



WIR

#02/2023

WIRTSCHAFT IM REVIER

Das Magazin der IHK Mittleres Ruhrgebiet

DIE GROSSE GEFAHR AUS DEM NETZ

So schützen Sie
Ihr Unternehmen
vor Hacker-Angriffen

GETRIEBE FÜR DIE ENERGIEWENDE

Besuch in Witten bei
ZF Industrieantriebe

GESUNDHEIT FÜR IHR TEAM

Best Practice
in Unternehmen

GLÜCKSORT WIEMELHAUSEN

Streifzug durch den
Bochumer Stadtteil

Termine



16.05.2023

Nachfolge-Sprechttag, 10 - 13 Uhr

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

25.05.2023

Social-Media-Frühstück, 9 - 11 Uhr,

Thema: Online-Reputation - Wie bekomme ich positive Bewertungen?

Jennifer Duggen (duggen@bochum.ihk.de)

25.05.2023, 29.06.2023 und 27.07.2023

Sprechstunde Studienzweifler:innen, 14 - 15 Uhr

Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)

25.05.2023

Venture Capital Ruhr Vol. 5, 17 - 21 Uhr, Rotunde Bochum

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

31.05.2023, 28.06.2023 und 26.07.2023

Finanzierungs- und Fördermittelsprechttag, 10 Uhr

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

18.06.2023

Urban Run Bochum - die IHK ist eine der Stationen

www.urban-run.de

19.06.2023

Handelsforum Ruhr, 10 - 13 Uhr, EBZ Bochum

Jennifer Duggen (duggen@bochum.ihk.de)

29.06.2023

Social-Media-Frühstück, 9 - 11 Uhr,

Thema: Homepage/Blog/Newsletter/SEO

Jennifer Duggen (duggen@bochum.ihk.de)

27.07.2023

Social-Media-Frühstück, 9 - 11 Uhr,

Thema: Online-Marketing für Einsteiger:innen

Jennifer Duggen (duggen@bochum.ihk.de)



Weitere Infos und
Anmeldung

Social-Media-
Frühstück



Finanzierungs- und
Fördermittelsprechttag



Nachfolge-
sprechttag



Sprechstunde
Studienzweifel





Liebe Leser:innen,

Weltkonzerne, Mittelständler, Universitäten, öffentliche Verwaltung: Niemand ist davor geschützt, Ziel eines perfiden Hackerangriffs zu werden. Mal haben es die Angreifer:innen darauf abgesehen, Daten zu stehlen, in einem anderen Fall werden Systeme verschlüsselt und anschließend ein beträchtliches Lösegeld gefordert. Und oft geht es einfach nur darum, Chaos zu stiften. Ein Cyberangriff trifft viele Unternehmen unvorbereitet – weil sie sich mit dem Thema IT-Sicherheit nur unzureichend beschäftigt haben. Zahlen des IT-Branchenverbands BITKOM zeigen: Der Schaden, der durch Angriffe aus dem Internet verursacht wird, steigt mit jedem Jahr an. Aber auch das Geschäft mit der IT-Sicherheit brummt. Angreifer:innen und Sicherheitsexpert:innen leisten sich ein ständiges Rennen.

Auch deshalb gibt es keine absolute Sicherheit. Allerdings können sowohl Unternehmen als auch Institutionen eine Menge dafür tun, dass den Angreifenden der Zugriff auf sensible Daten verwehrt bleibt. Das fängt bei sicheren Passwörtern an und hört nicht zuletzt damit auf, bekannte Sicherheitslücken in Programmen zu schließen, die tagtäglich im Einsatz sind. Das bedeutet allerdings nicht, dass damit die persönliche Verantwortung der Mitarbeitenden endet. Mindestens genauso wichtig ist es, die eigenen Kolleg:innen für das Thema IT-Sicherheit zu sensibilisieren. Wer zuerst darüber nachdenkt, ob er eine E-Mail von einem fremden Absender mit unbekanntem Inhalt öffnet, kann vielleicht schon größeren Schaden vom Unternehmen abwenden.

Digitale Sicherheit ist eines der großen Themen der Gegenwart. Die Komplexität der Systeme wird weiter zunehmen und stellt völlig neue Anforderungen an die Menschen, die sie bedienen. Umso wichtiger ist es, IT-Sicherheit bei der Digitalisierung des eigenen Unternehmens mitzubedenken – und in die Aus- und Weiterbildung des eigenen Teams zu investieren.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unserer aktuellen WIR!

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'M. Bergmann', with a stylized flourish at the end.

Michael Bergmann
Hauptgeschäftsführer der
IHK Mittleres Ruhrgebiet

INHALT

Editorial 03

Kompakt

06 IHK macht mit beim Urban Run

Stadt Forum Herne:
Zentrum des Austauschs

IHK-Lehrstellenbörse wieder online

07 Stars der Ausbildung: Umfrage läuft

Ruhrwirtschaft vorsichtig optimistisch

Handelsforum Ruhr dieses Jahr
in Bochum

Aus- und Weiterbildung

13 „Schüler sollten
Teamwork lernen“



Deep Dive

18 Die richtigen
Getriebe für die
Energiewende

Ausbildung
Mit TikTok gegen
Fachkräftemangel



Die Story

Die unterschätzte
Gefahr aus dem Netz

Nachhaltigkeit

24 Das Nachhaltigkeits-
Versprechen Ruhr wächst

IHK-Jahresempfang

26 Die Bilder des Abends

Kurs Zukunft

28 „Erfahrungsschatz-Weitergeber:innen“

31 IHK Mittleres Ruhrgebiet stärkt Beratung
und Präsenz in den Kammerstädten



Außenwirtschaft

32 Die neue Fachfrau
fürs Internationale



Wirtschaft

34 Das war dir Nachfolge
Konferenz Ruhr 2023

IHK-Jubiläen 36

Gesundheitswirtschaft

40 Kicker und Obstkorb
waren gestern

Follow me 43

Start-up-Szene

44 Wo Start-ups und Mittelstand
zusammenkommen

45 Augen verschließen
für neue Perspektiven

Ausbildung

46 Azubi erfindet
eigenen Aperitif



Wirtschafts- junior:innen

48 Junge Wirtschaft
startet mit spannenden
Netzwerk-Formaten

Fünf Fragen an

50 Carla Fiege,
Geschäftsführung
Privatbrauerei Moritz Fiege



Streifzug

Ein Besuch in
Bochum-Wiemelhausen

Schlussgezwitscher

58 Bock auf Arbeit?
Sagen Sie's dem Chef!



IHK macht mit beim Urban Run



Nach drei Jahren Pause ist der Urban Run in Bochum zurück. Am 18. Juni werden tausende Läufer:innen und Walker:innen auf Entdeckungsreise durch die Stadt starten. Der Bochumer Urban Run verbindet Laufen und Walken mit Kultur und Sightseeing, ohne Leistungs- und Zeitdruck, dafür mit jeder Menge Spaß. Start und Ziel wird das Ruhrstadion sein. Auch die IHK ist eine Urban Run-Station. Und nicht nur das! Unsere Azubis organisieren eine eigene Azubi-Laufgruppe, die gemeinsam im Ruhrstadion startet und die bei der IHK eine kleine Überraschung erwartet. Wer Lust hat mitzumachen, meldet sich bei Zilan Parilti: Parilti@bochum.ihk.de, 0234/9113-171, oder Lois Adjei: Adjei@bochum.ihk.de, 0234/9113-121

Mehr Infos: <https://urban-run.de/>



Stadt Forum Herne: Zentrum des Austauschs

Herne bekommt ein neues Zentrum der Begegnung und des Austauschs. Die Stadtentwicklungsgesellschaft Herne (SEG) wird in den Neuen Höfen Herne – dem ehemaligen Hertie-Gebäude in der Herner Innenstadt – ein Ladenlokal anmieten, um dort gemeinsam mit der IHK Mittleres Ruhrgebiet das „Stadt Forum Herne“ auf den Weg zu bringen. „Wir möchten auch in Zukunft in Herne präsent sein und planen viele weitere attraktive Veranstaltungen. Jetzt haben wir dafür auch einen geeigneten Ort“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann. Die Räumlichkeiten im Erdgeschoss der Neuen Höfe Herne mit direktem Blick auf die Bahnhofstraße werden Begegnungsstätte und Veranstaltungsraum zugleich. Geplant sind unter anderem Sprechstunden zum Klimaschutz, Sitzungen des Wirtschaftsbeirats und Gründungs- und För-



derberatungen. Aber auch Informationsabende und Ausstellungen zu Themen der Stadtentwicklung können hier stattfinden. Das „Stadt Forum Herne“ soll nach aktuellem Stand im Spätsommer 2023 eröffnet werden. (Foto: Visualisierung)

IHK-Lehrstellenbörse wieder online

Die Lehrstellenbörse aller Industrie- und Handelskammern (IHKs) steht wieder online unter <https://www.ihk-lehrstellenboerse.de> zur Verfügung. In der Lehrstellenbörse können zugelassene Ausbildungsbetriebe kostenlos ihre freien Ausbildungsplätze, ihre Angebote für ein duales Studium oder für Praktika deutschlandweit veröffentlichen. Wichtiger Hinweis für bereits registrierte Betriebe: Nach der Cyberattacke auf alle IHKs müssen auch sie ein neues Passwort festlegen. Das geht über die „Passwort vergessen“-Funktion. Wer Fragen hat

oder sich erstmals als Bewerber:in oder Unternehmen registrieren lassen möchte, meldet sich direkt bei Nora Seidel: 0234/9113-166 oder seidel@bochum.ihk.de

Ihre Ansprechpartnerin:



Nora Seidel
Lehrstellenbörse + Ausbilderkarten

Tel. 0234 9113-166
seidel@bochum.ihk.de

Stars der Ausbildung: Umfrage läuft



Jedes Jahr feiern wir die Stars der Ausbildung in unserem Kammerbezirk. Alle erfolgreich geprüften Azubis und jeder Ausbildungsbetrieb mit Abschluss-Azubi kann dabei mitmachen. Per Link auf einer Postkarte sind sie dazu eingeladen worden, ihre Stimme für die beste Lehrkraft, den besten Ausbildungsbetrieb und den besten Azubi abzugeben. Die Abstimmung läuft noch bis zum 27. August 2023 online. Die Stars der Ausbildung werden am 17. Oktober im Starlight Express Bochum geehrt. Keine Postkarte bekommen? Dann melden Sie sich bei uns.

Ihre Ansprechpartnerin:



Sandra Janßen
Ausbildungsberatung
Tel. 0234 9113-163
janssen@bochum.ihk.de

Ruhrwirtschaft vorsichtig optimistisch

Zu Jahresbeginn hat sich die Ruhrwirtschaft vorsichtig optimistisch gezeigt. Das ist das Ergebnis des 110. Ruhrlageberichtes. Die Konjunkturumfrage der fünf IHKs im Ruhrgebiet stützt sich auf Antworten von 877 Unternehmen mit fast 124.000 Beschäftigten. Vor allem die Geschäftserwartungen der Unternehmen haben sich im Vergleich zur letzten Befragung verbessert. Selbst das Schlusslicht der Herbstbefragung, der Handel, erwartet deutlich bessere Geschäfte. Der Umfrage zufolge ist der IHK-Konjunkturklima Indikator, Gradmesser für die wirtschaftliche Entwicklung, um 24 auf insgesamt 101 Punkte gestiegen. Das Niveau unmittelbar vor Ausbruch des Ukrainekrieges Anfang 2022 (115 Punkte) war damit allerdings noch nicht wieder erreicht.



Alle Infos: www.ihks-im-ruhrgebiet.de/



Handelsforum Ruhr dieses Jahr in Bochum

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet hat in diesem Jahr die Federführung der Ruhr-IHKs inne. Deshalb wird das Handelsforum Ruhr im Sommer in unserem Kammergebiet stattfinden. Eingeladen sind Handelsunternehmen und lokale Akteur:innen der Ruhr-IHKs, um aktuelle Themen zu diskutieren. Thema des Handelsforums Ruhr: Chancen und Herausforderungen

für Handel und Stadt. Das Handelsforum Ruhr findet am 19. Juni im EBZ Bochum statt.


Aktuelle Infos zu Programm und Anmeldung:
www.ihk.de/bochum



DIE UNTERSCHÄTZTE GEFAHR AUS DEM NETZ

Es vergeht kein Tag, an dem sie es nicht versuchen: Hacker greifen Unternehmen, Institutionen und Behörden an, um sensible Daten zu stehlen, die IT des Angegriffenen lahmzulegen oder Lösegelder zu erpressen. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen sind solchen Angriffen oftmals schutzlos ausgeliefert. Sie haben weder das Personal noch die Mittel, um sich gegen derartige Attacken zu wappnen, so scheint es. Doch auch ohne großes IT-Team können Unternehmer:innen das Risiko minimieren, gehackt zu werden – wenn sie ein paar einfache Regeln beachten.

Von Sven Frohwein



„Es ist entscheidend,
sich im Falle eines
Angriffs professionelle
Hilfe zu holen.“



Sebastian Barchnicki,
Sprecher der Geschäftsführung
bei DIGITAL.SICHER.NRW

„Bei vielen Unternehmen fehlt schlicht das Verständnis“, sagt Sebastian Barchnicki, Sprecher der Geschäftsführung bei DIGITAL.SICHER.NRW. Das Kompetenzzentrum des Landes Nordrhein-Westfalen wurde im Frühjahr 2021 auf den Weg gebracht. Die Idee dahinter: kleine und mittlere Unternehmen auf die Risiken der digitalen Welt aufmerksam machen – oder wie DIGITAL.SICHER.NRW mit Sitz in Bochum und Bonn es nennt: „Wir unterstützen kleine sowie mittlere Betriebe bei der digitalen Selbstverteidigung.“

Laut einer aktuellen Studie des IT-Branchenverbands BITKOM entstehen in deutschen Unternehmen jedes Jahr Schäden in Höhe von 203 Milliarden Euro durch Angriffe auf die IT-Infrastruktur. In den Jahren 2018/2019 waren es gerade einmal 103 Milliarden Euro. 84 Prozent der Unternehmen waren laut BITKOM betroffen, weitere neun Prozent gehen davon aus, Opfer eines Angriffs geworden zu sein. Dabei sind die Angriffe aus Russland und China zuletzt sprunghaft angestiegen: 43 Prozent der betroffenen Unternehmen haben nach der Studie mindestens eine Attacke aus China identifiziert, 2021 waren es 30 Prozent. 36 Prozent haben Urheber in Russland ausgemacht (2021: 23 Prozent).

„Die Großen haben die Ressourcen, sich um das Thema IT-Sicherheit zu kümmern, viele kleine und mittlere Betriebe nicht“, sagt Friederike Schneider, stellvertretende Geschäftsführerin des Horst-Görtz-Instituts für IT-Sicherheit der Ruhr-Universität Bochum. Und es gibt laut Schneider noch ein Problem – und zwar in den Köpfen der Unternehmer:innen: „Es wird nur mit Schreckensszenarien gearbeitet. Man kann IT-Sicherheit auch positiv verankern“, so Schneider. Wer auf IT-Sicherheit setze, der investiere in die Zukunftsfähigkeit seiner eigenen Firma. „Es ist einfach ein Trugschluss zu glau-

ben, dass es sich für Angreifer nicht lohne, in kleine und mittlere Unternehmen einzubrechen“, sagt Schneider. Oft seien aber nicht nur Unternehmen betroffen, sondern auch Institutionen und die öffentliche Verwaltung.

Wie das Beispiel der Stadtverwaltung Witten zeigt: Im Oktober 2021 wurden bei einem Hackerangriff auf die Verwaltung sämtliche Daten zerstört, selbst die Sicherungsfestplatten wurden bei der Attacke gelöscht, die Kommunikation war nachhaltig gestört: kein Telefon, kein Internet, keine E-Mails. Angestellte der Stadtverwaltung telefonierten über ihre privaten Handys und brachten eigene Notebooks mit zur Arbeit, Notizen wurden wieder handgeschrieben, Gebühren in bar entgegengenommen und längst veraltete Arbeitsmittel wie Stempel, Bleistift und Quittungsblöcke hatten wieder Konjunktur. Das IT-System der Stadt musste komplett neu aufgesetzt – und natürlich umfänglich gesichert werden. Einhalb Monate später funktionierte die Kommunikation per E-Mail wieder und erst kurz vor Weihnachten konnten Bürger:innen wieder online Termine beim Standesamt und in der Bürgerberatung vereinbaren. Gut drei Monate dauerte es, bis das Ratsinformationssystem wieder arbeitete.

„Soweit muss es nicht kommen“, sagt Sebastian Barchnicki von DIGITAL.SICHER.NRW. Das Kompetenzzentrum hat einen IT-Sicherheitskompass für kleine und mittlere Betriebe erstellt, der Punkt für Punkt erklärt, wie man das eigene Unternehmen widerstandsfähiger gegen Angriffe aus dem Netz macht. Das fängt bei sicheren Passwörtern an und hört nicht erst mit regelmäßigen Software-Updates auf, um mögliche Einfallstore zu schließen. „Für jedes Unternehmen ist es selbstverständlich, einen Zaun um das eigene Grundstück zu ziehen und am Ende eines Arbeitstages die Türen abzu-



Warnen davor, Hackerangriffe auf die leichte Schulter zu nehmen: Friederike Schneider, stellvertretende Geschäftsführerin des Horst-Görtz-Instituts für IT-Sicherheit der Ruhr-Universität Bochum, und Sebastian Barchnicki, Sprecher der Geschäftsführung von DIGITAL.SICHER.NRW, dem Kompetenzzentrum für Cybersicherheit des Landes NRW.

schließen“, so Barchnicki. „Aber dass die eigene Website und das dahintersteckende Content-Management-System aktuell sein muss, ist vielen nicht bewusst. Dabei lässt sich mit wenig Aufwand viel erreichen.“

Aber auch große Unternehmen mit großer IT-Abteilung sind bei Hackerangriffen oft machtlos. Bei einem Angriff auf die Funke-Mediengruppe in Essen im Dezember 2020 verschlüsselten die Angreifer:innen die Daten des Medienkonzerns und forderten ein Lösegeld. Bei einer solchen Ransomware-Attacke wird Software in das Netzwerk des Angegriffenen eingeschleust, die die Daten des Unternehmens durch Verschlüsselung unbrauchbar macht. Die Folgen für Funke: Die Zeitungen der Mediengruppe mussten anfangs in Notausgaben erscheinen, sie wurden laut WAZ-Chefredaktion „quasi von Hand gebaut“, wie Spiegel Online damals berichtete. Texte wurden telefonisch übermittelt, Fotos sehr aufwendig eingearbeitet. Eine internationale Hackergruppe soll hinter den Attacken stecken. Ermittler:innen in NRW haben die

„Die Großen haben die Ressourcen, sich um das Thema IT-Sicherheit zu kümmern, viele kleine und mittlere Betriebe nicht.“

Friederike Schneider, stellvertretende Geschäftsführerin des Horst-Görtz-Instituts für IT-Sicherheit

mutmaßlichen Drahtzieher des internationalen Netzwerks von Cyberkriminellen identifiziert. Den Verdächtigen werden mehr als 600 Angriffe auf Institutionen weltweit angelastet.

Die Funke Mediengruppe hat den Angriff sehr schnell publik gemacht. Viele Unternehmen scheuen allerdings genau diesen Schritt. Sie fürchten um ihren guten Ruf und haben Angst, Geschäftspartner:innen, Kund:innen und Lieferant:innen zu verlieren. „Dabei ist es umso wichtiger, im Falle eines Angriffs auch Partnerunternehmen zu informieren, damit der Schaden eingegrenzt werden kann“, sagt Sebastian Barchnicki. Ansonsten seien die Folgen meist noch größer. „Und es ist entscheidend, sich im Falle eines Angriffs professionelle Hilfe zu holen.“ Barchnicki empfiehlt, auch Anzeige bei der Polizei zu erstatten: „Das sorgt für Sichtbarkeit bei den Sicherheitsbehörden und hilft die Situation besser zu bewerten.“

Ein Wachstumsmarkt: Das Geschäft mit der IT-Sicherheit boomt seit Jahren. Auch hier hat der Branchenverband BITKOM Zahlen parat: „Für IT-Sicherheit wird in Deutschland derzeit so viel Geld ausgegeben wie noch nie zuvor“, heißt es in der Mitteilung des Verbandes. Die Ausgaben für Hardware, Software und Dienstleistungen im Bereich IT-Sicherheit werden sich allein im Jahr 2022 auf rund 7,8 Milliarden Euro belaufen, so BITKOM weiter – ein Plus von 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Eine Entwicklung, die längst noch nicht abgeschlossen ist: In den kommenden Jahren werden die Ausgaben für IT-Sicherheit weiter um jeweils rund zehn Prozent steigen, so BITKOM.

