WIR

WIRTSCHAFT IM REVIER

Das Magazin der IHK Mittleres Ruhrgebiet

#04/2022

EINE GANZE REGION IM KRISENMODUS

Was steigende Energiepreise mit den Unternehmen machen

NEUES ANGEBOT FÜR UNTERNEHMEN

Das IHK JobTicket von BOGESTRA und HCR

STARKER SOUND AUS DEM RUHRGEBIET

Weltstars nutzen den „Kemper Profiler“

Bis zu 80 %
der zuwendungsfähigen Kosten werden gefördert

Sind Ihre Mitarbeitenden schon auf dem richtigen Weg?

ways2work – der Wettbewerb für Unternehmen und Kommunen – fördert nachhaltige betriebliche Mobilität. Damit auch Ihr Unternehmen gut erreichbar ist und wettbewerbsfähig bleibt.

Jetzt informieren:

BEMO – IHK-Netzwerkbüro
Betriebliche Mobilität NRW

Ihr Ansprechpartner: Jan Stuckert
j.stuckert@dortmund.ihk.de
Tel. 0231 5417-147

www.ways2work.de

ways2work

Liebe Leser:innen,

die vergangenen Monate waren für die deutsche Wirtschaft beispiellos. Sie haben schonungslos gezeigt, was passiert, wenn sicher geglaubte günstige Energiequellen von einem auf den anderen Tag versiegen. Selbst wenn genügend Erdgas fließen sollte, um über den Winter zu kommen, so ist doch eines gewiss: Es wird für alle deutlich teurer.

Die aktuelle Situation zeigt darüber hinaus: Deutschland hat durch viel zu zögerliches Handeln eine groß angelegte ökologische Transformation regelrecht verschlafen. Das rächt sich jetzt und stellt vor allem die mittelständische Wirtschaft vor enorme Herausforderungen. Hinzu kommen dieser Tage Materialknappheit aufgrund gestörter Lieferketten, eine extreme Teuerungsrate sowie volatile Rohstoffpreise als Folge des Krieges in der Ukraine, was Unternehmen gerade bei der mittel- und langfristigen Planung massiv behindert, einige sogar in ihrer Existenz bedroht.

In dieser schwierigen Situation möchten wir unsere Unternehmen nicht allein lassen. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet hat in den vergangenen Wochen und Monaten ihre Beratungsleistungen in den Bereichen Energie, Nachhaltigkeit, Industrie und Dienstleistungen deutlich ausgebaut. Wir haben uns personell verstärkt, um passgenaue Angebote machen zu können, damit wir diese historische Situation meistern. Das gilt auch im Bereich der Fachkräftesicherung: Nur wer sich der angespannten Lage am Arbeitsmarkt bewusst ist und die richtigen Werkzeuge zur Hand hat, kann auch in schwierigen Zeiten qualifizierte Menschen finden, um sein Unternehmen auf Kurs zu halten.

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet möchte gerade bei diesem Thema mit gutem Beispiel vorangehen. Deshalb haben wir die Zahl unserer Auszubildenden verdoppelt – und damit eine Grundlage geschaffen, unserem eigenen Mangel an Fachkräften aktiv zu begegnen.

Und noch etwas in eigener Sache: Unsere IHK ist Anfang August Ziel eines groß angelegten Cyberangriffs geworden, der unsere Kommunikation erheblich beeinträchtigt hat – und der gezeigt hat, wie verletzlich moderne IT-Infrastrukturen sind. Umso mehr freut es mich, dass wir nach und nach wieder zur Normalität zurückkehren können und dann auch wieder auf allen Kanälen für Sie erreichbar sind!

Ihr

Michael Bergmann
Hauptgeschäftsführer der
IHK Mittleres Ruhrgebiet

INHALT

Editorial 03

Kompakt

06 **Beratungsförderung nach neuer ESF-Richtlinie**

07 **Neue Bezahlfunktion für Rechnungen**

Verpackungsgesetz

08 **Das neue IHK JobTicket für unsere Mitgliedsunternehmen**

Die Story

Eine ganze Region im Krisenmodus
Was machen die steigenden Energiepreise mit den Unternehmen? Ein Besuch vor Ort

Ausbildung

14 **Ausländische Fachkräfte**
ISAP sieht in Ali eine fachliche und menschliche Bereicherung

17 **Auf geht's Azubis!**
Azubis verlegen Stolpersteine

Wirtschaft

32 **Die LBS Bochum ist bunt!**
Service divers – so gelingt Dienstleistung

46 **Nach dem BREXIT**
Das UK-Geschäft bleibt teuer, bürokratisch und aufwendig

Standpunkte

18 **Verkaufsoffene Sonntage**
Wie 15 Öffnungsstunden im Jahr die Gemüter entzweien

Innovation

23 **Stadtentwicklung und Wirtschaft neu gedacht**
Kultur- und Kreativwirtschaft beflügelt eine ganze Region

26 **Das „Sofortprogramm Innenstadt" wirkt**

Deep Dive

20 **Starker Sound aus dem Ruhrgebiet**
Weltstars nutzen den „Kemper Profiler"

IHK-Ehrenamt

40 Jubiläen

46 Der 14. Berufsbildungsausschuss

IHK-Hauptamt

44 Impressionen vom IHK-Sommerempfang 2022

38

Nachhaltigkeit

38 Vorzeigeprojekt MARK 51°7
Die Fläche als Chance – Innovationsquartier für die Wissens- und Technologiebranche

36

Mobilität

28 Betriebliche Mobilität
Interview mit Sylvia Lier

36 Last-Mile-Logistik
„Bundle Up“

Von den Wirtschafts-junior:innen

47 Golfen und Wine Tasting

Fünf Fragen an

54 Peter Schemmann, Schemmann's Genuss & Style

Start-up-Szene

42 ruhrSTARTUPWEEK

48 Einfacher, wenn der Investor um die Ecke sitzt – VC Ruhr Vol. 4

50 Wir stellen vor: PAVOA, ai.dopt, Keep it grün

Streifzug 55

Spaziergang durch Herne-Mitte

Auf die Ohren

52 Gesunde Innovationen made im Ruhrgebiet
Zu Gast: Leif Grundmann

Schlussgezwitscher

62 Etwas mehr Licht, bitte!

Veränderungsprozesse in Unternehmen:

Land erstattet bis zu 40 Prozent der Beratungsleistungen!

Wenn Sie eine professionelle Unternehmensberatung in Anspruch nehmen wollen, können Sie vom Bund oder vom Land NRW durch Zuschüsse zu den Beratungskosten unterstützt werden. Die Zuschussprogramme unterscheiden sich im Förderumfang und in den förderfähigen Beratungsinhalten. Außerdem zielen sie auf unterschiedliche Zielgruppen ab. Zu beachten ist auch, dass die Antrags- und Bewilligungsverfahren uneinheitlich sind. Seit dem 1. Juli dieses Jahres gilt eine neue Förderrichtlinie. Das Land NRW erstattet bis zu 40 Prozent der Beratungsleistungen. Voraussetzung ist unter anderem ein Erstgespräch bei Ihrer IHK.

Potenzialberatung

Zur Stärkung der Wettbewerbs- und Beschäftigungsfähigkeit von Unternehmen fördert die nordrhein-westfälische Landesregierung mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) die Potenzialberatung NRW. Mithilfe externer Beratungskompetenz und unter Beteiligung der Beschäftigten sollen die Potenziale des Unternehmens ermittelt und darauf aufbauend die Umsetzung notwendiger Veränderungsschritte in die Praxis begleitet werden. Die Beratung muss laut Förderung unter Beteiligung der Mitarbeitenden mindestens in einem dieser Themenfelder erfolgen: Arbeitsorganisation, Digitalisierung, Personalentwicklung, Demografischer Wandel oder Gesundheit. Das Förderangebot richtet sich an Unternehmen einschließlich Non-Profit-Organisationen und an Arbeitsstätten in NRW mit mindestens zehn Beschäftigten. Die Potenzialberatung kann auch von Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten in Anspruch genommen werden.

Transformationsberatung

Unternehmen sind immer stärker gefordert, sich in Richtung einer klima- und umweltfreundlichen Wirtschaft weiterzuentwickeln, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Gesetzliche Anforderungen, Vorgaben von Kundin:innen sowie Erwartungen der Endverbraucher:innen müssen zudem in puncto umwelt- und ressourcenschonende Produkte und Dienstleistungen erfüllt werden. Deshalb dient die Transformationsberatung NRW ausschließlich dazu, Unternehmen im Rahmen einer Green-Economy-Strategie zu beraten. Auch dieses Förderangebot richtet sich an Unternehmen einschließlich Non-Profit-Organisationen und an Arbeitsstätten in NRW mit mindestens zehn Beschäftigten. Die Fördermodalitäten bei der Transformationsberatung sind identisch.

Neustartberatung

Die Neustartberatung soll verbliebenen Beschäftigten in einem Unternehmen dabei helfen, Sicherheit und Orientierung im gerade laufenden Veränderungsprozess zu gewinnen. Auf diese Weise sollen die Chancen einer aktiven Neupositionierung erkannt und anschließend in die Tat umgesetzt werden. Das Förderangebot richtet sich an Unternehmen einschließlich Non-Profit-Organisationen und an Arbeitsstätten in Nordrhein-Westfalen mit einer Massenentlassungsanzeige lt. § 17 KSchG, die nicht älter als sechs Monate ist. Mehr Infos dazu auch auf **www.bochum.ihk.de**

Weitere Förderprogramme finden Sie zudem auf der Förderdatenbank des Bundes, der Länder und der Europäischen Union: www.foerderdatenbank.de

Die neue Richtlinie gilt seit dem 1. Juli 2022 – jetzt zum Erstgespräch bei Ihrer IHK anmelden!

Ihre Ansprechpartnerin

Lea Wegmann
Generalthema Unternehmensunterstützung und -nachfolge
Tel. 0234 9113-196
wegmann@bochum.ihk.de

Neue Bezahlfunktion für Rechnungen

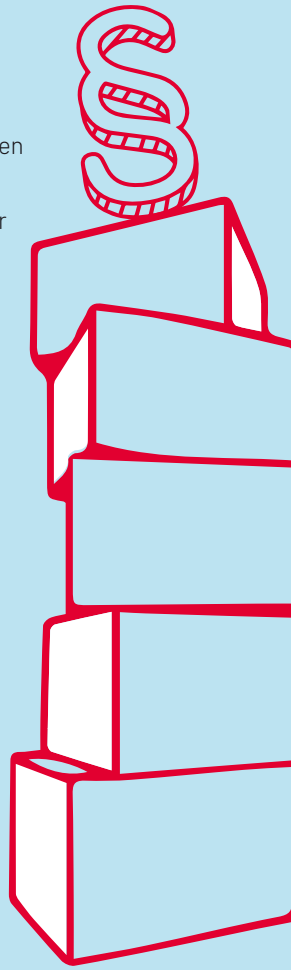
Mehr Komfort für Kund:innen der IHK Mittleres Ruhrgebiet

Melanie Paschke
Generalthema Finanzbuchhaltung
Tel. 0234 9113-155
paschke@bochum.ihk.de

Ihre Ansprechpartnerin

Er ist klein und ohne Hinweis würde er vielleicht übersehen: Seit Mitte Juli werden zahlreiche von der IHK Mittleres Ruhrgebiet verschickte Rechnungen und Bescheide mit einem QR-Code versehen. Dahinter steckt eine neue Bezahlfunktion für unsere Kund:innen. Wer z. B. einen Bescheid über Ausbildungs- oder Fort- und Weiterbildungsgebühren aus unserem Haus erhalten hat, kann diese ab sofort schnell und einfach per Smartphone bezahlen. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet bietet eine Bezahlung über den Online-Bezahldienstleistenden PAYONE an. Und das Beste: Rechnungsempfänger:innen benötigen keinen eigenen PAYONE-Account. Einfach QR-Code scannen, Rechnungsdaten prüfen und zum Beispiel mit Kreditkarte oder aber Bezahldiensten wie Giropay, PayPal, Paydirect oder Sofortüberweisung bezahlen. Ausgenommen von der neuen Bezahlmethode sind (bislang) Beitragsbescheide. „Mit dem neuen Service bieten wir eine fortschrittliche Bezahlmethode an, die unseren Kund:innen die Überweisung ihrer Gebühren und Entgelte deutlich vereinfacht", sagt Dr. Katja Fox, Kompetenzfeldmanagerin Menschen stärken. „Der Anfang ist gemacht. Wir werden unsere digitalen Bezahlservices in Zukunft ausweiten."

Schon mal etwas vom sogenannten „Verpackungsgesetz" gehört?



Seit dem 1. Juli gilt die nächste Stufe dieses Regelwerks. Neu ist, dass sich alle Einzelhändler:innen auf **www.verpackungsregister.org** registrieren müssen, wenn sie die von ihnen verkaufte Ware verpacken. Mussten sich bislang nur Hersteller:innen und Vertreiber:innen systembeteiligungspflichtiger Verpackungen, also Verkaufs-, Um-, Service- und Versandverpackungen, die üblicherweise beim privaten Endverbraucher:innen oder diesen gleichgestellten Stellen als Abfall anfallen, im zentralen Verpackungsregister LUCID registrieren, so betrifft diese Pflicht nun alle Verpackungsarten, also auch:

- **Transportverpackungen**
- **Verkaufs- und Umverpackungen, die nach Gebrauch typischerweise nicht bei privaten Endverbraucher:innen als Abfall anfallen**
- **Verkaufs- und Umverpackungen, für die wegen Systemunverträglichkeit nach § 7 Absatz 5 eine Systembeteiligung nicht möglich ist**
- **Verkaufsverpackungen von schadstoffhaltigen Füllgütern**
- **Mehrwegverpackungen**
- **Einweggetränkeverpackungen, die gemäß § 31 der Pfandpflicht unterliegen**

Das heißt ganz konkret: Betroffen sind demnach auch Transport- und Serviceverpackungen wie Tragetüten und Geschenkpapier.
Problematisch wird es für Registrierungsverweigerer: Im öffentlichen Register LUCID kann jeder einsehen, welche Händler:innen und Lieferant:innen sich bereits registriert haben – und welche nicht. So sollen bereits 7.500 Verfahren wegen unterlassener Registrierung eingeleitet worden sein.
Übrigens: Bei Händler:innen mit Webshop gibt es kaum Änderungen. Sie müssen ihre Versandverpackung bereits seit 2019 registrieren und lizenzieren. Neu ist lediglich, dass Verkaufsplattformen nun gesetzlich gezwungen werden, sich die Lizenzierung ihrer Handelspartner:innen nachweisen zu lassen.

Mehr Infos: www.verpackungsregister.org

Stellten das IHK JobTicket gemeinsam vor: Karsten Krüger (Geschäftsführer HCR), Andreas Kerber (BOGESTRA-Vorstand), Michael Bergmann (Hauptgeschäftsführer IHK Mittleres Ruhrgebiet) und Jörg Filter (BOGESTRA-Vorstand).

Unser neues Angebot für unsere Mitgliedsunternehmen: das IHK JobTicket von BOGESTRA und HCR

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet, BOGESTRA und HCR setzen zusammen ein klares Zeichen für klimafreundliche Mobilität: Gemeinsam bieten sie seit dem 1. September 2022 ein JobTicket für alle 33.000 IHK-Mitgliedsunternehmen in Bochum, Herne, Witten und Hattingen an.

Auf diese Weise können Angestellte der in der IHK Mittleres Ruhrgebiet organisierten Unternehmen vergünstigte AboTickets von den beiden Mobilitätsdienstleistenden erhalten. Das Angebot gilt selbstverständlich auch für Auszubildende.

„Das Angebot ist ein deutlicher Mehrwert für unsere Mitgliedsunternehmen. Gerade kleinere Firmen hatten bislang nicht die Chance, ihren Angestellten günstige JobTickets zur Verfügung zu stellen", sagt Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet. „Für die Unternehmen ist ein solches Ticket zugleich ein echter Pluspunkt im Wettbewerb um neue Mitarbeitende und ein nicht zu unterschätzender Beitrag zum Klimaschutz", so Bergmann weiter. „Ich freue mich sehr, dass diese Kooperation auf so schnelle und unkomplizierte Weise möglich wurde."

Das Prinzip hinter dem von der IHK Mittleres Ruhrgebiet vermittelten Ticket ist einfach: Mitarbeitende von Mitgliedsunternehmen können sich mit ihrem Ticketwunsch bei ihrem Arbeitgeber bzw. ihrer Arbeitgeberin melden, der dann über die IHK das gewünschte AboTicket beim Verkehrsdienstleistenden ordert. Die Arbeitnehmer:innen profitieren dabei von Vergünstigungen, die vom Zuschuss des Unternehmens und der gewünschten Ticketart abhängen. Das heißt, je höher der Zuschuss des Arbeitgebers bzw. der Arbeitgeberin, desto größer der Rabatt der Mobilitätsanbieter:innen. Das Verlockende: Dadurch können jährlich mindestens 252 Euro im Vergleich zum regulären Ticketpreis gespart werden.

„Damit wollen wir Unternehmen und ihre Mitarbeitenden dazu anregen, Mobilität neu zu denken. Das bringt Vorteile für alle Beteiligten", so Jörg Filter, Vorstand der BOGESTRA. „Arbeitnehmer:innen profitieren zum Beispiel von einem sehr gut ausgebauten Liniennetz. Von zusätzlichen Bus- und Bahnkund:innen profitiert dann auch die Umwelt", ergänzt BOGESTRA-Vorstand Andreas Kerber. Ein weiterer Vorteil liegt in der Menge. Nur durch eine hohe Abnahme können solche Vergünstigungen ermöglicht werden. Da bei den Verträgen die Gesamtabnahmemenge der IHK Mittleres Ruhrgebiet angerechnet wird, profitieren auch erstmals Angestellte kleinerer Unternehmen von den Vorteilen eines vergünstigten Tickets.

Und so geht's: Die entsprechenden Antragsformulare für Unternehmen stehen auf www.bochum.ihk.de zum Download bereit.

Mehr Infos gibt es auch bei unserem Mobilitätsexperten:

Ihr Ansprechpartner

Jörn Kleinelümern
Generalthema Mobilität
Tel. 0234 9113-154
kleineluemern@bochum.ihk.de

EINE GANZE REGION IM KRISENMODUS

Steigende Energiepreise dominieren zurzeit die Schlagzeilen. Was macht das mit der Wirtschaft vor Ort? Und gibt es einen Ausweg? Ein Ortsbesuch in Bochum, Witten und Hattingen.

Teils massive Preissteigerungen als Folge des Kriegs in der Ukraine stehen sowohl Privathaushalten als auch Unternehmen ins Haus. Und beim Strom sieht es kaum anders aus: Auch hier drohen massive Aufschläge. Zahlreiche Energieversorger kündigen bereits einseitig Lieferverträge, weil sich die darin vereinbarten Preise nicht mehr halten lassen. Die Energiekrise trifft produzierendes Gewerbe, Dienstleister, Handel, Gastronomen sowie die Wohnungswirtschaft gleichermaßen. Doch es gibt auch Wege aus der Krise. Drei Ortsbesuche im Kammerbezirk.

Friedrich Wilhelm Wengeler kommt direkt auf den Punkt: „Eine solche Situation habe ich bislang noch nicht erlebt." Seit 1986 führt er das Familienunternehmen Wengeler & Kalthoff im Wittener Stadtteil Herbede. Die Firma produziert unter anderem Bohrköpfe für die Kali- und Salzindustrie, den Spezialtiefbau sowie für die Ofenindustrie und hat eine lange Bergbautradition. Der 1906 gegründete Hersteller von Spezialwerkzeugen wurde von der Situation am Gasmarkt ebenso kalt erwischt wie viele andere Metall verarbeitende Betriebe. Wengeler hat nach Alternativen Ausschau gehalten – und sie zum Glück auch gefunden: Im Laufe des vergangenen halben Jahres stellte das Unternehmen seine Produktion bereits an vier Stellen auf Strom basierende Induktionswärme um. „Damit sind wir schon jetzt ein wenig unabhängiger vom Gas. Wenn wir nicht mehr beliefert werden, können wir auf diese Weise wenigstens in kleinerem Umfang weiterproduzieren", sagt Wengeler und führt uns in seine Härterei. „Auch hier haben wir schon einen Gasofen stillgelegt." Die Prozesse im Bereich der Induktion müssten allerdings noch verbessert werden. „Durch die neuen Verfahren sind wir nicht unbedingt schneller als mit Gas", so Wengeler weiter. Aber die Induktionswärme sei mehr auf den Punkt. So lasse sich gezielter Hitze erzeugen, das sei vor allem energieeffizienter.

In den Werkhallen riecht es nach Öl und metallischen Werkstoffen. Ein Mitarbeiter der Härterei versenkt fast fertige Bohrköpfe in ein Tauchbad. Unternehmer Wengeler muss kurz überlegen, dann sagt er: „Ich mag mir gar nicht ausmalen, was passiert, wenn man uns den Gashahn abdrehen oder uns nur noch zu bestimmten Zeiten beliefern wird." Eine solche Kontingentierung bedeute für ihn als Unternehmer – und für seine gesamte Belegschaft – einen riesigen Mehraufwand und gleichzeitig eine Abkehr von bisherigen Produktionsgewohnheiten. „Wir reden hier über Nachtschichten und zeitweise Produktionsstopps. Sollte die Produktion aber über Monate stillstehen, dann ist der Mittelstand platt", sagt Wengeler. Jetzt spricht aus ihm der Funktionär. Denn der 64-Jährige ist zugleich Vorsitzender des Arbeitgeberverbandes der Metall- und Elektroindustrie Ruhr/Vest e. V. und Vizepräsident bei Metall NRW. Wengelers Forderungen: „Die Abhängigkeit des Strompreises vom Gaspreis muss ein Ende haben." Und: „Die Priorisierung Privat vor Industrie darf so nicht kommen."

Und dann kommt Wengeler wieder auf sein Unternehmen zu sprechen. Er werde in seinen Werkhallen die Temperatur herunterregeln, um Gas zu sparen. Auch die Menge des bevorrateten Wassers für die Duschen habe das Unternehmen bereits halbiert. Auch das spare natürlich Gas. Neue, warme Bekleidung für seine Mitarbeitenden habe er ebenso bestellt: „Damit niemand frieren muss." Seine Belegschaft liegt ihm am Herzen. „Wir schaffen das", sagt Wengeler. „Wir haben schon andere Krisen durchgestanden."

Punktgenaue Energie: Um die Abhängigkeit vom Gas zu reduzieren, hat Wengeler & Kalthoff bereits an vier Stellen in der Produktion auf Induktionswärme umgestellt.

„Die Abhängigkeit des Strompreises vom Gaspreis muss ein Ende haben."

