



WIR

#01/2023

WIRTSCHAFT IM REVIER

Das Magazin der IHK Mittleres Ruhrgebiet

NACHHALTIG IN DIE ZUKUNFT

Wie Dr. Jonas Otten-Weinschenker und andere vieles in Bewegung bringen

NACHFOLGE IM UNTERNEHMEN

Von der Unternehmensberatung in den Familienbetrieb

SCHÖNE NEUE ARBEITSWELT

RuhrFaktor New Work geht in die 4. Runde

Termine



22.02.2023

Finanzierungs- und Fördermittelsprechtage

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

23.02.2023

Social-Media-Frühstück

Jennifer Duggen (duggen@bochum.ihk.de)

09.03.2023

Nachfolge Konferenz Ruhr

Hans-Christian Hierweck (hierweck@bochum.ihk.de)

29.03.2023

Finanzierungs- und Fördermittelsprechtage

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

30.03.2023

Social-Media-Frühstück

Jennifer Duggen (duggen@bochum.ihk.de)

25.04.2023

Fachkräfteworkshop Industrie

Robin Vieten (vieten@bochum.ihk.de)

26.04.2023

Finanzierungs- und Fördermittelsprechtage

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

Weitere Termine,
Infos und Ansprech-
personen auf:
www.bochum.ihk.de





Liebe Leser:innen,

das zurückliegende Jahr markiert eine Zeitenwende. Es ist etwas möglich geworden, was über Jahrzehnte undenkbar schien: ein mit aller Brutalität geführter Angriffskrieg mitten in Europa – mit massiven Folgen für die Zivilbevölkerung in der Ukraine sowie weitreichenden Konsequenzen für das internationale Miteinander und die Weltwirtschaft. Lieferketten sind weiterhin unterbrochen, Rohstoffpreise in ungeahnte Höhen geklettert, Energie – Anfang 2022 noch günstig und überall verfügbar – wurde zu einem teuren Gut. Schnell war die Rede von einer Wirtschaftskrise ungeahnten Ausmaßes mit massiven Folgen für den Arbeitsmarkt und die heimischen Betriebe.

Mittlerweile zeichnet sich – zum Glück – ein deutlich differenzierteres Bild der Lage ab. Eine befürchtete ausufernde Rezession und Deindustrialisierung Deutschlands sind (vorerst) ausgeblieben, die anfängliche massive Inflation flacht ab. Und der mögliche Verlust Tausender Jobs ist auch abgewendet. Stattdessen klettert die Zahl der Beschäftigten auf ein neues Rekordniveau. Und: Viele Betriebe schauen zumindest verhalten optimistisch in die Zukunft. Wenn das nicht Grund ist, ebenfalls positiv nach vorn zu blicken.

Die Auswirkungen der Krise einzudämmen ist auch ein Verdienst der Bundesregierung. Nach anfänglichem Zögern hat sie entsprechende Hilfen zur Verfügung gestellt und Preisdeckel beschlossen, um die Mehrkosten für Energie abzufei-

dern. Das hilft nicht nur Privathaushalten, sondern vor allem unserer Wirtschaft. Ein wichtiges Signal in einer Zeit der Unsicherheit – und ein klares Bekenntnis zum Wirtschaftsstandort Deutschland.

Auch wir setzen uns in unserer Industrie- und Handelskammer mit aller Kraft dafür ein, all unseren Mitgliedern mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Denn selbst wenn der Krieg in der Ukraine in diesem Jahr vielleicht beendet werden kann, seine Folgen werden noch lange zu spüren sein. Unser Expert:innen-Team hilft Ihnen dabei, sich künftigen wirtschaftlichen Herausforderungen zu stellen. Genau darum geht es auch im „Kurs Zukunft 2022–2026“: Unser Arbeitsprogramm umfasst insgesamt sechs Bausteine mit ganz konkreten Angeboten für unsere Mitgliedsunternehmen. Über drei dieser Bausteine erfahren Sie in diesem Magazin mehr: unser Nachhaltigkeits-Versprechen, unsere Industrielinie Initiative Mittleres Ruhrgebiet und unsere MobilitätsWerkstatt.

Viel Spaß bei der Lektüre!

Philipp Böhme
Präsident der
IHK Mittleres Ruhrgebiet

Michael Bergmann
Hauptgeschäftsführer der
IHK Mittleres Ruhrgebiet

INHALT

Editorial 03

Kompakt

06 Ruhr-IHKs unter Federführung
der IHK Mittleres Ruhrgebiet

IHK-Jahresempfang 2023

07 MobilitätsWerkstatt: Es bewegt
sich was im Ruhrgebiet

Ex- und Importdokumente
schnell und richtig ausfüllen

Standpunkte

18 Pflicht zur Arbeitszeiterfassung

Stefan Marx und Tim Schablitzki
im Pro und Kontra



Deep Dive

20 „Wir haben hinbekommen,
was selbst die Platzhirsche
nicht geschafft haben.“

Das Bochumer Unternehmen
Ingpus

New Work

**Baust du noch?
Oder arbeitest du schon?**
Der RuhrFaktor New Work
geht in die 4. Runde



Die Story

Nachhaltigkeit

Wenn erste Schritte
vieles in Bewegung bringen

Wirtschaft

14 **Mutmacher in der Krise**

Wie „neue fische“ und „Nährstoff-Reich“
in der Krise auf Wachstum setzen

40 **Ein frisches Image für die
Industriewirtschaft**

Interview mit Robin Vieten zur
Industrieniinitiative

Unternehmensnachfolge

24 **Von der Unternehmensberatung
in den Familienbetrieb**

26 **Von der Bank in die Selbstständigkeit**





42

Aus- und Weiterbildung

42 Stars der Ausbildung 2022

Verleihung im Starlight-Express-Theater

45 „Mitarbeiter:innen werden heute anders begeistert.“

Warum sich das IHK-KompetenzWerk 2023 neu aufstellt

52 IHK-Azubis planen mit beim Urban Run

Follow me 47

Start-up-Szene

48 „Es geht nicht nur ums Geld.“

Ein Rückblick auf VC Ruhr Vol. 4

50 Gründerpreis NRW

51 Let's talk about ...

Die App Knowbody



54

Von den Wirtschafts-junior:innen

IHK-Jubiläen 33

Nachhaltigkeit

30 Mit gutem Gewissen

„to go“ genießen

Mehrwegverpackungen in der Gastronomie

Mobilität

38 Machen statt reden!

Der IHK-Experten-Talk RuhrFaktor Mobilität 2022

Fünf Fragen an

55 Gerd Lichtenberger, Leiter der Jugendhilfe LIFE



30



56

Streifzug

Spaziergang durch Hattingen-Blankenstein

Schlussgezwitscher

62 Jede Woche langes Wochenende



Jahresausblick:

IHK Mittleres Ruhrgebiet hat 2023 Federführung der Ruhr-IHKs inne

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet hat in diesem Jahr die Federführung der Ruhr-IHKs inne. Gemeinsam mit den anderen Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet, zu denen die IHK zu Dortmund, die IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen sowie die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) und die IHK Nord Westfalen zu Münster gehören, werden wir Themen auf die Tagesordnung setzen, die die Wirtschaft im Ruhrgebiet bewegen. Damit befindet sich die IHK Mittleres Ruhrgebiet in einer langen Tradition: Bereits seit den 90er-Jahren bündeln die Ruhr-IHKs die wirtschaftlichen Interessen der Industrie, des Handels und der Dienstleistungsbranche in der Metropole Ruhr und bauen starke Netzwerke aus. Zudem entstanden zahlreiche gemeinsame Veranstaltungsformate sowie fruchtbare Kooperationen.

Auch 2023 wollen die Ruhr-IHKs klare Schwerpunkte setzen. Eine Auswahl:

Regionalplan Ruhr

Um Planungs- und Investitionssicherheit für Kommunen und Unternehmen zu schaffen, setzen sich die Ruhr-IHKs unter Federführung der IHK Mittleres Ruhrgebiet für eine schnellstmögliche Rechtskraft des Regionalplans Ruhr ein. Als federführende Ruhr-IHK koordiniert die IHK Mittleres Ruhrgebiet 2023 die Erarbeitung einer gemeinsamen Stellungnahme sowie die Öffentlichkeitsarbeit aller Ruhrgebiets-IHKs und HWKs.

Ruhr-Konferenz

Zentraler Gedanke der Ruhr-Konferenz ist, die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Akteur:innen vor Ort miteinzubeziehen. Die Zuständigkeit für die Ruhr-Konferenz liegt im Ministerium für Heimat, Kommunales, Bauen und Digitalisierung beim Parlamentarischen Staatssekretär Josef Hovenjürgen.

In den sogenannten Themenforen beteiligen sich alle Ressorts der aktuellen Landesregierung. An der Spitze des jeweiligen Themenforums steht jeweils ein:e Minister:in, die/der mit Co-Moderator:innen das jeweilige Thema bearbeitet. Im August 2018 fiel der Startschuss für die Ruhr-Konferenz. Knapp 20 Themenforen wurden mit Unternehmen und Bürger:innen bespielt – mit dem Ziel, an einer Zukunftsvision Ruhrgebiet zu arbeiten und hierfür Projektvorschläge zu entwickeln. Die Ruhr-IHKs engagieren sich hier auf vielfältige Weise, um besonders den Austausch zwischen Politik und Unternehmer:innen zu fördern und zu begleiten.

Studie zur Stärkung der Wasserstraßen und Häfen

Laut einer Ankündigung im Dezember 2022 möchte Verkehrsminister Volker Wissing 2023 wieder mehr Güter via Schiff transportieren. Dies stößt auf ein geteiltes Echo, weil Großteile der Wasserstraßen in einem veralteten und desolaten Zustand sind. Stimmen nach einer Verwaltungsreform werden lauter. Der Bundestag hat 2022 jedoch den Etat für die Wasserwege deutlich gekürzt, anstatt ihn auf die von Experten als nötig benannten zwei Milliarden Euro zu erhöhen. Wir möchten hier ansetzen und uns für eine Stärkung der Wasserstraßen und Häfen in der Metropole Ruhrgebiet einsetzen und ihre Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung hervorheben.

Expo Real

Die Expo Real ist die größte Immobilienmesse Europas für Investment, Projektentwicklung und Wirtschaftsförderung. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet beteiligt sich als Standpartnerin am Messestand der Business Metropole Ruhr. Hier werden Netzwerke aus dem IHK-Bezirk und darüber hinaus zu Unternehmen, Investor:innen und Flächenentwickler:innen geknüpft. Die Expo Real findet in München statt.

Mehr Infos: www.ihks-im-ruhrgebiet.de



IHK-Jahresempfang 2023

Danke an alle Gäste und Mitgestalter:innen unseres Jahresempfangs im Schauspielhaus Bochum am 3. Februar 2023! Alle Fotos des Abends finden Sie ab 8. Februar 2023 hier: www.bochum.ihk.de

Es bewegt sich was im Ruhrgebiet

Ihre Ansprechpartnerin:



Christiane Auffermann
Kompetenzfeldmanagerin Unternehmen
begleiten

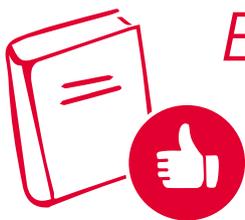
Tel. 0234 9113-133
auffermann@bochum.ihk.de

„Machen statt reden“ ist das Motto der neuen Mobilitäts-Werkstatt der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Gemeinsam mit den Kommunen und den Unternehmer:innen vor Ort will sich die IHK der Frage stellen, ob man es schaffen kann, die Mobilität im Ruhrgebiet nachhaltig zu verbessern und dabei die Herausforderungen des Klimawandels, der Digitalisierung und der Alterung der Gesellschaft miteinzubeziehen. Bereits 2022 hat die Kammer gemeinsam mit Prof. Dr. Michael Roos vom Lehrstuhl für Makroökonomie an der Ruhr-Universität Bochum eine Studie zur Mobilität im Mittleren Ruhrgebiet im Jahr 2050 veröffentlicht. In dieser wurden Szenarien aufgezeigt, wie es mit der Mobilität im Kammerbezirk künftig weitergehen könnte. Umso engagierter geht es jetzt in die praktische Arbeit, um die Zukunft aktiv und positiv zu gestalten. Denn dafür sieht Christiane Auffermann große Chancen. „Vom Reden ins Ausprobieren kommen, Ängste und Hemmnisse abbauen und vielleicht sogar Chancen erkennen und neue Geschäftsmodelle durch neue Mobilität finden, das ist unser Ziel“, so die stellvertretende Hautgeschäftsführerin der IHK Mittleres Ruhrgebiet.

In der MobilitätsWerkstatt bietet sich die IHK als Sparringspartner und Mitgestalter für neue Ansätze der Mobilität von

morgen an. Projekte der Kommunen, z. B. Verkehrsversuche oder Neukonzeptionen für die Stadt(teil)entwicklung, kann die IHK bei Bedarf mit Formaten der Bürgerbeteiligung insbesondere durch frühzeitige Einbeziehung der Mitgliedsunternehmen aktiv unterstützen. Die Kammer möchte bei der Mobilitätswende eine besondere Rolle als Vermittlerin zwischen Wirtschaft und Kommune einnehmen. Egal ob Fahrradstraßen, ÖPNV-Taktung oder Mobilitäts-Hubs: Diese Projekte können erfolgreicher und schneller umgesetzt werden, wenn sich alle Beteiligten möglichst frühzeitig abstimmen und Hemmnisse bei der Umsetzung schnell ausgeräumt werden. Genau das leistet die MobilitätsWerkstatt, eine weitere Initiative des Kurs Zukunft, dem IHK-Arbeitsprogramm 2022-2026.

Zur IHK-
Mobilitätsstudie:



Ex- und Importdokumente schnell und richtig ausfüllen

IHK-Praxisbuch mit Ausfüllsoftware für Praktiker und Einsteigende

Die „Praktische Arbeitshilfe Export/Import“ informiert nicht nur darüber, welche Vorschriften beachtet werden müssen, sie hilft auch ganz konkret bei der Umsetzung in die Praxis: Zum Buch gehört eine Software, mit der die Formulare direkt am Bildschirm ausgefüllt, gespeichert, immer wieder abgerufen, geändert und ausgedruckt werden können. Jedes Formular ist direkt mit dem entsprechenden Themenkapitel im Buch verknüpft, das weitere Infos wie relevante Paragraphen und Vorschriften, konkrete Beispiele, nützliche Tipps und weiterführende Links bereitstellt. Die Ausfüllsoftware, die mit allen gängigen Betriebssystemen kompatibel ist, kann an drei Arbeitsplätzen parallel installiert werden, größere Lizenzpakete sind auf Anfrage lieferbar.

Das Standardwerk wird von Praktiker:innen aus den IHKs in NRW regelmäßig aktualisiert und an neue Bestimmungen und

Gesetze angepasst. Auf praktische-arbeitshilfe.de können Nutzer:innen die Updates und Tutorials herunterladen und finden Antworten auf häufig gestellte technische Fragen. Auf der Website finden sie auch wichtige Infos für das Ex- und Importgeschäft, wie z. B. das Verzeichnis der Anlauf- und Informationsstellen Ex- und Import, Themenlinks, Infos zu Nummern und Kennzeichen für Formulare sowie das Länderverzeichnis für die Außenhandelsstatistik.

Die Autorinnen und Autoren sind Fachleute für Außenwirtschaft und Zoll der ERFA-Gruppe Außenhandelspraxis der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern. Sie beraten täglich Unternehmen zu Abläufen und Fragen des Außenwirtschafts- und Zollrechts.

49,90 Euro
Artikel-Nr. 60011641, ISBN 978-3-7639-7230-2



NACH HALTIG KEIT

Wenn erste Schritte
vieles in Bewegung
bringen

Ob aus gesetzlichen Gründen, wirtschaftlichem Zwang oder Überzeugung: Die Bestrebung, nachhaltiger zu wirtschaften, treibt alle um. Doch wie kann man sich als Unternehmen nachhaltiger aufstellen, wie gelingt die Transformation im Großen und im Kleinen? Die IHK-Initiative „Nachhaltigkeits-Versprechen“ begleitet die wichtigen ersten Schritte.





Das „Nachhaltigkeits-Versprechen“ ist ein Baustein unseres Arbeitsprogramms:



40 % der Unternehmen haben bereits eine Nachhaltigkeitsstrategie.

Studie der Commerzbank, 2022*

Wenn die Mitarbeitenden der IHK Mittleres Ruhrgebiet für längere Zeit ihr Büro verlassen, erinnert sie ein kleiner Aufkleber daran, das Licht auszuschalten. Eine Kleinigkeit – die gemeinsam mit vielen weiteren Maßnahmen der IHK einen echten Beitrag leistet. Die Kammer hat sich schon früh zur Nachhaltigkeit bekannt und sich dem Pariser Klimaschutzabkommen verpflichtet. Mittlerweile baut sie nicht nur die eigene Organisation sukzessive nachhaltig um, sondern berät ihre Mitglieder zu ressourcenschonenden und umweltfreundlichen Lösungen und begleitet sie mit weiteren Partner:innen bei der Transformation.

Trotz guter und bekannter Gründe ist es immer noch keine Selbstverständlichkeit, dass Unternehmen Nachhaltigkeit als strategisches Ziel definieren und umsetzen. Einer der Hauptgründe dafür ist, dass Nachhaltigkeit langfristiges Denken und Handeln erfordert. Viele Unternehmen agieren heute nur kurzfristig und orientieren sich an den aktuellen wirtschaftlichen Bedingungen. Bei den Stapelkrisen unserer Zeit gerät das Thema schnell in den Hintergrund. So sehen laut einer Studie der Commerzbank (Sept. 2022), 91 % der Befragten vor allem im schonenden Umgang mit Ressourcen viele Chancen. Auch in Bezug auf die Imagepflege (83 %), die Stärkung der sozialen Verantwortung (81 %) und für die Steigerung der Arbeitgeberattraktivität (73 %) wird Nachhaltigkeit als Chance wahrgenommen. Der Anteil der Unternehmen, die bereits eine Nachhaltigkeitsstrategie haben (40 %), wächst im Vergleich zur Vorjahresstudie derzeit allerdings nicht.

Hier ist also durchaus noch Luft nach oben. Doch wie kann man den Fokus auf Nachhaltigkeit stärken? „Anfangen“, meint Katharina Zimmermann von Grubengold und sieht einen weiteren Grund in der Zurückhaltung vieler Unternehmen: „Es gibt keine Blaupausen, Best-Practice-Beispiele, an

denen man sich orientieren könnte. Nachhaltige Transformation ist sehr individuell und erfordert zunächst eine intensive Beschäftigung mit seinem Geschäftsmodell.“

Zimmermann begrüßt und unterstützt mit ihren Kolleg:innen auch das „Nachhaltigkeits-Versprechen“ der IHK. Das Projekt hat die Kammer 2022 ins Leben gerufen, um die regionale Wirtschaft in den Städten Bochum, Hattingen, Herne und Witten bei dem Transformationsprozess zu mehr Nachhaltigkeit aktiv und individuell zu begleiten. Mit unterschiedlichen Partner:innen unterstützen die Expert:innen der IHK ca. zehn bis maximal 20 Unternehmen fachlich und strategisch. Auch das „Nachhaltigkeits-Versprechen“ der IHK Mittleres Ruhrgebiet startet immer mit individuellen Workshops und einer Bestandsaufnahme bei den teilnehmenden Unternehmen.

*Katharina Zimmermann,
Beraterin für Nachhaltigkeit
und Innovation bei
Grubengold.
grubengold.io*



Der Aufwand lohnt sich – auch wirtschaftlich

Einer der Teilnehmer der Initiative „Nachhaltigkeits-Versprechen“ ist Roland Niggemeyer. Der Inhaber von Niggemeyer Pro Imaging GmbH & Co. KG ist Spezialist für großformatige Bildproduktionen und -drucke. Nicht unbedingt eine umwelt-schonende Branche. Viele der Materialien sind für den einmaligen Einsatz konzipiert, bei Druck und Herstellung wird Chemie eingesetzt. Doch auch wenn der nachhaltigen Transformation in einigen Punkten wirtschaftliche Grenzen gesetzt sind, ist in dem Bochumer Unternehmen in nur wenigen Monaten viel passiert. Die Beleuchtung wurde komplett umgestellt, nachhaltige und recycelte Stoffe kommen vermehrt zum Einsatz. Auch der Maschinenpark wurde überprüft. „Vor einem Jahr haben wir eine neue Maschine installiert und damit eine alte abgelöst. Die neue Maschine ist beim Energie- und Tintenverbrauch so viel effizienter, dass ich bereits nach vier bis fünf Jahren einen Kostenvorteil davon habe“, so Niggemann. Weitere Maschinen sollen folgen.

Das Nachhaltigkeitsteam bei Niggemeyer besteht aus fünf Mitarbeitenden, die das Thema neben ihren eigentlichen Aufgaben vorantreiben. „Das ist schon aufwendig“, sagt der Firmenchef, „aber wir stehen alle dahinter.“ Neben der Überzeugung seien es aber auch die eigenen Kund:innen, die vermehrt nachhaltiges Wirtschaften von ihnen erwarten würden. Niggemeyer und sein Team sind immer auf der Suche nach neuen Möglichkeiten und Innovationen. Aktuell testen sie bedruckte Fotovoltaik-Panels. „Wir können nicht alles ändern, aber zumindest das machen, was in unserer Macht steht, und so nachhaltig wie möglich werden.“

Für Investitionen
in Maschinen, die den
Energieverbrauch
nachweisbar senken,
gibt es Fördergelder!