Und dann ist da noch der Fachkräftemangel: Laut dem IT-Verband fehlen in Deutschland zurzeit 137.000 IT-Expert:innen quer durch alle Branchen. Damit liegt die Zahl sogar über dem Vor-Corona-Jahr 2019 mit 124.000 unbesetzten Stellen. Den Unternehmen macht vor allem der demografische Wandel zu schaffen. Signifikant weniger Menschen mit IT-Qualifikationen kommen auf dem Arbeitsmarkt an, während Ältere aus den einschlägigen Berufen ausscheiden. BITKOM-Präsident Achim Berg geht sogar noch weiter: „Der Fachkräftemangel entwickelt sich zum Haupthindernis bei der digitalen

Transformation.“ Ein Ausweg könnte ein neuer Ausbildungsberuf sein, sagt Friederike Schneider: „Es muss nicht immer ein Master sein, es braucht einen IHK-Abschluss Cyber-sicherheit. Und es muss uns gelingen, mehr Frauen für das Thema IT-Sicherheit zu begeistern.“

Hier setzt ewa, die Eurobits Women Academy, an. Das Projekt von eurobits e.V., dem europäischen Kompetenzzentrum für Sicherheit in der Informationstechnologie, möchte vor allem jungen Frauen das Thema IT-Sicherheit schmackhaft machen. „Zu wenig Förderung, zu wenige Vorbilder, zu wenige Studentinnen: Das sind nur drei der Gründe, warum die Frauenquote in IT-Berufen in Deutschland im internationalen Vergleich weit unter dem Durchschnitt liegt“, heißt es beim

vom Land NRW geförderten Projekt. ewa möchte mit Beratung, Infoveranstaltungen und einer möglichst frühen Ansprache junger Frauen gegensteuern.

Doch nicht alles lässt sich mit genügend Fachkräften heilen. „In vielen Unternehmen fehlt eine ausgeprägte Fehlerkultur“, sagt Sebastian Barchnicki. „Das A und O ist die Mitarbeiter-Sensibilisierung: damit sie sich melden, wenn sie auf einen zweifelhaften Link geklickt oder einen E-Mail-Anhang geöffnet haben, den sie nicht zweifelsfrei zuordnen konnten – und sich nicht tatenlos ins Wochenende verabschieden.“ Das sei kein leichtes Unterfangen: „Die Komplexität der digitalen Welt wird weiter zunehmen. Wir müssen uns so schnell wie möglich um das Thema IT-Sicherheit kümmern.“

„Ein Cyberangriff kostet vor allem sehr viel Zeit, Geld – und Nerven!“

Im August 2022 ist Ihre IHK Opfer eines Cyberangriffs geworden. Was ist genau passiert?

Nicht unsere IHK, sondern der IT-Dienstleister, der für alle Industrie- und Handelskammern in Deutschland tätig ist, ist angegriffen worden. Zum Glück haben die Kolleg:innen den Angriff sehr früh bemerkt und so schnell es ging den Stecker gezogen, um Schlimmeres wie einen Datenklau zu verhindern.

Trotzdem waren die IHKs über Monate nur eingeschränkt erreichbar. Wie sind sie damit umgegangen?

Stimmt, wir hatten keinen Zugriff auf das Internet, konnten weder E-Mails empfangen noch senden und anfangs war auch unsere Telefonanlage von der Attacke betroffen, sodass wir auf Handy-Kommunikation umschwenken mussten und wieder verstärkt auf die Post und Faxgeräte gesetzt haben. In einer solchen Situation wird einem erst einmal wirklich bewusst, wie selbstverständlich der Umgang mit dem Internet geworden ist – und wie aufwendig es ist, wenn der Zugang zum Netz fehlt.

Wie lange hat es gedauert, bis alle Systeme wieder komplett liefen?

Das hat fast drei Monate gedauert – und selbst danach liefen bestimmte IT-Systeme in einer geschützten Umgebung ohne Zugriff auf das Internet, um diese erst einmal ausgiebig auf verbliebene Schadsoftware zu überprüfen. Für die Kolleg:in-

nen in unserem Haus bedeutete diese Zeit viel Anpassung und Umgewöhnung. Von zu Hause aus zu arbeiten ist sogar erst seit gut zwei Monaten wieder möglich, weil unser Dienstleister sicherstellen musste, dass ein Zugriff von außen gefahrlos erfolgen kann.

Und welche Lehren ziehen Sie aus dem Hackerangriff?

Unsere Mitarbeiter:innen noch mehr für das Thema IT-Sicherheit zu sensibilisieren – und lieber einmal mehr bei den Kolleg:innen der IT nachzufragen, bevor man eine E-Mail mit zweifelhaftem Inhalt öffnet. Gesunder Menschenverstand ist aber nicht alles: Wir werden unsere Systeme noch stärker auf mögliche Sicherheitslücken durchleuchten, denn ein solcher Cyberangriff kostet vor allem sehr viel Zeit, Geld – und Nerven.



Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann musste die Erreichbarkeit der IHK Mittleres Ruhrgebiet nach einem Cyberangriff im Sommer 2022 gewährleisten.

„Kein Backup, kein Mitleid“ – die Grundregeln der IT-Sicherheit



1. Eine effiziente IT-Sicherung beginnt mit sicheren Passwörtern. Als Schlüssel schützen Sie nicht nur den eigenen Computer, sondern oft auch das Unternehmensnetzwerk und viele Dienste im Internet. Deshalb dürfen sie weder leicht zu erraten sein, noch sollte man sie weitergeben.
2. Smartphones und Tablets sind wesentlich in unserer Alltagskommunikation. Auf ihnen werden wichtige Dokumente gespeichert und sie sind oft mit sensiblen Bereichen wie Bankkonten und Aktiendepots verknüpft. Ein Zugriff Dritter sollte unbedingt vermieden werden.
3. Wer im Internet surft, sollte einen Schutzhelm tragen. Mit Viren und Spionageprogrammen, die Sie vor Ihrem Rechner ausspähen, möchte niemand konfrontiert sein. Aber auch Werbung, Push-Nachrichten und dem sogenannten „Tracking“ – die Nachverfolgung ihres Nutzerverhaltens zu Marketingzwecken – sollten Sie den Riegel verschieben. Spezielle Software-Pakete und optimierte Einstellungen im Browser schaffen Sicherheit.
4. Spam-Mails sind nicht nur lästig, sondern können auch großen Schaden anrichten, wenn sie nicht als solche erkannt werden. Anhänge dienen als Versteck für Schadprogramme oder die Absender versuchen mit Tricks, Ihnen persönliche Daten zu entlocken. Auch hier helfen Sicherheits-Pakete und die Sensibilisierung.
5. „Kein Backup, kein Mitleid“, sagen IT-Experten. Sicherheitskopien (engl.: Backups) gehören zur absolut notwendigen „Gesundheitsvorsorge“ Ihres IT-Systems. Sollte es zu einem Sicherheitsvorfall – egal ob durch einen Angriff von Kriminellen oder zu einem Datenverlust etwa durch einen Brand – kommen, zeigt sich der Wert der Datensicherung.
6. Irgendwann ist das Leben eines jeden Geräts einmal vorbei – seien es Computer, Server, Festplatten oder USB-Sticks. Daten sollten beim Ausrangieren und Ersetzen von Geräten immer gründlich und unwiderruflich gelöscht werden, damit Außenstehende nicht an Ihre Unternehmensdaten oder an die Ihrer Kund:innen gelangen.
7. Verschlüsselung schützt Bilder, Dokumente und andere Daten auf Ihrem Smartphone, dem Laptop, auf USB-Sticks oder Festplatten. Verlieren Sie das Gerät oder wird es gestohlen, dann bleiben Ihre Daten trotzdem geheim. Tools wie „BitLocker“ oder „FileVault“ helfen.
8. Auch im Homeoffice gilt: Safety first! Daten sollten in jedem Fall vor dem Zugriff Dritter (Nachbarn etc.) geschützt werden. Um den Zugriff auf die IT-Systeme auch von anderen Orten aus zu schützen, nutzen Sie die sogenannte Mehr-Faktor-Authentifizierung. Sie stellt auf doppelte Weise sicher, dass sich niemand Anderes in Ihre Accounts einloggt. Das aus dem Homebanking bekannte Prinzip setzt nicht nur auf ein Passwort, sondern auf einen zusätzlichen Code, den Sie beim Login auf ein anderes Gerät geschickt bekommen.



Hier geht's zur
Website von
DIGITAL.SICHER.NRW



„Schüler sollten Teamwork lernen“

Monatelanger Online-Unterricht, Lockdowns und Kontaktverbot: Viele der heutigen Azubis haben die Corona-Pandemie während einer prägenden akademischen Phase erlebt – mit Konsequenzen, die bis heute spürbar sind. Mit Michael Kohl und Gönül Öz, Lehrkräfte und Prüfer:innen am Louis-Baare-Berufskolleg in Bochum, sprachen wir über die aktuelle Situation, und wie Betriebe und Schulen ihre Auszubildenden fit für Prüfungen und das Berufsleben machen können.

Wie hat sich das Lernverhalten nach Corona und Distanzunterricht verändert?

Michael Kohl: Präsenz tut allen Schülern und Schülerinnen gut. Es geht nicht nur um die Vermittlung der Fachkompetenz, sondern auch um das, was Unterricht auszeichnet: Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Human- und Sozialkompetenzen, im Team lernen – also die Soft Skills. Die Schüler und Schülerinnen sollen ja auch später im Beruf keine Einzelkämpfer werden, sondern im Team arbeiten. Und das fehlt ihnen total. Das ist während Corona verloren gegangen. Diese Soft Skills sind nicht nur für die Schule, sondern für

die Unternehmen mindestens genauso wichtig. Was nutzt mir ein Auszubildender, der die Finanzbuchhaltung perfekt beherrscht, aber das nicht kommunizieren kann? Und ich glaube, die Arbeitswelt legt darauf noch viel, viel mehr Wert als die Schule. Denn hier wird nach dem Parameter Fachkompetenz beurteilt.

Bei uns an der Schule hat der Distanzunterricht während des Lockdowns hervorragend geklappt. Unsere ITler haben gute Vorarbeit geleistet, da ist nichts ausgefallen. Aber nichtsdestotrotz: Wenn jemand nicht präsent ist, kann man nicht 1:1 nachvollziehen, ob er arbeitet.

Was sollten Betriebe für die Weiterbildung ihrer Auszubildenden tun?

Michael Kohl: Das kann man pauschal nicht sagen, denn die Ausbildungssituation ist ziemlich heterogen. Es gibt kleine Familienbetriebe und sehr große Arbeitgeber – da zu sagen, wer wie aufrüsten muss, kann ich nicht beurteilen. Das obliegt den Händen der Ausbilder.

Wir, das Louis-Baare-Berufskolleg, haben mit der IHK Mittleres Ruhrgebiet zum Beispiel zwei Angebote zur Prüfungsvorbereitung, die hervorragend laufen. Zum einen die Verkürzer – das ist ein Selbstläufer. Das sind Schüler und Schülerinnen, die meist auch intrinsisch motiviert sind. Die wollen das unbedingt. Zum anderen sind aber auch die anderen Prüfungsvorbereitungskurse voll. Wir mussten schon einen dritten aufmachen – und können locker auch einen vierten anbieten.

Gönül Öz: Bei uns in der Schule sprechen wir die Schüler in der Regel selbst an. Von der Oberstufe wissen wir zum Beispiel, dass dort viele Verkürzer sitzen. Da können wir unser Angebot dann bewerben. Grundsätzlich finden wir es gut, wenn Betriebe an Kursangebote für ihre Azubis erinnert und darauf aufmerksam gemacht werden, gerne auch von der IHK. Die Vorbereitungskurse sind sinnvoll im Interesse der Azubis, aber natürlich auch der Betriebe.

Für die meisten Auszubildenden ist die Abschlussprüfung Neuland. Was sind Inhalte der Prüfungsvorbereitungskurse?

Michael Kohl: In der letzten Sitzung des Vorbereitungskurses üben wir beispielsweise, wie eine mündliche Prüfung abläuft. Das fängt bei der Kleidung an – nicht overdressed, aber auch nicht underdressed oder im Trainingsanzug. Auch die Frage „Wie verhalte ich mich?“ klären wir, um den Schülern die Prüfungsangst zu nehmen. Es geht um Körpersprache, wie sitze ich richtig, wie kommuniziere ich. „Ey, Alda“ ist ziemlich schlecht in der Prüfung. [lacht]

Unser Eindruck ist auch, viele gehen dahin und meinen: „Die geben uns ein bisschen Input und dann bestehen wir.“ So ist das leider nicht. Dann noch nach der Arbeit und am Wochenende sich hinsetzen und für eine Prüfung zu lernen, ist schwierig.

Gönül Öz: Trotzdem hatten wir bisher immer eine gute Quote an unserer Schule: In unserer gesamten Prüferzeit sind nur zwei Prüflinge durchgefallen.

Das Interview führte Anna Kalweit.

Ihre Ansprechpartnerin:



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

Die Angebote im KompetenzWerk

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet hat ihre Angebote für Auszubildende und Ausbilder:innen mit Hinblick auf die Anforderungen an zukünftige Fachkräfte überarbeitet. Seit Anfang 2023 bietet das KompetenzWerk die Azubi-Akademie sowie die Ausbilder-Akademie an. Beide Programme sind modular aufgebaut und können individuell nach dem Bedarf des Betriebs kombiniert oder einzeln gebucht werden. Die Lerninhalte der Azubi-Akademie orientieren sich zudem an dem Ausbildungsverlauf. So richten sich niederschwellige Angebote wie „Lernen lernen“ oder der „Business-Knigge“ an Azubis im ersten Lehrjahr, Präsentationstechniken und „Sicher zur Prüfung“ an Auszubildende kurz vor dem Berufsabschluss. Prüfungsvorbereitungskurse für eine Vielzahl von Ausbildungsberufen sind sowohl als Präsenz- als auch als Live-Online-Trainings verfügbar. Auf Anfrage sind ausgewählte Kurse auch als Inhouse-Seminar buchbar.

Mehr Informationen:
www.azubiakademie.com
www.ausbilderakademie.com

Module der AzubiAkademie



Neue IHK-Ausbildungskampagne:

Mit TikTok gegen Fachkräftemangel

Meret, Batuhan, Emily, Gjemil, Muhammet, Louis, Mahalia, Leona und Henk – das sind die neun Azubis, die der Generation Z mehr Lust auf Ausbildung machen. Wo? Natürlich auf TikTok.

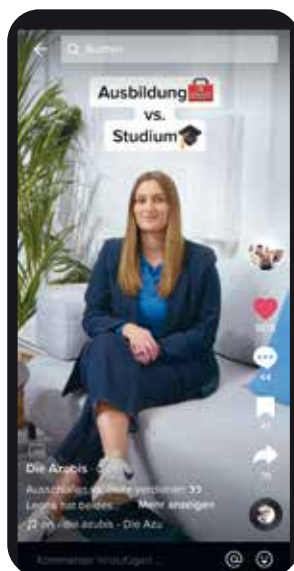
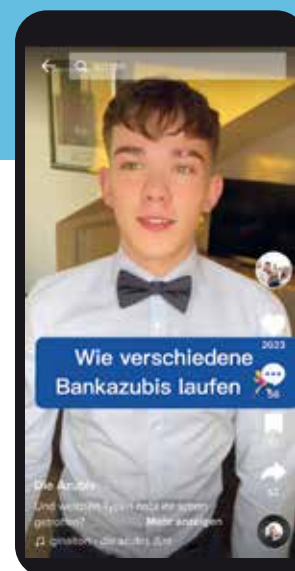
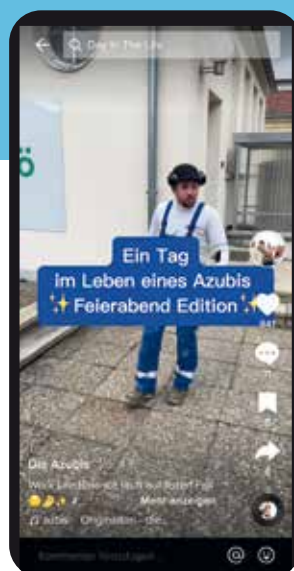
Von Anna Kalweit

Auf ihrem eigenen TikTok-Kanal geben neun Azubis unterhaltsame Einblicke in ihren Berufsalltag, aber auch in ihr Privatleben.

Fachkräftemangel, demografischer Wandel, unbesetzte Ausbildungsplätze – nur trübe Aussichten? Weit gefehlt! Die erste bundesweite Ausbildungskampagne aller 79 IHKs lädt unter dem Motto „Jetzt #könnenlernen“ alle Schüler:innen, Studienabbrecher:innen und Umsteiger:innen ein, das Lebensgefühl und die Chancen, die eine Ausbildung mit sich bringt, zu entdecken.

In der positiven Botschaft „Ausbildung macht mehr aus uns“ steckt die Idee hinter der im März gestarteten Kampagne: Nicht Eltern, Lehrer:innen, die Schule oder anderen Institutionen erklären den jungen Erwachsenen, wie sie ihre Zukunft gestalten sollen. Stattdessen zeigen Gleichaltrige – die auch ihre Freund:innen sein könnten – wie wertvoll eine Ausbildung wirklich ist. Und zwar auf einem eigenen TikTok-Kanal (@die.azubis).

Warum eine Kampagne gerade auf TikTok? Weil die Generation Z (die Geburtsjahrgänge zwischen 1995 und 2010) hier zuhause ist. Mit durchschnittlich 23,4 Stunden pro Monat hat die Plattform die höchste Verweildauer (Quelle: We are social, Digital 2023). Laut verschiedener Studien erreichen klassische Medien Jugendliche kaum, der Konsum von Radio, Zeitung und linearem Fernsehen in dieser Altersgruppe befindet sich im Sinkflug. Informationen werden vor allem über soziale Medien wie TikTok recherchiert und abgerufen.



Ausbildung

Batuhan macht eine Ausbildung zum Papiertechnologen. Der 20-Jährige ist einer von neun Azubis, die im März als Gesichter der neuen bundesweiten IHK-Ausbildungskampagne vorgestellt wurden.

Kannst du dich einmal kurz vorstellen: Wer bist du und was machst du in deiner Ausbildung?

„Ich bin Batuhan und mache eine Ausbildung zum Papiertechnologen. Ich kontrolliere und koordiniere den Prozess in der Fertigung.“

Warum machst du bei der Kampagne mit?

„Nach der Schule hatte ich erst mal Probleme, mich zu einer Ausbildung zu motivieren. Jetzt will ich selbst anderen Jugendlichen helfen und sie dazu ermuntern, eine Ausbildung zu machen.“

Was bedeutet #könnenlernen für dich persönlich?

„#könnenlernen bedeutet für mich diverse Optionen nach der Ausbildung zu haben und meine eigenen Stärken und Schwächen besser kennenzulernen.“

Was hat dich in deiner betrieblichen Ausbildung besonders positiv überrascht?

„Da ich vor der Ausbildung Angst hatte, mich allein der Herausforderung stellen zu müssen, war ich sehr positiv überrascht, wie intensiv Azubis unterstützt und gefördert werden. Intern in der Firma oder auch extern wird man immer unterstützt.“

Wie muss man sich deinen Alltag oder deine Aufgaben als Azubi-Creator vorstellen?

„Als Azubi-Creator ist mein Alltag voller Überraschungen. In einem Moment kommst du deiner Arbeit im Betrieb nach und im anderen drehst und filmst du, weil du eine innovative und lustige Videoidee hast. So ist es auch im Alltag: Kamera und Stativ sind immer bereit, um lustige und interessante Momente festhalten zu können.“

Was würdest du heutigen Schüler:innen als Tipp für ihre Zukunft mit auf den Weg geben?

