Startups und Technologieunternehmen hoch spezialisierte Entwicklungs- und Labor ächen auf Mietbasis zur Verfügung stellen. Mit dem ZIW wollen wir ihnen einen exzellenten Rahmen für den Transfer von wissenschaftlichem Know-how bieten, um neue medizi-

nische Wirkstoffe und Therapien in NRW zu entwickeln und zur Marktreife zu bringen“, sagt Wulf-Christian Ehrich, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK zu Dortmund. Ehrich ist auch Geschäftsführer des TechnologieZentrumDortmund.

Das ZIW bildet ein hervorragendes Instrument für den Technologietransfer, das heißt für die wirtschaftliche Verwertung wissenschaftlicher Ergebnisse aus den Hochschulen und Forschungsinstituten in der Region. Mit dem Aufbau des ZIW schafft die Stadt Dortmund zukunftssichere Arbeitsplätze und verbessert die Rahmenbedingungen für Gründerinnen und Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen am Standort.

Wechsel an der Spitze der Stiftung Weiterbildung

Sascha Dorday folgt Dr. Michael Dannebom als Geschäftsführer.

Sascha Dorday ist neuer Geschäftsführer der Stiftung Weiterbildung. Er folgt auf Dr. Michael Dannebom, der sich Ende Juli in den Ruhestand verabschiedet und der Stiftung seit ihrer Gründung im Jahre 1990 als Geschäftsführer vorstand. „Dr. Michael Dannebom hat die enorme Bedeutung des Themas Weiterbildung als Schlüsselqualifikation und weichen Standortfaktor früh erkannt und die Gründung der Stiftung seinerzeit aktiv vorangetrieben. Mit viel Herzblut und Engagement ist es ihm in den vergangenen drei Jahrzehnten gemeinsam mit dem Vorstandsteam gelungen, viele wegweisende Projekte zum Wohle der Menschen und der Betriebe im Kreis Unna auf den Weg zu bringen“, lobte Sascha Dorday die Verdienste seines Vorgängers. „Ich freue mich, an die erfolgreiche Arbeit anzuknüpfen und in enger Abstimmung mit den starken Partnern der Stiftung weiter an den Themen Berufsorientierung und Wei-

terbildung zu arbeiten, um die Unternehmen bei der Fachkräftesicherung zu unterstützen.“ In den Vorstand wiedergewählt wurden Jutta Reiter (DGB Region Dortmund-Hellweg) und Dr. Volker Verch (Unternehmensverband Westfalen-Mitte e. V.). Neben den Wahlen ließen die Vorstandsmitglieder bei ihrer turnusmäßigen Sitzung die vergangenen Monate Revue passieren und schmiedeten Pläne

für die Zukunft. Die Stiftung Weiterbildung wird von der Wirtschaftsförderung Kreis Unna (WFG) getragen. Mit unterschiedlichen Initiativen und Aktionen hat sich die Stiftung den Themen Berufsorientierung und berufliche Weiterbildung verschrieben, um die Unternehmen in den zehn Städten und Gemeinden des Kreises Unna bei der Fachkräftesicherung zu unterstützen.



Sascha Dorday (r.) löst Dr. Michael Dannebom (3. v. r.) als Geschäftsführer ab. Jutta Reiter (l.) und Dr. Volker Verch (3. v. l.) wurden wiedergewählt.

Foto: Max Rolke

Jubiläumsfeier der JAGD & HUND ein voller Erfolg

Das In- und Outdoor Sommerevent brachte Branche, Jäger, Familien und Naturfreunde live zusammen.

Ein Vorgeschmack auf die JAGD & HUND im Januar 2023 lieferte die JAGD & HUND Sommeredition und Jubiläumsausgabe vom 7. bis 12. Juni in den Messehallen und auf einem riesigen Außenareal der Messe Dortmund. Das Angebot des parallel stattfindenden WILD FOOD FESTIVALS punktete mit einem breiten Angebot an kulinarischen Leckerbissen

aus dem heimischen Wald, Zutaten, Zubehör und Kochtipps von Sternköchen und zeigte so die abwechslungsreiche Zubereitung von Wildbret-Spezialitäten. Rund 400 Aussteller aus 31 Ländern zeigten in und um die Hallen der Messe Dortmund die ganze Vielfalt der Jagd auf einen Blick. Anbieter, Messebesucher, Partner und Branchenkollegen freuten sich glei-

chermaßen über den intensiven persönlichen Austausch zu den neusten Produkten und branchenspezifischen Entwicklungen. Sabine Loos, Geschäftsführerin der Messe Dortmund zieht eine positive Bilanz: „Endlich wieder Kontakte pflegen, fachsimpeln, Produktangebote live erleben und ausprobieren sowie einen Marktüberblick erhalten – Aussteller, Partner, Besucher sowie Jagd- und Naturfreunde genossen das auf der JAGD & HUND sichtlich. Nicht zuletzt das umfangreiche Bühnenprogramm, die große attraktive Outdoorfläche und die entspannte Messe-Atmosphäre kamen sehr gut an. Das zeigt, dass Messen wieder funktionieren und weiterhin ein wichtiges Instrument für den Markt sind. Umso größer ist die Vorfreude auf die nächste JAGD & HUND, die vom 24. bis 29. Januar 2023 in der Messe Dortmund stattfindet.“



Auch im Sommer durften die Jagdhornbläser nicht fehlen.

Foto: Westfalenhallen

Dirk Stürmer neu im Vorstand des Netzwerks NIRO

Geschäftsführer des TZDO unterstützt das Netzwerk Industrie RuhrOst als neues Vorstandsmitglied.

Damit ist der achtköpfige NIRO-Vorstand wieder komplett. Er lenkt die Geschicke des 2006 gegründeten regionalen Netzwerks, in dem sich 72 Unternehmen aus den Branchen Maschinenbau, Metall- und Industrieelektronik zusammengeschlossen haben. Der geschäftsführende NIRO-Vorstand besteht aus Jens te Kaat (Vorstandssprecher), Geschäftsführer Kueppers Solutions GmbH in Gelsenkirchen, Josef Mertens (1. stellv. Vorstandssprecher), Geschäftsführer Montanhydraulik GmbH in Holzwickede und Matthias Schmitz (2. stellv. Vorstandssprecher), Geschäftsführender Gesellschafter Schmitz u. Söhne GmbH & Co. KG in Bönen. Die weiteren Vorstandsmitglieder sind Dirk Wettlaufer, Leiter Operations Albrecht Jung GmbH & Co. KG in Lünen, Andreas Balla, Geschäftsführer Murtfeldt Kunststoffe GmbH & Co. KG in Dortmund, Prof. Dr.-Ing. Jochen Deuse, Lehrstuhl für Arbeits- und Produk-



Foto: TZDO/Roland Kentrup

NIRO-Geschäftsführerin Ingrid Lange (2. v.l.) und der Vorstand des Netzwerk Industrie RuhrOst e. V. (NIRO): Dr. Mahmud Al-Haj Mustafa (v.l.), Prof. Dr.-Ing. Jochen Deuse, Jens te Kaat, Matthias Schmitz, Dirk Stürmer und Dirk Wettlaufer. Auf dem Foto fehlen die Vorstandsmitglieder Andreas Balla und Josef Mertens.

tionssysteme der TU Dortmund, Dr. Mahmud Al-Haj Mustafa, Senior Vice President Group Operations WILO SE in Dortmund, und Dirk Stürmer, Vorsitzender der Geschäftsführung TechnologieZentrumDortmund GmbH in Dortmund.

Als früherer Leiter des Zentrums für Produktionstechnologie Dortmund (ZfP) und aktuell Vorsitzender

der Geschäftsführung des TZDO ist Dirk Stürmer NIRO schon lange verbunden: „Das TZDO fungiert unter anderem als Netzwerks- und Informations-Schnittstelle für Unternehmen in der Region. So finden wir für aussichtsreiche Unternehmens-Kooperationen passende Startups und stellen Kontakte zu Innovationstreibern am Standort her.“

Erfolgreicher Abschluss für Flughafen-Auszubildende

Dortmund Airport gratuliert zur bestandenen Prüfung.

Flughafengeschäftsführer Ludger van Bebber, Ausbildungskoordinatoren Jana Lewin und Betriebsratsmitglied Dominik Möller gratulieren dem Flughafen-Nachwuchs: Céline Metzgen und Dustin Nowak haben nach drei Jahren Vorbereitung ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen.

Céline Metzgen darf sich nun Servicekauffrau im Luftverkehr nennen und hat im Laufe Ihrer Ausbildung alle Bereiche des Flughafens – von der Abfertigung bis zur Verwaltung – kennengelernt, die für den Betrieb des Airports unerlässlich sind. Dustin Nowak hat im Luftfrachtzentrum des Dortmunder Flughafens seine Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik absolviert und dort Einblick in die vielseitigen Tätigkeiten entlang der umfangreichen Logistikprozesse erhalten. Flughafen-Geschäftsführer Ludger van Bebber zeigt sich erfreut über die erfolgreichen Auszubilden-



Azubi-Gratulation am Dortmund Airport (v.l.): Dustin Nowak, Ludger van Bebber, Céline Metzgen, Jana Lewin, Dominik Möller.

Foto: Dortmund Airport/Hans Jürgen Landes

den: „Die Sicherung des Fachkräftebedarfs nimmt an Bedeutung immer weiter zu – an unserem Ausbildungsprogramm werden wir daher auch

weiterhin festhalten. Schließlich werden unsere ehemaligen Auszubildenden zu wertvollen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Flughafens.“

Ein Netzwerk für Nachhaltigkeit

In Recklinghausen fiel der Startschuss für das KNN. Im Fokus steht der kommunale Klimaschutz.

Fünf Kommunen und ein Kreis aus Westfalen haben am 8. Juni in Recklinghausen den Startschuss für das „Kommunale Netzwerk Nachhaltigkeit“ (KNN) gegeben. Die Städte Lünen, Herten, Recklinghausen und Werne, die Gemeinde Welver sowie der Kreis Recklinghausen werden gemeinsam Ideen, Lösungen und Handlungskonzepte erarbeiten, um in den eigenen Verwaltungen Nachhaltigkeit nach vorne zu bringen. Das „Kommunale Netzwerk Nachhaltigkeit – KNN“ läuft insgesamt drei Jahre. In vier Treffen pro Jahr wollen die Teilnehmer mit Input von Fachberatern und durch eigenen Erfahrungsaustausch praxisrelevante Maßnahmen für eine nachhaltige Kommune erarbeiten. Es sollen individuelle Prozessbeschreibungen für eine nachhaltige Beschaffung umgesetzt werden. In Terminen vor Ort werden mit fachlicher Begleitung die Einbindung einer nachhaltigen Beschaffung in den Verwaltungsalltag durchgeführt. Außerdem geht es in dem Netzwerk um nachhaltiges Bauen. In den einzelnen Kommunen werden Bauvorhaben im Bestand und Neubauprojekte unter die Lupe genommen. Unterstützt von Experten

entwickeln die Teilnehmer praxisorientierte Leitlinien zur Umsetzung einer nachhaltigen Bauweise.

Entstanden ist die Idee zur Gründung eines kommunalen Netzwerks mit dem Fokus Nachhaltigkeit aus der Beraterpraxis der Green Navigation GmbH aus Unna. „Viele Kommunen kümmern sich seit Jahren erfolgreich um Klimaschutz. Nun gilt es, die Messlatte eine Stufe höher zu legen und Aspekte der Nachhaltigkeit in die Verwaltungen zu implementieren“, erklärt Vera Schürmann, Geschäftsführerin der Green Navigation GmbH. Nachdem die Netzwerkexperten aus Unna einige Kommunen von der Idee begeistern konnten, wurden im vergangenen Jahr Fördermittel für das Netzwerk eingeworben. Nach Förderzusage durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz kann jetzt die Netzwerkarbeit starten. „Wir freuen uns, dass wir Kommunen in der Region Fördermittel in Höhe von 70 Prozent des Gesamtaufwandes bereitstellen können“ so Schürmann. „Allerdings bedauern wir es, dass weder unsere Heimatkommune noch unser Heimatkreis an dem Netzwerk teilnehmen“.



Vertreterinnen und Vertreter der beteiligten Kommunen.

Foto: KNN

50 Jahre

Beier GmbH, Hamm

Begonnen hat die Unternehmensgeschichte der Beier GmbH im Jahr 1972, als der Firmengründer Hans Beier einen Tankstellenbetrieb an der Werler Str. 262 in Hamm übernahm. Hans Beier legte seine Meisterprüfung im Kfz-Handwerk ab und erweiterte den Betrieb um eine Kfz-Werkstatt. Im Jahr 1982 schloss das Autohaus Beier zunächst eine Vertragspartnerschaft mit Peugeot und Talbot ab und wechselte zehn Jahre später zur Automarke Citroen. Der heutige Eigentümer des Autohauses, Thomas Beier, stieg in den Betrieb ein und legte 1994 seine Kfz-Meisterprüfung ab. Als im Jahr 2010 die Erweiterung der Ausstellungsfläche anstand, entschied sich das Unternehmen gegen eine Komplettversiegelung und für eine umweltbewusste Variante, und zwar für einen wasserdurchlässigen schottischen Granit. Vor einem Jahr stand die nächste Veränderung an, als das Autohaus sein Angebot um Wohnmobile sowie Wohnmobilservice, Vermietung und Verkauf erweiterte.

RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmensmagazin

Beilagen – bitte beachten.

Einem Teil dieser Ausgabe liegen Beilagen folgender Firmen bei:

TÜV Nord Akademie, Essen Seminare, vor Ort und online

Interesse? Diese 20g Beilage kostet Firmen aus dem Kammerbezirk pro Tausend nur 109,47 € zzgl. MwSt.

LENSINGMEDIA

Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften
Tel: 0231/90 59-64 20
peter.wille@lensingmedia.de



Foto: Conciso

Startups, die Jury von Rising Digital und die Verantwortlichen von Conciso: obere Reihe (v.l.) Tobias Schündelen (Conciso), Majd Al-moussallam (SYTE), Matthias Zühlke (SYTE), Thomas Gösken (JOOS), Christoph Schubert (Husemann & Partner) und Prof. Dr. Jan Schemm (HS Düsseldorf); untere Reihe (v.l.) Prof. Dr. Alexander Stuckenholtz (HS Hamm-Lippstadt), Dirk Rosomm (Next Talents e.V.), Tom Segbers (LAYZR), Heike Marzen (Wirtschaftsförderung Dortmund), Tom Lamsfuß (LAYZR), Peter Krysta (LAYZR) und Sebastian Neus (Conciso).

Conciso verleiht Rising Digital Award

Zweite Auflage des Startup-Wettbewerbs: Das NFT-Unternehmen LAYZR holt dabei den mit 30.000 Euro dotierten ersten Platz.

Am 20. Mai verlieh das Dortmunder IT-Unternehmen Conciso erstmals seinen Rising Digital Award. Im Workgarden – dem innovativen Collaboration Space von Conciso an der Stadtkrone Ost – kamen neben ausgezeichneten Startups auch namhafte Personen aus der Dortmunder Digital- und Business-Szene zusammen. So hielt etwa Heike Marzen, Geschäftsführerin der Dortmunder Wirtschaftsförderung, die Laudatio für die Preisträger und sprach über Dortmund als Standort für digitale Innovationen. „Innovationen entstehen nicht nach dem Top-down-Prinzip. Innovationen müssen aus der Mitte der Gesellschaft kommen. Es war schon immer eine Stärke von Dortmund, die Wissenschaft mit der Wirtschaft und den Menschen in der Stadt zu verknüpfen“, so Heike Marzen. Den Startup-Wettbewerb Rising Digital, der mit 30.000 Euro für den Sieger dotiert ist, hat Conciso im

vergangenen Herbst zum ersten Mal veranstaltet. Sebastian Neus, Gründer und Geschäftsführer von Conciso: „Bei Rising Digital haben über 70 Startups aus ganz Deutschland teilgenommen, die etliche sehr interessante und wirklich businesstaugliche Ideen eingereicht haben. Am meisten überzeugt hat die Jury das junge NFT-Unternehmen LAYZR. Wir gratulieren den drei Gründern Peter, Tom und Tom sehr herzlich zum ersten Platz!“ Heike Marzen: „Ich finde die Innovationskraft faszinierend, besonders bei LAYZR.“

Von der Idee zum Startup

LAYZR nutzt Non-Fungible Tokens, um damit fälschungssichere digitale Sammelkarten im Streaming-Umfeld anzubieten. Dazu hat das Startup bereits Kooperationen mit bekannten Twitch-Streamern vereinbart – beispielsweise ImCatJam, kikii_cs oder Wookie_Legend. Die ersten Kar-

ten werden seit Anfang dieses Jahres gedroppt. Peter Krysta, einer der drei LAYZR-Gründer, sagte im Rahmen der Preisverleihung: „Dass wir den Wettbewerb tatsächlich gewinnen konnten, ist eine super Bestätigung für unsere Idee – die im Herbst vergangenen Jahres wirklich nur eine Idee war. Bei unserer Entwicklung hat uns die Unterstützung von Conciso sehr geholfen. Absolut wertvoll war aber auch der Austausch mit den anderen Startups, die teilgenommen haben. Mit einigen von ihnen haben wir echte Freundschaften geschlossen.“

Zu den fünf Erstplatzierten gehören neben LAYZR die Startups JOOS (Blockchain-basierte App, über die Fans einzelne Content Creator -nanzial unterstützen können), Legal Analytics (KI-basierte Software zur automatisierten Prüfung von Verträgen), Recunited (KI-basierte Job-Plattform, die den Cultural Fit in den Fokus rückt) und SYTE (KI-basiertes Tool, das Potenziale für die Immobilienentwicklung aufdeckt). Sebastian Neus, Gründer und Geschäftsführer von Conciso: „Die Verleihung der Awards ist auch zu einem Networking-Event geworden, das es in dieser Form in Dortmund noch nicht gibt. Wir wollten Menschen zusammenbringen, die sich für die Digitalisierung begeistern. Wie wollten Debatten anstoßen und Kooperationen anregen. Ich denke, das ist uns sehr gut gelungen.“ Die zweite Auflage von Rising Digital startet im Januar 2023.



Der Jubiläumsvorstand 2022 mit (v.l.) Lehrlingswartin Elke Keufen, Obermeister Kai-Gerhard Kullik, stv. Obermeisterin Stephanie Just, Beisitzerin Jutta Müller, Geschäftsführer Volker Walters, Beisitzer Ramon Knauf.

Fotos: Gebäudereiniger-Innung Dortmund

Fest der Gebäudereiniger

Mit einem Empfang im Radisson Blu Hotel und einer großen Jubiläumsfeier in der Kaue der Zeche Hansemann feierte die Gebäudereiniger-Innung Dortmund ihr 100-jähriges Bestehen.

Ein Jahr lang musste die Feier pandemiebedingt warten – jetzt endlich konnte sie standesgemäß nachgeholt werden: Rund 25 ausgewählte Gäste aus Handwerk, Politik und Gesellschaft waren am Samstagvormittag im Hotel am Westfalenpark erschienen, darunter auch der stellvertretende Landesinnungsmeister von Nordrhein-Westfalen Torsten Panthöfer und Kreishandwerksmeister Christian Sprenger. „Wenn es eine Organisation wie unsere mehr als 100 Jahre lang, quer durch alle wirtschaftlichen Höhen und Tiefen, politischen Wirrungen und entwicklungsstechnischen Herausforderungen, geschafft hat, sich Akzeptanz und Respekt zu verschaffen, dann ist das wirklich ein Grund zum Feiern“, hob Obermeister Kai-Gerhard Kullik in seiner Rede hervor.

Er würdigte die Verdienste der damaligen Gründungsväter, allen voran August Berg und Paul Spodeck, deren Hauptziel es war, die Anerkennung der Gebäudereinigung als Vollhandwerk und damit als Lehrberuf voranzutreiben. „Die Gründer unserer Innung erkannten damals die Zeichen der Zeit und legten den Grundstein für den Erfolg unseres Handwerks.“ Am 21. Juni 1921 hatten sich zwölf Firmen aus Dortmund und Umgebung zur „Freien Innung für das Glas- und

Gebäudereinigungsgewerbe“ zusammengeschlossen und damit die erste berufsständische Organisation des damals jungen Handwerks in der Region gegründet.

Der technische Fortschritt vor allem in der Architektur hatte in den ersten Jahren des 20. Jahrhunderts eine Professionalisierung und Spezialisierung des Handwerks notwendig gemacht, insbesondere beim Reinigen von Glasflächen. „Wie gut diese Idee war, beweisen die rasanten Wachstumswahlen unserer Branche“, so Kai-Gerhard Kullik. „Mit 45 Betrieben und 5.000 Beschäftigten in einer Region, die von Dortmund über Hamm bis nach Lippstadt und nach Südwestfalen reicht, gehört das Gebäudereiniger-Handwerk heute zu den beschäftigungsintensivsten Handwerken überhaupt.“ In Deutschland zählt das Gebäudereiniger-Handwerk insgesamt 26.000 Betriebe mit 700.000 Beschäftigten, so viel wie kein anderes Handwerk.

Den Abschluss des Festtags gab es ab 18 Uhr eine große Jubiläumsfeier in der Kaue der Zeche Hansemann in Dortmund-Mengede. Rund 150 Gäste konnte der Vorstand der Innung dort begrüßen. Obermeister Kai-Gerhard Kullik erinnerte angesichts der Feierlichkeiten im heutigen Bildungszentrum

des Handwerks an die großen Anstrengungen der Innung zur Ausbildung des beruflichen Nachwuchses. Oberbürgermeister Thomas Westphal und Kreishandwerksmeister Christian Sprenger richteten als besondere Gäste des Abends Grußworte an die Festversammlung. Anschließend wurde mit Büfett, DJ und Live-Musik bis in den späten Abend hinein gefeiert. Im bunten Überraschungsprogramm sorgten Tischzauberer sowie als Höhepunkt ein Auftritt von Comedian Bruno „Günna“ Knust für gute Unterhaltung und einen gelungenen Festabend.

Eine wichtige Stimme

Die Gebäudereiniger-Innung Dortmund ist ein starker Verbund der Handwerksunternehmen der Region. Sie vertritt die Gebäudereiniger-Betriebe in wichtigen regionalen und überregionalen Gremien und verleiht ihrer Stimme gesellschaftlich, wirtschaftlich und auch politisch Gewicht. Den Mitgliedsbetrieben bietet die Innung als Dienstleister einen wertvollen Erfahrungsaustausch. Sie kümmert sich um Aus- und Weiterbildung, aber auch um juristische Unterstützung, günstige Versicherungsleistungen und aktuelle Informationen zur Betriebsführung.

Forum für Handelsvertreter

Am 13. Juni tauschten sich im Dortmunder Signal-Iduna-Park rund 100 Fachleute über die Zukunft der Handelsvermittlung aus.

Im Mittelpunkt des IHK-Handelsvertreterforums am 13. Juni im Signal-Iduna-Park mit 100 Gästen standen die Themen der Kundengewinnung und -bindung, die Zukunft der Handelsvermittlung in Zeiten fortschreitender Digitalisierung sowie die wirtschaftlichen Folgen des Ukraine-Kriegs. Die Branchenveranstaltung wurde gemeinsam von den IHKs Arnsberg, Bochum, Dortmund, Hagen, Siegen und dem CDH aus Unna organisiert. Verkaufstrainer und Autor Oliver Schumacher aus Lingen konnte den Teilnehmern zeitgemäße Tipps für die Verkaufspraxis geben. In seinem kurzweiligen Vortrag „Bock auf Vertrieb – so gelingen Preisverhandlungen und die Gewinnung von Kunden“ zeigte er unter anderem auf, wie im Erstgespräch nicht nur Interesse aufgebaut wird – sondern auch Verbindlichkeit.