„Wir können nicht alles ändern, aber zumindest das machen, was in unserer Macht steht, und so nachhaltig wie möglich werden.“

Sonja Petrasch und Roland Niggemeyer, Geschäftsleitung der Niggemeyer Pro Imaging GmbH & Co. KG

Das Nachhaltigkeits-Versprechen der IHK Mittleres Ruhrgebiet

In einer strukturierten Prozessbegleitung über einen Zeitraum von ca. sechs Monaten bieten die Expert:innen der IHK praktischen Support bei der Entwicklung, Einführung und Optimierung einer Nachhaltigkeitsstrategie bzw. eines Nachhaltigkeitsmanagements. Inhalt kann auch die nachhaltige Optimierung bereits bestehender Geschäftsmodelle oder -prozesse sein. Die IHK fördert damit die Umstellung auf ein nachhaltiges Wirtschaften in allen Bereichen der Wertschöpfung und unterstützt so die Ziele der Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung. Sie wollen bei der nächsten Runde dabei sein? Dann melden Sie sich gerne bei mir:

Ihr Ansprechpartner:



Thomas Gesing

Referent für Umwelt und Nachhaltigkeit

Tel. 0234 9113-135
gesing@bochum.ihk.de



Der Jungunternehmer Dr. Jonas Otten-Weinschenker ist mit „jot:entdecken“ seit Ende Juli 2019 offizieller Anbieter von Foldscoptes und ist somit der erste vom Hersteller autorisierte Foldscope-Händler in Deutschland. www.jot-entdecken.de

Nachhaltiger werden – trotz Produktion in China

Schwierige Rahmenbedingungen in Sachen Nachhaltigkeit hat auch Teilnehmer Dr. Jonas Otten-Weinschenker. Der Jungunternehmer hat sich vor drei Jahren selbstständig gemacht und ist der erste autorisierte Distributor von Foldscope Instruments, Inc., in Europa geworden. Foldscoptes sind Faltskope, die innovatives Design, einen niedrigen Preis, geringes Gewicht und Robustheit vereinen und damit optimal für Bildungseinrichtungen sein sollen, so der Hersteller. Der günstige Preis liegt auch in der zentralen weltweiten Produktion in China begründet. Eine Rahmenbedingung, die Dr. Jonas Otten-Weinschenker von Beginn an als Schwachstelle empfunden hat, sich aber nicht so schnell ändern lässt: „Als Start-up konnte ich anfänglich keine große Lagerhaltung finanzieren, auch die Stückzahlen und Bestellungen sind ja nicht direkt verlässlich und vorhersagbar.“ Große Bestellungen mussten so schon mal per Luftfracht geliefert werden, der ökologisch sinnvollere Schienenweg dauert sechs bis zehn Wochen – wenn man Glück hat.

Otten-Weinschenker ist sich bewusst, dass er nicht an allen Umständen etwas ändern kann, zumindest nicht kurzfristig. Aber der engagierte Start-up-Gründer packt das Thema Nachhaltigkeit trotzdem überall an, wo ihm der Spielraum geboten wird. Für die Verpackung seiner Faltskope verwertet er zum Beispiel alte Kartonage, auf betrieblich unnötige Autofahrten verzichtet er weitestgehend, und durch die IHK-Initiative plant er, auch die Emissionen durch den Warentransport immer weiter zu verringern. „Die Workshops haben mir noch mal den Anstoß gegeben, meine Lagerhaltung und Warenverfügbarkeit zu professionalisieren und zu schauen, wie ich Unsicherheiten abfedern kann, ohne jede größere Bestellung einzeln aus China zu importieren.“ Wie fast alle Teilnehmenden hat er die Initiative „Nachhaltigkeits-Versprechen“ bereits mehrfach weiterempfohlen. „Alle Treffen und Workshops bisher waren unglaublich hilf-



Teilnehmende Unternehmen

Bogestra AG | Fairnica GmbH | IHK Mittleres Ruhrgebiet | jot:entdecken Dr.-ing. Jonas Otten-Weinschenker | Niggemeyer Pro Imaging GmbH & Co. KG | medmehr GmbH | Schürmann + Klagges GmbH & Co. KG | MDESIGN Unternehmensgruppe | Wittener Transport-Kontor Heinrich Stratmann GmbH

Partnerunternehmen

Zero – Kompetenzzentrum für Energieeffizienz und Ressourcenoptimierung | IFÜREL EMSR-Technik GmbH & Co. KG | Zero Waste Your Life GbR | Higher Order Strategy H2UB GmbH

Beirat

- Sonja Eisenmann, Klimaschutzbeauftragte und Leiterin der Stabsstelle „Klima und Nachhaltigkeit“, Stadt Bochum
- Stefan Möller, Regionalleiter Firmenkunden, GLS Gemeinschaftsbank eG
- Matthias Mühlen, Leiter Corporate Social Responsibility (CSR), VfL Bochum 1848 GmbH & Co. KGaA
- Prof. Dr. Marcus Schröter, Studiengangleiter „Nachhaltige Entwicklung“, Hochschule Bochum
- Prof. Dr. Nicola Werbeck - Leiterin des Lehrstuhls „Umwelt- und Innovationspolitik“, Ruhr-Universität Bochum

„Mit ihrer Teilnahme tragen die Unternehmen aktiv dazu bei, die Transformation zu einer ganzheitlich nachhaltigen Wirtschaft voranzutreiben. Dabei stehen wir ihnen gern mit fachlicher Expertise zur Seite – und bieten ihnen ein Netzwerk, in dem sie sich mit anderen austauschen und voneinander lernen können.“

Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet

Die Story

reich. Ich glaube, bei der nächsten Runde wird es eher zu viele Bewerber:innen geben“, begeistert sich Otten-Weinschenker.

Digitale Lösungen für mehr Nachhaltigkeit

Die Runde der ersten Teilnehmenden zeigt, dass Nachhaltigkeit ein Thema für jede Unternehmensgröße und Branche sowie jedes Unternehmensalter ist. Und dass jedes Unternehmen sehr individuell seinen Wirkungsgrad analysieren und seine Handlungsfelder festlegen muss.

Dr. Mandana Banedj-Schafii, Gründerin und Geschäftsführerin der medmehr GmbH, war bei ihrer ersten Bestandsaufnahme zunächst erschrocken: 30.274,5 Liter Kraftstoff verbrauchte das Unternehmen 2022 und emittierte damit ca. 77 Tonnen CO₂. Das fast 30-köpfige Team für Hygiene-, Labor- und Medizintechnik ist in ganz Deutschland unterwegs und

113 kg CO₂ pro Jahr spart das 30-köpfige Team allein dadurch, dass es Hafermilch anstelle Kuhmilch im Büro verwendet.

betreut Praxen, Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen mit Technik und umfangreichen individuellen Servicelösungen. Mit der Reichweite eines Elektrofahrzeugs sind die Strecken nicht wirtschaftlich zu meistern. Die Emissionen durch Mobilität kann das Unternehmen vorerst nicht signifikant reduzieren. Stattdessen wurde massiv in die Digitalisierung der Prozesse investiert. Mit der eigenen App „datamehr“ vereinfacht und verschlankt das Unternehmen aus Bochum Prozesse, spart Logistik und damit Emissionen und vermeidet viel unnötigen Papierverbrauch und Tinte – in einer Branche, in der vieles in mehrfacher Ausfertigung postalisch verschickt wird. Nach eigenen Hochrechnungen können damit in naher Zukunft 185 kg CO₂ pro Jahr eingespart werden. Weitere 20 kg kommen durch die Wiederverwendung der Kartonage und Füllmittel zusammen. Alleine die Umstellung auf Hafermilch im Büro spart weitere 113 kg CO₂ pro Jahr. Banedj-Schafii hat ihre Mitarbeitenden von Anfang an eng eingebunden.

Bei einem Ideenwettbewerb hat das Team unzählige weitere praktikable große wie kleine Verbesserungsvorschläge zusammengetragen, auf die die Geschäftsleitung nach eigener Aussage alleine niemals gekommen wäre. Eine Idee: Statt kleiner, immer neuer Dosen für den Edelstahlreiniger könne man doch ein Nachfüllsystem mit großen Kanistern etablieren. Ein anderer Vorschlag wird gerade gepflanzt: Statt eines

Raus aus der Wegwerfgesellschaft

Die Kreislaufwirtschaft - Circular Economy - wird oft als Gegenpol zum „herstellen, verbrauchen und entsorgen“ ins Spiel gebracht. Im Kern basiert diese Wirtschaftsform auf der Idee, dass Produkte und Materialien so lange wie möglich verwendet werden sollen, dass der Materialfluss verlangsamt wird und Ressourcen geschont werden. Wie essenziell wichtig die Kreislaufwirtschaft für das Gelingen der Klimawende ist bzw. wie Unternehmen diese konzeptionell für sich nutzen können, ist Thema der geplanten IHK-Veranstaltung „Es geht rund... Zirkuläre Wertschöpfung als Zukunftskonzept in Industrie und Handel“ im 2. Quartal 2023. Interessierte können sich gerne bereits jetzt bei Thomas Gesing melden.



Thomas Gesing

Referent für Umwelt und Nachhaltigkeit

Tel. 0234 9113-135
gesing@bochum.ihk.de

schützenden Zauns um den neuen Firmensitz wird Spalierobst angebaut. Zur Freude von Mitarbeitenden und Bienen. Den eigenen Honig plant man als nachhaltiges Give-away an Kund:innen und Partner:innen zu verschenken.



Ein besonderes Herzenthema der promovierten Ingenieurin Dr. Mandana Banedj-Schafii ist das „gesunde Bauen“. Wie können wir durch Gestaltung von Räumen zur Erhaltung und Förderung der Gesundheit beitragen? Wie ermöglichen wir einer immer älter werdenden Gesellschaft ein würdevolles Leben und Altern? Mit dem im Bau befindlichen Green Health Lab wollen Banedj-Schafii und ihr Team diesen Fragen nachgehen und praxisnahe Forschung unterstützen. Gleichzeitig wird das moderne Gebäude als neuer nachhaltiger Firmensitz dienen – die Fertigstellung ist geplant für 2023.

Was gehört in einen Nachhaltigkeitsbericht?

1

Umweltbelange

- Klimaschutz
- Anpassung an den Klimawandel
- Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- Kreislaufwirtschaft, Abfallvermeidung und Recycling
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung

2

Governance

- Funktion des Managements und des Vorstands
- Politisches Engagement
- Korruptions- und Bestechungsbekämpfung
- Geschäftsbeziehungen
- Kontrollen und Risikomanagement

3

Sozialbelange, Mitarbeitende

Chancengleichheit:

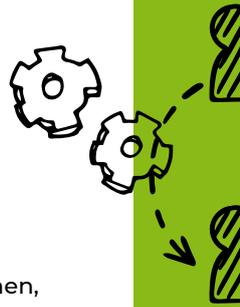
- Geschlechtergleichheit
- gleicher Lohn
- Aus- und Weiterbildung
- Inklusion

Arbeitsbedingungen:

- Arbeitsschutz und -sicherheit
- Tarifverhandlung
- Einbindung der Mitarbeitenden
- Work-Life-Balance

Sozialbelange, Menschenrechte

- Menschenrechte in der Lieferkette
- Respektieren der Grundsätze von u. a. der Internationalen Menschenrechtscharta, UN-Menschenrechtskonventionen, Charta der Grundrechte der EU



EU-Taxonomie auch für kleine Unternehmen wichtig

Im September 2015 verabschiedete die UN-Generalversammlung die Agenda 2030 und damit verbindliche Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs). Es ist seither keine Frage mehr, ob, sondern nur noch wie Nachhaltigkeit und Klimaschutz umgesetzt werden. Auf europäischer Ebene kommt dem Finanzsystem dabei eine Schlüsselrolle zu: Kapital soll gezielt auf nachhaltige Investitionen gelenkt werden. Als einheitliche Definition dient die sogenannte EU-Taxonomie. Sie ist Teil des EU-Green-Deals, der unter anderem ambitionierte CO₂-Ziele verabschiedet hat.

Die Taxonomie klassifiziert nachhaltige ökonomische Aktivitäten und hilft bei der Bewertung der Nachhaltigkeit ihrer Aktivitäten. Die Idee dahinter: Beteiligt sich ein Unternehmen an der Finanzierung nachhaltiger Aktivitäten, soll dies von Finanzmarktakteur:innen wahrgenommen werden. Die Transparenz hinsichtlich nachhaltiger Aktivitäten soll erhöht, sogenanntes Greenwashing verhindert werden. Dies soll zu mehr Investitionen in das Unternehmen führen.

Mit der EU-Taxonomie-Verordnung und dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz ergeben sich auch neue Pflichten für Unternehmen im Hinblick auf deren nicht-finanzielle Berichterstattung. Kapitalmarktorientierte Unternehmen mit mehr als 500 Mit-

arbeitenden müssen qualitative Angaben darüber, in welchem Umfang ihre Wirtschaftsaktivitäten nachhaltig im Sinne der Taxonomie-Ziele sind.

Dies betraf bisher nur die Ziele der Umweltbelange „Klimaschutz“ und „Anpassung an den Klimawandel“, ab diesem Jahr gehört auch die Einhaltung der weiteren Umweltziele dazu. Unternehmen unter 500 Mitarbeitenden sind zwar von der Berichterstattungspflicht ausgenommen, sind aber als Zulieferer oder Dienstleister trotzdem davon betroffen, weil ihre Kund:innen und Partner:innen entsprechende Nachhaltigkeitsnachweise erbringen müssen und an ihre Lieferant:innen weitergeben könnten. Viele empfinden die Richtlinien als lästige Pflicht. Thomas Gesing, Referent für Umwelt und Nachhaltigkeit bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet, sieht aber auch Vorteile für Unternehmen:

„Wenn Betriebe ihre nachhaltigen Aktivitäten nachweisen, können sie zum einen ihr Image und Profil stärken und sich auch für neue Mitarbeitende interessant machen. Gleichzeitig verbessern Unternehmen aber auch ihr Risikomanagement, weil sie viel schneller potenzielle Umweltrisiken identifizieren. Auch Banken und Investor:innen legen immer mehr Wert auf einen klaren Rahmen, um die Nachhaltigkeit von Investitionsprojekten zu beurteilen.“

Muttmacher in der Krise

Wie zwei Unternehmen in stürmischen Zeiten trotzdem auf Wachstum setzen

Steigende Energiekosten, volatile Rohstoffpreise, anhaltende Kaufzurückhaltung: Deutschland ist seit dem Beginn des Ukraine-Krieges im Krisenmodus. Viele Unternehmer:innen sehen verhalten in die Zukunft, scheuen sich, Personal einzustellen, und stellen Investitionen zurück. Doch gibt es auch solche, die positiv in die Zukunft blicken? Wir haben zwei von ihnen getroffen.

Dalia Das redet ohne Punkt und Komma. Die Unternehmerin, geboren und aufgewachsen in Recklinghausen, unverkennbar Ruhrgebietsschnauze, hat in Dortmund studiert und danach überall auf der Welt gearbeitet. Heute wohnt und arbeitet die ehemalige Bertelsmann-Managerin vor allem in Hamburg, aber ihre alte Heimat, das Ruhrgebiet, hat Das nie so ganz losgelassen. Folglich war es für die Mittvierzigerin auch eine Herzensangelegenheit, dass die von ihr in 2018 in Hamburg gegründete Firma nach Niederlassungen in Köln, München und Frankfurt endlich – pandemiebedingt zwei Jahre verspätet – eine eigene Dependence in der Metropole Ruhr eröffnet. Ihre Wahl fiel auf Bochum. **neue fische – School and Pool for Digital Talent**, so heißt ihr innovatives Unternehmen. Es bildet künftig aus der „KoFabrik“ heraus motivierte und talentierte Quereinsteiger:innen aller Fachrichtungen zu nachgefragten IT-Nachwuchskräften aus – um dem Fachkräftemangel in der Branche Paroli zu bieten. Laut einer aktuellen Studie des IT-Branchenverbands Bitkom fehlen allein in Deutschland fast 140.000 Fachkräfte im Be-

reich der IT-Wirtschaft – Tendenz steigend. Der Bedarf ist weiterhin ungebrochen hoch, und der demografische Wandel sorgt dafür, dass viel mehr Fachleute in den nächsten Jahren in den Ruhestand gehen als nachrücken.

„neue fische“ hält dagegen. Dalia Das gerät ins Schwärmen, wenn sie von ihren insgesamt über 1.500 Absolvent:innen in ganz Deutschland erzählt. „In nur zwölf Wochen Vollzeit und 24 Wochen Teilzeit machen wir Menschen, die sich im Rahmen eines Auswahlverfahrens für eines unserer Program-

„Noch immer ist die Frauenquote in den IT-Berufen sehr gering. Da steckt noch eine Menge Potenzial drin.“

Dalia Das, Inhaberin von „neue fische“



*Dalia Das von „neue fische“:
Die Unternehmerin fischt jetzt auch
im Ruhrgebiet nach IT-Talenten – und
solchen, die es werden wollen.*



me qualifiziert haben, fit genug für den Einstieg in einen IT-Job.“ Dabei sei vor allem wichtig, wie schnell sich Bewerber in neue Themenkomplexe einarbeiten können – analytisches Denken, Kommunikationsstärke und der Wille zur Problemlösung seien bei der Auswahl viel wichtiger als eine entsprechende technische Vorbildung. Und die Einstiegsquote gebe ihr Recht: „92 Prozent unserer Absolvent:innen starten nach dem Intensivprogramm in einen neuen technischen Beruf – oder werden inhouse befördert“, sagt Das nicht ohne Stolz. Ihre Quereinsteigerprogramme, aus denen inzwischen auch namhafte Unternehmen und Beratungshäuser wie Check24, Cap Gemini oder Lufthansa Industry Solutions nach Nachwuchskräften angeln, haben ihren Preis. „Unsere Programme kosten zwischen 8.500 Euro und 12.500 Euro“, sagt Das. Und ergänzt: Dank der guten Einstiegsquoten würden die Teilnahmegebühren oftmals vollständig von der örtlichen Agentur für Arbeit übernommen. Gut investiertes Geld sei es aber auch für Selbstzahler:innen, wenn man ihr Glauben schenken kann. „Dank unseres praxisorientierten Ansatzes können die Leute direkt im neuen Unternehmen loslegen. Und die relativ hohen Einstiegsgehälter in der Branche machen die anfängliche Investition schnell wett.“

Jetzt also Bochum: „Das Ruhrgebiet bietet eine Menge Potenzial“, sagt Dalia Das, „allein schon wegen der Vielzahl an Start-ups und Groß- und Mittelstandsunternehmen, die händeringend nach IT-Nachwuchs suchen, und der dichten Hochschullandschaft, die viele potenzielle Kandidat:innen

liefern kann – unabhängig vom Studiengang.“ Uni-Absolvent:innen, die Zusatzqualifikationen benötigten, Studienabbrecher:innen, die eine neue Perspektive suchten, und nicht-technische Mitarbeitende von Unternehmen – alle seien potenzielle IT-Expert:innen. Deshalb bietet Das auch spezielle Re- und Upskilling-Programme für Unternehmen an – das Thema gewinne für die Firmen zunehmend an Bedeutung, so Das. Besonders am Herzen liegt der Unternehmerin auch das Potenzial der Frauen, sie richtet daher u. a. niederschwellige Programmier-Events nur für Frauen aus. „In unseren Programmen machen Frauen 35 % der Teilnehmenden aus – in den IT-Berufen sind es noch immer nur 17 %. Da ist also eindeutig noch Luft nach oben“, so Das.

Mehr Infos: www.neuefische.de

Florian Klar hat schon immer sein eigenes Ding gemacht. Eigentlich ist der 34-Jährige BWLer, absolvierte seinen Master an der Ruhr-Universität Bochum. Doch schnell stand für ihn fest, dass er in seinem Berufsleben keine Kompromisse eingehen wollte – und entschied sich deshalb für die Selbstständigkeit. Sport und Gesundheit waren schon immer Klars Herzenthemen. Aus diesen Leidenschaften entsprang die Idee für das Food-Start-up „Nährstoff-Reich“, dessen erster Store 2018 in der Bochumer Innenstadt eröffnete. Ein smarterer Move: Denn obwohl die Nachfrage nach gesunden Bowls, Smoothies und Co. bestand, war das Angebot im Ruhrgebiet rar.



Trotz Krise: Florian Klar eröffnete im Sommer 2022 eine zweite „Nährstoff-Reich“-Filiale in Herne.