„Traut euch, habt keine Angst vor dem neuen Lebensabschnitt. Mit einer Ausbildung öffnen sich viele neue Türen. Investiert in eure Zukunft und in euch selbst!“

Außerdem legen junge Erwachsene besonderen Wert auf Authentizität. So haben Empfehlungen aus dem Freundeskreis einen größeren Einfluss als Werbebotschaften. Und authentisch sind die Botschaften der Ausbildungskampagne. Mit TikTok-Videos wie „Ein Tag als Azubi zum Bankkaufmann“, „How-NOT-To-Bewerbungsgespräch“ oder „Vorstellung vs. Realität - Hotelfach“ geben die neun Kampagnenbotschafter:innen einen humorvollen, aber auch echten Einblick in ihre Lebensrealität als Azubis. Ihre Message: Ein beruflicher Bildungsweg steht vor allem für greifbare Ergebnisse, Selbstvertrauen und das Gefühl, persönlich zu wachsen.

In den nächsten Monaten werden Emily, Batuhan und Co. den TikTok-Kanal mit Leben beziehungsweise Videos füllen: www.tiktok.com/@die.azubis

Alle weiteren Informationen zu der Kampagne finden Sie hier: ausbildung-macht-mehr-aus-uns.de



Scheinwerferlicht statt Schreibtisch: Für die Azubi-Kampagne leuchtet die IHK Mittleres Ruhrgebiet die eigenen Azubis ab. Beim Fotoshooting waren auch Auszubildende von Mitgliedsunternehmen dabei – wie Oliver und Julian von der BOGESTRA.





So beteiligen Sie sich an unserer Ausbildungskampagne

Jetzt #könnenlernen – damit sind nicht nur zukünftige Azubis angesprochen. Die IHK-Ausbildungskampagne gibt Betrieben die Möglichkeit, sich aktiv zu beteiligen.

Blitzlichtgewitter in der „Eventschmiede“. Der Besprechungsraum der Industrie- und Handelskammer ist heute für Meetings nicht verfügbar. Stattdessen stehen die sechs IHK-Azubis vor der Kamera. Ein Team aus Foto- und Videografen setzt sie im Look der Ausbildungskampagne in Szene. Zwischendurch schaut Dr. Katja Fox, Mitglied des Führungsteams bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet, vorbei. Sie hatte auch die Idee für das Fotoshooting: „Wir sind begeistert von der neuen Ausbildungskampagne. Mit Motiven und Werbemitteln unserer Azubis aus unserem Kammerbezirk wollen wir nochmal einen stärkeren regionalen Bezug herstellen.“

Deshalb sind heute auch externe Azubis von Mitgliedsunternehmen dabei, die in der Kampagne zu sehen sein werden. Wie Julian und Oliver von der BOGESTRA. Beide stehen ziemlich gelassen vor der Kamera, von Aufregung keine Spur. Warum haben sie sich nach der Schule gerade für eine Ausbildung entschieden? Bei beiden steckt ein Kindheitstraum dahinter. „Für mich stand schon immer fest, dass ich etwas im Bereich Kfz machen möchte“, sagt Oliver, der eine Ausbildung zum Mechatroniker absolviert. Auch einige Verwandte arbeiten im selben Bereich bei der BOGESTRA.

Dem 19-jährige Julian ist vor allem die persönliche Entwicklung durch seine Ausbildung zur Fachkraft im Fahrbetrieb aufgefallen: „Ich war eigentlich sehr introvertiert, durch die Arbeit bin ich viel selbstbewusster geworden.“ Neben ihren Tätigkeiten waren die Stabilität und Sicherheit weitere Gründe, warum sich Oliver und Julian für diesen Berufsbildungsweg entschieden haben. „Ausbildung macht mehr aus uns“ – trifft das auch bei ihnen zu? „Ja, man ist einfach viel selbstständiger – egal, ob im Job oder zuhause“, findet Oliver.

Mehr Azubis wie Julian und Oliver wünscht sich Markus Häde. Der Ausbildungsleiter der BOGESTRA ist bei dem IHK-Fotoshooting als Begleitung dabei. Aktuell sind alle 130 Ausbildungsplätze beim kommunalen Nahverkehrsbetrieb besetzt – dennoch hat sich die Rekrutierung von neuen Azubis in den

vergangenen Jahren deutlich verändert. „Früher hat man einfach eine Zeitungsannonce geschaltet, heute sollte man aber zum Beispiel auch auf Social Media aktiv sein, um kommunikativ nah an der Zielgruppe zu bleiben“, so Häde. Auch die klassischen Bewerbungsphasen gäbe es nicht mehr: Oft wird ganzjährig nach Fachkräftenachwuchs gesucht, um alle offene Stellen zu besetzen. Neben dem demografischen Wandel sieht der Ausbildungsleiter auch den Stellenwert der dualen Berufsausbildung als Grund für die schrumpfende Zahl von Bewerbungen: „Ein Studium wird häufig als der ‚bessere‘ Weg betrachtet.“

Auch Ihr Betrieb kann an der Kampagne teilnehmen: Neben der Bespielung des TikTok-Kanals baut die Kampagne auf die Unterstützung der Unternehmen. Denn die rund 1.000 Ausbildungsbetriebe im Kammerbezirk sind wichtige Multiplikatoren, um das Lebensgefühl Ausbildung zu transportieren. Gleichzeitig können sie ihr eigenes Ausbildungsangebot präsentieren, um mit dem Fachkräftenachwuchs zusammenzukommen. Vorlagen für Werbemittel wie Roll-ups, Social-Media-Postings oder Website-Header, auf denen die Firmenlogos integriert werden können, sowie Challenges und Aktionen werden Betriebe in den kommenden Monaten helfen, die Kampagne für Ihre Zwecke zu nutzen.

Ab sofort stellt die IHK ihren Ausbildungsbetrieben ein spezielles Werbemittelpaket bereit, das im Laufe der Kampagne immer weiter ergänzt wird. Haben Sie Interesse? Dann melden Sie sich gerne bei Ihrer IHK-Ansprechpartnerin.

Ihre Ansprechpartnerin:



Sandra Janßen
Ausbildungsberatung
Tel. 0234 9113-163
janssen@bochum.ihk.de



Christoph Kainzbauer (l.) und Reiner Viebahn vor ihrem größten Windkraftanlagen-Getriebe: Kainzbauer verantwortet bei ZF das weltweite Geschäft mit Großgetrieben, Viebahn leitet das Werk in Witten.



Die richtigen Getriebe für die Energiewende

Die ZF Industrieantriebe Witten GmbH baut eines der leistungsstärksten Getriebe für Windkraftanlagen. An der Mannesmannstraße werden aber auch Bauteile für Minenfahrzeuge, Seilbahnen, Tunnelbohrmaschinen und Bohrplattformen produziert. Ein Besuch vor Ort.

Von Sven Frohwein

Das Thermometer zeigt zwei Grad unter Null, dicke Flocken fallen vom Himmel an diesem Vormittag Anfang März. Genau das richtige Wetter, um sich nach drinnen zu verkrümmeln – einzutauchen in diese Werkhallen, von denen einige hier schon vor über 100 Jahren standen. Industriegeschichte zu erleben – und einen Weltmarktführer für Großgetriebe unter die Lupe zu nehmen. Im Herzen von Witten, umgeben von Wohnbebauung, steht hier einer der traditionsreichsten Maschinenbauer der Region. Davon zeugen auch zwei Buchstaben auf dem ältesten Gebäude des weiträumigen Werksgeländes. L&S prangt da auf den roten Ziegeln gegenüber den Besucherparkplätzen. L&S steht für Lohmann & Stolterfoht, einem ursprünglichen Kupplungs-Hersteller, der bereits 1890 erste Werkshallen in Witten bezog.

Reiner Viebahn und Christoph Kainzbauer sehen ihren Betrieb ganz in der Tradition dieses Vorreiters deutscher Ingenieurskunst. Viebahn ist seit 2021 Werksleiter bei der ZF Industrieantriebe Witten GmbH. Kainzbauer verantwortet weltweit bei ZF Friedrichshafen, einem der weltgrößten Getriebehersteller, die Produktlinie Industriegetriebe. Und die werden hier in Witten in den unterschiedlichsten Größen und für die verschiedensten Zwecke gebaut.

„Wir haben das Getriebe für die weltgrößte in Serie befindliche Windkraftanlage im Angebot“, sagt Christoph Kainzbauer, als er durch die Werkhallen führt. Das Ding ist ein Trumm. 72 Tonnen schwer und für den Offshore-Einsatz gedacht – also für Windparks auf hoher See. Das Getriebe wird nicht nur in Witten gebaut und getestet, sondern wurde auch hier vor Ort entwickelt.

„Wir möchten stark in Windkraft investieren.“

Seit 2015 ist das Werk mit rund 650 Beschäftigten ein Teil von ZF. Der international tätige Konzern mit Sitz in Friedrichshafen übernahm den Standort von Bosch Rexroth, davon zeugen unter anderem noch zahlreiche Getriebe, die in den Hallen zur Wartung und Aufbereitung stehen. Denn in Witten bauen sie nicht nur Getriebe für Windräder, sondern auch für den Einsatz in Minenbaggern, in Offshore-Plattformen oder aber für Tunnelbohrmaschinen. „Unsere Getriebe haben den Gotthardtunnel gebohrt“, sagt Christoph Kainzbauer nicht ohne Stolz. „Und aktuell sind sie am Brenner-Basistunnel im Einsatz.“ Und: Die Wittener seien Weltmarktführer für Seilbahngetriebe.



Christoph Kainzbauer und Reiner Viebahn sind sich einig: „Wir müssen die Energiewende jetzt konsequent durchziehen. Die Unternehmen brauchen eine langfristige Rahmenplanung.“



Und wie läuft das Geschäft? „Mining boomt“, sagt Reiner Viebahn. Aktuell sei die Auslastung in diesem Bereich sehr gut, Getriebe für Minenbagger seien sehr gefragt. „Die Minenbetreiber investieren massiv. Mittlerweile sind Minenstandorte wieder profitabel geworden, die es früher nicht waren.“ Und Kainzbauer ergänzt: „Aktuell fehlt es an Förderstandorten, um die Energiewende zu schaffen.“ Auch eine Folge des russischen Angriffs auf die Ukraine und der damit verbundenen Rohstoffknappheit sowie den massiven Preissteigerungen. Was Kainzbauer besonders freut: „Die Minenbetreiber setzen auch wieder verstärkt auf Service. Davon profitieren wir.“

Beim Thema Windkraft aber zeigen sich Viebahn und Kainzbauer zurückhaltender. Die Politik habe in der Vergangenheit nicht immer die richtigen Prioritäten gesetzt – und vor allem Genehmigungsverfahren unnötig verkompliziert. „Da



Prüfender Blick: Bevor ein Getriebe das Werk verlässt, wird es genauestens untersucht. In Witten produziert ZF nach eigener Aussage „Präzisionsmaschinen im großen Maßstab“.



vergehen schnell fünf bis sieben Jahre von der ersten Idee bis zum Bau eines Windrades. Die Verfahren ziehen sich wie Kaugummi“, sagt Kainzbauer. Das habe auch massive Auswirkungen auf die Windradhersteller. „Viele machen zurzeit Verluste, bauen Stellen ab.“ Für die Zukunft sind Viebahn und Kainzbauer aber deutlich positiver: „Ein Wachstum sehen wir ab 2024.“ Die beiden hoffen nun auf die Pläne der Politik: eine deutliche Förderung der erneuerbaren Energien in Europa.

Auch ZF in Witten hat turbulente Zeiten hinter sich. Im Jahr 2020 trennte sich ZF von rund 100 Mitarbeiter:innen, außerdem wurden 100 befristete Arbeitsverträge im gewerblichen Bereich nicht verlängert, weil die Nachfrage nach Wind- und Industriegetrieben nachließ. Mittlerweile stimmt die Auslastung des Werkes wieder. Die zukünftige Ausrichtung des

Betriebes fokussiert sich auf die Herstellung und den Service von großen Industriegetrieben bzw. den Service von Windkraftgetrieben.

Und der Standort habe eine Menge Potenzial. Was dafür nötig sei? „Wir müssen die Energiewende jetzt konsequent durchziehen“, sagt Viebahn mit Blick auf die Entscheidungsgremien in Düsseldorf und Berlin. „Die Unternehmen brauchen eine langfristige Rahmenplanung.“ Das kurzfristige Rumdoktern müsse ein Ende haben. „Nur das gibt den Unternehmen in Deutschland Sicherheit.“ Das sei nicht nur für weltweit tätige Konzerne von Wichtigkeit, sondern vor allem für viele mittelständische Betriebe, die oftmals nicht die Kapazitäten hätten, sich sowohl um die rasant verändernden Rahmenbedingungen zu kümmern als auch um die zahlreichen regulatorischen Hemmnisse.



Blick in die Lehrwerkstatt: ZF bildet in Witten Industrie- und Zerspanungsmechaniker:innen aus.

Die ZF Industrieantriebe Witten GmbH ist ein Tochterunternehmen der ZF Friedrichshafen AG. Das Unternehmen ist ein weltweit tätiger Technologiekonzern in der Antriebs-, Fahrwerks- und Sicherheitstechnik. Im Jahr 2022 erzielte ZF mit weltweit rund 165.000 Mitarbeiter:innen einen Umsatz von 43,8 Milliarden Euro. Das Unternehmen ist an 168 Produktionsstandorten in 32 Ländern vertreten.



„Wir suchen noch für das neue Ausbildungsjahr.“

Zur Zukunft gehört auch das Thema Fachkräfte: ZF bildet in Witten natürlich aus. Aktuell sind es ca. 20 Azubis, die hier zu Industrie- und Zerspanungsmechaniker:innen ausgebildet werden. „Und wir suchen noch für das neue Ausbildungsjahr“, sagt Reiner Viebahn während der Führung durch die Ausbildungswerkstatt.



Gerade hat ein Sattelschlepper gebrauchte Windgetriebe geliefert. „Die werden jetzt überholt und dann wieder fit für einen erneuten Einsatz gemacht.“ So ein Getriebe muss halten. „Wir stellen Präzisionsmaschinen im großen Maßstab her, die hohen Belastungen standhalten müssen und für eine Nutzung auf 20 bis 25 Jahre ausgelegt sind“, sagt Christoph Kainzbauer. Jede Minute, die ein Getriebe ausgebaut sei, koste den Windradbetreiber Geld. „Deshalb ist hier perfektes Timing wichtig – auch, weil Aus- und Einbau sehr zeitaufwendig sind.“

Umso wichtiger sei es, dass die Getriebe ausgiebig geprüft werden, bevor sie die Werkhallen in Witten verlassen. Der Prüfstand für die Windradgetriebe ist haushoch – und ebenfalls eine Eigenentwicklung. Standortleiter Reiner Viebahn: „Wir haben hier das entsprechende Know-how und die richtige Mannschaft, um unseren Teil zur Energiewende beizusteuern. Wir sind bereit.“

Ohren auf. Hirn an.



**FERN-
SEHER**



Ein Podcast der IHK
Mittleres Ruhrgebiet



Episode 90: „Die unterschätzte Gefahr aus dem Netz“

Thematisch passend zum Erscheinen dieser Ausgabe sprechen wir im Mai mit IT-Sicherheitsexpert:innen über die Gefahr von Cyberangriffen und wir gehen der Frage nach, was Unternehmen tun müssen, um ihre Systeme dagegen zu wappnen.

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





Das Nachhaltigkeits-Versprechen Ruhr wächst

Die erste Runde ist erfolgreich beendet, die zweite Runde unserer Initiative ist gestartet. Und das Expert:innen-Netzwerk, das Unternehmen in der Projektphase berät, wächst. So ist die IHK auch im Austausch mit Charlotte Horder, die eine internationale Perspektive ins mittlere Ruhrgebiet trägt.

Von Christina Kiesewetter



Charlotte Horder,
High Order Strategy

Im Ruhrgebiet wird sie immer wieder gefragt, was genau sie aus der schönen Schweiz denn ins Ruhrgebiet verschlagen habe. Darauf ist Charlotte Horders erste Antwort: „Die Liebe.“ Das ist kurz, kraftvoll und schön argumentiert. Aber es gibt auch noch eine professionelle Antwort auf diese Frage: Das Selbstverständnis vieler Unternehmen hier im Ruhrgebiet.

Denn die gebürtige Britin Charlotte Horder war schon in vielen Ländern wie der Schweiz oder England als Projektmanagerin erfolgreich unterwegs. „Ich habe mich aber auch immer für die Natur und soziale Gerechtigkeit interessiert und verstärkt darüber nachgedacht, dass vieles nicht so toll läuft. Irgendwann habe ich dann beschlossen, dass ich mein Know-how als Projektmanagerin mit mehr Sinn einsetzen möchte.“

„Es gibt so viele motivierte Unternehmen in dieser Region“

Sie gründete die Firma „High Order Strategy“ und begleitet Unternehmen auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit mit unterschiedlichen Tools. Ihr Fokus liegt nicht nur bei Umweltthemen wie CO₂-Reduktion, sondern auch auf der sozialen Komponente und verantwortungsbewusster Führung. Sie richtet die Projekte nach den UN-Nachhaltigkeitszielen (SDG – Sustainable Development Goals) und dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) aus. Außerdem ist sie ausgebildete Expertin der „B Corp“-Bewegung. B Corporations sind Unternehmen, die sich in ihren Statu-

ten zu gesellschaftlichem Mehrwert und ökologischer Nachhaltigkeit bekennt.

Wenn sie ihre Programme auf Netzwerktreffen vorstellt, ist sie oft beeindruckt: „Es gibt so viele gute Ideen und so viele motivierte Unternehmen. Ich glaube, dass die ständige Bereitschaft sich neu zu erfinden, in dieser Region bei vielen Unternehmen stark verwurzelt ist.“

Mit Thomas Gesing, Referent für Umwelt und Nachhaltigkeit bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet, ist sie so auch ins Gespräch gekommen. „An Charlotte finde ich großartig, dass sie gezielt die internationale Perspektive, ihre internationalen Erfahrungen zum Nutzen regionaler Projekte verstärkt einbringt“, sagt er. „Und natürlich auch, dass sie sich dazu entschieden hat, von allen möglichen Plätzen auf der Welt tatsächlich Bochum und das Ruhrgebiet als ihren primären Wirkungsort auszusuchen“, meint er lächelnd. Die beiden können sich zum Beispiel vorstellen, dass Charlotte Horder – im Nachgang eines erfolgreichen Durchgangs des IHK-Nachhaltigkeitsversprechens (siehe Kasten rechts) – die teilnehmenden Unternehmen dazu berät, wie es mit der Umsetzung der individuell ausgearbeiteten Nachhaltigkeitsstrategie im Unternehmen weitergeht, „wie diese Teil der Firmen-DNA werden kann“, so Horder.

Mehr zu den Programmen von Charlotte Horder gibt es hier:
<https://higher-order-strategy.com/>

Mehr zum Nachhaltigkeitsversprechen gibt es hier: <https://nachhaltigkeitsversprechen.ruhr>

Die drei wichtigsten Fragen und Antworten zum Nachhaltigkeitsversprechen

Was ist das?

Um die regionale Wirtschaft bei der Transformation zu mehr Nachhaltigkeit aktiv zu begleiten, unterstützt die IHK Mittleres Ruhrgebiet gemeinsam mit Partner:innen zehn bis 20 Unternehmen fachlich und strategisch. Sechs Monate lang gibt es praktischen Support bei der Entwicklung, Einführung und Optimierung einer Nachhaltigkeitsstrategie.



Wer kann teilnehmen?

Teilnehmen können alle IHK-zugehörigen Unternehmen und Organisationen aus den Städten Bochum, Herne, Witten und Hattingen. Es muss noch kein Konzept oder eine Strategie vorliegen. Wichtig ist der Wille nachhaltiger zu werden, Zeit und Ressourcen zu investieren. Die Anmeldefrist ist abgelaufen, Sie können sich aber gerne bei uns melden, ob noch kurzfristig ein Platz frei geworden ist. Oder Sie lassen sich für die dritte Runde bereits jetzt vormerken.



Warum sollte ich als Unternehmen teilnehmen?

- Individuelle Bestandsaufnahmen: Durch eine Bestandsaufnahme erhalten Unternehmen einen ersten Überblick über potenzielle Handlungsfelder hin zu mehr Nachhaltigkeit
- Positiver Impact: Teilnehmende Unternehmen werden als besonders engagiert im Bereich der Nachhaltigkeit wahrgenommen.
- Wachsendes Know-how: Durch die Events wächst bei den Teilnehmenden das Know-how rund um das Thema Nachhaltigkeit.
- Nachhaltigkeits-Netzwerk: Austausch-Events und „Stammtisch Nachhaltigkeit.Ruhr“ führen zu einem Netzwerk und Austausch zwischen den Teilnehmenden.



