

WIR



#03/2023

WIRTSCHAFT IM REVIER

Das Magazin der IHK Mittleres Ruhrgebiet

FLÄCHEN DRINGEND GESUCHT

Kaum noch Platz
für Gewerbe im
Ruhrgebiet

KREATIVES WIESEN- VIERTEL

Wie kleine Ideen
Großes ins
Rollen bringen

INNOVATIVES INNENSTADT- PROJEKT

Wie das Haus des
Wissens Bochum
aufwerten soll

Termine



15.08.2023

Nachfolgesprächtag, 10 - 13 Uhr

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

15.08.2023

**Recruiting und Onboarding von Menschen mit
Zuwanderungs- und Fluchthintergrund, 10 - 11:30 Uhr, digital**

Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)

22.08.2023

**IHK MeetUp futurezone: KI in der (Kreativ-) Wirtschaft
Game Changer Generatives Design: Wie Kreative von KI profitieren können,
17:30 - 20 Uhr, Zum Kuhhirten in Bochum**

Stefanie Rogg (rogg@bochum.ihk.de)

31.08.2023, 28.09.2023, 26.10.2023

Sprechstunde Studienzweifler:innen, 14 - 15 Uhr

Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)

31.08.2023, 28.09.2023, 26.10.2023

Social Media-Frühstück, 9 - 11 Uhr

(jeweiliges Thema auf unserer Webseite, siehe QR-Code unten rechts)

Jennifer Duggen (duggen@bochum.ihk.de)

12.09.2023

Wirtschaftsforum Herne, 18 - 21 Uhr

Dagmar Parszenski (parszenski@bochum.ihk.de)

15.09.2023

RuhrFaktor New Work, 10 - 15 Uhr

Jennifer Duggen (duggen@bochum.ihk.de)

19.09.2023

Erfolgreich durch die Ausbildung, 10 - 11:30 Uhr, digital

Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)

30.08.2023, 27.09.2023, 25.10.2023

Finanzierungs- und Fördermittelsprechtag, 10 Uhr

Julian Mikulik (mikulik@bochum.ihk.de)

19.10.2023

**Betriebliche Gesundheitsförderung
ist Fachkräftesicherung, 11-11:45 Uhr, digital**

Andrea Koch (koch@bochum.ihk.de)



Weitere Termine
und Anmeldung

Social-Media-
Frühstück



Finanzierungs- und
Fördermittelsprechtag



Nachfolge-
sprechtag



Sprechstunde
Studien-
zweifler:innen





Liebe Leser:innen,

Lokalpolitik treibt zuweilen seltsame Blüten – zurzeit gut in Witten zu beobachten. Stadtplanung und Wirtschaftsförderung machen keinen Hehl daraus, dass es keine nennenswerten Potenziale für die Erschließung von neuen Gewerbegebieten und die Reaktivierung alter Flächen gibt – und der Rat will am Vöckenberg im Stadtteil Stockum trotzdem einen Rückzieher machen. So kann man natürlich auch die Zukunft der eigenen Wirtschaft aufs Spiel setzen.

Witten braucht dringend innovative Unternehmen, die den Fortbestand des traditionsreichen Industriestandorts gewährleisten. Seitdem gerade metallverarbeitende Betriebe durch die wirtschaftlichen Wirren des Ukraine-Kriegs in Bedrängnis geraten sind, wäre die Ausweisung des neuen Gewerbegebiets auch ein Signal an die heimische Bevölkerung. Nur wenn sich der Wirtschaftsstandort positiv entwickeln und zukunftsfähig aufstellen kann, stellt sich auch Wohlstand ein. Neue Betriebe schaffen neue Jobs – und spülen dringend benötigte Gewerbesteuer-einnahmen in die Stadtkasse.

Die Alternative zur Ausweisung des Vöckenbergs als neues Gewerbegebiet ist ein zäher Prozess. In langwierigen Verfahren müssen ehemalige Betriebsstätten aufwendig saniert werden, um sie einer neuen Bestimmung zu übergeben. Den Kommunen fehlt nicht nur das Geld, sondern auch die Zeit, solche Projekte im großen Stil in Angriff zu nehmen. Und doch kommen sie nicht umhin, sich der Herausforderung zu stellen. Dafür ist das Ruhrgebiet einfach zu dicht besiedelt – und die Flächenknappheit zu groß.

Wie die Situation aktuell im Kammerbezirk aussieht, bringt unsere Titelgeschichte auf den Punkt. Und sie beweist, dass unsere Städte mit dieser Mammutaufgabe nicht allein gelassen werden dürfen. Die Landesregierung ist am Zug, die Handlungsfähigkeit der Städte im Ruhrgebiet wiederherzustellen. Klare Kante beim Thema Altschulden und bei zusätzlichen Hilfen zur Aufbereitung von Altflächen: Jetzt ist Düsseldorf gefragt, den Worten auch Taten folgen zu lassen. Das Ruhrgebiet zählt darauf!

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

Michael Bergmann,
Hauptgeschäftsführer der
IHK Mittleres Ruhrgebiet

INHALT

Editorial 03

Kompakt

06 Digitale Prüfungen in der Berufsbildung

„Unternehmenswerkstatt Deutschland“:
noch mehr Beratungsangebot

Gastro-Berufe werden neu geordnet

07 Leitfaden für Unternehmen beim Umgang mit KI-Anwendungen

IHK-Handelstag NRW – jetzt anmelden

PFAS-Substanzen:
Unternehmen können Pläne
der EU beeinflussen

IHK-Bildungspreis 2024:
Jetzt bewerben

Stadtmarketing

14 Interview mit der neuen Geschäftsführerin in Witten Sandra Gagliardi



Deep Dive

16 Haus des Wissens in Bochum



Die Story

08 Flächen dringend gesucht

Inklusion

20 Betriebliche Inklusion – ein Gewinn für alle

Standpunkte

22 Vier-Tage-Woche



Feierabendmärkte

24 Ein gutes Rezept zur Stadtentwicklung

Handel

28 IHK-Handelsforum Ruhr: So werden unsere Innenstädte wieder zu lebendigen Treffpunkten

Team IHK

30 Das sind wir – Ihre IHK vor Ort



Fünf Fragen an

46 Timo Wulfmeyer

Follow me 47

Karriere

48 Heute Schatten,
morgen Chefin

Serie: Auf geht's, Azubis!

49 Ein zweites Leben
für Bücher



Weiterbildung 32

Wirtschaftsjunioren 39

IHK-Jubiläen 40

Start-up-Szene

42 Senkrechtstarter 2023:
Das sind die Gewinner:innen

Kompakt

44 Unternehmen können bei
Bochumer Hochschulmessen
werben

Machen Sie mit bei der
IHK-Ausbildungskampagne!

Änderung in Förderprogrammen
für Beratungsleistungen

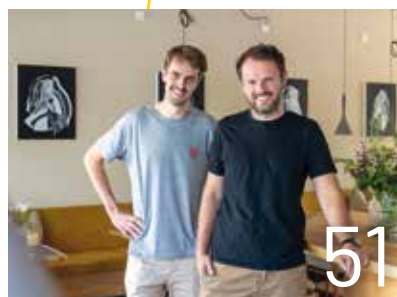
45 IHK-Nachfolge-Pool
jetzt landesweit verfügbar

Stars der Ausbildung:
Jetzt abstimmen!

IHK-Mentor:innen-Netzwerk
wächst

Recht

50 Hinweisgeberschutzgesetz



Streifzug

51 Wittener Wiesenviertel –
erst eine kleine Idee, jetzt ein
schmuckes Ausgehviertel

Schlussgezwitscher

58 Kinderspiele gegen
Fachkräftemangel



Digitale Prüfungen in der Berufsbildung

Im Herbst 2023 werden erstmalig in Deutschland in einigen wenigen Berufen die Zwischenprüfungen digital abgenommen. Gestartet wird mit elf Ausbildungsberufen, darunter Medienkaufmann/-frau Digital und Print, Buchhändler:in sowie Kaufmann/-frau für Verkehrsservice. In unserem Kammerbezirk werden einige Prüflinge in fünf Berufen digital geprüft. Die IHK-Mitarbeitenden werden bis Ende August 2023 geschult. Die Prüfungen finden am 25. und 26. September 2023 im Louis-Baare-Berufskolleg in Bochum statt. Die notwendigen rechtlichen Änderungen in der Prüfungsordnung

wurden bereits 2022 durch unseren Berufsbildungsausschuss beschlossen. Für die Zukunft sollen weitere Prüfungen und Aufgabentypen digitalisiert werden.

Ihre Ansprechpartnerin:



Gabriele Altendeitering
Teamleiterin Ausbildungsprüfungen
und Prüfer:innen

Tel. 0234 9113-219
altendeitering@bochum.ihk.de

„Unternehmenswerkstatt Deutschland“: noch mehr Beratungsangebote

Die IHK Mittleres Ruhrgebiet baut ihre Leistungen für Unternehmen mit Hilfe der „Unternehmenswerkstatt Deutschland“ weiter aus. Die digitale Plattform bietet neben Hilfestellungen zur Unternehmensgründung auch ein breites Angebot in Sachen Unternehmensnachfolge und -sicherung. Gerade mittelständische Unternehmen benötigen einen einfachen, digitalen und kostenfreien Zugang zu Informationen und Hilfestellungen in den Themenbereichen Unternehmenssicherung und -nachfolge. Hier setzt die „Unternehmenswerkstatt Deutschland“

(UWD) mit den Expert:innen der teilnehmenden IHKs an. Unter www.uwd.de können sich Nutzer:innen kostenlos registrieren und Kontakt zum Expertenteam aufnehmen.

Ihr Ansprechpartner:



Hans Hierweck
Unternehmensunterstützung
und -nachfolge

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

Gastro-Berufe werden neu geordnet



Restaurant- und
Hotelfachleute
können die Zusatz-
qualifikation „Wein“
erwerben.

Dreijährige Ausbildungsberufe in der Gastronomiebranche, die bisher eine Zwischenprüfung hatten, haben nun eine gestreckte Abschlussprüfung. Das heißt, es gibt eine Abschlussprüfung in zwei Teilen. Gleiches gilt für die Kaufleute für Versicherungen und Finanzen.

Neu hinzugekommen ist im Gastro-Bereich die dreijährige Ausbildung zur „Fachkraft Küche“. Der Koch bzw. die Köchin kann eine Zusatzqualifikation „Vegetarische und vegane Küche“ erwerben. Die Fachleute für Systemgastronomie, die Restaurant- und die Hotelfachleute können jeweils die Zusatzqualifikationen „Bar“ und „Wein“ erwerben. Alle Zusatzqualifikationen werden im Anschluss an die Abschlussprüfung geprüft, und die Prüfungsteilnehmenden erhalten hierüber neben dem Prüfungszeugnis eine gesonderte Bescheinigung.

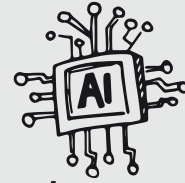
Ihre Ansprechpartnerin:



Gabriele Altendeitering
Teamleiterin Ausbildungsprüfungen
und Prüfer:innen

Tel. 0234 9113-219
altendeitering@bochum.ihk.de

Leitfaden für Unternehmen beim Umgang mit KI-Anwendungen



Das Interesse an künstlicher Intelligenz ist derzeit groß. Schließlich bieten KI-Instrumente Unternehmen viele Chancen – nicht zuletzt die Aussicht auf mehr Effizienzgewinne. Die derzeit wohl bekannteste Anwendung ist ChatGPT. Was

aus Unternehmenssicht bei der Nutzung von generativen KI-Tools zu berücksichtigen ist, hat die DIHK in einem Leitfaden zusammengefasst:

<https://tinyurl.com/dihkKI>

IHK-Handelstag NRW – jetzt anmelden

„Nachhaltige Stadtentwicklung – Letzte Chance für die Citys?“ Unter diesem Motto steht der 10. IHK-Handelstag NRW am 31. August 2023 im forum M in Aachen von 10 bis 14 Uhr. Seien Sie dabei, wenn Händler:innen, kommunale Entscheider:innen sowie Branchenexpert:innen sich austauschen und mit der Landespolitik diskutieren. Denn: Die Auswirkungen des Klimawandels stellen die Einkaufsquartiere vor

weitere Herausforderungen. Wie nachhaltige Entwicklung gelingen kann, diskutieren die Beteiligten in Aachen. Die Teilnahme ist kostenfrei, aber anmeldepflichtig.

Programm und Anmeldung:

<https://tinyurl.com/nrw-handelstag>



PFAS-Substanzen: Unternehmen können Pläne der EU beeinflussen



Wasserdicht dank PFAS: Durch eine spezielle Beschichtung wird Outdoor-Bekleidung wetterfest. © Rafa Elias / Moment / Getty Images

Vom Anorak bis zur Zahnseide: Die Pläne der EU, den Einsatz von Per- und Polyfluoralkylsubstanzen (PFAS) zu beschränken, würden unzählige Produkte und Prozesse betreffen. Im Rahmen einer Konsultation haben Unternehmen bis zum 25. September 2023 die Möglichkeit, die praktischen Auswirkungen zu beschreiben. Eine Handreichung der DIHK hilft ihnen dabei, zu finden im Internet unter www.dihk.de.

IHK-Bildungspreis 2024: Jetzt bewerben

Ab sofort können sich Unternehmen für den IHK-Bildungspreis 2024 bewerben. Mit dem Preis werden Unternehmen ausgezeichnet, die den Wert der beruflichen Bildung erkannt haben und dem Fachkräftemangel durch ganzheitliche Qualifizierung von Arbeitnehmer:innen gezielt entgegenwirken. In der ersten Stufe muss lediglich eine einfache Bewerbung

über die Webseite mittels Fragebogen eingereicht werden. Der IHK-Bildungspreis wird unterteilt nach Unternehmensgrößen an kleine (bis 50 Mitarbeiter), mittlere (zwischen 50 und 500 Mitarbeitende) und große Unternehmen (mehr als 500 Mitarbeitende) vergeben. Den Preis stiftet die Otto Wolff Stiftung. www.ihk-bildungspreis.de

FLÄCHEN DRINGEND GESUCHT

Vorbildliche Flächenkonversion:
MARK 51°7 in Bochum heißt jetzt das Gelände
der ehemaligen Opel-Flächen. Hier haben
sich technologieorientierte Unternehmen und
Forschungsinstitute angesiedelt.



Der Mangel an Gewerbeflächen im Ruhrgebiet ist weiterhin groß. Die Entwicklung von Brachflächen ist deshalb von besonderer Bedeutung, um den Bedarf der kommenden Jahre zu decken. Eine solche Sanierung ist aber besonders zeitaufwendig und kostenintensiv. Die Kommunen brauchen deshalb dringend Unterstützung, um den Wirtschaftsstandort Metropole Ruhr zu entwickeln.

Von Sven Frohwein

Wird sich in Herne wiederholen, was in der Nachbarstadt Bochum so gut geklappt hat? Hernes Stadtdirektor Dr. Hans Werner Klee und Dr. Svenja Rebsch von der Herner Wirtschaftsförderung blicken auf die riesige Fläche. Vor ihnen liegen 25 Hektar ehemaliger Zechenstandort Blumenthal. Ein Gelände, so groß wie 35 Fußballfelder. Hier, im Herner Ortsteil Wanne-Eickel, wo bis in die 90er-Jahre Tausende Kumpel Millionen Tonnen Kohle förderten, soll etwas völlig Neues entstehen: ein Technologiepark, neue Heimat für innovative und zukunftsorientierte Unternehmen, die „Techno Ruhr International“. Die Fläche ist ein Glücksfall für Herne. Denn Gewerbeflächen sind Mangelware im Ruhrgebiet. In fast jeder Stadt im Revier ringen Stadtplaner:innen und Wirtschaftsförder:innen mit der Flächenknappheit. Oft ist viel Kreativität gefragt, um Bestandsunternehmen und Investor:innen attraktive Angebote machen zu können.

Laut Business Metropole Ruhr (BMR), der Wirtschaftsförderungs-Tochter des Regionalverbands Ruhr (RVR), sind zurzeit in der gesamten Region zwischen Duisburg und Hamm gerade einmal etwas mehr als 1.600 Hektar Gewerbeflächen verfügbar. Gut die Hälfte unterliegt „schwerwiegenden Nutzungsrestriktionen“, so BMR. Im Klartext: Hier fehlen zum Beispiel die verkehrliche Erschließung oder notwendige Strom- und Energieversorgungswege. Vielfach schlummern im Erdreich auch Hinterlassenschaften ehemaliger Produktionsbetriebe. Oft sind die Böden mit PCB oder polyzyklischen aromati-

Die Story

schen Kohlenwasserstoffen, kurz PAK, belastet. Diese krebserregenden Stoffe sind typische Hinterlassenschaften der Schwer- und Montanindustrie – und deshalb auf alten Industriebrachen im Ruhrgebiet keine Seltenheit. Das macht die Umwandlung dieser Flächen für die Kommunen im Revier so schwer: Böden müssen aufwendig saniert oder so abgedichtet werden, dass sie keine Gefahr für neue Betriebe darstellen. Diese Sanierung treibt die Kosten in die Höhe.

Doch an diesem Punkt sind die Herner Stadtplaner:innen und Wirtschaftsförderer:innen noch gar nicht. „Blumenthal ist eine Chance für Herne“, sagt Dr. Dirk Drenk, Geschäftsführer der hiesigen Wirtschaftsförderung Herne.Business. Drenk freut sich. Erst kürzlich bekam die Stadt die Aussicht auf viereinhalb Millionen Euro aus dem sogenannten 5-Standorte-Programm der NRW-Landesregierung (siehe Kasten S. 12). Mit dem dringend benötigten Geld sollen eine Projektentwicklungsgesellschaft für „General Blumenthal“ auf den Weg gebracht und die Machbarkeit sowie Nutzungsmöglichkeiten durch diverse Gutachten bzw. Vertiefungsstudien untersucht werden. Die Millionen aus Düsseldorf verstehen sich als Anschubfinanzierung; die Reaktivierung der Fläche wird ein Vielfaches verschlingen. „Das ist ein Dekadenprojekt“, sagt Drenk. Wiederholt sich dann in Herne, was in Bochum auf der ehemaligen Opel-Fläche so gut geklappt hat? „Wir haben erst einmal das begründete Vorurteil, dass es funktioniert“, sagt Hernes Stadtdirektor Dr. Hans Werner Klee. „Wir müssen jetzt ermitteln, wie viel Fläche wir für eine neue Nutzung verfügbar machen können und welche Hinterlassenschaften konkret im Boden schlummern“, so Klee weiter. „Wenn wir wissen, wie es hier weitergehen kann, werden wir uns natürlich um weitere Fördermittel aus dem 5-Standorte-Programm bemühen“, sagt Projektleiterin Dr. Svenja Rebsch beim Ortstermin in Wanne-Eickel.