Friedrich Wilhelm Wengeler, Geschäftsführer von Wengeler & Kalthoff in Witten

Nur einen Steinwurf entfernt sitzt Heinz Bruns an einem Tisch in seinem Biergarten. Bruns ist Pächter des Traditionsrestaurants Haus Kemnade. Auch den 61-Jährigen plagen Sorgen. Energiesorgen. Sein Versorger habe ihm bereits den Liefervertrag für Strom gekündigt. Und der Gasvertrag laufe auch nur noch bis zum Ende des Jahres. Gastronom Bruns fürchtet nun Preisaufschläge von 100 Prozent und mehr. „Dann muss ich schauen, ob ich überhaupt noch rentabel wirtschaften kann. Wenn ich meine Mehrkosten komplett auf die Preise im Restaurant umlege, kommt keiner mehr zum Essen." Auch die Zutaten für seine Gerichte hätten ordentliche Preissteigerungen erfahren: „Allein Gänse sind mehr als doppelt so teuer wie noch vor einem Jahr", sagt Bruns mit Blick auf das nahende Weihnachtsgeschäft. Zum Glück habe er langfristig kalkuliert und schon sehr früh eingekauft. „So kann ich die Preise einigermaßen stabil halten."

Bruns führt uns durch sein Restaurant. Alles so schön neu hier. „Ja klar, wir sind ja auch abgesoffen", erinnert sich der Gastronom an das Hochwasser vom Juli 2021. Einen Meter hoch stand das Wasser in Küche und Gaststätte. Viele Freund:innen, Bekannte und Nachbar:innen packten mit an und halfen zu retten, was noch zu retten war. Der Großteil der Inneneinrichtung und der Küchenausstattung landete allerdings auf dem Müll. Der Rest wurde in vier Seecontainern zwischengelagert, bis er wieder zum Einsatz kam. „Zum Glück hat die Versicherung gezahlt", sagt Bruns. Mittlerweile sei wieder so etwas wie Normalität eingekehrt: „Unser

Unsere Aktion: 100 Unternehmen in 100 Tagen

Steigende Energiepreise, unterbrochene Lieferketten, akuter Personalmangel – die IHK Mittleres Ruhrgebiet möchte wissen, wo bei Ihnen zurzeit der Schuh drückt. Unser Ziel: Wir schauen in 100 Tagen bei 100 Unternehmen vorbei – und hören Ihnen einfach nur zu! Wir möchten mit Ihnen ins Gespräch kommen, wenn Ihr Unternehmen in unserem Kammerbezirk zu Hause ist – egal ob in Bochum, Herne, Witten oder Hattingen.
Sie können sich auch bei uns melden, dann vereinbaren wir einen Termin!

Birgit Walter
Assistenz und Gremienbetreuung
Tel. 0234 9113-117
walter@bochum.ihk.de

Ihre Ansprechpartnerin

Sommer war sehr ordentlich. Auch weil der Biergarten immer sehr gut besucht war." Doch der Hochwasserschock wirkt noch immer nach. „Als das Wasser zurückging, haben wir das ganze Ausmaß überhaupt erst überblicken können", so Bruns weiter. Noch immer seien nicht alle Schäden komplett beseitigt. Der Gastronom wartet noch auf den Handwerksbetrieb.
Das Hochwasser vom Juli vergangenen Jahres war für Bruns mindestens so einschneidend wie die Wochen und Monate des Corona-Lockdowns im Jahr davor. „Dank der Ausgleichszahlungen sind wir auch da mit einem blauen Auge davongekommen." Da mache ihm die Energiekrise deutlich mehr Sorgen, so der Gastronom: „Wenn es hart auf hart kommt, muss ich mich von einem Großteil meiner Belegschaft trennen." So weit will es Bruns, der sich auch im Präsidium des Hotel- und Gaststättenverbands DEHOGA engagiert, aber gar nicht kommen lassen. „Wir beraten uns gerade, wie wir uns unabhängiger von den Versorgern vor Ort machen können", sagt Bruns, dessen Familie Haus Kemnade nun schon seit den 1960er-Jahren führt. Seine Idee: Zahlreiche Gastronomen und Hoteliers schließen sich zu Einkaufsgemeinschaften zusammen, um auf diese Weise größere Mengen Strom und Gas abnehmen zu können und dann bessere Preise zu erzielen. „Die nächsten Wochen werden zeigen, ob das so klappt, wie wir uns das vorstellen." Und auch er blickt trotz aller Negativschlagzeilen positiv nach vorn: „Das kriegen wir auch diesmal hin."

Fürchtet Preisaufschläge von 100 Prozent und mehr auf Energie: Gastronom Heinz Bruns, Pächter des Traditionsrestaurants Haus Kemnade.

„Wir beraten uns gerade, wie wir uns unabhängiger von den Versorgern vor Ort machen können."

Heinz Bruns, Pächter des Traditionsrestaurants Haus Kemnade

Blick in die Gaststätte von Haus Kemnade: Nach der Flut wurde hier alles neu gemacht!

Ortswechsel, Bochum, die Flüssesiedlung: Das Wohnquartier im nördlichen Stadtteil Grumme ist das größte der städtischen Wohnungsgesellschaft VBW Bauen und Wohnen GmbH. Flüssesiedlung? Weil hier jede Straße den Namen eines Gewässers trägt. Hier gibt's zum Beispiel die Fuldastraße, die Weserstraße, die Sorpe- und die Volmestraße. Alle Häuser erstrahlen in Blau-Weiß, mit lichtdurchfluteten Treppenhäusern und frisch gestrichenen Fassaden. Alles Neubau? „Natürlich nicht", sagt Thomas Gumm. „Die Mehrheit ist Bestand aus den 1950er- und 1960er-Jahren, als der Wohnraum knapp war und schnell etwas Neues hermusste." Gumm ist der verantwortliche Bauleiter für die Sanierung der rund 1.100 Wohneinheiten großen Siedlung. Ein Projekt, „das niemals ganz fertig ist", wie der 54-Jährige betont. Aber die energetische Sanierung des beliebten Wohnviertels ist abgeschlossen. Schon im Jahr 2014 begann die VBW damit, die Gebäude energetisch auf Vordermann zu bringen: neue Fenster und Türen, Fassadendämmung. „Von Schlichtbauten zu Schmuckstücken", fasst Thomas Gumm „sein" Werk zusammen, das vor allem auch durch öffentliche Förderung mit Landesmitteln möglich wurde. Durch die umfassenden Sanierungsmaßnahmen im Rahmen der Initiative „Besser wohnen – energetische Sanierung plus" des Bauministeriums NRW konnten insgesamt 55 Prozent der Heizleistung in der ans Fernwärmenetz angeschlossenen Siedlung eingespart werden.

„Eine solche Sanierung ist nicht ohne öffentliche Förderung möglich."

Sina Surmann, VBW Bochum

Nur ein paar Autominuten entfernt, in der Bochumer Mörikestraße, hat die VBW einen noch größeren „Energiesprung" gewagt, wie das in den Niederlanden entwickelte Verfahren zur energetischen Gebäudesanierung heißt. „Unser Projekt hat Modellcharakter", sagt Sina Surmann, Innovationsmanagerin bei der VBW, nicht ohne Stolz. „Es ist das erste im Ruhrgebiet." Das Ziel des ehrgeizigen Projekts: Ein Gebäude im Bestand so zu sanieren, dass die Energiebilanz ausgeglichen ist, dass das Haus und seine Bewohner:innen nur so viel Energie verbrauchen, wie die Immobilie produziert. Hat's geklappt? „Ja", sagt Surmann, „wir sind energie-

Lassen den Energiebedarf der VBW-Immobilien schrumpfen: Sina Surmann und Thomas Gumm.

Einsparung dank Sanierungsmaßnahmen: 92 Tonnen CO_2 pro Jahr

Vorzeigeprojekt: die VBW-Immobilie an der Mörikestraße in Bochum

neutral, zumindest bilanziell." Möglich macht das vor allem die Fassadendämmung in Holzständerbauweise. „Die Teile werden industriell vorgefertigt und dann großflächig an der Fassade angebracht", ergänzt „Energiesprong"-Experte Thomas Gumm. Vorher wurde jeder Winkel der Fassade mit einem 3-D-Scanner erfasst, um auf Basis des Modells passgenaue Fassadenteile produzieren zu können. Dann stand der „seriellen Sanierung", wie die Fachleute das nennen, nichts mehr im Wege.

Am Gebäude in der Mörikestraße wurde darüber hinaus der Fernwärmeanschluss gekappt und eine leistungsfähige Fotovoltaikanlage aufs Dach gepackt. „105 kW Peak leistet die", sagt Thomas Gumm. Der Strom speist Wärmepumpen, die die 32 Wohnungen des in den 1960er-Jahren errichteten Gebäudekomplexes heizen. „Jede Wohnung hat eine eigene Pumpe", sagt Surmann. Deshalb war es der VBW auch möglich, das Gebäude in Rekordzeit energetisch auf Vordermann zu bringen: „Wir sind im Juli 2021 gestartet und waren im April dieses Jahres fertig", sagt Surmann. Mit einer durchaus sehenswerten Bilanz: Die Mieter:innen freuen sich über geringere Energiekosten – und die Umwelt profitiert auch. 92 Tonnen CO_2 spart die Sanierungsmaßnahme jährlich ein. Nur ein kleiner Wermutstropfen bleibt: „Eine solche Sanierung ist auch nicht ohne entsprechende öffentliche Förderung möglich", sagt Surmann. „Zumindest noch nicht!"

Mehr Infos zu den Unternehmen in unserer Story auf:
www.wengeler-kalthoff.com
www.haus-kemnade.de
www.vbw-bochum.de

Die IHK bereitet sich auf die Wintermonate vor

Auch die IHK Mittleres Ruhrgebiet möchte Energie sparen und hat dafür beispielsweise neue Arbeits- und Öffnungszeiten auf den Weg gebracht. „Selbst wenn wir nur einen kleinen Beitrag leisten können, möchten wir doch mit gutem Beispiel vorangehen", sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann. Um Energie zu sparen, wurde nicht nur die Raumtemperatur in den Büros angepasst, sondern auch das Zeitfenster, in dem die IHK-Beschäftigten arbeiten sollen, auf 7:00 bis 17:00 Uhr reduziert. Zudem wurden die Öffnungszeiten der IHK vorübergehend vom 01.10.2022- 31.03.2023 angepasst: montags bis donnerstags von 8:00 bis 16:30 Uhr und freitags von 8:00 bis 15:00 Uhr. Abendveranstaltungen wird es im Gebäude der IHK während der nächsten Monate nicht geben. „Wir verzichten auch auf Wochenendveranstaltungen", erläutert Michael Bergmann die Energiesparmaßnahmen. Allerdings wird das IHK-Angebot nicht dezimiert. Abend- und Samstagsseminare werden durch digitale Angebote oder Out-Sourcing aufgefangen. Daneben werden zahlreiche Energiesparmaßnahmen wie der Einsatz von LED-Leuchtmittel umgesetzt. Zudem wappne sich die IHK mit der Umsetzung der neuen Arbeitsschutzverordnung und des neuen Infektionsschutzgesetzes, einer größeren Zahl von Corona-Infektionen zu begegnen. Bergmann: „Damit sind wir für den Winter gut aufgestellt und für unsere Mitgliedsunternehmen in dieser besonderen Situation in jedem Fall erreichbar."

Sie haben Fragen oder suchen Unterstützung bei Ihrem Energieproblem? Dann wenden Sie sich an unsere Expert:innen:

Ihre Ansprechpartner:innen

Dr. Annette Bollmann
Referentin für Energie
Tel. 0234 9113-146
bollmann@bochum.ihk.dee

Robin Vieten
Referent für Industrie
Tel. 02302 2039-523
vieten@bochum.ihk.de

Mediengestalter Ali Shokrollahi allaf vor einigen seiner Arbeiten für die ISAP AG

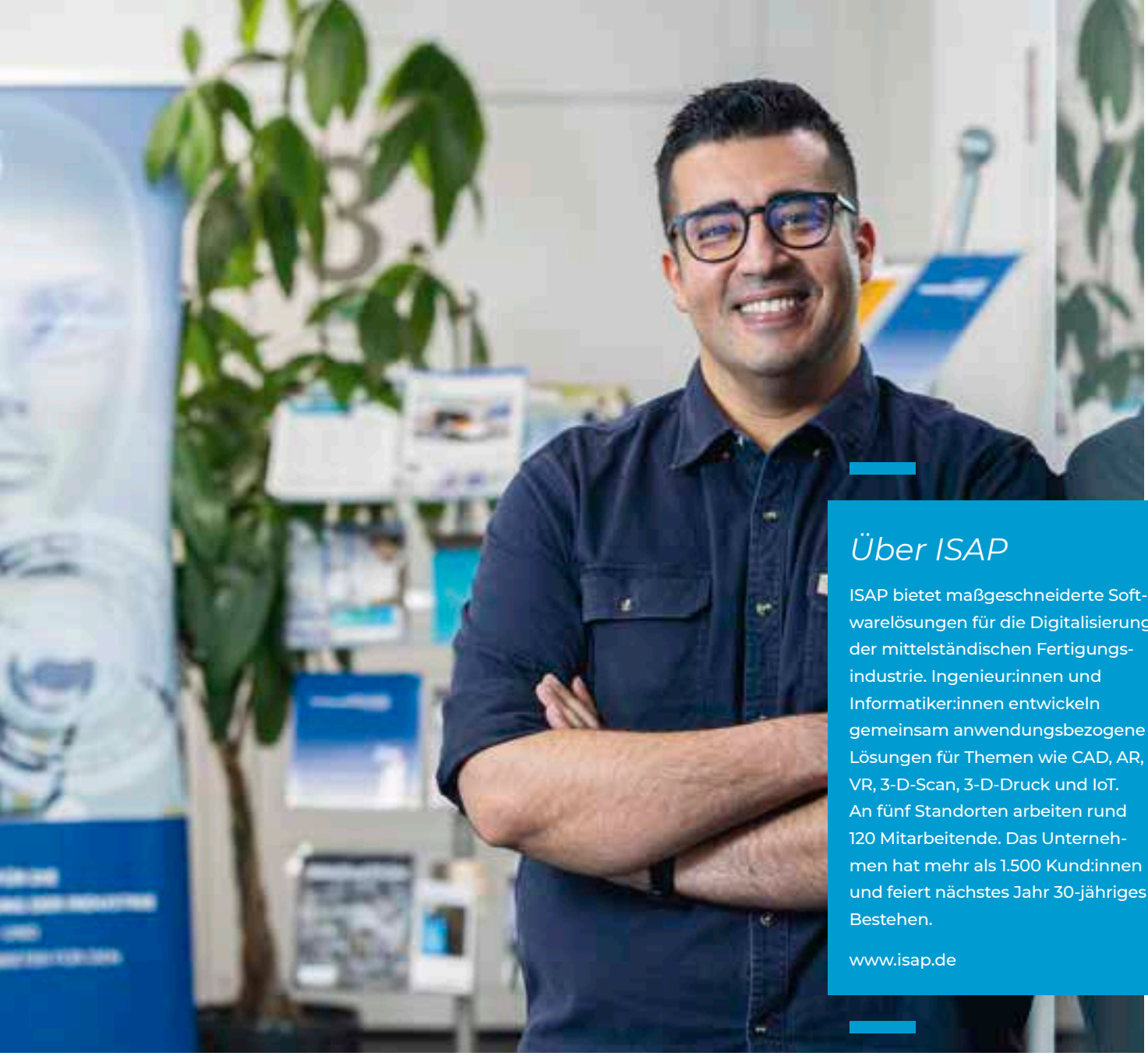
„Ali ist motiviert, zuverlässig und bestens qualifiziert."

Ali Shokrollahi allaf kam vor sechs Jahren aus dem Iran nach Deutschland, seit drei Jahren verstärkt er die ISAP AG in Herne als Mediengestalter. Der Weg dahin führte durch einen Behördendschungel, der sich nur mühsam lichtete. Aber Unternehmer Norbert Assen ist überzeugt: „Es hat sich gelohnt."

In diesem Lächeln steckt schon die ganze Geschichte – es ist zufrieden, dankbar, optimistisch und ein wenig zurückhaltend. Ali Shokrollahi allaf sitzt im modernen Konferenzraum der ISAP AG in Herne und räumt ein: „Ich bin eigentlich introvertiert." Doch heute ist der Spot auf ihn gerichtet. Und er macht mit. Denn seine Geschichte soll anderen ausländischen Fachkräften Mut machen, ihren Weg zu gehen. Sie soll auch anderen Unternehmen zeigen, dass es sich lohnt, Fachkräfte aus dem Ausland zu integrieren. „Ali ist ein super Mitarbeiter. Er ist sehr motiviert, zuverlässig und bestens qualifiziert", schwärmt Norbert Assen, Vorstand der ISAP AG.

Ali Shokrollahi allaf kommt im November 2016 aus dem Iran nach Deutschland. Er verbringt sechs Monate in einem Flüchtlingslager in Bocholt, versucht, sich selbst Deutsch beizubringen, wartet darauf, dass er arbeiten darf. Als es endlich so weit ist, sagt ihm die Arbeitsagentur, dass Gärtner:innen gesucht werden. Heute kann er darüber lachen. „Ich als Gärtner", sagt er kopfschüttelnd und schaut Norbert Assen lachend an. Der lacht herzlich mit. Damals ließ Ali sich schließlich auf eine Ausbildung als Pflegekraft ein. Hauptsache Arbeit.

Dass die ISAP AG und er sich gefunden haben, war purer Zufall. „Alis Cousin hat bei uns gearbeitet. Er erzählte uns, dass er jemanden kennt, der händeringend eine Arbeit sucht und gut zu uns passen würde", erinnert sich Daniel Drissler, Head of Business Development bei ISAP. „Wir haben mit Ali gesprochen und merkten direkt: Das passt. Wir haben ihn schnell eingestellt."
Doch das war in dieser Geschichte das Einzige, das schnell ging. Denn dann folgte der sprichwörtliche Behördendschungel. „Ich bin ja gut vernetzt in Herne und Umgebung, habe mich an verschiedenen Stellen schlaugemacht", sagt Norbert Assen. Bis er dann merkte: Die Suche nach einer



Über ISAP

ISAP bietet maßgeschneiderte Softwarelösungen für die Digitalisierung der mittelständischen Fertigungsindustrie. Ingenieur:innen und Informatiker:innen entwickeln gemeinsam anwendungsbezogene Lösungen für Themen wie CAD, AR, VR, 3-D-Scan, 3-D-Druck und IoT. An fünf Standorten arbeiten rund 120 Mitarbeitende. Das Unternehmen hat mehr als 1.500 Kund:innen und feiert nächstes Jahr 30-jähriges Bestehen.

www.isap.de

zentralen Stelle ist vergebens. Es gibt sie nicht. Dass Alis Studium anerkannt wird, er offiziell als Fachkraft in diesem Beruf arbeitet, eine Arbeitserlaubnis bekommt – das alles hat die drei Männer viel Zeit und Nerven gekostet. „Die IHK hat uns da sehr geholfen", sagt Norbert Assen. „Frau Brnicanin hat für die Anpassungsqualifizierung einen Plan entwickelt: Was hat Ali schon bei uns gemacht, was fehlt ihm noch?" Danach wurde sein Beruf anerkannt. Seitdem ist Ali auch offiziell in Deutschland Mediengestalter.

„Wenn man mehr ausländische Fachkräfte in Deutschland will, muss man die Zugänge auch deutlich vereinfachen."

Norbert Assen, Vorstand der ISAP AG

Unternehmer Assen hat eine klare Botschaft an die Politik: „Das muss schneller und einfacher funktionieren. Ein kleinerer Betrieb kann diesen Aufwand doch gar nicht betreiben." Wenn man mehr ausländische Fachkräfte in Deutschland wolle, müsse man die Zugänge auch deutlich vereinfachen. Dennoch rät Assen anderen Unternehmern: „Gebt nicht zu schnell auf. Es lohnt sich, dranzubleiben." Denn Ali sei „fachlich und menschlich eine Bereicherung".

Der 35-jährige Mediengestalter arbeitet jetzt seit drei Jahren bei ISAP. „Es gefällt mir, dass ich jeden Tag etwas Neues lerne. Es wird nie langweilig." Landingpages entwerfen, Visuals kreieren, Videos produzieren, Veranstaltungen gestalterisch begleiten. Das ist alles genau sein Ding. Auch sein Deutsch ist sehr gut. „Aber ich merkte nach dem Sprachkurs schon, dass es einen Unterschied gibt zwischen Theorie und Praxis", sagt Ali schmunzelnd. Als die ersten Kolleg:innen ihre Sätze mit „Sach ma" begannen, kam Ali

nicht mehr mit. Auch darüber lacht er heute. Daniel Drissler ergänzt: „Ich weiß auch noch, dass wir in einer Besprechung sagten: Da wird ein Schuh draus. Da habe ich bei Ali auch ein großes Fragezeichen im Gesicht gesehen." Die Kolleg:innen merken das aber immer schnell und erklären Ali die Redewendung.

Der 35-Jährige ist jetzt seit sechs Jahren in Deutschland, bei ISAP seit drei Jahren angestellt, unbefristet. Doch noch immer ist die Behörden-Odyssee nicht vorbei. Ali hat noch keine Aufenthaltsgenehmigung. „Wir haben also im Grunde gar keine Planungssicherheit als Unternehmen", erläutert Norbert Assen. Für Ali Shokrollahi allaf ist das natürlich sehr belastend. „Aber wir kämpfen gemeinsam weiter", sagt Daniel Drissler und lächelt zu Ali herüber.

Alis Büro ist äußerst spartanisch dekoriert. Aber es gibt an der Magnetwand eine Postkarte. Auf der steht: „Limits are just an illusion".

Geflüchtete Fachkräfte finden und einstellen – das sollten Sie wissen:

Netzwerk für Unternehmen

Im Netzwerk „Unternehmen integrieren Flüchtlinge" vom DIHK können Sie kostenfrei Mitglied werden und profitieren von Information, Beratung und Erfahrungsaustausch. Unter „Dokumente" gibt es hier auch eine Übersichtsgrafik „Beschäftigung von Geflüchteten – wer darf arbeiten?":

www.unternehmen-integrieren-fluechtlinge.de

Mein Unternehmen möchte sich für Anpassungsqualifizierungen zur Verfügung stellen. Wie geht das?

Registrieren Sie sich kostenlos auf der bundesweiten Plattform des Projekts Unternehmen Berufsanerkennung, kurz UBAconnect. Mitmachen können Unternehmen, die eine Person bei der Nachqualifizierung unterstützen wollen, deren ausländischer Berufsabschluss nur teilweise in Deutschland anerkannt ist. Bei dieser Anpassungsqualifizierung hilft das Unternehmen der Person, sich ihren ausländischen Berufsabschluss voll anerkennen zu lassen, und gewinnt sie so möglicherweise auch als neue Fachkraft.

www.unternehmen-berufsanerkennung.de/uba-connect

Wie läuft eine Berufsanerkennung?

Bei welcher Stelle der Anerkennungsantrag eingereicht wird, hängt vom Beruf und teilweise vom zukünftigen Wohnort ab. Die zuständige Stelle finden Sie auf

www.anerkennung-in-deutschland.de

Wie hilft die IHK?