Als ein Mann der Verkaufspraxis mit über 25-jähriger Vertriebserfahrung wusste Schumacher zu vermitteln, wie auch Verkaufsabschlüsse erzielt werden, wenn man vom kurzfristigen Preis her nicht der billigste ist. Er forderte die anwesenden Handelsvertreter auf, mit Kunden mehr

zu telefonieren, statt zu mailen – insbesondere dann, wenn schlechte Nachrichten wie Lieferverzögerungen mitzuteilen sind.

Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer der CDH e. V. in Berlin, stellte klar, dass die fortschreitende Digitalisierung die Strukturen im Vertrieb nachhaltig und unaufhaltsam verändern wird. In seinem Vortrag „Die Zukunft der Handelsvermittlung 4.0 – Herausforderungen und Chancen“ führte Döpfer aus, dass die Handelsvertreter im Beschaffungsprozess früher handeln und sichtbar sein müssen. Denn die Kunden sind verstärkt online unterwegs und starten den Verkaufsprozess häufig allein. Zudem steigen die Ansprüche von Kunden und erfordern so eine substanzielle Weiterentwicklung von Angeboten und Interaktionsmodellen.

Handelsvertretungen sollten verstärkt Onlinekanäle nutzen, um sich früher als Experte zu positionieren. Die Digitalisierung im Vertrieb wird dazu führen, dass der Handelsvertreter nicht mehr das einzelne Produkt verkauft, sondern die Zusammenarbeit mit den vertretenen Unternehmen.

Die wirtschaftlichen Folgen des Ukraine-Kriegs für die deutsche Wirtschaft skizzierte Jürgen Matthes, vom Institut der deutschen Wirtschaft in Köln in seinem Vortrag. Russland gehört nicht zu den wichtigsten Handelspartnern Deutschlands. Doch der Krieg führt zu deutlichen Preissteigerungen bei den Energieträgern und damit zu einer Belastung für die deutsche Wirtschaft. In diesem Jahr wird sich das Konjunkturtempo stark verlangsamen und die höheren Energiepreise treiben die Inflation in der Eurozone an. Matthes geht in diesem Jahr von einer Inflationsrate von sechs und im Jahr 2023 von ca. drei Prozent aus. Aufgrund nicht ausreichender Alternativen zu russischen Gasimporten wäre ein Gaslieferstopp das größte Risiko für die deutsche Wirtschaft. Insbesondere betroffen sind Gas-affine Branchen, wie z. B. die Chemie, die Metallerzeugung und -verarbeitung sowie die Nahrungsmittel- und Glasindustrie. Vertiefende Gespräche führten die Teilnehmer beim anschließenden Imbiss und konnten dann bei einem Stadionrundgang die besondere Atmosphäre im Signal Iduna Park aufnehmen.



Jenni Duggen (IHK Bochum), Jürgen Matthes (Institut der deutschen Wirtschaft), Jochen Odenell (IHK zu Dortmund), Eckhard Döpfer (CDH e.V.), Ulf Wollrath (IHK zu Dortmund), Oliver Schumacher, Andreas Meinhardt (CDH Westfalen-Mitte e.V.) und Britta Kilhof (CDH Westfalen-Mitte e.V.). Foto: Oliver Schaper

Eine historische Spurensuche

Elektromobilität aus Westfalen

VON DR. KARL-PETER ELLERBROCK,
DIREKTOR DER STIFTUNG WESTFÄLISCHES
WIRTSCHAFTSARCHIV

Das Thema Elektromobilität ist heute in aller Munde. Die historische Spurensuche führt nach Westfalen, genauer ins westfälische Hagen. Hier fuhr schon im Jahr 1893 das erste elektrisch angetriebene Automobil in Deutschland, das der Unternehmer Adolph Müller (1852-1928) von seiner ersten Amerika-reise, die ihn zur Weltausstellung nach Chicago führte, „mitgebracht“ hatte. Nachdem er hier elektrisch angetriebene Automobile kennengelernt hatte, erwarb er kurzerhand ein Fahrzeug der Marke Studebaker Run-About und verschiffte es nach Deutschland. Es trug das Kennzeichen HA 3414.

Anfänge der Produktion im Harkortschen Hammerwerk

Zusammen mit dem Kaufmann Paul Büsche und dem Industriellen Wilhelm Post als Kapitalgeber hatte Adolph Müller im Jahr 1888 in Ha-

gen die „Accumulatoren-Fabrik Tudorschen Systems Büsche & Müller“ gegründet, an der sich außerdem mit den Hagener Bankiers Ernst und Gustav Osthaus, Hermann Harkort (Teilhhaber der Textil rma Gebr. Elbers), und Theodor Müllensiefen von der Glashütte Crengeldanz bei Witten weitere namhafte Unternehmerpersönlichkeiten beteiligten. Der Erfinder der Bleibatterie, der Luxemburger Henri Tudor, fungierte als wissenschaftlicher Berater. Die Produktion wurde in einem umgebauten alten Hammerwerk Richard Harkorts am Diek in Wehringhausen aufgenommen.

1890 wurde das Unternehmen in die Accumulatoren-Fabrik Aktiengesellschaft (AFA; seit 1962 Varta) eingebracht, die zusammen mit zwei führenden Großunternehmen auf dem Gebiet der Elektrotechnik, Siemens & Halske sowie der AEG gegründet wurde. 1897 wurde die Verwaltung nach Berlin verlegt. Man war schon an der Wende zum 20. Jahrhundert Marktführer für Akkumulatoren in Deutschland; bis 1914 wurden im In- und Ausland zahlreiche Werke und Tochterunternehmen gegründet oder übernommen. Die Umsätze und Beschäftigtenzahlen explodierten nun regelrecht, nicht zuletzt, weil die AFA schon vor dem Ersten Weltkrieg ein bedeutender Rüstungsproduzent war. Müller hatte die Produktion 1888 mit 40 Beschäftigten begonnen.

1912 erwirtschafteten über 3.200 Be-

schäftigte allein an den deutschen Standorten einen Umsatz von rund 31,4 Mio. Mark. Die Verhältnisse in den USA hatten Müller stark beeindruckt und er begann in den Jahren 1897/98 eigene Versuche, um zu beweisen, dass der Elektroantrieb dem in Deutschland verbreiteten Benzinmotor überlegen sei. „Die Zukunft des Elektromobils liegt in erster Linie in seiner Anwendung als Nutzfahrzeug für Nahverkehr also als Droschken, Lieferungswagen, Lastwagen, Feuerwehr-Autos, Sprengwagen, vielleicht auch für Omnibusse. Wir glauben auf Grund unserer Erfahrungen, dass es bei gut konstruierten Fahrzeugen bei übersichtlicher Anordnung der Batterie, bei zweckmässiger Organisation des ganzen Betriebes in Central Garagen es möglich wird, derartige Wagen billiger und einfacher zu betreiben als Benzin-Autos, dass daher ein grosses Anwendungsgebiet in Aussicht steht.“ (Adolph Müller 1907)

Die AFA wurde schon vor dem Ersten Weltkrieg Markt- und Technologieführer in Deutschland. Mit 1,6 Mio. Mark war der Anteil der „Autoabteilung“ zwar nur marginal, man stellte aber schon früh strategische Weichen und hatte bei der späteren Elektrifizierung des Benzinautos zum Beispiel durch Starterbatterien einen „Fuß in der Tür.“

1923 übernahm dann der Großindustrielle Günther Quandt die Aktienmehrheit der Unternehmensgruppe, die zwischen 1936 und 1938 in Hannover ein neues Werk baute. Als Hauptlieferant von Antriebsbatterien für U-Boote und Bordbatterien der Fernrakete V2 war die AFA in besonderer Weise in die nationalsozialistische Kriegswirtschaft einbezogen. Quandt selbst wurde 1937 zum Wehrwirtschaftsführer ernannt.



Abbildungen: WWA



1962 wurde das Unternehmen in Varta AG umbenannt, die als Holding mit weiteren Werken in Hannover (Starterbatterien) und Ellwangen (Gerätebatterien) fungierte.

1994 trennte man sich von der verlustreichen Sparte Industriebatterien, die im Hagener Stammwerk produziert wurden, 2021 wurde das Werk stillgelegt. Die Varta AG selbst besteht heute aus den drei Tochterunternehmen, Varta Microbattery, Varta Consumer Batteries GmbH & Co. KGaA und Varta Storage GmbH.

Elektrische Straßenbahnen und Grubenlokomotiven

Die AFA wurde bei der Entwicklung von Akkumulatoren für Fahrzeuge in Deutschland führend; im Mittelpunkt standen zunächst Schienenfahrzeuge. Die ersten elektrisch betriebenen Straßenbahnen, die bis dahin von Pferden bewegt wurden, fuhren seit den frühen 1880er-Jahren in Berlin, Chicago, Wien und Sankt Petersburg. Schon die Internationale Elektrotechnische Ausstellung in Frankfurt 1891 zeigte Straßenbahnen mit Akkumulatoren-Antrieb.

Im Dezember 1894 wurde schließlich auf der Strecke zwischen Kückelhausen und Markt der Versuchsbetrieb mit der Hagener Straßenbahn aufgenommen, die am 17. Januar 1895 offiziell eröffnet wurde. Zusammen mit Siemens & Halske erwarb die AFA 1897 diese Straßenbahngesellschaft und wandelte es in eine AG um.

Der Betrieb verlief offenbar zunächst aber nicht störungsfrei; schwache Akkumulatoren sowie ein die Fahrgäste belästigender Säuregeruch blieben Strukturprobleme, sodass man sich 1906 wieder von dem Unternehmen trennte und die Aktien an die Stadt Hagen verkaufte.

Seit 1892 baute die AFA Akkumulatoren für elektrische Grubenbahnen, die zuerst auf der Zeche „Bonifacius“ in Essen-Kray fuhren und das traditionelle Grubenpferd ersetzten. Die besondere Eignung des Akkumulatoren-Antriebs für Grubenlokomotiven erwies sich im Laufe der Zeit durch die schlagwettergeschützte Ausführung, an deren Entwicklung die Elektromontana, eine Tochtergesellschaft der AFA, besonders mitgewirkt hat.

Vielfältige Anwendungen: Von der „Elektro-Droschke“, dem „Elektrischen Pferd“ bis zum elektrischen Lastkraftwagen

Die AFA war im Jahr 1900 maßgeblich an der Entwicklung der ersten „Elektrischen Droschke“ beteiligt. Das Droschkengeschäft wurde vor dem Ersten Weltkrieg zum wichtigsten Geschäftsfeld der „Autoabteilung“. Die starke Nachfrage nach Elektro-Droschken war ein wesentlicher Faktor für die Entwicklung der Elektromobilität in Deutschland.

Die ersten Taxigesellschaften entstanden auf Initiative der AFA zwischen 1905 und 1910 in Berlin (Bedag), Hamburg (Hedag und Autotaxa), Düsseldorf (Dedag), Amsterdam (Atax), Frankfurt (Freb) und München (Meb). In Berlin gab es ursprünglich über 8.000 Pferde-Droschken, die nach und nach durch Automobile ersetzt wurden. Vor dem Ersten Weltkrieg waren auf Berlins Straßen darunter mehr als 400 „Elektro-Droschken“, das war etwa ein Viertel aller Automobile, unterwegs.

Die „Elektro-Droschke“ unterlag aber in den 1920er-Jahren im Konkurrenzkampf mit den Benzinfahrzeugen, deren Anzahl auf über 10.000 stieg, während der Einsatz von Elektromobilen stagnierte. „Dem Zug der Zeit folgend werden aber die überalterten Großdroschken trotz ihrer bewährten Konstruktion nicht in verjüngter, modernisierter Form das Leben wieder erblicken“, stellte die AFA 1927 ernüchtert fest. Auch die Kommunen setzten auf Elektromobilität und erwarben Spezialfahrzeuge mit zum Teil kuriosen Fahrzeugkonstruktionen, die mit besonderen Kipp- und Schüttvorrichtungen ausgestattet waren. Zum städtischen Fuhrpark gehörten „Straßenkehr- und waschmaschinen“, der „Kehricht- und Fäkalien-Abfuhrwagen“, „Kanalrohrreinigungswagen“, „Müllabfuhrwagen mit Wechseltonnensystem“ oder ein „Elektro-Sprengwagen“ mit einer

- > Füllkapazität bis zu 4.500 Litern Wasser. Kurios waren der „Turmwagen“ zur Inspektion von Straßenbahnoberleitungen und das „elektrische Pferd“, das die Möglichkeit bot, „Fahrzeuge für die verschiedensten kommunalen Verwendungszwecke durch ein Arbeitsaggregat fahrbar zu machen“. Dieser „Vorspannwagen“ besitzt nicht nur eine hohe Wendigkeit, sondern gestattet, „fast augenblicklich durch Lösung einiger Schrauben je nach Bedarf den Hinterwagen und damit die Anwendung zu wechseln“. (Werbebroschüre der AFA von 1927)

Schon lange vor dem Ersten Weltkrieg experimentierte die AFA mit Elektrischen Omnibussen, die bis zu 34 Passagiere aufnehmen und eine Höchstgeschwindigkeit von 25 km/h erreichen konnten. Sie kamen auf eine Reichweite von 100 Kilometern und fuhren in Berlin täglich ohne Störung 80 bis 90 Kilometer. „Sie bringen gute Einnahmen und sind den Benzin Omnibussen wirtschaftlich überlegen,“ so Adolph Müller 1907. Immer mehr Brauereien verlagerten seit der Jahrhundertwende den Biertransport von den traditionellen Pferdefuhrwerken und dem Bahnverkehr auf den Lastkraftwagen.

So wurde das Brauwesen zu einem wichtigen Vorreiter für die Ausdehnung des Lkw-Verkehrs. Folgt man den Darstellungen in der Tageszeitung für Brauerei, war die technische Entwicklung des Lastkraftwagens von Beginn an sogar primär auf die Bedürfnisse der Brauereien zugeschnitten. Wahrscheinlich war es die Brauerei C. Kippke in Breslau, die 1895 als erste Brauerei einen von Daimler gebauten Lastwagen in Betrieb nahm. Die Berliner Firmen Schule & Borchers sowie Lange & Gutzeit präsentierten schon lange vor dem Ersten Weltkrieg Elektromobile für die Brauwirtschaft.

Die Vorteile von Elektrofahrzeugen hob eine Artikelserie in der Tageszeitung für Brauerei von 1934 hervor: „Die Wendigkeit, das leichte, geräuschlose Anfahren und Halten und die schnelle Anpassungsfähigkeit an das Tempo des Verkehrs machen den Elektrolastwagen für den Stadtverkehr, besonders im Flaschenbiergeschäft, in welchem auch noch Privatkundschaft bedient wird, geradezu zum idealen Lastwagen. Besondere Vorteile sind außerdem: Zuverlässige Fahrbereitschaft, wenig P e-



ge, ungeheizte Garagen im Winter, bei einem Elektrotrecker das gute Anzugsvermögen bei Schnee und Eis infolge des hohen Eigengewichts, gute Bremswirkung durch die Strombremse.“ Um 1930 waren 6.137 elektrisch angetriebene Lastkraftwagen, also etwa vier Prozent aller Lkw, sowie 3.500 sogenannte Elektrokarren im Einsatz. Wie viel davon genau auf die Brauwirtschaft entfielen, lässt sich nicht mehr feststellen. Gering wird der Anteil nicht gewesen sein, denn eine Verbandsstudie berechnete Mitte der 1920er-Jahre, bezogen auf eine Transportleistung von 25.000 Tonnenkilometern, für den Elektrolastwagen einen Tonnenkilometerpreis von 0,17 Reichsmark (RM), für den Diesellastkraftwagen von 0,27 RM und für den Benzinlastkraftwagen von 0,30 RM. Allerdings lohnte sich der Einsatz von Lastwagen erst ab einem Bierausstoß von mehr als 150.000 hl.

Dienste der Nazi Herrschaft: Elektromobile für die Reichspost

Ein guter Kunde der AFA war auch die Reichspost. Die amtliche Statistik belegt, dass hier 1926 schon 1.400 Lastkraftwagen mit elektrischem Antrieb in Betrieb waren, was etwa der Hälfte des gesamten Fuhrparks der Reichspost entsprach. Der Einsatz des Elektromobils bei der Reichspost erlebte dann im Nationalsozialismus seine Hochphase, nachdem 1934 durchgeführte Testfahrten die Überlegenheit des Elektromobils aufgrund der ho-

hen Beschleunigungswerte auf Kurzstrecken festgestellt hatten; sogar auf der gesamten durchschnittlichen Zustellroute von 22 Kilometern durch Berlin hatte sich der elektrische Antrieb als überlegen erwiesen.

„Unschlagbar war damals auch der Preis“

Billiger Nachtstrom und geringe Wartungskosten sowie der „einfache Aufbau des Elektrofahrzeugs“ senkte nach den Berechnungen des Reichspostministeriums die Kosten gegenüber Benzinfahrzeugen um 40 Prozent.

Die Ausdehnung der Elektromobilität passte zudem gut zu den kriegswirtschaftlichen Zielen der Nationalsozialisten. Für einen militärischen Einsatz an der Front spielte das Elektromobil aufgrund der Limitationen durch eine begrenzte Reichweite allerdings keine Rolle. Strom konnte aber nach dem Primat der Autarkie aus inländischen Rohstoffen erzeugt werden und die Substitution von Benzinfahrzeugen im zivilen Bereich durch Elektrofahrzeuge sparte kostbares Benzin für die militärische Verwendung. Allerdings konnte die AFA, die primär Rüstungsaufträgen für U-Boot-Batterien und die V2-Rakete nachkommen musste, die große Nachfrage nicht stillen, weil Material und Arbeitskräfte fehlten. Bis zum Ende der 1930er-Jahre wuchs die Elektro-Flotte der Reichspost dennoch auf nahezu 3.000 Fahrzeuge an.

Elektromobile gegen die „Verpestung der Großstadt“

Schon 1912 gehörten Umweltargumente zu den Kernbotschaften der AFA-Werbung für den Einsatz von Elektromobilen. In der Schrift „Elektromobile zur Beförderung von Nahrungsmitteln“ von 1912 wurden ihre Vorzüge gegenüber dem lärmenden Benzinfahrzeug herausgestellt, nämlich „größte Sauberkeit des Betriebs, keine Erhöhung der Feuergefahr, Einfachheit der Bedienung, geringe Reparaturbedürftigkeit, dauernd sichere Wirtschaftlichkeit des Betriebs.“

Man präsentierte Elektromobile als „Eilwagen“ für Warenhäuser, für den Transport von Fleischwaren, für Konsumvereine und Brotfabriken, Kolonialwaren, Brauereien und Speditionsgeschäfte. Sie zeichneten sich durch ihre „wesenseigene Sauberkeit des elektrischen Wagens gegenüber dem jedermann lästigen Qualmen und Schmutzen des Benzin- oder wohl gar des Benzolwagens“ aus. „Fällt schon im Straßenbilde der Benzinwagen durch widerliches Qualmen und Verschmutzen unangenehm auf die Nerven, so verlangen andererseits die einfachsten Gebote der Hygiene und Ästhetik, daß Eßwaren dem Kunden nicht durch ein Gefährt zugebracht werden, das von unangenehmsten Gerüchen durchdunstet ist und bei dem das Fahrpersonal doch immer einmal mit übelriechenden, schmutzenden, vielfach geradezu gesundheitsschädlichen Ga-

sen oder Flüssigkeiten, wie sie eben der Benzinbetrieb bedingt, in Berührung kommt. Abgesehen davon, daß dieser Schmutz und Dunst sich tatsächlich leicht auf die Eßwaren überträgt, so wird doch der Empfänger von Waren vielfach schon die bloße Möglichkeit einer solchen Verschmutzung unangenehm empfinden.“

Das Thema „Umwelt“ gewann in den 1920er-Jahren noch stärker an Bedeutung. Es war die Zeit, in der Lebensreform- und Naturschutzbewegung an Fahrt gewannen. Modern ausgedrückt ökologische Argumente zogen sich wie ein roter Faden durch die Werbebroschüren der AFA für Elektromobilität. Es ist die Rede vom „Sinn für Wohlfahrt und Gesunderhaltung des Volkes“, von der „Verpestung der Großstadt“, von „ohrenbetäubendem Lärm“ oder der „Verschmierung der Straßen durch Oelabsonderungen“.

Eine ökologisch motivierte Protesthaltung gegen den Benzinmotor spielte aber damals noch eher eine untergeordnete Rolle. Im Mittelpunkt stand die Kritik am Luxus einer kleinen gesellschaftlichen Elite, die als „rücksichtslose Herrenfahrer“ an den Pranger gestellt wurden.

Dabei waren die gesundheitsschädigenden Eigenschaften des Benzinautos längst bekannt. Immerhin verbrauchte ein Fahrzeug mit 40 PS noch kurz vor dem Ersten Weltkrieg rund 60 Liter Benzin auf 100 Kilometer. Größere gesetzliche Eingriffe blieben aber selbst dann noch aus,

nachdem im April 1927 Lufthygieniker festgestellt hatten, „dass die auf Auspuffgase zurückzuführenden Gesundheitsschädigungen der Straßenpassanten, Schutzpolizisten und Straßenarbeiter bedrohliche Ausmaße angenommen hatten und geeignete Abwehrmaßnahmen erforderten“.

Das Verkehrsnanzgesetz von 1955 setzte dem Aufschwung der Elektromobilität allerdings ein jähes Ende. Es sah u. a. einen starken Anstieg der Kfz-Steuer für Elektrofahrzeuge vor, weil die neuen Steuersätze fortan nach dem Gesamtgewicht der Fahrzeuge berechnet werden sollten, wodurch Elektrofahrzeuge durch die schweren Blei-Akkumulatoren gegenüber Benzinfahrzeugen stark benachteiligt wurden. Die damaligen Lobbyisten der Elektromobilität hatten ausgerechnet, dass sich die Steuerlast mehr als verfünffachen würde.

Obwohl die deutsche Ärztekammer, der deutsche Arbeitsring für Lärmbekämpfung und das Institut für Städtehygiene der Universität Hamburg sich lautstark zu Wort gemeldet hatten, eine starke Zunahme der Luftverschlechterung und der Lärmbelästigung durch Benzinfahrzeuge beklagten und vor den krebserregenden Stoffen der Auspuffgase von Verbrennungsmotoren warnten, haben sich diese Einwände in der politischen Debatte nicht durchgesetzt.

Heute ist die Elektromobilität beugelt von der politischen Diskussion um die Energiewende und den Klimawandel wieder im Aufwind.

Im Juli 2021 waren in Deutschland eine Mio. Elektrofahrzeuge zugelassen. Dabei handelte es sich zur Hälfte um rein elektrische Fahrzeuge und zur anderen Hälfte um sogenannte Plug-in-Hybride. Nach dem Willen der 2021 neu gebildeten Koalition aus SPD, den Grünen und der FDP soll ein umfassender Politikwechsel eingeleitet werden, um die auf dem Pariser Klimaabkommen vom 12. Dezember 2015 vereinbarten Klimaziele zu erreichen. Nach der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz mit dem Grünen-Politiker Robert Habeck an der Spitze im Januar 2022 vorgelegten „Eröffnungsbilanz Klimaschutz“ kommt der Elektromobilität dabei eine besondere strategische Bedeutung zu; bis 2030 sollen in Deutschland mindestens 15 Mio. voll-elektrische Pkw zugelassen sein.