25 Hektar sind aus Sicht des Wirtschaftsförderers Drenk trotzdem nur „drei Tropfen auf den heißen Stein“: „Die hohe Nachfrage von Unternehmen, die wachsen möchten, können wir nur schwer bedienen. Wir haben so gut wie keine Flächen im städtischen Besitz, aber auch private Flächen sind kaum verfügbar.“ Der Markt sei leergefegt: „Da ist viel zu wenig Bewegung drin.“ Zudem sei die Flächenkonkurrenz groß. Es gebe auch eine große Nachfrage nach Wohn- und Erholungsfläche, deshalb sei an eine Ausweisung von Gewerbegebieten auf der grünen Wiese gar nicht erst zu denken. „Da wird es schwierig, politische Mehrheiten zu organisieren“, sagt Dr. Dirk Drenk.

Ein Umstand, den man in Witten nur zu gut kennt. Aktuell ist ein Streit um die Ausweisung eines neuen Gewerbegebietes im Stadtteil Stockum entbrannt. Der RVR hat die zurzeit landwirtschaftlich genutzte Fläche als potenzielles Gewerbegebiet ausgewiesen, der Rat der Stadt hatte dafür auch 2019 grünes Licht gegeben, 2020 dann aber wegen veränderter politischer Mehrheiten einen Rückzieher gemacht: Die Versammlungsversammlung des RVR soll aufgefordert werden, den an der Autobahn A44 gelegenen Vöckenberg als landwirtschaftliche Nutzfläche festzuschreiben, fordert eine Mehrheit des Wittener Stadtrates.

Dabei stünden der Stadt neue Gewerbeflächen gut zu Gesicht, um beispielsweise die Abwanderung von Bestandsunternehmen zu vermeiden. „Wir können den Firmen keine attraktiven Angebote machen“, sagt Heiko Kubski, Abteilungsleiter Wirtschaftsentwicklung und Standortmanagement bei der Stadt Witten. Das sei auch Wittens Topografie geschuldet, pflichtet ihm Philipp Pössel, Abteilungsleiter Gesamtstädtische Planung im Planungsamt, bei: „Nördlich der Ruhr macht die Dichte der Bebauung eine Ausweisung neuer Flächen schwierig. Und südlich der Ruhr verhindern freiraumbezogene Restriktionen entsprechende Flächenentwicklungen“, betont Pössel. „Es ist politisch nicht gewünscht, auf der grünen Wiese zu entwickeln.“ Das Fazit des Wittener Planers: „Dann sind uns die Hände gebunden, und wir müssen uns auf komplexe Flächensanierungen konzentrieren.“



Stadt und Wirtschaftsförderung wollen auf „General Blumenthal“ zukunftsorientierte Unternehmen ansiedeln. Doch erstmal muss klar sein, was dort eigentlich im Boden schlummert.

Was die Wittener wenig freuen dürfte: Laut Business Metropole Ruhr wächst der Flächenmangel weiter, die Zahl der schnell entwickelbaren Flächen nimmt kontinuierlich ab, die Zahl vorbelasteter Flächen steigt. „Die Revitalisierung von Brachflächen muss also sichergestellt und die Region in die Lage versetzt werden, dies zu tun“, heißt es dazu von BMR aus Essen. Eine Idee: die Schaffung eines Fonds mit Mitteln des Landes NRW, um die Kommunen bei der Revitalisierung der dringend benötigten Gewerbeflächen zu unterstützen. „Wir erhoffen uns noch für 2023 die Erarbeitung konkreter Lösungsansätze mit der Landesregierung“, sagt BMR-Geschäftsführerin Prof. Dr. Julia Frohne. „Die Revitalisierung von Brachflächen ist eine kostspielige Mammutaufgabe, welche die Kommunen allein nicht stemmen können.“ Die Alt-schulden der Städte seien ein weiteres Hindernis. „Deshalb sind zusätzliche Mittel nötig, die über die bestehenden Förderanträge hinausgehen, wenn die Kommunen in die Lage versetzt werden sollen, die Flächen selbst aufzubereiten“, sagt die BMR-Geschäftsführerin.

Fördermittel, wie sie seit 2015 nach Bochum geflossen sind. Nachdem der Autobauer Opel 2012 seinen Rückzug aus der Stadt bekannt gab, ersannen Landesregierung und Stadt einen Plan, was mit der riesigen Brache, immerhin 70 Hektar groß, passieren sollte. Ein zweistelliger Millionenbetrag wird nach Bochum geflossen sein, wenn das heute MARK 51^o7 getaufte ehemalige Opel-Gelände vollständig erschlossen und vermarktet ist. Die eigens für die Revitalisierung der Fläche gegründete Bochum Perspektive GmbH, ein Unternehmen der Bochumer Wirtschaftsförderungsgesellschaft, übernahm 2015 das Gelände, riss die alten Gebäude ab, sanierte den Boden und begann parallel mit Erschließung und Vermarktung. Künftig sollen mehr als 10.000 Menschen auf der Fläche arbeiten, dreimal so viele wie zuletzt bei Opel. MARK 51^o7 ist Heimat von Forschungsinstituten und technologieaffinen Unternehmen. Der Plan, Jobs mit Zukunft auf der Fläche zu schaffen, ist aus Sicht der Stadt aufgegangen.

„Die Vermarktungserfolge der vergangenen Jahre haben aber auch eine Kehrseite“, sagt Rouven Beeck, Geschäftsführer der Bochum Wirtschaftsentwicklung. „Wir sind zwar noch nicht komplett ausverkauft, aber haben nur noch wenige verfügbare Flächen.“ 2021 haben sich Bochums Wirtschaftsförderer:innen deshalb konkrete Gedanken über weitere Flächenbedarfe gemacht – und acht Potenzialflächen mit insgesamt 45 Hektar identifiziert. „Wir sind schon bei allen Flächen in die Projektarbeit eingestiegen“, sagt Beeck. „Sobald wir Planungsrecht haben, gehen wir in die Vermarktung.“ Künftig sollen Gewerbegebiete in Bochum noch fokussierter entwickelt werden. „Je weniger Flächen Sie zur Verfügung haben,



„Blumenthal ist eine Chance für Herne. Das ist ein Dekadenprojekt.“

Dr. Dirk Drenk,
Geschäftsführer Herne.Business



„Je weniger Flächen Sie zur Verfügung haben, desto wichtiger ist es, an wen man sie vermarktet.“

Rouven Beeck, Geschäftsführer
Bochum Wirtschaftsentwicklung



„Wir erhoffen uns noch für 2023 die Erarbeitung konkreter Lösungsansätze mit der Landesregierung.“

Prof. Dr. Julia Frohne, Geschäftsführerin
Business Metropole Ruhr

Die Story

desto wichtiger ist es draufzuschauen, an wen man sie vermarktet, um den Wirtschaftsstandort weiterzuentwickeln.“ Bochum will sich auch künftig auf die beiden Fokusbranchen Gesundheitswirtschaft und IT-Sicherheit konzentrieren. „Aber Sie müssen natürlich auch den Unternehmen ein Angebot machen, die erfolgreich sind, sich aber nicht in bestimmte Fokusbranchen einsortieren lassen“, so Beeck weiter. Zwei der acht neuen Gewerbestandorte seien deshalb so konzipiert, dass sie zur allgemeinen Verfügung stünden.

Das knappe Flächenangebot plagt viele Städte, sie brauchen Unterstützung aus Düsseldorf und Berlin, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann. „Die Wirtschaft braucht Flächen und intakte Infrastruktur. Deshalb ist es so wichtig, Altflächen aufzubereiten. Das schaffen die Städte nicht allein, sondern brauchen dafür weitere Unterstützung durch Bund und Land.“

Bochum will versuchen, einige Flächen ohne Fördermittel zu entwickeln. „Das wird aber nicht überall klappen“, so Beeck weiter. So sei beispielsweise die Fläche Prinz Regent, ein ehemaliger Kraftwerksstandort von RWE, so stark belastet, dass eine Erschließung ohne Drittmittel nicht machbar sei. „Dreck zum Quadrat“ finde man dort. Ist die Sanierung vollbracht, soll auf der Fläche der „Gesundheitscampus II“ entstehen – mit neuem Platz für den Wachstumsmarkt Gesundheitswirtschaft. Denn der erste Gesundheitscampus in unmittelbarer Nähe zum Campus der Ruhr-Universität Bochum ist bereits voll vermarktet.

Um den dringenden Flächenbedarf zu lindern, hat die BMR gemeinsam mit weiteren Partner:innen kürzlich eine weitere



Abriss des ehemaligen Opel-Werks in Bochum: Bevor eine Fläche neu vermarktet werden kann, muss sie meist aufwendig saniert werden.

Möglichkeit ins Spiel gebracht: die sogenannte Nachverdichtung. In einer modellhaften Untersuchung ging die Business Metropole Ruhr der Frage nach, ob bestehende Gewerbegebiete noch Freiflächen böten, um weiteren Unternehmen ein Angebot zu machen. „Von den knapp 21.000 Hektar genutzten Flächen in Bestandsgebieten in der Region wurden in zehn Pilotgebieten rund 506 Hektar untersucht“, sagt BMR-Geschäftsführerin Frohne. „Dabei identifizierten die Projektbeteiligten ein Nachverdichtungspotenzial von rund 78 Hektar, teilweise sehr kleinteilig verteilt und oft in privater Hand.“ Für die Entwicklung großflächiger, zusammenhängender Gewerbegebiete oder die Ansiedlung großer neuer Unternehmen sei dieses Instrument aber nicht geeignet, so Frohne weiter.

Aber auch um kleinere Anfragen zu bedienen, sei das Thema Nachverdichtung schwierig, erklärt Wittens Wirtschaftsförderer Heiko Kubski: „Selbst wenn wir eine Teilfläche identifiziert haben, die man entwickeln könnte, muss das Unternehmen, dem die Fläche gehört, mitspielen.“ Den Firmen sei der Mangel an Gewerbeflächen natürlich auch bewusst. „Und deshalb haben sie kein Interesse daran, nicht genutzte Areale zu verkaufen“, sagt Kubski. „Die fehlen ihnen spätestens dann, wenn sie selbst wachsen möchten.“

Geld für ehemalige Kraftwerksstandorte



Die NRW-Landesregierung stellt im 5-StandorteProgramm Strukturhilfen für die fünf Steinkohlekraftwerksstandorte Duisburg, Gelsenkirchen, Hamm, Herne und Kreis Unna zur Verfügung. Durch innovative Projekte sollen laut Landesregierung neue und gut bezahlte Jobs vor Ort entstehen, bevor die Kraftwerke vom Netz genommen werden. Die Bundesregierung stellt bis zum Jahr 2038 eine Milliarde Euro für die Transformation von Steinkohlekraftwerksstandorten zur Verfügung. Auf Nordrhein-Westfalen entfallen hiervon 662 Millionen Euro. Ein Fokus des 5-StandorteProgramms liegt auf der nachhaltigen Entwicklung von Brachflächen.



„Die Wirtschaft braucht Flächen und intakte Infrastruktur. Deshalb ist es so wichtig, Altflächen aufzubereiten. Das schaffen die Städte nicht allein, sondern brauchen dafür weitere Unterstützung durch Bund und Land.“

Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer IHK Mittleres Ruhrgebiet



15|09| RuhrFaktor New 2023 Work

Leonie Müller ist mit ihrem
New Work Van am 15. September vor Ort.
Kostenfrei, aber anmeldepflichtig.

Impulse, Workshops, Diskussionen, Netzwerken!

Mit dabei sind:

- Leonie Müller: New Work Van
 - Susanne Trepmann: Führung im Kontext von New Work
 - Philip Ebach und Sascha Burghaus: Employer Branding meets Kununu
 - Aaron Brückner: Social-Media-Nutzung für Unternehmen
- ... und viele mehr!



Ostring 30 - 32
44787 Bochum
Freitag, 15.09.2023,
10:00 - 15:00 Uhr

Direkt zur
Anmeldung



„Bei Veranstaltungen schlägt Qualität die Quantität“



Wie sind Sie zu der neuen Aufgabe gekommen?

Ich wurde bei meiner Arbeitgeberin Bochum Wirtschaftsentwicklung gefragt, ob ich die Interimsgeschäftsführung der Bochum Marketing GmbH übernehmen würde, bis der neue Geschäftsführer startet. Das hat mir direkt viel Spaß gemacht. Ich war gar nicht auf Jobsuche, aber dann ist mir die Ausschreibung für das Stadtmarketing in Witten in die Hände gefallen. Zur Veranstaltungsplanung und dem direkten Marketing für einen Standort zurückzukehren, das fand ich sehr reizvoll. Es fühlte sich an, als käme ich beruflich nach Hause. Also habe ich mich beworben. Es war meine einzige Bewerbung, und es hat direkt geklappt.

Wie ist denn bisher Ihr Eindruck von Witten?

In Vorbereitung auf mein Bewerbungsgespräch bin ich natürlich noch einmal direkt in die Stadt. Bisher hatte ich Witten persönlich vor allem im Freizeitbereich kennengelernt – Kemnader See, Muttental, die Ruhr, der Hohenstein. Mein Eindruck ist, dass das touristische und das Freizeitpotenzial wirklich groß sind, und der Handel bietet alles für den täglichen Bedarf und auch darüber hinaus. Ich hatte aber natürlich auch direkt Ideen, wie Witten für die Bürgerinnen und Bürger attraktiver werden kann.

Verraten Sie uns die schon?

(lacht) Das möchte ich schon erst mit meinem Team durchsprechen. Ich sehe mich als Netzwerkerin und werde die erste Zeit nutzen, um die Kolleginnen und Kollegen sowie die Stakeholder in Witten kennenzulernen; das sind eine ganze Menge Menschen. Parallel werde ich mit der Maßnahmen- und Wirtschaftsplanung für 2024 loslegen, das wird schon eine Herausforderung in der Kürze der Zeit.

Was gehen Sie denn als erste konkrete Maßnahme an?

Das Erste, was mir konkret aufgefallen ist: Es gibt noch thematische Lücken in unserem Veranstaltungsangebot. Natürlich muss nicht immer jedem Menschen jede Veranstaltung gefallen, aber jeder Mensch sollte schon im Laufe des Jahres Themen finden, die ihn oder sie ansprechen. So könnten wir im Bereich der Sportveranstaltungen in Witten noch mehr anbieten. Zugleich sollten wir schauen, ob alle kleineren Veranstaltungen noch so angenommen werden, wie wir uns das wünschen, und ob der Aufwand dahinter gerechtfertigt ist. Am Ende muss für unser Veranstaltungsangebot der Grundsatz gelten: Qualität schlägt Quantität. Darüber hinaus denke ich, dass wir als Stadtmarketing noch intensiver als bisher mit dem Einzelhandel in der Innenstadt zusammenarbeiten können.

Sandra Gagliardi ist seit 1. Juni die neue Geschäftsführerin beim Stadtmarketing Witten. Die 55-Jährige hat viele Pläne. Zum Beispiel denkt sie über ein neues Veranstaltungsformat im Sportbereich nach. Aber auch den Einzelhandel in der Wittener Innenstadt will sie stärker einbinden.



Privat leben Sie in Bochum?

Ja, ich lebe mit meiner Familie in Bochum-Wattenscheid, habe aber schon immer das Ruhrgebiet als Ganzes und nicht jede Stadt für sich gesehen. Da beziehe ich Witten natürlich ein. Die umliegenden Städte sollte man deshalb auch beim Stadtmarketing als Partnerinnen verstehen. Gemeinsam sind wir stärker für die Region und können noch viel mehr kreative Formate ausprobieren.

Wie viel Freiraum haben Sie dabei?

Ich habe sehr viel Spielraum, das ist mir auch wichtig. Die Vision oder das Ziel müssen vorgegeben sein, aber den Weg dahin möchte ich mit meinem Team gemeinsam finden. Dazu gehören neue Ideen und der Mut, auch mal etwas auszuprobieren. Dazu zählt aber genauso ein Gespür für die Menschen in Witten und Umgebung; ich will zuhören und nachfragen. Denn ich bin nicht so abgehoben zu glauben, dass ich das Rezept in der Tasche habe, wie Stadtmarketing für Witten funktionieren kann. Vielmehr will ich mich gemeinsam mit den Bürgerinnen und Bürgern auf den Weg machen, das herauszufinden.

Das Gespräch führte Christina Kieseewetter.

Vita von Sandra Gagliardi

In Oberhausen zuständig für die strategische Planung und operative Umsetzung von Stadtmarketing-Maßnahmen für die Neue Mitte Oberhausen, insbesondere für das CentrO sowie für die Arena Oberhausen.

Bereichsleiterin der Stadtmarketinggesellschaft „Duisburg Marketing GmbH“ (Duisburger Messe und Service Gesellschaft).

Von Januar 2010 bis Dezember 2014 Geschäftsführerin der Osnabrücker Veranstaltungs- und Kongress GmbH (OVK).

Zuletzt Prokuristin und Bereichsleitung Personalmanagement sowie Fachkräfte & Potentiale bei der Bochum Wirtschaftsentwicklung. 2022/23 Interimsgeschäftsführerin der Bochum Marketing GmbH.

Kontakt: www.stadtmarketing-witten.de

So wie in dieser Visualisierung soll es einmal aussehen im Haus des Wissens in der Bochumer City.





Ein Ort gelebter Demokratie

Zahlreiche Innenstädte in Deutschland kämpfen mit denselben Herausforderungen: Leerstände mehren sich, Besuchsfrequenzen sinken, nach Ladenschluss wirken Fußgängerzonen verwaist. Die Folge: Innenstädte sind nicht mehr Mittelpunkt urbanen Lebens. Bochum steuert mit einem vielfach gelobten und mutigen Stadtentwicklungsprojekt gegen: Mit dem Haus des Wissens ist ein zentraler Ort in Planung, der die Bürger:innen wieder in die City locken soll – mit einem attraktiven Mix aus Wissensvermittlung und kulinarischem Angebot.

Von Sven Frohwein

Dr. Britta Freis sitzt in ihrem kleinen Ladenlokal am Bochumer Rathaus. „Die Fassade haben wir kurzerhand blau gestrichen, damit man uns besser sieht“, sagt die Projektleiterin des Haus des Wissens. Im Schaufenster der „Baubude“, wie sie das funktionelle Büro genannt haben, steht ein Modell aus Holz und Styropor. Und direkt gegenüber, auf der anderen Seite des Platzes, das Original. Oder zumindest das Gebäude, das Ende 2026 in neuem Glanz erstrahlen und zum Innenstadtmagneten werden soll. 11.000 Quadratmeter Nutzfläche auf fünf Etagen, 4.500 Quadratmeter Open Space, 900 Quadratmeter Seminarräume, 2.000 Quadratmeter Markthalle, ein riesiger, terrassenartiger Dachgarten, der allen Bürger:innen offensteht – das sind die Superlative dieses Megaprojekts in der Bochumer City.

Noch wartet die altherwürdige ehemalige Hauptpost aus dem Jahr 1928 darauf, aus dem Dornröschenschlaf wachgeküsst zu werden. Im Hof des lange leerstehenden u-förmigen Gebäudes rollen aber bereits die Bagger und reißen weg, was nicht mehr gebraucht wird. Zum Beispiel den alten Luftschutzkeller unter dem Gebäude, das einmal der

Deutschen Telekom gehörte und nun im Besitz der Stadt Bochum ist.