Seit vier Jahren besteht das Unternehmen, drei davon lagen in der Krise. Noch während Corona erweiterte Klar sein Ladenlokal, um Platz für einen Liefer- und Take-away-Dienst zu schaffen, auch ein Online-Bestellsystem kam hinzu. Mit Erfolg. Andere Pläne platzten während der Pandemie. Eine geplante Filiale in Dortmund kam nicht zustande. Stattdessen ging es nach Herne. Im August 2022 feierte das zweite „Nährstoff-Reich“ Eröffnung – während anderswo die Zeichen auf Krise standen. Ist diese Entscheidung Florian Klar schwegelassen? „Für uns war der nächste logische Schritt, dass wir wachsen und mehr Angebot im Ruhrgebiet schaffen wollen. Als wir den Mietvertrag im Herbst 2021 unterschrieben haben, war das Thema Inflation noch nicht überdurchschnittlich präsent“, so der Geschäftsführer. In der Gastronomie plane man aber in der Regel langfristig und habe auch eine Anlaufphase einkalkuliert. Dass die Menschen weniger verfügbares Einkommen haben, macht sich auch im „Nährstoff-Reich“ bemerkbar: „Wir haben aber das Glück, dass wir im Laufe der Jahre ein sehr gutes Catering-Geschäft aufge-

nal zu bleiben und die Zahlen im Blick zu behalten. Steigende Kosten für Lebensmittel, Energie oder Gehälter könnten natürlich nicht komplett auf die Kund:innen umgelegt werden. „Eine Bowl kann nicht plötzlich 20 Euro kosten. Wir bemerken jetzt schon, dass es für Studierende oft schwierig wird.“ Die Kunst sei es, trotz der geringeren Marge nicht auch noch Kund:innen zu verlieren.

Was würde er als Mutmacher anderen Unternehmer:innen raten? „Es ist natürlich schwierig, für andere Ratschläge zu entwickeln. Das Schlimmste, was man gerade machen kann, ist, Verdrossenheit zu entwickeln. Das bringt gar nichts.“ Besser sei es, die Zeit konstruktiv zu nutzen, um das eigene Konzept zu schärfen und auf Zukunftsfähigkeit zu prüfen. Denn nicht nur die Krise, sondern auch andere Faktoren wie Globalisierung und neue Technologien verändern eine Gesellschaft und damit die Erwartungshaltung der Kund:innen.

Mehr Infos: www.naehrstoff-reich.de

„Es ist wichtig, flexibel zu bleiben und nicht nur von einem Umsatzkanal abhängig zu sein.“

Florian Klar, Inhaber von „Nährstoff-Reich“

baut haben.“ Wichtig sei es, flexibel zu bleiben und nicht nur von einem Umsatzkanal abhängig zu sein. So konnten schon während der Corona-Pandemie geringere Umsätze im Ladenlokal durch den Take-away-Service kompensiert werden. Klar räumt ein, dass die aktuelle wirtschaftliche Lage mit all ihren Herausforderungen ihn schon nachdenklich gestimmt hat, ob man in diesem Krisenmodus expandieren sollte. Aber er sieht die aktuelle Zeit auch als Chance: Jetzt, wo andere weniger wagen, fällt eine Neueröffnung natürlich auf und schafft Aufmerksamkeit. Wichtig findet der Bochumer, ratio-



Q#1

UNSER AKTUELLES WEITERBILDUNGS-ANGEBOT

Sprechen
Sie uns
gern
an!



Leonie Schneider
schneiderL@bochum.ihk.de
0234 9113-168



Gabriele Stiegemann
stiegemann@bochum.ihk.de
0234 9113-195



Anne Ullenbaum
ullenbaum@bochum.ihk.de
0234 9113-158



Sabine Nietzke-Schaffeld
schaffeld@bochum.ihk.de
0234 9113-125

Ausbilder:innen und Azubis

06.02.2023-
31.03.2023
02.03.2023-
09.03.2023
28.03.2023

**Vorbereitungslehrgang
auf die AEVO-Prüfung**

Ausbilder:in als Coach

Auszubildende führen, begleiten und entwickeln

Herausforderungen mit Azubis meistern

Souverän schwierige Gespräche mit Auszubildenden führen
und schwierige Situationen meistern

17.04.2023-
28.04.2023

**Vorbereitungslehrgang
auf die AEVO-Prüfung - Kompakt**

19.04.2023

Business-Knigge für Auszubildende

17.05.2023

Rhetorik für Auszubildende

Lebendig und wirkungsvoll reden

Zoll & Außenwirtschaft

14.02.2023

Exporttechnik 1 - Basisseminar Export

14.03.2023

**Exporttechnik 2 - Abwicklung von Exportgeschäften
einschließlich Binnenmarkt (EU)**

18.04.2023

**Exporttechnik 3 - Praktische Übungen in der
Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere**

18.05.2023

**Exporttechnik 4 - Akkreditive in der Praxis von
A bis Z mit praktischen Übungen und Fallbeispielen**

26.04.2023

**Zoll 1 - Warenursprung und Präferenzen
Basisseminar**

27.04.2023

**Zoll 1 - Warenursprung und Präferenzen
Vertiefungsseminar**

Personal & Führung

27.02.2023-
28.02.2023

**Vom Mitarbeitenden zur Führungskraft
Führungs-Intensiv-Training**

20.04.2023-
21.04.2023

Werteorientiert & situativ führen

23.04.2023-
06.04.2023

**Personalfachkaufmann/-frau (IHK) 2023/2024
Live-Online-Training berufsbegleitend - Bachelor
Professional of Human Resources Management (CCI)**

Digital Business

17.02.2023-
24.04.2023

**Online-Marketing-Manager:in (IHK)
Online-Zertifikatslehrgang**

10.03.2023-
15.05.2023

**Social-Media-Marketing-Manager:in (IHK)
Online-Zertifikatslehrgang**

24.03.2023-
12.06.2023

**E-Commerce-Marketing-Manager:in (IHK)
Online-Zertifikatslehrgang**



Mehr Infos zu unserem
Weiterbildungsangebot auf:
www.bochum.ihk.de



**Kompetenz
Werk**



Mittleres Ruhrgebiet

Stefan Marx,
Regionalschäftsführer
DGB-Region Ruhr-Mark



PRO

Pflicht zur Arbeitszeiterfassung

Das Bundesarbeitsgericht (BAB) hat im September 2022 in einem Grundsatzurteil eine Pflicht zur Arbeitszeiterfassung festgestellt. Zum Jahresende sind die wesentlichen Argumente dazu ergänzt worden. Danach sind Arbeitgeber:innen verpflichtet, die Arbeitszeit der Mitarbeitenden tatsächlich zu erfassen. Es reiche nicht aus, nur ein System zur Zeiterfassung zur Verfügung zu stellen. Eine spezielle Form ist nicht vorgegeben. Einige Fragen zur Umsetzung sind noch offen.

Wir als DGB sind sehr froh, dass die Regeln zur Arbeitszeiterfassung jetzt europarechtskonform sind. Und wir finden die Pflicht zur Erfassung auch richtig. Denn wie soll man das Thema sonst verlässlich lösen?

Das Statistische Bundesamt hat festgestellt, dass in 2021 4,5 Millionen Menschen Überstunden gemacht haben. Das sind etwa zehn Prozent aller Arbeitnehmer:innen. Und jeder Mensch weiß aus eigener Erfahrung, dass es nicht funktioniert, wenn man sich sagt: „Ich habe das schon im Blick.“ Wer seine Arbeitszeiten nicht dokumentiert, geht schnell in die Selbstausbeutung. Wenn wir mit Betriebsräten reden, deren Unternehmen Vertrauensarbeitszeit hatten, hören wir von ihnen schon lange: Wir empfehlen allen Kolleg:innen, die eigenen Arbeitszeiten für sich zu dokumentieren.

Der Arbeitgeber soll den Gesundheitsschutz seiner Mitarbeitenden beachten. Das kann er nur, wenn er weiß, wo zehn Arbeitsstunden pro Tag überschritten oder zu viele Überstunden angehäuft werden. Dafür muss die Arbeitszeit dokumentiert werden. Arbeitgeber:innen wollen damit ihre Mitarbeitenden nicht kontrollieren, sondern sie schützen. Was

„Es schützt vor Selbstausbeutung.“

sind zurzeit die meisten Krankheitsfälle? Grippe, Corona und psychische Belastungen, vor allem Burn-out. Wenn Mitarbeitende deshalb ausfallen, fehlen wertvolle Fachkräfte, die wir gerade jetzt so dringend brauchen. Es ist also im Sinne aller, dass Arbeitszeiten eingehalten und Überstunden nachvollzogen werden können. Homeoffice und mobile Arbeit sind ja dennoch möglich.

Ich verstehe, dass die Umstellung für einige erst einmal unangenehm ist. Man muss das Gefühl loswerden, dass man kontrolliert wird, und sich selbst bewusst machen, dass es Arbeitnehmer:innen schützt – vor allem vor Selbstausbeutung. Und dann wird es auch gar kein Riesenthema werden, das umzusetzen.

Tim Schablitzki,
Geschäftsführer
der Werbeagentur
Donna und der Blitz



KONTRA

„Es fühlt sich an wie die Renaissance der Stechuhr.“

New Work ist ein großes Buzzword, und das schon seit Jahren. Die Arbeitswelt verändert sich ständig. Die Rolle von Führungskräften hat sich gewandelt, und die Art und Weise, wie mit Mitarbeiter:innen umgegangen wird, verändert sich ebenfalls.

Es wird immer mehr auf Vertrauen, Verständnis und Eigenverantwortlichkeit gesetzt. Nun tritt das Urteil des Bundesarbeitsgerichts zur Arbeitszeiterfassung in Kraft, und es scheint so, als würde die neue aufkommende Arbeitsphilosophie ausgebremst werden. Es fühlt sich im ersten Moment an wie die Renaissance der Stechuhr. Passt das noch in die Arbeitsrealität von heute? Erst recht in die von morgen?

Wir als Agentur versuchen natürlich auch, Zeiten zu monitoren und dadurch Prozesse zu verbessern – aber alles im Sinne der Projektarbeit. Warum braucht ein Projekt manchmal so viel länger als gedacht? Liegt es an uns? Müssen neue Workflows her? Sind bestehende Abläufe in der Theorie gut, aber eben nicht haltbar in der Praxis? Liegt es vielleicht doch am Kunden? Dafür ist eine transparente, zeitliche Projektarbeitszeit natürlich gut.

Kreativität kann man aber nicht erzwingen und vor allem nicht vorgeben. Auf Knopfdruck kommen nicht die besten Ideen und jeder Mensch arbeitet zu unterschiedlichen Zeiten besonders effektiv. Ob aber das Team morgens beim Kaffee eine gute Idee hat und mal eben den Projekt-Pitch runterschreibt oder abends beim Kochen noch mal die Mails gecheckt werden, ist dabei keine Stechuhr wert und eben auch gar nicht gewollt. Natürlich können die Kinder zur Kita gebracht oder zwischendurch am Tag ein Spaziergang gemacht werden.

Gerade in Zeiten von Homeoffice muss es mehr und mehr Vertrauen geben, und ich denke, dass sich gerade während der Corona-Pandemie viele Mitarbeitende dieses Vertrauen verdient haben. Messung der Arbeitszeit fühlt sich also erst mal nach einem Rückschritt an. Ob und wie es sich mit der neuen Arbeitsrealität vereinbaren lässt, wird sich erst zeigen.





„Wir haben hinbekommen, was selbst die Platzhirsche nicht geschafft haben.“

Das Bochumer Unternehmen Ingpuls hat sich auf Form-Gedächtnis-Legierungen spezialisiert – und damit schon zahlreiche Preise eingeheimst.

Dr. Christian Großmann hat leichte Verspätung. Im Schlepptau hat er seinen Hund. „Sorry, hat etwas länger gedauert. Ich bringe Beppo noch eben hoch ins Büro.“ Großmann kommt gerade von einem Notartermin. Und trotz FFP2-Maske sieht man ihm die gute Laune sofort an. „Wir haben gerade ein weiteres Joint Venture besiegelt“, sagt der 40-Jährige. Großmann ist Geschäftsführer der Bochumer Ingpuls GmbH, einer von dreien. Gemeinsam mit Dr. Burkhard Maaß und Dr. André Kortmann gründete er im Juli 2009 die Ingpuls GmbH, direkt aus der Uni heraus. Die drei Ingenieure waren damals wissenschaftliche Mitarbeiter an der Fakultät für Maschinenbau an der Ruhr-Universität Bochum, forschten an sogenannten Form-Gedächtnis-Legierungen – und bauten darum nach und nach eine Geschäftsidee.

Form-Gedächtnis-was? Form-Gedächtnis-Legierungen sind Werkstoffe, die sich unter Temperatureinwirkung an ihre ursprüngliche Form erinnern, oder wie es die Ingpuls-Website beschreibt: „Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich nach einer scheinbar plastischen Verformung in eine definierte Form zurückbewegen können.“ Daraus ergeben sich völlig neue Möglichkeiten – in Hausgeräten, in der Medizintechnik oder in der Luft- und Raumfahrt.

„Wir haben als klassisches Beratungsunternehmen angefangen“, erinnert sich Christian Großmann an seine erste unternehmerische Tätigkeit. Damals seien sie von verschiedenen Firmen angesprochen worden, die auf die Form-Gedächtnis-Forschung in Bochum aufmerksam geworden sind. „Wir haben ihnen dann bei uns an der Ruhr-Uni erklärt, was wir



dort mit den anderen Forschern zusammen machen und wie unsere Arbeiten dabei helfen können, die Herausforderungen der Unternehmen in den Griff zu bekommen.“ Auf diese Weise bekamen die drei „einen guten Einblick, wo in der Industrie der Schuh drückt“. Großmann muss lachen: „Das war eigentlich eine bezahlte Wettbewerbsanalyse.“

In der zweiten Phase haben sie als klassisches Ingenieurunternehmen ihren Kunden geholfen, Prototypen zu entwickeln und diese zur Serienreife zu führen. Der Schritt hin zur eigenen Produktion war dann nur logisch. Los ging's auf dem universitären Maschinenpark. Immer dann, wenn dieser gerade nicht zu Forschungszwecken genutzt wurde, produzierten die drei Ingenieure ihre Federn und Werkstoffe zunächst „in homöopathischen Mengen“, so Großmann. „Da haben wir eine Menge ausprobieren können und viel dazugelernt.“ Und: „Wir haben damals technologisch hinbekommen, was selbst die Platzhirsche nicht geschafft haben.“

„Hier (in der Medizintechnik) muss das Produkt von besonderer Reinheit sein. Und wir können das.“

Dr. Christian Großmann, Geschäftsführer der Bochumer Ingpuls GmbH

Dann ging alles ganz schnell: Als ein Automobilindustriezulieferer vor der Tür stand, um eines ihrer Produkte im großen Stil einzukaufen, zögerten die drei Gründer nicht lang: „Wir hatten eine Chance und haben sie ergriffen.“ Danach musste eine eigene Produktion her – und das so schnell wie möglich. Das war im September 2015. „Wir hatten gerade mal etwas mehr als ein Jahr, um die Produktion aufzubauen“, erinnert sich Großmann. Eine Halle musste angemietet, Anlagen gekauft und allen voran die Banken davon überzeugt werden, dass Ingpuls das Zeug dazu hat, richtig durchzustarten. Mit dem Auftrag in der Tasche war es dann auch möglich, erste Business Angels und Kreditgeber an Bord zu holen. Und im Oktober des folgenden Jahres startete Ingpuls mit den ersten Lieferungen ihrer Spezialfedern, den sogenannten Thermoaktoren. Der Anfang war gemacht. „Aber wir mussten die Menge der produzierten Teile schnell steigern, um unseren Lieferverpflichtungen auch nachkommen zu können.“ Jeder im Unternehmen habe sich damals mächtig reingehängt. Am Ende ging die Rechnung auf: „Wir haben bewiesen, dass wir liefern können. So konnten wir das Vertrauen unserer Auftraggeber gewinnen“, sagt Großmann.

Die Produkte des Bochumer Unternehmens Ingpuls werden im Hochofen auf die richtige Temperatur gebracht, damit sie die gewünschten Eigenschaften erhalten.



So sieht ein Endprodukt von Ingpuls aus: Diese Federn kommen z. B. in Autos zum Einsatz.

Mittlerweile ist Ingpuls weltweit bekannt und ein etablierter Player für Form-Gedächtnis-Legierungen. Ihre Produkte aus Nitinol, einer speziellen Nickel-Titan-Legierung, kommen nicht nur in der Automobilindustrie, sondern auch in der Medizintechnik zum Einsatz. Und das kam so: Der hervorragende Ruf des Unternehmens drang bis in die USA – zum Medizintechnikunternehmen Resonetics. „Über Umwege durch den Markt ist dann erstmals Material von uns zu den Materialexperten von Resonetics gelangt“, so Großmann. „Und kurze Zeit später intensivierte sich der Kontakt. „Wir sind schnell gemeinsam zu der Erkenntnis gekommen, eine Partnerschaft einzugehen, in der wir die Stärken beider Unternehmen auf ideale Weise zusammenführen“, sagt Großmann. Daraus ist ein Joint-Venture geworden: die Ingpuls Medical GmbH. Das Unternehmen produziert Material, aus dem z.B. Führungsdrähte oder Stents gefertigt werden, also Komponenten für Katheter oder Implantate, die einen wichtigen Beitrag für lebensnotwendige kardiovaskuläre oder neurovaskuläre Therapien leisten. „Hier muss das Produkt sehr stabile Eigenschaften haben, die z. B. durch Werkstoffe von besonderer Reinheit erreicht werden können. Und wir können das“, sagt Großmann nicht ganz ohne Stolz. Diese Innovationskraft wurde bereits mehrfach ausgezeichnet: Ingpuls ist Top-Innovator der Jahre 2019 und 2021 – und zog 2021 ins Finale des Deutschen Innovationspreises ein.

Und wie geht's weiter? „Wir werden unsere Produktion erweitern und eine eigene Rohr- und Blechfertigung aufbauen.“ Dafür muss ein Neubau her. Schon wieder. Erst im Juli 2020 bezog Ingpuls den neuen Standort auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Robert Müser im Bochumer Stadtteil Werne – im Schatten des Förderturms von Schacht Arnold. Jetzt wird angebaut. „Dann können wir Draht, Rohr und Blech aus Nitinol fertigen, das ist die Champions League der Halbzeugfertigung“, sagt Großmann, während er uns durch die 2.500 Quadratmeter große Produktionshalle führt. Produktionspläne aktualisieren sich automatisch an großen Monitoren, nur

wenige Mitarbeiter:innen sind am Nachmittag noch damit beschäftigt, bestehende Aufträge abzuwickeln. Gefilmt und fotografiert werden darf hier nicht überall. „Betriebsgeheimnisse verbergen sich in vielen Details.“ Für ein geschultes Auge sei es jederzeit möglich, Rückschlüsse auf Produktionsabläufe zu ziehen. „Das möchten wir gern vermeiden“, so Großmann.

Ingpuls, mittlerweile über 60 Menschen stark, möchte weiter wachsen. Das nächste Joint Venture steht bereits in den Startlöchern. Doch dazu sagt Christian Großmann noch nichts, zu frisch ist die Unterschrift unter dem Notarvertrag. „Wir wollen damit 2023 durchstarten“, sagt der Ingpuls-CEO. Bis dahin wird Stillschweigen gewahrt. Und auch das können sie bei Ingpuls.

Mehr Infos zum Unternehmen: www.ingpuls.de



Christian Großmann in seinem Betrieb: Er ist einer von drei Gründern, die Ingpuls auf den Weg brachten.



Hier geht's zum Video mit Ingpuls-CEO Christian Großmann!

WIR WACHSEN SO STARK WIE NIE ZUVOR

Von der Finanzmetropole Frankfurt ins beschauliche Herne – für Philipp Berteit hat sich dieser Schritt gelohnt. Der 36-Jährige hat seine Karriere im Bereich M&A (Fusion und Übernahme) in einer Unternehmensberatung an den Nagel gehängt, um den elterlichen Familienbetrieb Berteit Mietservice zu übernehmen.



Roland und Monika Berteit (im Hintergrund) haben das Unternehmen 1994 in Castrop Rauxel gegründet. Heute führt Philipp Berteit die Geschäfte.

„Hier sehe ich sehr viel Potenzial, noch größer und besser werden zu können. Und ich habe die Möglichkeit, etwas zu bewegen und umzusetzen. Das macht mir extrem große Freude“, sagt Berteit. Genau das hat ihm in seinem vorherigen Job gefehlt. Dort ging es vor allem darum, Unternehmen beim Kauf und Verkauf von Unternehmen zu beraten. „Man entwickelt zusammen mit dem Unternehmen Visionen, aber nach dem Ende des Projekts ist man häufig raus und bekommt wenig davon mit, wie es mit dem Unternehmen weitergeht. Das ist ein Stück weit unbefriedigend.“ Auch sein Privatleben hat unter dem stressigen Job gelitten. „Für meine Familie und Freunde hatte ich kaum Zeit. Außer sehr guter Bezahlung gab es keinerlei Anerkennung.“ Heute wohnt er



„Ich habe die Möglichkeit, etwas zu bewegen.“

Philipp Berteit,
Mietservice Berteit

nah am Betrieb und in 500 Meter Luftlinie zu seinen Eltern. „Dadurch lassen sich nun Arbeit sowie Privatleben viel besser unter einen Hut bringen“, so der Betriebswirt.

Dennoch bereut er seine Frankfurter Zeit nicht – im Gegenteil, er hat in den elf Jahren Transaktionsberatung viele wichtige Erfahrungen gesammelt, die ihm die Übernahme des elterlichen Betriebs erleichtert haben. Vor allem war es ihm wichtig, vor einer möglichen Übergabe klare Strukturen zu schaffen. „Mein Vater wollte schon nach etwa fünf Jahren, dass ich bei ihm einsteige, aber das war mir einfach zu früh. Aus meiner Sicht fehlten uns einfach auf beiden Seiten die finanziellen Möglichkeiten, um einen Übergang ohne große gegenseitige Abhängigkeiten darzustellen. Fehlende Perspektive in meinem alten Job, die zusätzliche Belastung durch das zweite Kind und meine Eltern, die immer mehr den Wunsch hatten, Verantwortung abgeben zu können, haben dazu geführt, dass wir uns als Familie konkret zusammengesetzt haben“, erinnert sich Philipp Berteit, für den der elterliche Betrieb von klein auf „allgegenwärtig“ war.