Wenn der Berufsabschluss in einem IHK-Beruf nur teilweise gleichwertig zum deutschen Referenzberuf ist, unterstützt die IHK Sie dabei, einen Qualifizierungsplan zu erstellen. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet hat außerdem mit den Bildungsträgern vereinbart, dass diese die Anpassungsqualifizierung in bestimmten Berufen übernehmen.

Weitere Informationen rund um das Thema Fachkräfte aus dem Ausland finden Sie unter **www.bochum.ihk.de** – bei Fragen wenden Sie sich am besten an unsere Expert:innen:

Ihre Ansprechpartnerinnen

Alexandra Brnicanin
Generalthema Fachkräftesicherung und Ausbildungsberatung
Tel. 0234 9113-182
brnicanin@bochum.ihk.de

Andrea Koch
Generalthema Fachkräftesicherung
Tel. 0234 9113-189
koch@bochum.ihk.de

Neue Serie: „Auf geht's Azubis!"

„Das ist hier vor Ort passiert."

Die Auszubildenden der VBW Bauen und Wohnen in Bochum verlegen jährlich mindestens einen Stolperstein in der Stadt. Das Schicksal der verfolgten Menschen im Nationalsozialismus berührt sie.

Zeycan Aktan steht als junge Auszubildende bei VBW Bauen und Wohnen voll im digitalen Leben. Sie beherrscht die Klaviatur ihrer Social-Media-Accounts perfekt, schaut lieber YouTube-Tutorials, als Gebrauchsanweisungen zu lesen. Doch wenn die alten Akten aus dem Stadtarchiv für das Projekt Stolpersteine ankommen, findet sie das total aufregend. „Manches ist natürlich schwer zu verstehen, aber wenn wir diese echten Briefe und Vermerke lesen, wird uns oft erst klar, dass das wirklich stattgefunden hat, auch hier in Bochum."
Neun Azubis bildet VBW derzeit zu Immobilienkaufleuten aus. Jeden Freitag gibt es im Haus die Azubi-Stunde. „Da setzen wir uns mittags zusammen und arbeiten an unseren Projekten", erzählt Julius Traue, der gerade in die Ausbildung gestartet ist. Das größte Projekt sind die Stolpersteine, hinzu kommt die Azubi-Doppelseite für das VBW-Magazin „daheim", das viermal im Jahr erscheint. „Und dann noch Einzelaktionen, wie zum Beispiel unser Frühjahrsputz, oder ein Video für die Website drehen", ergänzt Zeycan Aktan.

Seit 2005 machen die VBW-Azubis beim Projekt Stolpersteine, ein Projekt des Künstlers Gunter Demnig seit 1992, mit. Auch die Auszubildenden des Bochumer Entsorgers USB sind dabei. Gemeinsam mit dem Stadtarchiv Bochum, dem Landesarchiv Münster und dem Einwohneramt werden Geburts- und Todesanzeigen, Stammbäume, Verhaftungs- und Gerichtsunterlagen gesichtet. Manchmal gibt es zusätzlich Biografien oder Artikel über die Personen. Außerdem versuchen die Azubis, Verwandte und Nachfahren zu finden und mit ihnen zu sprechen.

Der letzte Stolperstein der Azubis war für Theodor Brockmann. Der Künstler wurde 1899 in Bochum-Weitmar geboren und 1936 von den Nazis festgenommen, weil er homosexuell war. Fast zwei Jahre saß er in Haft. Was dann mit ihm geschah, konnten die Azubis nicht herausfinden. „Wenn man in den alten Akten liest, dass jemand wegen seiner sexuellen Orientierung ins Gefängnis kam – das kann ich heute kaum noch glauben", schildert Zeycan Aktan. Was die beiden besonders spannend finden: Sie sind für die VBW viel in Bochum unterwegs, im gesamten Stadtgebiet. An vielen Orten finden sie Stolpersteine und werden damit auf das Schicksal einzelner Menschen aufmerksam gemacht. „Das macht mir noch einmal klar, dass das hier vor Ort passiert ist, irgendwie mitten unter uns", sagt Julius Traue.

Der ehemalige Bundespräsident Roman Herzog sagte einmal: „Ohne Erinnerung gibt es weder Überwindung des Bösen noch Lehren für die Zukunft." Tief in die Vergangenheit blicken und daraus für die Zukunft lernen – genau das passiert bei den VBW-Azubis mit jedem neuen Stolperstein.

Die Stolpersteine der Azubis mit Karte, Fotos und Videos: www.vbw-bochum.de/ausbildung-karriere/deine-zukunft/azubi-projekte

Ausbildung bei VBW: www.vbw-bochum.de/ausbildung-karriere/deine-zukunft

Stolpersteine in Bochum: www.bochum.de/Stadtarchiv/Projekt-Stolpersteine

Ihr habt auch tolle Ideen oder setzt in euren Unternehmen und Betrieben bereits Projekte um, über die wir in der Reihe „Auf geht's Azubis!" berichten sollten?

Dann wendet euch gerne an:
Sven Frohwein, Tel. 0234 9113-120
frohwein@bochum.ihk.de

PRO

Andor Baltz, Inhaber des Modehauses Baltz in Bochum und Vizepräsident der IHK MR

www.baltz.de

Verkaufsoffener Sonntag?

Ich spreche mich deutlich für eine begrenzte Anzahl an verkaufsoffenen Sonntagen aus. Es geht um drei Sonntage à fünf Stunden. Das sind 15 Öffnungsstunden im Jahr. Die meisten Geschäfte können das gut bewältigen und die Mitarbeitenden auch.

Die verkaufsoffenen Sonntage müssen seit 2018 in NRW an Veranstaltungen in der Stadt gekoppelt sein, wie zum Beispiel in Bochum an den Weihnachtsmarkt am 10. Dezember. Dadurch kommen viele Leute auch von außerhalb in die Innenstadt, die unsere Läden noch nicht kennen. Wir sagen immer: Es kommen mehr Seh-Leute als Kauf-Leute. Das ist eine Chance, auf sich aufmerksam zu machen. Ich bin ebenfalls dafür, dass man es auch dem Ruhr-Park wieder ermöglichen sollte, an einigen Sonntagen zu öffnen, koordiniert mit der Bochumer Innenstadt. Bisher lässt dies die Rechtsprechung jedoch nicht zu.

Der Umsatz an solchen Sonntagen ist nicht hoch, es geht mehr um den Service für unsere Kund:innen. Es stellt eine Gelegenheit dar, sich zu zeigen. Und niemand wird gezwungen, mitzumachen. Kleine Läden müssen an den Sonntagen nicht öffnen, wenn sie das Gefühl haben, dass sie die Pause brauchen. Wir handhaben es bei uns auch so, dass die Mitarbeitenden sich freiwillig melden, ob sie an dem Sonntag im Einsatz sein möchten oder nicht.

„Es geht um 15 Öffnungsstunden im Jahr.“

Und nach zwei Jahren Corona muss man auch sagen: Wir brauchen diese Bühne und Gelegenheit, um uns zu zeigen und deutlich zu machen, dass wir da sind, beraten und ein großes Angebot vor Ort haben. Unser Haus mit 14.000 m² benötigt auch Kund:innen von außerhalb.

KONTRA

Lothar Gräfingholt, ehem. Ratsmitglied für die CDU Bochum, ehem. Mitglied der „Allianz für den freien Sonntag"

„Unser Grundgesetz schützt den Sonntag."

Jahr für Jahr kommt es in den Städten und Gemeinden zu Diskussionen über verkaufsoffene Sonntage. Den Kirchen liegt daran, die Bedeutung des Sonntags für die Religionsausübung zu betonen, den Gewerkschaften ist wichtig, die Rechte der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu schützen, der Einzelhandel möchte mehr Umsatz machen und die Politik die Attraktivität ihrer Innenstädte erhöhen.
Dabei wird nicht genug beachtet, dass der Sonntag durch unsere Verfassung geschützt ist. Der Schutz ist nicht auf einen religiösen oder weltanschaulichen Sinngehalt der Sonn- und Feiertage beschränkt. „Die Regelung zielt", so das Bundesverfassungsgericht, „auch auf die Verfolgung profaner Ziele wie die der persönlichen Ruhe, Besinnung, Erholung und Zerstreuung. An den Sonn- und Feiertagen soll grundsätzlich die Geschäftstätigkeit in Form der Erwerbsarbeit ruhen, damit der Einzelne diese Tage allein oder in Gemeinschaft mit anderen ungehindert von werktäglichen Verpflichtungen und Beanspruchungen nutzen kann."

Um ein Mindestniveau zu wahren, so formuliert es das Bundesverwaltungsgericht, „muss der Gesetzgeber die Sonn- und Feiertage als Tage der Arbeitsruhe zur Regel erheben. Ausnahmen darf er nur aus zureichendem Sachgrund zur Wahrung gleich- oder höherrangiger Rechtsgüter zulassen; das bloß wirtschaftliche Umsatzinteresse der Verkaufsstelleninhaber und das alltägliche Erwerbsinteresse (Shopping-Interesse) potenzieller Käufer:innen genügen dazu nicht."

Der besondere Sachgrund kann nicht ein einmalig erfundenes Fest sein, um die Sonntagsöffnung möglich zu machen. Nach dem Ladenöffnungsgesetz NRW dürfen Verkaufsstellen an Werktagen ohne zeitliche Begrenzung geöffnet sein, also rund um die Uhr, das wären im Jahr gut 7.000 Stunden. Während bei den Sonntagsöffnungen um 5 Stunden an 8 Sonntagen gerungen wird, bleiben die unbegrenzten Möglichkeiten zur Öffnung an Werktagen praktisch ungenutzt. Hier könnten Ideen und Aktivitäten entwickelt werden, die mehr Menschen in die Innenstädte und Geschäfte locken.

Innen drin viel Technik, an der Oberfläche alles bedienerfreundlich: Der „Kemper Profiler" hat es sogar auf ein Foto mit Barack Obama geschafft.

STARKER SOUND AUS DEM RUHRGEBIET

Mit seinen digitalen Gitarrenverstärkern gehört Christoph Kemper zu den Weltmarktführenden. Die „Kemper Profiler" aus dem Ruhrgebiet gehören für Weltstars wie Lady Gaga, Rammstein und Helene Fischer zum Standard-Equipment. Kemper weiß das zu vermarkten. Er merkt aber auch: Die Lage des Einzelhandels in seiner Branche ist schwierig. Deshalb setzt der 53-Jährige zusätzlich auf einen eigenen Showroom.

Wer mit Christoph Kemper zusammensitzt, kann sich nicht satthören an all den Anekdoten, die aus ihm herausprudeln über Rammstein, Hans Zimmer, Lady Gaga, Helene Fischer. Sie alle schwören auf seine Produkte, entwickelt im Ruhrgebiet. Mit seinem digitalen Gitarrenverstärker „Kemper Profiler" ist er heute einer der Weltmarktführer. Ach ja, dazu noch so eine Anekdote: Es gibt ein Foto von Barack Obama im Weißen Haus mit einem „Kemper Profiler" im Hintergrund, weil dort zuvor Musik gemacht wurde. Das hat sich Kemper natürlich gesichert. 1997 ging der 53-Jährige mit seiner Firma an den Start. „Ich habe schon als Kind Musik gemacht und mich zugleich für Technik interessiert." Zum Studieren zog er von Recklinghausen nach Bochum. Die Nische der digitalen Unterstützung für Instrumente hat er kreativ gefüllt, die ursprünglichen Software-Codes alle selbst geschrieben. Damals war sein Hauptprodukt ein Synthesizer namens „Access Virus". Der gehört noch immer zur Produktpalette, aber das Hauptprodukt ist mittlerweile „Kemper Profiler".

Kemper mit seinem Mitarbeiter Christian, der im Hintergrund die Gitarre an den Verstärker angeschlossen hat und ein paar Riffs spielt

Dass er es geschafft hat als Unternehmer, merkt man vielleicht in solchen Momenten: Christoph Kemper ist mit seiner Frau privat bei einem Karnevals-Event in der Lanxess-Arena in Köln. Die ganz Großen aus Köln treten dort nacheinander auf: Höhner, Kasalla, Bläck Fööss. Der Umbau muss schnell gehen. „Jedes Mal, wenn die Technik einer neuen Band auf die Bühne geschoben wurde, habe ich unseren Gitarrenverstärker gesehen." Gutes Gefühl.

Üblicherweise weiß der 53-Jährige aber, welche Promi-Musiker:innen seine Geräte nutzen. Denn er ist auch ein Mann des Marketings. Wer einen Namen hat und über seine Produkte redet, bekommt Sonderkonditionen.

Auszug aus der Hall of Fame von Kemper

Hans Zimmer
Rammstein
Faith No More
Pharrell Williams
3 Doors Down
Monte Pittman/ Madonna
Katy Perry
Steve Lukather/ Toto
Steve Morse/ Deep Purple
Tim Stewart/ Rihanna, Lady Gaga
Die Toten Hosen
Helene Fischer
Christoffer Lundquist/ Roxette
Farin Urlaub/ Die Ärzte
Osvaldo Di Dio/ Eros Ramazzotti
Jonny Buckland/ Coldplay
Martin Gore/ Depeche Mode

www.kemper-amps.com
www.virus.info

Link zum Video mit Tommy Henriksen und Chuck Garrick von Alice Cooper

Der Chef mit seinem Entwicklerteam beim Blick auf den Rechner. „Ich arbeite stetig daran, mich überflüssig zu machen", sagt Kemper über seine Chefrolle im Team.

Die „Hall of Fame" auf seiner Website umfasst Bands wie Depeche Mode, die Toten Hosen, Rihanna, Muse. Auch Video-Testimonials sammelt er gekonnt. Tommy Henriksen und Chuck Garrick von Alice Cooper etwa stehen vor einem „Kemper Profiler" und beschreiben seine Vorzüge. Sie räumen das Vorurteil aus, dass es nicht „old school" sei, einen digitalen Verstärker einzusetzen. Wenn man den Verstärker richtig für sich nutze, höre es sich total „old school" an. Und dann sagen die beiden Musiker: „Welcome to the Kemper family!" Ein Traum für jeden Marketingverantwortlichen.

Seit einem Jahr sitzt die Entwicklungsmannschaft aus acht jungen Informatiker:innen und Elektrotechniker:innen in der Ko-Fabrik am Rande der Bochumer City. Alles ist neu renoviert und wirkt eher wie eine WG, nicht wie ein Büro. Instrumente, Sofaecke, viele Blumen, Kicker, offene Küche. „Wir finden aber keine Frauen fürs Team, das ist sehr schade", sagt Kemper.

Wie er seine Aufgabe als Chef sieht? „Eigentlich arbeite ich stetig daran, mich überflüssig zu machen." Die Codes schreibt er mittlerweile nur noch selten, kennt sich auch in C++ nicht so gut aus wie sein Team. „Meine Hauptaufgabe ist aber auch der Blick nach außen. Welche Trends gibt es, was macht die Konkurrenz, wie sollten wir das User-Interface und die Software weiterentwickeln." Das Kemper-Team sind insgesamt rund 50 Leute, sie sitzen in Bochum, Recklinghausen, Hamburg, Chicago und Tokio. Auch wenn das Zentrum der Musikbranche nicht Bochum ist, sieht Kemper viele Vorteile am Standort Ruhrgebiet. „Es gibt hier enorm viele gut ausgebildete Leute auf kleinstem Raum für meine Firma." Und natürlich gibt es auch potenziell viel Kundschaft für den Showroom in Recklinghausen.

Als Herausforderung sieht der Bochumer den Einzelhandel in seiner Branche. Der Online-Riese Thomann kostet den Facheinzelhandel vor Ort viel Kundschaft. Es gibt kaum noch Musikgeschäfte mit guter Beratung. Dabei ist die fachliche Beratung bei Kemper-Produkten sehr wichtig. Der 53-Jährige hat deshalb einen zusätzlichen Weg eingeschlagen. In seiner Manufaktur in Recklinghausen gibt es einen Showroom, der auch Beratung anbietet. „Meine Leute vor Ort machen den telefonischen und den Online-Support, können aber auch vor Ort direkt an den Geräten beraten." Denn ein Großteil der Kund:innen sind Amateurmusiker:innen. Ein digitaler Gitarrenverstärker kostet 1.700 Euro.

Für Tommy Henriksen und Chuck Garrick von Alice Cooper sind das natürlich Peanuts. Sie schwärmen vom „Kemper Profiler". Was er alles vereinfacht, wie er einen steten Sound erzeugt, auf den man sich verlassen kann, und wie man ihn perfekt einstellt. „It's a game changer", sagen die Musiker-Legenden über ein Produkt, das einst aus einem Software-Code entstand, den sich ein angehenden Ingenieur in Bochum ausdachte.

Ihre Ansprechpartnerin

Stefanie Rogg
Referentin für Dienstleistungen
Tel. 0234 9113-134
rogg@bochum.ihk.de

*Zuvor war sie u. a. Projekt-verantwortliche für das NRW-Landesförderprogramm **Kreativ.Quartiere Ruhr**, zu dem auch die Kreativ.Quartiere „Viktoria.Quartier" und „Prinz. Regent" in Bochum sowie das „Kreativ.Quartier Wanne" in Herne und das „Wiesenviertel" in Witten gehören.*

„Innovation baut auf Kreativität."

Wie die Kultur- und Kreativwirtschaft eine ganze Region beflügelt

Die Kultur- und Kreativszene als Zeichen des Wandels und Motor des Fortschritts: Das war schon 2010 ein Hauptargument dafür, dass das Ruhrgebiet Kulturhauptstadt RUHR.2010 wurde. Wie sieht es heute aus? Kann die Kultur- und Kreativwirtschaft Impulse für die Stadtentwicklung geben? Darüber sprachen wir mit IHK-Referentin Stefanie Rogg.

Neben Kaffee und Tee gibt's auch kleine Leckereien, Kuchen und Zimtschnecken für die Nachbarschaft – aber auch ein neuer Raum, der vom Viertel für kleine Veranstaltungen genutzt werden kann: das Café STÜH33 in der KoFabrik.

Welche Rolle spielt die Kultur- und Kreativwirtschaft für Bochum und den gesamten IHK-Bezirk?

Stefanie Rogg: Sie ist Seele und Herz der Stadt und der Region. Neben angesagter und vielfach ausgezeichneter Hochkultur, für die zum Beispiel das renommierte Bochumer Schauspielhaus steht, ist in der Stadt und im gesamten IHK-Bezirk eine lebendige, vielfältige und agile freie Szene zu Hause. Große Leuchtturmformate wie die Ruhrtriennale, das Zeltfestival Ruhr oder Bochum Total, aber auch die

„Die Aktivitäten in der Kultur- und Kreativwirtschaft wirken sich sehr positiv auf die Innovationskraft der Wirtschaft in unserer Region aus.“

Ein Gemeinschaftsort fürs Viertel: Die Quartiershalle liegt im Erdgeschoss, der Co-Working-Bereich in der ersten Etage des Pionierhauses, der jetzigen „KoFabrik“.

Bochum Strategie

Die Bochum Strategie hat die Stadt im Jahr 2030 im Blick. Mithilfe von verschiedenen Projekten soll die Stadt lebens- und liebenswerter sein, mit hervorragenden Lern- und Lehrstätten, herausragendem Freizeit- und Kulturangebot, hoher bürgerschaftlicher Identifikation, mit innovativen Unternehmen genauso wie mit viel Grün im Stadtbild. Die Bochum Strategie ist in verschiedene Kompetenzfelder unterteilt. Eines davon ist der „Hotspot der Live-Kultur“.

Mehr Infos: www.bochum-strategie.de

furiose Artistikshow Urbanatix in der Kulturkathedrale Jahrhunderthalle bestimmen die Außenwahrnehmung genauso wie die vielen kleinen Angebote und Räume, die den Alltag und den Stadtraum lebendiger gestalten. Diese bunte Mischung befeuert das Wir-Gefühl und konnte in all den Transformationsprozessen der vergangenen Dekaden seine stabilisierende Wirkung entfalten. Stadtquartiere wie das Ehrenfeld und der Kortländer Kiez in Bochum, aber auch das Wiesenviertel in Witten offenbaren dabei beinahe mustergültig, wie Angebote der Kultur- und Kreativszene positive Vibes und Aufenthaltsorte schaffen, die sowohl bei Anwohner:innen, aber mittlerweile auch von Tourist:innen wertgeschätzt werden.

Also ist die Kultur- und Kreativwirtschaft auch ein wichtiger Wirtschafts- und Imagefaktor für die Region?

Auf jeden Fall. Die IHK Mittleres Ruhrgebiet zählt etwa zehn Prozent der Unternehmen und Selbstständigen in unserem Bezirk zur Kultur- und Kreativwirtschaft. Und da sind die Kreativen und Künstler:innen, die im Sinne der steuerlichen Einordnung als Freiberufler:innen „unterwegs“ sind, noch nicht eingerechnet – wie z. B. Architekt:innen, Journalist:innen, freiberufliche Programmierer:innen. Wir verzeichnen immer mehr Akteur:innen und Start-ups, die in den Teilmärkten Designwirtschaft, Werbemarkt und der Software- und Game-Industrie Fuß fassen und mit Cross-Innovation-Ideen auch andere Branchen befruchten. Novaheal beispielsweise ist ein junges Unternehmen, das auch beim Bochumer Gründungswettbewerb „Senkrechtstarter“ ausgezeichnet wurde. Das Start-up hat eine E-Learning-Plattform für (angehende) Pflegekräfte erfunden, die jetzt am Markt durchstartet.

Liegt es bei dieser positiven Außenwirkung nicht auf der Hand, die Kreativ- und- Kulturwirtschaft noch stärker in die Stadtentwicklung einzubeziehen?

Ja, so sollte es im besten Fall sein. Umso mehr freut es uns, dass immer mehr Städte das auch erkennen und umsetzen. Bochum zum Beispiel hat zahlreiche Projekte in seiner „Bochum Strategie" verankert, die bis 2030 zahlreiche Projekte zur Stadtentwicklung in die Umsetzung bringt. Die Aktivitäten in der Kultur- und Kreativwirtschaft wirken sich sehr positiv auf die Innovationskraft der Wirtschaft in unserer Region aus. Innovation baut auf Kreativität. Darum ist es wichtig, dass es Strukturen und Räume gibt, damit das Kreativsegment weiter wachsen kann. Und wenn wir über eine neue innerstädtische Funktionsvielfalt nachdenken, sollten wir keinesfalls auf das Potenzial von Akteur:innen der Kultur- und Kreativwirtschaft verzichten.

Können Sie konkrete Beispiele nennen?