„2019 entwickelte die Stadt das Leitbild für das Haus des Wissens“, sagt Britta Freis. Bochum war da schon auf der Suche nach einer neuen Bleibe für Volkshochschule und Bibliothek. Die Stadt entschied damals nach eingehender Untersuchung: Das Bildungs- und Verwaltungszentrum der Stadt, kurz BVZ, ist nicht sanierungsfähig. Der 80er-Jahre-Zweckbau, bislang Heimat von VHS und Stadtbücherei, wird abgerissen. 800.000 Nutzer:innen von VHS und Bücherei sollen eine neue Anlaufstelle bekommen.

Ein Treffpunkt lebenslangen Lernens, Erlebens und Erfahrens

Im August 2019 lobte die Stadt einen EU-weiten Architekturwettbewerb aus. Die Aufgabe: An zentraler Stelle in der Bochumer Innenstadt sollte ein attraktiver „Treffpunkt lebenslangen Lernens, Erlebens und Erfahrens“ entstehen. 15 Architekturbüros beteiligten sich am Wettbewerb. Und am Ende bekam CROSS Architecture aus Aachen den Zuschlag.

Visualisierung des riesigen, terrassenartigen Dachgartens, der allen Bürger:innen offensteht.



Wenn Britta Freis vom Entwurf des Architektenbüros erzählt, gerät sie ins Schwärmen: „Hier in Bochum entsteht ein dritter Ort – außerhalb von Wohnen und Arbeiten. Es soll ein Ort gelebter Demokratie sein.“ Und was Freis besonders wichtig ist: „Es ist ein kein Elitenprojekt, sondern eines für alle Menschen.“ Ein Projekt mit einer Strahlkraft, die weit über die Region hinausreicht. Mit dem mutigen Entwurf habe Bochum viel Aufmerksamkeit auf sich lenken können, ist sich die Projektkoordinatorin sicher.

Und Bochum konnte sogar schon zwei Preise abräumen: Erst kürzlich gab's den Stadtentwicklungspreis „polis Award“ in der Kategorie „Reaktivierte Zentren“ für das Haus des Wissens. „Besonders stolz sind wir auch auf die Auszeichnung als ‚Nationales Projekt Städtebau‘“, sagt Britta Freis. Doch Ruhm allein lässt aus einem alten Zweckbau noch keinen Ort mit großer Anziehungskraft entstehen. 152 Millionen Euro, so die letzte Kalkulation, wird die Transformation kosten. Ein Teil davon kommt aus Fördertöpfen: elf Millionen aus der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG), acht Millionen aus Mitteln des Bundesbauministeriums, 9,5 Millionen Euro Digitalförderung. Den Rest stemmt die Stadt bislang in Eigenregie. „Wir werden uns um weitere Förderungen kümmern“, sagt Britta Freis.

Ein nicht immer leichtes Unterfangen: „Machen Sie mal dem Fördergeber klar, wofür Sie sein Geld benötigen, wenn Sie das zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht genau sagen können.“ Was Britta Freis damit meint? Das Haus des Wissens soll so gestaltet sein, dass es sich dem ständig wandelnden Medien-nutzungsverhalten seiner Besucher:innen anpassen kann. Oder, um es mit anderen Worten zu sagen: „Wir bauen ein unfertiges Haus.“

„In der von uns geplanten Kombination gibt es das bislang nirgendwo.“

Dr. Britta Freis

Verständlich, dass die Stadt dafür nur wenige Vorbilder gefunden hat. „In der von uns geplanten Kombination gibt es das bislang nirgendwo“, sagt Freis. Klar, es gebe moderne Büchereien, die das Miteinander und das gemeinsame Lernen in den Vordergrund stellen. Und es gebe attraktive Markthallen mit einem tollen Angebot. „Aber Bibliothek und Markthalle vereint? Fehlanzeige.“

Dr. Britta Freis (l.) und Sarah Köthür vor dem Projektbüro am Rathaus.





Im Hof der altherwürdigen ehemaligen Hauptpost rollen schon die Bagger. Im Spätsommer starten dann die Umbaumaßnahmen im Gebäude.

Überhaupt die Markthalle: „Das wird keine Fressmeile“, sprudelt es aus Freis heraus. Hochwertige Produkte sollen im Vordergrund stehen – und ein kleiner Mittagstisch. Die Halle sei kein Ersatz für den klassischen Wochenmarkt. Deshalb habe man bereits erste Anfragen von Händler:innen ablehnen müssen. „Wir suchen einen Betreiber, der mit einem Gesamtkonzept an den Start geht“, so Freis. Und der soll sich dann auch um die Anwerbung einzelner Händler:innen kümmern.

Britta Freis zieht ein Gamepad hervor: „Am besten, Sie probieren einfach mal selber aus, was wir geplant haben.“ Auf dem Monitor erscheint ein 3D-Modell des Hauses des Wissens. Und mit dem Controller spazieren wir durch die Flure und Hallen des riesigen Gebäudes – ganz wie in einem Videospiel. Erst jetzt wird die Dimension des Projekts greifbar. „So geht es auch den meisten Besuchern, wenn sie bei uns vorbeischaun“, sagt Freis. Das Modell helfe, den Bürger:innen das ambitionierte Vorhaben besser zu erklären.

„Es nicht zu tun, ist keine Alternative!“

Überhaupt sei das Projektbüro am Rathaus eine sehr gute Idee gewesen: Nicht nur, weil viele Menschen mit vielen Fragen vorbeischaun würden – sondern vor allem, um die hohe Qualität des Projekts über die Jahre bis zur Fertigstellung zu gewährleisten, sagt Freis, die für

die Stadt schon das Anneliese Brost Musikforum Ruhr an der Viktoriastraße begleitet hat.

Der nächste Meilenstein beim Megaprojekt Haus des Wissens steht noch in diesem Spätsommer an: die Einrichtung der Baustelle. Und dann gehen die Umbauarbeiten im Gebäude selber los. Jetzt sind die Nutzer:innen gefragt, sich Gedanken zu machen, wie sie Hand in Hand das Haus des Wissens mit Leben füllen wollen. Denn eines, sagt Britta Freis, solle in jedem Fall vermieden werden: dass bestimmte Räume bestimmten Institutionen gehören und nur selten genutzt werden.

Und ihr Projektbüro geht derweil weiteren Fragen nach: Wie gewährleisten wir die Sicherheit in diesem offenen Gebäude? Wie verhindern wir Vandalismus? Was passiert im Haus, wenn die Markthalle geschlossen ist? Wie erneuern wir permanent die digitale Infrastruktur? Und wie stemmen wir die logistische Herausforderung, mitten in der City zu bauen? Britta Freis' Augen leuchten, wenn sie davon berichtet: „Es nicht zu tun, ist keine Alternative!“

Mehr Infos zum Haus des Wissens gibt es auch auf:

www.bochum.de/hdw

oder auf www.stadtgold-bochum.de

Betriebliche Inklusion – ein Gewinn für alle

Die Förderung der beruflichen Inklusion von Menschen mit Behinderungen – das ist das Ziel der neu eingerichteten Einheitlichen Ansprechstellen für Arbeitgeber (EAA). Das bundesweite Beratungsangebot bringt Unternehmen mit den passenden Förder- und Unterstützungsmöglichkeiten sowie Ansprechpersonen zusammen. Im Kammerbezirk der IHK Mittleres Ruhrgebiet wurde die Einheitliche Ansprechstelle für Arbeitgeber beim Integrationsfachdienst Bochum-Herne eingerichtet. Hier unterstützt Jana Noëmi Theves Arbeitgeber:innen. Uns erzählt sie, warum sich betriebliche Inklusion für Unternehmen lohnt.

Frau Theves, kurz und knapp: Was sind Ihre Aufgaben?

Die Schwerpunkte der EAA lassen sich mit drei Schlagwörtern beschreiben: Information, Beratung und Unterstützung von Arbeitgebern – und das im Rahmen einer Orientierungsberatung. Hier ist die Lotsenfunktion ein ganz wichtiger Begriff: Sobald ich weiß, welches Angebot für den Bedarf des Arbeitgebers das richtige ist und wer der passende Leistungsträger ist, suche ich in unserem Netzwerk den richtigen Ansprechpartner, an den ich den Fall weiterleite.

Wie hängen EAA und IHK zusammen?

Die bundesweiten Einheitlichen Ansprechstellen für Arbeitgeber sind gesetzlich verankert. In der Region Westfalen-Lippe hat der Landschaftsverband Westfalen-Lippe 20 EAA-Stellen in den Integrationsfachdiensten, den Landwirtschafts-, Handwerks-, Industrie- und Handelskammern verortet. So kommt es zu einer guten Verzahnung, bei der man die Netzwerkkontakte des Integrationsfachdienstes gut nutzen kann, aber auch die Arbeitgeber- und Unternehmenskontakte der Kammern. Im Kammerbezirk der IHK Mittleres Ruhrgebiet wurde die Einheitliche Ansprechstelle für Arbeitgeber beim Integrationsfachdienst Bochum-Herne angesiedelt. Diese ist überdies Ansprechstelle für die zugehörigen Kammerbetriebe.

Mit welchen konkreten Fällen melden sich Arbeitgeber:innen bei Ihnen?

Das Ziel der EAA ist es, Arbeitgeber und Personalverantwortliche bei der Umsetzung der betrieblichen Inklusion von Menschen mit Beeinträchtigungen zu unterstützen. Dabei kann es um Ausbildungen oder Einstellungen gehen,

aber auch um eine bereits vorhandene Beschäftigung. Denn statistisch gesehen sind die meisten Behinderungen nicht angeboren, sondern entstehen erst während des Erwerbslebens. Daher benötigen auch Arbeitgeber Beratung, deren Mitarbeiter durch eine Erkrankung oder einen Unfall eine Behinderung davongetragen haben. Wir beraten auch in Fällen, bei denen Mitarbeitern eine Behinderung droht.

Was muss ein Arbeitsplatz erfüllen, um eine Person mit Behinderung einstellen zu können?

Für eine betriebliche Inklusion ist der Arbeitgeber verpflichtet, eine behindertengerechte Arbeitsgestaltung zu ermöglichen, zum Beispiel durch eine behinderungsgerechte Arbeitsplatzausstattung oder aber auch durch die Anpassung von Arbeitszeiten. Teilweise sind Arbeitgeber auch gefordert, Prozesse und Abläufe zu verändern. Wichtig ist zudem die Bereitschaft des Arbeitgebers, Probleme frühzeitig zu erkennen und dafür interne wie externe Hilfen anzufordern bzw. zu organisieren. Um Unsicherheit in der Belegschaft und Kommunikationsproblemen vorzubeugen, kann eine gezielte Aufklärung über behinderungsbedingte Bedarfe nützlich sein. Es gibt eine Bandbreite an Unterstützung, die dem Arbeitgeber und dem Arbeitnehmer zur Verfügung stehen, wie zum Beispiel die Beratungsleistungen des Integrationsfachdienstes oder auch des Technischen Beratungsdienstes im LWL-Inklusionsamt Arbeit.

„Statistisch gesehen entstehen die meisten Behinderungen während des Erwerbslebens.“

Jana Noëmi Theves, EAA-Fachberaterin

Wenn etwa ein technisches Hilfsmittel angeschafft wurde, kann ein Jobcoaching beantragt werden, das dann bei der Anwendung hilft.

Hat das Thema berufliche Inklusion in den letzten Jahren mehr Akzeptanz erfahren?

Die EAA wurden ja geschaffen, weil sich viele Arbeitgeber bei der betrieblichen Inklusion überfordert fühlen und deshalb Unterstützung benötigen. Wenn ich beispielsweise auf Messen auf Unternehmen zugehe, erlebe ich große Offenheit und Interesse an dem Thema. Beim aktuellen Fachkräftemangel und demografischen Wandel sind Unternehmen zunehmend bereit, diese Zielgruppe in ihre Personalplanung einzubeziehen. Es gibt vor allem in den kleinen Betrieben eine positive Entwicklung: Seit 2015 werden dort 30 Prozent mehr Menschen mit einer Behinderung beschäftigt.

Dennoch ist es aber auch noch so, dass gut ein Viertel der Unternehmen, die einer Verpflichtung der Beschäftigungsquote unterliegen, noch keinen Pflichtarbeitsplatz besetzt. Es sind leider noch zu viele, bei denen das Thema betriebliche Inklusion noch nicht angekommen ist. Es besteht oft das Vorurteil, dass eine Behinderung mit einer Leistungsminderung gleichzusetzen ist. Dem ist aber nicht so. Es gibt eine Vielzahl von Menschen mit Behinderungen, die sehr gut qualifiziert sind und die gleiche Leistung erbringen wie Menschen ohne Behinderung.

Vor welche Herausforderungen stellt die betriebliche Inklusion Arbeitgeber:innen?

Der Dschungel an Förderleistungen und Unterstützungsmöglichkeiten, den es zu durchdringen gilt, ist die größte Herausforderung für Arbeitgeber. Es gibt eine Vielzahl an Sozialleistungsträgern für die berufliche Teilhabe – und dann kommt es auch noch auf den Einzelfall an, wer zuständig und welches Angebot das Richtige ist. Hierbei unterstützt die EAA Arbeitgeber:innen.

Manche Arbeitgeber:innen sehen sich vor die Herausforderung gestellt, sich im Umgang mit Menschen mit Behinderungen nicht kompetent zu fühlen. Es bestehen eventuell Unsicherheiten, bei denen Aufklärung nötig ist. Aber auch da gibt es verschiedene externe Einrichtungen, die in die Unternehmen kommen und informieren.

Welche Vorteile bringt Inklusion am Arbeitsplatz?

Zum einen gewinnt ein Unternehmen Fachkräfte. Es besteht aber auch nicht nur ein Fachkräfte-, sondern auch ein Helfermangel. Solche Tätigkeiten könnten in eine neue Stelle umgewandelt werden, die dann mit einer Hilfskraft besetzt werden könnte. Hier kann die betriebliche Inklusion einen



Jana Noëmi Theves ist EAA-Fachberaterin für Inklusion für Arbeitgeber:innen und Unternehmen im Kammerbezirk unserer IHK.

Seit dem 1. Januar 2023 beraten die Einheitlichen Ansprechstellen für Arbeitgeber (EAA) bundesweit zur Ausbildung, Einstellung und Beschäftigung von Menschen mit Behinderung. Das niederschwellige Angebot für betriebliche Inklusion informiert über finanzielle und personelle Unterstützungsmöglichkeiten und hilft bei der Antragsstellung bei Behörden oder Ämtern. Die EAA beraten Unternehmen der freien Wirtschaft, des Handels und der Industrie, aber auch des öffentlichen Rechts. In Westfalen-Lippe sind seit Beginn des Jahres 20 Anlaufstellen verortet. Auftraggeber ist der Landschaftsverband Westfalen-Lippe (LWL).

großen Beitrag leisten – für den es finanzielle Fördermöglichkeiten gibt.

Zum anderen kann durch die betriebliche Inklusion in der gesamten Belegschaft eine höhere Arbeitszufriedenheit entstehen. Die Berücksichtigung von besonderen Bedarfen von Arbeitnehmer:innen durch die bzw. den Arbeitgeber:in kann einen positiven Einfluss auf das Betriebsklima haben. Ein weiterer positiver Effekt der betrieblichen Inklusion von Menschen mit Behinderungen kann eine hohe Mitarbeiterbindung sein. Sich auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt einbringen zu können, bewerten viele Menschen mit Behinderungen als besondere Chance. Dies strahlt auf andere Mitarbeiter:innen ab.

Das Interview führte Anna Kalweit.

Weitere Informationen: www.eaa-westfalen-lippe.de

Frank Lobenstein,
Geschäftsführer LOBOTEC
GmbH in Witten



PRO

Vier-Tage-Woche

Heiß diskutiertes Arbeitszeitmodell: Nur noch vier statt fünf Tage in der Woche arbeiten. Studien aus anderen Ländern legen nahe: Die Vier-Tage-Woche macht Beschäftigte glücklicher und produktiver. Betriebe können attraktiver werden für Fachkräfte. Es gibt aber auch Nachteile und Gegenargumente. In diesen Gastbeiträgen lassen wir zwei Unternehmer zu Wort kommen.

Aufgezeichnet von Christina Kiesewetter

Wir haben die Vier-Tage-Woche zum Jahresbeginn eingeführt und durchweg positive Erfahrungen gemacht. Unser Modell: Montag bis Donnerstag wird gearbeitet, Freitag haben alle frei. Die Wochenarbeitszeit haben wir, bei vollem Lohnausgleich, von 40 auf 37 Stunden verkürzt. Uns war wichtig, dass wir keinen planerischen Mehraufwand haben; deshalb ist der freie Tag auch nicht flexibel, sondern auf den Freitag festgelegt.

Wir sind ein kleiner Betrieb mit zehn Mitarbeiter:innen, haben kaum Laufkundschaft, keine Notwendigkeit der ständigen Erreichbarkeit für Notdienste, Services, Wartungen oder Ähnliches und können unsere Liefertermine weitestgehend selber festlegen. Deshalb konnten Kay Ostermann und ich als Geschäftsführer auch sehr schnell entscheiden: Für uns passt das, wir machen das jetzt!

Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Ein Tag weniger Belastung, ein Tag mehr Regeneration. Das führt zu mehr Motivation und besserer Gesundheit und damit zu höherer Effizienz. Es hat schon was, am Dienstag sagen zu können: Die Hälfte der Woche ist um! Wir als Geschäftsführer sind beide schon Großeltern und profitieren davon, unseren Familien mehr Zeit widmen zu können. Bei jüngeren Leuten ist Work-Life-Balance sowieso ein größeres Thema. Sie haben häufiger den Wunsch, mehr Zeit für sich selbst zu haben. Wenngleich wir nicht viel Fluktuation haben, sehen wir die Vier-Tage-Woche deshalb auch als Vorteil bei der Mitarbeitergewinnung. Wir

**„Ein Tag mehr
Regeneration –
das steigert die
Effizienz“**

merken das in Gesprächen mit Kund:innen und Lieferant:innen: Wenn wir unser Modell ansprechen, kommt sehr oft die – scherzhafte (?) – Frage: „Habt ihr noch einen Job frei?“

Ein weiterer positiver Punkt ist der ökologische Aspekt. Die Kolleg:innen pendeln einen Tag weniger, und auch wir sparen in der Produktion Energie ein.

Nach einem halben Jahr können wir schon sagen: Die Stimmung im Team ist sehr positiv, alle sind entspannter geworden, und die termingerechte Fertigstellung von Aufträgen funktioniert trotzdem einwandfrei. Ich spüre auch an mir selbst, dass mir dieser veränderte Rhythmus guttut. Natürlich beantworte ich als Geschäftsführer freitags und am Wochenende auch mal eilige Mails oder führe notwendige Telefonate, aber der Freizeitgewinn überwiegt trotzdem.

Wir haben uns ein Jahr gegeben, um dann zu entscheiden, wie es weitergeht. Nach jetzigem Stand spricht alles dafür, dass wir die Vier-Tage-Woche beibehalten.