Er hat eine Lösung gesucht, die finanziell für die Familie insgesamt zum besten Ergebnis führt. „In unserem Fall war das der Kauf des Unternehmens.“ Er hat eine neue Gesellschaft gegründet und per Asset Deal im April 2021 alles für den Geschäftsbetrieb Notwendige von seinen Eltern übernommen. Konkret wurde fast jedes Wirtschaftsgut des Anlagevermögens und Bankdarlehen einzeln an die neue operative Gesellschaft transferiert.

Dafür hat er zusätzlich zu seinem Ersparten ein KfW-Gründerdarlehen bekommen. Auch für die Immobilie wurde eine steuereffiziente Struktur gefunden. „Der Prozess war langwierig, insbesondere auf emotionaler Ebene auch anspruchsvoll, aber wir haben es ohne externe Beratung hinbekommen. Am Ende hat es sich aber für uns alle gelohnt, weil meine Familie und ich da am besten weggekommen sind“, sagt Berteit. Da der Mietservice ein sehr kapitalintensives Geschäft ist, habe ihm auch in den Verhandlungen mit den vielen Kreditgebern sein Background als Unternehmensberater sehr geholfen. „Ich hatte einen großen Vertrauensvorschuss“, sagt Berteit.

Sein Vater kommt heute noch regelmäßig in den Betrieb und seine Mutter arbeitet noch Teilzeit im Büro. Damit ist die Übernahme des elterlichen Betriebs auch emotional eine Herausforderung: „Ich habe eine sehr enge Beziehung zu meinen Eltern, das ist mir wichtig. Die Nachfolgeregelung sollte dies auch auf keinen Fall gefährden. Ich habe oft bei meinen Projekten erlebt, dass fließende Nachfolgen gescheitert sind, da Eltern Verantwortung nicht abgeben konnten“, sagt Berteit. „Bei uns sah ich auch dieses Risiko. Ich bin ein ganz anderer Typ als mein Vater. Während er direkt zur Tat schreitet, versuche ich immer, mir vorher ein gesamtgesellschaftliches Bild zu machen. Diesen Mut bewundere ich bei meinem Dad.“ Vor allem aber, wenn er Dinge anders angeht als sein Vater, gerate man schon mal aneinander. Einmal werde dann kurz „offen gemotzt“ und dann gehe die Arbeit weiter. „Wir sind zum Glück nicht nachtragend“, sagt Philipp Berteit.

Mietservice Berteit

in Herne vermietet Arbeitsbühnen, Stapler und Krane. Das Unternehmen hat ca. 20 Mitarbeitende.

Die Eltern, Roland und Monika Berteit, haben das Unternehmen 1994 in Castrop-Rauxel gegründet. Mit einer Maschine ging es los. In der elterlichen Wohnung wurde ein Kinderzimmer zum Büro umfunktioniert. 2008 zog das Unternehmen dann nach Herne um. Heute hat der Mietservice 200 Maschinen und verleiht vor allem an einen festen Kundestamm aus Industrieunternehmen sowie Handwerker:innen aus den Bereichen Dachdecken, Malen & Lackieren oder Elektroinstallationen.

www.unkompliziert-mieten.de

Auf der anderen Seite sind seine Eltern natürlich auch stolz über die Entwicklung des Betriebs: „Wir wachsen so stark wie nie zuvor. Das sehen meine Eltern. Auch die Stimmung im Team ist sehr gut und alle sind total motiviert. Unsere Kunden mieten bei uns, weil wir neben Qualität Verbindlichkeit und einen Top-Service bieten. Dafür

brauchen wir Leute, die für ihre Arbeit brennen und Verantwortung übernehmen.“

Rückblickend war für den 36-Jährigen der Schritt, die Nachfolge anzutreten, absolut richtig: „Es erfüllt mich sehr, zu sehen, dass wir jeden Tag ein Stückchen besser werden in dem, was wir tun. Auch freue ich mich aber über

Themen, die noch nicht rundlaufen. Hier können wir als Team Lösungen finden, dass dies besser wird. Aber auch die unternehmerische Freiheit genieße ich sehr. Insgesamt freue mich enorm, das Unternehmen meiner Eltern in der nächsten Generation fortführen zu dürfen. Das war die absolut richtige Entscheidung.“

EIN KLARER SCHNITT IST NÖTIG, DAMIT SICH DAS UNTERNEHMEN WEITER-ENTWICKELN KANN

2017 hat Philipp Enste das Unternehmen Technolab in der Altersnachfolge von dessen Gründer übernommen. Die Entscheidung war aus Sicht des Bänkers „goldrichtig“ – wenn auch mit Hürden verbunden.

Kurz vor seinem 40. Geburtstag hatte Philipp Enste das Gefühl, noch mal etwas ganz anderes machen zu wollen. Der gelernte Bankkaufmann war bis dahin Förderberater bei der NRW.BANK und hatte einen durchaus verantwortungsvollen Job, war aber auf der Suche nach neuen Herausforderungen und eigenen Gestaltungsmöglichkeiten.

Bald stand der Entschluss fest: Philipp Enste wollte sich selbstständig machen und suchte gezielt nach einem passenden Unternehmen, das er übernehmen konnte. Auf Vermittlung der IHK, zu der Enste noch durch seine vorherige Tätigkeit in Kontakt stand, traf er auf die Firma Technolab, deren Eigentümer wiederum altersbedingt einen Nachfolger suchte. „Die Firma Technolab war und ist solide und interessant, sodass mir die Entscheidung ziemlich leichtgefallen ist“, erinnert sich der heute 45-jährige Unternehmer.

Im September 2017 erfolgte dann die Übernahme durch einen Share Deal, das heißt, Philipp Enste hat Anteile der GmbH gekauft – erst 80 Prozent, wenig später folgte dann der Rest. „Ich habe das bestehende Unternehmen mit dem Kundenstamm gekauft und fortgeführt“, erklärt er. Das Ganze ging relativ zügig über die Bühne: „Als Bänker wusste ich, was benötigt wird. Ich konnte die Unterlagen quasi fertig auf den Tisch legen“, sagt Enste und schmunzelt. „Da hatten es die Entscheider nicht allzu schwer.“

Heute – einige Jahre später und um einige Erfahrungen reicher – würde er



Technolab

ist ein Fachhändler für Laborbedarf, Laborgeräte und -einrichtung. Dazu gehören Einwegartikel, Nährmedien oder Laborchemie. Der Schwerpunkt des Handels liegt im Bereich Lebensmittelindustrie, Kosmetik und Medizin.

Die Firma Technolab gibt es seit 34 Jahren. Seit 2017 ist Philipp Enste Gesellschafter und alleiniger Geschäftsführer der Technolab GmbH. Im Juni 2022 ist Technolab von Herne nach Schwerte umgezogen.

www.techno-lab.de

Philipp Enste hat gezielt nach einem Unternehmen zur Übernahme gesucht

Drei Fragen an Julian Mikulik, Teamleiter Unternehmensunterstützung und -nachfolge bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet

Was unternimmt die IHK Mittleres Ruhrgebiet beim Thema Unternehmensnachfolge?

Julian Mikulik: Das Thema ist strukturell relevant für die Region, darum bearbeiten wir es schon seit vielen Jahren. Wir haben im Dezember 2019 die Gründung der Nachfolge Allianz Ruhr angestoßen, ein Zusammenschluss von 19 regionalen Partnern und Partnerinnen. Die Allianz unterstützt sowohl Abgebende als auch Übernehmende beim Prozess der Unternehmensnachfolge. Die Allianz richtet auch die Nachfolge Konferenz Ruhr aus, die Anfang März wieder stattfindet (siehe Programm auf der übernächsten Seite). Für uns als IHK ist es wichtig, dass wir für das Thema Nachfolge sensibilisieren. Das machen wir mit Infobroschüren, Workshops und regelmäßigen Veranstaltungen. Letzten Endes geht es um Arbeitsplätze und Wirtschaftskraft in unserer Region.

Warum ist diese Sensibilisierung so wichtig?

Viele Unternehmer:innen verdrängen das Thema sehr lange. Sie melden sich häufig erst mit 75 Jahren bei uns, wenige Monate bevor sie ihr Unternehmen übergeben wollen. In der Regel und wenn keine Angehörigen übernehmen wollen, dau-

ert es aber zwei bis vier Jahre, bis ein passender Kandidat oder eine passende Kandidatin gefunden wird.

Wie helfen Sie den Unternehmen, die Nachfolger:innen konkret zu suchen?

Wir helfen beim Matching und bei der Vermittlung. Es gibt entsprechende Online-Börsen für Abgebende und Übernehmende, die wir regional betreuen. Wir beraten auch bei der Frage, ob der Kaufpreis realistisch ist, und stellen Räumlichkeiten für Erstgespräche mit Moderation zur Verfügung. Außerdem haben wir Anwältinnen und Anwälte und Wirtschaftsprüfer:innen an der Hand, die zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen beraten können.

Ihr Ansprechpartner:



Julian Mikulik
Teamleiter für Unternehmensunterstützung und Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-152
mikulik@bochum.ihk.de

sich immer wieder für die Übernahme von Technolab entscheiden: „Lebensmittel und Kosmetika sind zum Glück ein krisensicheres Geschäft. Bisher sind wir schmerzfrei durch die Krisen gekommen und wir wachsen stetig weiter.“ Dennoch würde er einiges anders angehen: „Ich würde von Anfang an bei einigen Punkten genauer und kritischer hingucken“, sagt Enste. Wahrscheinlich würde er rückblickend nicht erst 80 Prozent und dann den Rest der Anteile übernehmen. „Wir hatten am Anfang vereinbart, dass ich noch einige Zeit von meinem Vorgänger begleitet werde“, sagt Enste. Der ehemalige Technolab-Eigentümer hatte sein Unternehmen fast 30 Jahre lang geleitet, auch seine Frau und sein Sohn waren in dem Handelsunternehmen tätig.

„Nach so langer Zeit ist es nicht immer leicht, abzutreten. In meinem Fall war dann der klare Schnitt der richtige

Weg, damit das Unternehmen einen eigenen Anstrich bekommt und sich weiterentwickeln konnte“, sagt Enste.

Der 45-Jährige hat das Unternehmen nach eigenen Angaben „von Grund auf umgekrempelt“, u. a. ein neues ERP-System eingeführt, die Prozessabläufe dokumentiert und nach ISO 9001 zertifiziert. Außerdem wurde das Unternehmen in Etappen vergrößert und weitere Kundenstämme dazugekauft. „Alle Mitarbeitenden haben den Veränderungsprozess sehr positiv aufgenommen und unterstützt. Vorher durften sie wenig entscheiden. Ich mache das ganz anders: Ich fördere eigene Ideen und möchte, dass das Team Verantwortung übernimmt.“

Allen Unternehmer:innen, die auf der Suche nach einer Nachfolge sind, gibt er einen wichtigen Ratschlag mit auf den Weg: „Bestehende Baustellen und

Probleme in einem Betrieb sollten von Beginn an offen angesprochen werden. Davor haben die Übergeber leider oftmals Angst, aus Sorge, dass der potenzielle Nachfolger oder die Nachfolgerin wieder abspringt. Aber es ist immer verkehrt, nichts zu sagen.“ Es sei wichtig, dass beide Seiten von Anfang an fair miteinander umgehen: „Bei einer Übernahme werden die wirtschaftlichen Eckdaten bis ins Detail überprüft. Diejenige/Derjenige, die/der das Unternehmen übernehmen will, sieht alles sehr kritisch und aus einem neutralen Blickwinkel heraus“, sagt Enste.

Aber aus seiner Sicht lohnt es sich, sich auf das Nachfolge-Abenteuer einzulassen: „Ich habe ein tolles Unternehmen mit super Mitarbeitenden. Es macht riesig viel Spaß, das eigene Unternehmen weiterzuentwickeln“, sagt er.



**Nachfolge
Allianz Ruhr**

Nachfolge Konferenz Ruhr 2023



**9. März
2023**

11 bis 16 Uhr

**Initiative
der IHK
Mittleres
Ruhrgebiet**

**Stadtwerke Bochum Lounge im
Vonovia Ruhrstadion des VFL Bochum
Castroper Straße 145 · 44791 Bochum**



**Melden Sie sich direkt an unter
konferenz.nachfolge.ruhr
Die Teilnahme ist kostenlos.**

- ✓ **2 Workshops**
- ✓ **3 Bühnen**
- ✓ **16 Vorträge**
- ✓ **Erfahrungsberichte**
- ✓ **Stadionführungen**

Die Nachfolge Allianz Ruhr ist ein Zusammenschluss von 19 regionalen Partnern.





Bühne 1

Moderation Stefan Grave
Kompetenzfeldmanager Zukunft sichern
IHK Mittleres Ruhrgebiet

10:15	Einlass
11:00	Begrüßung Michael Bergmann · Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet
11:10	Keynote: Die fünf Dimensionen eines anspruchsvollen Prozesses Prof. Dr. Heiko Kleve · Wittener Institut für Familienunternehmen (kurz: WIFU)
11:40	PAUSE
11:45	Podiumsdiskussion: Unternehmensnachfolge in Zeiten der Krisen Prof. Dr. Heiko Kleve · WIFU Philipp Böhme · Creditreform Bochum Böhme KG Gabor Leisten · Handwerkskammer Dortmund
12:15	PAUSE
12:30	So viel ist mein Unternehmen wert: Unternehmensbewertung von KMUs Marc Bendler · zeptrum Dr. Adamsen Uwe Heinze-Werlitz · zeptrum Dr. Adamsen
13:00	PAUSE
13:15	Podiumsdiskussion: Unternehmensnachfolge finanzieren Laura Kleine-Wilke · NRW.BANK Ingo Otten · Bürgschaftsbank NRW Michael Vogelsang · Volksbank Sprockhövel eG
13:45	PAUSE
14:00	Probleme & Lösungen bei Übernahmen von Kleinunternehmen: Ab welcher Größe ist mein Unternehmen übernahmefähig? Ingo Otten · Bürgschaftsbank NRW
14:30	PAUSE
14:45	Nachfolgesprächtag live on Stage: Einblicke in die typischen Knackpunkte einer Nachfolgesituation Wilhelm-Berthold Schmuch · zeptrum Dr. Adamsen Dr. Cornelius Kruse · Auling Rechtsanwältinnen Notare
15:15	PAUSE
15:20	Abschluss-Podium: Übergabe des Familienunternehmens – die nächste Generation berichtet
16:00	ABSCHLUSS & AUSKLANG



Workshops vor der Konferenz

Bitte melden Sie sich vorab an.
Jeweils von 8:30 bis 10:30 Uhr.



Workshop 1 · Nachfolger:innen

Nachfolgefinanzierung / Die Bank überzeugen – Das Geschäftsmodell entwickeln
Mario Döring · Finanzierungsspezialist · NRW.Bank



Workshop 2 · Abgeber:innen

Mein Unternehmen für die Nachfolge fit machen
Dr. Rüdiger Stroh · Martin Dickmann · Peter Ludewig
ConLab GmbH

Bühne 2

11:45	Wert-Gutachten vs. Kaufpreis-Indikation – Wie hoch darf der Kaufpreis sein, damit sich der Deal langfristig trägt? Michael Toberg
12:15	PAUSE
12:30	Unternehmensbewertung im Handwerk – aus der Praxis für die Praxis Sabine Matuschowski · Handwerkskammer Dortmund
13:00	PAUSE
13:15	Interim Management als Tool im Nachfolgeprozess Prof. Dr. Katharina Uffmann · Ruhr-Universität Bochum
13:45	PAUSE
14:00	Die Bedeutung von Hochschulen im Kontext der Unternehmensnachfolge Lenka Mildner · Hochschule Bochum
14:30	PAUSE
14:45	Typische Fallstricke bei KMUs – Unternehmensnachfolgen aus M&A-Sicht Dr. Peter Frankenberg · IVC M&A GmbH

Bühne 3

11:45	Inhouse Nachfolge – Von der Mitarbeiterin zur Chefin Yvonne Bouguila · ALLROUND Werbeservice
12:15	PAUSE
12:30	Interne Nachfolge – Wenn der Neffe das Ruder übernimmt Philipp Böhme · Creditreform Bochum Böhme KG
13:00	PAUSE
13:15	So kann eine erfolgreiche Übernahme gelingen – Erfahrungsbericht aus dem Handwerk Stefan Lade · Zahntechnik Lade GmbH Birgit Hemsing · Handwerkskammer Dortmund
13:45	PAUSE
14:00	Erfolgreiche Übernahme eines Fach-Großhandelsunternehmens – ein Nachfolger berichtet Philipp Enste · Technolab GmbH
14:30	PAUSE
14:45	Nachfolgeplanung in der Exklusivorganisation des AXA Konzerns Markus Schmitz · AXA Geschäftsstelle Markus Schmitz

Mit gutem Gewissen „to go“ genießen

Seit Januar 2023 dürfen Restaurants und Cafés ihre Speisen und Getränke nicht mehr ausschließlich in Einweggeschirr „to go“ verkaufen. Sie müssen ihren Kund:innen Mehrwegalternativen für die Mitnahme außer Haus anbieten. So soll die Flut an Verpackungsmüll deutlich reguliert werden. Das Restaurant Lisas Palmengarten und das Café Barbera setzen auf Pfandsysteme – und machen damit schon länger gute Erfahrungen.

„Ich verkaufe viele Getränke „to go“, sicherlich ein paar Hundert pro Monat, aber ich möchte das mit gutem Gewissen und nicht auf Kosten der Umwelt machen“, sagt Susanne Barbera. Vor drei Jahren hat sie ihr **Café Barbera** in der Bochumer Innenstadt eröffnet und sich schon vorher ausgiebig über Mehrwegbecher informiert. Anfangs hat sie ihre Kund:innen noch die Wahl zwischen der Ein- und der Mehrwegvariante gelassen. Allerdings entschieden sich damals neun von zehn Leuten für den Pappbecher zum Wegwerfen. „Das war ärgerlich. Das wollte ich nicht. Schließlich ist das auch Müll“, sagt Barbera. Darum machte sie einen radikalen Schnitt und brauchte alle Einwegbecher auf, ohne neue anzuschaffen. Seitdem bietet die Gastronomin ihre Getränke ausschließlich in Pfandbechern an.

Die Kommunikation mit den Kund:innen sei enorm wichtig, so Barbera. Es gehe darum, dass Angebot als eine gute Sache zu verkaufen, nicht etwa entschuldigend zu sagen, „wir haben nur noch Mehrwegbecher“, sondern es vielmehr positiv zu formulieren: „Wir haben ein tolles Pfandbechersystem.“

Zwei Euro Pfand zahlen die Gäste für einen spülmaschinenfesten Becher aus Bio-Kunststoff.

Vor allem die Stammkund:innen, die teilweise auf dem Weg zur Arbeit vorbeikommen, hätten sich schnell umgewöhnt. „Sie holen sich jeden Morgen einen Kaffee ab und bringen die Pfandbecher dann einfach gesammelt zurück. Auch sie können ihren Kaffee mit besserem Gewissen genießen“, ist sie überzeugt.

Dass sich ein paar Kund:innen pro Woche nicht auf das Pfandsystem einlassen wollen, weil es ihnen zu umständlich erscheint, nimmt die Cafébesitzerin in Kauf. „Ich biete immer eine Alternative an und frage, ob sie nicht doch Zeit haben, sich bei uns hinzusetzen“, sagt Barbera. „Wenn sie da-

„Es geht darum, das Angebot als eine gute Sache zu verkaufen.“

Susanne Barbera,
Inhaberin des Café Barbera

Guter Kaffee geht auch „to go“:
 Susanne Barbera verkauft
 ein paar Hundert Getränke für
 unterwegs und kommt ganz ohne
 Einwegbecher aus.



rauf nicht eingehen, habe ich damit aber auch kein Problem.“ Grundsätzlich begrüßt Susanne Barbera das neue Gesetz ab Januar, allerdings geht es ihr nicht weit genug. „Durch die Neuerung wird sicherlich ein Umdenken in Gang gesetzt. Und das ist gut so. Aber es ist nur eine milde Auflage. Dadurch dass eine Mehrwegalternative lediglich ‚angeboten‘ werden muss und dass es je nach Größe des Unternehmens gilt, gibt es wieder so einige Schlupflöcher. Aber es ist ein Anfang, der dringend nötig ist“, sagt Barbera.

Das Restaurant **Lisas Palmengarten** hat in der Corona-Pandemie einen neuen Lieferdienst aufgebaut. „Unsere Chefin wollte schnell eine Alternative zum Plastikgeschirr anbieten“, sagt Nadine Burmeister, stellvertretende Serviceleitung des Familienrestaurants. Seit zwei Jahren bietet der Palmengarten jetzt Mehrwegverpackungen für die Take-away-Speisen an. Dafür werden im Pfandsystem spülmaschinenfeste Tupperware-Schalen in drei Größen angeboten. Das Geschirr wird bei der nächsten Bestellung ausgetauscht, die Gebühr liegt bei zehn Euro – wobei die Pfandgebühr nicht bei jeder Bestellung gezahlt werden muss, sondern lediglich beim ersten Erhalt. „Das Angebot wird gut angenommen“, sagt Nadine



In Lisas Palmengarten werden spülmaschinenfeste Tupperware-Schalen in drei Größen gegen ein einmaliges Pfand angeboten.