Internationales Event Europa-Konferenz

Vom 8. bis 12. Juni fand die Europa-Konferenz statt, die in diesem Jahr in Brügge ausgerichtet wurde. Insgesamt erschienen 1.350 Teilnehmer, von denen 160 der deutschen Delegation angehörten, welche damit die größte Delegation (nach der Gastgeber Belgien) war. Auch das Bundesland, in welchem wir ansässig sind, war mit 40 Teilnehmern stark vertreten. Das Motto der diesjährigen Europa-Konferenz lautete: "food for generations", was sich in vielen der Programmpunkte und der zweitägigen Messe widerspiegelte. Die Teilnehmer konnten sich im Vorfeld ihr Programm selbst nach den individuellen Interessen zusammenstellen und an diversen Trainings, Stadtführungen oder Wettbewerben teilnehmen. Ein besonderes Highlight war die Twinning Ceremony, bei welcher Antje Boldt (aus dem Dortmunder Kreis) und Berith Spoelstra (JCI S'Hertogenbosch) den Twinning Vertrag unterschrieben der die beiden Kreise nun offiziell verbindet. Bei dem Twinning handelt es sich um die Verbindung und den Austausch zweier oder mehrere Kreise, die sich unter anderem abwechselnd gegenseitig besuchen. Im vergangenen Jahr war Dortmund der Gastgeber, in diesem Jahr werden die Dortmunder Junioren gemeinsam mit den Mitgliedern des Belgischen Kreises Leuven nach S'Hertogenbosch reisen. Der Galaabend am Samstag rundete die Konferenz in einem festlichen Rahmen ab. Die gesammelten Eindrücke sind nun auch hilfreich für die weitere Planung der eigenen beiden Großveranstaltungen, die nur wenige Tage später fortgesetzt wurde.




„Ich bin Mitglied bei den Wirtschaftsjunioren, weil ich den Nachwuchs in der Region fördern will.“

Carsten Lueg
33 Jahre
Teamleiter
tpcis Finanzdienstleistungen AG

Jetzt Mitglied werden.
www.wj-duh.de

70 WJ WIRTSCHAFTSJUNIOREN
DORTMUND KREIS UNNA HAMM

f i #wirsindduh

Zukunft? Gleich heute!

Carsten setzt sich bei den WJ für die Nachwuchsförderung ein.

TEXTE: JOHANNA PEKAR

Bereits seit Ende 2019 ist Carsten Lueg bei den Wirtschaftsjunioren Dortmund Kreis Unna Hamm aktiv. Er hat seitdem viele Projekte unterstützt. Besonders gut gefällt ihm das Projekt VitaminDU, bei welchem die Junioren Bewerbungsunterlagen von Schülern prüfen und gemeinsam mit diesen ein Vorstellungsgespräch üben. Außerdem begeistert ihn das Planen und Unterstützen der aktuellen außerordentlichen Veranstaltungen in Form des diesjährigen Juniorentags und der Landeskonferenz im nächsten Jahr, welche durch den hier ansässigen Kreis ausgerichtet werden.

In seinem beruflichen Alltag unterstützt er junge Menschen dabei, ihre unternehmerischen Fähigkeiten

stärker ausprägen, Soft Skills zu trainieren und sich im Zukunftsmarkt der persönlichen Vorsorge einen Namen zu machen. Durch den Aufbau von Vermögen über Sachwerte und den Vergleich unterschiedlicher Absicherungsmöglichkeiten wird die finanzielle Sicherheit der jüngeren Generationen gewährleistet.

„Eigenverantwortliches Arbeiten, nachvollziehbare und transparente Karriereperspektiven zeichnet ein junges und modernes Unternehmertum aus. Dafür stehe ich“, so Carsten.

Wirtschaftsjunioren
bei der IHK zu Dortmund e.V.
Tobias Schucht, Geschäftsführer
Tel. 0231 5417-250, info@wj-duh.de

Der Kalender ist gut gefüllt

2021 war erneut geprägt durch die Covid-19-Pandemie, die das Veranstaltungsgeschäft der Zentralhallen stark eingeschränkt hat.

Z eitweise haben aus dem Veranstaltungsbetrieb lediglich die Trödel- und Second-Hand-Modemärkte sowie die monatlichen Rinderauktionen stattfinden können. Kompensiert werden konnte der weitgehende Ausfall der Veranstaltungen durch Sondereffekte wie den Aufbau, die Organisation und den Betrieb des Impfzentrums in der Friedensschule, die Durchführung der mobilen Impfangebote sowie den Aufbau des Impfzentrums in der Weststraße im Auftrag der Stadt Hamm. Hierfür haben die Zentralhallen die Personalgestaltung koordiniert und umfangreich selbst Personal befristet eingestellt. Zudem haben die Zentralhallen 2021 die Abfall- und Stadtreinigung Hamm beim Betrieb des Recyclinghofs auf dem Ökonomierat-Peitzmeier-Platz personell unterstützt.

Aufgrund der Sonderaufgaben sind die Umsatzerlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr um rund 210 Prozent von 1,95 Mio. Euro auf 6,05 Mio. Euro gestiegen. Umsatzerlöse haben zudem wie bisher das Vermietgeschäft sowie in geringem Umfang die durchgeführten Veranstaltungen erbracht. „Die-

ses sehr zufriedenstellende Ergebnis war nur dank des außerordentlichen Engagements, der hohen Leistungsfähigkeit sowie der großen Flexibilität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Zentralhallen möglich, die während der Corona-Pandemie bereit waren, auch Aufgaben jenseits des üblichen Veranstaltungsgeschäfts zuverlässig zu übernehmen“, so Zentralhallen-Geschäftsführer Dr. Alexander Tillmann.

Investitionen haben die Zentralhallen im Geschäftsjahr 2021, neben der turnusgemäßen Instandhaltung und Wartung, in Höhe von rund 45.500 Euro für den Innenanstrich sowie neue Vorhänge in der RUW-Arena, ein neues Kassensystem in der Gastronomie, einen neuen Kaffeevollautomaten in der Gastronomie sowie die Installation von LED-Beleuchtung an einer Werbefläche vorgenommen.

Das Fremdkapital konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund 225.000 Euro weiter zurückgeführt werden. Der Kapitaldienst wurde wieder komplett aus eigener finanzieller Kraft erwirtschaftet. Die Eigenkapitalquote hat sich von 66,6 Prozent auf 70,6 Prozent weiter verbessert. Das Jahresergebnis 2021 weist einen Überschuss in Höhe von 799.000 Euro (2020: 143.900 Euro) aus.

Mit Beginn des 2. Quartals 2022 haben die Zentralhallen ihr Veranstaltungsgeschäft wieder verstärkt aufnehmen können, der Veranstaltungskalender ist bis Ende des Jahres gut gefüllt. Nennenswerte stabile Umsatzerlöse werden zudem weiter aus dem Vermietgeschäft erzielt. Positiv beeinflusst wird die Geschäftsentwicklung der Zentralhallen im Jahr 2022 außerdem durch den Auftrag der Stadt Hamm zum Aufbau der Flüchtlingsunterkünfte in der Alfred-Fischer-Halle und in der Von-Thünen-Halle.



Foto: Zentralhallen Hamm

PLEXIGLAS® + MAKROLON®
Großlager · Zuschnitte · Kunden-Zeichnungsteile



www.plexiglas-hecker.de
Telefon 0231 9455 201

Dolezych
einfach sicher

Seile • Ketten • Hebebänder • Zurrgurte
Rundschlingen • Hebezeuge • Krane
Beratung • Prüfung • Wartung
Schulung • DIN EN ISO 9001 und 14001

www.dolezych.de

Klangkörper

Das Publikumsmagazin
der Dortmunder Philharmoniker

Ausgabe 44 jetzt online:
www.rm.de/klangkoerper

Scheipers Mühle
Lokal. Für alle. Immer.

Ihr starker Partner für Tier • Garten • Haus • Hof

Futter für Pferd • Hund • Kaninchen • Geflügel
Erden • Rindenmulch • Dünger • Saaten
Getränke • Kaminholz • Holzpellets • Propargas

Evliger Str. 66b • 44339 Dortmund
Tel.: 0231/44900-6 • Fax: 0231/44900-222
www.scheipers-muehle.de

do.tax
Steuerberatung

Wir unterstützen Sie umfassend mit unserem vielfältigem Dienstleistungsangebot in den Bereichen Steuern und Betriebswirtschaft.

do.tax Steuerberatungsgesellschaft mbH - Dortmund

www.dotax.de

IHK-Umfrage

Geschäftserwartungen sind spürbar eingetrübt

VON RALF BOLLENBERG

Hohe Inflationen, Kriegsun-
sicherheit, anhaltende Liefer-
kettenprobleme und die noch
nicht überwundene Pande-
mie: Aktuell befindet sich die Welt-
wirtschaft in einer Ausnahmesitua-
tion. In den letzten Jahrzehnten gab
es sicherlich ähnliche Situationen,
wie etwa die Ölkrise 1974/1975, die
späteren Kriege im Irak oder die Fi-
nanz- und Wirtschaftskrise der Jahre
2008/2009. Allerdings sind die Fol-
gen aufgrund der stärkeren Ver-
flechtung der Weltwirtschaft heutzutage
gravierender.

Russlands Krieg in der Ukraine
treibt die Energiekosten in die Höhe.
In China ist die Coronapandemie noch
nicht überwunden. Die Politik re-
agiert mit harten Lockdown-Maßnah-
men, die auch die Industrieproduk-

tion betreffen. Das reduziert sowohl
die Exporte aus China als auch die Im-
portnachfrage. Für die Weltwirtschaft
sind dies derzeit die schwersten Belas-
tungen.

Die Wirtschaft im Westfälischen
Ruhrgebiet rechnet künftig mit ver-
schlechterten Geschäftserwartungen.
Das zeigen die aktuellen Ergebnis-
se einer Umfrage (Mai/Juni) der IHK
zu Dortmund, an der sich über 430
Unternehmen aus den Städten Dort-
mund und Hamm sowie dem Kreis
Unna beteiligt haben. Die gegenwärtige
Lage beurteilen 93 Prozent mit gut
oder befriedigend, allerdings erwar-
tet jeder fünfte Betrieb eine schlech-
tere Geschäftserwartung in den kom-
menden Monaten. Vor einem halben
Jahr war es noch jeder zehnte Betrieb,
der die künftige Geschäftslage als
schlecht einstufte.

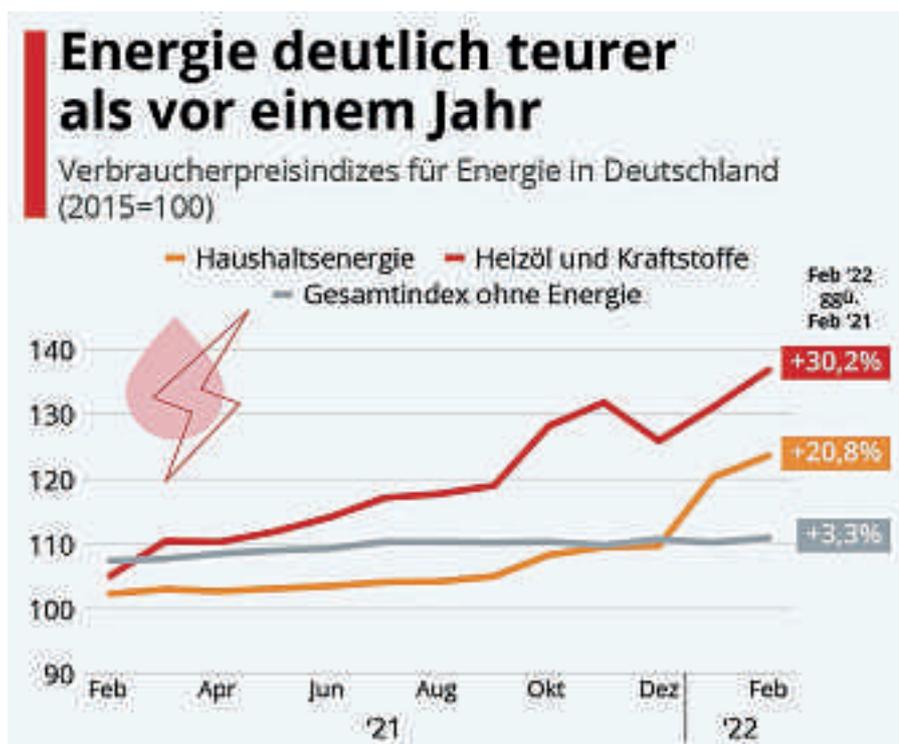
Industrie und Baugewerbe erwarten Einbruch

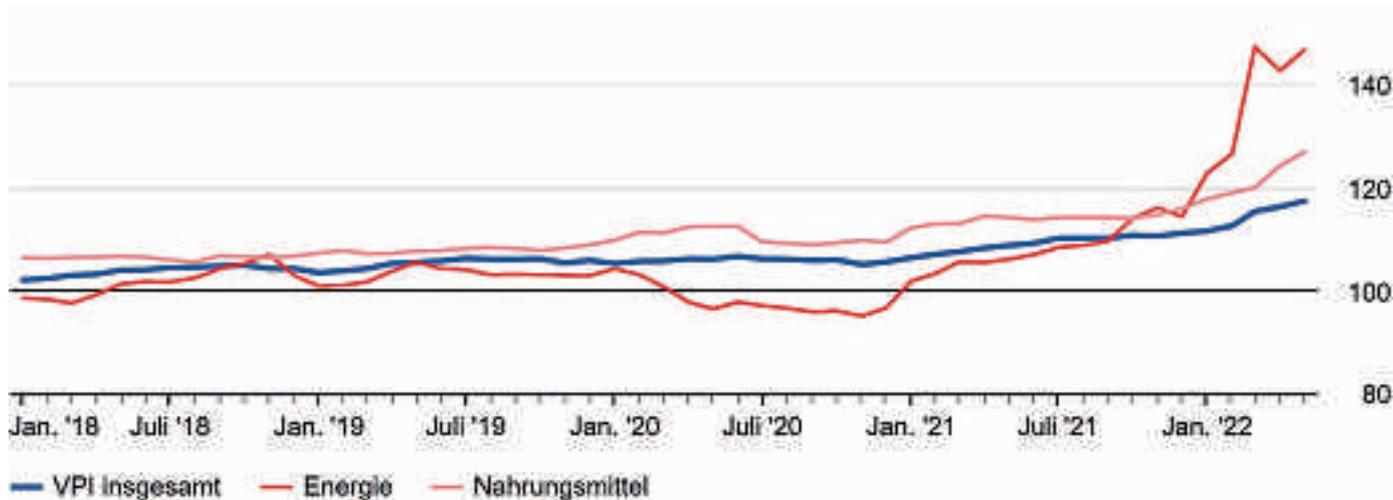
Ein Blick in die Sektoren zeigt, dass
sich die Entwicklung der einzelnen
Branchen aktuell verschiebt: Vor al-
lem die Industrie hat in den letzten
Jahren zu einer Stabilisierung der ge-
samten konjunkturellen Lage beige-
tragen. So beurteilen lediglich drei
Prozent der Industrieunternehmen
ihre gegenwärtige Lage als schlecht.
Für die Industrie sind die Preissprün-
ge und Verknappungen bei Energie
und Rostoffen besonders drückend
und führen zu einem dramatischen
Einbruch der Geschäftserwartungen.
Ein Viertel der Unternehmen berich-
tet, dass sich die künftige Geschäfts-
lage verschlechtern wird.

Auch das Baugewerbe prognosti-
ziert seine Aussichten als düster. 21
Prozent der Unternehmen erwarten
künftig eine schlechte Geschäfts-
lage. Der Krieg in der Ukraine und die
Sanktionen führen zu Engpässen bei
Holz, Stahl, Bitumen und anderen
Baustoffen. Hinzu kommt der anhal-
tende Fachkräftemangel, der ein Ab-
arbeiten von Aufträgen zusätzlich er-
schwert.

Handel rechnet mit einer Verschlechterung des Geschäfts

Der Handel, der gegenwärtig mit 89
Prozent die derzeitige Lage als gut
oder befriedend einschätzt, erwar-
tet künftig ebenso eine schlechte Ge-
schäftslage. So rechnet jedes vierte
Handelsunternehmen im lau-
fenden Jahr mit einer Verschlech-
terung des Geschäfts. Zum einen für-
chten sie eine gedämpfte Konsum-
laune angesichts des Kriegs und stei-
gender Preise. Zum anderen berei-
ten auch Lieferprobleme Kummer.
Besonders schlecht sind die Aus-
sichten im Bereich Kfz-Handel und
-Reparatur, weil Aufträge aufgrund
fehlender Ersatzteile nicht ausgeführt
werden können.





Geschäftserwartungen bei den Dienstleistern sehr unterschiedlich

Bei den Dienstleistern sind die Geschäftserwartungen sehr unterschiedlich ausgeprägt. Über die gesamte Branche hinweg berichten 93 Prozent von einer gegenwärtig guten oder befriedigenden Lage in den kommenden Monaten. Künftig erwarten acht von zehn Dienstleistern eine bessere oder gleichbleibenden Geschäftslage. Nach dem Auslaufen der Coronabeschränkungen rechnen Reisevermittler, Unternehmen aus dem Bereich Kunst, Unterhaltung und Erholung sowie insbesondere die Messe-, Ausstellungs- und Kongressveranstalter mit besseren Geschäften. Bei überwiegend unternehmensnahen Dienstleistern trüben sich die Geschäftserwartungen hingegen ein. Die schlechten Aussichten in der Industrie versetzen auch den Umsatzerwartungen der unternehmensnahen Dienstleister einen Dämpfer. Im Bereich Verkehr und Lagerei drücken die steigenden Energiepreise, der Fachkräftemangel und die Lieferkettenschwierigkeiten die Erwartungen.

Geschäftsrisiken für die kommenden Monate

Die aktuellen Ereignisse, insbesondere der Krieg in der Ukraine und die Preissprünge aufgrund von Lieferkettenstörungen, schlagen sich in den Geschäftsrisiken der Unternehmen nieder und drücken die Geschäftserwartungen. Das Risiko steigender Energiepreise ist in allen Branchen die schwerwiegendste Herausforderung. Branchenübergreifend berichtet fast jedes fünfte Unternehmen von sehr intensiven Auswirkungen. Am stärksten betroffen zeigt sich die Industrie. Ein Drittel der Unternehmen leidet unter den hohen Energiepreiserhöhungen. Auch die Materialverknappung

führt bei fast jedem fünften Unternehmen zu düsteren Geschäftsaussichten. Die stärkste Betroffenheit zeigen zu je einem Drittel die Unternehmen aus der Industrie und dem Baugewerbe.

Den gestiegenen Energiepreisen wollen die Unternehmen mit unterschiedlichen Maßnahmen begegnen. Fast 30 Prozent der Unternehmen berichten, künftig Einsparmöglichkeiten auszuschöpfen, um ihre Energiekosten auf ein verkraftbares Niveau zu senken. Fast jeder fünfte Betrieb wird die teureren Einkaufspreise für Energie an Kunden und Auftraggeber weitergeben. Über zehn Prozent der Unternehmen planen in den Bau alternativer Energiequellen, wie z. B. Fotovoltaik oder Blockheizkraftwerke zu investieren.

Im Umgang mit den zunehmenden Waren- und Lieferengpässen beabsichtigen 16 Prozent der Unternehmen, ihre Lagerbestände zu erhöhen. Jedes zehnte Unternehmen beabsichtigt, frühzeitiger einzukaufen oder nach alternativen Lieferanten zu suchen.

Beschäftigungsabsichten zeigen sich robust

Die Beschäftigungsabsichten der Unternehmen zeigen sich angesichts der eingetrübten Geschäftsaussichten als robust. Etwa jedes fünfte Unternehmen beabsichtigt, mehr Personal einzustellen, 71 Prozent berichten von gleichbleibenden Beschäftigtenzahlen, während zehn Prozent einen Abbau erwarten.

Rund 95 Prozent der Unternehmen aus der Industrie und dem Baugewerbe gaben an, dass sich in den kommenden Monaten die Beschäftigtenzahlen erhöhen bzw. gleichbleiben werden. Pessimistisch zeigen sich der Handel und das Dienstleistungsgewerbe. In diesen Branchen plant je-

Inflationsrate im Mai 2022 bei 7,9 Prozent

Die Inflationsrate in Deutschland – gemessen als Veränderung des Verbraucherpreisindex (VPI) zum Vorjahresmonat – lag im Mai 2022 bei 7,9 Prozent. Die Inflationsrate erreichte damit im dritten Monat in Folge einen neuen Höchststand im vereinigten Deutschland. Hauptursache für die hohe Inflation sind nach wie vor Preiserhöhungen bei den Energieprodukten.

Quellen: Statistisches Bundesamt (Destatis, 2022)

des zehnte Unternehmen mit sinkenden Beschäftigtenzahlen. Trotz Corona-Lockerungen befürchten insbesondere der Einzelhandel und die Gastronomie aufgrund der hohen Inflation einen Umsatzeinbruch. Entsprechend nimmt auch der Personalbedarf etwas ab.

Fachkräftemangel weiterhin größte Wachstumsbremse

Für die befragten Unternehmen im IHK-Bezirk Dortmund bleibt der Fachkräftemangel weiterhin ein gesamtwirtschaftliches Geschäftsrisiko und die größte Wachstumsbremse. Branchenübergreifend berichten 85 Prozent der Betriebe, dass sie vom Fachkräftemangel betroffen sind. Besonders stark trifft es das Baugewerbe. Nahezu jeder Betrieb klagt über mangelnde Fachkräfte. In der Industrie sind es 92 Prozent. Der vorherrschende Engpass ist im Handel und in der Dienstleistung etwas weniger zu spüren. Aktuell berichten drei Viertel der Händler und 87 Prozent der Dienstleister, dass sie vom Fachkräftemangel betroffen sind.



IHK-Ansprechpartner
Ralf Bollenberg
Tel. 0231 5417-106
r.bollenberg
@dortmund.ihk.de

POCOs neues Logistikcenter

Vor rund einem Jahr begannen die Bauarbeiten in der Rudolf-Diesel-Straße 1 in Bönen, nun ist der offizielle Startschuss gefallen

In POCO's neuem Logistikcenter läuft ab sofort der Regelbetrieb. Rund 105 Mitarbeiter schicken nun täglich mehrere Tausend Pakete in maßgeschneiderten Kartons von Bönen aus bundesweit auf die Reise. Rund

34.000 Quadratmeter Lagerfläche, 39 Tore, zwölf Meter hohe Regale, mehr als 10.000 Artikel aus den Bereichen Kleinelektro, Baumarkt, Deko und Kleinmöbel – die Zahlen lassen schon erahnen, was sich beim Anblick des

neuen eCommerce-Lagers bestätigt: Es ist ein gigantischer Logistikkomplex. Dieser wird dringend gebraucht: Für POCO's boomendes Onlinegeschäft gab es im bisherigen Lager Bergkamen nicht mehr ausreichend Platz. Das neue Gebäude ist zudem auf Zuwachs konzipiert: Wenn nötig, können die Kapazitäten noch deutlich erweitert werden.

„Ich möchte Ihnen allen ein großes Lob aussprechen: Durch Ihr Engagement ist dieses Projekt erst möglich geworden“, richtete sich POCO's Geschäftsführer Thomas Stolletz bei der offiziellen Eröffnung am 18. Mai an die Mitarbeiter. „Besonders hervorzuheben ist der nahezu reibungslose Übergang und der Umzug des Teams rund um Standortleiter Jihad El-Cheikh Hassan vom vorherigen Standort in Bergkamen nach Bönen.“

Verdiente Anerkennung

Die Umstellung habe sich wie geplant nicht bei den Kunden bemerkbar gemacht. Auch POCO's Logistikleiter Dr. Thomas Albrecht zeigte sich rundum zufrieden: „Die Leistung aller beteiligten Abteilungen und Mitarbeiter in den vergangenen Monaten verdient große Anerkennung!“

Ein besonderes Highlight in dem neuen Lager ist eine Hightech-Verpackungsanlage der Firma Packsize, die passgenau für jedes Produkt einen eigenen Karton produziert. Auf Standardgrößen möchte das Unternehmen bewusst verzichten, um zu vermeiden, dass kleine Artikel in viel zu großen Kartons bei den Kunden ankommen. „Denn dann braucht man entweder jede Menge Füllmaterial, oder die bestellten Artikel werden hin und her geschleudert und dabei im schlimmsten Fall beschädigt“, erklärt Projektleiter Christian Strödter. Genau das soll verhindert werden: „Wir versenden keine Luft“, bringt Strödter es auf den Punkt. Das „Pack-on-demand-Prinzip“ ist eine Win-win-Situation: Es spart Versand- und Materialkosten und schont die Umwelt.