Ihr Ansprechpartner:

Thomas Gesing

Referent für Umwelt und Nachhaltigkeit

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



JAHRESEMPFANG IM ZEICHEN DER NACHHALTIGKEIT

Nach dreijähriger corona-bedingter Pause hat die IHK Mittleres Ruhrgebiet erstmals wieder zum Jahresempfang geladen. Fast 600 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft waren der Einladung ins Bochumer Schauspielhaus gefolgt. Gastrednerin des Abends war Mona Neubaur, stellvertretende NRW-Ministerpräsidentin und NRW-Wirtschaftsministerin. Ein weiterer Schwerpunkt des Abends: der erste Nachhaltigkeits-Award der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Neubaur lobte: „Sie sind die erste IHK in NRW, die dem Thema so viel Bedeutung einräumt.“ Hier sind die Bilder des Abends.



Mona Neubaur
während ihrer Festrede
im Schauspielhaus.



Eingangsbereich des Schauspielhauses beim IHK-Jahresempfang 2023.



Austausch und Netzwerken nach dem offiziellen Teil.



Volles Haus kurz vor Start des Programms



Das Führungsteam der IHK Mittleres Ruhrgebiet: Stefan Grave, Michael Bergmann, Christiane Auffermann und Dr. Katja Fox. (v.l.)



Alle Teilnehmer:innen des Nachhaltigkeits-Versprechens mit Präsident Philipp Böhme (l.), Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann (2.v.l.) und der stellvertretenden Ministerpräsidentin NRW Mona Neubaur (3.v.r.l.)



Durch den Abend führte Moderator Tom Hegermann.



Viele Gespräche und gute Laune im Anschluss ans Programm.



Ehrenpräsident Jürgen Fiege (r.) mit Dr. Kirsten Bender vom NRW-Wirtschaftsministerium und Julian Schönbeck, persönlicher Referent von Mona Neubaur.



Christiane Auffermann, stellvertretende Hauptgeschäftsführerin, mit Bernadetta Brandenburg, LBS Bochum (v.l.)



Dr. Dirk Drenk, Geschäftsführer von Herne. Business mit Thorsten Coß, AVU Aktiengesellschaft für Versorgungs-Unternehmen



Ulrike Schreiber-Frankenberg, Solexperts GmbH mit Jessika und Andreas, Lüning, G DATA sowie Cordula Klinger-Bischof, Vorsitzende Ruhrwerk e.V. (v.l.)



Mona Neubaur, stellvertretende NRW-Ministerpräsidentin, mit IHK-Präsident Philipp Böhme (l.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann (r.)



Winfried Horstenkamp, Oase GmbH, Gerhard Uhle, Hannibal Center Bochum, Heinz-Dieter Tiemeyer, Tiemeyer automobile GmbH & Co. KG und Michael Schneider, RheinLand Versicherungen (v.l.)



IHK-Ehrenpräsident Gerd Pieper mit seiner Frau Gabriele sowie Präsident Philipp Böhme (l.) und Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann (r.)



Süßes Abschiedsgeschenk für die Gäste.



Mona Neubaur, die stellvertretende Ministerpräsidentin NRW, bei ihrer Festrede.



Die Gewinner:innen des 1. Nachhaltigkeits-Awards der IHK: Dr. Mandana Banedj-Schafii, Sarah Wolff und Moshen Bizhan Namazi von der medmehr GmbH (v.l.)



Andor Baltz, M. Baltz Holding GmbH, mit Roland Küper von der Küper GmbH & Co. KG

Hier geht es zum Nachbericht und zu allen Bildern:



Hier geht es zum Aftermovie und zu allen Kurzfilmen des Nachhaltigkeits-Versprechens:





„Erfahrungsschatz- Weitergeber:innen“

Das Mentor:innen-Netzwerk der IHK Mittleres Ruhrgebiet: ein tolles Angebot für junge Unternehmer:innen – im Gegenzug werden noch engagierte ehemalige Führungskräfte gesucht.

Von Katrin Ziegast

Mit dem Mentor:innen-Netzwerk bietet die IHK Mittleres Ruhrgebiet ihren Mitgliedsunternehmen eine besondere Form der Unterstützung an. Gerade junge Unternehmen, aber auch Bestandsunternehmen verfügen oft nicht über die Mittel externe Berater:innen hinzuzuziehen.

Damit Unternehmer:innen möglichst auf wertvolle Erfahrungsschätze zurückgreifen und typische Fallstricke vermeiden können, hat die IHK Mittlers Ruhrgebiet ein Mentor:innen-Netzwerk etabliert, das genau hier ansetzt und sich aus einem Kreis von ehemaligen Führungskräften, Geschäftsführer:innen und Inhaber:innen zusammensetzt. Dieses Netzwerk hilft in herausfordernden Situationen und unterstützt z. B. bei der Nachfolgeplanung.

Konkret: Die IHK Mittleres Ruhrgebiet stellt jungen Unternehmer:innen erfahrene Expert:innen in vielen verschiedenen betriebswirtschaftlichen Teilbereichen zur Seite wie z. B. Vertrieb, Finanzwirtschaft oder Personalwesen. Sie können dann anhand ihrer Expertise jungen Unternehmen mögliche Lösungswege oder Strategien aufzeigen.

„Es ist einfach klasse, wenn man spürt, dass beide Seiten partnerschaftlich in Kontakt treten und jeder bereit ist, offen über die zurückliegende oder noch zu gehende Wegstrecke zu berichten und sich dadurch Synergien ergeben“, erklärt Jennifer Duggen (Teamleiterin Handel + Dienstleistungen + Stadtentwicklung). Duggen zählt mit ihren Kolleg:innen Lea Wegmann und Claudia Grude zum Kreis der Ansprechpartner:innen für das Mentor:innen-Netzwerk.

„Wir möchten ein starkes und vielfältiges Netzwerk aufbauen, damit junge Unternehmer:innen sich gut beraten fühlen“, so Lea Wegmann weiter. „Unser Mentor:innen-Kreis leistet Hilfe zur Selbsthilfe – wichtig ist nur, dass sie keine Langzeitberatungen durchführen, sondern als beratende Wegbegleiter:innen fungieren.“

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet möchte das wachsende Netzwerk weiter ausbauen und ist noch auf der Suche nach engagierten Mentor:innen, insbesondere aus den Bereichen Handel und Gastronomie – „Gerade hier wäre es besonders wichtig noch mehr Wissen und Erfahrung durch entsprechende Mentor:innen zu sichern und vor allem weiterzugeben“, so Duggen.

Erste Erfahrungsschatz-Weitergeber:innen

„Weitergeben“, das ist auch das Credo von Susanne Steinhoff-Böhler. Die ehemalige Inhaberin der Bochumer Wohnungsverwaltung Steinhoff-Böhler GmbH hat sich entschieden Mentorin und somit Teil des Netzwerkes zu werden. Auch Prof. Dr. Rolf Heyer gibt seine Erfahrungen weiter. Er ist ehemaliger Honorar-Professor am Geographischen Institut der RUB und einer der versiertesten Stadt- und Flächenentwickler des Ruhrgebiets. Als Geschäftsführer der Bochum Wirtschaftsentwicklung und der Bochum Perspektive 2022 GmbH hat er vieles für Bochum bewegt. Welche Motivation die beiden antreibt, verraten sie im Interview.



Susanne Steinhoff-Böhler

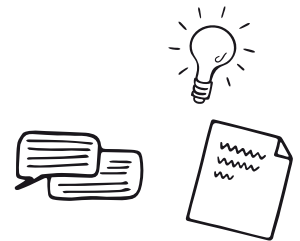
Warum haben Sie sich entschieden mitzumachen?

Susanne Steinhoff-Böhler: Ich habe Post von der IHK bekommen – mein erster Gedanke war „Was will denn die IHK von mir? Ich bin doch jetzt raus aus der Nummer.“ Dann habe ich das Kuvert geöffnet und darin steckten Infomaterial und Anschreiben zum Mentor:innen-Netzwerk. Ich habe mich dann erstmal in Ruhe mit einem Kaffee hingesezt und dachte „Tolle Idee, das möchtest du gerne mittragen.“ Und dann habe ich auch direkt Kontakt aufgenommen.

Prof. Dr. Rolf Heyer: Ich habe mich schon früher für verschiedene Senior:innen-Netzwerke interessiert, die jedoch sehr spezifisch angelegt waren. Mit dem Mentor:innen-Netzwerk habe ich meine Fertigkeiten besser abgebildet gesehen. Ich bin grundsätzlich der Meinung, dass wenn man viel Erfahrung gesammelt hat und erfolgreich im Berufsleben stand, der Gesellschaft auch etwas schuldig ist.



Prof. Dr. Rolf Heyer hat vieles in Bochum bewegt. Jetzt gibt er seine Erfahrungen weiter.



Was ist oft das Kernproblem bei jungen Unternehmer:innen?

Susanne Steinhoff-Böhler: Das Problem ist, dass die junge digitale Generation nicht auf dem Schirm hat, dass das menschliche Miteinander im Kundenkontakt immer noch eine große Rolle spielt. Aus meinem Geschäftsbereich weiß ich, dass der Kunde mit seinem Verwalter nicht nur online kommunizieren möchte, sondern ein Gegenüber benötigt. Mein Nachfolger hat z. B. alle Kunden über ein Online-Portal angeschrieben und ein Formular eingestellt. Das Gros hat das Formular ausgedruckt und es persönlich vorbeigebracht. Das sind so kleine Anekdoten, wo man spürt, dass hier noch Nachholbedarf besteht und man vielleicht alte und neue Wege kombinieren muss.

Prof. Dr. Rolf Heyer: Wir sind ja nicht in einer einfachen Zeit. Und wir haben eine ganze Reihe von Herausforderungen wie die weltpolitische Lage und die Energiekrise – all das fordert einen schnelleren Wandel der Gesellschaft. Unternehmer:innen werden mit diesen Umbrüchen konfrontiert und müssen adäquat handeln.

Was möchten Sie jungen Unternehmer:innen mit auf den Weg geben?

Susanne Steinhoff-Böhler: Ganz wichtig ist, dass man sich auf das Kerngeschäft fokussiert – viele Jung-Unternehmer:innen haben eine theoretische Vision und ganz viel drum rum und da stecken sie dann oftmals fest und das Kerngeschäft leidet dann darunter. Da muss man sie vielleicht auch erst mal in die Richtung schieben, dass sie nah am Kunden sind und das andere weniger öffentlichkeitswirksame Arbeitsbereiche im stillen Nachgang erledigt werden müssen.

Prof. Dr. Rolf Heyer: Durchhalten. Einen langen Atem beweisen und eine Finanzierung aufzubauen, die langfristig angelegt ist und die auch mal eine Durststrecke überwinden kann. Menschen im Umfeld zu haben, die einem ehrliche Antworten geben.

Welche Erwartungen haben wohl junge Unternehmer:innen an das Netzwerk und welche haben Sie?

Susanne Steinhoff-Böhler: Ich denke, dass junge Unternehmer:innen beraten werden möchten in allen Fragen rund um die Startphase: Wie gehe ich mit Kund:innen um? Wo finde ich passende Mitarbeiter:innen, die auch ins Team passen? Wie erarbeite ich eine Langzeit-Strategie? Oft sind das viele kleine Fragen, wo es aber sehr wichtig ist, dass man einen guten Sparringspartner an der Seite hat, der sich auskennt.

Ich hoffe natürlich, dass ich weiterhelfen kann – auf Augenhöhe – und würde mich sehr freuen, wenn ich einen Anreiz schaffe oder eine Idee einbringe. Der Ratsuchende kann dann schauen, was er daraus macht – ob er das einbauen oder umsetzen kann und möchte.

Prof. Dr. Rolf Heyer: Ich hoffe, dass Sie nicht zu hohe Erwartungen haben. Dass wir zuhören und uns anschauen, welchen Beratungsbedarf jedes einzelne Unternehmen in seiner ganz speziellen Phase hat – das kann ja ein Wendepunkt sein oder eine Krise oder der Wille nach Expansion. Da wird es ganz unterschiedliche Erwartungen geben. Aber ich hoffe, dass der Wunsch ist, dass wir hinschauen, zuhören und auf der Basis dessen, was wir selber erfahren haben einen guten Rat geben können.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Sie möchten Mentor:in in unserem Netzwerk werden oder wünschen sich Beratung? Dann melden Sie sich gerne jederzeit bei Ihrer IHK Mittleres Ruhrgebiet. Hier werden die Einsätze der Mentor:innen koordiniert und an einer Beratung Interessierte erhalten im ersten Schritt einen Erfassungsbogen, wo die Facts und Bedarfe des jeweiligen Unternehmens abgefragt werden und anhand dieser Einschätzung der/die passende Mentor:in gesucht wird. Das Mentor:innen-Netzwerk freut sich auf Ihre Anfrage!

Ihre Ansprechpartnerinnen:



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



Claudia Grude
HK-Finanzen + Mitgliedsbeiträge
Tel. 0234 9113-128
grude@bochum.ihk.de



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



Drei neue Regionalbetreuer:innen für Herne, Witten und Hattingen

IHK Mittleres Ruhrgebiet stärkt Beratung und Präsenz in den Kammerstädten



Für Herne:
Nicola Henning



Für Witten:
Hans-Christian Hierweck



Für Hattingen:
Fatma Yüceoglu

Das Ziel ist klar gesteckt: „Wir möchten noch näher an den Unternehmen vor Ort dran sein, unsere Beratungsleistungen stärker in den Fokus rücken und gleichzeitig die Sichtbarkeit unserer IHK erhöhen“, sagte Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet, heute bei der Vorstellung der drei neuen Regionalbetreuer:innen für Herne, Witten und Hattingen.

Künftig werden Nicola Henning, Hans Hierweck und Fatma Yüceoglu die Betreuung der drei zum Kammerbezirk gehörenden Städte übernehmen. Sie stehen den Mitgliedsunternehmen als erste Ansprechpartner:innen zur Verfügung und werden sich zugleich in Diskussionen vor Ort einbringen, wenn es um wichtige Themen wie Mobilität, Stadtentwicklung und Zukunft von Arbeit geht.

Zugleich plant die IHK Mittleres Ruhrgebiet innovative Veranstaltungsformate in den einzelnen Städten des Kammerbezirks, um den Dialog mit Unternehmer:innen und Bürger:innen voranzutreiben. „Das ist auch der Grund, warum wir uns am neuen Stadt Forum Herne beteiligen“, sagt Hauptgeschäftsführer Bergmann. Die Räumlichkeiten in den Neuen Höfen, dem ehemaligen Hertie-Haus in der Herner City, werden zurzeit umgebaut, um sie ab Sommer dieses Jahres gemeinsam mit der Stadt Herne für Informations- und Beteiligungsformate zu nutzen. Ähnliche Veranstaltungen in Hattingen und Witten sind bereits in Planung.

Nicola Henning soll die neue innovative Location in Herne mit Leben füllen. Sie übernimmt die Betreuung von Herne und Wanne-Eickel. Die 55-jährige Bochumerin war zuvor unter anderem für die Wirtschaftsförderungen in Essen und

Bochum tätig und betreute zuletzt das EU-Förderprojekt „In | Die Region Ruhr“. Sie bringt über 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Projektmanagement und Kommunikation mit – vor allem in Zusammenarbeit mit kleinen und mittleren Unternehmen. Die studierte Geographin startete am 1. April dieses Jahres bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet.

Hans Hierweck ist einer unserer Experten für Unternehmensförderung und -nachfolge. Der 38-jährige Dortmunder ist ab sofort erster Ansprechpartner für alle Mitgliedsunternehmen in Witten. Hierweck, studierter Volkswirt mit Schwerpunkt Regionalökonomie, ist seit verganginem Jahr Teil des Teams der IHK Mittleres Ruhrgebiet und war zuvor für IHK NRW und die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer in Hagen tätig.

Fatma Yüceoglu, geboren und aufgewachsen in Hattingen, übernahm am 1. April die Regionalbetreuung ihrer Heimatstadt. Yüceoglu ist seit April 2021 bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet an Bord. Die studierte Juristin ist zugleich Justiziarin der IHK Mittleres Ruhrgebiet. Fatma Yüceoglu freut sich auf den spannenden Austausch mit den Hattinger Unternehmen. Die IHK hatte zuvor jeweils eigene Büros in den drei Städten. Dort arbeiteten die Regionalbetreuer:innen als Ansprechpartner:innen vor Ort. „Die Erfahrung hat gezeigt, dass dieses Konzept von den Unternehmen nicht ausreichend angenommen wurde“, so Michael Bergmann. „Deshalb sind unsere neuen Regionalbetreuer:innen stärker bei Veranstaltungen und Debatten in der Stadt unterwegs und tragen die Impulse von dort direkt in unser Team.“

So erreichen Sie unsere drei Regionalbetreuer:innen:

Nicola Henning

Tel. 0234 9113-129
henning@bochum.ihk.de

Hans-Christian Hierweck

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

Fatma Yüceoglu

Tel. 0234 9113-156
yueceoglu@bochum.ihk.de

Die neue Fachfrau fürs Internationale

Jessica Sollböhrer (35) betreut bei der IHK seit November 2022 den Bereich Internationales. Sie startet mit einer Marktanalyse und vielen Gesprächen mit Unternehmen im Kammerbezirk, um ein Gefühl für die Schwerpunkte ihrer Arbeit zu bekommen. Ihr Vorteil: Das Internationale liegt ihr im Blut. Ein Interview über ihre Pläne bei der IHK und ihre Biografie.

Jessica, was bietest du unseren Mitgliedsunternehmen?

Ich teile unseren Bereich in zwei Themenschwerpunkte: Einmal das Thema Außenwirtschaft mit unseren hoheitlichen Aufgaben rund um Zollfragen, Import- und Exportvorschriften. Da dreht sich alles um die Dokumente in der Außenwirtschaft, etwa Ursprungszeugnisse und Carnets. Und dann gibt es das Thema Internationalisierung unserer Mitgliedsunternehmen. Hier betrachte ich die potenziellen Markt- und Geschäftschancen. Und ich baue auch den Kontakt zu unseren Außenhandelskammern weltweit auf.

Das klingt ziemlich umfangreich. Heißt das, du kennst dich mit allen außenwirtschaftlichen Regelungen in jedem Land der Welt aus?

(lacht) Nein, das kann niemand. Aber ich baue mir ein Netzwerk aus Expertinnen und Experten innerhalb und außerhalb der IHK-Organisation auf, damit ich für unsere Mitgliedsunternehmen bei Spezialthemen schnell die richtigen Ansprechpartner:innen an der Hand habe. Die Fragen sind vielfältig. Anrufer:innen suchten Informationen zu Exporten nach Argentinien und Pakistan, zu Umsatzsteuerregeln, zu neuen Produktionsstätten im Ausland, zu internationalen Fachkräften, die sie ins Unternehmen holen wollen. Da arbeite ich natürlich auch mit den entsprechenden Fachteams hier im Haus zusammen.

Du startest in bewegten außenwirtschaftlichen Zeiten bei der IHK. Wie beeinflussen der Ukraine-Krieg und die Energiekrise deine Arbeit?

Als Mitarbeiterin bei der IHK bin ich mir bewusst, dass geopolitische Entwicklungen und externe Faktoren wie der

Ukraine-Krieg und die Energiekrise Auswirkungen auf die Wirtschaft haben. In dieser herausfordernden Zeit ist es umso wichtiger, dass die IHK Mittleres Ruhrgebiet eine verantwortungsvolle und unterstützende Rolle für die Mitgliedsunternehmen einnimmt. Insbesondere die aktuellen Lieferkettenprobleme stellen viele Unternehmen vor Herausforderungen. Nicht zuletzt aufgrund der Corona-Pandemie kam es zu Schließungen sowie Unterbrechungen im internationalen Handel und Transport. Ich sehe es als meine Aufgabe, die Unternehmen über die neuesten Entwicklungen und möglichen Auswirkungen auf ihre Geschäftsprozesse und -strategien zu informieren. Außerdem ist es mir wichtig ihnen dabei zu helfen, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um sich an die veränderten Bedingungen anzupassen, und um sicherzustellen, dass sie trotz der aktuellen Herausforderungen erfolgreich bleiben.

Und abgesehen von den aktuellen Themen – wie arbeitest du dich ein?