Die Liste der Beispiele von Akteur:innen der Kultur- und Kreativwirtschaft, die etwas verändern und bewirken, ist lang. Das Bermuda3Eck in Bochum beispielsweise ist ein weit über die Grenzen der Stadt bekanntes Ausgehviertel. Es ist aber auch Hort von Kreativunternehmen, die sich die vorhandene Urbanität zu eigen machen, wie beispielsweise die beiden Digital-Unternehmen 9Elements und Salesviewer. Direkt gegenüber, auf der anderen Seite der Viktoriastraße, lockt die Rotunde, ehemals Hauptbahnhof und heute angesagte Off-Location für Clubnächte, Konzerte, Ausstellungen und Businessveranstaltungen, zahlreiche Menschen an. Und nur ein paar Hundert Meter weiter hat sich mit G DATA eines der deutschlandweit führenden Unternehmen im Bereich IT-Security angesiedelt. Der G-DATA-Campus auf dem Gelände des ehemaligen „Konsumvereins Wohlfahrt GmbH Bochum" ist ein Musterbeispiel für die Umnutzung historisch bedeutsamer Gebäude. Auch das ist und macht Kreativwirtschaft.

In den Nachbarstädten ist diese Entwicklung übrigens nicht anders. Wir sind sehr gespannt, wie die Planungen für das Urban Arts Center Ruhr in Herne-Wanne voranschreiten. Wenig verwunderlich, dass sich die Evangelische Popakademie und das Retail Analytics Systemhaus in Witten mit gleicher Anschrift ein Gebäude teilen.

Ein beeindruckendes Beispiel liefert auch die Bochumer „KoFabrik": Einst Verwaltungsgebäude der Eisenhütte, beherbergt das Gebäude heute Büros und Ateliers, kleine Werk- und Produktionsstätten, ein Nachbarschaftscafé und eine kleine Quartiershalle als Ort für nachbarschaftliche Projekte, Kultur und Begegnung. Es waren Anwohner:innen und Kreative, die diese Initiative gestartet haben. Gemeinwohl und Kreation sind die tragenden Säulen dieses Ortes, der in die Nachbarschaft strahlt. Und wenn erst das Haus des Wissens gegenüber dem Bochumer Rathaus seine Türen öffnet, entsteht ein weiterer großartiger Ort der Begegnung und des Wissenstransfers, der die Bürger:innen darüber hinaus mit einem großen kulinarischen Angebot zum Verweilen einlädt.

Das bedeutet also, dass Kultur und Kreativität die Transformation vorantreiben ...

Genau. Es geht um Funktionsvielfalt, Neuorientierung und Nachhaltigkeit, alles zusammen wird unter dem Dach der Zukunftsorientierung und wirtschaftlichen Tragfähigkeit betrachtet. Veränderungen brauchen Kreativität und Verständnis. Es hilft nichts, diese Merkmale zu verordnen, sie müssen auch angenommen werden. Damit das funktioniert, braucht es eine Stadtkultur, aber auch entsprechende Akteur:innen. Und ich denke, mit der Einsicht und der Ausstattung sind wir da auf einem guten Weg. Wir haben Ideen und noch immer genügend bezahlbare Räume und Flächen, um uns „auszutoben".

Wo hakt es noch? Wo gibt es Nachholbedarf?

Es mangelt noch an der grundsätzlichen Sichtbarkeit der Szene und an überregionaler Wahrnehmung. Wir sind im Gegensatz zu bekannten Hotspots nicht als Kreativstandort bekannt. Das mag an der Historie des Ruhrgebiets liegen, das liegt aber auch mit Sicherheit an noch ausbaufähigen Netzwerkstrukturen. Hier ist eine gute Lobbyarbeit nötig, aber auch eine Selbstorganisation der Kreativ- und Kulturwirtschaft, die das Potenzial bündelt und kommuniziert. Es gibt Netzwerke, aber noch keinen wirklichen Verbund. Ansätze und Möglichkeiten sind durch Macher:innen und Initiativen da, aber werden noch nicht in dem Maße gehoben, wie es möglich wäre. Wir brauchen mehr lokale Aktivitäten, um die jeweils eigenen Stärken herauszuarbeiten, gleichzeitig müssen die Städte aber mehr an einem Strang ziehen, um auch überregional sichtbarer zu werden.

Wie kann die IHK Mittleres Ruhrgebiet dabei unterstützen?

Die IHK möchte die Dynamik der Kreativszene aus ihrem Hause zusätzlich und bewusst unterstützen und ausbauen, daher bin ich auch als Branchenreferentin neu ins Team gekommen. Das funktioniert aber nur, wenn wir den direkten Dialog suchen, um so Bedarfe und Ressourcen der Mitglieder zu erfassen und daraus Lösungs-, Entwicklungs- bzw. auch Professionalisierungsangebote ableiten zu können. Wir sehen uns in der Rolle als Infobroker, Trendscout und Sprachrohr. Das machen wir natürlich nicht allein, sondern in Zusammenarbeit mit der Stadt und anderen Akteur:innen der Szene. Um die Kreativwirtschaft im Ruhrgebiet weiter zu stärken, damit sie ihr volles Potenzial entfalten kann.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das „Sofortprogramm Innenstadt“ wirkt

Jürgen Knoth war vor seiner Zeit bei der Bochum Wirtschaftsentwicklung selbst viele Jahre im Einzelhandel tätig wie z. B. als geschäftsführender Gesellschafter bei Saturn in Bochum.

Mit der Bochumer Innenstadt und der Innenstadt des Bochumer Stadtbezirks Wattenscheid hat Bochum gleich „zwei Eisen im Feuer“ in Bezug auf das Sofortprogramm. Es ist der Stadt gelungen, überdurchschnittlich viele Fördermittel dafür einzuwerben. Jürgen Knoth ist bei der Bochum Wirtschaftsentwicklung, der örtlichen Wirtschaftsförderung, für die Themen Innenstadtentwicklung und Handel zuständig. Er koordiniert gemeinsam mit seinem Kollegen Tobias Meißner das „Sofortprogramm Innenstadt“ in der Bochumer City .

Wie ist es der Stadt Bochum gelungen, so viele Fördermittel (rund zwei Millionen Euro insgesamt) einzuwerben? Haben Sie Ihre „Hausaufgaben“ besser gemacht als anderer Kommunen?

Jürgen Knoth: Wir haben im Rahmen unseres Flächenmanagements alle Läden mit Branche und Größe erfasst und so Leerstände in der Bochumer City sehr genau ermittelt, um dann gezielter Maßnahmen zu ergreifen, diese zu beseitigen. Das war eine sehr gute Basis, um auf diese Weise Mittel aus dem „Sofortprogramm Innenstadt“ schnell, aber gleichzeitig fundiert zu beantragen.

Wie sind Sie bei der An- bzw. Vermietung der leer stehenden Flächen vorgegangen?

Wir haben zuerst das Gespräch mit den Vermieter:innen gesucht – und dann ihre Bereitschaft abgeklopft, beim „Sofortprogramm Innenstadt“ mitzumachen. Bei unserer Leerstandsanalyse haben wir darüber hinaus schon die Bedarfe der Bochumer City gründlich untersucht. Was passt rein ins Angebot, wo gibt es ein Überangebot, wo Nachholbedarf? Auf diese Weise konnten wir gezielt Unternehmen ansprechen, die das Bochumer Angebot erweitern und positiv ergänzen.

Wie würden Sie die Reaktion der Immobilieneigentümer:innen beschreiben?

Grundsätzlich waren die Rückmeldungen der Eigentümer sehr positiv. Die Mehrheit der Angesprochenen zeigte echtes Interesse, beim Sofortprogramm mitzumachen – und was noch viel wichtiger ist, auch im Rahmen des Programms auf einen Teil der bisher verlangten Miete zu verzichten, um den Leerstand aktiv anzugehen.

Wie sind Sie an potenzielle Mietinteressent:innen herangetreten? Wir haben unter anderem eine Plakatkampagne geschaltet, die speziell in der Bochumer City auf das Sofortprogramm aufmerksam gemacht hat. Gleichzeitig haben wir auf allen Kanälen für das Angebot geworben. Auf diese Weise haben sich zahlreiche Interessenten bei uns gemeldet.

Welche Art von Gewerbetreibenden konnten Sie in Flächen vermitteln? Mehrheitlich Einzelhändler:innen?

Das Angebot der neuen Läden muss sich harmonisch in das Gesamtangebot der City einfügen. Wir achten zudem sehr darauf, dass das Konzept der potenziellen Mieter:innen auch tragfähig ist und dass sie nach Auslaufen der Förderung eine reelle Chance haben, weiter am Markt zu bestehen.

Gibt es eine Verstetigung der Mietverhältnisse, sprich: Gibt es Unternehmen, die durch das Sofortprogramm „angesiedelt" wurden – und geblieben sind?

Die Förderperiode läuft noch – und wir hoffen natürlich auf eine Verlängerung. Zum jetzigen Zeitpunkt ist es allerdings noch zu früh, ein Urteil darüber abzugeben, ob die Ansiedlungen allesamt erfolgreich sind. Das muss sich noch zeigen.

Glauben Sie, dass unsere Innenstädte Förderung ähnlicher Art grundsätzlich benötigen? Sind solche Maßnahmen sinnvoll, also Medizin – oder verdecken sie den „wahren" Zustand unserer Innenstädte, also Placebo?

Förderungen wie das „Sofortprogramm Innenstadt" zeigen Wirkung, davon sind wir überzeugt. Vor allem, weil sie Unternehmen und Gründern eine Chance bieten, die sich ansonsten eine so zentrale Lage nicht leisten könnten. Und die Innenstadt profitiert auch: durch mehr Vielfalt und eine Ausweitung des Angebots. Das wiederum trägt zu einer massiven Attraktivitätssteigerung der City bei – und überzeugt mehr Menschen davon, der Innenstadt eher einen Besuch abzustatten, als online einkaufen zu gehen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Massenhafte Schließungen von Geschäften infolge der Corona-Lockdowns 2020 und 2021 sind bislang offenbar ausgeblieben. Andererseits führen der Krieg in der Ukraine, die nach wie vor prekäre Lage im Hinblick auf die Corona-Pandemie und vor allen Dingen die hohe Inflation zu Unsicherheiten – und damit insgesamt zu einer schlechteren Konsumstimmung - was den stationären Einzelhandel zusätzlich zum stetig wachsenden Onlinehandel vor weitere Herausforderungen stellt. Das sind die zentralen Ergebnisse des IHK-Handelsreports Ruhr 2022 der sechs Industrie- und Handelskammern des Ruhrgebiets.

„Wir müssen nicht nur unsere Innenstädte und Nebenzentren als Orte des Handels und des Einkaufens erhalten, sondern vielmehr neue Nutzungs- und Attraktivitätsprofile entwickeln, um Besucher weiterhin zum Citybesuch zu animieren und den geänderten Nutzungsansprüchen der Kund:innen gerecht zu werden", bilanziert Axel Schroeder, Vizepräsident der IHK zu Dortmund. Die sechs Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet veröffentlichen alle zwei Jahre den IHK-Handelsreport Ruhr mit Informationen zu Trends und strukturellen Entwicklungen in der Region. In diesem Jahr liegt die Federführung bei der IHK zu Dortmund innerhalb der Ruhr-IHKs.

www.ihkhandelsreport.ruhr

Jörn Kleinelümern
Generalthema Mobilität
Tel. 0234 9113-154
kleineluemern@bochum.ihk.de

Ihr Ansprechpartner

„Kein Unternehmen kann es sich mehr leisten, in Sachen Nachhaltigkeit mit ‚mangelhaft' abzuschließen."

Die EU-Taxonomie verordnet es, der Klimawandel macht es dringlicher denn je: Sylvia Lier, Expertin für Personenmobilität und Transformation, erklärt uns, wie wir es schaffen, auch bei der betrieblichen Mobilität umzudenken und CO_2 zu reduzieren.

Frau Lier, „Atomkraft, nein danke" – hieß es seit den 70ern an vielen Stellen. Kommt jetzt der Aufkleber „Auto, nein danke?"

Lier: Ich würde es lieber positiv formulieren. Mobilität? Ja, bitte! Ich finde es wichtig, dass wir viel weniger Auto fokussiert unterwegs sind und stattdessen multimodale Mobilität nutzen – also Mobilität, die sich aus ganz verschiedenen Mobilitäts- oder Verkehrsmitteln zusammensetzt.

Dazu zählt natürlich der ÖPNV, aber auch Sharing-Angebote, das Fahrrad und im Grunde auch der Fußweg. Je flexibler und vielfältiger man all das nutzt, desto umweltfreundlicher. Es bringt aber auch nichts, Autos per se zu verteufeln. Dadurch bauen wir nur Fronten auf. Das passiert ja aktuell schnell, wie man an der Dienstwagen-Debatte sieht. Ich bin dafür, dass es attraktive Alternativen zum Auto gibt. Aber wer sich trotzdem – meistens sogar allein – hinters Steuer setzt, der kann das auch weiterhin tun.

Was braucht es denn, damit es attraktive Alternativen zum persönlichen Auto gibt?

Die Basis ist erst einmal ein guter ÖPNV. Mit einem engen Takt und verlässlichen Zeiten. Für einen alltäglichen multimodalen Verkehr, der genauso bequem oder sogar bequemer ist als das eigene Auto, braucht es aber mehr: eine gute Fahrradinfrastruktur sowie Sharing-Angebote. Die Sharing-Angebote können wir uns als komplementäres Mobilitätsprodukt zum ÖPNV vorstellen. Mal für die erste oder letzte Meile, mal ganz bewusst anstelle des öffentlichen Verkehrs. Je nach Situation und Bedarf.

Und wie sieht das in Unternehmen aus? Was ist zum Beispiel mit den Leuten, die einen Dienstwagen haben? Sie sind führende Expertin für das Thema Mobilitätsbudget – ist das Budget die Lösung für Unternehmen?

Ja, ganz genau. Ein Mobilitätsbudget ist ein Betrag, den Arbeitgeber:innen ihren Mitarbeitenden für verschiedene Mobilitätsformen zur Verfügung stellen. Mit diesem Betrag können die Mitarbeitenden die private Nutzung verschiedener Mobilitätsangebote bezahlen bzw. ihre Kosten intern mit ihrem Arbeitgeber bzw. ihrer Arbeitgeberin abrechnen. Dazu gibt es zwischenzeitlich eine Reihe professioneller Lösungsanbieter. Mobilitätsbudgets werden heute als Alternative zum Dienstwagen angeboten oder z. B. als pauschaler Gehaltsbestandteil zur Incentivierung nachhaltiger Pendelmobilität.

Was gehört denn üblicherweise in so ein Budget? Können Sie ein Beispiel geben?

Ja, natürlich. Grundsätzlich hängt das natürlich erst mal von der Höhe des Budgets ab. Ersetzt es einen Dienstwagen oder ist es nur ein kleinerer Teil des Gehalts. In den meisten Fällen stellt das Verkehrsmittel Bus oder Bahn die Basis dar, z. B. als Monatsabo oder BahnCard. Viele Unternehmen haben außerdem Angebote für das Leasing sog. Diensträder. Sharing-Angebote gehören genauso dazu. Auch Auto-Abos können Teil eines Mobilitätsbudgets sein. Wenn Unternehmen ihrer gesamten Belegschaft Mobilitätsbudgets als Pendler:innenpauschale anbieten, ist der Betrag geringer. Häufig sind solche Angebote mit finanziellen Anreizen verbunden,

anstelle des Autos z. B. das Rad für den Weg zur Arbeit zu nehmen oder Fahrgemeinschaften zu bilden.

Viele Menschen würden gerne mit Bus und Bahn zur Arbeitsstelle kommen. Aber es fehlt oft die Anbindung auf der sogenannten letzten Meile. Haben Sie praktische Tipps?

Ich sehe, dass sich immer mehr Unternehmen mit dem Thema „Letzte Meile" beschäftigen und die Problematik auch aktiv angehen. Wenn die letzte Haltestelle zu weit vom Firmenstandort entfernt liegt, kann das Unternehmen ggf. gemeinsam mit den Vertretern der Kommune und von Dienstleistenden überlegen, ob man Mieträder oder E-Scooter aufstellt, die dann für die letzte Strecke genutzt werden können. Sofern sich die Kommunen an derartigen Lösungen finanziell nicht beteiligen, kann zumindest vereinbart werden, dass entsprechende Flächen für das Abstellen der Räder etc. zur Verfügung gestellt werden. Die Kosten für die Mieträder müsste in dem Fall das Unternehmen tragen.

Ich kenne mehrere Unternehmen, die solche Lösungen bereits in die Umsetzung gebracht haben. Eines davon ist die Provinzial Versicherungsgesellschaft in Münster, die eine solche Lösung mit den Sharing-Anbietern tretty (Räder) und wuddi (E-Autos) umgesetzt. Und damit sich die Mitarbeitenden zu diesen Angeboten schnell einen digitalen Überblick verschaffen können, wurde außerdem eine App eingeführt.

Andere Unternehmen schaffen z. B. sogenannte Carpools an – Fahrzeuge, die von mehreren Menschen mithilfe einer App problemlos genutzt werden können. Diese Fahrzeuge helfen natürlich nicht bei der Problematik erste/letzte Meile. Aber sie können dazu beitragen, dass die Mitarbeitenden kein eigenes Auto anschaffen müssen.

> *„Ich möchte es Menschen ermöglichen, auf die Nutzung des eigenen Fahrzeugs verzichten zu können."*
>
> **Sylvia Lier, Managing Director, TAF mobile GmbH**

Wenn Unternehmen ihre betriebliche Mobilität nun multimodaler und damit nachhaltiger gestalten wollen – was empfehlen Sie ihnen?

Unternehmen brauchen dafür Know-how und personelle Ressourcen. Ein betriebliches Mobilitätskonzept ist erst

***Sylvia Lier** gilt als Topexpertin für multimodale Personenmobilität mit einem besonderen Verständnis für strategische Veränderungsprozesse und dem daraus resultierenden Transformationsbedarf. Sie verfügt über einen „Dreiklang" an Erfahrungen aus den Bereichen Kfz (Flottenmanagement und Leasing), Sharing-Ökonomie (inklusive Mobilitätsplattformen) sowie öffentlicher Personennahverkehr.*

Q#4 UNSER AKTUELLES WEITERBILDUNGS-ANGEBOT

Sprechen Sie uns gern an!

Leonie Schneider
schneider@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 9113-127

04.11.2022-09.06.2023	**Fachkraft für Buchführung (IHK)** Online-Zertifikatslehrgang
07.11.2022-30.01.2023	**Digital Media Producer/-in (IHK)** Online-Zertifikatslehrgang
07. + 08.11.2022	**Vom Mitarbeitenden zur Führungskraft** Führungs-Intensiv-Training
09. + 16. + 23.11.2022	**Rhetorik** Strategien erfolgreicher Gesprächsführung
10. + 17.11.2022	**Ausbilder:in als Coach** – Auszubildende führen, begleiten und entwickeln
10.11.2022	**Schon agil oder noch altmodisch** Ein New-Work-Basic-Kurs (AfterWork-Shop)
10. + 17. + 24.11.2022	**Intensivtraining für Spitzenverkäufer:innen** Das Einmaleins des aktiven Verkaufs
22. + 23.11.2022	**Ausbildungswissen kompakt vermittelt** **Teil 1:** Rechtliches Wissen rund um Ausbildung
28.11.2022	**Meetings und Besprechungen – „Online" überzeugen können!** Interaktives Webinar
30.11.2022	**Professionelle Korrespondenz** E-Mails und moderne Geschäftsbriefe
02.12.2022	**Das Team im Fokus – im selben Boot sitzen und in die gleiche Richtung rudern!**
05. + 06.12.2022	**Werteorientiert & situativ führen**
07.12.2022	**Zoll I – Warenursprung und Präferenzen: Schwerpunkt im präferenziellen Warenursprung**
14. + 15.12.2022	**Ausbildungswissen kompakt vermittelt** **Teil 2:** Ausbildung in der Praxis – der Umgang mit den Azubis und Schaffung einer lernförderlichen Ausbildung
08.12.2022	**Zoll II – Warenursprung und Präferenzen** Besonderheiten, Lieferantenerklärungen, komplexere Fälle
08.12.2022	**Herausforderungen mit Azubis meistern** Souverän schwierige Gespräche mit Auszubildenden führen und komplexe Situationen meistern

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

IHK Kompetenz Werk
Mittleres Ruhrgebiet

einmal mit einem Füllhorn verschiedener Themen verbunden, in die man sich einarbeiten muss. Ich empfehle im ersten Schritt deshalb immer, Leute zu holen oder zu beauftragen, die das Thema professionell in die Hand nehmen können. Erfahrene Projektleiter:innen oder betriebliche Mobilitätsmanager:innen, wie sie z. B. die IHK ausbildet. Die sind im Thema, kennen den Markt und können schnell von der Theorie in die Praxis transferieren.

Und im zweiten Schritt?

Eine Bestandsaufnahme, und zwar zahlenmäßig. Die Unternehmen sollten einen Dienstleistenden beauftragen, der anhand einer sogenannten Heatmap Daten zu den Wohnorten und Pendelwegen der Belegschaft zusammenstellt. Auf dieser Basis werden theoretische Pendeloptionen mit dem Auto, dem Fahrrad, dem ÖPNV oder mit Fahrgemeinschaften dargestellt. Anschließend kann das Unternehmen entscheiden, welche Mobilitätslösungen es ggf. besonders unterstützen möchte. Zusätzlich können Incentives aufgesetzt werden, die Menschen motivieren, z. B. häufiger mit dem Rad zur Arbeit zu kommen. Diese Bestandsaufnahme bietet einen relevanten Messpunkt für den Mobilitätsmix – den nennt man übrigens Modalsplit – beim Pendeln oder auch für die geschäftlichen Reisen. Diese Zahlen werden zukünftig sehr wichtig sein.

Warum werden diese Zahlen wichtig?

Die neue EU-Taxonomie-Verordnung besagt, dass alle Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden zukünftig in ihrem Geschäftsbericht, dort konkret im Lagebericht, zu ihrer betrieblichen Mobilität im Scope 3 berichten müssen – neu ist dabei der Bericht über das Pendelverhalten der Belegschaft. Und es ist sicherlich davon auszugehen, dass sich Shareholder, Ratingagenturen und andere diese Positionen genau anschauen werden. Kein Unternehmen kann es sich mehr leisten, in Sachen Nachhaltigkeit mit „mangelhaft" abzuschließen.

In wessen Verantwortung sehen Sie die Mobilitätswende?

Das können wir nur gemeinsam schaffen. Wir brauchen dazu verschiedene Akteure, die ihre jeweiligen Perspektiven teilen. Städte oder Kommunen sprechen dazu idealerweise mit den Unternehmen und auch mit den Dienstleistenden. Wenn multimodale Mobilität in die Umsetzung kommen soll, gehören viele an einen Tisch. Toll ist, wenn dann eine gemeinsame Idee entsteht, wie die Mobilität für Arbeitnehmer:innen und Bürger:innen der Stadt aussehen soll. Mobilität gestaltet man eben am besten gemeinsam.

Vielen Dank für das Gespräch.

In eigener Sache

Wir haben unser Team Öffentlichkeitsarbeit + Kommunikation kompetent verstärkt!
Das neue Team widmet sich ab sofort u.a. der Kammerzeitschrift und dem Ausbau unserer digitalen Kommunikationskanäle.