RUHR Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin



www.dortmund.ihk24.de

Sonderthema September 2022

Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting

„Green Transformation“ im Maschinenbau noch zögerlich

Nur jedes vierte Unternehmen sieht sich als grüner Vorreiter

Versorgungssicherheit um jeden Preis

Mit strategischem Risikomanagement gegen instabile Lieferketten

Automobilindustrie im rasanten Umbruch

Alternative Antriebe, steigende Kraftstoffpreise, strenge Vorgaben

Firmen, die das redaktionelle Umfeld für ihre Werbung nutzen wollen, bitten wir um Auftragserteilung bis spätestens zum Anzeigenschluss am 17. August 2022.

LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG

Anzeigenservice, Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund,
Tel: 0231 / 90 59-64 20, Fax: 0231 / 90 59-86 05, peter.wille@lensingmedia.de

WAS REIMT SICH AUF FRISCHKO.DIGITAL?

KEINE AHNUNG, ABER WIR SIND DEINE NEUE WERBEAGENTUR.




Gesundheitsförderung

Nordwest bietet jetzt das JobRad an

Vorteilhaft für die Arbeitgeber-Attraktivität der Nordwest Handel AG, gut für die Fitness und die Umwelt: Im Rahmen der vielseitigen Angebote wie gemeinsamen Sportaktivitäten und Events, Fortbildung sowie Thinktank-Areale für ihre Belegschaft bietet das Dortmunder Unternehmen jetzt auch das JobRad an. Die Lage der Firmenzentrale von Nordwest am Innovationsstandort Phoenix-West lädt praktisch zum Fahrradfahren ein, denn hier bieten der nahegelegene Westfalenpark, Romberg- und Phoenix-Park einen vielseitigen Erholungsraum. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Nordwest können seit dem 1. Juni 2022 ein Dienstrad leasen, damit zur Arbeit fahren und dies auch in ihrer Freizeit nutzen. Das Angebot umfasst u. a. auch ein zweites Rad, zum Beispiel für einen weiteren Erwachsenen oder ein Kind innerhalb der Familie. Das Leasing eines Dienstrads ist auch unter den Nordwestlern sehr begehrt, da diese Form der Gehaltsumwandlung aufgrund der 0,25-Prozent-Regelung viel Geld einspart. Zudem wirkt sich das Thema Nachhaltigkeit positiv aus. Wer mit dem Rad statt dem Auto fährt, hilft der Natur und unterstützt gleichzeitig die eigene Gesundheit – denn insbesondere das betriebliche Gesundheitsmanagement genießt bei Nordwest einen hohen Stellenwert. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ein JobRad bei Nordwest leasen, profitieren von einem Rundum-Sorglos-Paket, das eine Vollkaskoversicherung und eine Mobilitätsgarantie umfasst. Zur Auswahl stehen u. a. Pedelec (E-Bike), Stadtfahrrad, Mountainbike und Lastenrad.

Poetry-Slam-Workshop

Volksbank fördert Service-Learning-Programm



Bereits zum zweiten Mal hat das Dortmunder Leibniz-Gymnasium einen professionellen Poetry-Slam ausgerichtet. Die während ei-

nes Workshops entstandenen Texte wurden am Abend des 21. Juni im Fritz-Henssler-Haus in Dortmund präsentiert. Um das Projekt zu unterstützen, übergab Graziella Strothmüller von der Dortmunder Volksbank am Vormittag einen symbolischen Spendenscheck an Vertreterinnen und Vertreter der Schule. Die darauf ausgewiesenen 500 Euro stammen aus dem „sozialgenial hilft“-Förderfonds. Unkomplizierte und niedrigschwellige Unterstützung für Schulen – das ist der Grundgedanke des „sozialgenial hilft“-Förderfonds, den die Dortmunder Volksbank zusammen mit der Stiftung Aktive Bürgerschaft ins Leben gerufen hat. Die Jugendlichen sollen gestärkt werden, um die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf ihre schulische und persönliche Entwicklung aufzufangen.

Unser Gewerbedach produziert Solarstrom!

Wir bieten passgenaue Komplettlösungen: Solaranlage, Energiespeicher und E-Ladesäulen. Lassen Sie sich unverbindlich beraten!



asol energy GmbH
Von-Hofmann-Straße 2 Telefon: 02305-70 45 455
44579 Castrop-Rauxel E-Mail: info@asol-energy.de
www.asol-energy.de



Ihr Fachmann für Arbeitssicherheit

- * Sicherheitstechnische Betreuung von Unternehmen nach DGUV Vorschrift 2
- Seminare, Workshops, Schulungen für**
- * Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastungen
- * Sicherheitsbeauftragte * Brandschutzhelfer

Beau ragter für

- * Qualitätsmanagement (QM) * Brandschutz

www.hk-arbeitssicherheit.com
Niederhofer Kohlenweg 245 a, 44265 Dortmund
T 0231-1374652 F 0231-1374686 M 0151-12462593

Netzwerke

IT-Projektmanagement und Systemintegration

Ihr kompetenter Partner seit über 80 Jahren in Dortmund



GRÜNINGER Weissenburger Straße 45-47
44135 Dortmund 44135 Dortmund
<http://www.GRUENINGER.COM> Tel. 58 44 59-0 · Fax 58 44 59-44



Die TÜV NORD Akademie –
Ihr Weiterbildungsspezialist in Rhein-Ruhr

www.tuev-nord.de/essen



TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD21 (Breite: 21,00m, Länge: 40,50m)

- Traufe 5,10m, Firsthöhe 6,95m
- mit Trapezblech, Farbe: Aluzink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik



Aktueller Aktionspreis im Internet

Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

ETL | Heiland & Kollegen GmbH

Steuerberatungsgesellschaft

Unsere Kanzlei bietet mittelständischen Unternehmen ein breites Spektrum an Leistungen an, wie z. B.

- digitale Buchführung, Belegarchivierung
- elektronische Mandantenakte/PISA
- Kassenverfahrensdokumentation
- Hotel-Gastronomie-Beratung
- Vorausschauende, steuer-gestaltende Beratung

ETL-Heiland & Kollegen GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Löwenstraße 11a | 44135 Dortmund | Telefon 0231-5575570
buero-heiland@etl.de | www.ihre-steuerberater-dortmund.de



Großhandelsforum Ruhr 2022 (v.l.): Ulf Wollrath, IHK zu Dortmund, Horst Collin, RHEIN RUHR COLLIN KG, Jochen Odenell, IHK zu Dortmund, Peter Benthues, H. Gautzsch Firmengruppe, Thomas Treß, Borussia Dortmund, Heinz-Herbert Dustmann, Präsident der IHK zu Dortmund, Dr. Kai Hudetz, Institut für Handelsforschung und Dr. Alexander Safaric, Dr. A. Safaric Consulting GmbH.

Großhändler diskutierten

Beim IHK-Großhandelsforum Ruhr wurden Entwicklungen der digitalen Transformation aufgezeigt und Anregungen für neue Geschäftsmodelle von Branchenexperten gegeben.

IHK-Präsident Heinz Herbert Dustmann begrüßte im Namen aller Ruhr-IHKs rund 100 Teilnehmende im Signal-Iduna-Park. Die Veranstaltung wurde gemeinsam von den IHKs Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen, Hagen und Münster organisiert. Im Mittelpunkt standen die Themen der digitalen Transformation, der künstlichen Intelligenz und natürlich die wirtschaftlichen Folgen des Ukraine-Kriegs. Heinz-Herbert Dustmann hob zu Beginn die besondere Bedeutung des Großhandels für die deutsche Volkswirtschaft hervor. Großhandelsbetriebe übernehmen mit ihren vielfältigen Produkt- und Dienstleistungsangeboten eine wichtige Klammerfunktion zwischen einzelnen Branchen. Im täglichen Geschäftsbetrieb gewinnen Digitalisierung und künstli-

che Intelligenz zunehmend an Bedeutung und sollten von den Unternehmen weniger als Risiko, sondern als Chance gesehen werden.

Thomas Treß, Geschäftsführer von Borussia Dortmund, führte in seiner Begrüßung aus, dass „die digitale Transformation und der damit verbundene Einsatz neuer Technologien in fast allen Bereichen neue Chancen eröffnen: von der Trainingssteuerung und dem Scouting über das Ticketing und Catering bis hin zum Sponsoring und der Eigenvermarktung. Schwerpunkte setzten wir beim BVB vor allem in unseren Kernbereichen: da wo es um die Arbeit unserer Sportler geht und überall da, wo wir mit digitalen Mitteln die Verbindung zwischen unseren Fans auf der ganzen Welt und unserem Verein stärken können.“

In seiner Keynote stellte Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH Instituts für Handelsforschung GmbH in Köln, die Frage, inwieweit der B2B-Handel digital, smart und serviceorientiert oder ein Auslaufmodell ist. Seinem Vortrag war zu entnehmen, dass die Herausforderungen für den Großhandel noch nie so groß waren wie jetzt. „Der Wettbewerb wird intensiver, Kundenloyalität sinkt, die Lieferketten werden immer unzuverlässiger. Die Digitalisierung bietet Großhändlern aber viele Möglichkeiten, die eigene Prozesseffizienz zu steigern und Kunden mit neuen Services wieder enger an sich zu binden. Dem Kunden über die komplette Customer Journey hinweg Mehrwerte über das Produkt hinaus zu bieten, wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor.“

Im Anschluss gab Dr. Alexander Safaric, geschäftsführender Gesellschafter der Dr. A. Safaric Consulting GmbH, Köln, einen Überblick zu den Einsatzmöglichkeiten und den Anwendungsbeispielen der künstlichen Intelligenz (KI) im Großhandel. Die wichtigsten Anwendungsfälle für künstliche Intelligenz im Großhandel lassen sich in vier Themenfelder kategorisieren. Diese sind: Sortiments- und Konditionsmanagement, Aktions- und Preismanagement, Logistikmanagement sowie Stammdatenmanagement. Die wirtschaftlichen Folgen des Ukraine-Kriegs für die deutsche Wirtschaft skizzierte Dr. Sonja Beer vom Institut der deutschen Wirtschaft aus Köln in ihrem Vortrag. Der Krieg führt zu deutlichen Preissteigerungen bei den Energieträgern und treibt so die Inflation in der Eurozone an. Beer geht in diesem Jahr von einer Inflationsrate von sechs und im Jahr 2023 von drei Prozent aus. Aufgrund nicht ausreichender Alternativen zu russischen Gasimporten wäre ein Gaslieferstopp das größte Risiko für die deutsche Wirtschaft. Insbeson-

dere betroffen sind Gas-affine Branchen, wie z. B. die Chemie, die Metallherzeugung und -verarbeitung sowie die Nahrungsmittel- und Glasindustrie.

Zum Abschluss des IHK-Großhandelsforums Ruhr 2022 stellten sich die Referenten und zwei Unternehmer den Fragen des Moderators Dr. Hudetz in der Diskussionsrunde „Zukunftsperspektiven für den Großhandel in einer Zeit des Umbruchs“. Peter Benthues, Geschäftsführer der H. Gautzsch Firmengruppe aus Münster, und Horst Collin, Gesellschafter der RHEIN RUHR COLLIN KG Fachgroßhandel für Haustechnik aus Duisburg, haben die Corona-Zeit genutzt, um in ihren Unternehmen die Digitalisierung voranzutreiben. Die Unternehmen sollten die Vielfältigkeit und die Chancen sehen, die die digitale Transformation und künstliche Intelligenz mit sich bringen. Administrative Prozesse können automatisiert werden und Unternehmen konzentrieren sich auf das Kerngeschäft. Wichtig sei es, die Mitarbeiter von Anfang an im Digitalisierungsprozess mitzunehmen.

Infoveranstaltung E-Autos als Taxis und Mietwagen

Immer mehr Unternehmen nutzen die Umstellung auf Elektroautos, um CO₂-Emissionen und Kosten zu sparen. Auch für die Taxi- und Mietwagen-Branche bietet die Elektromobilität einige Vorteile. Erste Unternehmen haben ihre Flotten bereits umgestellt, jedoch herrschen in der Branche auch Vorbehalte, was die Reichweite angeht. Um die Taxi- und Mietwagen-Unternehmen bei der Transformation zu unterstützen und um Berührungsängste zu nehmen hat die IHK am 8. Juni gemeinsam mit der Stadt Dortmund und der Taxi Dortmund eG zur „Infoveranstaltung für Dortmunder Taxi- und Mietwagenunternehmer*innen zur Elektromobilität“ in die IHK eingeladen. Neben der Möglichkeit für Probefahrten konnten Interessierte sich dabei wertvolle Tipps von Best-Practice-Unternehmen aus der Branche geben lassen, die bereits erfolgreich umgestiegen sind.

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin



www.dortmund.ihk24.de

Sonderthemen 2022

Anzeigenschluss

Februar	NEU: Mobilität: Fuhrpark · Leasing · Nutzfahrzeuge / Franchise	28.01.2022
März	Kommunikation / Reisen · Tagen · Präsentieren / Social Media Büro · Verpackung · Druck · PR // IT · Security · Digitalisierung	28.02.2022
April	NEU: Personalwesen: Arbeitsrecht · Zeitarbeit · Sicherheit	25.03.2022
Mai	NEU: Häfen · Container · Eisenbahnen	29.04.2022
Juni	Bauen + Erhalten / Gewerbliche Immobilien / BGM – Betriebliches Gesundheitsmanagement	27.05.2022
Juli ¹	Finanzen · Leasing · Versicherung	17.06.2022
September	Logistik + Maschinen / Produktion, Lagerung, Transport, Verpackung	17.08.2022
Oktober	Unternehmensrecht · Unternehmensberatung · Consulting	17.09.2022
November	NEU: Energieeffizienz · Öko-Bilanz · CO₂-Bilanz · E-Mobilität	28.10.2022
Dezember ²	Gründen + Entwickeln / Qualifizieren + Bilden	25.11.2022

¹ Doppelausgabe für die Monate Juli/August ² Doppelausgabe für die Monate Dezember/Januar

LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG

Anzeigenservice, Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund, Tel: 0231 / 90 59-64 20, Fax: 0231 / 90 59-86 05, peter.wille@lensingmedia.de



Begrüßten die Teilnehmer der diesjährigen Mitgliederversammlung des Eigentümerverbands Haus & Grund Dortmund im Westfälischen Industrieklub (v. l.): Geschäftsführer Dennis Soldmann, Schatzmeister Heinz Urlichs, Präsident Christian Oecking, Beisitzerin Jutta Hilgert-Mehring, Vize-Präsident Armin Schade und Geschäftsführer Dr. Thomas Bach.

Foto: Oliver Schaper

Haus & Grund

Im Rahmen der Mitgliederversammlung wurden die Gremiumsmitglieder Thomas Böhm sowie Martin Dreier wiedergewählt.

Für Haus & Grund-Präsident-Christian Oecking, der sein Amt Anfang des Jahres angetreten hatte, war die diesjährige Mitgliederversammlung in seiner neuen Funktion eine Premiere.

Bei der Präsentation des Jahresberichts für das abgelaufenen Geschäftsjahr gab der 60-jährige IT-Experte und Immobilienunternehmer unter anderem Einblicke in die Lobbyarbeit des Verbands für seine Mitglieder – auf lokaler wie nationaler Ebene. Weitere wichtige Themen seiner Rede waren außerdem unter anderem der Zensus 2022, die stark angestiegenen Energiepreise sowie die Grundsteuerreform.

Nach dem Jahresbericht folgte der Jahresabschluss eines guten Geschäftsjahrs 2021. Schatzmeister Heinz Urlichs zeigte sich sehr zufrieden mit der Entwicklung und dankte den Mitarbeitern des Verbands sowie den beiden Geschäftsführern Dr. Thomas Bach und Dennis Soldmann für ihren Einsatz. Beide Berichte wurden einstimmig von den Mitgliedern genehmigt, der Beirat des Verbands im Anschluss entlastet. Die Beirats-

mitglieder Thomas Böhm sowie Martin Dreier wurden satzungsgemäß von der Mitgliederversammlung für weitere vier Jahre wiedergewählt.

Anders als in den Jahren vor der Corona-Pandemie fanden die Mitgliederversammlung und die öffentliche Veranstaltung mit einem prominenten Redner in diesem Jahr an zwei unterschiedlichen Tagen statt. „Grund dafür, dass wir uns als Verband für eine so frühe Durchführung der Versammlung entschieden haben, ist, dass wir mögliche Einschränkungen bei einer Durchführung im Herbst und in Präsenz unbedingt vermeiden wollten. Denn schließlich ist die Mitgliederversammlung oberstes Organ des Vereins“, so Oecking. „Auch in diesem Jahr freuen wir uns bei der öffentlichen Veranstaltung am 8. September 2022 auf einen ganz besonderen Gast. Die bekannte deutsche Journalistin und Fernsehmoderatorin Dunja Hayali kommt an diesem Tag zu uns in den Westfälischen Industrieklub und wird zum Thema ‚Wie wollen wir zusammen leben‘ vortragen“, warf der Präsident von Haus & Grund Dortmund einen Blick in die Zukunft.

Fachkräfte finden Unterstützung für Unternehmen

Zur dritten Roadshow rund um das Thema „Fachkräfte finden, binden und qualifizieren“ lädt das Bündnis für Fachkräfte Westfälisches Ruhrgebiet am 24. August ab 14 Uhr in die Handwerkskammer Dortmund ein. Interessierte Unternehmen bekommen in rund drei Stunden zahlreiche praxisnahe Tipps, wie beispielsweise soziale Medien bei der Suche nach Azubis unterstützen, welche Angebote für die Bindung älterer Mitarbeiter sinnvoll sind und welche Qualifizierungen wie gefördert werden. Neben den Workshops findet sich auch die Gelegenheit zum Austausch und Netzwerken. Nähere Infos und Anmeldung unter www.fachkraefte-wr.de.

70. Geburtstag Dirk Schroeder

Dirk Schroeder vollendet am 21. Juli sein 70. Lebensjahr. Als Industriekaufmann startete er seine berufliche



Laufbahn bei O&K. Nach dem Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Dortmund gründete Dirk

Schroeder zusammen mit seinen Geschwistern das Fachgeschäft für Bild und Rahmen, die Postergalerie. Als Gesellschafter übernahm er 1981 in dritter Generation das Familienunternehmen Anker Schroeder ASDO GmbH, ein global exportierendes Dortmunder Unternehmen der Ankertechnik. Vor fünf Jahren übergab Schroeder die Leitung an seinen Sohn Daniel, welcher nun in vierter Generation das Familienunternehmen leitet. Dirk Schroeder ist ehrenamtlich u. a. als Vorstandsmitglied der Dortmund Stiftung und in der Westfälischen Kaufmannsgilde tätig. Seit 2006 ist er zudem Mitglied der IHK-Vollversammlung.



Stichwort

Startup erstellt Zero-Waste-Strategien

Das Thema Abfallvermeidung (engl.: Zero Waste) nimmt stetig an Bedeutung zu. „Dieser Trend zeigt sich seit etwa 2015 deutlich in den Supermarktregalen, die Auswahl umweltfreundlicher Alternativen für Konsumentinnen wächst“, berichtet Laura Grotenrath. 2018 Jahr gründete sie das Unternehmen Zero Waste Your Life. Das Startup in Dortmund ist spezialisiert auf Dienstleistungen zur Nachhaltigkeitsberatung. In den vergangenen Jahren beobachtete sie auch ein steigendes Bewusstsein für das Thema in Unternehmen. „Für gewöhnlich kontaktieren uns Betriebe mit dem Ziel: Wir möchten besser werden im Bereich Abfallvermeidung allgemein oder unser Produkt in puncto Nachhaltigkeit optimieren – was können wir da tun?“ Viele hätten nur eine vage Vorstellung davon, was über korrekte Wertstofftrennung hinaus möglich sei. „Da kommen wir ins Spiel“, erklärt Grotenrath.

Die Dortmunder Gründerin und ihr Team sind Expertinnen im Bereich Abfallvermeidung und Treibhausgasbilanzierung. In den vergangenen zwei Jahren (20/21) hat Grotenrath an der DIN SPEC 91436 mit dem Titel „Referenzmodell zum betrieblichen Abfall- und Wertstoffmanagement ausgerichtet an der Vision Zero Waste“ mitgewirkt. Basierend auf diesem Standard hat Zero Waste Your Life nun einen begleitenden Prozess für ihre Kunden entwickelt: Das Zero Waste-Assessment.

Laura Grotenrath erklärt: „Wir analysieren zuerst den Status quo des Abfallaufkommens – angepasst auf entscheidende Faktoren wie Gewerbeat, Unternehmensgröße und sonstige Infrastruktur.“ Optional könnten auch exemplarisch nur einzelne Produkte und ihre örtlich angesiedelte Wertschöpfungskette untersucht werden. „Darauf basierend entwickeln wir dann Handlungsempfehlungen zum Erreichen individueller Einsparungsziele, eine Zero-Waste-Strategie, für unsere Kundinnen.“ Häufig zeigten verhältnismäßig einfache Optimierungen bestehender Prozesse bereits große Wirkung, manchmal lohnte sich die weitere Betrachtung verwendeter Materialien: „Wir wägen alle Optionen ab und empfehlen die effizientesten und effektivsten Hebel auf dem Weg zu Zero Waste und damit zur Kreislaufwirtschaft.“ Begleitend bietet das Unternehmen auch Workshops an, um Mitarbeitende mit den Themen Abfallvermeidung und Zero Waste vertraut zu machen, sodass die Maßnahmen auch wirklich von allen umgesetzt werden können.

LIFTVERLEIH
LIESEGANG
Ihr Partner für passende Lifte

Wilhelmstraße 10
59439 Holzwickede
Tel.: 02301 / 94 03 83
Fax: 02301 / 94 03 85
liesegang@liftverleih.de
www.liftverleih.de

KANZLEI HORTIG & INSEL
www.kanzlei-hortig.de

Schleefstraße 4 · 44287 Dortmund
☎ 0231475479-0

STEUERBERATUNG
LANDWIRTSCHAFTLICHE BUCHSTELLE UND IN KOOPERATION MIT RECHTSANWÄLTEN UND NOTAR

Seit über 45 Jahren in Dortmund

Die TÜV NORD Akademie –
Ihr Weiterbildungsspezialist in Rhein-Ruhr

www.tuev-nord.de/essen

TÜV NORD
Akademie

In Search of Excellence

SWISSCONSULT
In Search of Excellence

Ihr Partner in Dortmund

- Executive Search
- Fach- & Führungskräfte
- Logistik, Handel & IT

Dipl.-Ing. Ralf Baudzus
M 0176 47860851
baudzus@swissconsult.org
www.swissconsult.org

BESTE PERSONALBERATER 2018
SWISSCONSULT
Wirtschafts Woche
Ausgabe 49/2018

STÜMPGES & PARTNER mbB
WIRTSCHAFTSPRÜFER & STEUERBERATER | DORTMUND · DÜSSELDORF · ARNSBERG

Stephan Brune, WP/StB
Dirk Timmer, WP/StB
Klaus Schlüter, StB/FBIStr
Ralf Spielhofen, RA

Wesalen-Center
Lindemannstraße 77
44137 Dortmund
Tel. 0231 58707-0
Fax 0231 58707-10
E-Mail: mail.do@ssup.de

Ihr Erfolg ist unser Ziel!
Unsere Stärke ist die ganzheitliche Beratung.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über das gesamte Spektrum unserer Beratungskompetenz unter www.stuempges.de

Spende für Charity-Projekt

Barbecue der Consilium Investment AG: Teilnehmer erhielten Infos über Geldanlagen und sammelten für Schulranzen.