Burmeister. Laut Fabian Smets, Serviceleitung des Restaurants, wird es vor allem von den vielen Stammgästen genutzt. „Sie bestellen teilweise mehrfach pro Woche bei uns. Sie freuen sich, dass sie zu Hause den Müll nicht haben.“

Im neuen Jahr will Lisas Palmengarten auch Heißgetränke und Cocktails „to go“ anbieten. „Wir sind noch dabei, ein Konzept zu entwickeln“, sagt Smets.

„Natürlich bringt die Novellierung des VerpackG einen gewissen Mehraufwand für unsere Unternehmen mit sich: von der Beschaffung der Mehrwegbehälter über die Information der Kund:innen bis hin zur Organisation der Rücknahme“, sagt Jennifer Duggen, Teamleiterin Handel + Dienstleistungen + Stadtentwicklung bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Dem gegenüber stünden aber täglich rund 770 Tonnen Verpa-

ckungsmüll und Einwegverpackungen, die – der Umwelt zuliebe – drastisch reduziert werden sollten. „Das Gesetz kann daher sicherlich Impulse für einen nachhaltigeren Umgang mit Verpackungsabfällen setzen. Laut Umfragen hat deutlich mehr als die Hälfte der Deutschen ein schlechtes Gewissen beim Entsorgen ihrer Einwegverpackungen – wir werden sehen, ob das bei der Nutzung der Mehrwegangebote sichtbar wird.“

Es gibt, so Duggen, eine ganze Reihe von Mehrwegsystemen, die sich i. d. R. durch Ablauf, Handhabung und Material voneinander unterscheiden. Welches System die beste Lösung für den eigenen Betrieb ist, sollte man genau prüfen. Häufig stellen die Systemanbieter Muster dafür bereit, erste Erfahrungen im Betriebsalltag zu sammeln.

„Mehrwegpflicht“ gemäß § 33, 34 VerpackG

- Ab dem 1. Januar 2023 muss es in Restaurants und Cafés eine Wahlmöglichkeit zwischen Einwegbehältnissen und Mehrwegalternativen für den Außerhaus-Verkauf von Lebensmitteln und Getränken geben. Die Mehrwegvarianten dürfen dabei nicht teurer sein und Kund:innen müssen über die Auswahl informiert werden.
- Hintergrund der Regelung ist die Einwegkunststoffrichtlinie. Einwegkunststoffartikel sollen bis 2026 signifikant verringert werden.
- Für kleine Unternehmen wie Kioske, Tankstellen, Imbisse etc. mit einer Verkaufsfläche von höchstens 80 m² und bis zu fünf Mitarbeitenden besteht eine Ausnahme. Sie können alternativ von Verbraucher:innen selbst mitgebrachte Mehrwegbehältnisse befüllen.
- Mehrweggeschirr darf nicht teurer sein als Einweggeschirr. Maßgeblich ist hier der Verkaufspreis, Pfand ist davon ausgenommen.
- Mehrwegbehältnisse dürfen nicht „zu schlechteren Bedingungen“ angeboten werden. Weiterhin dürfen für Einwegkunststoffverpackungen auch keine Kaufanreize gegenüber Mehrwegverpackungen

geschaffen werden (Treuepunkte/-karte etc.). Eine Pfandregelung für die Mehrwegbehälter ist möglich.

- Zur Information der Kund:innen müssen die Betriebe gut sichtbare und lesbare Informationen zu den Mehrwegverpackungen anbringen.



Hier finden Sie das Gesetz über das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die hochwertige Verwertung von Verpackungen (VerpackG):
www.gesetze-im-internet.de/verpackg

Weitere Informationen finden Sie auch auf:
www.bochum.ihk.de

Ihr Ansprechpartnerin:



Jennifer Duggen
Teamleitung Handel + Dienstleistungen + Stadtentwicklung
Tel. 0234 9113-248
duggen@bochum.ihk.de

Herzlichen Glückwunsch,

A. Scherer GmbH

Sein Vorteil gegenüber Mitbewerber:innen sei die direkte Belieferung an Endkunden und Zusammenarbeit ohne Umwege – auch bei Nacht helfe er, schnelle Lösungen zu finden. Das erzählt Geschäftsführer Andreas Scherer bei der Übergabe seiner Urkunde zum 25-jährigen Firmenjubiläum. Dank dieses Services könne er sich über fehlende Aufträge nicht beklagen.



25

Damit ist die A. Scherer GmbH in Bochum eines der führenden Handelsunternehmen in Deutschland im Bereich Wälzlager und Industriebedarf. Zusätzlich erweitern seit über zehn Jahren auch Lösungen für Elektroanlagen das Unternehmensportfolio.

Schon bei der Gründung des Unternehmens durften wir als IHK mit unserem Start-up-Förderprogramm unterstützen und freuen uns umso mehr, Herrn Scherer nun zum 25-jährigen Firmenjubiläum persönlich zu gratulieren. Die Urkunde übergab IHK-Mitarbeiterin Mirreille Hegemann.

Mehr Infos: www.a-scherer-gmbh.de

Coatinc Bochum

500 Jahre im Geschäft, 50 Jahre in Bochum: Zum goldenen Jubiläum der Coatinc Bochum GmbH überbrachte Stefan Grave aus dem IHK-Führungsteam persönlich Urkunde und Glückwünsche.



50

Mit einem halben Jahrhundert ist der Standort in Bochum vergleichsweise jung, schaut aber auf eine bewegte Geschichte zurück: Von der reinen Verzinkerei hat sich die Coatinc Bochum zum Full-Service-Oberflächenveredler entwickelt - mit einem Aktionsradius weit über die Grenzen von Nordrhein-Westfalen hinaus. Und was ist für die nächsten fünf Jahrzehnte geplant? Ludger Kröger, Geschäftsführer des Bochumer Werkes: „Stetige Erneuerungen und Instandhaltungen der Anlagen gewähren Umwelt- und Arbeitsschutz der knapp 150 Mitarbeiter umfassenden Mannschaft seit nunmehr 50 Jahren und lassen uns nun auch positiv auf die kommenden 50 Jahre blicken.“

Mehr Infos: www.coatinc.com

LavaBO Mietservice

„Wir sind schon lange nachhaltig“, sagt Guido Schütte, der mit LavaBO seit über 25 Jahren einen Mietservice für Maschinenputztücher besitzt. „Die Spezialisierung auf unsere Maschinenputztücher hat sich ausgezahlt – viele unserer Kunden sind bereits von Beginn an dabei.“

Die 40 x 40 cm großen Tücher werden geliefert, eingesammelt, gereinigt. Der Wechsel erfolgt an demselben Tag – dann beginnt der Kreislauf von vorn. Wäscherei und Lager – alles befindet sich am Standort in Bochum. Abnehmer sind u. a. Industrie, Handwerk, Druckereien und Werkstätten, große und kleinere Unternehmen, in der Region und weit darüber hinaus. „Weil wir so klein sind“, so Schütte, „ist es uns möglich, individuell und schnell auf Kundenwünsche zu reagieren – wenn nötig sieben Tage die Woche.“

25

Wir wünschen Guido Schütte, der früher ein begeisterter Tischtennispieler mit „tödlicher Angabe“ war, weiterhin viel „Überschnitt“, für sein Unternehmen und privat.

Mehr Infos: www.lavabo.info





BAUST
DU NOCH?
ODER
ARBEITEST
DU SCHON?

Fährt mit ihrem New-Work-Van durch Deutschland, hält Vorträge, veranstaltet Seminare und arbeitet auf knapp 15 m²: Leonie Müller.

Die schöne neue Arbeitswelt bietet vielfältige Möglichkeiten. Der RuhrFaktor New Work geht mit über 120 Teilnehmer:innen in die 4. Runde.

Ein nebeliger Wintermorgen. Auf dem Parkplatz der IHK in der Bochumer Innenstadt steht ein großer Van. Davor ein Campingstuhl und ein Tisch mit Laptop und Pflanze. Die Tür öffnet sich und eine junge Frau lächelt mich an: „Guten Morgen! Willkommen in meinem Büro, du kannst gerne reinschauen!“ Die junge Frau ist Leonie Müller, und das, was sie umtreibt, ist einfach zu erklären: zeitgemäßes Arbeiten – oder, um im Neudeutsch zu bleiben, „New Work“. Mobiles Arbeiten buchstäblich umgesetzt.

Die IHK lädt zum RuhrFaktor New Work ein – ein erfolgreiches Format mit vielen spannenden Referent:innen und vielfältigen Workshop-Angeboten, Life-Hacks und Diskussionsrunden. Leonie Müller ist eine der Referent:innen. Ihr werden viele Attribute zugeschrieben: Digital-Nomadin. Transformationsberaterin und New-Work-Wegbereiterin. Fest steht: Vier Jahre waren die Züge der Deutschen Bahn ihr Zuhause. Also geschlafen hat sie dort nicht, aber den größten Teil ihrer Zeit und somit auch ihrer Arbeitszeit verbracht. Für sie ist der Begriff New Work nicht nur ein Trend, sondern sie definiert ihn nach dem Anthropologen Frithjof Bergmann als etwas, was man wirklich dauerhaft will und was keine vorübergehende Erscheinung ist. Mittlerweile ist sie umgestiegen von der Schiene auf die Autobahn und fährt mit ihrem New-Work-Van durch Deutschland, hält Vorträge, veranstaltet Seminare und arbeitet auf knapp 15 m².

In Zeiten digitaler und agiler Arbeitswelten und ständig neuer Herausforderungen ist das eigentlich nur ein logischer Schritt: Das arbeitende flexible Individuum von heute baut sich seine Arbeitswelt einfach selbst. Mit mobilen Endgeräten an mobilen Orten.

Beim RuhrFaktor New Work experimentieren wir auch mit kleinen bunten Steinen. Und zwar mit LEGO Serious Play. „Build Your Culture!“ ist der Appell. Wenn wir die Arbeitswelt transformieren wollen, dann müssen wir selber aktiv werden



„Wir bauen eine Herausforderung!“ Im LEGO Serious Play entwickeln die Teilnehmer:innen ein gemeinsames Problemverständnis für unternehmensinterne Themen.

New Work

*Was ist mir in meinem Berufsleben wichtig?
Wie will ich zukünftig arbeiten?
In den Workshops kommen die Teilnehmer:innen gemeinsam zu Antworten.*



und konkrete Entwicklungsfelder der eigenen Unternehmenskultur identifizieren.

„Bau doch mal eine Herausforderung aus deinem Unternehmen!“ Die Kursteilnehmer:innen wühlen in Plastikboxen, die randvoll gefüllt sind mit diversen Steinen und Konstruktionsteilen. Dann fängt jede:r emsig an, etwas zu entwerfen. Viele kleine Arbeitswelten entstehen und darüber entwickeln sich Gespräche. „Man redet über die Modelle und nicht über das Problem – so entstehen neue Denkansätze“, erklärt Leonie Müller. Eigentlich wendet man diese Methode firmenintern an – alle Mitarbeiter:innen entwerfen z. B. in einem Workshop ihre Firmenwerte. Es wird viel gelacht, gefragt und reflektiert – und all das schafft das gemeinsame Bauen.

Im Kursraum nebenan werden fleißig knallbunte Post-its auf Stellwände verteilt, die die Buchstaben A, B, G und X tragen. Sie stehen sinnbildlich für die vier Säulen, die unser Leben ausmachen: Arbeit, Beziehungen, Gesundheit und der Faktor X für individuelle Themen.

Wir befinden uns im Workshop „Spannungskurve bei neuen Mitarbeiter:innen“, der von Sascha Burghaus und Phillip Ebach vom Unternehmen HAMB L GmbH durchgeführt wird. „Wie wäre es, wenn wir freitags gestärkter und wissender ins

Wochenende gehen, als wir montags gestartet sind?“ Das ist die provokante Startfrage von Sascha Burghaus. Was möchten Menschen wirklich, wie wollen sie arbeiten? Und wie geht New Work eigentlich? Dass es eben nicht reicht, einen Obstkorb und einen Kicker hinzustellen und das mit New Work zu etikettieren, wird schnell klar.

Jeder klebt seine Post-its an die Stellwände und füllt so die einzelnen „Lebenssäulen“. Hier wird rege diskutiert. Eine Erkenntnis: Gerade das, was sich viele Arbeitnehmer:innen wünschen, wird oft auch von Arbeitnehmer:innen ignoriert, wie z. B. Wertschätzung, erfüllte Aufgabengebiete und flexibles mobiles Arbeiten. „Es kommt nicht auf das WAS an, sondern worauf wir alle NICHT VERZICHTEN können. Ihr müsst euren persönlichen Lebenssinn entwickeln und diesen dann auch erhalten“, resümiert Workshop-Leiter Sascha Burghaus. Übertragbar ist dies auch auf das Pre- und Onboarding von neuen Mitarbeiter:innen.

Wir werden zurückgebeamt in unsere letzte Mathestunde: Kurvendiskussion. Jeder bekommt ein Blatt mit zwei Achsen: Die y-Achse kennzeichnet das „Excitement“, also die „Spannung“. Die x-Achse bildet den gesamten Pre- und Onboarding-Prozess ab – von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Ende der Probezeit. Wir malen munter unsere Kurven



Mit LEGO Serious Play können die Teilnehmer:innen Themen und Problematiken selbst kreieren und sich dann anhand der gebauten Modelle Themen anders und neuartig nähern.



Das Projektteam der IHK Mittleres Ruhrgebiet hat gemeinsam den RuhrFaktor New Work konzipiert und veranstaltet.

und jeder schielt wie in Schulzeiten zur Person nebenan. „Zeig mal deine Kurve – ist das zu steil bei mir? Oder denkst du auch, dass die Spannung, also auch quasi die Motivation hier abfällt?“ Ein kleiner Ausschnitt einer Zweier-Diskussion. Im Anschluss merkt man, wie schön das Format des RuhrFaktors New Work ist – man tritt immer wieder mit Menschen aus den verschiedenen Arbeitsfeldern und Unternehmen in den Austausch. „Ich finde es total spannend, dass ich als Personalerin auch mal die Bewerberseite hier höre. Mir war nicht bewusst, dass Bewerber:innen sich heutzutage so vielfältig bewerben, dass sie meinen Anruf nicht sofort zuordnen können. Ich habe das immer als eher unhöflich eingestuft und war dann schon negativ eingestellt. Die Info hilft mir jetzt in meinen zukünftigen Onboarding-Prozessen.“

Besonderen Zuspruch findet auch der Workshop „New-Work-Hacks“ unserer Kollegin Gabi Altendeitering. Die Kollegin, im Haus eigentlich zuständige Teamleiterin für den Prüfungsbereich, ist eine echte Koryphäe in Sachen New Work – das merken auch ihre engagierten Workshopteilnehmer:innen.

In einem kurzweiligen Impulsvortrag wird uns erläutert, mit welchen Methoden und Tools wir Teamarbeit in die Champions League bringen können, auch dass es völlig unerheblich ist, in welcher Organisationsform die Teams arbeiten – agil, hybrid oder klassisch. Wir erfahren, New-Work-Hacks können in jeder Organisationsform eingesetzt werden: Sie können inspirieren und anregen, bestehende Strukturen und Vorgehensweisen verbessern und weiterentwickeln und nicht zuletzt die Arbeit in Gänze sinnhafter gestalten. Zum Ausprobieren werden wir im Anschluss direkt in einen Workshop im Format eines „World Cafés“ geschickt. Hier zermartern wir

unser Hirn zu der Frage: Was spricht eigentlich für das Arbeiten in Präsenz – aus Sicht der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer und aus Sicht von Teams? Unsere Gedanken und Ideen schreiben wir auf „Tischdecken“, sogenannten Magic Charts, die auf den Tischen liegen. Alle sind erstaunt, wie viel in so kurzer Zeit zusammengekommen ist, und lernen, dass ein organisierter Kreativprozess in viel kürzerer Zeit einfach viel mehr Ideen und Inspiration hervorbringt.

Momentaufnahme aus drei Seminaren: Die Bandbreite der Angebote an diesem Tag reichte von New-Work-Hacks über Workshops zum Kreieren von neuen Arbeitswelten, dem Anstoßen von Digital Scouts in Unternehmen bis hin zu „Wie bleiben wir gesund und leistungsfähig in der New-Work-Welt?“ Es bleibt festzuhalten: Zeitgemäß zu arbeiten, sich zu entfalten und das zu tun, wofür man brennt, das sollte unser Ziel sein, und so lautet auch das Credo von Leonie Müller.

An diesem Winternachmittag klingt der spannende Tag draußen aus. Vor dem New-Work-Van. Spannungskurven und LEGO-Steine schwirren in unserem Kopf und eigentlich würden wir gerne einsteigen und einfach mitfahren. Mal schauen, wohin uns der nächste RuhrFaktor führt und welche spannenden Erkenntnisse wir wieder mitnehmen werden. Eins haben wir gelernt: New Work ist hier und jetzt.

Der nächste RuhrFaktor New Work der IHK Mittleres Ruhrgebiet findet voraussichtlich im September 2023 statt.



IHK Mittleres Ruhrgebiet

Machen statt reden!



Ein Blick in die Zukunft, auf die Gegenwart, in die Region und auf Europa: Der IHK-Experten-Talk RuhrFaktor Mobilität 2022 überwand zeitliche und räumliche Grenzen, um von Best Practices zu lernen und eigene Ideen zu erproben.

Wo früher Kohle die Region antrieb, wird heute auf innovative Ideen und Lösungen gesetzt: Unter dem Förderturm des Deutschen Bergbaumuseums Bochum diskutierten Expert:innen aus Wirtschaft und Forschung, Vertreter:innen der Städte im Kammerbezirk sowie Besucher:innen, was und wie sich das Ruhrgebiet der Zukunft mobilisiert – verkehrstechnisch und wirtschaftlich.

Fakt ist: Die aktuell stark autozentrierte Mobilität in der Region verursacht ökologische, gesundheitliche und soziale Kosten. Wie die Gesellschaft in 30 Jahren nachhaltiger mobil sein könnte, analysierte Prof. Dr. Michael Roos, Lehrstuhlinhaber für Makroökonomik an der Ruhr-Universität Bochum, im Auftrag der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Die Studie „Mobilität im Mittleren Ruhrgebiet 2050“ zeichnet drei mögliche Szenarien für die Zukunftsmobilität in der Region: die technologi-

sche, humanistische und graduelle Evolution. Mehr als Zukunftsmusik, denn Ziel der Studie ist, der Politik, Verwaltung und Gesellschaft Ansätze zur proaktiven Gestaltung der Mobilitätswende zu liefern.

Praxisübungen als Anstoß für den Wandel

„Machen statt reden“ ist auch das Prinzip der Mobilitäts-Werkstatt (siehe auch S. 7), die Christiane Auffermann, stellvertretende Hauptgeschäftsführerin der IHK Mittleres Ruhrgebiet, im Zuge der Veranstaltung vorstellte. Die Mobilitäts-Werkstatt, ein Baustein des IHK-Arbeitsprogramms „Kurs Zukunft 2022–2026“ verfolgt den Ansatz, dass nachhaltiger Wandel durch Mitgestaltung verschiedener Stakeholder und Praxistests angestoßen wird – mit wirtschaftlichen Impulsen als Nebeneffekt. Wie könnte das aussehen? Zum Beispiel



Mobilität im Mittleren Ruhrgebiet 2050

Die Studie „Mobilität im Mittleren Ruhrgebiet 2050“ erstellt verschiedene mögliche Szenarien, wie die Menschen der Zukunft mobil sein könnten. Wie sich die Mobilität entwickelt, hängt letztendlich vom politischen und gesellschaftlichen Handeln ab. Die gesamte Studie finden Sie online:



wie das Projekt „BundleUp“. Die stadt- und klimagerechte Letzte-Meile-Lösung vernetzt durch anbieterübergreifende Paketabholstationen Online- und stationären Handel. Die gebündelte Last-Mile-Logistik könnte so den Lieferverkehr reduzieren und die Innenstädte beleben.

Europäische Vorbilder für die Region

Aber muss das Rad immer neu erfunden werden? „Nein“, findet Lukas Tomberg, wissenschaftlicher Mitarbeiter am RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung e. V. in Essen. „Ob Basel, Barcelona oder Paris – viele europäische Metropolen haben bereits Mobilitätsprojekte erfolgreich umgesetzt, die den Autoverkehr reduzieren und Fußgänger:innen wie Radfahrer:innen mehr Raum im Stadtbild einräumen. Best Practices, von denen sich die Region inspirieren lassen kann.“

Die Gartenstadt: Vorfahrt für den Radverkehr

Vorbildprojekte schafft das Mittlere Ruhrgebiet allerdings auch in den eigenen Reihen. Thorsten Rupp, Fachbereichs-

leiter Tiefbau und Verkehr, und Ulrich Syberg, Vorsitzender des Ausschusses für Planung und Stadtentwicklung, von der Stadt Herne stellten das Verkehrsprojekt in der Gartenstadt vor. Im Oktober 2022 eröffnete im Bezirk Eickel die erste Fahrradzone der Stadt. Heißt: Der Fahrradverkehr hat in dem 18 Straßen umfassenden Stadtteil Vorfahrt. Motorisiert dürfen nur Anlieger:innen in der Fahrradzone verkehren – und dann auch nur maximal mit Tempo 30. Vorerst läuft das Verkehrsexperiment ein Jahr – bei Erfolg könnte die Gartenstadt zur Blaupause für weitere Fahrradzonen in Herne werden.