Dr. Andreas Mesch,
Betriebsleiter GLORIA Haus-
und Gartengeräte GmbH
in Witten



„Mit unserem starken Saisongeschäft funktioniert das nicht“

Für uns kommt die Vier-Tage-Woche nicht infrage. Wir haben insgesamt 130 Mitarbeiter:innen an den beiden Standorten in Witten und Neu-Ulm. Und wir haben ein starkes Saisongeschäft, alle Abteilungen greifen dabei ineinander. Bei uns geht es im Februar los, dass wir die Lager der Baumärkte und Fachgeschäfte bestücken, bis zum Anfang der Sommerferien ist Hochsaison. Dann wird es weniger; allerdings sind zahlreiche Mitarbeiter:innen auch im Urlaub. Kurz vor dem Herbst geht es dann wieder los. Außerdem sind wir auch wetterabhängig und wissen nie, wann genau die Hochphasen der Produktion sind.

Wir haben zum Teil Lieferfristen von fünf Tagen. Wenn der Freitag als Arbeitstag wegfiel, könnte es passieren, dass wir einen Auftrag erst montags bearbeiten und er dienstags schon beim Kunden sein muss. Wir haben Verträge mit Lieferfristen, die wir einhalten müssen, sonst zahlen wir Strafen. Hinzu kommt, dass wir auch eine Serviceabteilung für Ersatzteile und Fragen zur Bedienung haben, und freitags gehen die Leute gerne in den Garten und rufen dann an, wenn sie eine Frage haben.

Tatsächlich hatten wir im vergangenen Herbst wegen der Energiekrise ein sehr zurückhaltendes Kundenverhalten und haben kurzerhand ausprobiert, wie es ist, wenn die

Mitarbeitenden freitags frei haben. Das hat aber zu mehr Verunsicherung als Freude geführt, weil viele besorgt fragten, ob es so schlecht um das Unternehmen stünde. Unser Learning: Wenn man so etwas macht, muss man es gut vorbereiten und kommunizieren, alle mitnehmen. Wir haben das dann sehr schnell wieder zurückgenommen.

Was für uns viel besser funktioniert, sind Arbeitszeitkonten. In der Hochsaison können unsere Kolleg:innen bis zu 100 Überstunden machen, die sie dann in der Nebensaison oder auch zwischendurch flexibel abbauen. Es ist genauso möglich, montags bis donnerstags länger zu bleiben, wenn man freitags schon mittags gehen möchte.


Mit dieser Flexibilität auf beiden Seiten fahren wir sehr gut. Unsere Kolleg:innen arbeiten alle mit Leidenschaft und setzen sich dafür ein, dass die Firma gut läuft. Deshalb ist es für alle selbstverständlich, dass sie Gas geben, wenn die Nachfrage hoch ist, und dass der Service an erster Stelle steht. Und wenn die Nebensaison beginnt, freuen sich alle darüber, dass sie mehr Freizeit haben.

KONTRA

Feierabendmärkte: ein gutes Rezept zur Stadtentwicklung

Zwei Beispiele aus Bochum und Hattingen zeigen: Feierabendmärkte bringen mehr Besuchsfrequenz in die Innenstädte und Stadtteilzentren, zugleich stiften sie Identität für Bewohner:innen und Besucher:innen und beleben den öffentlichen Raum. Sie bieten neue Vermarktungsoptionen für regionale Betriebe und geben lokalen Akteur:innen die Chance, sich zusammenzuschließen. Auch die IHK zeigt auf einem der Feierabendmärkte Präsenz – nicht nur für ihre Mitgliedsunternehmen.

Von Katrin Ziegast



Jeden Freitag ist es
proppenvoll auf dem
Moltkemarkt – hier
gilt das Motto: Sehen
und gesehen werden!



Er ist der Vorreiter und transportiert wunderbar das urbane Lebensgefühl, dem sich alle generationsübergreifend hingeben – der Moltkemarkt auf dem Springerplatz in der Bochumer Innenstadt. Der Ort überrascht etwas, weil er eben nicht an den üblichen Marktplätzen in Innenstadtnähe verortet ist. Aber die Wege sind geübt, und so kommen auch die, die sich hier der allseits beliebten Feierabend-Aktivität widmen – „Sehen und gesehen werden“ und dabei schlendern, genießen und ein bisschen einkaufen.

Man fühlt sich tatsächlich wie in der Toskana, wenn Massimo Battiston aus der toskanischen Maremma seinen „Naschteller mit Wein“ offeriert – da sitzt man dann mit seinem Tellerchen voller fein geschnittenem Parmaschinken, einer hervorragenden Käseauswahl und schnabuliert so vor sich hin. Genau

wie die beiden Damen, die mit knallbunten Tops und modischen Sonnenbrillen an ihrem Aperol Spritz nippen.

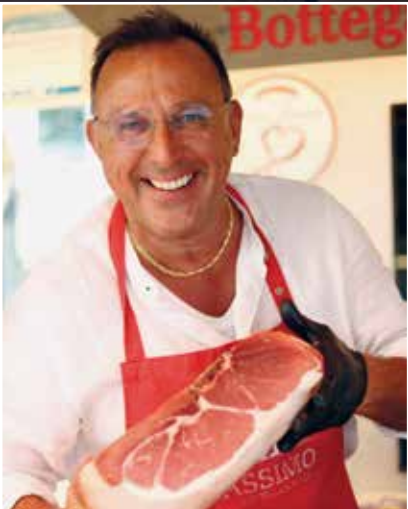
„Für mich ist es das Flair hier, deswegen komme ich hierhin – man trifft sich mit Freunden und findet immer jemanden zum Quatschen“, sagt Uli. Ihre Freundin Claudia ergänzt: „Das Klientel ist hier gut, und viele Besucher:innen sind auch in unserem Alter, das mögen wir“, sagen die beiden Mittfünfzigerinnen schmunzelnd.

Erlebnisstiftende Aktivitäten – das wünscht sich der Handel und hat schon eruiert, dass Menschen sich mit ihrer Stadt oder eben ihrem Viertel identifizieren wollen. Das weiß Dr. Siegbert Panteleit schon länger – er hat zusammen mit Handelsexperten wie Herwig Niggemann, Friedrich Schmid u. a. den Moltkemarkt zu dem gemacht, was er heute ist. Ein abendlicher Versorgungs-

markt mit Convenience und Unterhaltung. Standortbasierte Händler:innen bieten ihre Waren feil und laden zum Verkosten ein. „Anfangs meinten alle ‚Das geht nicht‘. Wir konnten die Stadt aber überzeugen, dass es rechtlich möglich ist, ein Marktformat zu kreieren, wo man Waren kaufen, sitzend Alkohol trinken und sogar noch veranstaltungsähnliche Formate integrieren kann“, führt Panteleit aus.

Die Abendkund:innen sind eher Genussmenschen, die das soziale Miteinander schätzen

In diesem Jahr feiert der Moltkemarkt sein zehntes Jubiläum und wurde vielfach kopiert – allein in den kleinen und großen Ruhrgebietsstädten wie Hattingen, Herne oder Dortmund haben sich Feierabendmärkte etabliert und sind



Massimo von der *Bottega in Viaggio* preist seine Köstlichkeiten auf dem Moltkemarkt in der Bochumer Innenstadt an.

beliebt. Spannenderweise ist das Publikum meist bunt gemischt - jede:r findet hier seine Nische: „Ich bin heute zum ersten Mal da, mir gefällt es! - Es ist klein und gemütlich, nicht so gezwungen, verschiedene schöne Gerüche und was zu trinken - mehr braucht man doch nicht“, resümiert Ole. Der 36-Jährige sitzt mit seiner Clique und Baby entspannt auf einem Mäuerchen. Einkaufen steht demnach nicht ganz oben auf der Hitliste, dies ergibt jedenfalls unsere Mini-Umfrage. Funktioniert denn dann das Konzept überhaupt gewinnbringend für alle? „Wir müssen hier nachjustieren, es darf nicht ein reiner Event-Markt mit Konsum entstehen“, warnt Initiator Panteleit. Die Kund:innen an diesem Abend scheinen eher Genussmenschen, die Essen und Kochen erleben wollen. „Es kommen interessanterweise ganz andere Kunden als auf den klassischen Wochenmärkten“, erzählt Massimo vom italienischen Feinkoststand. „Morgens gehen die Kunden gezielt einkaufen, abends will der Kunde eher Meute machen - probieren, sich inspirieren lassen, und, schwupp, ist er dem Lebensgefühl erlegen und nimmt was mit.“

IHK hat einen eigenen Stand beim Hattinger Feierabendmarkt Krämersdorf

Auch die Hattinger:innen sind diesem Gefühl erlegen: Hier auf dem Feierabendmarkt Krämersdorf fühlt man sich ein bisschen versetzt in frühere Zeiten - eben wie in einem kleinen Dorf: Die Marktstände stehen verwinkelt in den Gassen, und man hat Lust, zu verweilen. Die Varianz der Stände ist groß - da kann man bei „Wilma und Willi“ seine Gemüseboxe

zusammenstellen, oder man probiert mal was Neues und tobt sich kreativ beim Bemalen von Keramik aus. „Die POTTEERY“ bietet passend zum geselligen Beisammensein dieses Angebot, und es wird auch richtig gut angenommen. Auffällig ist auch, dass sich hier viele Kinder tummeln. Damit die Eltern in Ruhe schlendern und genießen können, bieten Nadine und ihre Kolleg:innen das „Hattinger Kinderzimmer“ an - hier werden die Kleinsten unkompliziert betreut.

Ein eingespieltes Team sind auch die Händler:innen des Feierabendmarktes Krämersdorf: „Wir unterstützen uns gegenseitig und sind immer voller Vorfreude, wenn wir in den sozialen Medien auf kommende Termine hinweisen und die Resonanz der Hattinger so groß ist“, merkt Initiator Maik Böcker an. Schließlich ist es auch ein Markt „von Hattingern für Hattinger“. Seit 2021 bespielt der Feierabendmarkt das Krämersdorf und die angrenzende Kleine Weillstraße. Hier konzentriert sich der Verkauf von 16 bis 20 Uhr auf regionale Produkte, im angrenzenden Krämersdorf laden Händler:innen zum Verweilen und zur Verkostung ein. Das Konzept hat sich bewährt und verbindet elegant beide Seiten eines Feierabendmarktes. Dass beides funktio-

niert, schaffen nicht alle Initiator:innen eines Feierabendmarktes, oft ist es dann eher ein After-Work-Event mit Gastronomie und hat weniger den Charakter eines Marktes.

Deshalb ist auch die IHK mit einem eigenen Stand vertreten. „Es ist uns wichtig, auf diesen Märkten präsent zu sein für unsere Mitgliedsunternehmen“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann. „In entspannter Atmosphäre vor Ort kommen wir ganz anders ins Gespräch als bei Fachveranstaltungen.“ Die IHK-Regionalbetreuerin für Hattingen, Fatma Yüceoglu, ist jeden ersten und dritten Donnerstag im Monat vor Ort.



Dem bleibt nichts hinzuzufügen!



Das Team der IHK Mittleres Ruhrgebiet ist beim Feierabendmarkt in Hattingen immer dabei!



Zuspruch aus der Stadtverwaltung, dem Stadtrat und aus der Politik haben die Initiator:innen rund um Maik Böcker von Anfang an bekommen. Auch heute schaut wieder ganz unpräventiös Bürgermeister Dirk Glaser auf ein Feierabend-Kaltgetränk vorbei. Er und seine Stadtverwaltung haben die Rahmenbedingungen geschaffen und erkannt, dass Menschen Identifikationsorte brauchen und es neuer Ansätze bedarf, damit die Kaufkraft lokal verortet bleibt. „Wir müssen auf ‚Reset‘ drücken und den öffentlichen Raum wieder als Treffpunkt, wo jeder hingehen kann, etablieren. Das schaffen wir nur, wenn wir bei den Märkten beginnen, die in

die Städte strahlen“, appelliert Marktexperte Panteleit. „Märkte und auch die Feierabendmärkte haben etwas Seelsorgerisches und halten die Quartiere einer Stadt vital. Das muss im Interesse der öffentlichen Hand sein.“

Vitale Initiativen und Zusammenschlüsse der Händler:innen führen zu neuen Vermarktungsplattformen – genau wie hier in Hattingen mit der Initiative „Nettes Hattingen“ und den lokalen Händler:innen geschehen. Wenn man hier so sitzt im Liegestuhl, dann bleibt dem Slogan „Nett hier“ nichts mehr hinzuzufügen.

www.moltkemarkt.de
www.kraemersdorf.de

- Um einen Feierabendmarkt zu etablieren, ist ein Netzwerk aus Ausstellenden, ehrenamtlich aktiven Gruppen, Organisator:innen sowie politischen Entscheidungsträger:innen der beteiligten Städte und Gemeinden zwingend notwendig.
- Die Organisation sollte laut Marktexpert:innen in die Hände einer eigenständigen Stadttochter gelegt oder von vorneherein ganz privatisiert werden. Die Feierabendmärkte werden meist von Organisator:innen bespielt, die selbst aus dem Handel kommen.
- Flexible Öffnungszeiten und ein hochwertiges, regionales und ausgewogenes Sortiment sind unerlässlich. Bewusste Kauf- und Konsumentenscheidungen stehen hier im Mittelpunkt und bilden das ab, was sich Kund:innen in Umfragen zur Gestaltung der Innenstädte auch wünschen.
- Ziel muss sein, die Wochenmärkte ins Bewusstsein weiterer Zielgruppen zu bringen und damit auch eine Stärkung der Quartiere zu etablieren.



Der Feierabendmarkt wird von den Hattinger Bürger:innen sehr gut angenommen.



„Zukunft gestalten“ – wie das im stationären Handel funktionieren kann, diskutieren Maya Schleuter (Wolff 1782), Svenja Krämer (Essen Marketing), Alexander Eiskirch („Das Z!mmer“) und Lena Dümer (Qualitätsroute Dortmund e. V.) mit Moderator Frank Rehme (v. l.).

IHK-Handelsforum Ruhr: So werden unsere Innenstädte wieder zu lebendigen Treffpunkten

Beim IHK-Handelsforum Ruhr 2023 in der EBZ Business School Bochum ging es um Chancen und Herausforderungen für Handel und Stadt. Die Handelsreferent:innen der Ruhr-IHKs planen das Format gemeinsam. Ausrichter:in war dieses Jahr die IHK Mittleres Ruhrgebiet, da sie die Federführung innehat. Im Fokus des Handelsforums stehen Austausch und Netzwerkaufbau der Handelsakteur:innen untereinander. Eins wird schon zu Beginn des prallgefüllten Programms deutlich: Die Innenstädte müssen sich neu erfinden.

Von Katrin Ziegast

Die Innenstadt der Zukunft

Beim Impulsvortrag von Martin Kremming, Geschäftsführer der CIMA Beratung + Management GmbH, zur Deutschlandstudie Innenstadt, „Die Innenstadt aus der Perspektive der Besucher:innen“, spiegelt sich wider, was sich die Menschen von einer Innenstadt der Zukunft wünschen: Eine attraktive Einkaufsatmosphäre mit schönen und sauberen Sitzmöglichkeiten in begrünten Ruheazonen, die gut beleuchtet und ausgestattet sind mit öffentlichen Toiletten. Wochenmärkte, Feierabendmärkte oder Markthallen mit regionalen und hochwertigen Angeboten seien für Besucher:innen ebenso attraktiv wie verlängerte Öffnungszeiten und Parkmöglichkeiten am Innenstadtrand, konstatiert Kremming.

Um die Frequenz und Aufenthaltsdauer in den Innenstädten zu erhöhen, muss man neu und umdenken: „Multifunktionale Orte schaffen“ lautet das Credo, da-

mit Leerstände wieder bespielt und auch angenommen werden.

Andere europäische Städte machen es vor, wie das dänische Aarhus: Hier wird das DOKK1 als Bürgerservice, Kulturhaus und Bibliothek genutzt. „Genau dahin müssen wir auch kommen, einfach mal machen und nicht direkt mit Widerständen im Kopf agieren, sondern experimentieren – die Monopolfunktion des Handels in den Innenstädten haben wir verloren, und der Anteil des Online-Handels wird auch noch weiter in andere Bereiche schwappen“, proklamiert Kemming.

„Den Straßenzug verlieren wir nicht auch noch!“

Auch in der Paneldiskussion „Zukunft gestalten“ geht es um Ansätze, wie man Innenstädte wieder bespielen kann: „Wir müssen die Wünsche der Besucher:innen sichtbar machen!“ merkt Alexander Eiskirch von „Das Z!mmer“ an. Der



Haben die Veranstaltung auf die Beine gestellt: die Handelsreferent:innen der Ruhr-IHKs.



Michael Bergmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittleres Ruhrgebiet, im Gespräch mit Andor Baltz, Vizepräsident der IHK Mittleres Ruhrgebiet, M. Baltz GmbH, und Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender der EBZ-Stiftung.

Modehändler hat in der Bochumer Innenstadt ein besonderes Ladenkonzept eröffnet, das durch das Sofortprogramm Innenstadt des Landes NRW realisiert werden konnte. Er kuratiert Produkte von verschiedenen regionalen Einzelhändler:innen und schafft so Begehrlichkeiten, welche die Kundenschaft vielleicht noch gar nicht kannte. Man kann sich alles anschauen und wird informiert, wie man die einzelnen Stücke beziehen kann. „Mut haben und Neues ausprobieren, weil ich diesen Straßenzug nicht auch noch verlieren wollte“, fasst Eiskirch sein Engagement zusammen. Wenn man etwas verändern will, dann muss man am Ball bleiben und hartnäckig sein – so wie Svenja Krämer von Essen Marketing. Sie unternimmt mit ihrem Team einiges, um Immobilienbesitzer:innen ausfindig zu machen, damit Flächen gemeinsam gestaltet werden, die richtige Nutzung für eine Immobilie gefunden und so auch Verantwortung für den Ort übernommen wird.

Ausflug in die Generation Z

Gerade in Hinblick auf nachfolgende Generationen tragen wir Verantwortung – die Generation Z setzt sich wenig mit der Innenstadt von heute auseinander, weil sie dort einfach nicht stattfindet. Beim Panel „Ausflug in die Generation Z“ wird deutlich, dass gerade die „Digital Natives“ eingebunden werden müssen, wenn die Innenstädte überleben wollen. Verschiedene Projektansätze im Ruhrgebiet zeigen, wie man mit kleinen Schritten anfangen kann: In der Dortmun-

der Innenstadt ist z. B. Ende 2022 der neue Innovationsraum „Projektor – Raum für Innovationen und Zusammenarbeit“ eröffnet worden. In dem ehemaligen Ladengeschäft werden neue Ideen in die Stadt projiziert. Oder wie hier in Bocholt: In einem Kino hat man sehr erfolgreich ein Beteiligungsformat zum Thema Innenstadt für die Generation Z veranstaltet. Da trifft es sich gut, dass auch eine Vertreterin dieser Generation beim IHK-Handelsforum vor Ort mitreden kann, Amelie Groß, Schülerpraktikantin bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet. „Wir haben oft das Gefühl, dass wir im innerstädtischen Raum stören, und suchen uns dann eher ruhigere Orte. Es wäre toll, wenn man schön gestaltete konsumfreie Räume für junge Menschen hätte und zusätzlich einen Mix aus Konsum- und konsumfreien Zonen“, findet sie. „Wenn wir immer das Gefühl haben, dass wir unerwünscht sind, weil wir eben lauter sind, dann gehen wir nicht mehr in die City.“

Einbinden der Stadtgesellschaft

Die Generation Z will mitreden und hat viele spannende Gedanken, die wir nicht überhören sollten. „Wir müssen die ganze Stadtgesellschaft einbinden und Ideen aus dem Ort heraus entwickeln!“, meint auch Jörg Lehnerdt von der BBE Handelsberatung. Und wenn das gelingt, dann kann man auch erlebnisstiftende Aktivitäten entwickeln, die auf die Zielgruppe abgestimmt sind und funktionieren, weil man sie miteingebunden hat.