Unter dem Motto „Zusammenhalt und Geldanlage“ hatte die Dortmunder Consilium Investment AG zu einem Barbecue zu Pfingsten eingeladen. Ziel war es, Interessenten Informationen zu den Kapitalmärkten näherzubringen und gleichzeitig Geld zu sammeln für das Charity-Projekt der Stiftung Kinderglück, mit dem Schulranzen für sozial benachteiligte Kinder aus der Region und denen von geflüchteten Menschen zur Verfügung gestellt werden. Boris Fahle, Gastgeber des Investment Barbecues und Gründungsmitglied der Consilium Finanzmanagement AG, freute sich über 50 Teilnehmer in der Kinderglückhalle. Die hohe Inflation, steigende Zinsen und Energiepreise sowie die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine waren Inhalt der Fachvorträge hochkarätiger Finanzexperten. Rudolf Bleimling von der DWS erläuterte eindringlich wie man seine Kaufkraft

erhalten kann. Er ist mit Peter Gorynski von Franklin Templeton einer Meinung, dass Anlegern mit Investments im Bereich Infrastruktur und Umwelttechnologie aussichtsreiche Renditen bevorstehen. Generell sind aktuell Qualitätsaktien mit einer attraktiven Dividendenrendite gefragt. Daniel Röger von der Hamburger Fondsgesellschaft antea ag vertrat die Ansicht, dass der Umgang mit Geld bereits im Kindesalter gelehrt werden sollte.

Gastgeber Boris Fahle war sehr zufrieden mit dem Verlauf der Veranstaltung: „Es freut mich sehr, dass das Interesse an Geldanlagethemen sich starker Beliebtheit erfreut, die fachliche Qualität der Referenten war heute auf einheitlich sehr hohem Niveau.“ Auch der wohltätige Zweck wurde entsprechend unterstützt und die Stiftung Kinderglück freut sich, dass einige Schulranzen sehr bald neue dankbare Besitzer finden.



(v.l.) Daniel Röger (antea ag), Rudolf Bleimling (DWS), Boris Fahle (Consilium), Bernd Krispin (Stiftung Kinderglück) und Peter Gorynski (Franklin Templeton).

Foto: Consilium

Jubiläum

25 Jahre

DEBAU

Versicherungs- und Finanzdienst

Die heutige Genossenschaft DEG Dach-Fassade-Holz eG entschied sich im Jahr 1997, ihren Mitgliedsbetrieben eine unabhängige und qualifizierte Beratung und Betreuung in Versicherungsangelegenheiten zu bieten und gründete dazu zum 1. Juli 1997 die DEBAU Versicherungs- und Finanzdienst GmbH in Hamm. Zunächst berieten vier Mitarbeiter die Genossenschafts-Mitglieder in Fragen rund um den gewerblichen und privaten Versicherungs- und Versorgungsbedarf. Da die Nachfrage nach einer fachkundigen Beratung in diesem unüberschaubaren Terrain stetig wuchs, wurden weitere Niederlassungen, und zwar im Jahr 1999 in Bremen und im Jahr 2000 in Ahrensburg in der Nähe von Hamburg, eröffnet. Bald erkannten auch andere Genossenschaften die Vorteile eines Spezial-Versicherungsmaklers für die Dachdeckerbetriebe und so traten im Jahr 2001 die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, die heutige Dachdecker-Einkauf Süd eG sowie die heutige DEG Alles für das Dach eG als weitere Gesellschafter der DEBAU bei, um auch ihren Mitgliedern den Versicherungsservice anzubieten. Im November 2007 folgte als weiterer und bisher letzter Gesellschafter die Dachdecker-Einkauf Ost eG. Heute werden durch die DEBAU als Spezialversicherungsmakler für das Dachdecker- und Bauhandwerk deutschlandweit etwa 1.200 gewerbliche Kunden von insgesamt 21 Beschäftigten betreut.

SCHNELL · FLEXIBEL · KOMPETENT	
MIETSTAPLER	
FÜR JEDEN EINSATZ	
GABELSTAPLER CENTER KAMEN	
GABELSTAPLER-CENTER KAMEN GMBH & CO. KG AN DER SESEKE 30 59174 KAMEN TEL. (02307) 208-150 · FAX -111 info@gabelstapler-center-kamen.de	
www.gabelstapler-center.de	



Foto: Stefan Schütze

Stefan Schreiber gratulierte Heinrich Heitkemper und seinem Team persönlich.

Firmengründung aus Liebe

Der Schwiegervater war „schuld“: Vor 125 Jahren startete Heinrich Heitkemper sein Transportunternehmen.

Gebohren 1869 in Westerkotten war er einige Jahre vorher als Fuhrmann nach Dortmund gezogen. Hier lernte er Anna Hoppe kennen und lieben. Die zwei wollten heiraten, der Vater von Anna, ein Dortmunder Unternehmer, wollte seine Tochter jedoch keinem einfachen Fuhrmann geben. Also machte sich Heinrich mit dem oben genannten Unternehmen 1897 selbstständig und als er erfolgreicher war als sein Schwiegervater „in spe“, durfte das Paar heiraten.

Bereits nach wenigen Jahren konnte Heinrich sein erstes Grundstück in der Dortmunder Nordstadt erwerben und einige Zeit später ein zweites, größeres in der Herderstraße. Transportiert wurde mit Pferd und Wagen, nach bestätigten Berichten mit sechs Gespannen. 1928 kam der erste Lkw, 1934 und 1937 kamen die nächsten. Die Pferdegespanne wurden nach und nach abgelöst. Nach dem Tod des Gründers im Jahr 1940 wurde das Unternehmen aufgeteilt zwischen den Söhnen Heinrich, Wil-



helm und Erich. Heinrich als ältester Sohn führte das Unternehmen fort, Wilhelm und Erich gründeten eigene.

Heinrich verstarb bereits im Jahr 1955 mit nur 51 Jahren. Seine Frau Maria blieb zurück mit drei Kindern: zwei Töchtern und dem erst gerade sieben Jahre alten Sohn Heinrich. Für ihren Sohn führte sie das Unternehmen weiter. Sie hat es geschafft. Im Jahr 1968 übergab sie dem erst 20 Jahre alten Sohn das Unternehmen,

das er bis heute leitet. Dafür gebührt ihr größte Hochachtung! Die Verwaltung des Unternehmens ist nach wie vor in der Herderstraße ansässig. Die 23 Vierzigtonner-Sattelzüge können schon wegen ihrer Größe das Grundstück nicht mehr befahren.

Im Laufe der Jahre hat das Unternehmen einige Veränderungen erlebt. Waren anfangs noch Baustoffe und Umzüge im Programm, folgten die großen Anhänger-Kipperzüge, die wesentlich Kohle in die regionalen Kraftwerke und an die Dortmunder Bäcker transportierten. Auch diese Transporte nahmen wie erwartet ihr Ende. Die neue Annahmetechnik in den Kraftwerken ließ keine weitere Lkw-Anlieferung zu und die Bäcker stellten auf Öl um. Der Kauf eines kleinen Düsseldorfer Fernverkehrsunternehmens leitete die notwendige Veränderung ein. Ab den 1970er-Jahren fuhren Planenzüge „Berlinverkehr“.

Doch das Geschäft mit den Kipp-Sattelzügen war nicht vorbei. Die neuen großen Kipp-Sattelzüge transportierten Mulch, Hackschnitzel und diverse Recyclingprodukte. Und weil auch die nicht groß genug waren – es waren schon die größten – wurde eine Transport-Alternative gebraucht. Die hieß Schubboden-Sattelzüge. Diese waren seit Beginn der 1980er-Jahre ganz neu auf dem deutschen Markt. Mit ihrem beweglichen Ladeboden konnten diese Riesen bis zu 100 m³ fassen. Die neue Kreislaufwirtschaft forderte solche Fahrzeuge!

Generationswechsel

Heute bilden diese Schubbodenzüge sowie große Kipp-Sattelzüge für Recyclingtransporte im Regionalverkehr das Hauptgeschäft des Unternehmens. Planen-Sattelzüge im nationalen Fernverkehr transportieren chemische Produkte, Stahl und auch hier Recyclingprodukte auf Paletten.

Nach mehr als 50 Jahren Geschäftsführung unter Heinrich Heitkemper steht der nächste Generationswechsel an. Hier wird eine Lösung aus dem eigenen Unternehmen angestrebt und nach der Vorstellung des Inhabers im kommenden Jahr verwirklicht. Neben der Leitung des Unternehmens betätigte sich Heinrich Heitkemper mit der ehrenamtlichen Arbeit in der IHK, dort war er viele Jahre Mitglied im Ausschuss Verkehr und Logistik.



Übergabe des Förderbescheids aus dem 5-Standorte-Programm (v.l.): Sascha Dorday, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Unna mbH, Lothar Christ, Bürgermeister der Stadt Werne, Dr. Michael Detering, Geschäftsführer der SW GmbH & Co. KG (Projektentwickler und Fördermittelempfänger), Christoph Dammermann, Staatssekretär des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW, Uta Leisentritt, Vorsitzende des Ausschusses für Stadtentwicklung, Planung und Wirtschaftsförderung sowie Matthias Stiller, Leiter der Wirtschaftsförderung Werne.

Foto: Stadt Werne

Werne erhält Förderung aus dem 5-Standorte-Programm

Staatssekretär, Projektentwickler und Stadt Werne sehen Meilenstein für die Entwicklung einer Forschungseinrichtung und eines Surfparks auf der Brachfläche der Zeche erreicht.

Die SW GmbH & Co. KG (SW) in Werne plant in enger Zusammenarbeit mit der Stadt Werne eine innovative Folgenutzung für die Brachfläche der Zeche Werne zu finden. Für dieses Vorhaben wurden nun rund 1,5 Mio. Euro aus dem Bundesprogramm „STARK“ (Stärkung der Transformationsdynamik und Aufbruch in den Revieren und an den Kohlekraftwerkstandorten) im Rahmen des 5-Standorte-Programms des Landes Nordrhein-Westfalen bewilligt.

Staatssekretär Christoph Dammermann aus dem NRW-Wirtschafts-

ministerium überreichte jetzt den Förderbescheid: „Das geförderte Vorhaben ist der erste Meilenstein auf dem Weg der Reaktivierung der brachliegenden Fläche. Ich bin überzeugt davon, dass mit einer neuen, innovativen Folgenutzung als Forschungsstandort ein wichtiger Beitrag zur Transformation der Stadt Werne und der Region geleistet wird.“ Die bevorzugte Nachnutzung der SW GmbH & Co. KG und der Stadt Werne sieht die Entwicklung einer Forschungseinrichtung und eines Surfparks vor - eine einzigartige Kombination aus Forschung und Freizeitnutzung.

Seit Stilllegung der Zeche Werne im Jahr 1975 konnte für die daraus entstandene Brachfläche an der Flöz-Zollverein-Straße aus unterschiedlichen Gründen keine Folgenutzung gefunden werden. Im September 2020 präsentierte die Stadt Werne gemeinsam mit SW die kombinierte Planung für das 16 Hektar große Areal. In der „SCNCWAVE“ mit den Hochschulpartnern RWTH Aachen und TH Köln soll die Einrichtung für wichtige wasserbauliche Forschung genutzt werden. Geplant ist zudem in der „SURF-WORLD“ der Bau einer Freizeitanlage mit dem Schwerpunkt Wassersport.

Beide Anwendungen finden in zunächst einem, später zwei großen Becken statt, in denen Wellen bis zu drei Meter Höhe und 150 Meter Breite erzeugt werden. Im Sommer könnten diese für verschiedene Sportarten – vor allem Wellenreiten – genutzt werden. Neben dem Kernstück der Anlage sollen unter anderem eine Surfschule, Beachvolleyballfelder, Liegewiesen, Gastronomie, Wohnmobilstellplätze und eine „Stehende Welle“ für Surfübungen, aber auch Werkstätten, umfangreiche Messtechnik und weitere Infrastruktur für die Forschung sowie Tagungs- und Konferenzräume entstehen.

Weiter Förderung möglich

Die SW GmbH & Co. KG erhält nun zur Identifizierung und Entwicklung der Folgenutzung der Brachfläche eine Förderung aus dem 5-Standorte-Programm für besonders vom Kohleausstieg betroffene Steinkohlekraftwerksstandorte. Wenn die bevorzugte Folgenutzung im Rahmen des STARK-Projekts bestätigt wird, kann eine weitere Förderung für das Vorhaben beantragt werden. Mit dem Investitionsgesetz Kohleregionen (InvKG) wurden für fünf Standorte in Nordrhein-Westfalen Strukturhilfen in Höhe von 662 Mio. € bis 2038 zur Verfügung gestellt, um den Strukturwandel zu begleiten. Der Kreis Unna mit seinen Steinkohlekraftwerksstandorten in Werne, Lünen und Bergkamen ist ein Standort, der von diesem Fördertopf profitiert. „Das Programm sieht vor, insbesondere Projekte zu fördern, die für die Region eine Stärkung von Beschäftigung, Wertschöpfung und Innovation bedeuten“, betont Matthias Stiller, Leiter der Wirtschaftsförderung Werne.

Bürgermeister Lothar Christ: „Das Vorhaben ist von verschiedenen öffentlichen Einrichtungen und öffentlich beauftragten Projektträgern geprüft und für förderwürdig befunden worden. Das ist eine wichtige Bestätigung und zugleich eine wertvolle Finanzhilfe. Denn jetzt können wichtige Schritte für die weitere Planung und Entwicklung angegangen werden.“ Dr. Michael Detering von der Projektgesellschaft SW kündigt an, dass Gutachten, Untersuchungen und Planungen öffentlich einsehbar sein werden: „Wir werden die Unterlagen im Zuge der Bauleitplanung gebündelt bereit-

stellen, sodass das Planungsverfahren mit einer entsprechend hohen Transparenz läuft.“

Man habe die Öffentlichkeit gemeinsam mit dem Bürgermeister und der Wirtschaftsförderung breit über die Planungen informiert. „Sowohl im beeindruckenden Bürgerforum im Mai 2021 als auch in einzelnen Dialogen und einer Versammlung mit den Anwohnern haben wir fortlaufend berichtet und werden dies auch weiterhin tun. Über kein anderes Vorhaben in Werne wurde bislang so intensiv informiert. Wir nutzen Foren, haben Antworten auf unserer Homepage und sind auch direkt ansprechbar.“

Das Doppelprojekt soll nicht nur die größte, sondern auch die nachhaltigste Wellensportanlage ihrer Art werden. So wird beispielweise auch die optimale Nutzung regenerativer Energien für die Anlage eingeplant. Dr. Detering: „Uns kommen dabei die Eigenschaften des Standorts selbst zugute. Beispielsweise füllen wir die Becken nicht mit Trinkwasser, sondern über Uferfiltrat, das die Lippe am Saisonende wieder zurückbekommt. Unsere Becken speichern Starkregen und helfen bei der Sanierung der bisherigen Industriebrache. Wir planen, mehr regenerativen Strom zu produzieren als wir selbst verwenden, und legen außerdem verkehrsgünstig 20 bis 50 E-Ladesäulen an, darunter auch Schnellladesäulen.“

Führende wissenschaftliche Partner des Forschungsbereichs SCNC-WAVE sind die RWTH Aachen und die TH Köln, die an der Konzeption der Anlage bereits seit Langem mitwirken. Die Einrichtung wird nach Fertigstellung auch anderen Hochschulen und Forschungseinrichtungen zur Verfügung stehen. Das Vorhaben ist nach jetzigem Planungsstand mit einem Investitionsvolumen für die erste Ausbaustufe in Höhe von ca. 30 Mio. Euro kalkuliert und soll nach den Vorstellungen des Projektentwicklers – bei Bestätigung der Folgenutzung – ab dem Jahr 2024 beginnend mit dem wissenschaftlichen Teil SCNCWAVE sukzessive in Betrieb gehen.



IHK-Regionalbetreuer für Werne:
Patrick Voss
Tel. 0231 5471-153
p.voss@dortmund.ihk.de

Impressum

RUHR Wirtschaft

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Hauptgeschäftsstelle:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Tel. 0231 5417-0, Fax 0231 5417-109
www.dortmund.ihk24.de

Zweigstelle Hamm:

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
Zweigstelle Hamm, Ostring 15, 59065 Hamm
Tel. 02381 92141-0, Fax 02381 92141-23

Redaktion:

Gero Brandenburg
Tobias Schucht
ruhrwirtschaft@dortmund.ihk.de

Verantwortlich für den Inhalt des redaktionellen Teils: Gero Brandenburg, g.brandenburg@dortmund.ihk.de

Die Redaktion übernimmt für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Verantwortung und behält sich deren Kürzung vor.

Adresse der Redaktion:

IHK-Magazin Ruhr Wirtschaft
Märkische Straße 120, 44141 Dortmund
Tel. 0231 5417-236/-252

Gestaltung:

YODESIGNS kreative medienproduktion
Peter Johansmeier, Dortmund

Die Ruhr Wirtschaft erscheint zehn Mal im Jahr. Die Ausgaben Dezember/Januar und Juli/August erscheinen als Doppelausgabe. Die Ruhr Wirtschaft ist gemäß § 10 der Satzung Veröffentlichungsorgan der IHK. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Für andere Bezieher beträgt der Bezugspreis 50,25 Euro einschl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Druckauflage: 30.937 (IWW IV/2021)

ISSN: 0343-1452

Redaktionsschluss

dieser Ausgabe: 17. Juni 2022

Ausgabedatum: 4. Juli 2022

Verlag und Druckerei:

LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG, Dortmund

Anzeigenservice:

Kirsten Gerold (verantwortlich) / Peter Wille
LENSINGMEDIA Verlag Lensing-Wolff GmbH & Co. KG, Pressehaus,
Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund
Tel. 0231 9059-6420
Fax 0231 9059-8605
peter.wille@lensingmedia.de
Derzeit ist die Preisliste Nr. 39 vom 1. Januar 2022 gültig.





(v.l.) Dirk Steffens, Eric Rehbock, Henrik Francke, Adelheid Hauschopp-Francke, Gerd Francke, Alexander Rimmer und Florian Lankes.

Foto: bvse

„Grüner Engel“ für RCS Werne

Mit Know-how und Technik auf nachhaltigem Erfolgskurs: Seit 2011 recycelt das Unternehmen PET-Flaschen zu sortenreinen PET-Flakes.

Das Familienunternehmen RCS Plastics in Werne praktiziert mit seinem Anlagen-Herzstück, der VACUNITE Bottle-to-Bottle-Technologie, vorbildlichen Ressourcen- und Umweltschutz. Dafür wurde das fortschrittliche Unternehmen auf dem bvse-Messeabend mit dem Mittelstandspreis in der Kategorie „Innovative Techniklösung für das Recycling“ geehrt. „Know-how und innovative Ideen, gepaart mit hochwertiger Recyclingtechnik ist die Kombi, die den erfolgreichen Mittelstand der Branche auszeichnet. Mit diesem Erfolgsrezept und seinem innovativen Verfahren zur Herstellung lebensmitteltauglicher Regranulate höchster Güte hat RCS Plastics die Jury im Wettbewerb um die ‚Grünen Engel 2022‘ eindrucksvoll überzeugt“, machte bvse-Hauptgeschäftsführer Eric Rehbock deutlich. „Mit seiner Techniklösung ist RCS überdies ein wichtiger Bestandteil für die Umsetzung der neuen Vorschriften des Verpackungsgesetzes, dass im Januar 2019 in Kraft

getreten ist“, hoben die Initiatoren des Wettbewerbs hervor. „Die gesammelte Erfahrung bei der Gewinnung von Sekundärrohstoffen aus Gewerbeabfällen aus vier Jahrzehnten hat uns bereits vor zehn Jahren dazu bewegt, in den Bereich des Kunststoffrecyclings zu investieren und diesen weiterzuentwickeln“, erklärte Geschäftsführerin Adelheid Hauschopp-Francke die Entwicklung des jüngsten Unternehmensbereichs der RCS Gruppe aus Werne an der Lippe.

Mehrwehrt für Umwelt- und Ressourcenschutz

Seit 2011 recycelt das Unternehmen PET-Flaschen zu sortenreinen PET-Flakes. Im Sommer 2020 wurde der nächste bedeutende Schritt in Richtung Nachhaltigkeit gegangen: Mithilfe des von Hersteller EREMA entwickelten VACUNITE®-Bottle-to-Bottle-Recyclingsystems, das in Zusammenarbeit mit der RCS noch weiter optimiert wurde, verarbeitet RCS-Plas-

tics die zuvor hergestellten PET-Flakes nun in einem hocheffizienten Verfahren zu Regranulat für die Lebensmittelindustrie.

Die neue Systemlösung zeigt sich als optimale Lösung für den deutschen Recycler: „Die Ergebnisse, die wir mit dieser neuen Technikkomponente erzielen, haben unsere Erwartungen bei den produzierten Qualitäten um Längen übertroffen. Wir können mit dieser Lösung nicht nur die bestehenden FDA- und efsa-Vorgaben für den Lebensmitteldirektkontakt einhalten, sondern auch die noch viel strengeren Qualitätsbestimmungen der bekannten Getränke-Brands“, freute sich Geschäftsführerin Adelheid Hauschopp-Francke.

Erst vor Kurzem wurde die RCS-Gruppe mit einem Nachhaltigkeitszertifikat des Fraunhofer Instituts ausgezeichnet, denn durch das Recycling von PET-Flaschen können jährlich über 100.000 t CO₂-Äquivalente, 45.000 t fossile Ressourcen und 733.000 MWh Energie eingespart werden.

Einen wichtigen Fokus legt das Geschäftsführungs-Trio mit Adelheid Hauschopp-Francke, Ehemann Gerd Francke und Alexander Rimmer auch auf die Nachwuchsarbeit: Die Auszubildenden der RCS Gruppe beteiligen sich beispielsweise bei Wettbewerben wie den IHK-Energiescouts. Auch hier konnte RCS überzeugen und so belegen die Azubis in der Kategorie „kleine und mittlere Unternehmen“ deutschlandweit den ersten Platz.

5G – Mehr als leistungsfähige Mobilfunktechnologie?

Für die Kommunikation von Maschinen, Produktionsanlagen und andere digitale Geräte werden hohe Übertragungsraten benötigt. Ist 5G hier die Lösung? Eine Veranstaltung der IHK gibt Antworten.

VON PETRA PREISS

Eigentlich gibt es 5G schon etwas länger. Aber der Standard war früher lediglich an ausgewählten Standorten verfügbar. Doch in naher Zukunft wird 5G als Schlüsseltechnologie der digitalen Transformation die Basis für die zunehmende industrielle Digitalisierung legen und die hierfür erforderliche Qualität, Geschwindigkeit sowie Kapazität der Vernetzung und Datenübertragung bereitstellen. So kann 5G Daten mit einer Geschwindigkeit bis zu 20 Gigabit pro Sekunde übertragen und ist damit im Vergleich zu 4G 100 Mal schneller.

Die mit 5G einhergehenden blitzschnellen Reaktionszeiten werden zunehmend in der immer größer werdenden virtuellen Welt, in der Roboter aus der Ferne gesteuert werden, gebraucht. Echtzeitdaten können genutzt werden, um Staus anzukündigen oder in der intelligenten Fabrik große Datenmengen hin und her zu bewegen. 5G – so sind sich Fachleute sicher – schafft die Grundlage für die Vernetzung von Maschinen, für intelligente Geräte, aber auch für die steigende Digitalisierung in vielen Bereichen des Alltags. Außerdem soll es dafür sorgen, dass Nutzer sich künftig auch auf ein stabiles Netz verlassen können.

Um diese Potenziale und mögliche Anwendungsfälle dreht sich der dritte Vor-Ort-Event der Veranstaltungsreihe „Wirtschaft trifft ...“ am 18. August von 16 bis 18 Uhr. Unter dem Titel „Wirtschaft trifft 5G“ erhalten die Teilnehmer nicht nur einen grundsätzlichen Einblick in die Technologie, sondern spannende Referenten zeigen

praxisnah, wie Unternehmen von der 5G-Technologie profitieren können.

So passiert es auch an der TU Dortmund. Die dortige Forschungsgruppe am Lehrstuhl für Kommunikationsnetze und das zugehörige Competence

Center 5G.NRW zeigen die Chancen der 5G-Technologie im Vergleich zu Marktbegleitern auf und setzen sie beispielhaft innerhalb von 5G-Campus-

netzen in Unternehmen um. Damit wird ein konkreter Beitrag für Unternehmen bei den wesentlichen Schritten in Richtung 5G-Campusnetz gegeben. Mit Praxisbeispielen, die auf zahlreiche Unternehmen übertragbar sind, wird die Veranstaltung abgerundet.