Ihre Ansprechpartnerin:



Christiane Auffermann
Kompetenzfeldmanagerin Unternehmen begleiten

Tel. 0234 9113-133
auffermann@bochum.ihk.de

Die „IndustrieInitiative“
ist ein Baustein unseres
Arbeitsprogramms:



Ein frisches Image für die Industrie- wirtschaft

Die Industrie bildet einen zentralen Pfeiler des Wirtschaftsstandorts Mittleres Ruhrgebiet. Aber ihr Image ist nicht immer das Beste. Eine öffentlichkeitswirksame Kampagne soll das ändern und die Industrieakzeptanz in der Region fördern. Im Interview spricht Robin Vieten von der IHK Mittleres Ruhrgebiet über die IndustrieInitiative. An ihrer Seite hat die IHK zwei starke Kooperationspartner: die Arbeitgeberverbände Ruhr/Westfalen und den VfL Bochum 1848.

Was will die IndustrieInitiative bewirken?

Robin Vieten: Mit der IndustrieInitiative wollen wir innovative und nachhaltige Industriebetriebe und industrienahen Unternehmen im Mittleren Ruhrgebiet nach vorne bringen. Wir wollen ihnen ein neues Gesicht geben und uns von dem veralteten Bild der „schmutzigen“ Industriebetriebe lösen. Denn das entspricht so nicht mehr der Realität. Die Initiative steht sozusagen für ein Update der Industrie. Gleichzeitig geht es bei der Kampagne auch darum, das Mittlere Ruhrgebiet als attraktiven Industriestandort mit vielen spannenden Jobperspektiven zu präsentieren und Fachkräfte für die Industrie zu sichern. Und wir wollen gemeinsam aktiv werden und uns den Herausforderungen stellen.

Wie kam die Idee zu der IndustrieInitiative?

Das Thema Industrie spielt traditionell eine wesentliche Rolle in der Arbeit der IHK. Die Ursprungsinitiative gibt es bereits seit 2013. Damals hatte sich die IHK mit den Arbeitgeberver-

bänden Ruhr/Westfalen (AGV) zusammengeschlossen. Jetzt haben wir als IHK eine Neuausrichtung angestoßen. Wir als Kammer werden die Initiative auch als Geschäftsstelle operativ in Absprache mit den Kooperationspartnern steuern.

Der VfL Bochum 1848 ist neu dazugekommen. Welche Rolle spielen denn die beiden Kooperationspartner?

Bei der Arbeit der Arbeitgeberverbände Ruhr/Westfalen (AGV) stehen industriell geprägte Branchen, die Metall- und



„Unser Ziel ist es, einer breiten Öffentlichkeit und damit auch potenziellen Fachkräften die Vielfalt und Attraktivität des Industriestandortes und seiner Arbeitgeber zu vermitteln – mit der IndustrieInitiative Mittleres Ruhrgebiet sind wir dabei auf einem guten Weg.“

**Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer der IHK
Mittleres Ruhrgebiet und Schirmherr der Initiative**



Die Industrie bildet einen zentralen Pfeiler des Wirtschaftsstandorts Mittleres Ruhrgebiet. Dennoch wird ihr nicht die Akzeptanz zuteil, die sie verdient. Durch öffentlichkeitswirksame Arbeit und Aktionen soll die Industrieakzeptanz in der Region nachhaltig gefördert und für Fachkräfte von morgen geworben werden.

Die gemeinsam mit den Arbeitgeberverbänden Ruhr/Westfalen und dem VfL Bochum 1848 ins Leben gerufene Initiative sucht nach „Gesichtern“ für die zugrunde liegende Imagekampagne.

Unternehmer:innen, die Interesse haben, sich an der Imagekampagne zu beteiligen, können sich bei der IHK melden. Ihr Ansprechpartner:

Robin Vieten
Referent Industrie im Kompetenzfeld
Unternehmen begleiten

Tel. 0234 9113-137
vieten@bochum.ihk.de

Elektroindustrie, die chemische Industrie und die Verpackungsindustrie im Mittelpunkt. Die AGV nehmen als wichtige regionale Akteure zahlreiche sozialpolitische Aufgaben für das Mittlere Ruhrgebiet wahr. Sie kümmern sich um Arbeits- und Wirtschaftsbedingungen, Nachwuchssicherung und dienen als arbeitsrechtliche Interessenvertretung. Der stark von der Industriekultur beeinflusste Traditionsverein

VfL Bochum 1848 ist mehr als ein Fußballclub. Er steht für Heimatgefühl und „Kohlenpott-Charme“. Der Verein prägt unsere Region sportlich, ideell und nicht zuletzt wirtschaftlich und ist natürlich ein toller Multiplikator für die Initiative.

Wann startet die Kampagne?

Es sind mehrere Veranstaltungen geplant. Seit Januar suchen wir gezielt nach Partner:innen und Unternehmen, die mitmachen wollen. Neben Industriebetrieben und industrienahe Dienstleistern würden wir uns auch darüber freuen, wenn wir noch Kooperationspartner wie Kommunen oder Institute aus dem wissenschaftlichen Bereich begeistern könnten, mitzumachen. Wir haben noch ganz viele Ideen. Mitte 2023 soll es dann konkret losgehen.

Warum sollten die Betriebe denn bei der Industriekampagne mitmachen?

Ich bin davon überzeugt, dass ein ganz neues Netzwerk an aktiven Industrieunternehmen entstehen wird. Und die Unternehmen, die mitmachen, werden in Szene gesetzt. Wir wollen ihre Geschichten erzählen und sie im besten Sinne von „Storytelling“ in den Fokus rücken. Unsere Idee ist, dass jedes Jahr fünf Unternehmen auf der eigenen Homepage der Initiative besonders prominent nach vorne gebracht werden.

Vielen Dank für das Gespräch!

STARS DER AUSBILDUNG





Mit viel Sternenglitzer und in stimmungsvollem Ambiente hat die IHK Mittleres Ruhrgebiet im Herbst 2022 im Starlight-Express-Theater die Prüfungsbesten gekürt. Yves-Pascal Meierkord von der Ernst Wagener Hydraulikteile GmbH in Hattingen wurde „Azubi des Jahres“. Die rku.it GmbH aus Herne wurde als „Ausbildungsbetrieb des Jahres“ ausgezeichnet. Die IHK würdigt damit besonderes Engagement fernab des Berufskollegs und der Werkbank. 136 Prüfungsbeste, die ihre Ausbildung mit der Note „sehr gut“ abgeschlossen hatten, sind ebenfalls „Stars der Ausbildung“ und bekamen ihre Auszeichnung im Starlight-Express-Theater. Eltern, Freund:innen und Verwandte feierten sie an diesem Abend kräftig.





Mit der Bekanntgabe der Winterprüfungsergebnisse werden auch die Umfragekarten für den Preis „Bester Azubi 2023“ und „Bester Betrieb 2023“ verschickt!

„Mitarbeiter:innen werden heute anders begeistert.“

Warum sich das IHK-KompetenzWerk 2023 neu aufstellt.

*Neue Angebote, neue Strukturen, neue Teammitglieder:
Zum Jahresbeginn weht ein frischer Wind durch das KompetenzWerk.
Mit Teamleiterin Leonie Schneider sprachen wir über die Gründe für die Neuaufstellung sowie die Zukunftspläne für den Bereich Weiterbildung.*

Wie ist der Status quo beim KompetenzWerk?

Leonie Schneider: Wir haben ganz viel aufgeräumt – unter dem schönen Stichwort Clean-up. Und wie bei einer Wohnung kommt nach dem Aufräumen die Neugestaltung. Dabei haben wir festgestellt, dass unsere Wohnung, also das KompetenzWerk, bereits gut eingerichtet ist. Das bedeutet: Die Produkte, die wir haben, sind vom Grundsatz her nicht schlecht. Deshalb haben wir geschaut, bei welchen Veranstaltungen wir bereits gute Arbeit leisten und auch die Teilnehmerzahlen stimmen. Wenn diese nicht den Erwartungen entsprachen, haben wir uns gefragt, was wir dagegen tun können – wie zum Beispiel den Vertrieb oder die Bewerbung zu verbessern.

Wir haben Prozesse, Aufgaben und Strukturen geprüft und diese bei Bedarf umstrukturiert. Das KompetenzWerk sieht nun so aus, dass wir feste Ansprechpersonen für Bereiche wie das Dozenten- und das Produktmanagement stellen. Mit dieser Umstrukturierung wollen wir unsere Prozesse schlanker und effizienter halten, um mit dem Team, das wir haben, gute Ergebnisse zu liefern.

Aufräumen und Umstrukturieren waren nur die ersten beiden Schritte. Wie ist das KompetenzWerk ins neue Jahr gestartet?

In die Weiterbildungsfelder für Azubis und Ausbilder stecken wir im Q1 2023 besonders viel Energie. Hier haben wir bereits sehr gute Produkte. Bei den anderen Feldern brauchen wir



etwas mehr Zeit, um diese entsprechend aufzusetzen. Die Konzentration auf Azubis und Ausbilder hat auch den Hintergrund, dass Unternehmen klar wird, wer und wie wichtig die Fachkräfte von morgen sind.

Wir haben unser Angebot für Auszubildende dem Ausbildungsablauf angepasst. Der Business-Knigge oder das Telefon-Training sind zum Beispiel niederschwellige Angebote für das erste Lehrjahr. Je näher es Richtung Abschluss geht, kommen Module wie Präsentationstechniken oder „Sicherheit zur Prüfung“ hinzu, damit die Azubis ohne Angst zur Prüfung gehen. Der Plan ist, dass Unternehmen aus den Veranstaltungsblöcken wählen oder wir auf Wunsch ein Paket zusammenstellen. Die Tagesseminare sind kombinierbar, können aber auch einzeln gebucht werden.

Und warum wurde auch das Angebot für Ausbilder:innen angepasst?

Auch in den Angeboten für Ausbilder:innen steckt sehr großes Potenzial, da sich die Arbeitswelt sehr verändert hat und Mitarbeiter:innen anders begeistert werden müssen: Ein unzufriedener Azubi bleibt durchschnittlich drei Monate in einem Betrieb. Man sieht, es gibt heute eine ganz andere Halbwertszeit. Das heißt, ein Ausbildungsbetrieb muss sehr schnell reagieren und überhaupt ein Gefühl für die Bedürfnisse von Azubis entwickeln. Für Ausbilder:innen gibt es abseits der Prüfungsvorbereitungen noch mehr Bereiche, in denen sie sich sinnvoll weiterbilden können, zum Beispiel der digitale Wandel. Wichtig ist auch, dass die Ausbilder:innen mit dem direkten Draht zu den Azubis für die Personalabteilung Ansprechperson für das Recruitment werden. Sie müssen erklären, wie man die junge Zielgruppe am besten erreicht.

Was ist darüber hinaus geplant?

Wir haben auch hoheitliche Aufgaben, dazu gehören die Unterrichtsverfahren im Bewachungsgewerbe und im Gaststättengewerbe. Ersteres Angebot wollen wir gerne ergänzen, da die Bewacher:innen immer recht gut gebucht sind und dies für viele Zielgruppen der erste Einstieg in einen Job ist. Geplant ist, dass wir das Ergänzungsangebot „Geprüfte Fachkraft für Schutz und Sicherheit“ im dritten Quartal mit ins Programm nehmen. Das wäre eine Möglichkeit, sich höher zu qualifizieren.

Wir werden uns auch einigen Spezialthemen widmen, wie zum Beispiel Datenschutz und Datensicherheit. Da gibt es

mittlerweile ganz schöne Weiterbildungen wie den Cyber Security Expert oder den Certified Ethical Hacker. Hinzu kommen Digitalisierung und Nachhaltigkeitsmanagement. Gerade auf dem Markt sehr nachgefragt ist das Risikomanagement. Zudem sehen wir in den kommenden Jahren ein eigenes Learning-Management-System, um flexibler zu agieren. Der Zeithorizont bis zur Umsetzung beträgt hier zwei bis drei Jahre, da das System zu unserer IT-Infrastruktur passen muss.

Das KompetenzWerk hat auch die Zusammenarbeit mit dem KundenCenter intensiviert. Aus welchem Grund?

Viele Menschen kommen noch zu uns ins Haus, um nach unseren Angeboten zu fragen. Aus diesem Grund haben wir ein FAQ erarbeitet, damit das KundenCenter die meistgestellten Fragen direkt beantworten kann. Außerdem ist das KundenCenter wie ein kleines Marktforschungsinstitut vor Ort, denn von den Kolleg:innen dort bekommen wir Feedback, welche Angebote besonders häufig angefragt werden. Das sind sehr wichtige Informationen für uns.

Wie lassen sich die Ziele des KompetenzWerks zusammenfassen?

Wir möchten ganz klar feste Qualitätsstandards etablieren. Kunden- und Serviceorientierung sind das A und O. Mit der Qualität der Dozent:innen, der Produkte und der Kooperationen steht und fällt unser Erfolg. Wir führen eigene Produkte ein und hoffentlich auch bald eigene Zertifikatslehrgänge – und in zwei bis drei Jahren ein eigenes Learning-Management-System. Geplant ist auch eine Qualifizierungsbedarfsstudie. Dabei wollen wir unsere Mitgliedsbetriebe dazu befragen, welche Weiterbildungsangebote ihnen noch fehlen. Die Umfrageergebnisse sind für das zweite Quartal 2023 geplant.

Ihre Ansprechpartnerin:



Leonie Schneider
Teamleiterin KompetenzWerk

Tel. 0234 9113-168
schneiderL@bochum.ihk.de

Follow me

In unserer neuen Rubrik stellen wir Ihnen in jeder Ausgabe Social-Media-Kanäle aus unserem Kammerbezirk vor, denen Sie folgen sollten. Sie haben auch einen Vorschlag? Her damit.

Gerne per E-Mail an:

some@bochum.ihk.de



@stwbo_azubis Die Auszubildenden der Stadtwerke Bochum haben einen kurzweiligen und unterhaltsamen TikTok-Kanal auf die Beine gestellt. Zum Start des Ausbildungsjahres 2022 ist das erste Kurzvideo online gegangen. Bis Jahresende war es schon ein Dutzend. In kurzen Szenen schildern die Azubis, wie ihr Tag abläuft und welche Aufgaben sie haben. Aber auch kleine Beobachtungen aus dem Arbeitsalltag teilen sie. Zum Beispiel: „Wenn dein Lieblingskollege nicht da ist“ oder „Wenn du den Chef überzeugen kannst, dass du die Aufgabe nur zu zweit schaffen kannst.“ Das erfolgreichste Video hat knapp 6.000 Views, der Kanal selbst bisher fast 100 Follower:innen. Einfach mal reinschauen, Lacher sind garantiert!



Dass Versicherungen nicht als trockenes Geschäft verstanden werden, dafür arbeitet Philipp Schönhals mit seinen **Versicherungstherapeuten** an der Springorumallee in Bochum seit eh und je. Facebook und Instagram bedient das Team natürlich. Zusätzlich haben sie aber auch im September 2021 einen Podcast ins Leben gerufen. Jede Woche erscheint eine Folge mit etwa zehn Minuten Länge auf Spotify. Themen sind alle möglichen Arten von Versicherung, aber auch mal eher Firmenbezogenes wie die Suche nach neuen Mitarbeitenden oder „Toiletten als Visitenkarte“. Es sollen aber auch individuelle Themen und Fragen behandelt werden, die die Zuhörer:innen per E-Mail einreichen können.



@bookoffinance Celine Nadolny ist 25 Jahre jung, gut aussehend und hat einen Instagram-Kanal. Worum es geht? Nein, nicht, was Sie jetzt denken. Thema ihres Kanals sind Rezensionen von Sachbüchern über Finanzen. Sie studiert berufsbegleitend an der FOM, auf Instagram hat sie mittlerweile über 66.000 Follower:innen. Außerdem betreibt sie einen Blog mit ihren Buchbewertungen. Mehrfach wurde Celine Nadolny für ihr „Book of Finance“ schon ausgezeichnet. Jüngst hat das renommierte Wirtschaftsmagazin Forbes sie auf die Liste der 90 spannendsten Menschen unter 30 aufgenommen. Auf ihrem Insta-Kanal teilt sie einige Rezensionen ihrer fast 700 bisher gelesenen Sachbücher an und verlinkt zu ihrem Blog. Über sich selbst schreibt sie: „Ich stehe für Ehrlichkeit – und das in einer Branche, die nur allzu gerne für Geld die Werte an der Garderobe abgibt und mit Guru-Allüren Luftschlösser auf Kosten der Endnutzer kreiert.“ Allerdings sollte man auch wissen: Viele ihrer Rezensionen kennzeichnet sie mittlerweile als Anzeige. Das bedeutet einerseits, dass sie etwas dafür bekommt, die Bücher zu empfehlen. Andererseits betont sie aber, dass sie nur Bücher empfiehlt, die sie wirklich gut findet.



@fairnica Die Geschäftsidee von Fairnica: Faire Kleidung mieten statt kaufen. Die Abo-Modelle laufen einen, drei, sechs oder zwölf Monate und kosten monatlich zwischen 59 und 89 Euro. In der Abo-Zeit suchen sich Kund:innen ein Paket aus fünf miteinander kombinierbaren Kleidungsstücken aus. Fünf Teile sind eine sogenannte Kapsel. Gemietete Teile können jederzeit gegen andere getauscht werden. Fairnica gibt es seit 2019 als GmbH. Der Showroom ist in Herne. Auf dem Instagram-Kanal zeigt sich Gründerin Nicola Henseler selbst mit ihrer Mode, macht aber auch sehr unterhaltsamen und gut gelaunten Content zur Unternehmensführung. In einem Reel tanzt sie etwa im Geschäft, weil eine neue Bestellung eingegangen ist. Nachdenkliche und informative Posts gibt es aber auch: ihre Meinung zum „Black Friday“, Fakten zum Kleidungskonsum und zu Gewinnspielen. Der Kanal hat fast 4.000 Follower:innen und bereits 1.400 Beiträge gepostet.



Investition in Krisenzeiten:

„Es geht nicht nur ums Geld.“

Jörg Gudat, LABS.ruhr



Corona, Ukraine-Konflikt, steigende Energiepreise: Die vergangenen drei Jahre haben die regionale Wirtschaft finanziell vor viele Herausforderungen gestellt. Haben Unternehmer:innen trotzdem noch die Mittel und Muße, in Start-ups zu investieren?

Mit dem Venture Capital Ruhr (VC Ruhr) als Gradmesser ist das Interesse an innovativen Geschäftsideen sogar gestiegen. „Die Zahl der Anmeldungen hat sich im Vergleich zur ersten Veranstaltung verdoppelt“, leitete Stefan Grave aus dem IHK-Führungsteam die vierte Auflage der Veranstaltung in der Bochumer Rotunde ein. Premiere feierte das Format, bei dem Start-ups vor mittelständischen Unternehmen pitchten, im Jahr 2019 – noch vor Corona und Co.

Optimismus zeigten auch die Gäste auf der Bühne: Mit Jörg Gudat (LABS.ruhr), Michael Vogelsang (Volksbank Sprockhövel) und Radu-Andrei Maldea (VIA Ventures) präsentierten drei potenzielle Geldgeber ihre Sicht auf die Entwicklung von Venture Capital im Mittleren Ruhrgebiet.



„Die Szene im Ruhrgebiet ist reif für Gründer“, findet Michael Vogelsang, Vorstand bei der Volksbank Sprockhövel. Die Hausbank setzt sich bereits seit Jahren für die Netzwerkarbeit in der Region ein, insbesondere für die Vernetzung des Mittelstands mit jungen innovativen Gründer:innen. Als Erfolgsgeschichte aus dem Kammerbezirk nennt der Mitinitiator des VC Ruhr die Ingpuls GmbH (siehe auch Reportage auf Seite 20-23): Dank klassischer Bankfinanzierung konnte das Bochumer Werkstofftechnik-Start-up durchstarten und hat heute einen Marktwert von mehreren Millionen Euro. Ein deutliches Zeichen für die Bereitschaft zu investieren, zeigt sich auch im Gesamtblick auf Deutschland. Insgesamt sei der nationale Risikokapitalmarkt um 15 Prozent gewachsen, so Vogelsang. Trotz Krise – oder gerade wegen der Krise?

Jörg Gudat, Gründer und Geschäftsführer des Venture Builders LABS.ruhr, glaubt, dass die aktuelle Lage eine interessante Zeit und eine





Auf der Bühne des VC Ruhr in der Bochumer Rotunde: Stefan Grave, Julian Mikulik und Lea Wegmann von der IHK.

gute Chance für potenzielle Investor:innen sein kann. „Es geht nicht nur ums Geld“, so Gudat, der selbst seit zehn Jahren als Business Angel tätig ist. Start-ups sieht er viel mehr als Partner, die mit ihrem Geschäftsmodell auch Probleme im Unternehmen des Investors lösen. Gudat selbst investierte nach der zweiten Auflage des VC Ruhr: Beim Pitch überzeugte ihn das Start-up ANTRIC, das sich auf E-Cargobikes spezialisiert hat.