Mir ist es wichtig, erst einmal zu wissen, was unsere Unternehmen konkret bewegt. Ich möchte erheben, mit welchen Ländern unsere Mitgliedsunternehmen in unserem Kammerbezirk eine besonders enge Beziehung führen und welche Bedarfe es bei den Unternehmen gibt. Deshalb steht zuerst eine Marktanalyse an. Und ich telefoniere sehr viel mit unseren Unternehmen, das hilft mir auch. Ich kann nur jeden einladen, sich bei mir zu melden, wenn Expertise oder Hilfe bei einem internationalen Thema gefragt ist. Auch Expertinnen und Experten für bestimmte Länder oder Bereiche wie Logistik, Recht, Einkauf etc. nehme ich gerne jederzeit in meinen Pool auf, er soll stetig wachsen.



Das Internationale ist nicht nur Schwerpunkt deines neuen Jobs, sondern zieht sich auch als roter Faden durch dein Leben, oder?

Auf jeden Fall. Ich habe chinesische Wurzeln und bin in Italien aufgewachsen. Anfang der 90er sind meine Eltern dann nach Deutschland gezogen und haben uns Kinder später nachgeholt. Nach meinem Abi in Deutschland bin ich für ein Jahr nach Peking gegangen. Zurück in Deutschland, habe ich dann erst Hotelfachfrau gelernt, anschließend ein Studium für Internationale Wirtschaft mit einem Auslandssemester in Shanghai angehängt. Nach dem Studium war ich erst im Marketing eines Fachverlags, habe mich dann jedoch entschlossen, unseren Familienbetrieb zu übernehmen – ein Hotel und Restaurant in Sprockhövel. Das habe ich etwa fünf Jahre gemacht, sodass ich auch unternehmerische Erfahrung habe.

Hast du schon Pläne jenseits der Marktanalyse und des Expert:innen-Netzwerks?

Ja, klar. Ich plane erste Info-Veranstaltungen zu Themen wie Kreislaufwirtschaft und Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz. Auch bei Städtepartnerschaften wollen wir als IHK künftig eine Rolle spielen. Und natürlich möchte ich bald auch Delegationsreisen für unsere Unternehmen organisieren. Deshalb noch einmal die Einladung an alle: Bitte zögern Sie nicht, sich jederzeit mit Ihrem Thema oder mit Ihrem Anliegen des internationalen Geschäftes bei mir zu melden. Ich unterstütze Sie gerne!

Das Gespräch führte Christina Kiesewetter.

Außenwirtschaftstag

Der nächste Außenwirtschaftstag NRW mit dem Motto „**International – Nachhaltig – Erfolgreich**“ findet am **21. September 2023 in Düsseldorf** statt.

Das Congress Center Düsseldorf (CCD) wird dann zum Treffpunkt für Unternehmen, internationale Netzwerke sowie Institutionen aus Politik und Wirtschaft.

Infos und Tickets:
www.ihk-nrw.de/
ihk-aussenwirtschaftstag-nrw



Ihre Ansprechpartnerin:

Jessica Sollbömer
Referentin für Internationales

Tel. 0234 9113-153
sollboehmer@bochum.ihk.de



DAS WAR DIE NACHFOLGE KONFERENZ RUHR 2023

Von Katrin Ziegast

Die Nachfolge Konferenz Ruhr 2023 – was für ein Aufschlag – nach dreijähriger Corona-Pause geht DAS Format für Unternehmensnachfolge im Mittleren Ruhrgebiet in die zweite Runde.

Und was wäre ein besserer Veranstaltungsort, als das VfL-Stadion in Bochum? Das mit Bochum gewachsen ist und sich stetig und ständig erneuert. Ein dynamischer Ort, auf den man sich verlassen kann – Attribute, die junge Unternehmer:innen oder Übergabende gerne auch ihren Firmen zuschreiben würden.

An diesem sehr besonderen Ort hat sich die IHK Mittleres Ruhrgebiet mit 18 Partner:innen zur Nachfolge Allianz Ruhr verbündet, die alle das gleiche Ziel verfolgen: Menschen zu motivieren und besonders auch zu befähigen, verstärkt über das Thema Nachfolge nachzudenken und die heimische Wirtschaft auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu halten.

Dafür hat sich die Nachfolge Allianz Ruhr ein besonderes Programm-Portfolio ausgedacht: von Fachvorträgen wie „Die fünf Dimensionen eines Nachfolgeprozesses“ bis hin zu Erfahrungsberichten aus erster Hand wie „Die Inhouse-Nachfolge – von der Mitarbeiterin zur Chefin“ spiegeln die Themenvielfalt wider, die die Nachfolge Konferenz Ruhr ausmachen. Zusätzlich wurden Nachfolger:innen und Unternehmer:innen in Workshops intensiv auf die kommenden Herausforderungen vorbereitet.

So bunt wie das Programm sind auch das Publikum und die Themen, die hier den ein oder anderen umtreiben. Hier sucht der Inhaber eines Friseursalons aus Witten nach einem oder einer Nachfolger:in, ein junger BWL-er ist auf der Suche nach einem Unternehmen.

Das, was hier in diesem Mikrokosmos passiert – die zaghaften Anfänge und Stolpersteine, die in Übergabeprozessen so typisch sind – all diese verschiedenen Schritte kennt er nur zu gut: Stefan Lade, seines Zeichens Inhaber eines Zahntechnik-Labors, teilt seine ganz persönlichen Übernahme-Erfahrungen mit den interessierten Zuhörer:innen: „In meinem Fall war es schon fast unheimlich, weil alles so reibungslos lief – das Angebot kam über meine Steuerberaterin und alles funktionierte genauso, wie ich es mir gewünscht habe.“

Das Übernahmen so „easy“ über die Bühne gehen, ist nicht selbstverständlich. „Für einen Übernahme-Prozess sollte man zwei Jahre einplanen“, gibt Birgit Hemsing von der Handwerkskammer Dortmund, Partnerin der Nachfolge Allianz Ruhr, zu bedenken. Die größten Hürden sind meist das Zeitfenster und die fehlende detaillierte Planung.

Davon weiß auch Philipp Böhme, der Präsident der IHK MR, zu berichten. Er ist Referent bei der Konferenz und warum er dem Thema mehr Sichtbarkeit verschaffen will, liegt in seiner eigenen Historie begründet. Er hat seinerzeit das Unternehmen seines Onkels übernommen. „Ich kann nur jedem raten, dass man schon im Vorfeld neutrale professionelle Ansprechpartner hinzuzieht, die einen beraten und Ent-

scheidungsprozesse aus verschiedenen Blickwinkeln mitdenken, genau dafür steht die Nachfolge Allianz.“

Familieninterne Übergaben machen den größten Teil aller Übergaben aus – aber was, wenn kein Nachfolger zur Verfügung steht? Auch der Wert eines Unternehmens ist nicht für jede:n Unternehmer:in einfach quantifizierbar.

Genau hier will die Nachfolge Konferenz Ruhr ansetzen und Angebote sowie Perspektiven ermöglichen. Denn es ist kurz vor zwölf – wenn wir uns jetzt nicht mit der Thematik auseinandersetzen, brechen erfolgreiche Traditionsunternehmen weg und damit auch Erfahrungs- und Wissensschätze. Viele Unternehmer warten einfach zu lange, denn Expert:innen gehen davon aus, dass ein durchschnittlicher Nachfolgeprozess etwa fünf Jahre dauern kann.

Und es gibt sie die Übernahmewilligen, die bereit sind sich reinzufuchsen und den Wert eines gewachsenen Unternehmens zu schätzen wissen – meist sind das auch Mitarbeiter:innen. Bekannte Strukturen und Prozesse erleichtern die Entscheidung, ein Unternehmen intern zu übernehmen. Yvonne Bouguila hat sich getraut und ist von der Mitarbeiterin zur Chefin aufgestiegen. Sie hat vor der Übergabe über zehn Jahre in der Bochumer Firma Allround Werbeservice gearbeitet und wusste sehr genau, worauf sie sich einlässt.



Im puncto Finanzierung sah das jedoch ganz anders aus: „Ich war auch darauf angewiesen, dass die Bürgschaftsbank mein Vorhaben unterstützt. Hier hätte ich mir gewünscht, besser vorbereitet gewesen zu sein, was das Verhandeln mit einer Bank betrifft.“ Hier kollidieren Theorie und Praxis. Und genau da setzt die Beratung der IHK Mittleres Ruhrgebiet mit ihrem Angebots-Portfolio an: von Nachfolge-Sprechstunden bis hin zur großen Nachfolge Konferenz Ruhr – das Thema immer wieder neu zu beleuchten und öffentlichkeitswirksam gerade bei potenziellen Nachfolger:innen zu platzieren, ist das erklärte Ziel.

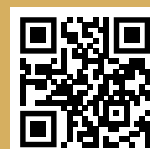
Die nächste Generation steht sprichwörtlich in den Startlöchern und will loslaufen. Im Abschluss-Podium der Konferenz berichten junge Unternehmer:innen über genau diese ersten Schritte bei einer familieninternen Übergabe. Mit Mut, Ehrgeiz, einem klaren Plan und der eisernen Regel, dass man beim Feierabendbier eben nicht übers operative Geschäft diskutiert, haben sie sich ihren Platz hart erkämpft.

„Manchmal muss man auch einfach mal die Schnauze halten und den anderen machen lassen“, resümiert schmunzelnd ein übergebender Firmeninhaber. Dem bleibt nichts mehr hinzuzufügen. Einfach machen!



Sprechtage rund um die Nachfolge:

Nachfolge-Sprechtage:
jeden ersten Mittwoch im Monat von 12 – 16 Uhr
Unternehmensbewertung: 25.04.2023
Finanzierungs- und Fördermittelsprechtage:
26.04.2023.
Großer Nachfolge-Sprechtage zu
(steuer-) rechtlichen Fragen: 16.05.2023



Herzlichen Glückwunsch,

Sanitätshaus Möller

Schon seit 1923 ist das Sanitätshaus Möller für seine Kunden da. 2004 hat René Mertens die Geschäfte übernommen, seine Frau Manuela Mertens ist Prokuristin. Mittlerweile ist das Unternehmen auf rund 50 Mitarbeiter:innen gewachsen und hat mehrere Standorte: drei in Bochum und seit kurzem auch eine Filiale in Hattingen. Der Unternehmenserfolg liege zu einem großen Teil an der hervorragenden Qualität der Mitarbeiter:innen und der entsprechenden Beratung, so Manuela Mertens.

www.sanitaetshaus-moeller.de



100

Jens Koch GmbH

Was als Kellergeschichte im Zechenhaus begann, mündete in ein solides Unternehmen für Personaldienstleistungen in Herne. Geschäftsführer Jens Koch, ausgebildeter Elektriker, wagte nach acht Jahren im Angestelltenverhältnis vor 25 Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit. Beharrlichkeit und Ideenreichtum in der Ansprache von Unternehmen aus dem Herzen des Ruhrgebiets bis hin nach Duisburg bildeten die Grundlage für sein stetiges Wachstum. Davon profitiert das insgesamt 30-köpfige Team, das vor allem als Fachpersonal in der Industrie und dem Handwerk zum Einsatz kommt.

www.jens-koch-gmbh.de



25



75

Reisebüro Gerd Wedhorn e.K.

Das zwölfköpfige Team um Jutta Wedhorn, Inhaberin in der dritten Generation, hat ein umfangreiches Know-How rund ums Thema Reisen und maßgeschneiderte Urlaubsangebote. 1948 hat ihr Großvater Hans Wedhorn das Unternehmen gegründet, das dann vor ihrem Vater Gerd ausgebaut worden ist. Witten ist seit 75 Jahren der Standort der Wahl für die Unternehmerfamilie und Jutta Wedhorn eng vernetzt mit der Händlerschaft in der Innenstadt. Sie engagiert sich ehrenamtlich und steht dafür, jungen Menschen eine Chance in ihrem Reisebüro zu geben.

www.derpart.com/witten

ABAKUS Projektmanagement

Vor einem Vierteljahrhundert startete die ABAKUS Projektmanagement GmbH ihren Erfolgsweg und ist ein gelungenes Beispiel dafür, wie sich der Mut zur Nische auszahlt: Ursprünglich als reines Softwareunternehmen gedacht, entwickelte sich das Beratungs-Haus zu einem Systemanbieter für mobile – und heute auch stationäre – Kassensysteme für die Geschäftsfelder Entsorgung, Wochen-/Saison- und Trödelmärkte, Ticketverkauf, Waschstraßen, Parkplätze, Yachthäfen und vieles mehr. Maßgeblich hierfür ist der ausgebildete Informatiker Andreas Geisler, der 2003 die Gestaltung der Geschäftsprozesse übernahm. Der geschäftsführende Gesellschafter hat 14 Mitarbeiter:innen. „Unsere Auftragsbücher sind voll“, sagt er. In Vertrieb und Programmierung werden weitere Kräfte gesucht. Dann auf die nächsten erfolgreichen 25 Geschäftsjahre!



25

www.abakus-herne.de



25

SEBO

Angefangen hat Uwe Sollmann mit einer LED-Leinwand zur Fußball-Weltmeisterschaft. Es folgte eine 25-jährige Erfolgsgeschichte mit LED-Display-Lösungen. Von der Konzeption bis hin zur Umsetzung und Betreuung der visuellen Display-Inhalte bietet die SEBO GmbH

eine Komplettlösung für Kund:innen an. Beispiele sind das LED-Bandensystem des Würzburger Basketballteams oder die großen Displays an einigen Riesenrädern. Auch international bedient die SEBO GmbH eine Vielzahl von Kund:innen. Dennoch sind der Geschäftsführer Uwe Sollmann und sein Sohn sehr heimatverbunden. Das zeigt der Unternehmensname, der vor 25 Jahren aus den Worten Sollmann Entertainment Bochum gebildet wurde.

www.sebogmbh.com

rubitec

Einen Teilchenbeschleuniger findet man nicht nur in der Schweiz mit dem CERN, sondern auch – zugegeben in weit kleinerer Ausführung – auf dem Campus der Ruhr-Universität Bochum. Die Anlage zur Ionen-Implantation bildet das Herzstück der Geschäftstätigkeiten der RUBITEC GmbH. Geschäftsführer Dr. Dr.-Ing. Jan N. Klug: „Als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Ruhr-Universität waren wir die erste Gesellschaft dieser Art an einer NRW-Hochschule.“ Jetzt feiert die Firma 25-jähriges Bestehen. Mittlerweile fokussiert sich rubitec auf das Geschäftsfeld der Halbleiterindustrie für energieintensive Anwendungen. Gemeinsam mit sieben Mitarbeiter:innen operiert rubitec von Bochum aus für einen kleinen Kreis von hochkarätigen Unternehmen vorwiegend in Europa.

www.rubitec.de



25

City-Taxi

Cetin Tuncay hat die Firma City-Taxi in Herne während seines Studiums zum Diplom-Ingenieur gegründet. Er hat das Studium abgeschlossen, ist aber weiter Taxifahrer geblieben. Im Betrieb sind derzeit zwei Fahrzeuge, in der Buchhaltung wird er von seiner Frau unterstützt.

Das Alltagsgeschäft ist für City-Taxi eine Mischung aus Krankenfahrten, Flughafen-transfers, Stammkunden und normalen Fahrten. Die Vor-Corona-Zahlen seien zwar noch nicht wieder erreicht, sagt Cetin Tuncay. Aber das Geschäft laufe dennoch wieder gut.



25

Novus Automotive

Der Großhändler Novus Automotive GmbH sitzt seit 2001 in Herne und vertreibt Auspuffanlagen, die individuell angepasst werden können. Hier wurde die Leidenschaft zum Beruf gemacht, und das erfolgreich und familiär. Geschäftsführer in zweiter Generation ist Niels Großheim. Über den Online-Shop wird ganz Europa mit dem Nischenprodukt beliefert. Zielgruppe sind momentan 18- bis 28-Jährige, zukünftig will man die Old- und Youngtimer mehr ins Visier nehmen.

www.novus-automotive.de

25

Agentur Albrecht

„In einer zielgerichteten, hochwertigen Unternehmensdarstellung steckt das größte Potenzial für Erfolg“, weiß Ulrich Albrecht aus langer Erfahrung. Als Unternehmensberatung vor 25 Jahren gegründet berät, optimiert und realisiert Albrecht die meist komplexe visuelle Kommunikation von Start-ups, KMUs und Konzernen, vorzugsweise aus dem B2B-Bereich aller Branchen. Als Full-Service-Agentur entfällt zudem die kostenintensive Koordination verschiedenster Kreativ-Dienstleister, sodass individuelle Lösungen oft schon nach wenigen Tagen realisiert werden können. Wir wünschen Ulrich Albrecht auch weiterhin viel Erfolg bei der Ideenfindung.

www.agenturalbrecht.de



25

A-Z An- und Verkauf

Seit 25 Jahren ist er fester Bestandteil am Werner Hellweg: 1998 eröffnete der sympathische Inhaber Talha Koyuncu hier seinen gut sortierten A-Z An- und Verkauf. Smartphones, Unterhaltungselektronik, Konsolen, aber auch Schmuck, Uhren, besondere Modellautos und Spielsachen gehen hier über die Ladentheke. Abholung und Lieferung ist Teil des Service, kleinere Reparaturen werden ebenfalls vor Ort ausgeführt. Vieles rund um ihn herum hat sich hier verändert, er ist geblieben, kennt jede:n – und alle kennen ihn. Seit längerer Zeit ist Koyuncu nicht mehr nur stationär unterwegs, sondern vor allem auch online. „Ich habe gute Erfahrungen im Onlinegeschäft gemacht – das hat meinen Kundenstamm immens vergrößert, spricht auch Kunden an, die weit weg wohnen“, so der Jubilar. Wir wünschen Talha Koyuncu noch viele erfolgreiche Jahre im Herzen von Bochum-Werne.



25

www.ankaufbochum.de

C & F Köhn Design

Im heimischen Souterrain fing alles an... heute hat das Herner Unternehmen C & F Köhn Design GmbH & Co. KG 13 Mitarbeiter:innen und liefert seine Produkte in die ganze Welt. Matthias Köhn und sein Sohn Fabian, der nach dem Studium 2017 in das Unternehmen eintrat, wissen alles über Glastür- und Sicherheitsbeschläge, Glastürschlösser, Stoß- und Fenstergriffe und alle anderen Produkte, die von Herne aus in die Welt versandt und z.B. auch im Princess Tower in Dubai, aber auch in der Herner Eishalle verbaut werden. Kund:innen sind Objekteure, der Handel, das Handwerk und die Fachmärkte. Seit 2017 gibt es mit dem informativen Online-Shop (den Fabian selbst erstellt hat) einen weiteren Absatzkanal. Das über 2.000 Quadratmeter große Unternehmensgelände bietet ausreichend Lager- und Bürofläche. Vater und Sohn sind ein eingespieltes Team: „Das passt gut“, lacht

Fabian Köhn, „weil wir uns charakterlich und was unsere Themen angeht gut ergänzen.“ Herzlichen Glückwunsch und weiterhin viel Erfolg dem sympathischen Duo!

www.cfkoehn.de



25



25

Scotfit GmbH

Unsere herzlichsten Glückwünsche gehen raus an Jimmy Andrews und seinen Sohn James: 25 Jahre Scotfit GmbH – well done! Das Großhandelsunternehmen an der Bochumer Vierhausstraße stellt moderne, innovative Sport- und Fitnessgeräte auf höchstem technischen Standard bereit – für Fitnessstudios, Reha-Einrichtungen – aber auch für Fitnessbegeisterte zuhause (Scotfit Home). Ausgezeichnete Beratung, feste Ansprechpartner für Planung und Beratung, sowie ein Team von Technikern sind selbstverständlich. Mit dem Funktional Tower, einem rostfreien Turm mit Trainingselementen, mischt Scotfit zudem jetzt auch den Outdoorbereich auf: Fitnessstudios, aber auch Schulen oder auch Kommunen sind Kund:innen. In 30 Ländern ist das Unternehmen aktiv und natürlich auch mit einem großen Stand bei den großen Fitnessmessen vertreten.

www.scotfit.de

Ihre Firma feiert Jubiläum?

Sie möchten als Mitgliedsunternehmen der IHK Mittleres Ruhrgebiet ebenfalls zu Ihrem Firmenjubiläum (25, 50, 75, 100 Jahre usw.) besucht werden und eine Urkunde erhalten? Dann melden Sie sich gerne bei uns.

Ihre Ansprechpartnerin:



Claudia Eckert
KundenCenter

Tel. 0234 9113-115
eckert@bochum.ihk.de

Q#2

UNSER AKTUELLES WEITERBILDUNGS- ANGEBOT

Sprechen
Sie uns
gern
an!