› **Mehr Informationen und Anmeldung unter:** <https://events.dortmund.ihk24.de/wirtschaft-trifft-5g>
› **Ansprechpartner:** Nick Neidl, n.neidl@dortmund.ihk.de, Tel. 0231 5417-376 oder Petra Preiß, p.preiss@dortmund.ihk.de, Tel. 0231 5417-275.

WIRTSCHAFT TRIFFT 5G.



Programm „Wirtschaft trifft 5G“, 18. August 2022

- 16.00 Uhr Begrüßung – Dominik Stute, Leiter Referat Innovation, Industrie, Internationale Netzwerke, IHK zu Dortmund
- 16:05 Uhr Keynote – „Wirtschaft trifft 5G“ – Stefan Böcker, Forschungsleiter TU Dortmund & Competence Center 5G.NRW
 - Was steckt hinter 5G?
 - Aktueller technologischer Stand.
 - Übertragung der Technologie in die Praxis.
- 16:35 Uhr Best Practices aus der unternehmerischen Praxis
- 17:20 Uhr Q&A
- 17:30 Uhr Ende der Veranstaltung und Networking bei einem Imbiss



Weiter auf Wachstumskurs

Die Beitragseinnahmen beim Versicherungskonzern SIGNAL IDUNA steigen auf mehr als 6,3 Milliarden Euro. Das Gesamtergebnis bleibt trotz Hochwasser fast auf Vorjahresniveau.

Durch Fortschritte bei der digitalen Transformation und die konsequente Ausrichtung auf Kundenwünsche hat die SIGNAL IDUNA Gruppe ihr Wachstum erneut beschleunigt. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen im Jahr 2021 um 3,4 Prozent auf 6,3 Mrd. Euro (Vorjahr: 6,1 Mrd. Euro). Die SIGNAL IDUNA wuchs damit mehr als doppelt so schnell wie der deutsche Versicherungsmarkt. Das Vertriebsergebnis stieg in dem Zeitraum um 2,3 Prozent.

Trotz höherer Schadenkosten blieb das Gesamtergebnis mit 856,1 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau. (Vorjahr: 873,7 Mio. Euro; - 2,0 Prozent).

„Die erneut sehr erfreulichen Ergebnisse zeigen, dass unsere Strategie und der konsequente Weg, den wir mit unserer VISION2023 aufgezeigt haben, richtig ist“, sagte Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände der SIGNAL IDUNA, bei der Bilanz-Pressekonferenz am 8. Juni 2022: „Indem wir frühzeitig auf Digitalisierung, agile Arbeitsmethoden, Zielgruppen- und Kundenorientierung gesetzt haben, konnten wir unsere Kundinnen und Kunden auch während der Pandemie jederzeit optimal betreuen.“

Katastrophe durch Sturmtief „Bernd“

Beim Schadenaufwand war das Jahr 2021 von mehreren Großschäden geprägt. Allein die Hochwasser-Katastrophe im Juli 2021 durch Unwettertief „Bernd“ führten zu ei-

nem Schadenaufwand von rund 250 Mio. Euro und einer Ergebnisbelastung von etwa 33 Mio. Euro. Insgesamt stiegen die Bruttobeaufwendungen der SIGNAL IDUNA Gruppe für Versicherungsfälle um 6,4 Prozent auf 5,4 Mrd. Euro (Vorjahr: 5,0 Mrd. Euro). Die von der SIGNAL IDUNA verwalteten Vermögensanlagen stiegen 2021 erstmals auf einen dreistelligen Euro-Milliardenbetrag. Die Assets under Management (einschließlich der Finanztöchter) wuchsen um 10,9 Prozent auf 102,9 Mrd. Euro (Vorjahr: 92,8 Mrd. Euro). Darin enthalten sind rund 53,8 Mrd. Euro Kapitalanlagen der deutschen Versicherungsunternehmen, die eine Nettoverzinsung von 3,1 Prozent erzielten.

Die SIGNAL IDUNA Gruppe beschäftigte im Inland zum Jahresende des vergangenen Jahres 10.673 Mitarbeitende (+2,0 Prozent). Darin enthalten sind 2.896 selbstständige Außendienstpartnerinnen und Außendienstpartner sowie 331 Auszubildende.

Trotz des Rekordergebnisses im Vertrieb im Jahr 2020 wurde das Vertriebsergebnis erneut gesteigert. Fundament dieser Steigerung ist die konsequente Weiterbildung in digitaler Methodenkompetenz und der weitere Ausbau der Zielgruppenagenturen sowie der Agenturausbau insgesamt.

Für das Jahr 2022 verzeichnete die SIGNAL IDUNA Gruppe einen positiven Start. Im ersten Quartal 2022 stiegen die Beitragseinnahmen um 3,4 Prozent gegenüber dem Vor-



jahreszeitraum.

Das Vertriebsergebnis erhöhte sich trotz des sehr guten ersten Quartals im Jahr 2021 im ersten Quartal dieses Jahrs nochmals leicht. Die konsequente Umsetzung der Omnikanalstrategie in diesem Jahr soll die guten Vertriebsergebnisse absichern.

Fortschritte erzielte die SIGNAL IDUNA auch bei der Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens. Ein Meilenstein war die Neugründung der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG, die als erste Gesellschaft der Gruppe komplett auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Die SIGNAL IDUNA Gruppe hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2025 als Unternehmen und bis 2040 auch mit dem Kapitalanlageportfolio komplett klimaneutral zu werden. Neben einem aktiven Klima- und Ressourcenschutz setzt das Unternehmen im Rahmen einer ganzheitlichen Nach-

haltigkeitsstrategie auf eine langfristige, nachhaltige Kapitalanlage, auf gesellschaftliches Engagement sowie eine nachhaltige Unternehmensführung.

Neues Vorstandsressort

Seit dem Start von VISION2023 im Jahr 2018 setzt die SIGNAL IDUNA Gruppe auf digitale Transformation, Service Excellence und eine konsequente Ausrichtung auf Kundenanliegen. Diesen erfolgreichen Transformations- und Digitalisierungsprozess stärkt das Unternehmen durch die Schaffung eines neuen Vorstandsressort für die Themen „Kunde, Service und Transformation“ zum 1. Juli 2022.

Mit dem neuen Ressortzuschnitt werden die Transformation und die Ausrichtungen entlang der Kundenanliegen, die in den vergangenen Jahren zu einem beschleunigten Wachstum der Gruppe geführt haben, langfristig in der Unternehmensorganisation verankert.

„Trotz der aktuellen Unsicherheiten durch den Ukraine-Krieg, die Corona-Pandemie und die dadurch gestörten globalen Lieferketten erwarten wir auch in diesem Jahr eine positive Geschäftsentwicklung der SIGNAL IDUNA Gruppe“, sagte Leitermann mit Blick auf das laufende Geschäftsjahr 2022. „In dem wir frühzeitig die digitale Transformation angestoßen haben und die Zielgruppen- und Kundenorientierung überall im Unternehmen verankern, sind wir heute sehr gut aufgestellt. Neben einem pro tablen, nachhaltigen Wachstum haben wir uns zum Ziel gesetzt, die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden konsequent weiter zu steigern.“





C. BECHSTEIN
Der kostbare Klang

*Edelste Klaviere und Flügel
aus Deutschlands
einzigartiger Manufaktur*

Hansastraße 7-11 · 44137 Dortmund
0231 141 075 · www.vanbremen.de



PIANOHAUS
van Bremen
- seit 1906 -

SIGNAL IDUNA erwirbt größten Solarpark Europas

Gesamtleistung des Energieparks Witznitz in Sachsen wird 650 MW betragen

SIGNAL IDUNA und ihre Finanztochter HANSAINVEST Real Assets erwerben Europas größten Solarpark am Hainer See bei Leipzig und bauen dadurch ihren Beitrag zur Energiewende massiv aus. Das Gesamtinvestitionsvolumen der Akquisition beläuft sich auf einen mittleren dreistelligen Millionenbetrag. Das Projekt steht noch unter dem formellen Vorbehalt der endgültigen Baugenehmigung. Der Projektentwickler und Generalunternehmer Moveon Energy plant bis zum zweiten Quartal

2023 insgesamt mehr als 1,1 Mio. Solarmodule mit einer Gesamtleistung von 650 Megawatt zu installieren und hiervon 45 Megawatt im eigenen Bestand zu betreiben. Die Gesamtleistung entspricht dem durchschnittlichen Jahresenergieverbrauch von rund 200.000 Vier-Personen-Haushalten. Damit werden basierend auf dem deutschen Energiemix 2020 jährlich mehr als 250.000 Tonnen CO₂ eingespart.

Der Energiepark Witznitz wird sich rund 30 Kilometer südlich von

Leipzig über die Gemeinde Neukieritzsch sowie die Städte Böhlen und Rötha erstrecken. Genutzt werden dafür im ehemaligen Braunkohletagebau Witznitz II rund 500 Hektar zusammenhängende Fläche sowie 150 Hektar weitere Ausgleichsflächen. Für SIGNAL IDUNA ist das Großprojekt ein wichtiger Meilenstein, um dem erklärten Ziel der Nachhaltigkeitsstrategie näher zu kommen, aktiv einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten und langfristig klimaneutral zu wirtschaften.



Verunsicherte Fuhrparkmanager

Gewerbliche Flottenbetreiber haben Schwierigkeiten, Fahrzeuge großflächig und verlässlich zu beschaffen. Einer der Gründe: Die Autohersteller verkaufen die raren Bestände anderweitig.

Mit 2,6 Mio. Neuzulassungen war 2021 kein gutes Jahr für die Automobilindustrie. Dennoch sind gewerbliche Kunden eine verlässliche Stütze und Einnahmequelle der Hersteller, und die Mobilität der deutschen Wirtschaft hat wiederum eine hohe Bedeutung für den Erfolg der Unternehmen. Das bedeutet Arbeitsplätze, gute Versorgung und Wohlstand. Im März 2022 gab es einen weiteren Neuzulassungsrückgang von 17,5 Prozent. 9,8 Prozent bei den privaten, 21,5 Prozent bei den gewerblichen Zulassungen. „Das Ungleichgewicht ist leider kein Zufall“, sagt Frank Hägele, der Vorsitzende des Verbands markenunabhängiger Mobilitäts- und Fuhrparkmanagementgesellschaften e. V. (VMF). Und weiter: „Wir beobachten, dass bei den eingeschränkten Produktionsmöglichkeiten weniger für die gewerbliche Wirtschaft produziert wird und die Kosten der Mobilität für Unternehmer überdurchschnittlich steigen.“

Nicht nur im letzten Jahr wurde mehr als die Hälfte der Neufahrzeuge von Leasinggesellschaften und Autovermietern geordert. „Alleine die deutsche Leasingbranche investierte 2021 über 40 Mrd. Euro in Pkw und Nutzfahrzeuge. Wir sorgen für einen wichtigen Teil von Mobilität im Inland, zählen zu den größten und nachhaltigsten Kunden der Automobilindustrie, oft mit vereinbarten Mindestabnahmemengen. Und wir sorgen durch die große und regelmäßige Abnahme dafür, dass der Markt in Bewegung ist und die Hersteller in Forschung und Entwicklung investieren können. Dazu kommt, dass neue Technologien sich durch uns schneller durchsetzen können, weil in den Flotten stets die neuesten Fahrzeugmodelle zu finden sind.“ So beschreibt Frank Hägele die Bedeutung von Leasing, Vermietung und Auto-Abo. Diese Services werden von den VMF-Mitgliedern angeboten, die sich aus herstellerunabhängigen Leasing- und



Foto: Wellhofer Designs/Adobe Stock

Fuhrparkmanagementgesellschaften sowie Autovermietern zusammensetzen. Obwohl die VMF-Mitglieder Jahr für Jahr kontinuierlich Neufahrzeuge bestellen und dabei die Kunden auch bei der Markenwahl beraten, sehen sie in der aktuellen Engpasssituation keine ausgewogene Allokationspolitik.

Zur Sache: Die Verfügbarkeit von Fahrzeugen war schon vor den aktuellen Entwicklungen der Chipkrise, dem Krieg in der Ukraine und der Coronapandemie höchst problematisch. Jetzt ist es für die Mitgliedsunternehmen des VMF und gewerbliche Flottenbetreiber im Allgemeinen praktisch unmöglich, entsprechende Fahrzeuge groß ächig und verlässlich zu beschaffen. Einerseits die Lieferketten- und Produktionsprobleme, sowie die erheblichen Investitionen andererseits, die die Fahrzeughersteller tätigen müssen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu halten und auszubauen, führen zu einer angespannten Liefersituation. Das Ergebnis sind Produktions- und Bestellstopps, der Auslauf ganzer Modellreihen, die Anpassung von Rahmenabkommen und steigende After-Sales-Kosten (Wartung, Reifen etc.).

Die Konsequenz: Durch die beschriebene Mangelsituation am Markt hagelt es Preiserhöhungen und Meldungen über Ausverkauf. Schlimmer: Einige Hersteller sagen seit geraumer Zeit bereits fest bestellte und zugesagte Volumina insbesondere bei herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften und Autovermietern ab. Gleichzeitig werden höhere Margen bei geringerem Volumen gemeldet. Grund: Offensichtlich werden die machbaren Produktionskapazitäten genutzt, um die vorhandenen Chips und rar gewordene Bauteile in Fahrzeugen zu verbauen, die zu besseren Konditionen und höheren Preisen an Privatkunden verkauft werden können.

Im Gesamtbild zeigen die aktuellen Ergebnisse der Hersteller starke Erträge trotz teilweiser deutlich verminderter Mengen. Die Margen werden somit in die Höhe getrieben, während Großkunden, wie etwa Leasinggesellschaften und Autovermieter, das Nachsehen haben in den Bereichen Pkw und leichte Nutzfahrzeuge. „Dass Hersteller in einer nicht einfachen Situation sind, ist klar. Problematisch ist aber, wenn bestellte und fest zugesagte Liefertermine ohne rechtzeitige Information nicht eingehalten werden“, so Hägele.



Ist Ihre IT in Sicherheit?

Wir haben den sicheren Platz, den Sie benötigen:

- ✓ 6.200 m² an fünf Standorten im gesamten Ruhrgebiet
- ✓ modernste Sicherheitstechnik
- ✓ redundante Versorgungswege
- ✓ Lösungen zur Cyber-Security



Jetzt informieren:
0231.930-94 02
www.dokom21.de/RZ

DOKOM21



Fix programmiert

Finanzdienstleister und Versicherer beschleunigen ihre Digitalisierung mit Low-Code. Eine Voraussetzung ist dabei die automatisierte Einhaltung der Compliance-Anforderungen.

»Viele Unternehmen im FSI-Bereich nutzen Low-Code, um ihre Abläufe zu digitalisieren und Legacy-Anwendungen zu modernisieren.«

Ron Wellman, Mendix

Wo früher klassische textbasierte Programmiersprachen dominierten, erlauben Low-Code-Plattformen heute die Entwicklung von Software mit visuellen Werkzeugen und anderen grafischen Modellierungsverfahren. Das erfordert weniger IT-Wissen und verringert die Bereitstellungszeit für Software spürbar. Inzwischen setzen auch Finanzdienstleister und Versicherer auf diese Methode. Eine globale Marktstudie dazu hat jetzt Mendix, Siemens-Tochter und Marktführer in der Entwicklung von Unternehmensanwendungen, veröffentlicht. Hierfür wurden international mehr als 1.400 Personen aus dem Sektor Finanzdienstleistungen und Versicherungen (FSI) befragt, die bereits mit der Low-Code-Technologie vertraut sind. Die Studie zeigt, wie Unternehmen in diesen Branchen Low-Code einsetzen, um die Digitalisierung voranzutreiben, das Kundenerlebnis zu verbessern und Altsysteme zu modernisieren.

„IT-Abteilungen in stark regulierten Branchen sind so sehr damit beschäftigt, die Einhaltung von Vorschriften zu gewährleisten, dass neue Initiativen zur Umsatzsteigerung und zur Verbesserung des Kundenerlebnisses oft nicht auf der Prioritätenliste stehen“, so Ron Wellman, Head of Industry Clouds Financial Services, Insurance, Retail & Public bei Mendix. „Low-Code erhöht die Ge-

schwindigkeit, mit der Anwendungen, Automatisierungsfunktionen und neue digitale Erfahrungen entwickelt und bereitgestellt werden können. Viele Unternehmen im FSI-Bereich nutzen daher immer häufiger Low-Code, um ihre Abläufe zu digitalisieren, Legacy-Anwendungen zu modernisieren und Kundenerlebnisse über verschiedene Kanäle hinweg zu integrieren.“

Fast alle Umfrageteilnehmer (97 Prozent) gaben an, dass Low-Code ihre Erwartungen in Bezug auf Nutzerfreundlichkeit, erhöhte geschäftliche Agilität und schnelle Markteinführung erfüllt oder übertroffen hat. Diese nahezu einhellige Befürwortung von Low-Code ist wahrscheinlich auf die Robustheit und Reife von Low-Code-Angeboten und das Bewusstsein der Branche für die Vorteile zurückzuführen. Weiterhin gaben 61 Prozent der Befragten an, dass Low-Code eine Steigerung der Entwicklungsgeschwindigkeit von mindestens 30 Prozent ermöglicht hat. Diese erhöhte Geschwindigkeit reduziert die Anzahl der für die Entwicklung und Bereitstellung von Anwendungen erforderlichen Ressourcen und verbessert die organisatorische Zusammenarbeit zwischen Fachbereichen und IT.

Die Zusammensetzung von Entwicklungsteams verändert sich von ausschließlich professionellen Softwareentwicklern hin zu gemischten Teams aus

professionellen Entwicklern und Geschäftsbereichsexperten, die gemeinsam Probleme lösen. Bei diesen Geschäftsbereichsexperten handelt es sich häufig um Citizen Developer mit wenig oder gar keiner Programmiererfahrung, die Anwendungen mit von der IT genehmigten Technologien und unter automatisierter Einhaltung von IT-Governance-Kontrollen erstellen. Einem aktuellen Gartner-Bericht zufolge haben 61 Prozent der Unternehmen entweder bereits ein Citizen-Development-Programm eingeführt oder denken über die Einführung eines solchen Programms nach.

Finanzdienstleister drücken aufs Tempo

Die Befragten aus Banken und anderen Finanzdienstleistungsunternehmen setzen auf Low-Code, um eine größere organisatorische Flexibilität zu erreichen, was sich in schnelleren Projektstarts und der Fähigkeit, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren, niederschlägt. Angesichts der Vielzahl von Altsystemen in diesen Unternehmen ist es schwierig, die Kundenerfahrung zu verbessern oder ei-

ne 360-Grad-Sicht auf die Kunden zu erhalten, da die Daten in verschiedenen Systemen isoliert bleiben. Die Befragten dieser Gruppe beabsichtigen, Legacy-Anwendungen – insbesondere Microsoft SharePoint-, Java- und Mainframe-Anwendungen - mit Low-Code umzuschreiben. Sie nutzen Low-Code auch als schnelle und kostengünstige Möglichkeit, Legacy-Anwendungen zu modernisieren, ohne sie von Grund auf neu zu erstellen.

Die Business Development Bank of Canada (BDC) beispielsweise investierte Mio. von Dollar und fünf Jahre in die herkömmliche Entwicklung, um ihre Technologie für Kreditanträge und Bewilligungen zu modernisieren, konnte ihre Ziele so aber nicht umsetzen. Nachdem sie auf Low-Code umgeschwenkt war, baute die BDC in vier Tagen einen Prototyp und führte in weniger als einem Jahr eine Lösung ein, die ihre Prozesse automatisierte.

Trotz der vielen Vorteile gab die Hälfte der Umfrageteilnehmer an, dass ihr größtes Problem bei Low-Code die Integration von On-Premise-Legacy-Systemen

ist, was häufig mit der Integrationsbereitschaft von Legacy-Anwendungen, konkurrierenden Prioritäten, IT-Risiko- und Sicherheitsrichtlinien oder der internen Abstimmung zusammenhängt. Die großen Anbieter von Low-Code-Plattformen haben jedoch sichere, umfassende Funktionen für die Datenintegration und -virtualisierung für lokale, Cloud- und Hybridanwendungen entwickelt.

Einsatzgebiete für Low-Code

Für die Befragten aus der Versicherungsbranche sind die drei wichtigsten Anwendungsfälle für Low-Code die IT (42 Prozent), der Vertrieb (23 Prozent) und die Schadenbearbeitung (17 Prozent). Staatliche Vorschriften sind die größte Sorge (44 Prozent), obwohl die führenden Low-Code-Plattformen Compliance-Anforderungen erfassen und verfolgen können, wie Anwendungen diese Anforderungen erfüllen. Die Befragten gaben auch an, dass sie am ehesten in die Jahre gekommene Java-Anwendungen mithilfe von Low-Code umschreiben würden, gefolgt von Mainframe- und SharePoint-Anwendungen.



 **Private Banking
Dortmund**

Werte bewahren.

Den Tierschutz unterstützen, die Forschung fördern oder neue karitative, kulturelle oder gesellschaftliche Werte schaffen: Die Motive zur Gründung einer Stiftung sind vielfältig: Die Expert:innen des S Private Banking Dortmund informieren Sie über Durchführungswege und stellen Ihnen ein Netzwerk aus spezialisierten Dienstleister:innen zur Verfügung. Sie sorgen zudem für eine langfristige, wirtschaftlich gesunde Basis Ihres Lebenswerks.

Persönlicher geht's nicht.

Tel.: 0231 183 305-00
www.s-privatebanking.de

Industrie-Policen erneuern?

Die Absicherung gewerblicher und industrieller Risiken wird 2022 teurer. Umso wichtiger ist es, rechtzeitig die Vertragsverlängerungen vorzubereiten – oder Alternativen zu planen.



»Frühzeitiger Dialog sichert Möglichkeiten.«

Sebastian Kraft, Leue & Nill

Krieg in der Ukraine, langfristige Störungen weltweiter Lieferketten, stark steigende Energiekosten, höchste Inflation seit 50 Jahren, steigende Zinsen, Großschäden durch Naturereignisse – all dies belastet die gesamtwirtschaftliche Lage. Die Herausforderungen für Unternehmen sind enorm. Strategien müssen überprüft und angepasst, Risiken analysiert und neu bewertet werden. Welche Auswirkungen dies auf den Markt für gewerbliche und industrielle Versicherungen hat, skizzieren die Experten des internationalen Industrieversicherungsmaklers Leue & Nill mit Sitz in Dortmund.

Der Ukraine-Krieg hat weitreichende Folgen für den Versicherungsschutz im Rahmen internationaler Programme in Russland, Belarus und der Ukraine. Versicherer machen Gebrauch von Kriegsausschlussklauseln, Verstöße gegen geltende Sanktionsbestimmungen führen zum Entfall des Versicherungsschutzes. Komplette territoriale Ausschlüsse und/oder Neukonzeptionierungen internationaler Versicherungsprogramme, z. B. mit rein lokalen Lösungen für russische Tochtergesellschaften, stehen in der Diskussion. Eine einheitliche Position der Versicherer bei Neuverhandlung der Versicherungsverträge („Renewal“) ist noch nicht erkennbar.