Aber lassen Krisen Investor:innen zögern? Radu-Andrei Maldea glaubt das nicht. Der frischgebackene Master-Absolvent ist Managing Director im Leitungsteam von VIA Ventures, einer studentischen Unternehmensberatung für Gründer:innen. 2022 kam Venture Capital hinzu, ein studentisch-geführter Investitionsfonds für Start-ups aus dem universitären Kontext – der erste seiner Art in Deutschland. Insgesamt fünf Millionen Euro sollen zukünftig in den Investitionsfonds fließen. Ein Ziel, an dem auch die Krise nicht rütteln kann. Zurückhaltung bei potenziellen Geldgeber:innen haben Maldea und sein Team bisher nicht erlebt.



Nächste VC-Ruhr-Veranstaltung:
Donnerstag, 25. Mai 2023 ab 17 Uhr (Einlass),
Bochumer Rotunde

Ihr:e Ansprechpartner:in:



Lea Wegmann

Unternehmensunterstützung und -nachfolge im Kompetenzfeld Zukunft sichern

Tel. 0234 9113-196
wegmann@bochum.ihk.de



Julian Mikulik

Teamleiter Unternehmensunterstützung und -nachfolge im Kompetenzfeld Zukunft sichern

Tel. 0234 9113-152
mikulik@bochum.ihk.de



Hans-Christian Hierweck

Unternehmensunterstützung und -nachfolge im Kompetenzfeld Zukunft sichern

Tel. 0234 9113-124
hierweck@bochum.ihk.de

Sie sind ein Start-up und haben Interesse, sich im Zuge der VC-Ruhr-Veranstaltung zu präsentieren? Oder sind Sie etablierte:r Unternehmer:in und/oder Investor:in und haben Spaß daran, mit Start-ups zusammenzukommen und in diese ggf. sogar zu investieren? Dann melden Sie sich einfach bei uns!



Von links nach rechts:
Benjamin Willer, Benjamin Zaczek
und Vivian Seidel freuen sich über
den dritten Platz beim Gründerpreis
mit ihrer Firma SalesViewer.

de am Bermuda-Zeck in Bochum auf der Kreuzstraße. Dort soll auf 3.000 Quadratmetern ein viergeschossiger Neu-bau gemeinsam mit dem renommierten IT-Unternehmen 9elements entstehen. Die beiden Firmen haben viele Ideen, um nicht nur Arbeitsplätze anzusiedeln, sondern auch einen Treffpunkt für künftige Gründer:innen zu schaffen.

Mit dem Gründerpreis im Rücken plant sich das alles natürlich noch angenehmer. Die Jury des Gründerpreises NRW hatte ihre Wahl unter anderem so begründet: „In einer Zeit, in der Technologien aus den USA und Asien den Markt bestimmen, setzt SalesViewer bewusst auf selbst entwickelte Technologie ‚made in Germany‘, genauer: Technologie made in North Rhine-Westphalia.“ Und noch genauer: ‚made in Bochum‘.

www.salesviewer.com



Nominiert für den Gründerpreis war auch die **Confiserie Harmonie** aus Hattingen. Sven Walton und Ariane Hensch fertigen Törtchen und Pralinen in Handarbeit. Die Qualität wurde schon mehrfach ausgezeichnet. Die Confiserie verwendet saisonale und regionale Rohstoffe und verzichtet gänzlich auf Convenience-Produkte und künstliche Aromastoffe. Außerdem nutzt das Unternehmen ausschließlich Bio-Fairtrade-Kaffee für alle Heißgetränke. Im Jahr 2021 konnten die beiden Gründer:innen mit ihrer Kreation den Titel „Rumpraline des Jahres“ gewinnen.

www.confiserie-harmonie.de

SalesViewer: Gründerpreis und Grundstückskauf

Dritter Platz beim Gründerpreis NRW, Grundstückskauf am Bermuda-Zeck in Bochum, Wachstumskurs im Team – beim einstigen Start-up **SalesViewer** läuft es sehr rund gerade. „Wir sind natürlich sehr glücklich und stolz, dass wir so erfolgreich sind“, sagt Gründer Benjamin Zaczek. „Aber man kann schon auch sagen, dass wir jeden Tag mehr als hart dafür arbeiten.“

Zusammen mit seinem Mitarbeiter Vivian Seidel hat Zaczek ein Software-Tool erfunden, das anonyme Webseiten-Besucher:innen entschlüsselt. Denn mehr als 97 Prozent der Nutzer:innen besuchen eine Website und verlassen sie wieder, ohne etwas gekauft oder Kontakt aufgenommen zu haben. Solche Besuche kann SalesViewer mit seinem Algorithmus identifizieren. Das Tool wertet technische Spuren aus, die der Besuch hinterlässt. Alles datenschutzkonform und ohne rechtliche Grauzone, das ist den

Gründern wichtig. „Deshalb haben wir zum Beispiel auch Statista als Kunden gewonnen – unser Produkt wird nämlich regelmäßig auf Datenschutzkonformität geprüft und zertifiziert“, sagt Zaczek. Mit den Daten aus dem SalesViewer können B2B-orientierte Unternehmen dann potenzielle Kunden gezielt kontaktieren. Eine Datenschuttruhe für Marketing und Vertrieb.

Seit 2011 ist das Produkt auf dem Markt, damals noch als Teil der Werbeagentur „CONCEPTPARTNER“ von Zaczek in Bochum-Wattenscheid. 2017 haben Zaczek und Seidel aus dieser Geschäftsidee eine eigene GmbH gemacht. Heute beschäftigen sie 22 Mitarbeiter:innen, in zwei Jahren wollen sie sich verdoppelt haben. „Wir suchen Programmierer, Projektmanager, Customer Success Manager, Vertriebler – das Recruiting läuft gerade auf Hochtouren.“ Parallel dazu läuft ein Architektenwettbewerb für das neue Gebäu-

Revolutionieren mit ihrer App „Knowbody“ ab Frühjahr den Sexualkundeunterricht: Vanessa Meyer (links) und Carolin Strehmel.

Let's talk about ...

Die App Knowbody soll den Sexualkundeunterricht an deutschen Schulen revolutionieren. Denn der ist oft extrem veraltet und kommt bei Jugendlichen gar nicht an.

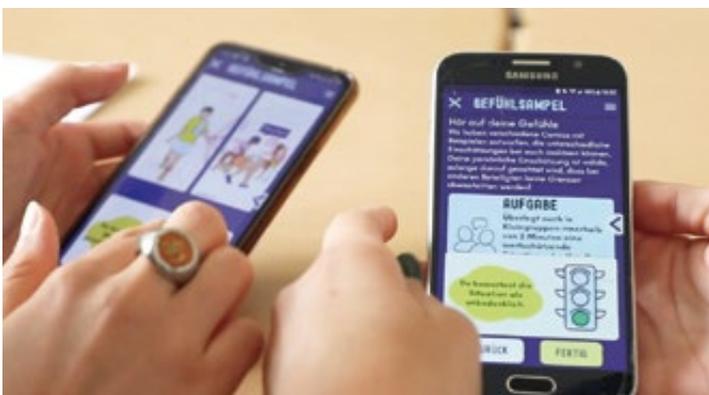
Morgens ein Call mit einem potenziellen Business Angel, mittags ein Gespräch mit einer Gynäkologin über den weiblichen Zyklus und abends im Designprogramm den Uterus nachbauen – ein Arbeitstag beim Start-up **Knowbody** ist vieles, aber sicher nicht langweilig. Seit mehr als zwei Jahren stecken Carolin Strehmel und Vanessa Meyer Tag für Tag viel Zeit, Energie und Leidenschaft in die Weiterentwicklung ihrer App. Denn die Gründerinnen haben eine Mission: Lehrkräften die Stundenplanung zu erleichtern und Schüler:innen zu ermöglichen, offen über Themen wie Sexualität, Liebe oder Beziehungen zu sprechen.

„Es hat uns geärgert, dass diese Themen oft noch von der Gesellschaft tabuisiert werden, obwohl sie uns jeden Tag beschäftigen“, so Carolin Strehmel. Die Idee für die App entstand durch freundschaftliche Gespräche zwischen den Gründerinnen, die sich während ihres Studiums am Bodensee kennenlernten. „Wir haben überlegt, woher wir diese Informationen hätten bekommen müssen, und sind schnell auf den Sexualkundeunterricht in der Schule gekommen.“ Die beiden begannen, zu recherchieren und Lehrende sowie

Schüler:innen zu befragen. Das Ergebnis: Der Sexualkundeunterricht in Deutschland ist ziemlich angestaubt. Zudem gaben knapp 70 Prozent der befragten Lehrkräfte an, dass ihr Studium sie nicht auf das Thema vorbereitet habe. Und Jugendliche gaben ihrem Sexualkundeunterricht durchschnittlich die Schulnote 3,7. Bedarf an zeitgemäßer Aufklärung war also gegeben, auf dem Markt gab es aber bisher kein entsprechendes Produkt. Die Chance für die jungen Gründerinnen.

Dank der einjährigen Förderung durch das NRW-Gründerstudium und zuletzt im Programm des Bochumer Start-up-Inkubators WERK X konnten Strehmel und Meyer mit der Umsetzung von Knowbody beginnen. Sie arbeiteten sich in Lehrpläne ein, bildeten sich wissenschaftlich weiter und holten Input bei Sexualexpert:innen ein. Für die technische Umsetzung der App stieß Mitgründer und Informatikstudent Fabian Diga dazu. Die Betaversion der Anwendung wurde von Bayern bis Kiel ausgiebig mit der Zielgruppe getestet – mit positivem Feedback. Aktuell sind die Gründerinnen damit beschäftigt, die Rückmeldungen in die App einzuarbeiten. Bis zum Frühjahr soll Knowbody dann Schulen zur Verfügung stehen.

Und wo sieht die Gründerin Knowbody in fünf Jahren? Die App soll in weitere Sprachen übersetzt werden, denn in den Nachbarländern sei der Nachholbedarf zum Teil noch größer. Außerdem ist ein Magazinbereich für Jugendliche geplant. „Unsere langfristige Vision – in fünf oder auch 50 Jahren – ist aber, dass zukünftige Generationen offen und in der Lage sein werden, ihre Bedürfnisse und Wünsche zu kommunizieren.“



Und so funktioniert **Knowbody**: Auf Smartphones oder Tablets installiert, sind die Lektionen genau auf eine Schulstunde zugeschnitten. Verschiedene Features wie Sprachnachrichten, Videos, Spiele und 3-D-Animationen sind auf die Mediengewohnheiten der jungen Zielgruppe angepasst.

www.knowbody.app

Das Planungsteam für den Urban Run bei der IHK (v. l.): Lois Adjei, Bircan Yilmaz, Dilara Dogan, Marius Dominik und Bethlehem Dupierry. Nicht im Bild: Zilan Parilti.

Serie: „Auf geht's, Azubis!“

IHK-Azubis planen mit beim Urban Run

Der Urban Run kehrt im Sommer nach drei Jahren Pause zurück nach Bochum. Er verbindet Laufen und Walken mit Kultur und Sightseeing. Auch bei der IHK wird dann einiges los sein. Was genau passiert, das sollen die sechs Azubis der IHK in einem eigenen Projekt planen und umsetzen. Sie haben sich schon in die Arbeit gestürzt.



Ein bisschen aufgeregt sind die sechs Azubis schon, als sie zum Termin mit IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann kommen. Er hat sie eingeladen, um ihnen ein eigenes Projekt zu übertragen: die Organisation des Urban Run 2023 in der IHK. „Es gibt drei Punkte, die mir wichtig sind“, erklärt Bergmann. „Wir bieten den Läufer:innen hier im Haus etwas an, wir stellen eine eigene Lauftruppe aus Azubis unserer Mitgliedsunternehmen zusammen, und wir machen ein Familienfest mit unserem IHK-Team im Anschluss.“ Dann schaut er lächelnd in die sechs jungen Gesichter. „Und wie ihr diese drei Punkte ausgestaltet, das überlasse ich ganz euch.“

Lois Adjei (19) hat in diesem Jahr ihre Ausbildung zur Kaufrau für Büromanagement bei der IHK begonnen und sagt mit ein paar Tagen Abstand zu diesem Arbeitsauftrag: „Es ist schon krass, dass die uns das zutrauen! Wir haben ja sogar ein Budget, mit dem wir wirtschaften dürfen.“ Zu viel Verantwortung? „Nein, es fühlt sich schon toll an!“ Auch Bircan Yilmaz (26) freut sich auf das Projekt. „Aber ich bin auch froh, dass wir vorab alle eine Projektmanagement-Schulung

hatten.“ In der Schulung haben sie gelernt, dass es mehrere Projektpläne braucht, um so ein großes Projekt zu stemmen: Aufgabenplan, Zeitplan, Kommunikationsplan.

Mehrfach haben sich die sechs jetzt schon getroffen, Ideen gesammelt und Zeitpläne gebastelt. „Es ist schön, dass wir uns dadurch auch untereinander gut kennenlernen“, findet Bircan, die alle Bigi nennen. Die anderen – das sind Marius Dominik (angehender Fachinformatiker für Systemintegration), Dilara Dogan (angehende Verwaltungsfachangestellte), Bethlehem, Dupierry und Zilan Parilti (beide bald Kauffrauen für Büromanagement). Sich zu treffen, kann ganz schön kompliziert sein, wenn man unterschiedliche Berufsschulstage hat und nur wenige Zeitfenster in der Woche, in denen alle im Haus am Ostring sind. „Es wird bestimmt toll, wenn die Veranstaltung im Sommer stattfindet und wir bei vielen Sachen sagen können: Das war meine Idee, die ist jetzt Wirklichkeit geworden“, sagt Lois Adjei.

Die erste Herausforderung für das Team: eine Laufgruppe aus Azubis der Mitgliedsunternehmen auf die Beine stellen.

BOCHUM URBAN RUN 18.06.23



„Wir denken gerade an einen Newsletter an die Ausbilder:innen in Unternehmen. Dabei hilft uns der Kollege Christian Glahn“, verrät Bigi. „Überhaupt ist es toll, dass wir hier jede:n ansprechen können und sofort Hilfe bekommen.“

Mit dem Team Öffentlichkeitsarbeit haben die Azubis auch schon Ideen gesponnen: Vielleicht gibt es ein Take-over der Social-Media-Kanäle der IHK durch die Azubis beim Urban Run? Mit den Sicherheitsexperten haben sie sich ebenfalls ausgetauscht: Worauf müssen sie achten, wenn die Läufer:innen durchs Foyer der IHK geleitet werden? Und einige Überraschungen für die Läufer:innen haben sie auch schon in Planung. „Es ist wirklich noch viel zu tun, und wir sind eine bunte Truppe“, sagte Lois. „Ich bin sicher, dass wir im Sommer viel Praktisches zum Projektmanagement gelernt haben werden.“ Und dann müssen Lois und Bigi lachen. Es ist eine Mischung aus leichter Angespanntheit, einem Hauch Schüchternheit, ordentlich Aufregung und viel guter Laune. Eigentlich eine gute Mischung für das perfekte Projektmanagement.

Urban Run

Der Bochum Urban Run verbindet Laufen und Walken mit Kultur und Sightseeing, ohne Leistungs- und Zeitdruck, dafür mit jeder Menge Spaß. Das Laufevent ist nach drei Jahren Pause in diesem Jahr zurück. Veranstalter ist Behrends Marketing.

Am Sonntag, 18. Juni, werden Tausende Läufer:innen und Walker:innen auf Entdeckungsreise durch die Stadt starten.

Sie laufen mitten durch Orte und Gebäude, die sie zuvor vielleicht noch nicht besucht haben. Start und Ziel ist das Ruhrstadion.

Die Strecke ist etwa zehn Kilometer lang und für jede:n zu schaffen. Anmelden können sich alle, die Lust haben. Es gibt Einzelstarter:innen, Familien (auch Kinder mit Roller sind erwünscht), Freund:innen- und Firmengruppen.

www.urban-run.de

Von den Wirtschafts junior:innen



Dr. Julius Busold ist als besonders engagiertes Mitglied ausgezeichnet worden. Als Teil des Landesvorstandes NRW von 2019 bis 2022 und als Landesvorsitzender 2021 vertrat er die jungen Unternehmer:innen aus NRW. Als Anerkennung dieser und vieler weiterer ehrenamtlicher Leistungen für den Verband wurde er mit der goldenen Juniorennadel ausgezeichnet, die höchste Auszeichnung der Wirtschafts junior:innen Deutschland.

Großes Dankeschön

Beim traditionellen Wintergrillen haben die Wirtschafts junior:innen über den Dächern Bochums, auf der Dachterrasse des Handelshofes, vielen Mitgliedern und Kooperationspartner:innen Danke gesagt.



Ein weiteres Dankeschön gab es im Bereich der Geschäftsstelle. Nach Jahren der Unterstützung wurden Claudia Grude (rechts), Sandra Janßen (Mitte) und Lara Obermöller (links) dieses Jahr von Dustin Bestgen abgelöst. Dabei wurde explizit ein Dank und keine Verabschiedung ausgesprochen, kreuzen sich die Wege doch sicherlich auch in Zukunft.



Neben einem Dankeschön steht aber auch das herzliche Willkommen im Fokus des Wintergrillens: Tim Heinzer darf sich jetzt auch Wirtschafts junior nennen – sowie Monika Maria Luisa Schmidt, Tim Dettmer und Leon Berthold (nicht im Bild).

5 Fragen an:

Gerd Lichtenberger



Gerd Lichtenberger vorne rechts, mit seinem Team – Gründer und Inhaber der LIFE-Jugendhilfe

Die LIFE-Jugendhilfe GmbH mit Sitz in Bochum bietet seit 1993 individualpädagogische Jugendhilfemaßnahmen im In- und Ausland für beziehungsgestörte Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene an. Gerd Lichtenberger, Gründer und Inhaber der LIFE-Jugendhilfe, setzt sich seit knapp 30 Jahren unermüdlich für junge Menschen ein, damit passgenaue Angebote für sie gefunden werden – da geht es auch mal nach Polen, Chile oder Ungarn. So erhalten die Kinder und Jugendlichen die Möglichkeit, noch mal ganz neu zu starten – fernab von ihrem gewohnten sozialen Umfeld. Ganz nebenbei hat er auch noch die erste Internet-Schule Deutschlands, die **web individualschule**, gegründet, die nun von seiner Tochter Sarah geführt wird.

Wie würden Sie Ihren Job einem Kind erklären?

Ich würde das so erklären, dass ich mich um die Kinder und Jugendlichen kümmere, die Eltern haben, die sich leider nicht so liebevoll und fürsorglich um sie gekümmert haben, und daher bei anderen Menschen leben müssen. Meine Rolle ist, nachdem ich die Kinder und Jugendlichen kennengelernt habe, passende Ersatzeltern zu finden, denn nicht jede:r passt in jede Familie. Da muss man sich sehr viel Mühe geben im gegenseitigen Kennenlernen, und nur wenn die Chemie stimmt, dann klappt das auch.

Wie sieht ein absolut durchschnittlicher Arbeitsalltag aus?

Oft gehe ich morgens um 8 Uhr zum Kemnader See und genieße die Nebelbänke und die aufgehende Sonne. Meine Tochter kommt mit ihrem Hund dazu, und dann beobachten wir gemeinsam, wie der See erwacht. Mindestens dreimal in der Woche setze ich mich auf mein Rudergerät oder das Fahrradergometer, weil ich morgens um sieben Uhr noch keine Entschuldigung vor mir selbst habe, keinen Sport zu machen! Anschließend fahre ich ins Büro, frühstücke und dann klingelt mein Telefon nonstop: Jugendämter mit Anfragen zur Unterbringung eines Kindes. Hier geht es nicht nur darum, ob wir einen freien Platz haben, sondern es geht um eine individuelle und passende Lösung für einen jungen Menschen. Dafür muss ich die Person kennenlernen, damit

ich einschätzen kann, welche:r Betreuer:in und welches Angebot hier passen könnten, hier bin ich deutschlandweit unterwegs. Ich stehe natürlich ständig in Kontakt mit meinen Mitarbeiter:innen, um zu hören, welche Entwicklungen und Fortschritte es in den einzelnen Maßnahmen vor Ort gibt. Mein Tag ist gegen 20 Uhr zu Ende – da mache ich dann das Telefon aus.

Für welche Eigenschaften bekommen Sie die meisten Komplimente?

Für meine Entscheidungsfreudigkeit. Das ist natürlich auch ein Geschenk nach so vielen Jahren Berufstätigkeit, dass man relativ schnell und treffsicher eine Entscheidung fällen kann, ohne noch Schleifen zu drehen, wie z. B. erst noch eine Teamrunde einzuberufen. Was auch gut und wichtig ist, aber in bestimmten Situationen, gerade in Krisensituationen habe ich oftmals sehr treffsicher eine Entscheidung herbeigeführt, und zu dieser stehe ich dann auch – das weiß man an mir zu schätzen.

Welcher Ort in Ihrer Stadt gefällt Ihnen besonders gut?