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



Marc Hüffmann
hueffmann@bochum.ihk.de
0234 9113-176



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

Ausbilder:innen und Azubis

- 11.05.2023 - 02.06.2023 **Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung kompakt als Live-online-Training**
- 17.05.2023 **Rhetorik für Auszubildende**
Lebendig und wirkungsvoll reden
- 22.05.2023 - 03.06.2023 **Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung - Kompakt**
- 13.06.2023 - 14.06.2023 **Ausbildungswissen kompakt vermittelt - Teil 1**
Rechtliches Wissen rund um Ausbildung
- 15.11.2023 **Business-Knigge für Auszubildende**

Zoll & Außenwirtschaft

- 08.05.2023 **Exporttechnik 4 -**
Akkreditive in der Praxis von A bis Z
mit praktischen Übungen und Fallbeispielen
- 05.06.2023 **Umsatzsteuer für Exporteure -
topaktuelle Informationen**
- 14.06.2023 **Umsatzsteuerseminar:
Reihen- und Dreiecksgeschäfte/
Afterwork-Seminar**

Personal & Führung

- 25.05.2023 - 26.05.2023 **Vom Mitarbeitenden zur Führungskraft**
Führungs-Intensiv-Training
- 20.04.2023 - 21.04.2023 **Werteorientiert & situativ führen**
- 01.06.2023 - 02.06.2023 **Laterales und kollegiales Führen:
Führen ohne Weisungsbefugnis**
- 15.06.2023 **Follow up: „Vom Mitarbeiter zur Führungskraft“ -
Wie tickt mein Team?**

Digital Business

- 12.05.2023 - 10.07.2023 **Social-Media-Manager:in (IHK)**
E-Learning mit Experten-Chat
- 20.06.2023 - 21.10.2023 **Agile/-r Projektmanager:in (IHK)**
als Live-Online-Training
- 18.08.2023 - 30.10.2023 **e-Commerce-Manager:in (IHK)**
E-Learning mit Experten-Chat



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

Betriebliches Gesundheitsmanagement in Unternehmen

KICKER UND OBSTKORB WAREN GESTERN

Wie erhalten Unternehmen nachhaltig die Leistungsbereitschaft, Motivation und Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter:innen? Und wie kann man die Mitarbeiter-schaft aktiv in das Thema Betriebliche Gesundheitsförderung einbinden? Das Betriebliche Gesundheitsmanagement kann ein entscheidender Faktor sein, der die rasant steigenden Krankenstandzahlen in Unternehmen minimiert. Aber dazu gehört eben mehr als Obstkorb, Kicker und Co.

Von Katrin Ziegast

„Ein umfassendes Betriebliches Gesundheitsmanagement beinhaltet die bewusste Steuerung und Integration aller betrieblichen Prozesse mit dem Ziel, die Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern und zu erhalten“, so definiert das Bundesministerium für Gesundheit das BGM. „Bewusste Steuerung“ und „Integration aller betrieblichen Prozesse“ sind hier Schlüsselwörter, die drauf hinweisen, dass es mit kleinen Änderungen nicht getan ist und dass Führungskräfte im Zusammenspiel mit der gesamten Belegschaft gefragt sind.

„Unternehmen unternehmen Gesundheit.“ Der Slogan auf den Webseiten des Bundesministeriums für Gesundheit zum Thema BGM lässt anklingen, was längst noch nicht flächendeckend angekommen ist – die Betriebliche Ge-

sundheitsförderung als eine Art Managementaufgabe zu begreifen und auch so anzugehen. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen haben das Thema oftmals nicht auf ihrer Agenda, weil sie entweder zu wenig Gestaltungsspielraum haben oder weil das Überangebot an Informationen sie schlicht erschlägt. Durch diesen Dschungel helfen die kostenfreien Erstanlaufstellen der BGF-Koordinierungsstelle, die gesetzlich verpflichtet ist den Unternehmen hier unterstützend zur Seite zu stehen. Kooperationspartner ist die IHK Mittleres Ruhrgebiet.

Elementar ist, dass Arbeitgeber das BGM als fortlaufenden Prozess, als eine Strategie und nicht nur als einzelnen Impuls verstehen müssen. Oftmals erarbeitet auch ein Betriebsrat zusammen mit der Führungsspitze ein nachhaltiges Kon-



Mitarbeiter:innen Raum geben, sich ungezwungen und entspannt begegnen – bei G DATA ist das seit Jahren ein wichtiger Baustein des BGM.



zept, das physische und mentale Elemente berücksichtigt und nach regelmäßig wiederkehrenden Evaluationen – unter Einbeziehung aller Mitarbeitenden – angeglichen wird. Wir verbringen den größten Teil unserer Lebenszeit im Büro – und was sich Unternehmen im Kammerbezirk ausgedacht haben, damit wir allumfassend und nachhaltig auch außerhalb der Bürowände gesundheitlich gefördert werden, kann sich sehen lassen. Unternehmer:innen im Mittleren Ruhrgebiet haben verstanden, dass nachhaltiges Handeln kein „Nice to have“ mehr ist. Schon im Geschäftsjahr 2023 müssen größere Unternehmen über ihr Nachhaltigkeitsmanagement (ESG-Kriterien) Bericht ablegen. Auch wenn die Betriebliche Gesundheitsförderung ein freiwilliges Element ist, der sorgsame Umgang mit Mitarbeiter:innen zahlt auf die unternehmerische Verantwortung ein und kann im Rahmen der ESG (CRSD) Berichterstattung erfasst bzw. qualifiziert werden. Wer nachhaltig handelt, sollte demnach ein BGM implementieren. Und: Die Förderung der Mitarbeitergesundheit wird staatlich unterstützt. Bis zu 600 Euro kann ein Arbeitgeber pro Mitarbeiter und pro Jahr steuerfrei für zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn erbrachte Leistungen zur Verhinderung und Verminderung von Krankheitsrisiken und zur Förderung der Gesundheit erbringen (s. Infokasten).

Stadtwerke Bochum

Nachhaltig unterwegs sind auch unsere lieben Nachbarn, die **Stadtwerke Bochum**. Sie holten 2020 den 1. Platz in der Kategorie Mittelstand des „Corporate Health Award“. Der Preis zeichnet Unternehmen aus, die sozial nachhaltig handeln und dies in innovativen Konzepten umgesetzt haben. Frank Thiel, Geschäftsführer der Stadtwerke Bochum Gruppe: „Dem Arbeits- und Gesundheitsschutz wird bei der Stadtwerke Bochum Gruppe ein hoher Stellenwert zugesprochen. Dies beweist die Gruppe mit einem vielfältigen Angebot an Gesundheitsaktionen, wie beispielsweise dem „FirmaFit-Konzept“ – das wird in der IHK Mittleres Ruhrgebiet auch angeboten und so treffen sich Mitarbeiter:innen beim Spinning-Kurs oder in der Kantine der Stadtwerke. Die Stadtwerke Gruppe hat sich auch durch ihr kulinarisches Angebot hervorgetan



– der Kantinenchef Marc Kerkemeier bietet neben frischen und gesunden Bio-Gerichten einen CO₂-freien Klima-Teller an und offeriert auch kreative wohlschmeckende vegetarische Speisen. Das alles dient auch dem Erhalt der Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter:innen und ihrer Motivation. Und nur zufriedene Mitarbeiter:innen lassen ein Unternehmen auch wettbewerbsfähig erscheinen.

BOGESTRA

Das hat sich auch die **BOGESTRA** auf die Fahne geschrieben. Und wer für Mobilität steht und wie die BOGESTRA auch als „Move-Europe-Partner“ ausgezeichnet wurde, der muss natürlich immer in Bewegung bleiben. Physisch und psychisch. Gemeinsam mit der BKK VBU hat das Unternehmen Maßnahmen für ihre Mitarbeiter:innen in der Gesundheitsförderung etabliert. Insbesondere in den Bereichen Vorbeugung, Früherkennung und Integration. Um Erkrankungen und Krisen frühzeitig zu erkennen, kann die Belegschaft an einer internen Sozialberatung mit Hilfe zur Selbsthilfe teilnehmen oder z. B. Kurse zur Ernährungsberatung besuchen. Für das Angebots-Portfolio stellt die BOGESTRA externe Manpower wie Arbeitspsychologen oder Ernährungsberater:innen. „Wir sind davon überzeugt, dass Unternehmen von einer gesunden Belegschaft profitieren und dass der Anspruch der Menschen an gesunde Arbeitsplätze weiterwachsen wird“, verdeutlicht Helge Neuwerk, Bereichsleiter Kunden und Markt bei der BKK BU.

G DATA CyberDefense AG

Dieser Satz scheint schon in der Königsallee 178 in Bochum angekommen zu sein. Wir sind bei der G DATA CyberDefense AG. Auf den Unternehmens-Seiten des IT-Security-Spezialisten finden sich gleich mehrere Angebote der Betrieblichen Gesundheitsförderung – von Sportangeboten über eine eigene Bio-Frischkostküche bis hin zu einem modernen Arbeitsumfeld ist einiges dabei, was das Unternehmen seinen Mitarbeiter:innen bietet. Schon bei der Ankunft auf dem G DATA Campus wird klar, was die Geschäftsführer angetrieben hat: „Wir haben hier keinen Luxus gebaut, sondern haben das umgesetzt, was gut und funktional ist“, sagt Vorstandsmitglied und Gründer Kai Figge. Wie es zu der Namensfindung Campus kam, erklärt Andreas Lüning, ebenfalls Gründer und Vorstandsmitglied von G DATA: „Für mich steht der Begriff Campus für Gemeinschaft, und das haben wir versucht entsprechend baulich umzusetzen. Wir haben ein Café, ein Bistro, einen Garten und angenehme Arbeitsplätze, aber auch viele alternative Orte für Einzel- und Teamarbeit geschaffen. Insgesamt sollen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Campus eine Wohlfühlatmosphäre vorfinden, letztlich auch eine Frage von Wertschätzung ihnen gegenüber.“ Wertschätzung und sich wohlfühlen, nur so können richtig gute Arbeitsergebnisse erzielt werden – ganz nebenbei fördern Sitzgelegenheiten und Rückzugsmöglichkeiten auf dem gesamten Campus einen entspannten und konstruktiven Aus-

tausch. Denn nur wer kommuniziert und im Austausch bleibt – auf allen Ebenen – bekommt ein Gefühl dafür, wie es dem Gegenüber geht und wo er gerade steht – eine wichtige Voraussetzung für eine gesunde Mitarbeiterschaft.

Auch die **IHK Mittleres Ruhrgebiet** hat einiges in puncto BGM zu bieten – so können die Mitarbeiter:innen zu vergünstigten Konditionen Firmenfitness im Bochumer Fitnessstudio Oase betreiben (FirmaFit-Konzept) oder bei einem Massagetermin in der IHK ihrem Rücken etwas Gutes tun. Bevor man dann an den höhenverstellbaren Schreibtisch zurückkehrt, sichert man sich schnell noch einen Apfel aus dem Obstkorb oder geht bei einer der regelmäßig angebotenen ärztlichen Vorsorge-Untersuchungen vorbei, die sogar Inhouse angeboten werden. So einfach geht das – viele kleine Bausteine, die man flexibel nutzen kann. Immer wieder anpassbar – so lebt man BGM nachhaltig richtig.

Betreiben Sie Employer Branding und heben Sie sich von anderen Firmen mit ihrem BGM ab – das spricht sich rum!

Dann werden Sie und Ihre Mitarbeiter:innen auch nachhaltig abheben! Man muss kein fertiges Konzept aus der Tasche ziehen, sondern kann mit kleinen Schritten anfangen. Meistens entwickelt sich im Umgang mit den Mitarbeiter:innen eine eigene Dynamik, die den Prozess weiter ausgestaltet.

Hier gibt es weitere Infos zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement:



Betriebliche Gesundheitsförderung:
Checkheft für kleine und mittlere Unternehmen



Steuerliche Vorteile zur Förderung der Mitarbeiter:innen-Gesundheit

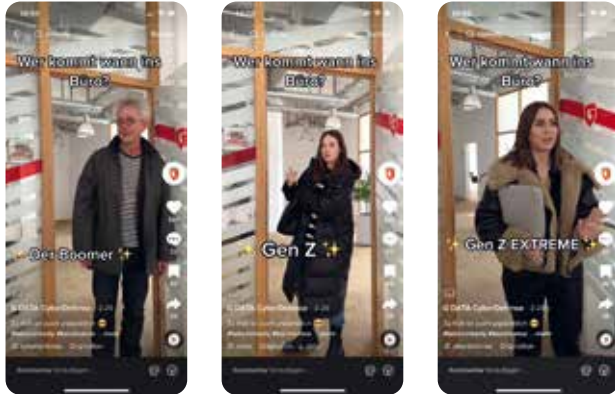


Landesprogramm Vereinbarkeit von Beruf und Pflege



Follow me

In jeder Ausgabe stellen wir Social-Media-Kanäle aus unserem Kammerbezirk vor, denen Sie folgen sollten. Sie haben auch einen Vorschlag? Her damit! Gerne per E-Mail an: some@bochum.ihk.de



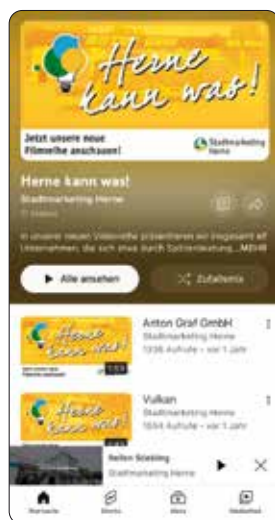
@g_data_cyberdefense Einen unterhaltsamen und launigen Kanal hat der Cybersecurity-Experte G DATA aus Bochum bei TikTok aufgesetzt. Seit August 2022 gibt es kleine Videos zu den sozialen Aspekten der Büroarbeit. Der Kanal hat fast 1.600 Follower:innen, viele junge Kolleg:innen machen mit. Beliebte sind die Videos, in denen sie die Unterschiede zwischen Boomern (Ältere), Millennials (mittleres Alter) und Gen Z (Jüngere) darstellen. Zum Beispiel bei den Themen „Wer kommt wann ins Büro?“ oder „Wer läutet wann den Feierabend ein?“



@styleandselect Die Fashion-Boutique „Style & Select“ in Bochum-Stiepel von Ehepaar Gräwe bietet seit 2007 hochwertige Mode an der Kemnader Straße an. Auf dem Instagram-Kanal gibt es einen Mix aus Produktschau in Reels und Fotos, aber auch Mode direkt an der Frau. Und das sehr sympathisch und professionell von der Geschäftsfrau selbst. Regelmäßig wirft sie sich in neue Outfits – meist sehr farbenfroh, manchmal im Geschäft, manchmal draußen auf der Straße – und sorgt so dafür, dass die Kundinnen überzeugt sind: Schick, das kann ich auch tragen. Der Kanal hat 100.000 Follower – eine stramme Leistung für eine Boutique im Stadtteil.



@StadtmarketingHerne In mehreren Playlists stellt der YouTube-Kanal des Stadtmarketings Herne die Stadt vor. Zum Beispiel: „Herne kann was!“ mit elf Unternehmen wie die Anton Graf GmbH, Reifen Stiebling, Remondis oder Solar-Bioproducts Ruhr. Oder „Herner Spezialitäten“ mit Blumen Jeanette, Der Bierdeckel, Eisenwaren KWL oder Weltladen Esperanza. Es gibt aber auch Touristisches: „Stadttouren durch Herne“ oder „Herne sehen und erleben“ mit Blicken auf Schloss Strünkede, die Akademie Mont-Cenis, die Flottmann-Hallen oder die Zechensiedlung Teutoburgia. Wer durch den Kanal stöbert, erfährt allerdings auch Neues über Herne. Und plant vielleicht direkt den nächsten Ausflug.



@tiemeyergruppe Sehr aktiv ist die Tiemeyer-Gruppe auf Instagram. Natürlich gibt's allerhand schicke Autobilder, aber auch eine bunte Mischung aus unterhaltendem und informativem Content. Vor allem in den Reels kann man lange stöbern. Die Mitarbeitenden drehen kurze Videos zum Urlaubsgefühl im Camper, zur Liebe für Details am Auto, oder zu Typen von Verkaufsberatern (der Gastgeber, der Eifrige, der Gedankenleser). Klar, mit 1.800 Mitarbeitenden in NRW hat man auch ordentlich Manpower für solchen Content. Trotzdem Daumen hoch, dass weit mehr als Autos auf Hochglanz inszeniert werden.





WO START-UPS UND MITTELSTAND ZUSAMMENKOMMEN

Löwenhöhle, Drachenbau, Haifischbecken: Bei Pitch-Formaten im Fernsehen schwingt – zumindest dem Namen nach – immer ein bisschen Gefahr mit. Da geht es beim Venture Capital Ruhr (VC Ruhr) in Bochum beschaulicher, aber nicht weniger aufregend zu.

Von Anna Kalweit

Eine eigene Start-up-Initiative zu entwickeln, lag für die IHK Mittleres Ruhrgebiet auf der Hand. „Sowohl von Start-ups als auch von Unternehmen kam immer wieder die Anfrage, beide Seiten zusammenzubringen“, erklärt Julian Mikulik, Teamleiter für den Bereich Unternehmensunterstützung und -nachfolge bei der IHK. Das Potenzial für ein neues Veranstaltungsformat überzeugte auch andere: Seit der Premiere 2019 sind unter anderem die Volksbank Sprockhövel/Hattingen und die NRW.Bank als Partner dabei.

„Unser Ziel war und ist es, mit dem VC Ruhr ein Forum für Unternehmer:innen, Mittelständler:innen, Banken und Privatpersonen zu etablieren, die nicht nur in Start-ups investieren, sondern auch die Gründer:innen an ihrem Know-how und Netzwerk teilhaben lassen“, so Julian Mikulik. Ein Unterfangen mit Erfolg: Im Vergleich zur ersten Veranstaltung hat sich die Anzahl der potenziellen Business Angel im Publikum verdoppelt. Trotz wachsendem Interesse bleibt der exklusive Charakter des VC Ruhr erhalten. Nach dem offiziellen Pitch-Programm auf der Bühne haben Start-ups und Investor:innen genügend Raum, um sich vor Ort intensiv auszutauschen.

In der Region gibt es nicht viele Formate wie den VC Ruhr. Daher stammen nicht nur die fünf bis sieben Start-ups, die pro Veranstaltung auf der Bühne pitchten, aus dem IHK-

Kammerbezirk. Auch die Investor:innen reisen aus einem größeren Einzugsgebiet an – unter ihnen viele „Wiederholungstäter:innen“. Julian Mikulik schätzt, dass bisher pro Veranstaltung mindestens ein Investment entstanden ist. Und was ist für die Zukunft geplant? „Unseren Investoren-Pool wollen wir gerne um weitere Privatinvestor:innen und vielleicht sogar den ein oder anderen Venture Capital Fond, der über ein höheres Risikokapital verfügt, erweitern“, so der IHK-Teamleiter.

Vorteile für Investor:innen

- Investitionen in spannende Start-ups
- Co-Investment mit anderen Investor:innen
- Allgemeine Informationen und aktuelle Entwicklung im Bereich der Beteiligungsfinanzierung

Vorteile für Start-ups

- Risikokapital bereits in kleineren Beteiligungshöhen
- Etablierte Unternehmer:innen als Mentor:innen
- Finanzierungsmix durch mehrere Business Angel oder Partner:innen im Bankensektor

Augen verschließen für neue Perspektiven

Menschen mit Sehbehinderungen haben es oft trotz gleicher Qualifizierung schwerer bei der Jobsuche. Das Social Start-up BLINC schafft Aufmerksamkeit für dieses Thema.

Mehr Sichtbarkeit auf dem Arbeitsmarkt für Menschen mit Sehbehinderung – das ist das Ziel des Social Start-ups BLINC. Denn trotz Fachkräftemangels sind diese Arbeitnehmenden für die Wirtschaft wortwörtlich ein blinder Fleck – mit einer überdurchschnittlichen Erwerbslosenquote als Konsequenz. Unverständlich für Samuel Sommerhoff: „Mehr als 100.000 Menschen könnten dem Arbeitsmarkt sofort zur Verfügung stehen.“ Der 24-Jährige und BLINC-Mitgründerin Marit Schweflinghaus haben selbst einen Low-Vision-Hintergrund, heißt: Ihr Sehvermögen liegt unter zwei Prozent. Entstanden ist BLINC 2019 aus einem Studierendenprojekt der Ruhr-Universität Bochum.