Einbinden – das bezieht sich aus der Sicht des Handels auch auf alle Stakeholder der Innenstädte – oder um es mit den Begrüßungsworten von Andor Baltz auszudrücken: „Die Rahmenbedingungen zwingen uns geradezu dazu, mehr Gemeinsamkeit mit allen Branchen zu wagen. Insofern muss es Ziel einer jeden Kommunal- oder Landespolitik sein, diese Gemeinsamkeiten auch zu fördern.“

Die Ruhr-IHKs stehen als Sparringspartnerinnen und Impulsgeberinnen zur Verfügung. Packen wir es an!

Mehr Infos zum Thema:

cimamonitor.de/deutschlandstudie-innenstadt
unsere-stadtimpulse.de



Schülerpraktikantin Amelie Groß (li.) als Vertreterin der Generation Z beim IHK-Handelsforum 2023.

Team IHK

DAS SIND WIR – IHRE IHK VOR ORT



Rund 80 Kolleg:innen und eine Mission: für unsere Mitgliedsunternehmen da zu sein! Nach unserer Einstellungsinitiative 2022 haben sich viele unserer Fachteams neu strukturiert und zusammengefunden. Außerdem bereichern mittlerweile fünf Azubis unsere Arbeit. Wir sind bunt und vielfältig – nicht nur bei unseren Outfits! Ältere und jüngere Kolleg:innen, viele verschiedene Ausbildungs- und Karrierewege, erfahrene IHK-Kolleg:innen und Neulinge – das macht unsere Zusammenarbeit lebendig und jeden Tag aufs Neue spannend.



Sie suchen die richtige
Ansprechperson für
Ihr Anliegen? Alle
Teams und Kontakt-
daten finden Sie hier:



Sie möchten auch
Teil unseres Teams
werden? Hier finden
Sie aktuelle Stellen-
ausschreibungen:



AUSBILDER-AKADEMIE

3 Fragen an unsere Ausbildungsberater:innen



Andrea Koch
Teamleiterin

Worauf müssen sich Ausbildungsbetriebe heute besonders einstellen?

Ausbildungsbetriebe haben heute das Problem, dass sie nur noch schwer an die Jugendlichen, also an die potenziellen Bewerber:innen, herankommen. Eine Erreichbarkeit ist fast nur noch über Social Media oder die direkte, individuelle Ansprache möglich. Dies kann einerseits über die Schulen funktionieren, also über Ausbildungsmessen, die in den Stundenplan der Schüler:innen eingebaut werden. Zudem haben die Bewerber:innen die Qual der Wahl: Es gibt ein absolutes Überangebot an Ausbildungsstellen im Vergleich zur Bewerberanzahl. Somit ist es unabdingbar, eine besonders interessante Ausschreibung für einen Ausbildungsplatz zu formulieren und diese an den richtigen Stellen zu platzieren.

Wie sollten sich Ausbilder:innen am besten weiterbilden?

Ausbilder:innen sollten sich regelmäßig rechtlich weiterbilden lassen. Gerade nach der Novellierung des Berufsbildungsgesetzes 2020 sind einige wichtige Neuerungen in Kraft getreten, die man unbedingt kennen sollte. Dabei kann ein Ausbilder-Fresh-up-Kurs super helfen. Außerdem ist es sinnvoll, sich in der Kommunikation mit den Auszubildenden weiterzuentwickeln. Junge Menschen kommunizieren anders und auf anderen Wegen. Diese Kommunikation sollte man beherrschen, damit es nicht zu Missverständnissen kommt.



Christian Glahn
Ausbildungsberater



Calvin Hildebrandt
Ausbildungsberater

Wo sind die größten Unterschiede bzw. Herausforderungen bei der Betreuung von Azubis zwischen 2023 und vor zehn Jahren zu sehen?

Azubis entwickeln sich weiter, die Technik entwickelt sich weiter. Somit ist es keine große Überraschung, dass die Azubis von heute ihren Fokus immer deutlicher auf die digitale Welt richten und immer häufiger digital kommunizieren. Das persönliche Gespräch oder Telefonat wird dann immer mehr zur Ausnahme. Zudem ist es den Azubis immer wichtiger, sich persönlich in allen Lebenslagen positiv darzustellen. Work-Life-Balance und ein gutes Betriebsklima sind außerdem förderlich für ein gutes Verhältnis zwischen Ausbilder:in und Azubi.



PRÜFUNGSVORBEREITUNGSKURSE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
11.08.23	01.09.23	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung – kompakt	550,00 €	
17.08.23	26.10.23	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung	550,00 €	
22.08.23	02.09.23	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung – kompakt	725,00 €	
06.09.23	13.11.23	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung – berufsbegleitend	625,00 €	
09.10.23	27.10.23	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung – kompakt	550,00 €	
17.10.23	28.10.23	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung – kompakt	725,00 €	
18.10.23	05.01.24	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung	550,00 €	
20.11.23	01.12.23	Vorbereitungslehrgang auf die AEVO-Prüfung – kompakt	725,00 €	

SEMINARE & LEHRGÄNGE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
10.08.23	17.08.23	Ausbilder:in als Coach: Auszubildende führen, begleiten und entwickeln	455,00 €	
19.10.23	20.10.23	Ausbildungswissen kompakt vermittelt – Teil 1: Rechtliches Wissen rund um Ausbildung	455,00 €	
23.10.23	25.10.23	Ausbilden auf Distanz	355,00 €	
26.10.23	27.10.23	Ausbildungswissen kompakt vermittelt – Teil 2: Ausbildung in der Praxis – der Umgang mit den Azubis und Schaffung einer lernförderlichen Ausbildung	455,00 €	
09.11.23	09.11.23	Herausforderungen mit Azubis meistern	255,00 €	
04.12.23	30.04.25	Aus- und Weiterbildungspädagoge/in (IHK)	3.590,00 €	



PRÜFUNGSVORBEREITUNGSKURSE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
29.08.23	06.12.23	Fachinformatiker/-in Anwendungsentwicklung (Teil 2)	350,00 €	
14.11.23	21.11.23	Fachinformatiker/-in Anwendungsentwicklung (Teil 2)	350,00 €	
18.09.23	04.12.23	Fachinformatiker/-in Systemintegration (Teil 2)	350,00 €	
16.11.23	24.11.23	Fachinformatiker/-in Systemintegration (Teil 2)	350,00 €	
18.09.23	04.12.23	Fachinformatiker/-in Systemintegration (Teil 2)	350,00 €	
04.09.23	17.09.23	Alle IT-Berufe: Teil 1 der Abschlussprüfung	290,00 €	
14.08.23	21.11.23	Industriekaufleute	365,00 €	
16.08.23	15.11.23	Industriekaufleute	350,00 €	
07.09.23	23.11.23	Industriekaufleute	350,00 €	
06.11.23	13.11.23	Industriekaufleute	350,00 €	
16.08.23	13.09.23	Kaufmann/-frau für Büromanagement (Teil 1)	350,00 €	
04.09.23	07.09.23	Kaufmann/-frau für Büromanagement (Teil 1)	350,00 €	
09.08.23	15.11.23	Kaufmann/-frau für Büromanagement (Teil 2)	305,00 €	
02.11.23	10.11.23	Kaufmann/-frau für Büromanagement (Teil 2)	350,00 €	
04.10.23	20.11.23	Kaufmann/-frau für Büromanagement (Teil 2)	350,00 €	
29.08.23	14.09.23	Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (Teil 1)	290,00 €	
04.09.23	07.09.23	Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (Teil 1)	290,00 €	
17.10.23	16.11.23	Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (Teil 2 – Großhandel)	350,00 €	
18.10.23	20.11.23	Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (Teil 2 – Außenhandel)	350,00 €	
13.11.23	20.11.23	Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (Teil 2 – Großhandel)	350,00 €	
05.09.23	16.09.23	Kaufmann/-frau im E-Commerce (Teil 1)	350,00 €	
18.10.23	21.11.23	Kaufmann/-frau im E-Commerce (Teil 2)	350,00 €	
03.11.23	24.11.23	Kaufmann/-frau im E-Commerce (Teil 2)	350,00 €	
30.08.23	15.11.23	Kaufmann/-frau im Einzelhandel (Teil 1)	350,00 €	
02.10.23	27.11.23	Kaufmann/-frau im Einzelhandel (Teil 2)	350,00 €	
16.08.23	13.09.23	Immobilienkaufmann/-frau (Zwischenprüfung)	350,00 €	
02.10.23	20.11.23	Immobilienkaufmann/-frau (Abschlussprüfung)	350,00 €	
29.08.23	06.12.23	Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement (Teil 2)	350,00 €	
09.10.23	15.11.23	Fachkraft für Lagerlogistik	350,00 €	
06.11.23	14.11.23	Fachkraft für Lagerlogistik	350,00 €	
16.10.23	20.11.23	Kaufmann/-frau im Gesundheitswesen	350,00 €	
13.11.23	13.12.23	Kaufmann/-frau im Gesundheitswesen	350,00 €	

SEMINARE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
28.09.23	28.09.23	Telefontraining für Auszubildende: Mit Kompetenz am Draht	195,00 €	
23.10.23	23.10.23	Sichere Rechtschreibung für Auszubildende	195,00 €	
22.11.23	22.11.23	Rhetorik für Auszubildende: Lebendig und wirkungsvoll reden	195,00 €	
15.11.23	15.11.23	Business-Knigge für Auszubildende	195,00 €	



5 Fragen an Michael Kohl



Michael Kohl, Lehrer am Louis-Baare-Berufskolleg in Bochum, bereitet Auszubildende im Prüfungsvorbereitungskurs „Büromanagement 2“ auf die Abschlussprüfung für Kaufleute für Büromanagement vor.

- 1. Ich bin Lehrer geworden weil ...**
... ich selbst tolle Lehrer und Trainer hatte, die mir als Vorbild für den Sportlehrerberuf dienten.
- 2. Ich unterrichte die Fächer:**
Sport, Verkehrsgeographie, Steuerung und Kontrolle, Politik und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen.
- 3. Mein Unterricht ist der Beste, weil ...**
... ich eine direkte Ansprache wähle und viel Erfahrung in den Unterricht einfließt.
- 4. Warum sollten Auszubildende an (m)einem Prüfungsvorbereitungskurs teilnehmen:**
Da fragen Sie am besten die Absolvent:innen.
- 5. Wenn ich gerade nicht in der Schule bin, findet man mich ...**
... auf dem Sportplatz, wo ich junge Talente in der Leichtathletik fördere, ansonsten in den Bergen!



Dr. Katja Fox,
Mitglied des Führungsteams
der IHK Mittleres Ruhrgebiet

„Die Unternehmen können durch die höhere Berufsbildung top ausgebildete Fach- und Führungskräfte entwickeln. Für Betriebe ist es eine Chance, Mitarbeiter:innen zu motivieren, durch eine Fortbildung einen höheren Abschluss anzustreben.“



HÖHERE BERUFSBILDUNG



LEHRGÄNGE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
27.11.23	04.04.25	Personalfachkaufmann/-frau (IHK) 2023/2025 berufsbegleitend	3.290,00 €	
11.12.23	27.03.24	Personalfachkaufmann/-frau (IHK) 2023/2024 Vollzeit	3.290,00 €	
11.09.23	30.10.24	Wirtschaftsfachwirt/-in (IHK) 2023/2024 berufsbegleitend	3.290,00 €	
17.10.23	14.03.25	Bilanzbuchhalter/-in (IHK) 2023/2024 berufsbegleitend	3.950,00 €	
23.11.23	22.07.25	Betriebswirt/-in (IHK) 2023/2025 berufsbegleitend	4.390,00 €	
06.11.23	25.10.24	Gepr. Controller/-in berufsbegleitend	3.950,00 €	
05.10.23	12.04.25	Gepr. Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen berufsbegleitend	3.950,00 €	
04.09.23	19.02.25	Technische/r Betriebswirt/-in (IHK)	4.390,00 €	
06.09.23	19.03.25	Gepr. Industriefachwirt/-in (IHK) berufsbegleitend	3.290,00 €	

OFFICE-MANAGEMENT



SEMINARE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
20.09.23	20.09.23	Alles in Ordnung! – Officemanagement leicht gemacht	255,00 €	
23.11.23	23.11.23	Professionelle Korrespondenz – E-Mails und moderne Geschäftsbriefe	255,00 €	

SPEZIAL-THEMEN



LEHRGÄNGE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
28.08.23	06.12.23	Chemiespezifische Qualifizierung gem. TRGS 520 (IHK) – Zertifikatslehrgang	auf Anfrage	
16.10.23	20.11.23	Qualitätsmanagementbeauftragte:r (IHK)	1.990,00 €	

FÜHRUNG & PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG



SEMINARE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
21.08.23	04.09.23	Rhetorik	655,00 €	
07.09.23	08.09.23	Vertrieb – Spitzenleistung im Verkauf	455,00 €	
07.09.23	08.09.23	Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	455,00 €	
16.10.23	17.10.23	Werteorientiert & situativ führen	455,00 €	
06.11.23	07.11.23	Persönlichkeit & Change – wie ticken wir bei Veränderungen?	455,00 €	
07.11.23	08.11.23	Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	455,00 €	
04.12.23	05.12.23	Laterales und kollegiales Führen: Führen ohne Weisungsbefugnis	455,00 €	
11.12.23	11.12.23	Follow-up: „Vom Mitarbeiter zur Führungskraft“ – Konflikte managen	255,00 €	



MARKETING

5 Fragen an Dr. Aaron Brückner

1. Was genau macht eigentlich ein:e Social-Media-Manager:in?

Als Social-Media-Manager:in verantwortet man einen großen Teil der Kommunikation eines Unternehmens. Es geht darum, die Social-Media-Strategie umzusetzen, also Content zu erstellen, auf Kommentare zu reagieren oder auch den Erfolg der Aktivitäten im Blick zu behalten.

2. Warum hat dieses Berufsbild Zukunft?

Weil Social Media der kürzeste Weg zum nächsten Kunden ist. Wenn wir ehrlich sind, können wir uns ein Leben ohne Smartphones nicht mehr vorstellen. Für Unternehmen gilt das auch. Spätestens seit der Corona-Pandemie ist vielen Unternehmen bewusst geworden, dass Social Media nicht mehr nur „nice to have“ ist. Das Berufsbild hat im Zuge dessen an Bedeutung gewonnen.

3. Welche Fähigkeiten sollte man für diesen Job mitbringen?

Da fallen mir drei Dinge ein:

1. Offenheit, denn es gilt, immer auf dem aktuellen Stand der Dinge zu sein. Viele Unternehmen nutzen heute Instagram, wie man es 2018 gemacht hat, und wundern sich, dass Erfolge ausbleiben. Häufig liegt es daran, dass die Verantwortlichen gar nicht wissen, was sich auf den Plattformen alles verändert hat.
2. Kommunikation, denn als Social-Media-Manager brauche ich ein Gefühl dafür, wie ich die Geschichten des Unternehmens so

erzähle, dass ich die Aufmerksamkeit der Menschen gewinne, die noch nie von dem Unternehmen gehört haben.

3. Reflexion – wer beruflich in der digitalen Welt arbeitet, sollte sich der Kehrseite der Medaille bewusst sein. Abzuschalten und das Handy zur Seite zu legen, sollte bei aller Passion nicht zu kurz kommen.

4. Warum ist eine Professionalisierung bzw. Spezialisierung im digitalen Marketing ratsam?

Der Bereich des digitalen Marketings ist mittlerweile groß und vielfältig. Hier lohnt eine Spezialisierung. Zum einen kann ich so genau den Bereich finden, der zu mir und meinen Fähigkeiten passt, und zum anderen können mich potenzielle Arbeitgeber viel besser einordnen.

5. Auf welche Bereiche sollten sich Social-Media-Manager:innen weiter spezialisieren?

Da fällt mir der Online-Redakteur ein. Zu schreiben, Content zu kuratieren, Videos zu produzieren, Podcasts aufzunehmen oder Bilder zu bearbeiten, all das sind fundamentale Tätigkeiten in der digitalen Welt. Wer diese Dinge beherrscht, ist für die digitale Welt gut gerüstet.



LEHRGÄNGE				
Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
11.08.23	09.10.23	Social-Media-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
08.09.23	13.11.23	Social-Media-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
06.10.23	13.11.23	Social-Media-Manager/-in Advanced (IHK)	1.090,00 €	
13.10.23	11.12.23	Social-Media-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
10.11.23	22.01.24	Social-Media-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
20.11.23	08.12.23	Social-Media-Manager/-in (IHK) – Vollzeit-Kompakt	1.690,00 €	
08.12.23	19.02.24	Social-Media-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
25.08.23	23.10.23	Online-Marketing-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
11.09.23	29.09.23	Online-Marketing-Manager/-in (IHK) – Vollzeit-Kompakt	1.690,00 €	
22.09.23	20.11.23	Online-Marketing-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
27.10.23	08.01.24	Online-Marketing-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
03.11.23	11.12.23	Online-Marketing-Manager/-in Advanced (IHK)	1.090,00 €	
24.11.23	05.02.24	Online-Marketing-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
15.12.23	26.02.24	Online-Marketing-Manager/-in (IHK)	1.690,00 €	
18.08.23	30.10.23	E-Commerce-Manager/-in (IHK)	1.890,00 €	
17.11.23	12.02.24	E-Commerce-Manager/-in (IHK)	1.890,00 €	
20.10.23	18.12.23	Online-Redakteur/-in (IHK)	1.690,00 €	
10.11.23	22.01.24	Digital Media Producer/-in (IHK)	1.690,00 €	



Dr. Aaron Brückner ist Autor, Wirtschaftswissenschaftler und Gründer der Düsseldorfer Social-Media-Agentur „Social Attention“, die mit Unternehmen wie der Sparkasse, Immowelt oder den Lindner Hotels zusammenarbeitet. Er hilft ihnen, Bekanntheit, Kund:innen oder Personal über Social Media zu gewinnen. Auf TikTok, Instagram & Co. folgen ihm fast 900.000 Menschen.

Mehr Informationen:
www.socialattention.de

NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT

Was macht eigentlich ein:e ...

... Energiebeauftragte/-r (IHK)?

Kein Unternehmen kommt ohne Energie aus. Daher können sich Energieeffizienz-Maßnahmen in jedem einzelnen Fall bezahlt machen. In vielen Betrieben lassen sich je nach Branche und Größe erhebliche Einsparpotenziale aufdecken. Die Energieflüsse in kleinen und mittelständischen Unternehmen kann ein entsprechend ausgebildeter Energiebeauftragte:r (IHK) analysieren und Einsparstrategien entwickeln. Die Weiterbildung „Energiebeauftragte:r (IHK)“ richtet sich an Fach- und Führungskräfte von kleinen und mittelständischen Unternehmen und Einrichtungen, die einen Beitrag zur Energieeffizienz-Steigerung in ihrem Betrieb leisten und erste Schritte in Richtung eines Energiemanagements gehen wollen.