Ihre Ansprechpartner:innen

Christina Kiesewetter
Tel. 0234 9113-172
kiesewetter@bochum.ihk.de

Anna Kalweit
Tel. 0234 9113-187
kalweit@bochum.ihk.de

Katrin Ziegast
Tel. 0234 9113-169
ziegast@bochum.ihk.de

Sven Frohwein
Tel. 0234 9113-120
frohwein@bochum.ihk.de

DIE LBS BOCHUM IST BUNT!

Vielfalt wird bei der LBS Bochum großgeschrieben. Die Mitarbeitenden in der Geschäftsstelle sprechen sechs Sprachen und die Finanzberater:innen beraten ihre Kund:innen zielgruppengenau und haben dabei auch die jeweils landestypischen Besonderheiten im Blick. Ihr Erfolg spricht für sich.

Das Schaufenster der LBS Bochum an der Massenbergstraße ist ungewöhnlich dekoriert: Albanische Bücher liegen dort neben einer Landesflagge mit einem schwarzen zweiköpfigen Adler, Blumen sind in einer traditionellen Vase arrangiert. „Mire se vini!" heißt es auf einem Plakat. „Willkommen bei den Immobilienmakler:innen und Finanzierungsberater:innen, die dich verstehen."

Der Slogan ist kein leeres Werbeversprechen, denn das Team der LBS Bochum ist tatsächlich international aufgestellt und berät seine Kund:innen aus aller Welt zielgruppengenau. Unter den 25 Mitarbeitenden sind sechs verschiedene Sprachen vertreten: türkisch, albanisch, arabisch, polnisch, englisch – und natürlich deutsch. Und das ist nicht etwa ein Hemmnis, sondern ausdrücklich erwünscht. Weitere Bewerber:innen mit ausländischen Wurzeln werden händeringend gesucht.

Das Schaufenster hat übrigens ein albanischer Finanzberater dekoriert. Und wurde dafür in den sozialen Medien regelrecht gefeiert – 2.000 Reaktionen gab es für sein spontanes Video und zwei Aufträge für das Multikulti-Team kamen außerdem hinzu.

Ein Angebot für die türkische Community in Weitmar

Angefangen hat alles mit der türkischen Mitarbeiterin Sermin Grabe: Sie wollte sich mit ihren Angeboten gezielt an die türkische Community wenden und dafür einen eigenen Ort einrichten, an dem sie mit ihren Landsleuten über Immobilienangebote, Erwerb und Finanzierung sprechen kann und wo diese sich heimisch und willkommen fühlen.

„Sie hatte die Idee schon bei meinem Vorgänger angespro-

Angefangen hat alles mit der türkischen Mitarbeiterin Sermin Grabe.

chen und sie dann vehement bei mir eingefordert", gibt Bernadetta Brandenburg, Managerin der LBS Bochum, schmunzelnd zu. „Ich wollte das erst gar nicht. Aber da sie schon eine Zusage bekommen hatte, habe ich schließlich eingelenkt."
Heute, fast zwei Jahre später, ist Bernadetta Brandenburg froh über diese Entscheidung. In Bochum-Weitmar wurde ein eigenes Ladenlokal eingerichtet, das sich speziell an die türkische Community wendet. Dort gibt es einen türkischen Samowar, Teegläser und türkisches Gebäck. Bevor über das Geschäftliche geredet wird, kommt erst mal ein Glas Tee auf den Tisch. Die LBS-Zweigstelle wird von Sermin Grabe geleitet, sie arbeitet dort immer gemeinsam mit einer deutschen Kollegin oder einem deutschen Kollegen.

Eine Atmosphäre zum Wohlfühlen

„Missverständnisse, die in einem deutschen Kundencenter entstehen könnten, werden von vornherein abgebaut. Wir haben eine Atmosphäre geschaffen, in der sich die überwiegend türkische Kundschaft wohlfühlt", sagt Brandenburg. „Schon zur Einweihung war die Begeisterung groß und es gab Unmengen von Blumen. Seitdem läuft das Angebot wahnsinnig gut. Wir müssen keinerlei Werbung machen. Wir bekommen alleine über Mund-Propaganda neue Kundschaft."
Als sich der erste Erfolg einstellte, begann das Team um Bernadetta Brandenburg, den Ansatz strategisch auszubauen: „Wir haben realisiert, dass die direkte Ansprache von bestimmten kulturellen Gruppen es erleichtert, die Produkte gezielt anzubieten", sagt Brandenburg. „Dann haben wir uns gefragt, welche Sprachen wir noch anbieten und welche Kulturkreise wir aktiv ansprechen wollen."
Der Erfolg ist real messbar: „Unsere Vertriebszahlen sind besser. Wir haben deutlich mehr Verkäufe und Finanzierungen in der ausländischen Community", sagt Brandenburg. Wenn ich mein Team interkulturell und divers aufstelle, hebt das mein Potenzial ungemein."

Nachfolge erfolgreich gestalten.

Terminänderung!

09|03|2023 Nachfolge-Konferenz Ruhr

Die Nachfolge-Konferenz Ruhr liefert umfassende Informationen rund um die Nachfolge in Unternehmen und bietet ausreichend Möglichkeiten für den Austausch zwischen potenziellen Nachfolger:innen und aktuellen Geschäftsinhaber:innen.

Zahlreiche Expert:innen geben Input aus der Praxis und Unternehmer:innen berichten von ihren eigenen Erfahrungen.

Mehr Informationen auf: konferenz.nachfolge.ruhr

Stadtwerke-Lounge im Stadion des VfL Bochum
Castroper Str. 145, 44791 Bochum
09. März 2023, 10:00 – 17:00 Uhr

Nachfolge Allianz Ruhr

„Wenn ich mein Team interkulturell und divers aufstelle, hebt das mein Potenzial ungemein.“

Bernadetta Brandenburg, Gebietsleiterin bei der Bausparkasse LBS Westdeutsche Landesbausparkasse und Vizepräsidentin der IHK MR

Oben: Für eine Bausparkasse ungewöhnlich dekoriert – aber zielgruppengerecht für die unterschiedlichen Kulturkreise der Kund:innen

Rechts: 25 Mitarbeitende sprechen zusammen sechs verschiedene Sprachen – hier ein Teil des Teams von Bernadetta Brandenburg (rechts).

Bei türkischen und albanischen Kund:innen oder bei Käufer:innen aus dem arabischen und osteuropäischen Raum ist die Bereitschaft, sich auf das „Unperfekte“ einzulassen, höher, so die Erfahrung von Bernadetta Brandenburg und Team. Das kann die Lage nahe der Autobahn sein oder das unzeitgemäß aufgeteilte Haus, das von Grund auf saniert werden muss, oder ganz ungewöhnliche Lösungen: „Ich erinnere mich noch gut an ein Mehrfamilienhaus in Bochum-Langendreer: Die Eigentümer, die selbst die Erdgeschosswohnung mit Garten bewohnen, wünschten sich Unterstützung bei der Bewältigung des Alltags, bei der Pflege des kleinen Gartens, bei Einkäufen und zudem ein barrierefreies Bad. Gekauft haben dann langjährige türkische Kund:innen von uns. Die Familie zog in eine freie Wohnung im Obergeschoss. Sie erfüllten den Verkäufer:innen den Wunsch nach einem barrierefreien Bad und helfen im Alltag, bei Einkäufen oder der Gartenarbeit. Ich war verblüfft, mit welcher Selbstverständlichkeit zwischen Kaufenden und Verkaufenden ein fast familiärer Umgang entstand“, so Brandenburg.

„Es ist viel spannender, bei uns zu arbeiten.“

Auch als Arbeitgeberin profitiert die LBS Bochum: „Durch die Einbindung unterschiedlicher Kulturen sind wir noch stärker zusammengewachsen, und es ist viel spannender, bei uns zu arbeiten.“ Jeder bringt sich anders ein und die Vielfalt bringt uns weiter. Auch die Kolleginnen und Kollegen, die schon lange bei uns arbeiten, lassen sich davon anstecken und entwickeln ein ganz neues Potenzial. Es wird mehr gelacht und mehr um die Ecke gedacht. „Manchmal bin ich selbst überrascht, wie sehr wir uns verändert haben“, sagt Brandenburg und lacht. „Die neuen Ideen reißen auch die langjährigen Kolleginnen und Kollegen aus ihrem Alltagstrott und heben neues Potenzial.“

Darüber hinaus gibt es auch einen weiteren positiven Nebeneffekt, denn auch Talente und Fachkräfte können so gezielt angesprochen werden. „Ich hätte mich ursprünglich viel mehr auf den typischen Bewerbermarkt mit überwiegend deutschen Fachkräften verlassen. Mittlerweile suche ich gezielt nach Bewerbern und Bewerberinnen aus anderen Kulturen“, sagt die LBS-Managerin. Außerdem hört sie von vielen Kandidaten und Kandidatinnen: „Wir wollen gerne zur LBS nach Bochum. Die sind anders.“

Von ihrer Hauptstelle aus blickt Brandenburg direkt auf den Hauptbahnhof. „Ich sehe eine Ansammlung von Menschen aus unterschiedlichen Kulturen. Das Publikum ist bunt. Genauso ist auch unser Team bunt. Wir lassen Vielfalt zu und fördern diese aktiv. So werden wir noch zukunftsfähiger.“

„Traut euch. Wir müssen etwas ändern!“

Das Projekt „Bundle Up“ hat Alternativen für die Paketzustellung auf der letzten Meile entwickelt. Jetzt werden Pioniere gesucht, die die Ideen umsetzen. Die IHK steht mit Rat und Tat zur Seite. Und sieht dringenden Handlungsbedarf.

Steigende Umsätze im Onlinehandel und ein kontinuierlich wachsendes Paketaufkommen stehen im Konflikt zu emissionsfreien Innenstädten und Dieselfahrverboten. Gleichzeitig leiden die Zentren und der stationäre Handel stark unter Frequenzverlusten. Beim Projekt „Bundle Up“ haben die TU Dortmund und die IHK Mittleres Ruhrgebiet mit Partner:innen aus der Region Alternativkonzepte zur konventionellen Haustürzustellung entwickelt.

„Bundle Up“ hat Lösungsansätze für die letzte Meile entworfen: Pick-up-Stationen zur Abholung von Paketen und Mikrodepots für die Umladung auf emissionsfreie Zustellfahrzeuge wie (E-)Lastenräder und kleine Elektrofahrzeuge – sowie mobile Abhollösungen. So sollte einerseits der Verkehr in den Innenstädten reduziert und durch ergänzende Serviceelemente an den Abholpunkten gleichzeitig mehr Kund:innen in die Innenstädte „gelockt“ werden. Im August 2022 wurde das Projekt abgeschlossen.

Doch wie geht es jetzt weiter? „Die Tatsache, dass Deutschland trauriger Retouren-Europameister geworden ist und im Ruhrgebiet immer neue Baustellen den Verkehr zum Erliegen bringen, erschwert die Anlieferungsproblematik zusätzlich“, sagt Christiane Auffermann, Kompetenzfeldmanagerin bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Umso wichtiger sei es jetzt, umzudenken: „Das Projekt ‚Bundle Up‘ zeigt, wie es funktionieren könnte“, so Christiane Auffermann. „Aktuell suchen wir nach einem Akteur, der an das Konzept glaubt und es auch umsetzen möchte.“ Daher sei man unter anderem auf der Suche nach Betreibern für Pick-up-Stores. „Wir stehen an dem Punkt, wo sich die bisherigen Protagonist:innen in der Innenstadt neu erfinden müssen und ihre Geschäftsmodelle auf die veränderten Rahmenbedingungen anpassen müssen.“

Die IHK und die anderen Projektpartner:innen stehen Interessierten für die Beratung zur Verfügung. Konkret könne die IHK mit Netzwerkkontakten helfen und über notwendige Genehmigungsverfahren informieren sowie bei der Beantragung von Fördermitteln beraten, sagt Auffermann. „Traut euch, weiterzudenken. Wir müssen etwas ändern.“

„Wir brauchen einen radikalen Schnitt, damit sich der Markt neu sortiert.“

Im Interview mit Andreas Schumann, Vorsitzender des Bundesverbandes der Kurier-Express-Post-Dienste, über Chancen und Herausforderungen der KEP-Dienste.

Wie hat sich die Situation auf der letzten Meile verändert?

Andreas Schumann: Schon vor der Corona-Pandemie hatten wir ein starkes Wachstum des E-Commerce. Und zugleich ist die Zahl der B2C-Pakete, die bis zur Haustür des Kunden bzw. der Kundin geliefert werden, deutlich angestiegen. Corona hat diese Tendenz weiter beschleunigt. Mit den aktuell steigenden Preisen nimmt das Preisbewusstsein bei den Käufer:innen zu, und ich vermute, dass dadurch auch das Online-Geschäft weiter anziehen wird, weil sich die Kund:innen online auf die Suche nach günstigen Angeboten machen. Diese Situation sorgt für „Druck“ auf der letzten Meile.

Als **letzte Meile** wird in der Transport- und Logistikbranche der finale Teil eines Transportes bezeichnet. Im B2C-Bereich ist das häufig die Haustür des Kunden bzw. der Kundin.

An einer **Pick-up-Station** kann der Lieferdienst zu jeder Zeit seine Ware an festgelegten, verkehrsgünstig gelegenen Punkten abgeben, und der Empfänger bzw. die Empfängerin kann sie dort übernehmen.

KEP steht im Deutschen für Kurier-, Express- und Postdienst. Andreas Schumann ist Vorsitzender des Bundesverbandes der Kurier-Express-Post-Dienste. Der **BdKEP** vertritt die gewerbepolitischen Interessen der mittelständischen Unternehmen der Kurier-, Express-, Paket- und Postdienste.

Andreas Schumann,
Vorsitzender des Bundesverbandes
der Kurier-Express-Post-Dienste

Was hat sich speziell seit Projektstart von „Bundle Up" (Sommer 2020 bis 2022) verändert?

In diesem Zeitraum gab es natürlich mit Corona und zwei Lockdowns gravierende Veränderungen. Die Frequenz in den Innenstädten ist deutlich runtergegangen. Zugleich haben die Paketdienste die Kund:innen viel häufiger zu Hause angetroffen. Dadurch ist der Bedarf an Pick-up-Stationen drastisch gesunken. Sie haben sozusagen das Schicksal des Einzelhandels mit der fehlenden Frequenz in den Innenstädten geteilt. Die große Zukunftsfrage ist jetzt, ob die Käufer:innen zurück in den Einzelhandel kommen oder ob sie am E-Commerce festhalten. Alle Tendenzen, die ich bisher beobachte, sind allerdings eher zurückhaltend.

Wie sehen Sie grundsätzlich die Chancen für Pick-up-Stationen in den Innenstädten?

Die Bereitschaft der KEP-Dienste, anbieterneutrale Paketstationen anzusteuern, hat sich nicht verändert. Weiterhin gibt es kein Bestreben, gemeinsame Systeme zu nutzen. Stattdessen herrscht eine Mischung aus „ich will nicht", „ich kann nicht", „ich darf nicht". Das heißt im Klartext, dass die IT-Systeme der unterschiedlichen Anbieter:innen nicht aufeinander abgestimmt sind und dass es ihnen vertraglich teilweise sogar untersagt ist, an Paketstationen Dritter auszuliefern. In diesem Punkt sind die Bedingungen für Pick-up-Stationen nicht gut.
Andererseits könnte die Lieferketten-Problematik die zentrale Zustellung und die Pick-up-Points unfreiwillig befeuern, denn durch Corona und den Krieg in der Ukraine sind die Lieferketten stark unter Druck geraten. Dadurch gibt es ein riesiges Problem bei der Beschaffung von Nutzfahrzeugen, wir sprechen hier bei Neuzulassungen von einem Minus von rund 30 Prozent auf ein Jahr gerechnet. Das ist dramatisch für die Branche. Aber dadurch werden zwangsläufig auch CargoBikes und andere Lastenfahrzeuge sowie die zentrale Zustellung gefördert.

... also ist die Krise auch eine Chance für Veränderungen der KEP-Branche?

Absolut. Wir brauchen einen radikalen Schnitt, damit sich der Markt neu sortiert. Die KEP-Unternehmen arbeiten schon jetzt an ihrer Grenze. Mit den steigenden Energiepreisen, der großen Personalproblematik und den Anforderungen an die Nachhaltigkeit kommen weitere Herausforderungen auf uns zu. Was bisher schon „krank" war, wird in Zukunft nicht mehr funktionieren. Also brauchen wir neue Lösungen. Da gibt es eigentlich nur zwei Richtungen: Entweder teilen die Großen wie DHL und Amazon die Marktanteile endgültig unter sich auf oder aber wir bauen zusätzlich mit regionalen Anbietern ein dezentrales Versorgernetz auf. Ich setze ganz klar auf die zweite Lösung. Wir dürfen die Wertschöpfung nicht aus der Region weggeben.

Wer muss denn ins Boot, damit zukunftsfähige Modelle eine Chance haben?

Es geht darum, dass möglichst viel Wertschöpfung vor Ort erhalten bleibt. Dafür müssen die regionalen Akteure an einem Strang ziehen, um die Region zu stärken. Die regionalen KEPs müssen professionalisiert werden. Und die jeweilige Kommune, die Wirtschaftsförderung, die Kurierdienste vor Ort sowie die Software-Unternehmen, der Handel und die Gewerbevereine müssen sich einsetzen. Vor allem sollten die Rahmenbedingungen für den regionalen Mittelstand gefördert werden. Auch die Kundinnen und Kunden könnten mehr Verantwortung übernehmen. Ich bin allerdings davon überzeugt, dass wir langfristig ohne eine Regulierung des Lieferverkehrs durch die Kommunen nicht zum Ziel kommen. Dabei muss aber das Gleichgewicht zwischen Anreiz und Strafe sowie Eigeninitiative der Unternehmen im Sinne der Region bewahrt werden.

Vielen Dank für das Gespräch.

ENERGIE AUS GRUBENWASSER

Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann mit der IHK-Vollversammlung beim exklusiven Baustellenrundgang auf Mark 51°7

Hier wird Nachhaltigkeit großgeschrieben: Auf MARK 51°7 entsteht das bislang größte Wärme- und Kältenetz auf Basis von Grubenwasser. Das Vorzeigeprojekt ist nur ein Highlight auf einer der wohl spannendsten Baustellen des Ruhrgebiets. Die Mitglieder unserer IHK-Vollversammlung konnten sich bei zwei exklusiven Führungen ein eigenes Bild machen.

„Die Fläche als Chance" – welch hehre Worte, mit denen eines der größten Gewerbegebiete Deutschlands beworben wird. MARK 51°7 definiert sich selbst als neu gedachtes Innovationsquartier für Unternehmen und Institutionen, die in Wissen und Technologie investieren. Auf dem ehemaligen Opel-Gelände im Bochumer Stadtteil Laer entsteht ein Projekt, das sich nicht nur durch sein besonderes Energiekonzept abhebt, sondern auch neue Impulse für Bochums Wirtschaft und Wissenschaft geben will.

Das Energie- und Planungskonzept scheint aufzugehen: Nur knapp 1 % der Fläche ist noch zu haben. Was sich wenig anhört, sind in den Dimensionen von MARK 51°7 knapp 6.000 qm – setzt man diese Zahl in Bezug zur Gesamtfläche von 70 Hektar (45 Hektar sind zu Gewerbeflächen umfunktioniert worden, 15 Hektar Verkehrs- und Grünflächen und zehn Hektar Randflächen) relativiert sich die Größe jedoch auch wieder. Wir stehen mitten drin im Matsch, hier, wo vor fast acht Jahren der letzte Opel vom Band lief. Versprochen wird uns, der kleinen Delegation von Bochumer Unternehmer:innen und IHK-Vetreter:innen, „eine Stunde über die Fläche zu laufen und alles zu erkunden und auf sich wirken zu lassen".

Das ehemalige Opel-Verwaltungsgebäude wurde komplett entkernt und einer neuen Nutzung zugeführt. Heute sind hier unter anderem Babymarkt.de und die Ruhr-Universität zu Hause.

Lässt man das Auge schweifen, wird deutlich: Hier ist viel in Bewegung. Alle Gewerke greifen ineinander, und es wirkt wie ein riesiges Feld mit vielen kleinen Parzellen, in denen verschiedenste Arbeiten vonstattengehen.

45 Hektar Gewerbeflächen
15 Hektar Verkehrs- und Grünflächen
10 Hektar Randflächen

Die diversen Entwicklungsstände kann man hier gut ablesen. So findet z. B. gerade die bergbauliche Erkundung und Sicherung des Geländes statt: Am ehemaligen Zechenstandort gibt es im Untergrund Hohlräume, sogenannte Lockerzonen und Schächte. Diese Räume werden mit Bohrungen gesucht und dann mit Beton verfüllt. „Eine Sisyphosarbeit, die mithilfe eines Kartografen Meter für Meter durchgeführt und abgescannt wird", wie Geografin Lena Sofie Malec von der Bochum Perspektive GmbH erklärt. Die Tochtergesellschaft der Stadt Bochum ist für die Flächenentwicklung, Sanierung und Baureifmachung verantwortlich.

Damit auch die Mobilität für die Beschäftigten auf der Fläche sichergestellt ist, wird es neben dem Straßennetz auch noch eine Straßenbahnlinie der BOGESTRA geben, die das O-WERK im Westen der Fläche sowie die universitären Bauten im Osten mit dem Stadtteil Laer und der Innenstadt verbindet.

„Ich bin ganz stolz, dass ich mittlerweile nicht mehr sagen muss: Wir haben hier eine Planstraße, sondern das ist die Sophie-Opel-Straße", erklärt Oliver Dresen, Geschäftsführer der Bochum Perspektive GmbH, schmunzelnd. Die Entwicklungsgesellschaft hat auch das innovative Energiekonzept gemeinsam mit den Stadtwerken Bochum auf den Weg gebracht: Die Wärme- und Kälteversorgung wird größtenteils mittels Grubenwasser sichergestellt. Mit Wärmepumpen wird das Temperaturniveau erreicht, das für die Versorgung des Areals und seiner Unternehmen nötig ist. So geht Nachhaltigkeit – und so bleibt man unabhängig von Gas und Öl. Gerade in diesen Zeiten ein wichtiges Signal und bedeutender Standortvorteil.

Die Idee vom Innovationsquartier im Herzen des Ruhrgebiets kommt an, denn Konzept und Umsetzung von MARK 51°7 wurden nicht nur mit dem ersten Platz beim polis Award 2019 für Urbanes Flächenrecycling ausgezeichnet, namhafte internationale Player haben sich hier auch schon niedergelassen oder Grundstücke erworben. Die Bandbreite reicht von forschungsintensiven Unternehmen wie der Bochumer Bosch-Tochter ESCRYPT, die hier zurzeit ein Entwicklungszentrum errichtet, bis hin zu Forschungseinrichtungen der Ruhr-Universität Bochum sowie der Volkswagen-Tochter VW Infotainment, die in Bochum wichtige Entwicklungen für das Auto der Zukunft auf den Weg bringt.