Betriebliche und industrielle Versicherungen

Unternehmen mit starker Schadenbelastung oder hohen Schadenrisiken müssen individuell mit Sanierungen, steigenden Prämien, Bedingungseinschränkungen und höheren Selbsthalten rechnen. In Branchen wie Schlachtbetrieben, Recycling, Chemie, Stahlerzeugung, Gießereien, Stein- und Braunkohlebetrieben sowie nicht adäquat geschützten Holz-, Kunststoff- und Galvanikbetrieben gestalten sich die Verhandlungen schwierig. Teils ziehen sich Versicherer aus Einzelrisiken zurück. Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt bei den Versicherern eine kontinuierlich steigende Rolle. Wichtige Entwicklungen im Einzelnen:

- › **Sachversicherung:** Hohe Elementarschäden aus den Naturkatastrophen 2021/22 belasten die Ergebnisse der Sachversicherer. Es ist mit moderaten Prämiensteigerungen zu rechnen.
- › **Haftpflichtversicherung:** Nach den teils deutlichen Prämiensteigerungen der letzten Jahre werden die Steigerungen 2022 eher moderat ausfallen.
- › **Unternehmen aus der IT-Dienstleistungsbranche:** Dort bieten sich Chancen auf erfolgreiche Prämienverhandlungen bis hin zu interessanten Allgafahren-Deckungen.

www.praevent.de

Arbeitsmedizin & Betriebliches Gesundheitsmanagement

Persönlich. Partnerschaftlich. Professionell.

- › **Cyber-Risiko-Versicherungen:** Der Bedarf wächst. Gleichzeitig steigt die Zahl von Vorfällen und damit die Schadenbelastung. Für 2022 ist mit entsprechenden Prämiensteigerungen zu rechnen. Versicherer stellen höhere Anforderungen an die Risikoprüfung und vereinbaren höhere Selbstbehalte – oder passen die Bedingungswerke an.
- › **D&O-Versicherung („Directors-and-Officers“ – Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Manager):** Hier haben sich die Prämien in den letzten Jahren nahezu verdoppelt. Da die Risiken für die Unternehmensführung nicht weniger geworden sind (Insolvenzen, Sanktionen, etc.), ist damit zu rechnen, dass die Prämien bestenfalls auf Vorjahresniveau bleiben.
- › **Montage- und Bauleistungsversicherung:** Es ist von stabilen Prämien auszugehen.
- › **Kraftfahrtversicherung:** Sie profitierte in den Pandemie Jahren von geringer Schadenbelastung im Bereich der Haftpflicht. Die galoppierende Inflation wirkt sich jetzt direkt auf die Kosten der Schadenabwicklung aus. Folge: deutlich steigende Prämienforderungen der Versicherer.

Unsere Empfehlungen

„Noch mehr als in den Vorjahren empfiehlt es sich, 2022 sehr frühzeitig in den Dialog und eine umfassende Risikobetrachtung mit dem betreuenden Versicherungsmakler zu treten“, sagt Sebastian Kraft, Leiter industrielle Haftpflicht bei Leue & Nill. „Die verfügbaren Kapazitäten am Markt werden sich schnell reduzieren. Der Informationsbedarf der Versicherer ist kontinuierlich gestiegen. Zeit ist der entscheidende Faktor, um gut vorbe-



Ein Fall für die Sachversicherung. Foto: zoneteen/Adobe Stock

reitet in Ausschreibungen und Renewal-Verhandlungen einzutreten oder alternative Risikotragungsmodelle, wie zum Beispiel Captives zu erarbeiten.“

Über Leue & Nill

- › Die Leue & Nill GmbH + Co.KG ist ein internationaler Versicherungsmakler mit Sitz in Dortmund. Mit seinen über 450 Mitarbeitern an sechs bundesweiten Standorten und einem weltweiten Partnernetzwerk betreut das inhabergeführte Unternehmen seit über 150 Jahren seine Kunden aus Industrie und Gewerbe regional und weltweit vor Ort mit umfangreichem Service. Spezielle Branchenteams und Fachexperten entwickeln individuelle Lösungen zur Absicherung komplexer, betrieblicher und industrieller Risiken und begleiten die Kunden von der Risikoerfassung über die Ausschreibung, Vertragsgestaltung und Policierung bis hin zur Begleitung im Schadenfall.

www.leueundnill.de



K&K PREMIUM JAGD

WIR ERFÜLLEN TRÄUME!

www.premiumjagd.de

K&K Premium Jagd GmbH • Hohe Str. 100, 44139 Dortmund • info@premiumjagd.de



Verschärftes Enforcement

Die Bafin prüft die Rechtmäßigkeit von Unternehmensabschlüssen. Aktuell rechnen viele Unternehmen mit einer verschärften Bilanzkontrolle. Aber nur wenige sind vorbereitet.

Seit dem 1. Januar 2022 ist die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) allein verantwortlich für das deutsche Bilanzkontrollverfahren („Enforcement“) – und besitzt ein neues, umfangreiches Instrumentarium an Rechten. Damit soll sie das Enforcement schneller, effizienter und transparenter durchführen können. Inwiefern sind betroffene Unternehmen auf ein solches beschleunigtes Verfahren vorbereitet? Und wie steht es grundsätzlich um ihre Accounting Compliance, also die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und interner Richtlinien zur Rechnungslegung, und damit verbundene organisatorische und prozessuale Fragen?

Das hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC Deutschland in der Studie „Accounting Compliance 2022 – Wie gut sind Unternehmen aufgestellt und auf die Bilanzkontrolle der BaFin vorberei-

tet?“ untersucht. Für die Analyse hat PwC insgesamt 100 Unternehmen in Deutschland befragt und die Ergebnisse mit denen der Studie zur Accounting Compliance aus dem Jahr 2017 verglichen.

70 Prozent haben noch keine Maßnahmen ergriffen

Einige der Kernergebnisse lauten: Drei Viertel der befragten, dem Enforcement unterliegenden Unternehmen rechnen mit einer Verschärfung der Bilanzkontrolle. Dennoch haben insgesamt 70 Prozent dieser Unternehmen noch keine Maßnahmen ergriffen, um sich aktiv auf das neue Enforcement vorzubereiten. Etwa die Hälfte plante dies zum Zeitpunkt der Befragung nicht. Erst 22 Prozent sind hier bereits aktiv geworden. Rund sieben von zehn Befragten ohne Vorbereitung unterlassen diese, weil sie sich bereits gut aufgestellt fühlen. Etwa zwei Drittel zögern, weil sie noch

nicht wissen, womit genau sie bei der Neuerung rechnen müssen.

Dr. Bernd Kliem, Partner für Enforcement Services bei PwC Deutschland, sagt: „Es ist riskant, sich nicht vorzubereiten. Denn auch wir rechnen mit schärferen und schnelleren Enforcement-Verfahren. Unternehmen sollten jetzt zumindest die eigene Accounting Compliance diesbezüglich nochmals genau prüfen – in einem laufenden Verfahren ist es dafür zu spät.“

Ein Prüfungsschwerpunkt wird die Dokumentation sein, wie die BaFin bereits angekündigt hat. Immerhin: Fast alle der bereits aktiv gewordenen Befragten fokussieren sich bei ihrer Vorbereitung genau auf diesen Schwerpunkt (94 Prozent). Hier sind spezielle Anforderungen der BaFin zu erwarten. Eine deutlich geringere Rolle spielen demgegenüber Veränderungen bei Prozessen (56 Prozent) und in der Organisation (44 Prozent).



Foto: amna/Adobe Stock

Weniger Center of Excellence – trotz steigender Anforderungen

Ein weiteres Studienergebnis: Verfügten im Jahr 2017 noch 67 Prozent der befragten Unternehmen über „Center of Excellence“ (CoEs) bzw. Experten für komplexe Bilanzierungsfragen, sind es derzeit nur noch 58 Prozent – und dies, obwohl die Bilanzierungsstandards seit 2017 komplexer und zahlreicher geworden sind. Hinzugekommen sind etwa die Standards IFRS 15 (Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden) und IFRS 16 (Leasing).

Genau wie 2017 greift aktuell die Mehrheit der Unternehmen verpflichtend vor allem dann auf unternehmensinterne CoEs zurück, wenn Unsicherheit über die Bilanzierung eines Sachverhalts besteht (jeweils 81 Prozent); ab einer bestimmten Größenordnung der Sachverhalte ziehen Unternehmen die CoEs deutlich häufiger hinzu (2022: 53 Prozent; 2017: 27

Prozent), bei neuen Sachverhalten hingegen etwas seltener (2022: 62 Prozent; 2017: 70 Prozent).

38 Prozent der befragten Unternehmen lagern Tätigkeiten im Jahr 2022 aus, 2017 waren es mit 35 Prozent fast ebenso viele. Ähnlich wie 2017 erhoffen sich Unternehmen vom Outsourcing eine höhere fachliche Qualität (2022: 80 Prozent; 2017: 78 Prozent). Sieben von zehn Unternehmen wollen dadurch die Mitarbeiter im Rechnungswesen entlasten, das waren 2017 nur 35 Prozent. In diesem Zusammenhang können auch Managed Service Prozesse für Unternehmen interessant sein.

Deutlich mehr Unternehmen als 2017 setzen das Konzernrechnungswesen bei komplexen Sachverhalten nach festgelegten Standards ein (2022: 62 Prozent; 2017: 44 Prozent). Allerdings hat 2022 nur jedes zweite Unternehmen (50 Prozent) die Sach-

verhalte für deren Einsatz definiert, 2017 waren es mit 62 Prozent deutlich mehr.

Die Kompetenzbereiche zwischen Konzernrechnungswesen und den Tochtergesellschaften bei Schnittstellenthemen grenzen mehr Unternehmen als 2017 klar ab (2022: 52 Prozent; 2017: 43 Prozent). 44 Prozent der Befragten haben 2022 die Zuständigkeiten zwar nicht klar definiert, geben aber an, diese seien gut eingespielt (2017: 52 Prozent).

Robert Linder, Director für Enforcement Services bei PwC Deutschland, sieht dies kritisch: „Eingespielte, aber nicht definierte Prozesse sind ein vermeidbares Compliance-Risiko. Unternehmen sollten mit den gestiegenen Anforderungen auch organisatorisch-prozessual Schritt halten. Standardisierte oder sogar automatisierte Schnittstellen helfen dabei ebenso wie Center of Excellence und klar definierte Zuständigkeiten.“

Auf die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter achten die Unternehmen derzeit deutlich stärker als 2017: 76 Prozent der Befragten geben an, feste Schulungen durchzuführen bzw. für Aktualisierungen von Fachwissen im Rechnungswesen zu sorgen (2017: 63 Prozent). Die meisten Unternehmen setzen dafür auf externe Kurse (85 Prozent) und Fachzeitschriften (82 Prozent). Fast ebenso viele waren es 2017 (85 bzw. 75 Prozent). Mehr als ein Drittel der Unternehmen nutzt aktuell ein definiertes Schulungskonzept, 2017 waren es nur 16 Prozent.



BMS
Industriebau.



**Neubau einer Digital-
druckerei für die Friedmann
Print Data Solution GmbH
im Gewerbepark Unipro
Gomaringen**

BMS Industriebau GmbH
Alte Heeresstraße 25 59929 Brilon
Tel: 02961 980-200
www.bms-industriebau.de



Rad vom Chef

Beim Dienstrad-Leasing least der Arbeitgeber Fahrräder oder E-Bikes von einer Leasinggesellschaft und überlässt sie seinen Angestellten zur freien Nutzung. Das Konzept geht auf.

Fast jeder zweite deutsche Angestellte findet das Konzept Dienstrad-Leasing attraktiv oder sehr attraktiv – in der jungen Zielgruppe der 18- bis 29-Jährigen sind es sogar 64 Prozent. Von den Befragten, die kein Dienstrad-Leasing-Angebot im Unternehmen bereitgestellt bekommen, interessieren sich drei von fünf Personen (59 Prozent) für ein Dienstrad. Auch hier ist das Interesse bei den 18- bis 29-Jährigen (76 Prozent) und bei den 30- bis 49-Jährigen (65 Prozent) am stärksten. Am meisten überzeugen die Gesundheits- und Umweltaspekte die Angestellten (jeweils 66 Prozent).

Allerdings kennen immerhin knapp die Hälfte der Befragten Dienstradkonzepte noch nicht. Zu diesen Ergebnissen kommt eine von „Lease a Bike“ in Auftrag gegebene Statista-Studie mit 1.000 erwerbstätigen Teilnehmern im Alter von 18 bis 67 Jahren zum Thema „Dienstradleasing und nachhaltige Mobilität“. Die quantitative Onlinebefragung untersuchte das Mobilitätsverhalten und den Status quo von Fahrrad-Leasing unter Arbeitnehmern in Deutschland.

„Dank dieser Studie haben wir nun ein besseres Verständnis für die Interessen und das Nutzungsverhalten von Beschäftigten gegenüber dem Dienstradleasing-Konzept“, sagt Christian Wölbern, General Manager von Lease a Bike. „Wir wissen jetzt, dass der Bedarf nach Angeboten für nachhaltige Mobilität noch weiter steigt und gerade die jüngere Generation grüne Mobilitätskonzepte mehr als begrüßt. Wir haben aber auch erkannt, dass noch erhebliche Wissenslücken bestehen. Grüne Mobilität ist relevanter denn je, und unser Ziel ist, dass möglichst viele Angestellte in Deutschland und Europa nachhaltige Mobilitätsangebote kennen und wahrnehmen.“

Einige Ergebnisse zum Mobilitätsverhalten: Das Fahrrad ist nach dem Auto das beliebteste Fortbewegungsmittel für den Arbeitsweg. Eine besonders große Bedeutung hat das Fahrrad



Foto: RAM/Adobe Stock

für viele Befragte in der Freizeit. Für den Weg zur Arbeit nutzen die meisten Befragten immer noch das Auto (81 Prozent). Mit 41 Prozent belegt das Rad den zweiten Platz, gefolgt von öffentlichen Verkehrsmitteln (39 Prozent). E-Varianten wie beispielsweise Tretroller (6 Prozent) werden für den Arbeitsweg am wenigsten genutzt. Besonders spannend: Für viele Befragte über alle Altersgruppen hinweg ist das Fahrrad vor allem für die freizeithliche Nutzung (sehr) wichtig (70 Prozent). Für 35 Prozent spielt das Fahrrad auch für den Arbeitsweg eine große Rolle. Die höchste Relevanz (47 Prozent) hat das Fahrrad für den Arbeitsweg bei den Jüngeren (18 bis 29 Jahre).

Erkenntnisse über das Dienstradleasing: Das Konzept ist mehr als der Hälfte der Studienteilnehmer bekannt. Fast jeder Zweite bewertet das Konzept als (sehr) attraktiv. Die 18- bis 29-Jährigen sind von dem Dienstrad-Leasing-Konzept am stärksten überzeugt. Beim Bekanntheitsgrad vom Dienstradkonzept ist noch Luft nach oben: Denn fast jeder Zweite kennt das nämlich noch nicht. Jeder Vierte gibt an, dass in seinem Unternehmen ein Dienstrad-Leasing-Angebot bereitgestellt wird. Dieser Anteil

zeigt eine positive Entwicklung mit steigender Personalanzahl.

Von allen Befragten, deren Unternehmen ein Dienstrad-Leasing anbieten, nutzt fast jeder Dritte (29 Prozent) auch das Angebot – bei den Jüngeren sind es sogar 42 Prozent. Mit dem Konzept sind 97 Prozent der Nutzer zufrieden. Besonders überzeugt sind Dienstrad-Nutzer von den Rundum-Schutz-Paketen und der Möglichkeit, ein Fahrrad zum fairen Preis zu erhalten. Von den Personen, die kein Dienstrad-Leasing-Angebot im Unternehmen gestellt bekommen, gaben immerhin 59 Prozent an, dass sie sich ein solches Programm wünschen würden. Am stärksten ist das Interesse auch hier bei den 18- bis 29-Jährigen (76 Prozent).

Die Hauptgründe für die Nutzung eines Dienstrads stellen die vollumfängliche Nutzung in der Freizeit (33 Prozent), die Rundum-Schutz-Versicherung (27 Prozent) sowie die breite Auswahl an Fahrradmodellen (27 Prozent) dar. Was die meisten Befragten von einer (Weiter-)Nutzung abhält, ist das fehlende Dienstrad-Angebot in ihrem Unternehmen (68 Prozent) oder die weite Entfernung zur Arbeit (34 Prozent).

Design Metropole Ruhr



Ich suche nach ...

In Stadt ...

SUCHEN

**Entwickler,
Gestalter und
Mitdenker
für deine Ideen.**

www.designmetropoleruhr.de

UWG-Novelle 2022 – die wichtigsten Änderungen

Am 28. Mai 2022 ist eine weitere Novelle zum Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) in Kraft getreten. Sie setzt die sog. Omnibus-Richtlinie (EU) 2019/2161 in deutsches Recht um. Ein Überblick über die Neuerungen:

- › Ein neuer Irreführungstatbestand untersagt es grundsätzlich, Waren in einem EU-Mitgliedstaat als identisch mit einer in anderen EU-Mitgliedstaaten vertriebenen Ware zu vermarkten, sofern wesentliche Unterschiede vorhanden sind („Dual-Quality“). Abgezielt wird damit vor allem auf Lebensmittel mit unterschiedlicher Zusammensetzung – etwa in Bezug auf den Zucker- oder Fleischanteil – aber identischer Verpackung. Selbstverständlich kann die Vorschrift aber auch bei anderen Konsumgütern wie Kosmetika oder Haushaltsprodukten relevant werden.
- › Das Schleichwerbverbot des neuen § 5a Abs. 4 UWG wird abgeschwächt. Ein kommerzieller Zweck liegt danach nicht vor, wenn der Handelnde kein Entgelt und keine ähnliche Gegenleistung erhält oder sich versprechen lässt. Damit ist „Gleichstand“ zwischen dem UWG und dem Telemediengesetz (TMG) erreicht. Denn nach dem TMG gelten gegenleistungsfreie werbliche Äußerungen nicht als „Werbung“ bzw. als „kommerzielle Kommunikation“ und unterliegen damit keiner Kennzeichnungspflicht. Allerdings gelten bereits geringwertige Dienstleistungen wie ein kostenloses Haarstyling oder ein Fotoshooting als Gegenleistung und lösen eine Kennzeichnungspflicht aus. Diese Neuregelung dürfte vor allem im Bereich des Influencer Marketing Bedeutung erlangen. Durch Glaubhaftmachung, dass er eine Gegenleistung weder erhalten noch zugesagt bekommen hat, kann der Handelnde die zunächst dafürsprechende Vermutung erschüttern. Derjenige, der von Schleichwerbung ausgeht, muss dann den Erhalt einer Gegenleistung beweisen.
- › Damit Verbraucher erkennen können, ob ein Anbieter auf einem Online-marktplatz Unternehmer ist und somit Verbraucherschutzrechte gelten oder nicht, müssen Marktplatzbetreiber eine entsprechende Selbsteinschätzung des Anbieters kommunizieren. Zur einer Überprüfung dieses Status sind sie jedoch nicht verpflichtet.
- › Angesichts des großen Einflusses von Rankings der Waren und Dienstleistungen durch Onlineanbieter auf die Entscheidung der Verbraucher müssen Onlineanbieter Verbraucher über die Hauptparameter zur Festlegung des Rankings sowie deren relative Gewichtung zueinander informieren. Offengelegt werden müssen die wesentlichen Kriterien, nach denen die angezeigten Suchergebnisse geordnet, selektiert oder in sonstiger Weise strukturiert werden. Dies muss zudem aktuell, leicht zugänglich und verständlich sowie gut sichtbar erfolgen. Ergänzt wird dies durch das Verbot ungekennzeichneter bezahlter Werbung oder verdeckter Zahlungen für eine Beeinflussung des Suchergebnisrankings.
- › Bei der Veröffentlichung von Kundenbewertungen gilt jetzt: Macht ein Unternehmer Verbraucher-Bewertungen zugänglich und stellt er dabei nicht sicher, dass diese Bewertungen auch „echt“ sind, muss er darüber informieren. Überprüft der Unternehmer dagegen die Herkunft der Bewertungen, ist er verpflichtet, über sein Verfahren zur Prüfung der Echtheit zu informieren. So darf er etwa nur solche Bewertungen zulassen, die von Käufern der Waren über seine Plattform stammen. Wie mit Bewertungen zu verfahren ist, die ein externer Bewertungs-Dienstleister zur Verfügung stellt, ist derzeit noch offen. Einiges spricht dafür, dass eine Verlinkung dazu führt, dass sich der Verlinkende die Bewertungen werblich zu eigen macht. Zudem sind zwei neue „Blacklist“-Tatbestände zu beachten: Die Behauptung, dass Bewertungen von „echten“ Käufern stammen, ohne dass dies überprüft wurde, ist unzulässig. Unzulässig sind auch die Übermittlung oder Beauftragung gefälschter Bewertungen oder Empfehlungen von Verbrauchern sowie deren falsche Darstellung in sozialen Medien. Dabei sind „gefälscht“ auch solche Bewertungen, die ein Unternehmer als scheinbarer Verbraucher über seine eigenen Produkte abgibt oder die ein Konkurrent abgibt, um ein fremdes Produkt schlechtzumachen. Gleiches gilt für das gezielte Unterbinden negativer Bewertungen, die inhaltliche Verfälschung von Bewertungen sowie die Verwendung einer Bewertung, die für ein Produkt abgegeben wurde, für ein



anderes Produkt.

- › Eingeführt wurde ferner ein wettbewerbsrechtlicher Verbotstatbestand gegen den gewerblichen An- und Verkauf von „Schwarzmarktkarten“. Hierdurch soll vor allem unterbunden werden, dass Unternehmer mittels IT Ticketkontingente vollständig aufkaufen und diese zu überhöhten Preisen weitervertrieben.
- › Neu ist schließlich auch das Verbot einer Zahlungsaufforderung bei unerbetenen Besuchen in der Wohnung eines Verbrauchers am Tag des Vertragsabschlusses. Damit sollen Verbraucher vor vorschnellen Zahlungen und unüberlegten Geschäftsabschlüssen an der Haustür geschützt werden.
- › Aber nicht nur auf der Tatbestands-, auch auf der Rechtsfolgenseite gibt es Neuerungen. Und erstmals werden dabei Verbrauchern Ansprüche aus dem UWG eingeräumt: Nach dem neu eingefügten § 9 Abs. 2 UWG ist, wer vorsätzlich oder fahrlässig eine nach § 3 UWG unzulässige geschäftliche Handlung vornimmt und hierdurch Verbraucher zu einer geschäftlichen Entscheidung veranlasst, die sie andernfalls nicht getroffen hätten, diesen zum Schadenersatz verpflichtet.
- › Neu ist auch die Einführung eines Bußgeldtatbestands (§ 19 UWG) für die Verletzung von Verbraucherinteressen im grenzüberschreitenden Bereich bei sog. weitverbreiteten Verstößen, die in mehreren EU-Mitgliedstaaten erfolgen. Nationale Behörden können in derartigen Fällen bei Verstößen in einem anderen Mitgliedstaat Bußgelder gegen deutsche Unternehmen verhängen, allerdings nur im Rahmen einer EU-weit durchgeführten sog. koordinierten Durchsetzungsmaßnahme.

Wie so oft sorgen auch hier und jetzt neue gesetzliche Regelungen aber nicht nur für Klarheit. Sie werfen ihrerseits wieder neue Fragestellungen auf, deren Beantwortung konkreten Gerichtsentscheidungen vorbehalten bleibt – in letzter Konsequenz durch den Europäischen Gerichtshof (EuGH).

Quelle: Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e. V.

BAG: Arbeitgeber kann für seine Mitarbeiter Coronatests anordnen

Mit Urteil vom 1. Juni 2022 (Az.: 5 AZR 28/22) hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) entschieden, dass Arbeitgeber berechtigt sein können, auf der Grundlage eines betrieblichen Schutz- und Hygienekonzepts Coronatests ihrer Arbeitnehmer einseitig anzuordnen, um ihrerseits arbeitsschutzrechtlichen Verpflichtungen nachzukommen.