... Fachexpert/-in für Wasserstoffanwendungen (IHK)?

Bis 2050 strebt Deutschland an, nahezu vollständig klimaneutral zu wirtschaften. Das geht nur, wenn die Treibhausgasemissionen massiv sinken. Dazu wiederum müssen sich die Energieversorgung und die Wirtschaftsstruktur grundlegend wandeln. Um diese Herausforderung zu meis-

tern, benötigen Unternehmen – vor allem in den Sektoren Industrie, Infrastruktur und Verkehr – auf Wasserstoff spezialisierte Fachkräfte. Hier setzt der neue, bundesweit einheitliche Zertifikatslehrgang „Fachexpert:in für Wasserstoffanwendungen (IHK)“ an. Das Qualifizierungskonzept vermittelt branchenübergreifend grundlegendes Wissen über die Wasserstofftechnologie als zukunftsweisender, klimafreundlicher Energieträger und öffnet den Blick für die Potenziale und vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Wasserstoff entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Im Fokus stehen unter anderem die ökologischen und ökonomischen Grundlagen, Eigenschaften des Wasserstoffs und seine Erzeugung, Anwendungsgebiete sowie Umweltschutz und Arbeitssicherheit.

DIGITALE TRANSFORMATION

Die Bedeutung von Cybersicherheit steigt. Täglich werden Unternehmen, Universitäten und staatliche Organisationen Opfer unterschiedlicher Angriffe, die nicht selten mehr als eine vorübergehende Störung nach sich ziehen. Auf rund 220 Milliarden Euro pro Jahr schätzt das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik den Schaden durch Cyberkriminalität für die deutsche Wirtschaft – Tendenz steigend. Was tun, um keine Zielscheibe für interne und externe Angriffe zu sein? Lückenhafte oder veraltete Sicherheitskonzepte zu erkennen, zu schützen und die Sicherheitsarchitektur auf ein hohes Niveau zu bringen, ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Zwischen 2019 und 2021 ist die Anzahl der Fachkräfte in Deutschland, die im Bereich Cybersicherheit tätig sind, um fast 250 Prozent auf knapp 465.000 gestiegen. Dennoch fehlen 70.000 Fachkräfte in diesem Bereich.*

Das neue Qualifikationskonzept „Cyber Security Advisor (IHK)“ trägt diesem Qualifizierungsbedarf Rechnung und ist exakt

auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten. Fachkräfte mit einem ganzheitlichen Verständnis für Cyber-, IT- und Informationssicherheit sind nicht nur als Berater:innen gefragte Spezialist:innen, sondern tragen aktiv zur Gestaltung sicherer IT-Strukturen bei.

* Quelle: G DATA CyberDefense AG / brand eins Medien AG (Hrsg.): Cybersicherheit in Zahlen 2022/2023, S. 33-34.



LEHRGÄNGE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
05.09.23	28.11.23	Fachexpert/-in für Wasserstoffanwendungen (IHK)	2.490,00 €	
26.09.23	19.12.23	Fachexpert/-in für Wasserstoffanwendungen (IHK)	2.490,00 €	
06.09.23	08.12.23	Nachhaltiges Lieferkettenmanagement (IHK)	2.190,00 €	
06.11.23	23.11.23	Energiebeauftragte/-r (IHK)	1.790,00 €	
24.10.23	24.10.23	Nachhaltigkeit im Unternehmen umsetzen – Strategie, CO ₂ -Bilanzierung, Reporting	255,00 €	

LEHRGÄNGE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
30.08.23	13.10.23	Cyber Security Advisor (IHK)	2.390,00 €	
08.11.23	15.12.23	Cyber Security Advisor (IHK)	2.390,00 €	
06.09.23	24.04.24	Projektleiter/-in (IHK)/Project Management Professional (PMI)	1.845,50 €	
02.10.23	09.11.23	Projektleiter/-in (IHK)/Project Management Professional (PMI)	1.845,50 €	
18.09.23	15.01.24	Agile/-r Projektmanager/-in (IHK)	1.844,50 €	
23.10.23	01.12.23	Agile/-r Projektmanager/-in (IHK)	1.844,50 €	
28.11.23	05.03.24	Agile/-r Projektmanager/-in (IHK)	1.844,50 €	
11.09.23	28.10.23	Digitalisierungsmanager:in (IHK)	1.963,50 €	
10.10.23	12.12.23	Live-Online-Trainer:in (IHK)	1.654,10 €	
16.11.23	07.03.24	Data Analyst (IHK)	2.090,00 €	





SEMINARE & LEHRGÄNGE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
19.09.23	20.09.23	Exportpraxis kompakt: Abwicklung von Exportgeschäften für EU und Drittländer	455,00 €	
25.10.23	25.10.23	Zoll I Warenursprung und Präferenzen – Basis-Seminar	255,00 €	
26.10.23	26.10.23	Zoll II Warenursprung und Präferenzen – Vertiefungsseminar	255,00 €	
30.10.23	30.10.23	Umsatzsteuer für Exporteure	255,00 €	
13.11.23	13.11.23	Umsatzsteuerseminar: Reihen- und Dreiecksgeschäfte (After-Work-Seminar)	130,00 €	
29.11.23	29.11.23	Exporttechnik IV – Akkreditive in der Praxis von A bis Z	255,00 €	
17.10.23	08.02.24	Exportmanager:in (IHK) – Zertifikatslehrgang	2.023,00 €	



RECHT & STEUERN



SEMINARE & LEHRGÄNGE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
04.10.23	11.12.23	GmbH-Geschäftsführung (IHK)	1.485,12 €	
16.11.23	17.11.23	DSGVO – Update für Datenschutzbeauftragte	398,00 €	
23.11.23	23.11.23	Jahreswechselfseminar 2023/2024: Lohnsteuer und Reisekosten aktuell	255,00 €	
27.11.23	18.12.23	Betriebliche:r Datenschutzbeauftragte:r (IHK)	1.606,50 €	



Live-Online-Was? – Die unterschiedlichen Bildungsformate im IHK KompetenzWerk kurz erklärt!

Die Digitalisierung hat auch im Bildungssektor Fahrt aufgenommen, und neue Bildungsformate haben sich etabliert. Wir bieten Ihnen im Folgenden einen Überblick über das Angebot im IHK KompetenzWerk.

Präsenzseminare – der Klassiker:

Unsere Präsenzveranstaltungen zeichnen sich durch einen hohen Praxisanteil, Interaktion und persönlichen Austausch aus. Bei einer Weiterbildung in unseren modernen Schulungsräumen vor Ort ist der Fokus voll und ganz auf Ihre Weiterbildung gerichtet. Unsere erfahrenen Trainer:innen vermitteln Ihnen Fachwissen mit entsprechendem Praxisbezug, Gruppenarbeiten und die Möglichkeit zum Networking runden die Sache ab.

Live-Online-Training – der „neue“ Klassiker – ortsunabhängig, flexibel, zeitsparend:

Weiterbildung trotz vollem Terminkalender integriert in den Arbeitsalltag? Live-Online-Trainings verbinden die Vorteile von digitalen Lernformen und klassischen Präsenzveranstaltungen. Auch online legen wir viel Wert darauf, dass Sie die Austauschmöglichkeiten nutzen, denn über Kamera und Mikrofon sind Sie mit Trainer:innen und Gleichgesinnten in Kontakt. Die Methoden sind auf Lernen im digitalen Lernumfeld

abgestimmt. Je nach Thema und Bedarf werden Break-out-Rooms und Whiteboards genutzt.

E-Learning mit Expertenchat:

Darunter versteht man eine Kombination aus Online-Aufgaben und abschließender Videokonferenz. Sie erhalten unterschiedliche Online-Lernmodule, die Sie in Ihrem persönlichen Tempo bearbeiten. Der Kurs wird von einer bzw. einem „Klassenlehrer:in“ oder Fachdozent:in begleitet. Während die bzw. der „Klassenlehrer:in“ den gesamten Kurs über anwesend ist, wechselt der oder die Fachdozent:in wöchentlich. Sie erhalten individuelles Feedback zu den eingestellten Lösungen der Online-Aufgaben und erarbeiten im Rahmen des Kurses eine eigene Strategie für Ihr Unternehmen oder Ihren Praxisfall. Für Ihre Projektarbeit steht Ihnen ein:e Tutor:in als Ansprechpartner:in zur Seite.

Und welches Format eignet sich für Sie? Finden Sie es heraus und machen Sie den Lerntypentest:

Sie haben Fragen zu unserem Angebot oder wünschen eine individuelle Beratung?

Wir freuen uns auf Ihren Anruf: 0234 9113-203 oder Ihre E-Mail: kompetenzwerk@bochum.ihk.de





SEMINARE & LEHRGÄNGE

Beginn	Ende	Bezeichnung	Preis	Form
09.08.23	23.10.23	Fachkraft für Buchführung (IHK)	1.249,50 €	
29.08.23	08.12.23	Fachkraft für Buchführung (IHK)	1.249,50 €	
23.08.23	13.12.23	Fachkraft für Controlling (IHK)	1.249,50 €	
10.10.23	14.12.23	Fachkraft für Controlling (IHK)	1.249,50 €	
23.11.23	13.02.24	Fachkraft für Controlling (IHK)	1.249,50 €	
21.09.23	14.12.23	Personalfachkraft (IHK) – Zertifikatslehrgang	1.606,50 €	
29.08.23	19.10.23	Lohnbuchhalter/-in (IHK)	1.249,50 €	
11.09.23	02.10.23	Lohnbuchhalter/-in (IHK)	1.249,50 €	
10.11.23	04.12.23	Lohnbuchhaltung für Fortgeschrittene	1.790,00 €	



Präsenzveranstaltung



Live-Online-Training



E-Learning

Fragen zum aktuellen Weiterbildungsangebot?

SPRECHEN SIE UNS GERN AN!



Marc Hüffmann
hueffmann@bochum.ihk.de
0234 9113-125



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



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



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

Alle unsere Veranstaltungen sind auch als Inhouse-Weiterbildungen buchbar.



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



Wirtschaftsjunioren

Netzwerken in Hattingen, Dortmund und Rumänien

Von Katrin Ziegast

Beim letzten Ausblick bei den Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet haben wir noch angeteasert, dass die Junge Wirtschaft mit spannenden Netzwerk-Formaten ins neue Jahr startet – wir haben mal durchs Schlüsselloch gelinst ...

Am 29. März 2023 luden die Wirtschaftsjunioren Hattingens Bürgermeister Dirk Glaser zum Kaminzimmer-Gespräch. „Das Unternehmen Rathaus kennenlernen“ lautet das Credo. Junge Unternehmer:innen erzählen in lockerer und ungezwungener Atmosphäre, was sie gerade bewegt. Und im Gegenzug erzählt Dirk Glaser, was er dazu denkt und womit er sich derzeit beschäftigt. Der Austausch auf Augenhöhe steht im Mittelpunkt – so hat das Stadtoberhaupt die WJ mitgenommen auf seine Retrospektive bzgl. der Personalplanung während Covid-19 oder auch mit ihnen zusammen Fragestellungen zur Wettbewerbsfähigkeit von Hattingen diskutiert: „Wie kriege ich es hin, dass Hattingen sexy ist?“, lautet da eine Frage. „Mit Tradition und Zukunft“, könnte man hierauf antworten.

Das gilt jedoch nicht nur für Hattingen, sondern war auch das Motto der diesjährigen Landeskonferenz der Wirtschaftsjunioren NRW Mitte Mai in Dortmund. Drei Tage voller Netzwerk-Events und mit einem tollen, prall gefüllten Programm warteten auf die Teilnehmer:innen. Die Eröffnung fand im „The View“ im Dortmunder U statt, und beim Gala-Abend im Lichtkunstzentrum Phoenix des Lumières wurden Industriekultur und Innovation in das vielseitige Konferenzprogramm implementiert. Man konnte nach den Podiumsdiskussionen auch ganz einfach ins Gespräch kommen mit Speakern wie Daniel Marx, seines Zeichens CEO der Urlaubsguru GmbH, und Neven Subotic, CEO der Stiftung well:fair und ehemaliger Fußballprofi des BVB. Unternehmerische Verantwortung und wa-

Die Wirtschaftsjuvenen Mittleres Ruhrgebiet luden Hattingens Bürgermeister Dirk Glaser (3. v. l.) zum Kaminzimmer-Gespräch ein.



Ein Tummelplatz zum internationalen Netzwerken – die Landeskonferenz im rumänischen Bukarest.

rum es wichtig ist, sich nebenher noch sozial und sportlich zu engagieren – ein kleiner Auszug der Themen, die diskutiert wurden.

„Was einfach toll ist und was auch immer wieder auffällt: Egal wer auf solchen Konferenzen zu Gast ist – die Speaker mischen sich immer unter uns und diskutieren mit, wie Neven Subotic“, berichtet der Vorstandsvorsitzende der WJ MR Jonas Vieting schmunzelnd.

Auf der diesjährigen JCI-Europakonferenz in Rumänien stehen – ähnlich wie auf Landesebene – die „Begegnungsräume“ im Mittelpunkt. Man trifft sich in der Stadt, tauscht sich mit den Gastgeber:innen aus und vernetzt sich. „Es macht Spaß zu sehen, wie groß dieses Netzwerk ist und welche Länder vertreten sind. Es ist der anstrengendste Urlaub der Welt“, fasst Dustin Bestgen, Geschäftsführer der WJ MR, lachend zusammen. „Aber du bist so motiviert, weil du dich mit Menschen auseinandergesetzt hast, die dir neue Impulse geben. Du gehst montags ins Büro und hast richtig Bock, was Neues umzusetzen“, führt Vieting aus.

Motto und zugleich roter Faden bei den Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet ist dieses Jahr das Unternehmerische, das sich durch alle Veranstaltungen und Angebote zieht. Die Fiege-Brauerei-Führung ist dafür ein schönes Beispiel. Das Unternehmen hinter der Brauerei kennenzulernen und das ganz exklusiv mit den beiden frischgebackenen Nachfolger:innen Hubertus und Carla Fiege. Sie plaudern aus dem Nähkästchen über strategische Entscheidungen, Worst-Case-Szenarien oder auch über die für sie herausfordernde Energieumlage. Was hier besprochen wird, bleibt auch hier – der rote Faden wird weiter gesponnen. Wir werden ihm folgen und sind gespannt, was die Wirtschaftsjunioren Mittleres Ruhrgebiet noch alles in petto haben ...



Dustin Bestgen
Geschäftsführer Wirtschaftsjunioren
Mittleres Ruhrgebiet

0234 9113-245
bestgen@bochum.ihk.de

Termine:

- **KidsFit „Welten-Forscher“:**
Entstehung der Erde, Dinos und Vulkane (für Kids von 6 – 10 Jahre).
Kostenfrei. Tierpark und Fossilium Bochum, 27.08.23, 10 bis 15 Uhr.
- **KidsFit „Weltraumforscher“:**
Sonnensystem spielerisch kennen lernen. 21.10.23 in Witten, Ort tba.
Mehr Infos unter: <https://www.vereinonline.org/wj-mr/kidsfit>
- **Know-how-Transfer auf NRW-Ebene:**
Abgeordnete hinter den Kulissen im Landtag begleiten und exklusive Einblicke in den landespolitischen Arbeitsalltag erlangen.
- **Bundeskonferenz in Heilbronn: 21. – 24.09.23.**
- **29.09. – 01.10.23:**
WJ-interner Segeltörn auf dem IJsselmeer mit Partner:innen.

Herzlichen Glückwunsch!

Raumkonzept Wittenberg & Bohlmann



150

Folkert Wittenberg, Inhaber in zweiter Generation des Bochumer Familienunternehmens an der Alleestraße, erzählt stolz: „Wir bieten alles, was unsere Kund:innen für die Gestaltung im Innenbereich ihrer Immobilie benötigen, inklusive der qualifizierten Handwerker:innen für die Ausführung der Arbeiten.“ Auf einer Fläche von gut 800 Quadratmetern können die Kund:innen aus Bodenbelägen, Tapeten und Farben auswählen, die

in einer geschätzten Größenordnung von über 5.000 Mustern vorliegen. Dabei berücksichtigt werden auch die neuesten ökologischen Trends wie die nachhaltige Kalkspachteltechnik. Ein entscheidender Erfolgsfaktor des zehn Mitarbeiter:innen umfassenden Teams ist darüber hinaus, dass die Arbeitszeiten an die Wünsche der Kund:innen angepasst werden und in dringenden Fällen auch mal am Wochenende ein gewerbliches Objekt modernisiert wird.

www.wittenberg-bohlmann.de

Siedlungsgesellschaft Witten mbH

Die Geschichte der SGW beginnt im Jahr 1921: Wie in vielen anderen Städten zu dieser Zeit gibt es auch in Witten konstanten Wohnraummangel. In der Bevölkerung wird der Ruf nach bezahlbaren Wohnungen immer lauter. Deswegen gründen die Stadt Witten und einige Wohnungsbaugenossenschaften am 22. Juli 1921 die Siedlungsgesellschaft Witten mbH. Wegen der Corona-Pandemie konnte unsere stellvertretende Hauptgeschäftsführerin Christiane Auffermann die Urkunde erst jetzt an Geschäftsführerin Claudia Pyras übergeben. Heute bewirtschaftet die Gesellschaft ca. 1.350 Wohnungen in 199 Gebäuden, darunter Wohnraum für Senior:innen, für kinderreiche Familien, für Menschen mit Behinderung und für Wohngemeinschaften.

www.sgw-witten.de



100

Getränke Kuypers

Bereits in dritter Generation ist das Familienunternehmen Getränke Kuypers am Markt. Zuerst bediente es in Witten-Stockum Kleinkund:innen aus dem Dorfgebiet Stockum, damals mit Getränken wie der Limonade „Raboll“, die Familie Kuypers noch selbst abfüllte. Der jetzige Gesellschafter Hermann Kuypers verlagerte den Standort seines elterlichen Betriebs nach Witten-Rüdinghausen, von wo aus der Getränkegroßhandel schlagartig expandierte. Hermann Kuypers blickt auf eine turbulente Zeit seiner Selbstständigkeit zurück. Er ist heute immer noch im eigenen Unternehmen tätig.

www.getraenke-kuypers.com

GLORIA Haus- & Gartengeräte GmbH

Seit mehr als 75 Jahren steht der Name GLORIA für qualitativ hochwertige und innovative Sprühgeräte und Gartenhelfer. In einem kleinen Gartenhaus im westfälischen Gütersloh gegründet, beschäftigte sich das Unternehmen von Beginn an mit der Entwicklung von Pflanzenschutzspritzen. Heute produziert der Gartengeräte-Experte in Witten eine große Auswahl an Drucksprühgeräten aus Kunststoff, Stahl und Edelstahl. Außerdem umfasst sein Produktportfolio Gartenhelfer zur thermischen und mechanischen Unkrautbeseitigung und Oberflächenbehandlung sowie Hochleistungssprühsysteme zur Outdoor-Reinigung. Zum 75-Jährigen überreichte IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann (vorne) Dr. Andreas Mesch (r.) und Lucas Kress von GLORIA ihre Urkunde.