„Ich vermisse hier die Cafés und Restaurants, wo sollen denn die 10.000 Menschen, die hier arbeiten, etwas essen?", kommt die bange Frage eines Bochumer Unternehmers. „McDonald's ist wahrscheinlich der Erste, der hier in die Hände geklatscht hat", kommt eine Stimme aus dem Off. Das will Oliver Dresen so nicht stehen lassen: „Es wird firmeneigene Kantinen geben – und am O-WERK gibt es auch schon Gastro-Ideen, die gerade entwickelt werden."

Mit der Entwicklung eines innovativen Gewerbegebietes ist es aber nicht getan. MARK 51°7 soll sich nach dem Willen der Planer:innen nahtlos in den Stadtteil Laer einfügen. Wohnen und Arbeiten, das soll hier auch in Zukunft möglich sein. Das hat Tradition in Bochum-Laer und diese Tradition soll fortbestehen. Ein Stück Bochum in Richtung Zukunft. „Grundsätzlich traue ich dem Standort alles zu", resümiert Geschäftsführer Dresen. Was für ein Schlusswort für einen außergewöhnlichen Ort, der sich immer wieder neu erfindet. Bochum eben.

Herzlichen Glückwunsch,

Thomas Repons

Heute kann Thomas Repons über die Gründungsphase seines Unternehmens schmunzeln: „Damals ging eigentlich alles schief, was schieflaufen konnte.“ Damals, 1996, war das anders: Repons wollte seine Idee eines Nachbarschaftsservices umsetzen und musste schnell merken, dass es ohne Meisterbrief gar nicht so leicht ist, ein eigenes Unternehmen auf die Beine zu stellen. Heute macht Repons all das, „was die Handwerkskammer erlaubt“ – von der Montage von Möbeln über das Verlegen von Laminat bis hin zum Aufhängen von Lampen und Bildern sowie Gartenarbeiten und Dachrinnenreinigung. Er hat seine Nische gefunden – und lebt vor allem von Mund-Propaganda. Auf diese Weise hat er sich in Herne einen sehr guten Kundenstamm privater und gewerblicher Kund:innen erarbeitet. Seine Frau Elke Repons, die auch noch im Prüfungsausschuss der IHK Mittleres Ruhrgebiet aktiv ist, managt das Büro des kleinen Familienbetriebs. Mit einer kleinen Verspätung konnte Thomas Repons jetzt seine Urkunde zum 25-jährigen Firmenjubiläum aus der Hand von Jörn Kleinelümern, Leiter unseres IHK-Wirtschaftsbüros in Herne, entgegennehmen.

www.nachbarschafts-service.de

Thomas Raßbach

Eigentlich war ihm ein anderer Berufsweg beschieden, als der gelernte Schlosser Thomas Raßbach damals bei der RAG als Lokführer anheuerte. Mit dem Ende des Steinkohlebergbaus musste sich auch Raßbach umorientieren. Als Fachkraft für Veranstaltungstechnik und sein nebenberufliches Engagement als DJ war der Entschluss klar: Ich mache mich selbstständig in der Veranstaltungsbranche. Der Unternehmer entwickelt sich allerdings stetig weiter: „Wir liefern. Ihr feiert!“ Raßbachs unternehmerischer Schwerpunkt liegt mittlerweile im Bereich Partyausstattung. Dort vermietet er von DJ-Ausstattung bis hin zu Tischwäsche alles, was Party-Organisatoren für eine gelungene Veranstaltung benötigen. Und in der Corona-Zeit baute er noch einen weiteren Webshop auf: www.musikershop24.de.

www.dj-tommes.de und www.djt.de

Zimmermann Caravaning

Seit 50 Jahren steht das Herner Familienunternehmen Campingsalon Zimmermann für kompetente Beratung und Rundum-Service. Geschäftsführerin Birgit Albert blickt mit Stolz auf das Werk ihres Vaters Wolfgang Zimmermann: „Alles begann, als mein Vater 1971 seinen ersten Wohnwagen restauriert hat. Das hat einem Bekannten so gut gefallen, dass mein Vater ihm diesen verkauft hat. So kam die Idee auf, ein eigenes Geschäft daraus zu machen. Ich freue mich, dass wir aus dieser Zeit immer noch Stammkunden haben. Mittlerweile setzen auch die Kinder dieser Campingliebhaber auf unseren guten Service.“ 14 Mitarbeitende kümmern sich rund um das Thema Caravaning. Eine eigene Werkstatt unter der Leitung des Prokuristen Ferenc Oblisz, zwei LPG-Tankstellen, ein Zubehörshop und ganz viel persönliche Beratung mit Herz und Kompetenz zählen zu den Erfolgsgeheimnissen.

www.campingzimmermann.de

Dr. Klameth Industrietechnik Herne

Bereits im vergangenen Jahr feierte die Dr. Klameth Industrietechnik GmbH in Herne ihren 75. Geburtstag. Pandemiebedingt konnte Christiane Auffermann aus unserem Führungsteam erst jetzt die Jubiläumsurkunde übergeben. Die Firma Klameth hat sich auf Isolierarbeiten in der Industrie spezialisiert. Aber auch Fassadenarbeiten, Einhausungen und Metallbau gehören zum Produktportfolio. Das 1946 gegründete Unternehmen arbeitet sowohl mit industriellen Endkund:innen als auch mit Generalunternehmer:innen und Anlagenbauer:innen Hand in Hand. Besonders stolz ist das Geschäftsführungsteam Nicole und Markus Klameth auf seine diverse Belegschaft. Im Unternehmen sind zahlreiche Nationalitäten zu Hause – so geht gelebte Integration. Auch das Thema Ausbildung wird bei Klameth großgeschrieben: Seit vielen Jahren bildet das Unternehmen in verschiedenen Berufen aus.

www.klameth.de

75

Kaufhaus Gassmann

Vor 100 Jahren gründeten ihre Großeltern Paula und Ernst Gassmann das weit über die Stadtgrenzen bekannte Kaufhaus im Herzen von Witten. Seitdem hat sich der Vollsortimenter unter der Führung von Christine Gassmann-Berger zum Platzhirsch in der Stadt entwickelt. 60 Mitarbeitende setzen bei Gassmann auf hohe Beratungsqualität, um die zahlreichen Stammkund:innen mit Waren aller Art zu versorgen. Gassmann betreibt insgesamt vier Standorte. Neben der Wittener Innenstadt (seit 1973) ist das Unternehmen noch in Witten-Herbede, in Meinerzhagen und in Essen-Überruhr vertreten. Zwischenzeitlich waren es sogar einmal acht Filialen. Stefan Grave aus unserem IHK-Führungsteam übergab jetzt die Jubiläumsurkunde in Witten. Auf die nächsten 100 Jahre!

www.kaufhaus-gassmann.de

Gasthaus Goeke

Seit 125 Jahren bereits versorgt das Gasthaus Goeke seine Gäste mit leckerer gutbürgerlicher Küche. Geschäftsführer Christian Goeke betreibt das Gasthaus

125

Goeke im Bochumer Grumbecktal – aber auch sein Vater Heinz-Hugo Goeke durfte sich neben dem Bestehen auch noch über eine Jubiläumsurkunde der IHK freuen. IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann ließ es sich dabei nicht nehmen, die Urkunde persönlich zu überreichen.

www.gasthausgoeke.de

Schürmann + Klagges

Das Traditionsunternehmen Schürmann + Klagges aus Bochum wird 150 Jahre jung. Über ein Jahrhundert Bochum pur! Hier wurden viele junge Menschen ausgebildet, haben ihren Weg ins Berufsleben gestartet und zum Erfolg des Unternehmens mit beigetragen. Der Leitspruch: „Aus Tradition dem Fortschritt verpflichtet“ wird hier gelebt – von der Herausgabe und Verlag mehrerer Tageszeitungen über eine Buchdruckerei – das örtliche Telefonbuch der Stadt Bochum wurde hier gedruckt – bis hin zu einer eigenen Agentur – das Portfolio ist groß, und das macht Schürmann + Klagges auch aus.
Heute führt Geschäftsführer Rafael Wedding mit Gesellschafter Tobias Röhrig und Seniorchef Kai Uwe Röhrig das Unternehmen. Flexibel, agil und immer mit Weitsicht und Lust auf Innovationen – oberste Maxime: „Wir werden in unserem Hause immer gute Produkte herstellen.“ Wir freuen uns, dass genau das jeden Tag gelingt, und gratulieren ganz herzlich zum 150-jährigen Bestehen!

150

ruhrSTARTUP WEEK

Gemeinsam mit seinen Partner:innen stellte der Essener Start-up-Inkubator **ruhrHUB** ein Programm auf die Beine, das sich mehr als sehen lassen kann: In nur fünf Tagen fanden Anfang Oktober insgesamt über 60 Events zu den Themen Gründung, Wachstum, Digitalisierung und Innovation statt. Das Angebot reichte von Workshops, Impulsvorträgen und Meet-ups bis hin zu Pitches, Messen und Networking-Veranstaltungen – sowohl physisch in der gesamten Region als auch „remote bei dir zu Hause am Screen".

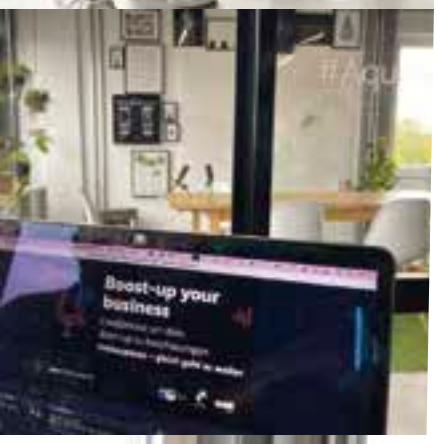
Auch die IHK Mittleres Ruhrgebiet durfte dabei natürlich nicht fehlen: Gemeinsam mit der EN-Agentur und der Media-Agentur Voll.Digital gingen wir im Hattinger Co-Working-Space „Grauzone" auf Sendung: mit „Boost-up your business", einem Live-Podcast, „um dein Start-up zu beschleunigen". Neben acht spannenden Gründungsthemen erfuhren unsere Gäste sowohl live vor Ort als auch per Stream alles, was nötig ist, um einen Podcast einfach zu erstellen – und hatten darüber hinaus genügend Zeit zum Netzwerken.

Das Programm unserer Veranstaltung reichte von den Themen Organisationsentwicklung und Online-Sichtbarkeit über Co-Working, Finanzierungsmöglichkeiten für Start-ups und VC Ruhr bis hin zu den Themen Onlinevertrieb, Netzwerkpartner:innen und Wirtschaftsjunior:innen.

Das Fazit der Veranstaltung fiel entsprechend positiv aus: „Man hat wieder deutlich gemerkt, dass der persönliche Austausch den größten Mehrwert für die Vernetzung bietet. Ich kann Gründungswilligen dringend empfehlen, ein breites persönliches Netzwerk aufzubauen. Das kann am Anfang eines Business wie auch im weiteren Verlauf einen entscheidenden Vorteil bieten", sagt Dietrich Dinges von der EN-Agentur.
Für Kim Adamek von den „Digitallotsen" war es eine Selbstverständlichkeit, ihre Erfahrungen im Rahmen der Veranstaltung weiterzugeben. Auch sie hat in der „Grauzone" ihre ersten Schritte in die Selbstständigkeit gemacht: „Weil ich hier Hilfe bekommen habe und das weitergeben möchte." Adameks Tipp für Gründer:innen: „Startet zuerst mit einer Zielgruppe, um eure Sichtbarkeit zu erhöhen, und baut darauf weiter auf. Alles gleichzeitig klappt nicht."

Mehr Infos zur „Grauzone":
www.grauzone.ruhr

Mehr Infos zur ruhrSTARTUPWEEK:
www.ruhrstartupweek.de



15:00	**Start**
15:00 – 15:10	**Begrüßung, Intro**
15:10 – 15:15	Übergang, Wechsel
15:15 – 15:30	**1 Organisationsentwicklung mit Wojtek Gorecki**
15:30 – 15:35	Übergang, Wechsel
15:35 – 15:50	**2 Online Sichtbarkeit mit Kim Adamek von Digitallotsen**
15:50 – 15:55	Übergang, Wechsel
15:55 – 16:10	**3 Co-Working als Start-Up Booster mit Dawid Schäfers von VOLL digital**
16:10 – 16:15	Übergang, Wechsel
16:15 – 16:30	**4 VC Ruhr und andere Fördermöglichkeiten mit Julian Mikulik von der IHK MR und Dietrich Dinges von der EN-Agentur**
16:30 – 16:35	Übergang, Wechsel
16:35 – 16:50	**5 Netzwerkpartner und Umgebung mit Jonas Vieting von den Wirtschaftsjunioren**
16:50 – 16:55	Übergang, Wechsel
16:55 – 17:10	**6 Community Building mit Nora Breuker von Runaway Redhead**
17:10 – 17:15	Übergang, Wechsel
17:15 – 17:30	**7 Onlinevertrieb mit Benjamin Homann von Be Social**
17:30 – 17:35	Übergang, Wechsel
17:35 – 17:50	**8 Fuck-Ups mit Christian Dasbach von FuckUp Nights**
17:50 – 18:00	Outro
18:00 – 20:00	**Netzwerken, Bürogolf, Ausklang**

DER IHK-SOMMER-EMPFANG

Bilder sagen bekanntlich mehr als tausend Worte: Das war der Sommerempfang 2022 der IHK Mittleres Ruhrgebiet auf dem Zeltfestival Ruhr. Es war ein wundervoller Abend mit spannenden Gästen, tollen Gesprächen und einem inspirierenden Vortrag von ARD-Wirtschaftsexperte Markus Gürne.

IHK
Mittleres
Ruhrgebiet

Das UK-Geschäft bleibt teuer, bürokratisch und aufwendig

Auch gut eineinhalb Jahre nach dem Austritt von Großbritannien und Nordirland aus der Europäischen Union sehen sich viele Unternehmen weiterhin mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert – trotz intensiver Vorbereitungen und Anpassungen an die aktuelle Situation. Die Firmen haben beispielsweise ihre Lieferketten ergänzt, Personal aufgestockt sowie die Logistik und die Preise angepasst. Eine landesweite IHK-Umfrage zeigt:

Über 60 % *halten ihrer Kundschaft auf der Insel weiterhin die Treue.*

Zu den meistgenannten Herausforderungen, mit denen die Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen im ersten Brexit-Jahr zu kämpfen hatten, zählen insbesondere die von der britischen Seite verursachten Lieferverzögerungen oder -ausfälle, die mangelnde Unterstützung von Kunden:innen und Geschäftspartner:innen bei deren Import-Verzollung, Probleme mit der neuen Abfertigungstechnologie sowie der Personalmangel.
Hinzu kommt, dass die Anbindung des britischen Zolls an das europaweite elektronische System für das Versandverfahren weiterhin nur schleppend vorangeht. Bei der Entsendung von Mitarbeitenden führen erhöhte Bürokratie bei der Einreise sowie komplexe Visaregularien dazu, dass etwa Subunternehmen vor Ort beauftragt werden müssen. Das treibt die ohnehin gestiegenen Kosten weiter in die Höhe. Diese Ergebnisse decken sich mit der Umfrage Going International – die TOP 3 der größten Herausforderungen:

erhöhte Zollbürokratie *68 %*

Logistikprobleme *50 %*

Zunahme tarifärer Handelshemmnisse *44 %*

Parallel dazu steigt die Investitionszurückhaltung an: 15 % der NRW-Unternehmen planen eine Verlagerung der Investitionen auf andere Märkte, das ist ein Anstieg um vier Prozentpunkte zum Vorjahr.
Trotz zusätzlicher Hürden durch den Brexit stellt sich die NRW-Wirtschaft den Herausforderungen und reagiert in der Regel mit einer effizienten Vorbereitung und Anpassungen. Die IHKs aus NRW stehen den Unternehmen dabei begleitend zur Seite.

Ihre Ansprechpartnerin

Mireille Hegemann
Generalthema Zoll + Außenwirtschaft
Tel. 0234 9113-167
hegemann@bochum.ihk.de

Der 14. Berufsbildungsausschuss

Hoch motiviert startet unsere IHK in die 14. Amtsperiode des Berufsbildungsausschusses mit der neuen Vorsitzenden und Arbeitgebervertreterin Sophie Nixdorf von der Maschinenfabrik Mönninghoff GmbH & Co. KG in Bochum. Udo Radloff von der Kelvion Holding GmbH vertritt Frau Nixdorf und die Arbeitnehmerseite.

Dr. Katja Fox (li.) aus unserem Führungsteam begrüßte die beiden in ihrem neuen Amt. Wir freuen uns darauf, den Berufsbildungsausschuss zu einem Thinktank der beruflichen Bildung im mittleren Ruhrgebiet weiterzuentwickeln!

Was Sie schon immer über Golf und Weine wissen wollten …

Golfen? Weinverkostung? Oft werden Unternehmer:innen als Netzwerk-Tools Golfen oder der typische Business-Lunch zugeschrieben. Warum nicht einfach mal zwei Klischees bedienen – und das auf besondere Weise? In ihrer neuen Veranstaltungsreihe „Get2Know" gingen die Wirtschaftsjunior:innen Mittleres Ruhrgebiet das erste Mal auf Tuchfühlung mit genau diesen beiden Ritualen klassischen Unternehmertums. Kann ja nicht schaden, beim nächsten Geschäftsessen ein paar Takte zum Wein zu sagen und auf dem Platz den Ball auch zu treffen?

Bei Top Golf in Oberhausen ist aber alles ein bisschen anders als auf dem richtigen Golfplatz: Die Driving Range ist komplett digitalisiert, hier können auch Anfänger erste Abschläge üben, ohne direkt einem Club beitreten zu müssen oder anderen Gepflogenheiten des Golfsports zu frönen. Insgesamt kamen elf Wirtschaftsjunior:innen und Interessierte zusammen, arbeiteten an ihrem Handicap und hatten viel Zeit zu netzwerken.

Das Thema Wein stand im September beim Termin in der Bochumer Vinery auf dem Plan: Hier konnten die Wirtschaftsjunior:innen nicht nur eine Menge Wissenswertes über Weine erfahren, sondern auch den einen oder anderen Tropfen genießen. Auch bei diesem Termin waren neben Wirtschaftsjunior:innen einige Interessierte mit von der Partie, um die Arbeit der Nachwuchsunternehmer:innen kennenzulernen.

Denn schließlich geht es ja darum, neue Mitglieder für die Arbeit der Wirtschaftsjunior:innen Mittleres Ruhrgebiet zu begeistern. Wer selbst Unternehmer:in oder Führungskraft unter 40 ist und Lust hat, bei den Jungunternehmer:innen vorbeizuschauen, meldet sich entweder per E-Mail an **mitglieder@wj-mr.de** oder schaut einfach direkt auf der Website **www.wj-mr.de** vorbei.

wj-fb

wj-insta

Von den Wirtschaftsjunior:innen

Dustin Bestgen ist neuer Geschäftsführer der Wirtschaftsjunior:innen

Die Wirtschaftsjunior:innen Mittleres Ruhrgebiet haben ab sofort einen neuen Geschäftsführer: Dustin Bestgen verstärkt das Team der jungen Unternehmer:innen vonseiten der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Der 27-Jährige ist Teil des Digitalisierungsteams der IHK und ist gespannt auf seine neue Zusatzaufgabe: „Ich freue mich darauf, das Netzwerk der Wirtschaftsjunior:innen nachhaltig zu stärken und zu erweitern." Als Geschäftsführer unterstützt Bestgen den gewählten Vorstand in seiner Arbeit und organisiert die Geschäftsstelle der Wirtschaftsjunior:innen in den Räumen der IHK als dauerhafter Ansprechpartner für die Mitglieder.

Start-up-Szene

„Einfacher, wenn der Investor um die Ecke sitzt."

Bei VC Ruhr pitchen Start-ups um die Gunst potenzieller Investor:innen. Bei der letzten Veranstaltung in der Rotunde in Bochum kamen mit Fabian Sattelberger von der exafuse und Eric Diederich von der ANTRIC GmbH jetzt zwei Gründer zurück auf die Bühne, die bereits bei VC Ruhr 1 (Juni 2019) bzw. bei VC Ruhr 2 (September 2021) mitgepitcht hatten.

Dass es bei dem erfolgreichen Business-Angel-Format nicht allein um finanzielle Unterstützung gehen muss, zeigt die Geschichte von exafuse. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gemacht, den 3-D-Druck von großen Strukturen und Bauteile zu meistern. Dies gelingt durch die Entwicklung eigener Anlagentechnik mit einem Bauraum von 4 m x 4 m x 3 m modernster Sensorik und dem Einsatz von KI zur Regelung des Prozesses. Das ist überzeugend, vor allem für den Bereich der industriellen Anwendungen, für Prototypen und Werkzeuge, und so signalisierte der Inhaber eines großen, mittelständischen Industrieunternehmens aus Herne auch gleich im Anschluss an den Pitch auf der VC Ruhr 2021 sein Interesse. Allerdings benötigte das Start-up zu diesem Zeitpunkt keinen Investor. „Wir standen zwei Monate vor Gründung und hatten kurze Zeit vor VC Ruhr bereits einen Business Angel gefunden. Somit hatten wir also keinen wirklichen Kapitalbedarf, wollten unsere Idee aber trotzdem pitchen", so Sattelberger. Das hat sich auch ausgezahlt. Zunächst haben das KMU aus Herne und das Start-up kooperiert, gemeinsam entwickelt und gearbeitet. „Dabei konnten wir uns natürlich viel besser kennenlernen, auch menschlich. Da Anfang

Auf dem Podium von VC Ruhr standen die Start-ups Rede und Antwort, wie sie Kapital für sich einwerben konnten.

2022 unsere zweite Finanzierungsrunde anstand, war dann klar, dass der Inhaber des KMU jetzt richtig bei uns einsteigt."

Diese Form der Zusammenarbeit sei am besten mit einem Industrieunternehmen möglich. „Bei VC Ruhr sitzen nicht nur Investoren, sondern meist erfahrene Unternehmer:innen aus dem Ruhrgebiet. Da ist ein ganz anderes Know-how, von dem wir profitieren können", so Sattelberger begeistert. Das Gründungsteam um den 30-Jährigen hat bei der Veranstaltung nicht nur einen Partner und späteren Investor überzeugt, sondern mit Zipp Industries aus Bochum auch einen wichtigen Kunden gewonnen. Darum empfiehlt Fabian Sattelberger Interessierten „ergebnisoffen" zur Veranstaltung hinzugehen. „Die Atmosphäre ist locker und man kann auch durch die Gespräche vor Ort sehr viel lernen und mitnehmen."