Zu Beginn der Spielzeit 2020/21 hatte die Bayerische Staatsoper, nachdem sie zum Schutz ihrer Mitarbeiter vor Covid-19-Erkrankungen bereits organisatorische und bauliche Maßnahmen ergriffen hatte, im Rahmen eines betrieblichen Hygienekonzepts, medizinisch beraten und unterstützt, eine Teststrategie entwickelt. Dieses sah die Einteilung der Beschäftigten in Risikogruppen und eine abgestufte Verpflichtung zur Durchführung von PCR-Tests vor. Als Orchestermusikerin sollte die Klägerin zunächst – wie alle Mitarbeiter – zu Beginn der Spielzeit einen negativen PCR-Test vorlegen und in der Folge weitere PCR-Tests im Abstand von ein bis drei Wochen kostenfrei vornehmen lassen oder selbst vorlegen, um an Aufführungen und Proben teilnehmen zu können.

Dies lehnte die Klägerin ab, da sie PCR-Tests als zu ungenau und als unverhältnismäßigen Eingriff in ihre körperliche Unversehrtheit erachtete. Daraufhin erhielt sie von Ende August bis Ende Oktober 2020 kein Gehalt. Sowohl gegen die Anordnung einer Testpflicht als auch gegen die Nichtzahlung ihres Gehalts ging die Klägerin sodann gerichtlich vor, blieb mit ihrer Klage jedoch in sämtlichen Instanzen erfolglos. Ausgehend davon, dass den Arbeitgeber Fürsorgepflichten hinsichtlich des Lebens und der Gesundheit seiner Arbeitnehmer treffen, die durch die Arbeitsschutznormen des Arbeitsschutzgesetzes (ArbSchG) konkretisiert werden, ist der Arbeitgeber – so das BAG – berechtigt, nach billigem Ermessen Weisungen hinsichtlich der Ordnung und des Verhaltens im Betrieb zu erteilen. Hierzu zähle auch die Anweisung zur Durchführung von PCR-Tests nach dem betrieblichen Hygienekonzept. Den mit der Durchführung der Tests verbundenen minimalen Eingriff in die körperliche Unversehrtheit sahen die Richter als verhältnismäßig an. Habe der Klägerin zeitweilig der Leistungswille gefehlt, könne sie eine Vergütung für diese Zeit nicht beanspruchen. Aus dem gleichen Grund scheiterte auch der Antrag der Klägerin auf Beschäftigung ohne Verpflichtung zur Durchführung von Tests.

Quelle: Pressemitteilung Nr. 21/22 des Bundesarbeitsgerichts vom 01.06.2022

Passt, wackelt und hat Luft

Sie sind Azubis und sie lieben ihren Job. Was wird sie diesmal auf den Baustellen erwarten? Oft wachsen die Auszubildenden über sich hinaus, manchmal geht auch alles schief. Drei Handwerker-Azubis und ihr neuer Lebensabschnitt als Dachdecker, Gartenbauer und Fliesenleger. **Sa, 9.7., WDR, 13.15 Uhr**

Sackgasse Beton: Die Suche nach Alternativen

Die Bauwirtschaft boomt. Mit fatalen Folgen, da doch der weltweite Verbrauch von Beton schon jetzt weit klimaschädlicher ist als der globale Flugverkehr. Harald Lesch prüft die Alternativen. **Mo, 11.7., ZDFinfo, 13.00 Uhr**

Die Empfangsdame

Birgit Stein aus Limburgerhof in der Pfalz ist „Relocation-Managerin“. Sie betreut ausländische Fach- und Führungskräfte. Vor deren Ankunft in Deutschland wird sie aktiv und sucht geeignete Wohnungen oder Häuser. Sie unterstützt die Neuankömmlinge bei Behördengängen, meldet Führerscheine um, sucht Kindergärten oder Schulen. **Di, 12.7., tagesschau24, 22.15 Uhr**

Auf Holz gebaut

Holz liegt gegenwärtig im Trend. Die Sehnsucht nach einer menschenfreundlichen, nachhaltigen modernen Architektur, der Klimawandel und die Diskussion um unsere Zukunft hat den natürlichen Baustoff in den Fokus gerückt. Kann nachhaltige Waldwirtschaft in Zeiten des Klimawandels den Bedarf einer boomenden Bauwirtschaft decken? **Do, 14.7., ARD-alpha, 21.00 Uhr**

Kühe für Katar

Milch aus der Wüste: Rinderzucht und Milchwirtschaft, wo sonst fast nichts wächst? Katar will unbedingt Selbstversorger werden. Es gehört wegen seiner Gasvorkommen zu den reichsten Ländern der Welt, ist aber bei Lebensmitteln auf Importe angewiesen. Der kleine Staat auf der Halbinsel vor Saudi-Arabien will sich aus dem Klammergriff lösen. **Fr, 15.7., Phoenix, 18.00 Uhr**



Aktienhype – muss ich einsteigen?

Aktien sind angeblich das Maß der Dinge in Sachen Vermögensbildung. Angeregt durch Inflation und Influencer zieht es immer mehr junge Menschen an die Börse, um für das Alter vorzusorgen oder einfach Geld zu machen. Auch der Staat zieht mit, schon bald soll es eine Aktienrente geben. Ist das riskante Zockerei oder sinnvolle Altersvorsorge einer Generation, die auf die gesetzliche Rente nicht mehr vertrauen kann? Foto: Radio Bremen/Donna Diederichs

Mi, 27.7., tagesschau24, 20.45 Uhr



Vom Verbrenner zum E-Auto

Tank raus, Batterie rein: Wer vom klassischen Verbrennermotor auf E-Antrieb umstellen möchte, muss keinen Neuwagen kaufen. Ökologisch ist es besonders sinnvoll, Gebrauchtwagen mit E-Motoren auszustatten und weiterzuverwenden. „Die Nordreportage“ begleitet Tüftler, die alten Verbrennern zu einem zweiten Leben als E-Auto verhelfen. Foto: NDR/DHF Media/Christian Brandt

Mi, 27.7., tagesschau24, 21.45 Uhr

Ceiba – ein Schiff wird kommen

Zeichen setzen gegen den Klimawandel: Etwa 90 Prozent des Welthandels werden auf dem Seeweg abgewickelt, fast alle Frachter und Tanker werden aber mit Schweröl angetrieben, entsprechend sind die Emissionen. Weltweit ist die Schifffahrt für den Ausstoß von etwa einer Mrd. Tonnen Kohlendioxid verantwortlich. Das muss geändert werden, findet der französisch-kanadische Segler und Tischler Lynx Guimond und hat deshalb die Firma „Sailcar“ gegründet. **Mo, 1.8., Phoenix, 17.15 Uhr**

Kurzfristige Programmänderungen sind möglich.



Foto: Silvia Kriens

Leichter zum Bilanzbuchhalter

Um ein Experte des Rechnungswesens zu werden, ist seit einigen Monaten weniger Berufserfahrung nötig als bisher.

Mit der neuen Verordnung, die bereits seit 2021 gilt, entfällt bei entsprechender Qualifikation die bisher erforderliche Berufspraxis von drei Jahren. Bei weiteren Kriterien zur Zulassung zur Prüfung hat sich die geforderte Berufspraxis um jeweils ein Jahr verringert. Die Zulassungsvoraussetzungen im Einzelnen: eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf mit einer Berufsausbildungsdauer von drei Jahren oder ein anerkannter Fortbildungsabschluss nach einer Regelung aufgrund des Berufsbildungsgesetzes als Fachwirt oder Fachwirtin oder als Fachkaufmann oder Fachkauffrau oder ein

Abschluss als Staatlich geprüfter Betriebswirt oder als Staatlich geprüfte Betriebswirtin oder ein wirtschaftswissenschaftlicher Diplom- oder Bachelorabschluss einer staatlichen oder staatlich anerkannten Hochschule oder einer Berufsakademie oder eines akkreditierten betriebswirtschaftlichen Ausbildungsganges einer Berufsakademie und eine darauf folgende mindestens einjährige Berufspraxis oder eine mindestens fünfjährige Berufspraxis.

Bilanzbuchhalter erheben betriebswirtschaftliche Kennzahlen aus der Geschäfts- und Betriebsbuchhaltung, die als Grundlage für unternehmerische Entscheidungen dienen. Sie beraten die Geschäftsleitung un-

ter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten. Zu den Aufgaben gehört insbesondere die Bewältigung spezieller Herausforderungen in der Buchhaltungsorganisation, des Jahresabschlusses, des Steuerrechts, der Kosten- und Leistungsrechnung, der Finanzwirtschaft sowie der Auswertung und Planung. Somit besetzen diese angesehenen Spezialisten wichtige Schlüsselpositionen in Unternehmen und tragen maßgeblich zur erfolgreichen Geschäftsentwicklung bei.

Das Bestehen der anspruchsvollen Prüfung sorgt für vielversprechende Perspektiven und bietet die Möglichkeit zum beruflichen Aufstieg. Der Abschluss „Geprüfte/r Bilanzbuchhalter/in – Bachelor Professional in Bilanzbuchhaltung“ ist im Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) dem Niveau 6 (Bachelor-Niveau) zugeordnet. Seit 2021 wird die Abschlussbezeichnung um „Bachelor Professional in Bilanzbuchhaltung“ ergänzt. Mit dem erfolgreichen Abschluss der Fortbildungsprüfung ist die Zulassungsvoraussetzung zum/zur Gepr. Betriebswirt/-in erfüllt. Somit stehen den Absolvierenden die höchste Qualifizierungsstufe der IHK-Weiterbildung offen. Weitere Informationen unter www.ihkdo-weiterbildung.de

IHK.DIE WEITERBILDUNG

Das Programm Juli/August 2022

Zertifikatskurse

Online Marketing Manager (IHK) – Online Lehrgang
22.7.-19.8.2022

Social Media Manager (IHK) ADVANCED LEVEL – Online Lehrgang
22.7.-29.8.2022

Social Media Manager (IHK) – Online Lehrgang
12.8.-10.10.2022

AZUBI-Kick-Off – Von Anfang an gut am Start
24.8.-30.11.2022

Industrievorarbeiter (IHK)
2.9.-17.12.2022

eCommerce Manager (IHK) – Online Lehrgang
2.9.-14.11.2022

Immobilienverwalter (IHK)
5.9.-7.12.2022

Referent Lohn und Gehalt (IHK) – Online Lehrgang
7.9.-23.11.2022

Social Media Manager (IHK) – Online Lehrgang
9.9.-7.11.2022

Projekt-Manager (IHK) – Vollzeit
12.9.-23.9.2022

Online Marketing Manager (IHK) – Online Lehrgang
12.9.-23.9.2022

Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Prüfungen

47. Industriemeisterlehrgang Metall – Vollzeit
8.8.2022-19.5.2023

Geprüfter Handelsfachwirt
12.8.2022-30.8.2023

Geprüfter Bilanzbuchhalter (VO 2020)
15.8.2022-31.1.2024

Industriekaufmann – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung – Online Lehrgang
18.8.-10.11.2022

Kaufmann für Büromanagement – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil 1 – Online-Seminar
20.8.-10.9.2022

Trainer (IHK)
27.8.2022-28.1.2023

Gepr. Wirtschaftsfachwirt PLUS Gepr. Betriebswirt (IHK) – Master Professional in Business Management
3.9.2022-30.5.2025

Kaufmann für Büromanagement – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil 2 Online
5.9.-7.11.2022

Gepr. Immobilienfachwirt/-in (IHK) (Live Online Seminar)
5.9.2022-4.3.2024

Kaufmann für Büromanagement – Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Teil 2 Online
6.9.-9.11.2022

Erwerb der Ausbildereignung – Vollzeit
12.9.-27.9.2022

Seminare

Die sieben Schlüssel zur Führungskompetenz
11.8.-12.8.2022

Vom Kollegen zum Vorgesetzten – Den Rollenwechsel erfolgreich meistern!
15.8.-16.8.2022

Videomarketing – Erfolgsstrategien für mehr Sichtbarkeit im Internet
24.8.2022

Wirksamkeit in der neuen Rolle – Erfolgsfaktoren für Frauen im Beruf
5.9.-6.9.2022

Telefontraining: Der gute Draht zum Kunden – AZUBI-aktiv
6.9.2022

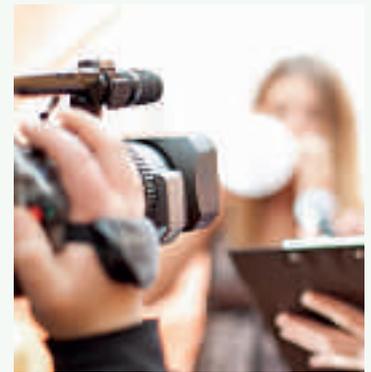
Zuwendungen an Arbeitnehmer clever gestalten, Steuern und Sozialabgaben sparen
6.9.2022

Sozial und kompetent – Softskills – AZUBI-aktiv
7.9.2022

E-Mail-Etikette! Korrespondieren – sprachlich korrekt, stilsicher und leserorientiert
8.9.2022

Wirtschaftlichkeitsberechnungen für Renditeobjekte
13.9.-14.9.2022

CO₂ Unternehmerische Klimaverantwortung – Von der Bilanz zur Strategie – Online-Seminar
13.9.-27.9.2022



Videomarketing – Mehr Sichtbarkeit im Internet

Nutzen Sie die Wirkung von Videos für Ihr Unternehmensmarketing! Das Seminar vermittelt die wichtigsten Aspekte von Produktion und Einsatz eigener Videos. Fragestellungen zu den geeigneten Social Media Kanälen sowie zu Urheberrechten, Kampagnenplanungen und Reportings werden teilnehmerorientiert und praxisnah thematisiert.

Termin: 24. August 2022,
Rolf Kämper, Tel. 0231 5417-314,
r.kaemper@dortmund.ihk.de



Gepr. Wirtschaftsfachwirt PLUS Gepr. Betriebswirt (IHK)

Hoch, höher, am höchsten ... jetzt durchstarten mit der höchsten höheren Berufsbildung der IHK! In diesem besonderen Kombinationslehrgang steht im ersten Teil die Fortbildung zum Geprüften Wirtschaftsfachwirt im Fokus, nach dem erfolgreichen Abschluss der Prüfung geht es direkt weiter mit der Vorbereitung auf den Abschluss zum Geprüften Betriebswirt (IHK), der dem Niveau eines Master-Abschlusses entspricht.

Beginn: 3. September 2022,
Information und Anmeldung:
Sabrina Schnell, Tel. 0231 5417-421,
s.schnell@dortmund.ihk.de

IHK.Die Weiterbildung. Geprüfte Qualität nach DIN EN ISO 9001: 2015. Bekannte Lehrgangsangebote und Träger, die auf IHK-Prüfungen vorbereiten, können über das Weiterbildungsinformationssystem (WIS) unter <http://wis.ihk.de/ihk-pruefungen/anbieterliste> eingesehen werden. Weitere Information und Anmeldung: Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, Märkische Straße 120, 44141 Dortmund, Tel. 0231 5417-499, Fax 0231 5417-8330, info@dortmund.ihk.de, www.ihkdo-weiterbildung.de.



... ein Anruf oder Fax erfüllt Ihre Wünsche

Gebr. Lensing GmbH & Co. KG
Anzeigenservice Fachzeitschriften

Westenhellweg 86-88
44137 Dortmund

Telefon: 0231 9059-6420
Fax: 0231 9059-8605

Eintragungen: 6 à 53,50 / 12 à 48,50 Euro + 19% Mehrwertsteuer

Alles!

rund um

poster
galerie



0231 /
527654
Fax:
553020



**Professionelle
App-Entwicklung**
www.AppPlusMobile.de

0231 /
98538090

Alu- Fahrgerüste

Miete - Service Verkauf

Weise

GERÜSTBAU - LEITERFABRIK

0231 /
315030
Fax:
31503-20



AIRSPACE WORKSHOP GMBH & CO. KG
WEIBENBURGER STR. 3 • 44135 DORTMUND
E-Mail: info@ballonzauber.de

RAUM- UND BALLONDEKORATIONEN • BALLONGAS
WERBEBALLONS • LUFTSPIELKISSEN • GROSSBALLONS
DEKORATIONEN • WERBUNG • LOGISTIK

0231 /
5569700
Fax:
55697040



Pandemieschutz

Mundschutz | Faceshields | Desinfektion
Spender | Schnelltests | Aufkleber uvm.

www.bbf24.de

0231 /
5898366

Dein BiERBACH® - Gewerbepark Unna

qm-flex

dein loger bei BiERBACH

Lagerhallen • Büros • Storage
Produktionshallen • Wohnungen
immobilien@bierbach.de
www.qm-flex.de

02303 /
2802-133
Fax:
2802-129

Böhmer
seit mehr als
60 Jahren im
Immobilienmarkt

BÖHMER & Immobilien

www.immobilen-boehmer.de

02378 /
9293-0
Fax:
9293-29



Ihre professionelle Werbeagentur für
• Webseiten • Online-Shops
• Webanwendungsentwicklung
BTW MARKETING, Burgstraße 27, 59368 Werne
WWW.BTW-MARKETING.DE



02389/
927582

Büro- Möbel

Schüssler

BÜRO-EINRICHTUNGSHAUS

Objekt-
Einrichtungen

Eisenhüttenweg 7 • 44145 Dortmund

0231 /
861077-0
Fax:
861077-29

FAHNENTEX

**Gerade jetzt -
Fahnen reinigen,
ausbessern, reparieren.**
www.fahnentex.de

0231/
54509644
Fax:
578246

Fliesen- Centrum



Linnenbecker

Niedersachsenweg 12
44143 Dortmund
http://www.linnenbecker.de

0231 /
562090-0
Fax:
562090-88

GABELSTAPLER CENTER KAMEN

An der Seseke 30 • 59174 Kamen
info@gabelstapler-center.de
www.gabelstapler-center.de

02307/
208-150
Fax
208-111



KOOP für Gabelstapler
Verkauf Neu + Gebraucht Miete
Service Ersatzteile Schulung
www.koop-gabelstapler.de

02303/
41021
Fax
49283

RUHR

Wirtschaft
Das regionale Unternehmermagazin

Gesucht und gefunden.

Fachkompetenz.



FÜR DAS BESSERE ARBEITEN.

www.hees.de - dortmund@hees.de 0231 /
Phoenixseestr. 22, 44263 Dortmund 562209-0



Dipl.-Ing. TECKLENBORG GmbH 02389 /
Verkauf - Miete - Service - Schulung 7981-0
Schemmelweg 2, 59368 Werne a. d. Lippe Fax:
www.tecklenborg.de 7981-94



Gebäude-Service 05204 /
Infrastrukturelles FM, Unterhaltsreinigung, 9147-0
Baureinigung, Hausmeisterdienste, Fax:
STOLL Fassadenreinigung, Glasreinigung, Winterdienst
Gebäude-Service Bergstraße 24, 33803 Steinhagen 9147-47



Wir fertigen auf modernen CNC-gest.
Maschinen kompl. Gehäuse, Verkleidungen
usw. sowie Zuschnitte genibbelt, gelasert
und gekantet vom Einzelteil bis Serien
HEYDO Apparatebau GmbH 0231 /
Gernotstr. 13, 44319 Dortmund 921027-0
Fax:
21973

**Hochdruckreiniger
Nass- und
Trockensauger**



KÄRCHER STORE MOSER 0231 /
124068
Wambeler Hellweg 36 • 44143 Dortmund Fax:
www.kaercherstore-moser.de 124339



hotel ambiente 0231 /
WOHNEN & TAGEN 477377-0
Fax:
477377-10



► Objektbewachung 0521 /
► Infrastrukturelle Dienstleistungen 137878
► Pförtnerdienste Fax:
► Bestreifung & Schießdienst 137880
August-Bebel-Str. 20, 33602 Bielefeld

INTRADUCT

Fachübersetzungen
& Dolmetscherdienst

Fachübersetzungsbüro für alle Sprachen
diplomierte Dolmetscher & Übersetzer 0231 /
952045-0
Gerichtsstr. 19 • 44135 Dortmund Fax:
info@intraduct.de • www.intraduct.de 952045-28



OCC - Office Competence Center 0231 /
Beraten - Planen - Einrichten 9860538
Am Brambusch 17, 44536 Lünen Fax:
www.occ.info 9860517



PROERGENIS
DIE ERFOLGSENTWICKLER

Managementsysteme zur **Erfolgswentwicklung:**
ISO 9001, ISO 14001, IATF 16949 02307/
Aufbau, Pflege und Zertifizierung 2874422
im TECHNOPARK KAMEN, Lünener Str. 212, 59174 Kamen
WWW.PROERGENIS.DE



► Hubwagen ► Montagelifte 02381 /
► Hubtische ► Deichselstapler 544700
Küferstraße 17 • 59067 Hamm Fax:
info@proteus-lift.de • www.proteus-lift.de 544709

Rolladen DAME

• Rolladen, Markisen + Reparaturen 02304 /
• preisgünstige Motorantriebe auch 2538000
zum nachträglichen Einbau oder
www.Rolladen-Dame.de 0231 /
6104973

**Technische Gase
Großhandel**

Cagogas GmbH - Flughafenstr. 151 0231 /
44309 Dortmund - www.cagogas.de 54523180
Propangas, Technische Gase, Treibgas, usw. Fax:
Supergünstig für Handel und Gewerbe!!!!!! 54523189



**Businesstransfer
Incentive - Gruppenplaner** 0231 /
www.zwiehoff.de 463346
info@zwiehoff.de

**KONZERTSAISON
2022/23**

REINOUD VAN MECHELEN

AUS DEM PROGRAMM

**FR, 26. AUGUST 2022 | REINOLDIHAUS DORTMUND
BAROQUE À LA FRANÇAISE**

Musik von Jean-Philippe Rameau
Reinoud Van Mechelen | A nocte temporis

**SO, 18. SEPTEMBER 2022 | REINOLDIHAUS DORTMUND
HUELGAS ENSEMBLE**

mit Landschaftsprojektionen
Paul Van Nevel (Leitung)

**SA, 24. SEPTEMBER 2022 | ST. REINOLDIKIRCHE
JULES MASSENET: LA VIERGE**

Solist*innen | Philharmonischer Chor Dortmund
Dortmunder Philharmoniker | Leitung: Granville Walker

**SA, 22. OKTOBER 2022 | REINOLDIHAUS DORTMUND
DER FLIEGENDE TEPPICH**

Ensemble Orpheus XXI NRW
Leitung: Rebal Alkhodari

**FR, 25. NOVEMBER 2022 | REINOLDIHAUS DORTMUND
DIES IRAE**

Musik von Kerll, Legrenzi & Schütz
Vox Luminis | L'Achéron | Leitung: Lionel Meunier

**FR, 10. FEBRUAR 2023 | REINOLDIHAUS DORTMUND
ZWILLINGE**

Musik von D'India, Marini u. a.
Emiliano Gonzalez Toro | Anders Dahlin

**FR, 24. MÄRZ 2023 | REINOLDIHAUS DORTMUND
CARAVAGGIOS REISE**

Musik von Gesualdo, Monteverdi u. a.
Cappella Mariana | Leitung: Vojtech Semerád

AKTUELLE INFORMATIONEN UNTER

WWW.KLANGVOKAL.DE   

LEUE NILL

INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMAKLER



BESTENS VERSICHERT MIT LEUE & NILL.

Als familiengeführter internationaler Versicherungsmakler mit mehr als 450 Mitarbeitern an sechs bundesweiten Standorten und Netzwerkpartnern auf der ganzen Welt (ASSUREX Global und AESIS), erfüllen wir mit unseren Fachexperten und spezialisierten Branchenteams täglich die Bedürfnisse unserer gewerblichen und industriellen Kunden weltweit. 80% unserer Kunden kommen aus großen und mittelständischen Unternehmen.

Unsere Leistungen:

- Betriebs-/Objektinspektionen zur Identifizierung von Risiken
- Risikobewertung und Festlegung von Präventionsmaßnahmen
- Gestaltung und Verhandlung individueller Versicherungssysteme und -lösungen
- Umfassende Kundenbetreuung im Schadenfall

Wir unterstützen Ihr Unternehmen rund um den Globus!
Sprechen Sie uns an.

☎ +49 231 5404 - 0
✉ info@leueundnill.de

Jetzt scannen
und mehr
erfahren!



www.leue.de

Regional verwurzelt. Weltweit zu Hause.