75

www.gloriagarten.de

Doliwa GmbH

Individuelle Lösungen in der Haustechnik sowie Bäder zum Wohlfühlen – dafür steht Doliwa. Über 60 Mitarbeiter:innen gehören zu dem Bochumer Familienunternehmen an der Elbestraße. Sie sorgen für beste Beratung und Planung bei Sanitär, Heizungs- und Klimatechnik. Zum 50-jährigen Jubiläum hat IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann die Urkunde an die Geschäftsführer Oliver Bremm (r.) und Wolfhard Michler (l.) übergeben.

www.doliwa-gmbh.de



50



100

50



Apotheke am Hauptbahnhof

Zentral erreichbar und kompetent in der Beratung – damit ist die Apotheke am Hauptbahnhof seit 50 Jahren erfolgreich am Kurt-Schumacher-Platz in Bochum. Aous Abdulrahman hat die Apotheke vor einiger Zeit übernommen. Die Leistungen seines Teams reichen von Blutdruck- und Blutzuckermessung über den Verleih elektrischer Milchpumpen für stillende Mütter bis zu Botendiensten und Diabetiker:innen-Versorgung.

www.apotheke-am-hauptbahnhof-bochum.de

TV Wattenscheid 01



50

Der TV Wattenscheid 01 ist als Leistungsstandort für den Spitzensport weit über die Grenzen des Ruhrgebiets hinaus bekannt. 1987 wurde Bochum-Wattenscheid durch den Verein zum Olympia-Stützpunkt. Ein Trainingsort des TV Wattenscheid 01 ist das Lohrheidestadion, das im Jahr 2001 zu einer international wettbewerbsfähigen Sportstätte ausgebaut wurde. Von den derzeit 720 Mitgliedern sind etwa 90 Prozent aktive Sportler:innen – darunter zahlreiche

Medaillengewinner:innen von Olympischen Spielen, Weltmeisterschaften und Europameisterschaften. Zum 50-jährigen Bestehen konnte IHK-Hauptgeschäftsführer Michael Bergmann die Urkunde an Geschäftsführer Michael Huke und Trainerin Sabine Braun überreichen. Braun selbst war Weltklasse-Siebenkämpferin mit zwei Weltmeistertiteln und einer Olympia-Medaille.

www.tv-wattenscheid-01.de

imess Optische Mess- und Prüfanlagen GmbH

Als unabhängiger Hersteller von optischen Mess- und Prüfanlagen mit Kamera und Laser löst imess seit 1998 anspruchsvolle Prüfaufgaben der optischen Qualitätskontrolle. In der Firma mit Sitz im Wittener Industrie- und Tech-



25

nologie-Park arbeitet ein 17-köpfiges Team bestehend aus Messtechnik-Ingenieur:innen, Mathematiker:innen und Kaufleuten. Zudem ist imess Ausbildungsbetrieb für Fachinformatiker:innen. Der Mess- und Prüfanlagenhersteller ist auch an mehreren Forschungsprojekten beteiligt, unter anderem mit dem Fraunhofer ENAS und der TU Dortmund im Bereich der KI-Lösungen für die Holzindustrie. Robin Vieten (I.), stellvertretender Kompetenzfeldmanager im Kompetenzfeld Unternehmen begleiten, hat die Urkunde zum 25-jährigen Bestehen den Geschäftsführern Patrick Telders (r.) und Christian Gülker übergeben.

www.imess.com

Wiecorek Reisen

25



Die Firma Hubert Wiecorek eröffnete vor über 30 Jahren die erste Lottoannahmestelle in Herne-Röhlinghausen, die zusätzlich Reisen anbot. Ständige Fortbildungen im Touristikbereich und stetig wachsende Nachfrage führten dann zur Eröffnung des ersten Reisebüros Anfang 1990, das im Jahr 2000 zum alltours Reisecenter wurde. Die Lottoannahmestelle mit Postagentur, Geschenkartikeln, Rauchbedarf und Presse befindet sich heute direkt neben dem Reisebüro in Röhlinghausen. Zum Jubiläum konnte IHK-Mitarbeiter Calvin Hildebrandt die Urkunde an Hubert Wiecorek übergeben. Seine Firma sei trotz Einschnitten gut durch die Pandemie gekommen, so der Inhaber. Im Gespräch mit der IHK ging es auch um das Azubi-Recruiting, denn die Herner Firma ist immer auf der Suche nach junge Menschen, die Tourismuskaufleute werden wollen.

www.wiecorek.de

kobayashi-film GmbH

„Und bitte!“. Ein typischer Satz, den man hört, wenn die Kamerateams der kobayashi-film GmbH unterwegs sind. Egal ob Imagefilme, Recruiting-Videos für Unternehmen oder TV-Beiträge – am Bochumer Nordring entsteht seit 25 Jahren dank kreativem Storytelling und viel Leidenschaft sehenswertes Bewegtbild. Der japanische Firmennamen klingt bekannt? Kein Wunder, denn „Kobayashi“ ist dem Kultfilm „Die üblichen Verdächtigen“ entlehnt. Und als „übliche Verdächtige“ sieht sich auch das fünfköpfige Team, das Kund:innen rufen, wenn ein gut gemachter Film gebraucht wird. So war es für die Agentur eine große Ehre, den Film zum 700-jährigen Stadtjubiläum Bochums zu produzieren.

www.kobayashi-film.de



25

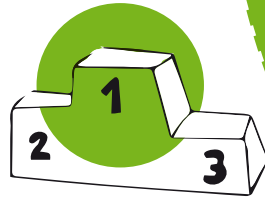


Senkrechtstarter 2023: Das sind die Gewinner:innen

The sky is the limit: Beim Senkrechtstarter gibt es nur eine Richtung, nämlich nach oben. Der branchenoffene Gründungswettbewerb der Bochum Wirtschaftsentwicklung zeichnet jedes Jahr innovative Gründer:innen aus Nordrhein-Westfalen aus. Auf dem Weg zum finalen Pitch auf der großen Bühnen begleiten Workshops, Gutachten sowie Expertenunterstützung bei Businessplänen die Jungunternehmen. Von 70 Gründungsteams durften in diesem Jahr die fünf besten ihr Produkt im Senkrechtstarter-Finale beim Bochumer Unternehmen G Data präsentieren. Neben einer achtköpfigen Fachjury stimmte auch das Publikum per Smartphone ab.

Aber wie funktioniert Glim Skin? Mit dem Stick wird kaltes Plasma auf die Haut aufgetragen. Laut den Gründer:innen wirkt die Plasma-Behandlung antimikrobiell, durchblutungsfördernd und entzündungshemmend. Bei regelmäßiger Anwendung sollen nach den ersten Wochen Verbesserungen des Hautbilds sichtbar sein. Ein weiteres Plus für das Start-up: Aktuell gibt es so gut wie keine Wettbewerber:innen auf dem Markt.

1. Platz: Glim Skin



Wissenschaft trifft Kosmetik: Etwa elf Millionen Menschen in Deutschland leiden an unreiner Haut. Was nach einem banalen Problem klingt, kann besonders für Jugendliche eine große Belastung sein. Akne, Pickel und Co. können nicht nur das Hautbild, sondern auch das Selbstbild von jungen Erwachsenen beeinflussen. Auftritt Glim Skin – ein handlicher Stick zur täglichen Pflege, der durch Plasmatechnologie die natürlichen Heilkräfte der Haut aktiviert. Was nach Kosmetik-Slogan klingt, steckt voller Wissenschaft. Gründerin Dr. Friederike Kogelheide beschäftigte sich während ihres Studiums mit biomedizinischen Anwendungen der Plasmatechnik und forschte während ihrer Doktorarbeit an der Technologie hinter Glim Skin. Ergänzend bringt Mitgründer Manuel Schröder Expertise in der Elektrotechnik sowie sein Know-how in Vertrieb und Marketing mit.



Räumten den ersten Platz und einen Sonderpreis ab: Glim-Skin-Gründer:innen Dr. Friederike Kogelheide und Manuel Schröder (m.) mit Jannis Heuner (li.), Bereichsleiter „Gründung & Wachstum“ bei der Bochum Wirtschaftsentwicklung, und Jurymitglied Prof. Dr. Günther Meschke (re.), Prorektor für Forschung und Transfer an der Ruhr-Universität Bochum.

Mit dem Pitch überzeugte das Glim-Skin-Duo Jury wie Publikum beim Senkrechtstarter – und das gleich doppelt: Neben der goldenen Auszeichnung und 15.000 Euro Preisgeld gab es auch den Sonderpreis für die beste universitäre Ausgründung. Gute Vorzeichen, denn 2023 möchte Glim Skin richtig durchstarten: Für das vierte Jahresquartal ist der Verkaufstart des Beauty-Tech-Produkts geplant.

Mehr Informationen: glim-skin.de

2. Platz: keep it grün



Landeten mit ihrer Idee für nachhaltige Gärten auf Platz zwei: Franz Lagier und Nils Nettersheim von keep it grün.

Grüner wird's nicht, zumindest was den nachhaltigen Garten angeht. Denn mit seinem Produkt will keep it grün die Grünflächen hinterm Haus für die Folgen der Klimakrise rüsten. Und zwar mit Pflanzenkohle. Diese schützt Pflanzen vor Dürre und bindet Kohlendioxid für 1.000 Jahre im Boden. Pflanzenkohle speichert aber nicht nur CO₂, sondern auch Wasser und Nährstoffe und ist damit ein wahrer Bodenaufwerter. Die Gründer Franz Lagier und Nils Nettersheim bieten ihr Produkt bereits im eigens entwickelten Online-Shop an.

Beim Senkrechtstarter-Pitch stellten die beiden Freunde, die sich seit der Schulzeit kennen, ihre Geschäftsziele vor: Zum einen will keep it grün die Bekanntheit von Pflanzenkohle steigern. Dies treiben die Gründer bereits durch breit angelegtes Marketing voran – auf sämtlichen Social-Media-Kanälen, einem eigenen Podcast sowie mit einem Ratgeber. Zum anderen will das Start-up auch größere Gemeinschaften wie Kleingartenvereine ansprechen und Pflanzenkohle für jedermann zugänglich machen. Dafür hat keep it grün ein Gerät entwickelt, mit dem (Hobby-)Gärtner:innen aus Schnittabfällen Pflanzenkohle zukünftig selbst herstellen können. Durch die Vor-Ort-Herstellung würden gleichzeitig auch längere Transportwege entfallen.

Dieser Einsatz in Sachen Nachhaltigkeit wurde von Jury und Publikum belohnt: Beim Senkrechtstarter erhielt keep it grün den zweiten Platz und 10.000 Euro Preisgeld.

Mehr Informationen: keep-it-gruen.de

3. Platz: Valoon



Digitalisierung in der Baubranche: Nicht nur im privaten, sondern auch im beruflichen Kontext sind Messenger-Apps wie WhatsApp sehr beliebt, vor allem „aufm Bau“. Hier ist die Akzeptanz für Bausoftware sehr niedrig, denn für Baubeteiligte ist es praktischer, über das Smartphone Nachrichten zu verschicken. Das Problem: Das Baumanagement muss umständlich alle Informationen für die Dokumentation zusammentragen. Die Lösung: Valoon.

„Schnittstelle zwischen IT und Bauwirtschaft“: Laut eigener Aussage kombiniert Valoon die Vorteile einer Baumanagement-Software mit der Einfachheit und Akzeptanz von Messenger-Diensten. Das bedeutet in der Praxis: Während die Bauleitung mit Valoon arbeitet, können die Baubeteiligten weiterhin über ihre gewohnten Messenger-Apps kommunizieren. Valoon trägt per Chatbot alle Informationen zusammen, die vor Ort entstehen. Dadurch soll die Kommunikation auf Baustellen zukünftig nicht nur übersichtlicher, sondern auch datenschutzkonform aufbereitet werden.

Eine gute Idee – fanden auch Jury und Publikum beim Senkrechtstarter und voteten Valoon auf den Bronze-Platz, der mit 7.500 Euro Preisgeld dotiert ist.

Mehr Informationen: www.valoon.chat



Belegten mit ihrer Bausoftware den dritten Platz: Marvin Rosian (li.) und Janis Büse von Valoon.

Die Bewerbungsphase für den Senkrechtstarter 2024 läuft bereits. Gründer:innen können sich unter www.senkrechtstarter.de informieren oder den Wettbewerb beim Sommerfest am 14. September in der Bochumer Rotunde kennenlernen.

Unternehmen können bei Bochumer Hochschulmessen werben

Wir bieten kleinen und mittleren Unternehmen einen besonderen Service an: Präsentieren Sie sich kostenfrei an unserem Gemeinschaftsstand bei zwei Hochschulmessen in Bochum. Sie suchen Hochschulabsolvent:innen, Werkstudierende oder Praktikant:innen? Hier können Sie fündig werden! Die „Kontakt:Ingenieur 2023“ findet am 24. Oktober an der TH Georg Agricola statt und legt den Fokus auf Materialwissenschaften, Elektro- und Informationstechnik, Maschinenbau sowie Verfahrenstechnik. Der „BO Career Day“ findet am 14. November an der Hochschule Bochum statt und legt

den Schwerpunkt auf Architektur, Bauingenieurwesen, Elektrotechnik, Informatik und Wirtschaftswissenschaften. Sie haben Interesse, sich dort zu präsentieren und die Fachkräfte von morgen zu gewinnen? Melden Sie sich bei uns!



Matthias E. Cichon
Referent für
Bildungspolitik + Hochschulen
0234 9113-154
cichon@bochum.ihk.de

Machen Sie mit bei der IHK-Ausbildungskampagne!

Seit März macht die bundesweite IHK-Ausbildungskampagne Lust auf den Azubi-Lifestyle. Um dem Thema Ausbildung mehr Sichtbarkeit in der Öffentlichkeit zu geben, stellen wir Ausbildungsbetrieben aus dem Kammerbezirk demnächst

Vorlagen für Plakate und Sticker zur Verfügung, die mit Firmenlogos individualisiert werden können. Bei Interesse melden Sie sich gern bei Ihrer IHK-Ansprechpartnerin.



Sandra Janßen
Bildungspolitik + Ausbildungs-
beratung + Fachkräftesicherung
0234 9113-196
janssen@bochum.ihk.de

Mehr zu der Kampagne erfahren
Sie unter: www.ausbildung-macht-mehr-aus-uns.de



Diese Kampagnen-Aufkleber können ausbildende Mitgliedsunternehmen nutzen.

Änderung in Förderprogrammen für Beratungsleistungen

In den Förderprogrammen Potential- und Transformationsberatung NRW entfällt ab sofort die Untergrenze von zehn Mitarbeitenden. Das Angebot richtet sich jetzt an Unternehmen in NRW einschließlich Non-Profit-Organisationen mit mindestens einem Beschäftigten. Bei den beiden Förderprogrammen werden 40 Prozent der Ausgaben für Beratungstage bezuschusst – bis maximal 400 Euro pro Beratungstag. Bei der Potentialberatung geht es um die Felder Arbeitsorganisation, Digitalisierung, Personalentwicklung, demografischer Wandel und Gesundheit. Die Transformationsbe-

ratung unterstützt Unternehmen bei der Entwicklung einer Strategie und der Kompetenzen der Beschäftigten für klimaneutrales und digitales Wirtschaften.



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

IHK-Nachfolge-Pool jetzt landesweit verfügbar



Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen arbeiten künftig enger zusammen, um Unternehmen beim Generationswechsel an der Spitze zu unterstützen. Dafür haben sie ihre regionalen Nachfolgeclubs zu einem gemeinsamen Pool zusammengelegt. Gelistet sind dort Fach- und Führungskräfte aus ganz Nordrhein-Westfalen, die nach geeigneten Unternehmen suchen. Die IHK unterstützt den Nachfolgeprozess mit frühzeitiger Sensibilisierung und Informationen über eine fachkundige Einzelberatung bis hin zur vertraulichen Vermittlung von potenziellen Nachfolger:innen. Ziel der IHK ist es, den Unternehmensbestand der Region und damit die Arbeitsplät-



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

ze so weit wie möglich zu erhalten. Mit dem neuen digitalen Nachfolge-Pool NRW entsteht nun eine landesweite Plattform, über die alle IHK-Nachfolgeexpert:innen suchende Seniorunternehmer:innen mit potenziellen Nachfolgekandidat:innen vertraulich zusammenbringen können.

Stars der Ausbildung: Jetzt abstimmen!



Am 17. Oktober regnet es wieder Sterne im Bochumer Starlight-Express-Theater: Bei „Stars der Ausbildung“ zeichnen wir alle Auszubildenden aus, die 2023 mit der Note „Sehr gut“



Kevin Albrecht
Ausbildungsprüfungen +
Prüfer:innen
0234 9113-191
albrecht@bochum.ihk.de

abgeschlossen haben. Aber auch der beste Betrieb, die oder der beste Azubi und – dieses Jahr neu dabei – die beste Lehrkraft erhalten eine Auszeichnung. Wer den Preis mit nach Hause nimmt, entscheiden Sie! Denn alle geprüften Auszubildenden und jeder Betrieb mit Abschluss-Azubi darf abstimmen. Per Link auf einer Postkarte sind Sie dazu eingeladen worden, noch bis zum 27. August 2023 abzustimmen. Sie haben keine Postkarte bekommen? Dann melden Sie sich bei uns.

IHK-Mentor:innen-Netzwerk wächst

Wertvoller Erfahrungsschatz: Mit dem IHK-Mentor:innen-Netzwerk bieten wir den jungen sowie Bestandsunternehmen unseres Kammerbezirks ein wertvolles Beratungsangebot.

Ab sofort steht ihnen das Wissen von ehemaligen Führungskräften und Inhaber:innen zur Verfügung. Die erfahrenen Mentor:innen unterstützen bei Herausforderungen in Bereichen wie Vertrieb und Marketing, Personalwesen, Internationalisierung, Unternehmensplanung oder Finanzwirtschaft und Rechnungswesen. Sie wollen das kostenfreie Beratungsangebot in Anspruch nehmen? Dann freuen wir uns auf Ihre Nachricht!



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

5 Fragen an:

Timo Wulfmeyer



Im All in Kiosk wird Timo Wulfmeyer auch von Mutter Karin unterstützt.

Kiosk ist Kult – und Kultur. Das findet auch Timo Wulfmeyer, Inhaber des All in Kiosks an der Joachimstraße in Bochum-Ehrenfeld. Im Büdchen gehen nicht nur gemischte Tüten und Feierabendbiere über den Tresen: Der 29-jährige VfL-Fan setzt sich mit aktuellen Trends wie Nachhaltigkeit auseinander, verkauft handgestrickte Socken und handgepflückten Kaffee aus Kolumbien, erfüllt Sonderwünsche seiner Kund:innen und ist auch am Tag der Trinkhallen am Start. Die Kiosktradition wurde Timo Wulfmeyer quasi in die Wiege gelegt, denn bereits seine Mutter Karin führte jahrzehntelang ein Büdchen an der Bochumer Berufsschule TBSI.

Wie sieht bei Ihnen ein typischer Arbeitsalltag aus?