Die gute und entspannte Atmosphäre bei VC Ruhr betont auch Eric Diederich, CEO der Antric GmbH aus Bochum, der 2021 bei der Veranstaltung sein vierrädriges Cargo-E-Bikes vorstellte. Gestartet als Projekt an der Hochschule Bochum, forschte ein Team von Studierenden bereits seit 2015 an einer „Revolution" für die sogenannte letzte Meile und an einem emissionsarmen Lieferverkehr. Mit verschiedenen Aufbauten ist das Antric One laut Hersteller für KEP-Logistiker, Lieferdienste und den Transport von Stückgut zugeschnitten und die CO_2-neutralen Cargo-Bikes sind heute eine nachhaltige und effiziente Alternative zum herkömmlichen Diesel-Lkw.

Die Gründer Eric Diederich und Moritz Heibrock haben mit dem eingesammelten Geld und einem geförderten Wandeldarlehen der NRW-Bank vor allem neue Fahrzeuge produziert. „Die ersten Prototypenfahrzeuge kosteten fast 18.000 Euro und man braucht einige davon: Protopyen zum Weiterentwickeln, für den Vertrieb, für den Langzeittest." Aber auch in das Fachwissen und das heute zwölfköpfige Team wurde investiert.

„Wenn wir da das Geld nicht bekommen hätten, dann gäbe es uns vermutlich nicht", sagt Diederich und ergänzt: „Heute stehen wir genau da, wo wir immer hinwollten." Der Erfolg kann sich wirklich sehen lassen, denn nach einigen erfolgreichen Finanzierungsrunden ist jüngst Cenntro, eines der führenden Technologieunternehmen für elektrische Nutzfahrzeuge, bei ANTRIC eingestiegen. Und das bedeutet 2,5 Mio. Euro für eine 25-Prozent-Beteiligung.

Wie bei exafuse hat sich auch bei den CO_2-neutralen Cargo-Bikes der regionale Charakter von VC Ruhr bezahlt gemacht. Cenntro sei über das Netzwerk und einen anderen regionalen Investor aufmerksam geworden. „Auch bei Gesprächen bei Banken hat es geholfen, wenn man Investoren hat, die die Bank vor Ort auch kennt", betont Sattelberger. Beide Gründer sind sich einig: „Klar hätten wir uns auch über Geld aus München gefreut, aber dass unsere Investoren direkt um die Ecke sitzen, ist schon toll."

Sie sind ein Start-up und haben auch Interesse, sich einmal im Zuge der VC Ruhr Veranstaltung zu präsentieren? Oder Sie sind ein:e 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!

Nächste VC-Ruhr-Veranstaltung:
Mittwoch, 30. November 2022 von
17:00 bis 20:00 Uhr, Bochumer Rotunde

Ihre Ansprechpartner:innen

Lea Wegmann,
Generalthema Unternehmens-unterstützung und -nachfolge
Tel. 0234 9113-196
wegmann@bochum.ihk.de

Julian Mikulik
Generalthema Unternehmens-unterstützung und -nachfolge
Tel. 0234 9113-152
mikulik@bochum.ihk.de

Hans-Christian Hierweck
Generalthema Unternehmens-unterstützung und -nachfolge
Tel. 0234 9113-124
hierweck@bochum.ihk.de

Michael Schwarz, Gründer des Bochumer Start-ups PAVOA

PAVOA

Der Wunsch nach kostenlosen und öffentlich zugänglichen Menstruationsartikeln an der Ruhr-Universität Bochum war Anfang des Jahres 2021 der Anlass für die Produktentwicklung von Michael Schwarz, Gründer des Bochumer Start-ups PAVOA. Das Ergebnis: kontaktlose Tamponspender.

„Als ich angefangen habe, war es mehr das Interesse am Thema und der Spaß an der technischen Umsetzung, später aber sehr viel mehr", so Schwarz. Hinter der Entwicklung des Produkts steckte aber von Anfang an die Idee einer einfach umsetzbaren, schnell montierten, hygienischen und diebstahlsicheren Möglichkeit zur Verteilung der Menstruationsartikel. Denn häufig werden eine schwierig umzusetzende hygienische Verteilung und der Diebstahl der Artikel als Gegenargumente für kostenlose Menstruationsartikel angebracht. Diese Gegenargumente setzt Schwarz mit seinen kontaktlosen und mit einer intelligenten Zeitverzögerung im Ausgabemechanismus versehenen Tamponspendern erfolgreich außer Kraft. Das Produkt aus biologisch abbaubarem Kunststoff vereint Hygiene und Schutz gegen missbräuchliche Benutzung und Diebstahl und ist damit perfekt für öffentliche Toiletten geeignet. „Ich habe viel positives Feedback für mein Produkt erhalten, deshalb habe ich dann auch das Unternehmen gegründet", sagt Schwarz. Gerade einmal ein Jahr verging von der Idee bis zum fertigen Produkt. Die Produktion der Tamponspender möchte Schwarz in eigener Hand und in Bochum belassen. Fünf der Tamponspender werden künftig in einem Pilotprojekt an der Ruhr-Universität Bochum im Einsatz sein. Nun soll PAVOA weiter wachsen.

Mehr Infos: www.pavoa.de

ai.dopt

Martina Schuster

André Blum

Max Hamscher

Ein einfacher und sicherer Zugang zu künstlicher Intelligenz für alle Unternehmen: Das ist das Ziel der jungen Forschungsausgründung ai.dopt GmbH. Die ai.dopt-Innovation, ersonnen an der Fakultät für Informatik der Ruhr-Universität Bochum, ist eine No-code-Lösung mittels einer sicheren Architektur, die es in dieser Form noch nicht am Markt gibt und für die keine Programmierkenntnisse nötig sind.

ai.dopt ist branchenübergreifend besonders interessant für Unternehmen, die Fachwissen zu ihren eigenen Daten haben, aber keine internen Expert:innen mit vertieftem KI- oder IT-Sicherheitsverständnis nd nur begrenzte personelle und finanzielle Ressourcen für KI-Projekte bereitstellen können.

Insgesamt wird die Anwendung von künstlicher Intelligenz mit nur wenigen Klicks möglich. Laut Co-Gründerin Martina Schuster haben Pilotkund:innen aktuell die Möglichkeit, erste eigene KI-Anwendungen mit ihren Mitarbeitenden zu testen und das Potenzial von künstlicher Intelligenz schnell und kostengünstig für das eigene Unternehmen auszuwerten. „Noch zum Jahresende besteht die Möglichkeit, in den Pilotkund:innenkreis von ai.dopt aufgenommen zu werden", sagt Schuster.

Mehr Infos:
www.ai.dopt

Pflanzenkohle ist der „Gamechanger im Garten".

Franz Lagier und Nils Netterheim

KEEP IT GRÜN

Der „Gamechanger im Garten"

Franz Lagier bringt die Idee hinter seinem Start-up auf den Punkt: „Unser Ziel ist es, die heimischen Gärten auf die Folgen der Klimakrise vorzubereiten und dabei in kleine CO_2-Senken zu verwandeln." Gemeinsam mit Co-Gründer Nils Nettersheim entwickelt der studierte Agrarwissenschaftler Lagier ein Gerät, mit dem jeder Mensch aus Gartenabfällen sogenannte Pflanzenkohle herstellen kann – und das beispielsweise aus Grünschnitt aus dem heimischen Garten. Pflanzenkohle unterstützt als einzigartiger Bodenaufwerter die Pflanzen und speichert CO_2 für über 1.000 Jahre. „Nachhaltiges Gärtnern" nennen das die beiden Gründer – mit der Natur, nicht gegen sie. Pflanzenkohle bezeichnen die beiden Gründer als „Gamechanger im Garten". Netter Nebeneffekt des CO_2 -Speichers: Er sorgt gleichzeitig für mehr Ertrag im Garten, denn Pflanzenkohle speichert Wasser und Nährstoffe und ist zugleich Lebensraum für Mikroorganismen, die essenziell für einen gesunden Boden sind.

Mehr Infos: www.keep-it-gruen.de

Wie die Gesundheitswirtschaft zum Wachstumsmarkt im Revier wurde

Gesunde Innovationen made im Ruhrgebiet

„Langweilig wird es bei uns nie …" – das ist das Motto unseres heutigen Podcast-Gastes und Selbiges gilt auch für die IHK Mittleres Ruhrgebiet. Wir gehen der Sache auf den Grund oder besser – wir häuten die Zwiebel und entdecken dabei immer wieder Neues. Das macht unseren Podcast aus, und genau das macht das Format auch so spannend.

Dass er die Disziplin „des Häutens und des immer wieder neu Erfindens" perfekt beherrscht, beweist unser Podcast-Gast Leif Grundmann. Er ist Geschäftsführer des Netzwerks MedEcon Ruhr e. V. Grundmann ist Fachmann in Sachen Gesundheitswirtschaft. Da lag es nahe, ihm zum Thema „Gesunde Innovationen made im Ruhrgebiet und warum das Mittlere Ruhrgebiet der Hotspot der Gesundheitswirtschaft ist" einzuladen.

MedEcon Ruhr e. V. versteht sich als Netzwerker der Gesundheitswirtschaft im Ruhrgebiet: 176 Einrichtungen aus Klinikwirtschaft, Gesundheitsversorgung und Forschung, Lebenswissenschaften, kommunalen Einrichtungen und zuliefernden Branchen finden sich in diesem spannenden und auch lebendigen Netzwerk zusammen. Leif Grundmann benutzt hier das Bild der Zwiebel, die verschiedenen Branchen der Gesundheitswirtschaft formieren sich wie Schalen, die ineinandergreifen. Synergien zwischen den Unternehmen, Einrichtungen und Berufsgruppen aus den unterschiedlichen Sektoren des Themenfeldes „Gesundheit" herzustellen, das ist das angestrebte Ziel von MedEcon Ruhr e. V. Das Ruhrgebiet ist wie gemacht für Akteure in der Gesundheitswirtschaft. In einem der größten Ballungsräume Europas leben über fünf Millionen Menschen – der Bedarf

Der Weg ins Ohr der Hörer:innen

Das Setting

Hauptprotagonist ist ein großer brauner Holztisch, gespickt mit kleinen gemütlichen Sesseln. Ein handgewebter Teppich schluckt den Schall. Wir befinden uns nicht im heimischen Wohnzimmer, sondern im Aufnahmestudio der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Gut isoliert, aber nicht schalldicht – den Blick immer nach außen gerichtet. Wir wollen mit unserem Podcast wortwörtlich „in die Ferne schweifen" und Themen aufgreifen, die uns bewegen und zukunftsweisend sind.

Vorbereitung

Bevor wir jedoch ON AIR gehen, lotet der/die Moderator:in aus, ob alle Fragen und der technische Ablauf geklärt sind. Dann nimmt der Aufnahmeleiter Tonproben von allen Gesprächsteilnehmer:innen, um die richtige Frequenz für alle Stimmen zu finden. Fällt die berüchtigte Aufnahmeklappe, sind wir sozusagen ON AIR mit dem Fern-Seher und es kann losgehen.

Die Fern-Seher-Struktur

Um für die Hörer:innen einen Wiedererkennungswert zu schaffen, läuft jede Folge nach einem bestimmten Gesprächsleitfaden ab. Im Intro führt die Moderation kurz in das Thema ein und stellt drei Kernfragen zur Episode. Einen tiefergehenden Einblick gibt die folgende Rubrik „Worum geht's hier eigentlich?" Und natürlich darf in keiner Sendung das obligatorische Statement aus dem Trendmanagement fehlen. Hier wird das Thema noch mal aus der Sicht der sogenannten Megatrends beleuchtet. Die Rubriken „Zwischen den Zeilen" und „Tacheles!" zeigen, dass es in diesem Audioformat eben nicht nur darum geht, ein Thema anzureißen, sondern das es uns wichtig ist, unter die Oberfläche zu tauchen und verschiedene Blickwinkel und Ausblicke mit den eingeladenen Expert:innen einzunehmen.

an medizinischer Versorgung, an guter Plege und Vorsorge ist entsprechend groß. Der Wettbewerb ist demzufolge hart und daher herrscht auch viel Bewegung in diesem Wirtschaftssektor. Wie brandaktuell das Thema ist, beweist eine Studie, die die Ruhr-Universität Bochum zusammen mit dem Healthcare Living Lab in Düsseldorf durchgeführt hat und deren Ergebnisse nun vorliegen (siehe QR-Code). Die Studie belegt, dass die Zahl der Gründungen im Bereich Digital Health in NRW stetig steigt. Es werden mehr Start-ups gegründet, die digital unterstützende Dienstleistungen anbieten. Allein im Kammerbezirk der IHK Mittleres Ruhrgebiet sind es mittlerweile 14 Gründungen. Die Vielfalt der Angebotspalette ist enorm, wie Prof. Dr. Sebastian Merkel (Inhaber der Junior-Professur für Gesundheit und E-Health an der RUB) ausführt: „Es finden sich Plattformansätze für verschiedene Zwecke von der Rekrutierung von Personal über Weiterbildungsangebote bis hin zu digitalen Gesundheitsanwendungen für Prävention und Therapie."

So gibt es in Witten z. B. das Start-up Quickdoctor UG, gegründet von drei Studierenden der Zahnmedizin, BWL und Informatik. Sie möchten Patient:innen und Ärzt:innen schneller und effizienter zusammenbringen, damit auf der einen Seite Patient:innen schneller einen Facharzttermin ergattern und Ärzt:innen auf diese Weise auch ihre Ausfallzeiten minimieren. Nur ein Beispiel von engagierten Gründer:innen, die in Marktlücken vorstoßen und das nötige Know-how mitbringen.

Die aktuelle Studie legt ihr Hauptaugenmerk auf die Erfahrungen der jungen Gründer:innen und die Herausforderungen, mit denen sie sich konfrontiert sehen. Hier wird auch die Bedeutung von Netzwerken thematisiert, die gerade für Newcomer von besonderer Bedeutung sind. Diese Relevanz hat auch Leif Grundmann erkannt: „Der Schlüssel liegt in der Vernetzung: Vielen Akteuren mangelt es nicht an Know-how, sondern oft an den nötigen Verbindungen, um ihr Business voranzutreiben und Kooperationspartner:innen zu finden. Und da kommen wir ins Spiel." Immer mit dem hehren Ziel, die Gesundheitsversorgung im Ballungsraum Ruhrgebiet zu verbessern.

Und doch ist noch einiges in der Branche ausbaufähig: Der Fachkräftemangel macht sich auch in der Gesundheitsbranche bemerkbar. Und auch bei der Einwerbung von Drittmitteln hinkt das Ruhrgebiet noch hinterher. „Unsere Universitäten tun hier schon viel, aber Hochschulen in anderen Bundesländern haben hier schon ein ganz anderes Standing bei Behörden und der Pharmaindustrie. Wir können da noch mehr", ist sich Leif Grundmann sicher. Mehr Mut auch zum Scheitern – das ist sein Credo.

Zur aktuellen Podcast-Folge mit Leif Grundmann

FERN-SEHER
Ein Podcast der IHK Mittleres Ruhrgebiet

5 Fragen an:

PETER SCHEMMANN

Peter Schemmann (v.li., inmitten seines Teams) Inhaber des Erlebnis-Stores Schemmann's Genuss & Style

Peter Schemmann ist gemeinsam mit seiner Frau Monika seit vielen Jahren im Wittener Einzelhandel zu Hause. In einem großen Concept Store an der Ruhrstraße mit 700 Quadratmetern Ladenfläche finden die Leidenschaften der beiden zusammen: Schemmann's Genuss & Style. Peter Schemmann ist für den Genussbereich und Accessoires zuständig, seine Frau Monika für Style und Schmuck. Das Geschäft ist seit 150 Jahren im Besitz der Familie.

1

Wie würden Sie Ihren Job einem Kind erklären?

Ich kaufe Waren ein, die zu meinem Geschäft passen, und verkaufe sie dann wieder. Damit ich Geld verdiene, verkaufe ich die Waren etwas teurer, als ich sie eingekauft habe. Das Spannende an meinem Job ist, dass wir so viele unterschiedliche Artikel im Angebot haben, und das wandelt sich stetig. Was ich heute gut verkaufen kann, will morgen vielleicht niemand mehr haben. Heute sammelt zum Beispiel kaum noch jemand Hummel- oder Swarovksi-Figuren, auch keine Hutschenreuther-Glocken. Dafür legen die Menschen viel mehr Wert auf den Genuss. Gerade in diesen schwierigen Kriegs- und Pandemie-Zeiten wollen sich viele privat etwas Gutes gönnen und kaufen gutes Essen und gute Getränke. Da muss ich als Unternehmer immer gut zuhören, was die Kund:innen sich wünschen.

2

Wie sieht ein absolut durchschnittlicher Arbeitsalltag aus?

Mein Arbeitstag beginnt mit Büroarbeit, denn sobald ich den Laden um 10 Uhr öffne, komme ich dazu nicht mehr. Um 9:45 Uhr teilen meine Frau und ich die Mitarbeitenden für den Tag ein. Da wir ein Concept Store sind mit vielen Aktionen, betreuen wir oft besondere Angebote wie Weinprobe, Schokoladen- oder Gewürztasting, Modenschauen. Ab 10 Uhr steht dann für mich der Kunde bzw. die Kundin an erster Stelle, für die Beratung nehme ich mir Zeit. Wenn der Kund:innenstrom zwischendurch nachlässt, dekorieren wir, pflegen die Waren, räumen auf, sorgen auch ständig für Hygiene im Genussbereich. Meine Frau ist für den Mode- und Styling-Bereich zuständig, ich für den Genussbereich. Wenn der Store um 18:30 Uhr schließt, liefere ich oft für Kund:innen in Witten noch größere Waren mit unserem Transportwagen aus.

3

Für welche Eigenschaften bekommen Sie die meisten Komplimente?

Für unseren Laden an der Ruhrstraße bekommen wir oft das Kompliment: Endlich habt ihr hier einen Laden angesiedelt, der eine Bereicherung für Witten ist. Ich persönlich bekomme von den Kund:innen das Feedback, dass sie mein fundiertes Fachwissen schätzen. Ich habe den Beruf von der Pike auf gelernt, habe mich bei Karstadt ausbilden lassen und bin dann in 4. Generation als Kaufmann ins Familienunternehmen gegangen. Außerdem sagt man mir nach, dass ich umgänglich bin und mir alles Mögliche in Ruhe anhören kann. Ich mache auch keinen Unterschied zwischen kleineren und größeren Kund:innen, ich behandle alle gleich. Und ich habe schon öfter gehört, dass das bei den Kundinnen und Kunden gut ankommt.

4

Welcher Ort in Ihrer Stadt gefällt Ihnen besonders gut?

Die Ruhrstraße natürlich. Hier fühle ich mich sehr wohl, weil wir in netter Nachbarschaft sind, zum Beispiel mit der Füllbar. Privat bin ich außerdem gerne mit dem Mountainbike am Hohenstein in Witten unterwegs und mit meiner Frau zu Fuß auch rund um die Kemnade. Ein ganz wichtiger Platz ist für mich außerdem der Tennisplatz der Sport-UNION Annen. Das ist mein Ausgleich zum stressigen Alltag.

5

Was darf in Ihrem Kühlschrank niemals fehlen?

Niemals darf ein guter Weißwein im Kühlschrank fehlen, zum Beispiel ein Sauvignon blanc. Auch ein guter Crémant de Limoux gehört für mich immer in den Kühlschrank. Deshalb kann ich in meinem Geschäft auch bestens dazu beraten. Auch zu Rotweinen natürlich – aber die gehören ja nicht in den Kühlschrank.

Vielen Dank!

Marc Budde vor dem ungewöhnlichen Eingang seines Unternehmens

Streifzug durch Herne-Mitte

Alles außer oberflächlich – ein Einblick in außergewöhnliche Unternehmen in Herne-Mitte

Schreibwaren / Druckerei A. Budde GmbH

„Ja, dann kommen Sie mal rein ins Paradies!", begrüßt uns Verkaufsleiterin Delia Körber. Das Paradies ist in diesem Fall hier verortet: Berliner Platz 6a. Was für eine Adresse. Ein Hauch von Großstadtflair ... in Herne-Mitte.

„Da an den Garagen vorbei ...!" Genau hier begann vor knapp 40 Jahren die Geschichte des Herner Traditionsunternehmens Budde. Als „Eine-Frau-Betrieb" startete Angelika Budde mit einer Schreibmaschine, einem Kopierer und einem Tagesumsatz von acht Pfennigen das Unternehmen in der Garage. „Damit die Eltern nicht so weit laufen müssen, unser Wohnhaus ist ja direkt nebenan", antwortet Sohn Marc Budde auf die Frage, wie es zu dem ungewöhnlichen Ort gekommen sei.

Das Angebot in der Garage wuchs mit den Jahren: SB-Kopierer, 20.000 Büroartikel sowie Druck-und Textilerzeugnisse. Heute ist die A. Budde GmbH ein Vollsortimenter und wird in zweiter Generation von Marc Budde geführt „Die Eltern wirken natürlich noch mit, das lassen sie sich nicht nehmen", sagt er schmunzelnd.

Zu Budde kommen sie alle: Der „Oppa" mit seinem Enkel, um die erste Schulausstattung zu kaufen, Hochzeitspaare lassen hier Einladungen und Architekten ihre Pläne in DIN A0 drucken. Alles passiert mit viel Engagement, Gelassenheit und Freude, die auch die Kund:innen erfasst.

„Wir sind breit aufgestellt", beschreibt Verkaufsleiterin Delia Körber das Sortiment. Und genau diese Vielfalt hat dazu beigetragen, dass sich das Familienunternehmen in der Pandemie gut geschlagen hat. Marc Budde sträubte sich auch nicht, Dinge des alltäglichen Lebens wie Toilettenpapier oder Wasserkartuschen zu ordern. „Man muss flexibel agieren, und das können wir als kleines Unternehmen eben ziemlich schnell", resümiert er.

Dass man hier sehr wohl mit großen Online-Riesen und agilen Produkten mithalten kann, beweist Marc Budde in vielen Be-

Im Inneren des Schreibwarenladens tut sich eine bunte Welt auf. Das Sortiment ist breit gefächert: Von Schulutensilien über Hochzeitseinladungen bis zum Drucken von großformatigen Dingen ist alles im Portfolio.

Der Chef liefert mit seinem Elektroroller gerne höchstpersönlich die Ware aus.

reichen: „Wir bauen unsere Elektromobilität auch weiter aus." Was das bedeutet, wird klar, als wir um die Ecke biegen und einen schnittigen Elektroroller in Firmen-Branding zu Gesicht bekommen. „Damit kommt man besser zum Kunden bzw. zur Kundin in der heutigen Zeit", schiebt der Geschäftsführer erklärend ein. Hier liefert der Chef auch noch höchstpersönlich die Ware aus. Budde eben. Am Berliner Platz 6a blieben keine Wünsche offen – „Kein Killefitt, sondern wat Richtiges." Herne-Mitte eben.

LWL-Museum für Archäologie in Herne

Horror-Lesungen im Steinkreis von Stonehenge, Gestalten zum Leben erwecken und mitten durch eine Ausgrabung spazieren: All das kann man hier im LWL-Museum für Archäologie in Herne.