Der chinesische Garten der Ruhr-Universität Bochum – da gehe ich mit allen meinen Gästen hin. Das Kleinod ist ein Geschenk der chinesischen Partner-Uni der RUB. Im Teich schwimmen Kois, und man hat das Gefühl, in eine andere Welt abzutauchen. Und es gibt auch noch diese architektonisch gelungene Treppe neben dem Jahrhunderthaus, in die Bäume integriert sind. Das muss man sich mal vorstellen! Das „Terminal“ von Richard Serra beeindruckt mich auch immer wieder mit seiner besonderen Geometrie und den sich daraus resultierenden Sichtachsen. Eigentlich steht es am falschen Platz, denn man müsste drum herum laufen können – ich könnte noch mehr Lieblingsorte in Bochum nennen ...

Was darf in Ihrem Kühlschrank niemals fehlen?

Ein Feierabendbier. Natürlich Fiege als Bochumer Jung ;-)

Vielen Dank für die Zeit und die spannenden Einsichten, Herr Lichtenberger!



Streifzug durch Hattingen- Blankenstein

Klein, schmuck und sehr lebendig – so zeigt sich der kleine Hattinger Stadtteil Blankenstein am Südufer der Ruhr, gegenüber von Bochum. Dass es hier lebhaft zugeht, dafür sorgen viele kreative und engagierte Menschen, die einfach mal ausprobieren, was ankommt bei ihren Nachbar:innen und den Tourist:innen.



Eine Bereicherung für den Stadtteil: die „Kleine Affäre“

Die „Kleine Affäre“ beginnt auf dem Marktplatz. Da trifft der Blankensteiner Uli Wilkes 2018 die Vermieterin des hübschen Jahrhundertwendegeschäfts in bester Lage und kommt mit ihr ins Plaudern. „Was kommt denn rein in den Laden, in dem die Änderungsschneiderei war?“ Die Vermieterin ist gut gelaunt. „Der ist schon wieder vermietet an eine industrielle Teppichreinigung. Morgen wird der Vertrag unterschrieben.“ Uli Wilkes ist entsetzt. Das passt doch nicht ins hübsche, kleine Blankenstein! Blitzschnell fasst er einen Entschluss. „Nein“, sagt er. „Der Vertrag wird heute unterschrieben. Von mir.“

Womit er den Laden füllen will, weiß Uli Wilkes zu diesem Zeitpunkt noch nicht. Also auf ins Brainstorming mit der

Nachbarschaft. Die zwölf Blankensteiner:innen beschließen: In den 35 Quadratmetern soll künftig eine kleine Galerie mit wechselnden Künstler:innen zu Hause sein. Zusätzlich gibt es Auftritte, Lesungen und andere Aktionen, die das Leben im Stadtteil bereichern. Alle helfen mit beim Renovieren, Uli Wilkes wirft seine Kontaktnetze aus und hat schnell die ersten interessierten Künstler:innen gefunden. Auf ins Abenteuer!

Vier Jahre später sitzen Uli Wilkes und Nachbarin Sabine Kelm-Schmidt in ihrer schmucken „Kleinen Affäre“ und erzählen ihre Geschichte. Wilfried Schmickler, Jürgen Becker, Wigald Boning, Ralph Caspers, Sven Plöger, Frank Goosen – sie alle und noch viele andere waren mittlerweile da. Obwohl



„Wir wollen die Leute auf andere Gedanken bringen“, sagen die Nachbarn Uli Wilkes und Sabine Kelm-Schmidt. In ihrer „Kleinen Affäre“ in Hattingen-Blankenstein stehen sie vor den Werken von Künstlerin Bettina Gruber, deren Arbeiten schon in der Tate Gallery gezeigt wurden.

es nur 50 Plätze für Zuschauer:innen gibt und dabei nicht viel Gage zu verdienen ist. Aber das kleine Lädchen im historischen Ortskern hat eben Charme. Ausgestellt hat jüngst auch die Fotokünstlerin Bettina Gruber, deren Arbeiten im Museum Ludwig und der Tate Gallery gezeigt werden. Derzeit stellt Roman Klonek seine Bilder in Blankenstein aus.

Alle Einnahmen gehen komplett in die Betriebskosten des Ladens. Was motiviert Uli Wilkes? „Es geht um Impulse für den Ort, wir wollen die Leute auf andere Gedanken bringen“, sagt er. Na gut, ein bisschen Eigennutz ist schon dabei. „Ich bin selbst neugierig auf die Künstler und nehme mir die Freiheit, sie nach meiner Neugier auszusuchen. Aber wir wollen hier die Kunstschwelle schon niedrig halten und Abwechslung bieten.“

Träume hat das kleine Team natürlich auch noch. „Helge Schneider hätten wir gerne einmal hier“, sagt Uli Wilkes. Bei der bisherigen Erfolgsgeschichte der „Kleinen Affäre“ gibt es keinen vernünftigen Zweifel daran, dass Helge Schneider bald eine kleine Affäre in Blankenstein hat.

Café Z, Eiszeit und Friseursalon Rajewitz

Nur eine Tür weiter, ebenfalls im schmucken Fachwerk, treffen wir Jörg Rajewitz. Der gelernte Friseur arbeitet nach dem Motto: Biete nur an, was dir selbst Spaß macht. Und so gibt es bei Rajewitz einen kleinen **Friseursalon**, hochwertigen Whisky zum Verkauf, aber auch Kaffee, Eis und selbst gemachte Torten im Extra-Laden ums Eck, der **Eiszeit**. Sein **Café Z** ist auch sein Büro, hier sitzt Rajewitz gerade am Laptop, kalkuliert und recherchiert. Doch wenn es um Whisky geht, gerät er sofort ins Schwärmen und Fachsimpeln. „Ich habe den Whisky entdeckt, als ich mit einem Kumpel mit dem Motorrad durch Schottland gefahren bin.“ Seitdem hat er viel gelesen, beobachtet, war auf Messen unterwegs, hat selbst ausprobiert: Welchen Alkohol nimmt man als Grundlage, welche Kräuter gibt man dazu, wie lange und wo liegt der Whisky? Das Wichtigste aber ist: In welchem Holzfass liegt er? „Das Holz ist zentral für den Geschmack.“ Rajewitz nimmt amerikanische Weißeiche. „Und die Fässer lagere ich auf Sylt, da habe ich eine Destille in Rantum gefunden. Der Whisky liegt vier Jahre lang im besten Reizklima!“

Ein Stückchen den Flur runter ist der kleine Friseursalon. Das ist das Reich von Sarah Addamiano. Die beiden haben sich über Bekannte gefunden, Sarah hat ihre Ausbildung bei Friseurmeister Rajewitz gemacht, seit 15 Jahren sind die zwei jetzt ein Team. „Ich helfe hier überall, wir machen alle alles“, sagt die junge Frau gut gelaunt. Auch den Whisky hat sie schätzen gelernt, besucht mit Rajewitz Messen, begleitet Tastings, berät beim Verkauf. Im Café Z gibt es nicht nur den hauseigenen Whisky. Liköre, Brandy, Rum und Gin sind ebenfalls im Angebot. Denn Rajewitz kauft auch zu. „Da suche ich immer das Besondere. Hier finden die Leute Spirituosen, die



es im Supermarkt und größeren Fachgeschäften nicht gibt.“ Die Kund:innen kommen meist aus der Region, oft aus Bochum, Dortmund, Essen, Wuppertal. Dass das hübsche Blankenstein mit der Burg viele Tourist:innen anzieht, hilft Rajewitz und seinem kleinen Team ebenfalls. „Im Sommer sind unsere Tische auf dem Marktplatz eigentlich immer besetzt“, sagt Sarah Addamiano.



*Oben:
Unter diesem Fachwerk ist viel los: Eisdielen, Friseursalon, Café und Whisky-Verkauf vereint Jörg Rajewitz hier in seinem Blankensteiner Häuschen. Friseurin Sarah Addamiano hat bei Rajewitz ihre Ausbildung gemacht und ist seit 15 Jahren seine rechte Hand.*

*Links:
Jörg Rajewitz in seinem Element: ein edler Whisky im Glas und eine seiner besten Zigarren in der Hand. Mit seinem Wissen über Whisky kann er die Gäste in seinem Café über Stunden unterhalten.*

Streifzug



Ein REWE-Markt in historischem Gemäuer. Der Eingang des Supermarkts führt durch die Bruchsteinwand der ehemaligen Seilwerke Puth.

Was Rajewitz an Blankenstein schätzt? „Das ist hier ein charmantes Viertel, in dem viel stattfindet.“ Dazu trägt Rajewitz auch selbst bei. Er stellt im Sommer zusammen mit anderen ein Blues-Festival auf dem Marktplatz auf die Beine. Reich wird der Blankensteiner nicht mit seiner täglichen Arbeit. „Na ja, der Umsatz ist gut, die Gewinne sind mir gar nicht so wichtig“, sagt er. Und das glaubt man ihm sofort, wenn er gemütlich in seinem Café sitzt und Pläne schmiedet für seine Whiskyproduktion und für das bunte Leben in Blankenstein.

Supermarkt in altem Gemäuer: REWE Lenk

Sogar der Supermarkt im Ort hat es geschafft, in historisches Gemäuer zu ziehen. Der Eingang von REWE Lenk führt durch die Bruchsteinwand der ehemaligen Seilwerke Puth, die 1848 gegründet wurden. Wo einst tonnenschwere Förderseile produziert wurden, kaufen die Blankensteiner:innen heute ihre Lebensmittel. Der Markt ist einer von neun Märkten in der Region, die Stefan Lenk betreibt. Beim Rundgang durch die 1.200 Quadratmeter grüßt er nach links und rechts. „Wir sind hier sehr familiär. Viele Kolleg:innen arbeiten sogar

mit einem Teil ihrer Familien in den REWE-Lenk-Märkten.“ Der Marktleiter in Blankenstein hat bei REWE Lenk schon seine Ausbildung gemacht. „Das ist mir wichtig. Wir haben einen großen Stamm an Leuten, die bei uns die Ausbildung gemacht haben. Sie geben unsere Grundsätze gut weiter.“ Blankenstein ist ein gesunder Stadtteil mit hoher Kaufkraft. „Hier gibt es einen unglaublich hohen Anteil an Bioprodukten, und Veganes ist hier auch umsatzstark.“ Stefan Lenk achtet außerdem in jedem Markt darauf, dass auch Lokales im Angebot ist. Zum Beispiel der Kaffee der Rösterei Mayola in Hattingen.

Der Laden ist frisch renoviert. Damit spart Lenk 30 Prozent Energie ein. Außerdem wird hier gerade eine Expresskasse getestet, bei der Kund:innen selbst ihre Einkäufe scannen und zahlen. „Die ersten Erfahrungen sind gut“, erzählt Stefan Lenk. Aber REWE Lenk ist nicht nur fürs rasche Erledigen der Einkäufe da. „Das ist hier auch ein Treffpunkt. Man unterhält sich. Und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter merken: Die Blankensteiner sind stolz auf ihren Stadtteil.“



Unternehmer Stefan Lenk im Gespräch mit der WIR. Über seine REWE-Filiale in Blankenstein sagt er: „Hier gibt es einen unglaublich hohen Anteil an Bioprodukten.“



Videoproduktion für Unternehmen: videomotion

Daniel Aßmann ist so ein Blankensteiner. „Es klingt verrückt, aber als ich mit 18 Jahren hier durch den historischen Ortskern gefahren bin, da habe ich mir schon gedacht: In diesem Gebäude wirst du mal deine eigene Firma haben.“ So ist es gekommen. Aßmann steht zusammen mit seinem Geschäftspartner Jens-Magnus Krause in seinem Büro an der Hauptstraße 12, in dem sie seit 2013 zu Hause sind. Alles ist neu, gemütlich, aber modern innerhalb der historischen Mauern. Im Obergeschoss gibt es allerdings noch einen kleinen Besprechungsraum, der an Tante Emmas Wohnzimmer erinnert. „Wir finden hier den Kontrast so toll, unseren Kund:innen zwischen alten Möbeln auf dem modernen Bildschirm unsere Ideen und Produktionen zeigen zu können. Whiskyliebhaber Rajewitz von schräg gegenüber würde sagen: „Das hat Charme.“ Überhaupt kennt man sich hier natürlich. Für die „Kleine Affäre“ von Uli Wilkes hat Aßmann schon oft Nachbarschaftshilfe geleistet. Zahlt ja alles auf Blankenstein ein.

Was als Start-up nach dem Studium vor rund zehn Jahren begann, ist heute eine etablierte Videoproduktion für Unternehmen. videomotion beschäftigt sechs Mitarbeiter. Kund:innen waren schon REWE, Ardex, Super RTL, Medion oder Fressnapf. „Wir verkaufen nicht nur den Dreh und Schnitt, sondern auch die Idee dahinter, die Story, die Emotionen, die Botschaft, die rüberkommen soll“, sagt Aßmann, der auch als Moderator von WDR-Sendungen bekannt ist. Denn das sei es, was viele unterschätzten. Es sei eben nicht damit getan, mit dem Smartphone draufzuhalten und eine Szene abzufilmen.

Die beiden haben klare Vorstellungen von Teamführung. „Wir haben sehr flache Hierarchien und ein Arbeitszeitmodell, das sehr gut ankommt“, sagt Aßmann. Das geht so: Wer fertig ist, geht nach Hause. „Es funktioniert, weil hier kreative Leute arbeiten, die einen hohen Anspruch an ihre Arbeit haben. Sie arbeiten ohnehin sorgfältig.“ Aber die Zufriedenheit sei eben groß, wenn man selbstverständlich den Rechner runterfährt, sobald die Arbeit getan ist.



Draußen hübscher Schiefer, drinnen modernste Technik: Daniel Aßmann (Bild unten rechts im weißen Sweater) und Jens-Magnus Krause haben die Firma videomotion gegründet und sich ganz bewusst in Blankenstein niedergelassen. Bei aller Technik fanden sie es trotzdem wichtig, ein paar nostalgische Elemente zu integrieren.

Aber gehört eine Videoproduktion nicht doch in eine Metropole? Jens-Magnus Krause schüttelt den Kopf. „Der Standort hier ist mega. Wir gehen oft zur Ideenfindung raus ins Grüne oder auf den Marktplatz. Und dass wir hier nicht sehr zentral arbeiten, war nie ein Nachteil.“ Aber es passiert dann eben schon mal, dass der eine oder andere Blankensteiner durch die stets offene Tür spaziert und sich neugierig umschaut. „Ich wollte mal sehen, wat ihr hier eigentlich macht“, hören die Filmproduzenten häufig. Wegen des Firmenlogos über der Tür vermuten manche sogar eine Videothek. Bei solchen Anekdoten lachen die beiden Unternehmer – aber voller Zuneigung für ihre Nachbar:innen.

www.kleine-ffaere.de

www.facebook.com/joergrajewitz2016

www.rewe-lenk.de

www.videomotion.de

Jede Woche langes Wochenende

Und? Würden Sie auch lieber an vier statt an fünf Tagen arbeiten? Schon am Donnerstagabend das Wochenende einläuten? Klingt doch ganz schön attraktiv, oder etwa nicht? Noch keine Gedanken dazu gemacht? Dann wird's aber höchste Zeit. Immer mehr Unternehmen liebäugeln mit der Vier-Tage-Woche. Einer neuen Studie zufolge leidet darunter weder Arbeitsmoral noch Produktivität. Das Gegenteil soll der Fall sein: Die Zufriedenheit im Job steige, der Stress sinke, der Output sei mindestens genauso hoch, glaubt man den Ergebnissen der Umfrage. Also eine Win-win-Situation für Firmen und Arbeitnehmer:innen. Und die Umwelt profitiert auch: Weil deutlich weniger Energie verbraucht wird, wenn der Betrieb einen Tag länger dicht bleibt.

Glauben Sie nicht? Dann sollten Sie vielleicht mal bei der Firma Lobotec vorbeischaun. Dort gilt seit dem 1. Januar dieses Jahres: jede Woche langes Wochenende – und das bei gleicher Wochenarbeitszeit und gleichem Lohn. Gearbeitet wird dort von 7 bis 17 Uhr – inklusive Pausen. Die Geschäftsführer des Wittener Unternehmens haben die Idee schon länger mit sich herumgetragen – und dann Anfang 2023 Nägel mit Köpfen gemacht. Die Firmenleitung verspricht sich neben motivierteren Mitarbeiter:innen einen klaren Wettbewerbsvorteil: Gerade in Zeiten wachsenden Fachkräftemangels schauen Job-Kandidat:innen deutlich genauer hin, welche zusätzlichen Benefits das neue Unternehmen bietet. Und einen Tag weniger arbeiten bei vollem Lohn? Da können zurzeit nur wenige mithalten.

Und was sagen die Mitarbeiter:innen dazu? Die finden es alle sehr gut, sagen die Chefs. Na ja, fast alle. Ein Mitarbeiter berichtete davon, dass ihn seine Frau jetzt am freien Freitag für einen morgendlichen Gymnastikkurs angemeldet hat. So ist sie, die schöne neue Arbeitswelt: Sie hat auch ihre Schattenseiten!



Impressum

Herausgeber

IHK Mittleres Ruhrgebiet
Ostring 30-32, 44787 Bochum
Tel.: 0234 9113-0 | Fax 0234 9113-110
E-Mail: wir@bochum.ihk.de
www.bochum.ihk.de

Hauptgeschäftsführer

Michael Bergmann

Präsident

Philipp Böhme



Redaktion

Verantwortlich für die Inhalte ist – wenn nicht anders gekennzeichnet – das Redaktionsteam der IHK Mittleres Ruhrgebiet sowie die Agentur FranzFlorian. Die Redakteurinnen und Redakteure der IHK Mittleres Ruhrgebiet sind zu erreichen unter: wir@bochum.ihk.de

Agentur

FranzFlorian GmbH
Tech Campus, Lüghauser Str. 16
51503 Rösraht

Kreativdirektion

Melanie Polack (FranzFlorian GmbH)

Verlag, Herstellung und Vertrieb

Schürmann + Klages GmbH & Co. KG
Industriestraße 34, 44894 Bochum
sk@skala.de

Die WIR erscheint vierteljährlich mit einer Druckauflage von 10.000 Exemplaren. Der Bezugspreis ist für beitragspflichtige Mitgliedsunternehmen im Mitgliedsbeitrag enthalten. Für andere Bezieher:innen beträgt der Bezugspreis von vier Ausgaben im Jahresabonnement 9,80 € inklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer. Mit Namen gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Auffassung der IHK Mittleres Ruhrgebiet wieder. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe und Genehmigung des Herausgebers. Für den Nachdruck signierter Beiträge ist die Genehmigung des Verfassers / der Verfasserin erforderlich.

Druck auf umweltzertifiziertem Papier (FSC Mix).

Bildnachweis

Titelbild Jonas Otten-Weinschenker, S. 3 IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 4 o. Portra/istockphoto, S. 4 m. Volker Wiciok, S. 4 u. Sascha Kreklau, S. 5 o. Sascha Kreklau, S. 5 o. r. Café Barbera, S. 5 u. li. Wirtschaftsjunior:innen Mittleres Ruhrgebiet, S. 5 u. r. Holger Jacoby S. 6 o. IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 6 u. Schauspielhaus Bochum, S. 8/9 Portra/istockphoto, S. 9 u. re. Katharina Zimmermann, S. 10 u. li Roland Niggemeyer, S. 11 Jonas Otten-Weinschenker, S. 12 u. Mandana Banej-Schafii, S. 15 neue fische, S.16 o. li. Anna Kalweit, o. re. und u. Nährstoff-Reich, S. 18 DGB Region Ruhr-Mark, S. 19 Donna und der Blitz, S. 20-23 Volker Wiciok, S. 24-26 Sascha Kreklau, S. 31 o. li und o. re. Café Barbera, S. 31 u. Lisas Palmengarten, S. 33 o. Coatinc, S. 33 m. und u. IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 34-37 Sascha Kreklau, S. 38/39 Volker Wiciok, S. 41-44 Sascha Kreklau, S. 47 shutterstock mit stwbo_azubis, S. 48,49 Sascha Kreklau, S. 50 SalesViewer GmbH, S. 51 o. Senkrechtstarter, S. 51 u. Knowbody, S. 52/53: Sascha Kreklau, S. 54: Wirtschaftsjunior:innen Mittleres Ruhrgebiet, S. 55 re oben: Gerd Lichtenberger (privat), S. 56-60 Holger Jacoby für IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 61 Sascha Kreklau.

Alle Porträts der IHK-Ansprechpartner:innen: IHK Mittleres Ruhrgebiet; Sascha Kreklau und Volker Wiciok im Auftrag für IHK Mittleres Ruhrgebiet.



www.bochum.ihk.de



www.facebook.com/IHKMittleresRuhrgebiet



www.youtube.com/IHKMittleresRuhrgebiet



www.linkedin.com/company/ihkmittleresruhrgebiet/



[@ihk_mittleres_ruhrgebiet](https://www.instagram.com/ihk_mittleres_ruhrgebiet)

Ohren auf. Hirn an.



**FERN-
SEHER**

Ein Podcast der IHK
Mittleres Ruhrgebiet



Episode 88: „How to Nachfolge...?“

Thematisch passend zur Nachfolge Konferenz Ruhr am 9. März 2023, laden wir uns Unternehmer:innen ein, die eine erfolgreiche Übernahme gemeistert haben und durchleuchten mit unseren Expert:innen die Dos and Don'ts der Nachfolge.

**Jeden Monat eine
neue Episode:
fern-seher.podigee.io**