Mit ihrem Angebot wollen die beiden Studierenden Vorurteile gegenüber blinden und sehbehinderten Arbeitnehmer:innen abbauen sowie Inklusion fördern. Das passiert zum Beispiel in Workshops, bei denen die Teilnehmenden mit verbundenen Augen mit Modelliermasse arbeiten und Teamaufgaben lösen. Ein Perspektivwechsel, bei dem es auf Kommunikation und den Einsatz der vier übrigen Sinne ankommt. Aktuell in Planung ist der Einsatz von VR-Brillen, die verschiedene Seherkrankungen in Alltagssituationen simulieren. Das Besondere der BLINC-Workshops: Alle Leiter:innen sind blind oder sehbehindert. Das gibt Teilnehmenden den Raum, persönlichere Fragen zu stellen und Berührungsängste abzubauen.



Denn eben diese Berührungsängste sind es, die Menschen mit Low-Vision-Hintergrund die Job- oder Praktikumsuche erschweren.

„Oft sind Unternehmen mit Sehbehinderungen überfordert. Das ist nicht böswillig, kann aber für negative Erfahrungen sorgen“, so Marit Schweflinghaus. Dabei gibt es, nicht zuletzt durch die Digitalisierung, Lösungen und Hilfsmittel am Arbeitsplatz für sehbehinderte Mitarbeitende. Nur kennen viele Arbeitgeber:innen diese nicht.

Den Wunsch nach mehr Inklusion auf dem Arbeitsmarkt haben aber nicht nur die BLINC-Gründer:innen. In den vergangenen Jahren konnten sie ein wachsendes Interesse an dem Thema Diversität in Unternehmen beobachten. Deshalb ist BLINC mittlerweile in der gesamten DACH-Region für Workshops und Vorträge unterwegs – online und in Präsenz.

Und was passiert bei BLINC als nächstes? Kurzfristig steht die Teilnahme am Senkrechtstarter, dem Gründungswettbewerb der Bochum Wirtschaftsentwicklung, an. Für das Finale am 15. Juni haben die Gründer:innen gerade ihren Businessplan eingereicht. „Auf lange Sicht wollen wir die Ansprechpartner für Unternehmen und Organisationen beim Thema Low Vision werden und Menschen mit diesem Hintergrund auf den Arbeitsmarkt bringen“, fasst Samuel Sommerhoff die Zukunftspläne zusammen.

Mehr Infos: blindinclusion.de



Haben Sie ein Start-up, das Sie bei einer der kommenden VC Ruhr-Veranstaltungen vorstellen wollen? Oder möchten Sie in unserem Investorenverteiler aufgenommen werden? Dann melden Sie sich gerne bei uns. Der nächste VC Ruhr findet am Donnerstag, 25. Mai 2023, ab 17 Uhr (Einlass) in der Bochumer Rotunde statt.



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



Ihre Ansprechpartner:innen:

Julian Mikulik
Teamleiter Unternehmensunterstützung
und -nachfolge
Tel. 0234 9113-152
mikulik@bochum.ihk.de



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

Christopher Muno mit seiner eigenen Kreation, dem „Muno“ hinter dem Tresen im Diergardts.



Serie: „Auf geht’s, Azubis!“

Azubi erfindet eigenen Aperitif

Im Restaurant „Diergardts Kühler Grund“ in Hattingen hat sich der angehende Restaurantfachmann Christopher Muno in der Speisekarte verewigt: mit einer eigenen Aperitif-Kreation. In dem Top-Restaurant will er jetzt auch in die Welt der Weine eintauchen.

Von Christina Kieseewetter

Kritisch studiert der angehende Restaurantfachmann Christopher Muno an einem Nachmittag im November den vorweihnachtlichen Einleger auf der Speisekarte: Warum kommen die kreativen Ideen eigentlich nur vom Küchenteam? Sein Ehrgeiz ist geweckt. Da muss doch auch etwas aus dem Service dabei sein! Der 21-Jährige beschließt, einen vorweihnachtlichen Aperitif für das Diergardts zu erfinden.

Die ersten Versuche mit Cranberry-Saft gehen nach hinten los. „Das war alles viel zu süß.“ Sein Chef Philipp Diergardt ermutigt ihn zum Weitermachen, und Christopher Muno geht so in seinem Projekt auf, dass er eine ganze Nacht nicht schlafen kann. „Ich habe mitten in der Nacht zu Hause in der Küche rumprobiert“, erinnert er sich lachend. Morgens waren dann die Zutaten aufgebraucht. „Also bin ich direkt um 7 Uhr zum Supermarkt, habe neue besorgt und war dann um 8 Uhr schon im Restaurant, um dem Aperitif den letzten Schliff zu geben. Die Zutaten: Birnensaft mit Sternanis und Zimt, etwas Limettensirup, Tonic Water, Gin und ein Thymian-Zweig: schmeckt himmlisch.

Nur ein Name fehlt noch für das Getränk. „Ich dachte an etwas Winterliches, aber die zündende Idee war mir noch nicht gekommen“, erinnert sich Christopher Muno. Als er am Nachmittag seinen Dienst antritt, hat sein Chef eine Überraschung für ihn. Auf dem Karteneinleger steht der neue Aperitif als „der Muno“. „Das war schon cool, meinen eigenen Namen auf der Karte zu sehen“, sagt der 21-Jährige. Im Weihnachtsgeschäft hat er dann stets versucht, die „Muno“-Bestellungen persönlich zu servieren. „Der lief super, alle wollten ihn haben. Nur meine Mutter mochte ihn nicht, weil sie nicht auf Süßes steht“, erzählt der 21-Jährige schmunzelnd.

Dass er in der Gastronomie seine Zukunft sieht, war überhaupt nicht selbstverständlich. „Ich komme aus einer Handwerkerfamilie und habe mich erst im Garten- und Landschaftsbau, dann als Schreiner versucht.“ Beides hat er wieder abgebrochen. „Als ich die Idee zum Restaurantfachmann hatte, hat mir ein Kollege empfohlen, mich bei Diergardts zu bewerben, weil hier frische Zutaten genutzt werden – man sieht ganze Fische, tranchiert auch zum Beispiel noch



Diergardts

Das Restaurant „Diergardts Kühler Grund“ ist weit über Hattingens Grenzen hinaus bekannt. Immer wieder wird das Lokal in renommierten Restaurantführern wie „Gault & Millau“, „Michelin Bib Gourmand“ oder „Der Feinschmecker“ empfohlen, deshalb kommen viele Gäste auch außerhalb von NRW nach Hattingen.

Mit Philipp Diergardt empfängt nun schon die vierte Generation die Gäste. 1904 übernahm Urgroßvater Julius die besondere Kombination aus Schnapscasino-, Milchwirtschafts- und Kolonialwarenladen. Großvater Emil Diergardt baute die Gastronomie nach dem Krieg aus. In den folgenden Jahren erweiterte Vater Friedel das Geschäft zu einem beliebten Lokal. Heute serviert das Haus eine feine bürgerliche Küche auf hohem Niveau gepaart mit familiärer Gastlichkeit in behaglichem Ambiente. Unterschiedliche Gasträume können für verschiedene Feiern und Veranstaltungen genutzt werden.

Interessierte Azubis für den Service- oder den Küchenbereich können sich jederzeit bei Diergardts melden.

www.diergardt.com

Gänse am Tisch.“ Online hat Christopher Muno aber keine Infos zur Ausbildung gefunden. „Also habe ich meine Bewerbung geschrieben und bin einfach vorbeigefahren.“ Vor Ort gab's das nächste Hindernis: kein Briefkasten in Sicht. „Also habe ich die Bewerbung unter der Tür durchgeschoben.“

Mit Erfolg. Zwei Tage später war er zum Bewerbungsgespräch eingeladen. Jetzt ist der Essener im zweiten Lehrjahr und geht voll auf in seinem Job. „Ich interessiere mich sehr für Weine und kann hier viel lernen.“ Schließlich ist Philipp Diergardt gelernter Winzer, und die Weinkarte im Diergardts ist weithin bekannt bei Weinkenner:innen der Region. Christopher Muno durfte sogar schon zur „Pro Wein“ in Düsseldorf fahren und lernen, wie man Weine verkostet. „Jetzt fange ich auch an, mir privat Wein zu bestellen.“ Was bei seinem Vater durchaus Stirnrunzeln hervorruft. „Er kann nicht verstehen, dass ich für eine Flasche auch mal 80 Euro ausbebe“, sagt der Sohn lachend. Aber natürlich akzeptiert es der Vater. Weil er sieht, dass sein Sohn offenbar den richtigen Weg ins Berufsleben gefunden hat.

Dustin Bestgen, Geschäftsführer der Wirtschaftsjunioren, und Vorstandsmitglied Jonas Vieting im Gespräch: Die Stimme der jungen Wirtschaft freut sich wieder auf viele persönliche Begegnungen und spannende Formate.



Junge Wirtschaft startet mit spannenden Netzwerk-Formaten

Von Katrin Ziegast

Wir sitzen nicht im Kaminzimmer, sondern im Ideenreich-Zimmer der IHK Mittleres Ruhrgebiet – hier kann man wunderbar in Ruhe reden und sich austauschen. Und das zeichnet die Institution, für die unsere beiden Gesprächspartner stehen, auch aus: die Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet mit ihrem Vorsitzenden und Kreissprecher Jonas Vieting sowie ihrem Geschäftsführer Dustin Bestgen. Im Gepäck haben sie die Frühjahrspläne der Wirtschaftsjunioren und jede Menge Vorfreude auf persönliche Begegnungen.

Da wir ja gerade sozusagen im Headquarter des Sprachrohrs der Wirtschaft im Mittleren Ruhrgebiet sitzen – liegt die Frage auf der Hand: Was macht die Wirtschaftsjunioren in einem Satz aus?

„Wir sind die Stimme der jungen Wirtschaft!“, erklärt Jonas Vieting. „Wir treten als solche an die Politik heran, machen das im Kleinen, wenn wir ein Kaminzimmersgespräch mit den OBs wie z. B. Dirk Glaser organisieren bis hin zum „Know-how-Transfer“ – hier kann man z. B. eine Woche lang einen Abgeordneten im Europa-Parlament begleiten und zu aktuellen Themen in den Austausch gehen – und dass alles auf Augenhöhe“, erklärt Vieting.

„Dadurch, dass man mal die Gelegenheit hat sich hinter den Kulissen aufzuhalten, verschieben sich oft auch Perspektiven

und man versteht die komplizierten Abstimmungsprozesse in Parlamenten“, erläutert Dustin Bestgen. Aktive Teilhabe mit viel Spaß und Ungezwungenheit – und ganz nebenbei ein Netzwerk spannen, das junge Unternehmer:innen untereinander pusht und über das die brennenden Fragen direkt weitergeleitet werden an die Politik – das ist das erklärte Ziel der Wirtschaftsjunioren.

Und endlich geht es wieder los mit zahlreichen Konferenzen auf Bundes- und Landesebene und vielen schönen Netzwerk-Veranstaltungen, bei denen neue Mitglieder immer sehr gerne gesehen sind. „Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt – wir sind wirklich ein nachhaltiges und belastbares Netzwerk, was Spaß macht und die Leute auch ordentlich mitnimmt: Ob beim gemeinsamen Segeltörn in Holland, beim Wine-Tasting oder beim Kart-Fahren hier kann man wunderbar seinen Horizont erweitern und untereinander austauschen, wie es gerade im eigenen Unternehmen läuft. Ganz nebenbei kann man nicht nur Tipps und Erfahrungsschatz sammeln, sondern netzwerken und neue Kontakte erschließen“, resümiert Vieting.

Frei nach dem Motto „Von der Keynote bis zum lockeren Partyabend“ haben die Wirtschaftsjunioren alles im Angebots-Portfolio. Und nicht nur bei den Veranstaltungen möchten sie sich vielfältig aufstellen – die Diversität ihrer Mitglieder liegt ihnen besonders am Herzen. „Wir wollen das Bild des



„jungen Unternehmertums abbilden und viele verschiedene Köpfe und Branchen in unseren Reihen haben“, führt Vieting aus. Nur so schafft man eine Vielfalt, die alle persönlich und natürlich auch die dazugehörigen Unternehmen weiterbringt.

Dieser gemeinschaftliche Gedanke spiegelt sich auch im gesellschaftlichem Engagement der Wirtschaftsjunior:innen wider, beispielsweise im Programm KidsFit: Ein Lern- und Entdecker-Angebot für Kinder im Grundschulalter. Einen Tag lang wird stationsbasiert zu einem bestimmten Thema mit einem Experten an der Seite und vielen praktischen Experimenten geforscht. Dabei werden Kinder zu Weltraumforscher:innen und erlernen spielerisch, eben ganz nebenbei, wie sich z.B. das Sonnensystem mit seinen Planeten zusammensetzt und warum wir Sterne am Himmel sehen können. Auch dieses Jahr wird es eine neue Auflage geben. Man darf gespannt sein.

Spannend wird es auf jeden Fall: Nach dieser „Long-Covid-Abstinenz“, die uns alle vor große Entbehungen gestellt hat, geht es jetzt endlich wieder richtig los. Die Wirtschaftsjunior:innen Mittleres Ruhrgebiet sind losgelaufen und haben einiges im Gepäck – wir freuen uns drauf!

Termine:

12. - 14.5.2023: Landeskonferenz

23. - 27.5.2023: Europa-Konferenz

Juni: Besichtigung der Privatbrauerei Moritz Fiege

August: Know-how-Transfer

KidsFit-Aktionstag



5 Fragen an:

Carla Fiege

Frischer Wind in der 145 Jahre alten Privatbrauerei Moritz Fiege: Carla Fiege und ihr Cousin Hubertus Fiege haben zu Beginn dieses Jahres die Geschäftsführung von ihren Vätern, Jürgen und Hugo Fiege, die nach über 40 Jahren in den Ruhestand gehen, übernommen. Bereits seit 2019 sind die beiden im Familienbetrieb. Bisher war sie in den Bereichen Vertrieb in der Gastronomie, Marketing und Personalwesen tätig, die sie auch zukünftig verantworten wird.

Wie sieht bei Ihnen ein typischer Arbeitstag aus?

Es gibt keinen „Alltag“ in dem Sinne – dazu sind insbesondere in der aktuellen Situation die Aufgaben und Herausforderungen zu facettenreich. Pandemie, Gastronomiekrise, Ukraine-Krieg, Kostenexplosion: Was da gerade auf die Brauereibranche und auf uns als mittelständisches Unternehmen im Besonderen alles einprasselt, ist enorm. Vieles wurde aber bereits auf einen guten Weg gebracht. Und auch dafür, dass ich keinen typischen „Alltag“ habe, an dem sich vieles oft wiederholt, bin ich dankbar. Die Abwechslung macht mir einfach Spaß. Wofür ich mir immer Zeit nehme, sind regelmäßige Rundgänge durch die Brauerei, um mich mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auszutauschen. Ich mag einfach das vertraute Flaschengeklirre auf dem Förderband und die netten Gespräche, die einen hohen Wert haben – weil auch das etwas mit Wertschätzung zu tun hat.

Welchen Mega-Trend sehen Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Zwei wesentliche Trends, die noch mehr an Bedeutung gewinnen werden in den kommenden Jahren, sind die Themen „Regionalität“ und „Nachhaltigkeit“. Bei Moritz Fiege setzen wir schon lange auf Ressourcenschonung sowie Kreislaufwirtschaft und investieren auch mutig weiter in neue Innovationen. Wir wollen unsere Energieeffizienz verbessern und haben dafür vor wenigen Tagen zum Beispiel auch eine erste Photovoltaikanlage installiert. In der Herstellung setzen wir bereits seit knapp 40 Jahren eine CO₂-Rückgewinnungsanlage ein und auf unseren Bügelverschlussflaschen kleben Etiketten aus Recyclingpapier. Und wir setzen uns in der Branche für die Einführung einer einheitlichen Poolflasche ein, um den Pfandtourismus einzudämmen. Es ist ein Irrsinn, über was für lange Wege große Teile des Leerguts transportiert werden müssen.



Carla Fiege übernahm kürzlich mit ihrem Cousin die Geschäftsführung der Privatbrauerei Moritz Fiege.

Welche sind Ihre Lieblingsorte in Bochum?

Mein Herzsort in Bochum ist ganz klar unsere Brauerei. Mitten in der Innenstadt im Gleisdreieck gelegen und mit einem ganz besonderen Flair, das pro Jahr 20.000 Besucher begeistert. Ein anderer Lieblingsplatz ist das Anneliese Brost Musikforum Ruhr – ein perfektes Beispiel für eine wunderschön gelungene Symbiose von der historischen Eingangshalle in der alten Marienkirche bis in den hochmodernen Konzertsaal. Ganz nah am Puls des Bermuda-Dreiecks und dem berühmten Schauspielhaus.

Wie stellen Sie sich Ihren Arbeitsplatz in zehn Jahren vor?

Bei allem Fortschritt werden mein Cousin Hubertus und ich auch 2033 mit viel Liebe und Leidenschaft für hervorragendes Bier stehen. Es ist ganz klar unser Ziel, unsere Familienbrauerei im engen Miteinander mit unseren Mitarbeitenden in die nächste Generation zu führen. Wir werden selbstverständlich weiterhin unsere Bierspezialitäten in höchster Qualität herstellen. Als Bochumer Traditionsunternehmen engagieren wir uns für Gastlichkeit, Kultur, Sport und Soziales und wollen auch 2033 zum Bochumer Lebensgefühl zählen, denn Bochum ist für uns nicht irgendeine Stadt – sondern Heimat. Und wir werden auch in den kommenden Jahren die authentische Familienbrauerei bleiben: bodenständig, regional und tief verwurzelt in Werten.

Wie sieht Ihr perfektes Wochenende aus?

Wenn ein Heimspiel des VfL Bochum 1848 ansteht, dann findet man mich eigentlich immer in unserem schönen Ruhrstadion an der Castroper Straße. Im Schmuckkästchen kann man einfach das lebhafteste Miteinander spüren und Menschen begegnen, die stolz auf ihre Heimat sind – das verbindet. An einem Sonntag findet man mich meist im Grünen, ob auf dem Golfplatz oder bei einem ausgedehnten Spaziergang in Bochum und Umgebung. Abends tauche ich gerne mit Familie und Freunden in die heimische Gastronomiewelt ein, egal ob Restaurant, Biergarten oder Kneipe. Dabei ist mir natürlich auch der persönliche Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden sehr wichtig. Tauschen möchte ich all das gegen nichts in der Welt.

Vielen Dank für das Gespräch!



Hereinkommen und wohlfühlen: Dank der gemütlichen Einrichtung von Melanie Haß ist die Glücksburg für viele Wiemelhausener:innen zum zweiten Wohnzimmer geworden.

Streifzug durch Bochum-Wiemelhausen

Dorf, Wohlfühlort, Zuhause: Wiemelhausen ist vieles – und für viele alles. Trotz perfekter Anbindung an Innenstadt und Ruhr-Universität muss man den Bochumer Stadtteil eigentlich gar nicht verlassen. Denn das Glück liegt hier sehr nah.

Von Anna Kalweit

Glücksburg Café & Gedöns

Wer Tausend Papierkraniche faltet, bekommt einen Wunsch erfüllt, heißt es in Japan. Seit 2015 hat Melanie Haß bestimmt Hunderte der Origamivögel angefertigt. Als Glücksbringer zur Eröffnung, die sich schnell zum Verkaufsschlager mauserten. Vor elf Jahren zog Melanie Haß mit ihrer Familie nach Wiemelhausen und wunderte sich, dass es „an diesem schönen Ort kein nettes Café gibt“. Damals arbeitete die selbstständige Innenarchitektin wegen ihrer Kinder oft von zuhause, doch der Kontakt zu anderen Menschen fehlte ihr. Deshalb machte die zweifache Mutter Nägel mit Köpfen, als das Ladenlokal an der Brenscheder Straße 53 frei wurde: die Geburtsstunde der Glücksburg. Seit acht Jahren können die Besucher:innen nun im gemütlichen Ambiente ihren Kaffee genießen – mit per-

fektem Blick auf das Treiben im Kirchviertel von Wiemelhausen. Neben Kaffeespezialitäten serviert Melanie Haß auch selbstgebackenen Kuchen und belegte Brote. Das Konzept der Glücksburg soll sowohl Ältere als auch Studierende aus dem nahe gelegenen Wohnheim ansprechen.