Das LWL-Museum versteht sich als „zentrales Schaufenster der Bodendenkmalpflege in Westfalen". Was erst mal sperrig klingt, erschließt sich sofort, wenn man ins Foyer tritt. Hier wird eine Ausgrabung architektonisch inszeniert und Besucher:innen spazieren durch das Forschungsgebiet Museum und erschließen es sich auf diese Weise. Einzugsbereich ist nicht nur das gesamte Ruhrgebiet, sondern auch das Bergische Land und das Münsterland. Der Radius konnte in Zeiten der Corona-Pandemie noch ausgeweitet werden, und zwar durch digitale Formate, die das Haus anbietet.

Hier haben sich z. B. Schulklassen aus der Ukraine, Österreich, Berlin und Frankfurt live zu Online-Führungen zugeschaltet. Das LWL-Museum in Herne nimmt hier eine Vorreiterrolle ein, da es als digitales Pilotprojekt des LWL fungiert.

So gibt es auch die Gaming-App „Jo's Memory", wo junge Forscher:innen die Wissensspeicher der Welt füllen können. In Herne hat man verstanden, dass man zukünftige Besucher:innen in ihrer Lebenswirklichkeit abholen muss, damit gerade Jüngere überhaupt den Weg ins Museum finden.

So sind auch die Ausstellungen angereichert mit digitalen Vermittlungsmethoden: Man kann mithilfe der Museums-App historische Gestalten als Augmented-Reality-Installation zum Leben erwecken und begegnet auf einmal am Herner Mahlstein einer Bäuerin, die Korn mahlt. „Dinge erlebbar machen" – niederschwellig und unmittelbar, das ist das Motto der Herner Geschichtsvermittler:innen.

Dr. Stefan Lakers, einer von zwei wissenschaftlichen Referenten des LWL-Museums, freut sich über neugierige Besucher:innen, die sich auf Forscherreise begeben.

Das LWL-Museum möchte in die Herner Stadtgesellschaft hinausstrahlen und schafft viele kreative Angebote für Kinder und Jugendliche.

Unscheinbar, aber besonders spannend: der Herner Mahlstein. Dank Augmented-Reality-Installation kann man hier historische Figuren zum Leben erwecken, wie die mahlende Herner Bäuerin.

Kooperationen mit Partner:innenschulen wie der Realschule Crange oder die MINT-Herbstferien-Akademie sind feste Bausteine, mit denen das Museum versucht, in die Herner Stadtgesellschaft hineinzustrahlen. So arbeitet sich beispielsweise eine sechste Klasse selbstständig in die Steinzeit ein und gibt das neu erworbene Wissen dann an sozusagen als Multiplikator:innen und Proband:innen, wenn das Museum z. B. neue Programme ausprobiert.

„Wir entwickeln zusammen mit den Bürger:innen Ausstellungsformate, in denen Dinge im Herner Stadtgebiet in den Fokus gerückt, sichtbar werden und als Exponate bei uns im Haus in einem neuen Licht erscheinen", führt Dr. Stefan Lakers aus, einer von zwei wissenschaftlichen Referenten des Museums.

Aktiv mitwirken und gestalten – das ist das Motto des LWL-Museums für Archäologie. „Wir haben ein neues Projekt auf den Weg gebracht. Zwar haben wir noch kein richtiges Wort dafür gefunden, aber der Ursprungsgedanke war eine Art Jugendbeirat. Wir wollen Jugendliche zu uns ins Museum holen und gemeinsam mit ihnen an Ausstellungsformaten arbeiten." Hier wird umgesetzt, worüber sich alle Gedanken machen sollten – egal ob Handel, Dienstleistungsgewerbe oder Stadtplanung. Was bringt die Zukunft? Was will die Generation Z eigentlich? Die Perspektive muss sich verschieben und immer wieder neu justiert werden.

„Wie wollen wir uns herausnehmen zu wissen, was die junge Generation interessiert, wie sie tickt, wie sie denkt", argumentiert Stefan Lakers weiter. Es soll sich ein neues Team formieren. Was an Ideen und Vorschlägen reinkommt, verpflichtet sich das Museum, auch umzusetzen. Gleichzeitig bekommen die Jugendlichen einen umfassenden Einblick in die museale Arbeit. „Wir fahren zusammen zu Ausgrabungen und Exkursionen. Kurz gesagt: Wir wollen etwas haben und dementsprechend geben wir auch was", erklärt Lakers das Konzept.

Strahlkraft beweist die Institution auch in andere Felder: Durch die Kooperation mit dem Herner Spielezentrum kann das Museum zu jeder Ausstellung thematisch passende Spiele anbieten, die dann auf der jährlichen Spielemesse im Kulturzentrum auch noch weiter getestet werden können. Anreize und Synergien schaffen – auch das macht das LWL-Museum aus.

Wie im heimischen Wohnzimmer – hier kann man lesen, klönen und einfach Leute beobachten.

Elisabeth Röttsches freut sich, dass wieder Veranstaltungen in der Alten Druckerei stattfinden können.

Literaturhaus Herne

Eine weitere Institution trägt ebenfalls ihren Teil zur Lebendigkeit der Herner Kulturszene bei – und das auf seine ganz eigene besondere Weise. Es duftet nach Kaffee, Geschirr klappert, eine Dame sitzt in einem kuscheligen Sessel am Fenster und schmökert in einem Buch. Entschleunigung im literarischen Wohnzimmer von Herne-Mitte, dem Literaturhaus Herne.

Das 117 Jahre alte Traditionshaus, das seit vier Generationen inhabergeführt wird, erfindet sich immer wieder neu: Hier wurden Anfang des 20. Jahrhunderts noch der Herner Anzeiger und die Ruhr Nachrichten produziert. Dieser Weg führte von der Druckerei zur Buchhandlung, in die das Konzept eines Cafés integriert wurde. Die ehemalige Druckerei etablierte sich zu einem Veranstaltungsort mit hochkarätigen Lesungen und Konzerten. Beide Bausteine machen das Literaturhaus Herne aus und strahlen weit über die Region hinaus.

Während der Pandemie musste jedoch auch das Literaturhaus umdenken und neue Wege der Vermarktung finden: „Literaturhaus digital: Aus dem Web in Ihr Wohnzimmer" hieß ein Format, das sich das Team um Inhaberin Elisabeth Röttsches ausgedacht hat. Im Portfolio sind selbst produzierte Videos mit Buchempfehlungen sowie Interviews mit Gästen aus dem Kulturbereich auf dem eigenen YouTube-Kanal. Newsletter ergänzen das digitale Angebot und informieren über Neuerscheinungen und Entwicklungen im Literaturbetrieb. Für dieses Engagement hat das Literaturhaus Herne den Deutschen Buchhandlungspreis 2021 er-

Ruhe finden zwischen den „Buch-Zeilen" – hier findet sich auch immer ein passendes Geschenk.

halten. „Wir waren immer hier, ich habe nie den Laden komplett geschlossen. Wir haben die Bestellungen, die über unseren Onlineshop reinkamen, hinten über den Hof verkauft und hatten auf diese Weise einen guten Draht zu unseren Kund:innen", führt Elisabeth Röttsches aus, die ihres Zeichens auch lange Vorsitzende der Interessengemeinschaft Herne City war. Die derzeitige Situation stellt sich jedoch noch mal anders dar. Der Buchhandel zeichnet auch immer die wirtschaftlichen und persönlichen Entwicklungen seiner Kund:innen ab. „In den letzten Monaten merkt man schon, dass wieder mehr gereist wird und weniger Zeit für Bücher ist. Die Nachfrage nach Kinderbüchern und jetzt aktuell auch nach Reiseführern ist jedoch seit der Pandemie stetig gestiegen", merkt die langjährige Vize-Präsidentin der IHK Mittleres Ruhrgebiet an.

„Mama, können wir in das Bücher-Café?", lautet die Frage der jungen Leser:innen, die dem Reiz dieses besonderen Ortes schon erlegen sind. Ins literarische Wohnzimmer zieht es alle Generationen. Hierher kommen literaturaffine Kund:innen ebenso wie Kulturinteressierte und Menschen, die gerne schöne Dinge um sich haben und in Ruhe zusammen stöbern wollen.

Und was wünscht man sich noch als erfolgreiche Buchhändlerin und Veranstaltungsmanagerin? „Ich würde mir eine noch lebendigere Innenstadt wünschen, und das dies auch in die Planungen miteinbezogen wird", so Elisabeth Röttsches. „Man merkt schon, dass in Herne viel in Bewegung ist. Die Stadtspitze nimmt viel in die Hand, ist sehr agil – auch im Schulterschluss mit der IHK Mittleres Ruhrgebiet", merkt die Inhaberin anerkennend an. Dennoch sind die Erwartungen aufgrund der wirtschaftlichen Lage eher verhalten: „Hoffentlich schaffen wir das. Was ist, wenn keiner zum Weihnachtsgeschäft kommt?" Mit diesen Fragen sieht sich die Geschäftsführerin konfrontiert. „Wir haben natürlich auch unser Energiekonzept umgestellt und drehen an allen Stellschrauben wie jeder gerade und hoffen das Beste", so Röttsches.

Lisa – einfach gut essen

Fragen, die auch Lisa Frost umtreiben. In direkter Nachbarschaft zum Literatur-Café betreibt die gebürtige Britin mit indischen Wurzeln ein Kleinod: Lisa – einfach gut essen. Was für ein Slogan. Und er stimmt. Allein schon die Quiche mit Salat ist ein Gedicht und zeigt in seiner Einfachheit genau das: Einfach. SEHR GUT essen.

Seit 2016 füllt Frost diesen Slogan mit Leben. Betritt man ihr Ladengeschäft in der Bebelstraße 16, tritt man ein in eine entschleunigte Welt. Keine Musik, keine Ablenkung, sondern nur spüren, riechen und schmecken. „Mir war wichtig, dass die Leute, die hier reinkommen, den Augenblick unverfälscht genießen", merkt die Unternehmerin an. Aus diesem Grund findet man auch keine Uhr im Laden. „Das soll ein Laden sein, wo ich meine Kund:innen und ihre Wünsche kenne und auf sie eingehen kann und mit ihnen ins Gespräch komme, weil ich das selber so liebe", beschreibt die Inhaberin das Konzept ihres Ladens und gerät dabei ins Schwärmen.

Sie steht in ihrem Concept Store hinter der Theke, die mit frischen Antipasti und Käsespezialitäten gefüllt ist. Das Konzept ist breit gefächert – hier gibt es neben einem täglich wechselnden Mittagstisch eine reichhaltige Palette an Delikatessen und schöne Dinge, die sich dem Thema Essen widmen und auch als außergewöhnliche Präsente zum Verschenken taugen.

Mit viel Liebe zum Detail: Hochwertig genießen kann man bei „Lisa – einfach gut essen". Die Angebotspalette zur Lunchtime ist breit und unfassbar lecker!

Weiß inzwischen, was die Herner:innen mögen: Lisa Frost.

Von innen nach außen – die Neuen Höfe zeigen Flagge mit dem ersten Wirtshaus in Herne.

„Ich habe immer wieder Dinge verändert und neu justiert. Mittlerweile weiß ich, was gut funktioniert und was die Herner:innen auch annehmen", erklärt Frost. „2020 war bisher mein stärkstes Jahr. Das zweite Corona-Jahr war durchwachsener. Ich glaube auch, dass alles mit den Menschen steht und fällt. Wenn ich meine Stadt nicht nutze, dann kann sich auch nicht viel verändern. Viele fokussieren sich jetzt auf größere Erlebnisse und Reisen und weniger darauf, einfach gemütlich auswärts essen zu gehen oder gute hochwertige Produkte einzukaufen", stellt die Unternehmerin fest. Zudem machen ihr auch die Preiserhöhungen ihrer Lieferant:innen zunehmend Probleme.

Die Synergien, die sich zwischen dem Literaturhaus Herne und „Lisa – einfach gut essen" ergeben haben, sind während der Pandemie leider weggebrochen. Das Catering für Veranstaltungen und das „kulinarische Vorglühen" im Concept Store, bevor man zur Literaturlesung zu Elisabeth Röttsches ging, fielen aus. Das muss man erst mal auffangen, aber Lisa Frost weiß, wie man sich immer wieder extrem lecker neu erfindet.

Wirtshaus Herne

„Ein toller Standort. Welches Gastro-Konzept passt hierhin und was wird tatsächlich angenommen?" Das war die zentrale Frage, mit der sich die Gastronomin Britta und der Gastronom Julian Rommel vor knapp vier Jahren konfrontiert sahen. Wir wollen was machen, wofür auch unser Herz schlägt?" Lichtdurchflutet und trotzdem gemütlich. Im Wirtshaus Herne mischen sich traditionelle und moderne Elemente.

„Mein Mann und ich haben 2018 das Café Extrablatt gegenüber eröffnet und die jetzigen Neuen Höfe standen da noch leer, da waren wir noch die gastronomische kleine Insel. Man war so für sich, und eigentlich ist es ja in der Gastronomie viel schöner, wenn man sich ergänzt und die Leute von Terrasse zu Terrasse schauen können", argumentiert Britta Rommel.

Geschäftsführerin Britta Rommel erklärt das Konzept des Wirtshauses und freut sich jetzt schon über Stammgäste.

Und wenn man den Blick schweifen lässt, dann versteht man, was die Gastronomin meint. Der Robert-Brauner-Platz ist belebt, auf der Terrasse des Herner Wirtshauses sitzen viele Gäste und genießen das geschäftige Treiben. Der etwas betonlastige Platz soll noch mit Hochbeeten und Wasserelementen aufgewertet werden. Unter Beteiligung der Bürgerschaft und anderen Partner:innen wird an einem Konzept gearbeitet. „Dann erhöht sich auch gerade in den heißen Sommermonaten noch mal die Aufenthaltsdauer", hofft Britta Rommel.

Vor einem Jahr wurde das bayerische Wirtshaus eröffnet, und wenn die Gastronomin Bilanz zieht, dann fällt diese durchaus positiv aus. „Wir sind hier gut angenommen worden und haben wirklich tolle Mitarbeitende gefunden, mit denen die Zusammenarbeit richtig Freude bereitet", resümiert sie.

Natürlich waren auch hier die Auswirkungen der Corona-Pandemie zu spüren. „Wir haben aufgemacht, da fiel gerade

Happy Gaudi: Klassiker neu interpretiert – das Herner Wirtshaus bietet einiges für sein Herner Publikum.

„Nice to meet you Ruhrgebiet“ ist der Titel eines Reiseberichtes auf dem Büchertisch im Literaturhaus Herne. Ein Buch von Schauspieler Martin Brambach, in dem natürlich auch das Literaturhaus einen Ehrenplatz hat. Und genau mit diesem Gefühl möchten wir unsere Streifzüge im IHK-Bezirk weiterführen und sind neugierig auf all die tollen Unternehmer:innen, die hier alles geben. Denn: „Es ist nicht alles selbstverständlich. Es ist nicht alles einfach da, weil ich das jetzt per Klick haben will.“ Ein Zitat von Lisa Frost. Und genau deswegen müssen wir die Unternehmer:innen vor Ort in den Innenstädten, Stadtteilzentren und Quartieren unterstützen. Damit die Vielfalt des Einzelhandels, der Dienstleister:innen und der Kultur erhalten bleiben – nicht nur in Herne-Mitte.

die Maskenpflicht. Und dann kam zum Herbst das Problem, dass wir wahnsinnig viele Anfragen für Weihnachtsfeiern hatten, und da dachte ich schon: Britta, die kannst du alle wieder streichen! Und genauso kam es ja dann auch“, erinnert sich Rommel.

„Die Situation war zur Eingewöhnung und um sich zurechtzufinden okay“, erklärt Britta Rommel. „Wenn wir jetzt in einer anderen Stadt wären, dann wären wir wahrscheinlich wirtschaftlich ein bisschen erfolgreicher. Man braucht Geduld, aber es macht auch Spaß, an dieser Entwicklung beteiligt zu sein. Wenn Herne sich noch weiterentwickelt und die Herner in ihrer Stadt auch ausgehen und nicht auf andere größere Städte ausweichen, dann sehe ich hier sehr viel Potenzial“, führt sie aus.

„Die Leute haben hier ihre Stammläden, wo sie gerne und auch immer wieder hingehen. Das Wirtshaus muss sich noch etablieren, weil das Konzept ganz anders ist – dadurch ziehen wir auch neue Gesichter in die Stadt“, erklärt die Inhaberin. Ihr Ehemann Julian Rommel ist ein „alter Gastro-Hase“, er hat schon mit 16 Jahren das Café Extrablatt in Bochum eröffnet und kennt die Vorzüge der verschiedenen Konzepte und wie sie sich gegenseitig „befruchten“ können. Das Ehepaar zeigt sich auch engagiert in Sachen Fachkräftemangel und Personalmarketing. Julian Rommel ist im IHK-Prüfungsausschuss, weil ihm wichtig ist, dass junge Fachkräfte in den Job kommen. „Wir haben immer wieder junge Leute, die nicht wissen, was sie machen wollen. Mittlerweile können wir da richtig gut vermitteln, weil mein Mann so gut vernetzt ist“, führt Rommel aus.

Auch unter den Herner Unternehmer:innen entstehen Synergien: „Bei der Druckerei und Bürobedarf Budde haben wir auch unsere Plakate und Poster für die Eröffnung drucken lassen“, erzählt Geschäftsführerin Britta Rommel. Wir beißen derweil herzhaft in die offerierte Herner Stulle und freuen uns über die Neuinterpretation des Strammen Max und die unternehmerische Vielfalt hier in den Neuen Höfen.

www.lwl-landesmuseum-herne.de
www.feinkost-lisa.de
www.literaturhaus-herne-ruhr.de
www.a-budde.de
www.wirtshaus-herne.de

Etwas mehr Licht, bitte!

Die „Deutsche Umwelthilfe" hat einen Nerv getroffen. Sie fordert, in diesem Jahr weitgehend auf die vorweihnachtliche Beleuchtung zu verzichten. Schließlich gebe es Krieg in der Ukraine, Klima- und Energiekrise. Das hat eine innere Logik. Aber es ist emotional wenig intelligent. Denn es kommt noch besser: Der Bundesgeschäftsführer Jürgen Resch spricht von „privaten Beleuchtungsorgien" und schlägt vor: „Ein beleuchteter Baum pro Stadt oder Gemeinde" muss reichen. Da schalten viele Händler, Schausteller und Privathaushalte verständlicherweise auf Abwehrhaltung, denn die Deutsche Umwelthilfe suggeriert damit zweierlei:

1. Niemand außer ihr hat begriffen, dass die Energiekrise auch die Weihnachtslichter betrifft und damit verantwortungsvoll umgegangen werden muss. Wir alle würden in diesem Winter unreflektiert weiterhin Millionen Kilowattstunden verpulvern.

2. Es ist selbstverständlich, dass in diesem Winter jedes leichte Vergnügen und somit – im übergeordneten Sinne – jedes Licht eines zu viel ist.

Was ist das für ein Signal nach dunklen und oft einsamen Corona-Wintern, im Ukraine-Krieg und allen schlimmen Begleiterscheinungen dieses russischen Angriffs? Ein sehr deprimierendes. Denn: Die allermeisten Händler:innen, Schausteller:innen und Gemeinden haben doch längst auf energieeffiziente Beleuchtung umgestellt und werden sich in dieser Saison vollkommen eigenverantwortlich über weitere Einsparungen Gedanken machen (müssen). Das Gleiche gilt für Privathaushalte.

Ja, die Lage ist ernst. Aber doch wirklich nicht hoffnungslos. Deshalb darf es ruhig ein bisschen mehr Licht sein am Ende dieses schwierigen Jahres, das den Weg zum nächsten Frühling etwas heller macht.

Wir machen im Dezember Betriebsferien!

Warum? Weil wir Energiesparmaßnahmen ernst nehmen und nur so gut aufgestellt durch den Winter kommen. Wir leisten den Beitrag im Rahmen unseres Nachhaltigkeits-Versprechens.

Betriebsferien vom 27.12-30.12.2022 mit täglichem Bereitschaftsdienst von 9-12 Uhr für Ursprungszeugnisse und ADR-Karten.

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 Rösrath

Kreativdirektion
Melanie Polack (FranzFlorian GmbH)

Verlag, Herstellung und Vertrieb
Schürmann + Klagges GmbH & Co. KG
Industriestraße 34, 44894 Bochum
sk@skala.de

Die WIR erscheint vierteljährlich mit einer Druckauflage von 13.500 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 shutterstock/noomcpk, S. 3 Fabien Holzer, S. 4 o. und m. Sascha Kreklau, S. 4 u. Volker Wiciok, S. 5 o. IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 5 m. shutterstock/Rido, S, 5 u. Sascha Kreklau, S. 6 shutterstock/G-Stock Studio, S. 7 shutterstock/manfeiyang, S. 8 BOGESTRA, S. 9 shutterstock/ Kamrad71, S. 10–15 Sascha Kreklau, S. 16 shutterstock/ maraga und Vitali Zykau, S. 17 Volker Wiciok, S. 18 Lothar Gräfingholt, S. 19 IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 20–22 Volker Wiciok (Einklinker Obama: Christoph Kemper), S. 23 Alexander Schneider, S. 24 Jann Höfer/ Montag Stiftung Urbane Räume, S. 26 Jürgen Knoth, S. 27 IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 29 polismobility, S. 32, 33, 35 Sascha Kreklau, S. 36 shutterstock/ Rido, S. 37, BdKEP/Andreas Schumann, S. 38–43 IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 44/45 Sascha Kreklau und Volker Wiciok, S. 46 IHK Mittleres Ruhrgebiet n, S. 46–50 o. li. IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 50 o. re. Michael Schwarz, S. 51 o. air.dopt, S. 51 m./u. Keep it gruen, S. 52/53 IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 54 Peter Schemmann, S. 55–61 Sascha Kreklau; Porträts der Ansprechpartner:innen: IHK Mittleres Ruhrgebiet.

www.bochum.ihk.de

www.facebook.com /IHKMittleresRuhrgebiet

www.youtube.com /IHKMittleresRuhrgebiet

www.linkedin.com/company/ ihkmittleresruhrgebiet/

@ihk_mittleres_ruhrgebiet

Termine

16.11.2022
RuhrFaktor Mobilität
Jörn Kleinelümern (kleineluemern@bochum.ihk.de)

17.11.2022
Sprechtag Unternehmensnachfolge
Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

30.11.2022
Venture Capital Ruhr Vol. 4
Hans-Christian Hierweck (hierweck@bochum.ihk.de)

30.11./14.12.2022
Finanzierungssprechtag
Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

01.12.2022
IHK-Branchentreff Kreativwirtschaft NRW
Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

09.12.2022
RuhrFaktor New Work
Christian Glahn (glahn@bochum.ihk.de)

09.12.2022
1. Wittener Nachhaltigkeitskonferenz
Robin Vieten (vieten@bochum.ihk.de)

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