Auf 70 Quadratmetern bietet die Glücksburg aber nicht nur Kaffee und Kuchen, sondern auch jede Menge „Gedöns“. Dip-dye-Kerzen, winkende Glückskatzen und bunte Postkarten – im Sortiment gibt es eine feine Auswahl von kleinen Designer:innen und Produzent:innen. Neuerdings steht auch eine Kleiderstange mit ausgewählter Second-Mode im Laden. Und eine Box voller Papierkraniche. Haben die Melanie Haß und ihrem Geschäft Glück gebracht? „Ein Quäntchen Glück ist sicher dabei, aber man muss sich auch bemühen.“



*Oben:
Zur Eröffnung sollten die Origamikraniche Glück bringen, heute sind die selbstgefalteten Papiervögel ein gefragter Verkaufsschlager.*

*Links:
Himmelstorte, Obststreusel, Salted Caramel Mascarpone: Auch die Torten und Kuchen backt die Inhaberin selbst.*

*Unten:
Zeit zum Stöbern: Neben Kaffee und Kuchen hat auch das „Gedöns“ seinen festen Platz im Café. Kerzen, Karten und Co. stammen häufig von kleineren Designer:innen.*



So überstand das Café die Corona-Zeit durch den Verkauf am Fenster und die Auslieferung von „Gedöns“ per Fahrrad: „Hätten wir zugemacht, wären wir weg gewesen, da es uns noch nicht so lange gab.“ Während des Lockdowns steuerten viele Anwohner:innen die Glücksburg beim Spaziergang an. Heute ist das Café für viele zu einem zweiten Wohnzimmer geworden. Auch für Melanie Haß. Ihr Engagement für den Stadtteil geht auch vor der Ladentür weiter. Seit kurzem ist sie Patin des Bücherschranks vor der Glücksburg. Das Fundament finanzierte sie mit Spenden. „Wenn man von einem Projekt erzählt, engagieren sich auch viele Menschen in Wiemelhausen. Fängt einer an, stehen alle anderen parat“, begeistert sich Melanie Haß.

Und wie sehen die Pläne für 2023 aus? Die Glücksburg soll größer werden! Mit einem Durchbruch zu den anliegenden Geschäftsräumen schafft Melanie Haß Platz für Kunstworkshops und Lesungen. Vielleicht haben die Papierkraniche doch ein bisschen Glück gebracht.

Feines.Studios

Schönes kann man riechen. Zumindest in den Feines.Studios. Beim ersten Schritt über die Türschwelle nimmt man einen Duft wahr, der an ein gemütliches Zuhause erinnert. „Ich bemerke das schon gar nicht mehr“, sagt Caroline Ben Khaled lachend, für die ihr Geschäft bereits ein zweites Zuhause ist. Jeden Tag steht die Inhaberin in ihrem Laden, berät, verkauft oder unterhält sich einfach ein bisschen mit ihren Kund:innen. Skandinavische Einrichtungsklassiker und zeitlose Mode aus dem hohen Norden locken auch Menschen aus den Nachbarstädten an – wie die Wittener Stammkundin, die gerade durch das neue Sortiment stöbert.

Fast alle Kund:innen begrüßt Caroline Ben Khaled mit Namen, duzt viele von ihnen. Vor 5 ½ Jahren eröffnete sie den Einrichtungsladen an der Brenscheder Straße. Ihre Verbindung zu Wiemelhausen ist aber eine lebenslange. Hier liegt seit ihrer Kindheit ihr Lebensmittelpunkt, kein anderer Stadtteil wäre für ihr Feines.Studios infrage gekommen. Wiemelhausen ist eine Herzensangelegenheit, der Laden das Herzstück. Da konnte selbst Corona dem jungen Geschäft nichts anhaben. „Wir haben an der Tür verkauft und Waren ausgeliefert“, so die Inhaberin. Insgesamt habe die Möbelbranche vom Lockdown profitiert, da viele sich neu eingerichtet hätten statt in den Urlaub zu fahren. Anders ist es mit dem Ukraine-Konflikt: „Der Krieg betrifft nicht nur wirtschaftlich, sondern auch emotional.“

Neben der persönlichen Beratung ist die außergewöhnliche Produktpalette das Alleinstellungsmerkmal von Feines.Studios. Das Credo der Inhaberin: Besondere Dinge verkaufen, die es nicht überall gibt – und nichts anbieten, hinter dem sie nicht steht. Deshalb sehen selbst Steckerleisten wie kleine Kunstwerke aus. Wichtigstes Marketing-Tool für Caroline



Ben Khaled ist unter anderem Instagram. Dort folgen dem Profil mehr als 10.000 Accounts, die sich von den Postings zu Einrichtung und Mode zu einem Abstecher nach Wiemelhausen inspirieren lassen.



*Oben:
Skandinavischer Stil im Ruhrgebiet:
Von zeitlosen Designklassikern bishin
zu hochwertigen Kleidungsstücken
können sich die Kund:innen in den
Feines.Studios für ihre Einrichtung
und ihren Kleiderschrank inspirieren
lassen.*

*Links:
Leidenschaft für Schönes: Inhaberin
Caroline Ben Khaled, die auch in
Wiemelhausen wohnt, verkauft nur
Produkte, hinter denen sie auch
steht.*

Leseinsel

Harry Potter, Greg und neuerdings auch White Fox: Alte und neue Buchheld:innen sind in Jürgen Rierings Leseinsel zuhause. Ein Schwerpunkt der Buchhandlung liegt auf Kinder- und Jugendliteratur, aber auch Erwachsene werden in dem kleinen Leseparadies fündig. Aber wie kam die Leseinsel eigentlich nach Wiemelhausen? Ganz einfach: durch eine Straßenumfrage. Der gelernte Buchhändler erkundigte sich in verschiedenen Bochumer Stadtteilen ganz pragmatisch bei den Bewohner:innen, ob sie Bedarf an Literatur haben: „In Wiemelhausen hatte ich die beste Resonanz.“ Und so schlug die Leseinsel im Oktober 2010 im Wiemelhausener Kirchviertel das erste Kapitel auf.

Dass Wiemelhausen besonders ist, hat Jürgen Riering schnell gemerkt: „Die Menschen legen einen gewissen Wert auf ihren Stadtteil. Sie kaufen bewusst ein und sind auch irgendwie mehr dabei.“ In anderen Bezirken wohne man nur, erledige dort aber nicht unbedingt die Einkäufe. Viele Kund:innen

wollen vor Ort durch die Seiten blättern oder sich persönlich beraten lassen, auch wenn der Online-Shop mittlerweile gut angenommen wird. Ebenso werden Lesungen im Laden gern besucht. Neben bekannteren Namen wie der Kinderbuchautorin Anna Herzog oder Fußballexperte Ben Redelings, tragen auch Autor:innen im Selbstverlag aus ihren Werken vor. Wenn die Bücher zum Ladenkonzept passen. „Eine der nächsten Lesungen ist mit einem Großvater, der seinen Enkelkindern eine Geschichte geschrieben hat“, so Jürgen Riering.

In 13 Geschäftsjahren hat der Buchhändler etliche Literaturtrends erlebt und einige Buchfans aufwachsen sehen: „Eine Kundin, die mittlerweile studiert, sagte, dass die Leseinsel ein Teil ihrer Kindheit sei.“ Und lesen die Kinder, die mit Smartphones und Tablets aufwachsen, weniger als vorherige Generationen? Nicht wirklich. Oft kommen Jugendliche vorbei und fragen nach Büchern, die sie auf der Social-Media-Plattform TikTok gesehen haben. Und auch die stehen selbstverständlich in den Regalen der Leseinsel.



Der Herr der Bücher: Inhaber Jürgen Riering ist nicht nur gelernter Buchhändler, sondern auch selbst Leidenschaftlicher Leser. Für seine Kundschaft hat er immer einen passenden Schmökertipp parat.



Seit 14 Jahren im Kirchviertel: Nach dem Aus von Nokia eröffnete Leokadia Kurowski ihr Lottogeschäft in Wiemelhausen. Heute kennt fast jeder „Kati“ und hält auch mal einen kleinen Plausch mit der Inhaberin: „Hier teilen wir Freude und Trauriges.“

Leokadia Kurowski Lottogeschäft

Kling kling pling. Das Windspiel an Leokadia Kurowskis Tür steht nie still. Von den Grundschüler:innen, die durch die bunten Magazine stöbern, bis zum Rentner, der seinen Tippschein ausfüllt, kommen alle zu Kati. Seit 14 Jahren betreibt die 61-Jährige den Lottoladen im Kirchviertel – dabei hatte sie eigentlich andere Pläne. 1986 kam die gebürtige Polin nach Bochum, lernte Bürokauffrau und fing bei Nokia an: „Ich dachte, ich würde dort für immer arbeiten.“ Doch dann kam 2008 die Schließung des Werks und die Frage nach der Zukunft. Die Unterstützung der Auffanggesellschaft nutzte Leokadia Kurowski, um in Wiemelhausen neu zu starten. Und der Standort entpuppte sich als echter Glücksgriff. „Erst war ich angespannt, wie mein polnischer Akzent bei den Leuten ankommt“, so Leokadia Kurowski, „dat war aber kein Problem.“ Heute kennt sie jeden – und seine oder ihre Vorlieben. Oft greift sie schon hinter sich ins Regal, bevor ein Kunde die Theke erreicht hat. Und samstags öffnet sie den Laden ein paar Minuten früher, damit die Wiemelhausener:innen nach dem Besuch beim Bäcker direkt auch ihre Tageszeitung kaufen können. Ihre Verbindung zum Stadtteil geht aber weit über das Geschäftliche hinaus: „Es ist wie auf einem Dorf hier. Man er-

zählt sich die guten und die schlechten Dinge. Freude und Trauriges werden hier geteilt.“ Obwohl sie selbst in Laer wohnt, hat Leokadia Kurowski den Zusammenhalt des Stadtteils selbst erlebt: In den letzten Jahren erkrankte sie zwei Mal an Krebs, zwischen den Erkrankungen verstarb ihr Mann. Trotz Behandlung stand die Inhaberin jeden Tag hinter der Kasse, denn der Laden gibt ihr Kraft. „Die Kunden haben mir Obst und selbst gestrickte Schals und Mützen gebracht. ‚Kati, du musst das schaffen!‘, haben sie immer wieder gesagt.“ So habe sie die schlimmste Zeit ihres Lebens überstanden. Auch heute noch spürt man ihre Rührung, wenn sie von dieser Zeit erzählt.

Und was bringt die Zukunft? 2028 könnte Leokadia Kurowski in Rente gehen. Könnte, denn wenn es ihre Gesundheit zulässt, plant sie noch ein bisschen weiterzuarbeiten. Schon jetzt kommen ihr die Wochenenden viel zu lang vor. Ihr Vorbild ist die legendäre Büdchenbetreiberin Elli Altegoer. Und die stand noch bis Mitte 70 jeden Tag im Laden.

„Es ist wie auf einem Dorf hier.
Man erzählt sich die guten
und die schlechten Dinge.“

Leokadia Kurowski



Neben Wein gibt es im Franzosen auch verschiedene ausgewählte Delikatessen.

Weinhandlung Der Franzose

Ein wenig abseits des Kirchviertels liegt der Franzose. Mit mehr als 300 Weinsorten im Portfolio ist hier Inge Wisbar-Thiel seit fast 30 Jahren die Inhaberin. Bereits als Studentin jobbte sie in einer Weinhandlung, schlug aber zunächst eine eher bodenständige Karriere als Gewerkschaftssekretärin ein. 1995 erbt sie dann den Franzosen von ihrem damaligen Lebensgefährten und stieg Vollzeit in den Weinhandel ein.

„Es ist auch gut, wenn in Bochum nicht nur Bier getrunken wird“, meint Inge Wisbar-Thiel lachend. Dafür dass der Rebensaft auch im Ruhrgebiet gut ankommt, sorgt die engagierte Inhaberin: Wein-Seminare im Laden oder Online-Events mit Winzer:innen mit digitaler Führung durch deren Weinkeller sind sehr gefragt. Auch junge Erwachsene kommen immer mehr auf den Geschmack von

Grauburgunder, Bordeaux und Co. Daher bietet der Franzose für Studierende und Azubis vergünstigte Einstiegsseminare an.

Als Nischenfachhandel sei es besonders wichtig, alle Marketingmöglichkeiten auszuschöpfen, findet Inge Wisbar-Thiel. Denn etwa 50 Prozent des Weinumsatzes in Deutschland werden in einem großen Discounter gemacht. Gegen die Konkurrenz aus dem Supermarktregal setzt der Franzose auf Weinseminare, kulinarische Events, Newsletter und nicht zuletzt die persönliche Beratung vor Ort. „Wir probieren viele Ideen aus“, so die Inhaberin.

Und der Einsatz zahlt sich aus: Vor zwölf Jahren erweiterte ein Durchbruch die Ladenfläche und bietet seitdem Platz für Veranstaltungen, aber auch kleine, private Feiern im Franzosen. Waren die Energiekrise und die Inflation in den vergangenen Monaten für die Weinhandlung spürbar? Zwar

Als Nischenfachhandel ist es wichtig, alle Marketingmöglichkeiten auszuschöpfen.



Für jeden Geschmack etwas dabei: Mehr als 300 Weinsorten – nicht nur aus Frankreich – lagern in den Regalen des Geschäfts.





*Bochumer Institution:
Seit fast 30 Jahren ist
Inge Wisbar-Thiel Inhaberin
des Weingeschäfts an der
Wiemelhauser Straße.*

wurde einer der zwei großen Kühlschränke vorübergehend stillgelegt, eine Zurückhaltung im Kaufverhalten konnte Inge Wisbar-Thiel bisher aber nicht erkennen: „Bisher verzichten die Kunden nicht auf Wein oder greifen nicht zu günstigeren Sorten.“

Und wie stellt sich die Weinexpertin die nächsten drei Jahrzehnte vor? Einfach aufhören könne sie nicht, die Nachfolge sei aber schon in Diskussion. „Ich kann mir aber gut vorstellen, in 30 Jahren nur noch Wein zu trinken anstatt zu verkaufen.“



So erreichen Sie die Läden unseres Streifzugs:

www.instagram.com/gluecksburg_cafe_und_gedoens

www.feines-bochum.de

leseinsel-bo.buchhandlung.de

www.derfranzose.com

Bock auf Arbeit? Sagen Sie's dem Chef!

Von Katrin Ziegast

Arbeitgeber:innen stecken in der Klemme: Der demographische Wandel macht sich so stark wie nie bemerkbar und verstärkt den ohnehin schon großen Fachkräftemangel. Gut ausgebildete Arbeitnehmer:innen können sich ihre Jobs mittlerweile aussuchen. Und was die Generation der Babyboomer ziemlich ratlos zurückerlässt: Junge aufstrebende Arbeitnehmer:innen möchten nur halbtags arbeiten und haben erst recht nichts gegen eine Vier-Tage-Woche.

Steffen Kampeter, Hauptgeschäftsführer der Bundesvereinigung der Arbeitgeberverbände (BDA), ist der Meinung, dass wir „mehr Bock auf Arbeit“ brauchen, wie er kürzlich in einem Interview sagte. Kampeter fordert: Wir müssen alle mehr arbeiten. Teilzeit? Findet er nicht so cool. Die Meinung eines Baby-Boomers.

Die Generation Z hat Bock – will aber nach ihren eigenen Regeln spielen und kann sich das auch leisten. Warum starre Arbeitszeiten, wenn die Arbeit erledigt ist? Frei nach dem Motto: Wenn ich durch bin, dann gehe ich. Hier reiben sich die Boomer die Augen, die noch brav von 8 bis 17 Uhr an ihrem Schreibtisch sitzen. Und bei denen die innere Kündigung oft schon im mentalen Briefkasten liegt. Das Problem ist aber nicht das Wieviel, sondern das Wie. Weil viele Arbeitgeber:innen nicht gefördert und gefordert werden, weil ihre Fertigkeiten und Fähigkeiten oftmals nicht gesehen und auch zum Wohle des Unternehmens eingesetzt werden.

Was hilft? Menschen richtig zu führen – und ihnen Freiräume zu geben, sich mit eigenen Ideen einzubringen. Es geht eben nicht darum, dass wir mehr Gas geben, sondern unseren Fahrstil grundsätzlich überdenken. Sonst werden wir abgehängt und stehen im Stau – sprichwörtlich. Es gibt sie, die Ansätze, einfach mal mutig etwas anders zu machen, eingefahrene Wege zu verlassen und neue zu erkunden. Die müssen nicht unbedingt steinig und anstrengend sein. Oftmals bedarf es nur einer kleinen Lenkbewegung, um die richtige Richtung einzuschlagen. Genau das müssen Arbeitgeber:innen verstehen und umsetzen. „Man kann den Leuten nur vor den Kopp gucken“, sagt man hier im Ruhrpott. Deswegen ist der Austausch so essenziell. Nur im offenen Gespräch zwischen Arbeitgeber:innen und Arbeitnehmer:innen lässt sich ergründen, wieviel Bock noch da und wo der Rest hin ist. Und wie man zusammen daran arbeiten kann, dass er wieder zurückkommt.

Bock auf Arbeit, das muss nicht immer gleich mehr Arbeit sein. Sondern Arbeit, die Spaß macht, die Sinn stiftet. Beispiel gefällig? Schauen Sie doch mal in der Kantine der Stadtwerke Bochum vorbei.

Das Credo der städtischen Tochter lautet: „Wir haben Bock auf Bochum“ – und das spürt man selbst beim Küchenchef Marc Kerkemeier und seinem Team. Der Mann hat Bock. Sie auch noch?



Impressum

Herausgeber

IHK Mittleres Ruhrgebiet
Ostring 30-32, 44787 Bochum
Tel.: 0234 9113-0
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:

Sven Frohwein
Anna Kalweit
Christina Kiesewetter
Katrin Ziegast

Sie erreichen uns unter: wir@bochum.ihk.de

Verlag, Herstellung und Vertrieb

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

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

Druck auf umweltzertifiziertem Papier (FSC Mix).

Bildnachweis

Titelbild: Adobe Stock, S. 3 Fabien Holzer, S. 6 Visualisierung Fast.Forwork, Christina Kiesewetter, Anna Kalweit, S. 7 Anna Kalweit, S. 8/9 Adobe Stock, S. 10 Anna Kalweit, S. 11 Fabien Holzer, S. 12 Adobe Stock, S. 13 Sascha Kreklau, S. 15 Screenshots TikTok/@die.azubis, S. 16 IHK-Ausbildungskampagne & IHK Mittleres Ruhrgebiet, S. 17 Sascha Kreklau, S. 18-22 Sascha Kreklau, S. 24 Pixabay, S. 25 Charlotte Horder, S. 26/27 Donna und der Blitz, S. 28 Adobe Stock, S. 29 Susanne Steinhoff-Böhler, Prof. Dr. Rolf Heyer, S. 33 Anna Kalweit, S. 34/35 Donna und der Blitz, S. S. 40/41 Oase Bochum, G DATA CyberDefense AG, S. 42 Adobe Stock, S. 43 Screenshots TikTok, Instagram, YouTube, S. 44 Sascha Kreklau, S. 45 BLINC, S. 47 Christina Kiesewetter, S. 48 Anna Kalweit, S. 49 Wirtschaftsjunior:innen, Donna und der Blitz, S. 50 Martin Steffen, S. 51-57 Sascha Kreklau

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



www.bochum.ihk.de



www.facebook.com/IHKMittleresRuhrgebiet



www.youtube.com/IHKMittleresRuhrgebiet



www.linkedin.com/company/ihkmittleresruhrgebiet/



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

WAS WIR MAL WERDEN WOLLEN: STOLZ AUF UNS.

JETZT
#KÖNNENLERNEN



*GEMEINSAM
MIT IHREM
BETRIEB!*



**Ausbildung
macht mehr
aus uns**

Unter dem Motto **Jetzt #könnenlernen** startete im März die erste bundesweite Azubi-Kampagne der IHKs – eine echte Mitmachkampagne auch für Ihren Betrieb. Seien Sie dabei und nutzen Sie Botschaften und Motive, die ein neues „Lebensgefühl Ausbildung“ nach außen tragen. Die Werbemittel werden Teil eines Kommunikationspakets speziell für Betriebe sein und können auf Ihren digitalen Kanälen oder direkt bei Ihnen vor Ort platziert werden. Gemeinsam zeigen wir dem ganzen Land und speziell der jungen Generation: **Ausbildung macht mehr aus uns.**

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Sandra Janßen (janssen@bochum.ihk.de) und Anna Kalweit (kalweit@bochum.ihk.de).