Bei mir gibt es eigentlich keinen „typischen“ Alltag, weil mein Job ziemlich facettenreich ist. Wenn ich nicht im Kiosk bin, dann kümmere ich mich um die Einkäufe oder den Papierkram oder gucke mir Angebote an. Im Kiosk lernt man immer auch neue Leute kennen. Es gibt jeden Tag ein neues Thema, über das man quatscht. Das wird nie langweilig – dafür bin ich auch dankbar. Man hat immer was zu tun.

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

An erster Stelle würde ich sagen, dass Nachhaltigkeit eine große Rolle spielt, außerdem vegane Produkte. Wir bemühen uns auch Lebensmittel, bei denen das Mindesthaltbarkeitsdatum überschritten ist, nicht wegzuschmeißen. Das sind wir bei Too Good To Go. Das ist ein Unternehmen für Foodsharing. Dann können sich Leute hier die Sachen abholen.

Und natürlich ist auch Regionalität ein Thema. Hier spielt der VfL Bochum eine große Rolle. Und wenn unser Verein in der ersten Liga ist, dann ist hier natürlich auch viel mehr los. Außerdem gibt es bei uns Kaffeeröstungen von der lokalen Rösterei röst.Art, und wir stellen die Werke lokaler Künstler:innen im Kiosk aus. Diese Regionalität wollen wir am Leben erhalten.

Welche sind Ihre Lieblingsorte in Bochum?

Meine Lieblingsorte in Bochum sind natürlich sowohl das Ruhrstadion also auch das Bermuda3Eck. Aber auch der Kemnader See und der Ruhrpark, wo man gut shoppen

kann. Oder auch das Bergbaumuseum, wo meine Eltern damals geheiratet haben – und das Starlight-Express-Theater, das weltbekannt ist.

Wie stellen Sie sich Ihren Arbeitsplatz in zehn Jahren vor?

Ich kann mir vorstellen, dass wir Getränke- und Snackautomaten draußen an die Wand hängen. Dann können sich die Kunden, auch wenn wir geschlossen haben, nach Feierabend noch Getränke ziehen. Ich denke, dass auch viel mehr digitalisiert wird. So können wir die Produkte, die wir hier im Kiosk anbieten, viel einfacher bestellen und müssen nicht mehr einkaufen, weil sie geliefert werden. Mittlerweile ist ja auch alles sehr gut vernetzt im Ruhrgebiet. Ich kann mir aber auch gut vorstellen, dass wir in zehn Jahren selbst mit Drohnen ausliefern.

In zehn Jahren werden wir auch unsere Mitarbeiter in die nächste Generation führen. Ich denke, dass unser Kiosk noch lange überleben wird. Wir sind mittlerweile so tief in der Nachbarschaft verwurzelt. Ein Kiosk ist auch Kulturerbstätte. Da viele Kioske sterben, bin ich der Meinung, dass man sowas auch am Leben erhalten muss, indem man sich sozial engagiert, zum Beispiel durch das Sponsoring von Fußballvereinen oder sozialen Projekten. Unser größter Traum wäre es natürlich, VfL-Bochum-Partner zu werden.

Wir wollen einfach bodenständig bleiben und unsere Werte weitergeben.

Wie sieht Ihr perfektes Wochenende aus?

Das perfekte Wochenende sieht bei mir so aus: Der VfL hat am Freitag ein Heimspiel und holt drei Punkte bei einem Flutlichtspiel. Anschließend gehen wir auf eine Currywurst ins Bermuda und stoßen mit einem Fiege-Pils an. Samstags gehe ich am Kemnader See eine Runde spazieren, wenn gutes Wetter ist. Und am Sonntag gehe ich mit der Familie oder Freunden im Bermuda3Eck etwas essen. Abends habe ich ein Ritual, bei dem ich mir im UCI im Ruhrpark einen Film anschaue oder zum Saunieren in die Meditherme gehe, damit ich montags fit für die neue Woche bin.

Vielen Dank für das Gespräch!

Follow me



@sparkasse_witten Auf dem TikTok-Channel der Sparkasse haben die Azubis das Ruder beziehungsweise Smartphone in der Hand. Von verschiedenen Schülertypen in der Berufsschule, dem Daily Business mit Kund:innen und dem Team bis zur Firmenfeier bekommen Jugendliche einen ziemlich guten Einblick in den Alltag eines Sparkassen-Azubis – natürlich immer mit einem kleinen Augenzwinkern. Das macht nicht nur gute Laune, sondern auch Lust, sich direkt zu bewerben.



@bybochum Gemeinsam stark: Unternehmen vernetzen, den Austausch fördern und Aufmerksamkeit für ihre Mitglieder schaffen – das ist die Mission des Kollektivs BYBOCHUM. Die Fusion urbaner Unternehmen, Designer:innen, Manufakturen, Marken und Kreativer möchte durch Gemeinschaft und individuelle Stärken Produkte aus urbaner Produktion sichtbar machen. Im März dieses Jahres fiel beim Impulsday der Startschuss für den Verein mit dem signalfarbenen Orange. Über den Instagram-Kanal hält BYBOCHUM über Events, Treffen und Projektideen wie Pop-up-Stores auf dem Laufenden.



@jot-entdecken In die Welt der Mikrokosmen taucht der YouTube-Kanal von jot:entdecken ein. Der Herner Anbieter von Foldscopes – also Mikroskopen zum Falten – weckt mit seinen Videos den Entdeckergeist: Vom Aufbau des Produkts bis zur Herstellung von Präparaten macht jot:entdecken Lust auf Wissenschaft und Experimente. Zielgruppe sind große, aber auch kleine Forscher:innen, denn viele Videos geben Anregungen für Mikroskop-Versuche im Klassenzimmer. So erfahren die Zuschauer:innen zum Beispiel, wie man das Herz eines Wasserflohs höher schlagen lässt. Wie romantisch!



@cinnamood_bochum In the mood for Zimtschnecken: Bei Cinnamood hat der Klassiker einen neuen Look bekommen. Hier präsentieren sich die Zimtschnecken mit Früchten, Blüten, Schokolade und weiteren farnefrohen Toppings garniert in der digitalen Auslage. So „instagrammable“ präsentiert, bekommt man schon vom Scrollen durch den Feed Hunger. Aber auch die Filiale in der Bochumer Innenstadt ist ein echter Hingucker. Die pastellfarbene Einrichtung und Terrazzo-Oberflächen bieten vor Ort die perfekte Kulisse, um sich selbst und natürlich die leckeren Zimtschnecken für den eigenen Social-Media-Auftritt in Szene zu setzen.



HEUTE SCHATTEN, MORGEN CHEFIN

Von Anna Kalweit

Gut die Hälfte der Erwerbstätigen in Deutschland ist weiblich. Doch nur rund 29 Prozent der Führungspositionen waren im Jahr 2021 von Frauen besetzt – so das Statistische Bundesamt. Im Vergleich aller Ländern der Europäischen Union platziert sich die Bundesrepublik mit diesem Ergebnis im unteren Drittel. In kleinen und mittleren Unternehmen sind die Zahlen sogar noch niedriger: Hier sind nur 16 Prozent der Führungskräfte weiblich.* Um angehende Berufseinsteigerinnen zu ermutigen, nach ihrer Ausbildung eine Position im höheren Management anzustreben, haben die IHK Mittleres Ruhrgebiet und die Fakultät für Wirtschaftswissenschaft der Ruhr-Universität Bochum das Gleichstellungsprojekt „Job Shadowing – ein Blick hinter die Kulissen der Regionalwirtschaft“ ins Leben gerufen.

Einen Tag lang eine Person auf Schritt und Tritt – oder wie ein Schatten – bei ihrer Arbeit zu begleiten, das ist die Idee hinter dem Job Shadowing. Das Projekt der Bochumer Universität und der IHK brachte Studentinnen mit weiblichen Führungskräften aus der Region zusammen. Zum Job Shadowing luden unter anderem GLS-Vorständin Aysel Osmanoglu und Dr. Christina Reinhardt, Kanzlerin der RUB, die „Chefinnen von morgen“ ein.

Dazu zählt auch Lina Biegemeier. Die 22-Jährige steht kurz vor ihrem Bachelor-Abschluss in BWL und Koreanistik an der Ruhr-Universität – und entschied sich im Mai, die stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführerin Christiane Auffermann einen Arbeitstag lang zu begleiten. „Ich fand die Idee cool, die Führungsebene aus weiblicher Perspektive kennenzulernen.



Christiane Auffermann und Lina Biegemeier

Die Gelegenheit hat man nicht jeden Tag“, erklärt die Studentin ihr Interesse an dem Projekt. Als Schatten nahm Lina vor allem an internen Meetings teil. Auf dem Programm standen unter anderem das IHK-Nachhaltigkeits-Versprechen, die Vorbereitung eines Besuchs des chinesischen Generalkonsuls und ein hitzig diskutiertes Verkehrskonzept für die Bochumer Innenstadt. Eine große Themenvielfalt, die bei der Studentin ankam: „Der Arbeitsalltag einer Führungskraft ist ganz schön abwechslungsreich. Besonders inspirierend war dabei für mich, wie Christiane Auffermann ihre Führungsrolle wahrnimmt und gleichzeitig ein offenes Ohr für die Bedürfnisse und Anliegen der Mitarbeiter hat.“

Hat das Job Shadowing ihre Meinung, nach dem Uniabschluss eine Führungsposition anzustreben, verändert? „Ja. Vorher habe ich mir darüber nicht viele Gedanken gemacht, weil ich noch meinen Master machen möchte. Jetzt kann ich mir das schon vorstellen“, so Linas Fazit. Der Alltag einer Führungskraft sei viel persönlicher und von dem Kontakt mit den Mitarbeitenden geprägt. Man sitze eben nicht nur allein in seinem Büro, um dort wichtige Entscheidungen zu treffen.

Dass das Projekt junge Frauen für ihre zukünftigen Karriereentscheidungen inspiriert, hofft auch Christiane Auffermann: „Es hat großen Spaß gemacht, Lina meine Berufswelt zu zeigen. Ich hoffe, dass das Job Shadowing auch den anderen Studentinnen etwas gebracht hat.“

* Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Ein zweites Leben für Bücher

Beim Bochumer Abfallentsorger USB Bochum GmbH betreuen die Auszubildenden das Projekt Bücherschränke. 16 Stück gibt es mittlerweile im Stadtgebiet, weitere sind geplant. Die Azubis schätzen daran, dass die Bücherschränke Nachhaltigkeit mit Engagement für die Stadt verbinden. Allerdings ist eine Buchsorte schnell vergriffen.

Von Christina Kieseewetter

Stephen King, Noah Gordon, Tess Gerritsen – es sind keine Ladenhüter, die im Bücherschrank an der Liebfrauenstraße auf neue Leser:innen warten. Larissa Schwabe ist Auszubildende beim Bochumer Entsorgungsunternehmen USB, sortiert die Bücher in den Regalen und säubert den Schrank von außen. „Es ist schön, ein eigenes Projekt zu haben, das wir in der gesamten Ausbildungszeit betreuen können.“

Aber was hat der USB mit Büchern zu tun? Die Idee zum Projekt hatten Auszubildende 2015. Der Gedanke dahinter: Nachhaltigkeit und Müllvermeidung. Gelesene Bücher kommen hinein, jede:r kann sich daran bedienen. So wird Büchern ein zweites Leben geschenkt. Mittlerweile hat der USB 16 dieser Schränke im Bochumer Stadtgebiet aufgestellt, sie werden von einer Schreinerei gefertigt, auf ein Fundament gestellt und beklebt.

Die Wunschliste für neue Schränke ist lang

Weitere Bücherschränke sind gerade in Planung. „Die Wunschliste ist lang“, sagt Lisa Fiedler, die das Projekt beim USB betreut. „Jede Woche kommen neue Anfragen rein.“ Sie hat die Verteilung der Schränke im Stadtgebiet im Blick und kümmert sich darum, die Vorschläge auch nach Sicherheitsaspekten und Erreichbarkeit zu bewerten.

Vandalismus gibt es kaum; zum Reinigen, Nachfüllen und Aufräumen sind die USB-Azubis regelmäßig eingeteilt. „Wir haben auch Patinnen und Paten vor Ort, die ein Auge auf die Schränke haben und uns über Mängel oder Schäden informieren“, sagt Lisa Fiedler. Jeder Bücherschrank wird zur Einweihung von den Azubis mit Romanen und Kinderbüchern neu befüllt. Dann



Vor dem Bücherschrank in der Liebfrauenstraße in Altenbochum (v. l.): Lisa Fiedler, Larissa Schwabe, Nico Gerhold und Manuela Palm.

kommen meist auch Bezirksbürgermeister:innen und viele Interessierte aus dem Stadtteil. „Das ist schon ein tolles Gefühl, daran teilzuhaben und mitten im Stadtleben zu sein“, sagt Larissa Schwabe, die gerade im zweiten Lehrjahr zur Kauffrau für Büromanagement ausgebildet wird.

Manuela Palm organisiert beim USB die Pflgetouren zu den Schränken. „Für einen Schrank braucht man etwa anderthalb bis zwei Stunden. Wir haben auch ein Lager mit vielen Bücherspenden, aus dem wir uns vor den Touren bedienen können.“

Was hin und wieder fehlt, sind Kinderbücher. In den unteren Regalen soll die Literatur für die Kleinsten gesammelt werden. Aber aus diesem Bereich sind die Bücher sehr beliebt und werden schnell wieder herausgenommen. „Falls wir da noch Spenden bekommen, freuen wir uns sehr“, sagt Manuela Palm.

Standorte und Bücherspenden

Hier finden Sie die Standorte der Bücherschränke, können neue Standorte vorschlagen und sich über Bücherspenden informieren:

<https://www.usb-bochum.de/buecherschraenke/>





ALLES, WAS RECHT IST ... HEUTE:

HINWEISGEBERSCHUTZGESETZ

Was Unternehmer:innen jetzt wissen müssen

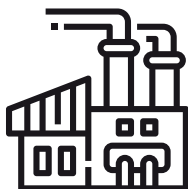
Eigentlich sollten die EU-Mitgliedstaaten bis zum 17.12.2021 die EU-Hinweisgeberschutzrichtlinie (HinSchL) von Oktober 2019 in ein national verankertes Gesetz umsetzen. Deutschland hat – ebenso wie auch andere EU-Mitgliedsstaaten – diese Frist verpasst. Nun, mit über eineinhalb Jahren Verspätung, hat der deutsche Gesetzgeber das Hinweisgeberschutzgesetz (HinSchG) verabschiedet. In Kraft trat das Gesetz für „einen besseren Schutz hinweisgebender Personen sowie zur Umsetzung der Richtlinie zum Schutz von Personen, die Verstöße gegen das Unionsrecht melden“ am 2. Juli 2023.

Ziel ist es, sogenannten Whistleblowern das Offenlegen von Missständen in ihrem Unternehmen zu erleichtern und sie gleichzeitig vor Repressalien zu schützen. Es wird ein Vertraulichkeitsgebot etabliert, sodass die Identitäten des Whistleblowers sowie die der erwähnten Personen geschützt sind. Zudem ist geregelt, dass Hinweisgeber:innen keine beruflichen Nachteile entstehen dürfen. Zur Abgabe der Meldungen sollen sowohl interne wie auch externe Meldestellen dienen. Letztere sollen beim Bundesamt für Justiz (BfJ) verortet werden.



Wesentliche Änderungen für Unternehmen:

- Unternehmen **ab 50 Beschäftigten** sind verpflichtet, interne Meldestellen einzurichten, um es ihren Angestellten zu ermöglichen, rechtliche Verstöße im Unternehmen auch anonym aufzuzeigen.
- Für Unternehmen **mit bis zu 249 Beschäftigten** gilt eine Übergangsfrist bis zum 17. Dezember 2023. Unternehmen mit **mehr als 250 Beschäftigten** müssen mit Inkrafttreten des Gesetzes eine interne Meldestelle eingerichtet haben. Für Unternehmen, die ihrer Pflicht zur Einführung einer solchen nicht nachkommen, drohen Geldbußen in Höhe bis zu 20.000 Euro. Die Bußgeldvorschrift findet allerdings erst ab 1. Dezember 2023 Anwendung.



Was versteht man eigentlich genau unter Missständen?



Die deutsche Bundesregierung hierzu: „Zu den von Whistleblowern offengelegten Missständen beziehungsweise Straftaten gehören unter anderem Korruption, Insiderhandel, Menschenrechtsverletzungen, Datenmissbrauch oder allgemeine Gefahren, von denen der Whistleblower an seinem Arbeitsplatz oder in anderen Zusammenhängen erfahren hat.“

Unternehmen sollten jetzt klären, ob sie nach den Vorgaben verpflichtet sind, eine Meldestelle einzurichten. Sonst kann es im schlimmsten Fall teuer werden.

Ihre Ansprechpartnerin:



Fatma Yüceoglu
Justiziarin

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

Weitere Infos:





Julius Schippmann (l.) und Waldemar Riedel haben Schmit's Weinbar ins Wiesenviertel gebracht. Die Einrichtung ist nordisch schlicht.

Streifzug durchs Wittener Wiesenviertel

Wie kleine Initiativen Großes ins Rollen bringen können, zeigt das Wiesenviertel in Witten. Vor zehn Jahren begann alles mit einer Gruppe Engagierter, die Lust auf Neues hatten. Heute sind alle im Viertel eingebunden, haben ein Ausgehviertel etabliert und schaffen für die kleinen Läden und ihre Kundschaft eine Wohlfühlatmosphäre mit Events und echter Nachbarschaftshilfe.

Von Christina Kiesewetter (Text) und Sascha Kreklau (Foto)

Knut's und Schmit's Weinbar

Das neueste Familienmitglied im Wiesenviertel zieht sich etwas schicker an. Es ist kein Student mehr, steht mitten im Leben und gönnt sich gerne etwas Gutes. Dabei bleibt es aber immer bodenständig. Schmit's Weinbar ist erst im November 2022 im Wiesenviertel eingezogen. Die Inhaber Waldemar Riedel und Julius Schippmann sind dafür ein großes unternehmerisches Risiko eingegangen. „Wir hatten schon genaue Vorstellungen zur Einrichtung und zum Angebot hier“, sagt Waldemar. „Das hat natürlich gekostet.“

Aber es hat sich auch gelohnt! Die Einrichtung ist nordisch schlicht, mit viel Holz, Erdtönen und Naturmaterial. Mittelpunkt der Bar ist die große, in Witten handgeschreinerte Thekeninsel aus Eichenholz mit Barhockern. Über der Insel hängen die Weingläser wie Kristalleuchter von der Decke.

„Ich bin gerne hier und habe Spaß, das zu entwickeln.“

Waldemar Riedel, Schmit's Weinbar



Gemütlich und wie im Wohnzimmer von Freund:innen sitzen die Gäste in der Weinbar.



Sommelier Julius Schippmann in seinem Reich, dem Weinkeller. Das Schmit's hat etwa 50 Weine im Angebot, vor allem aus Deutschland und Frankreich.

Die Atmosphäre im Lokal ist warm, persönlich, entspannend. Seit Mai gibt es auch eine Terrasse im Hinterhof.

Waldemar hat mit dem Knut's nebenan bereits eine Gastronomie aufgebaut, die sich über Witten hinaus einen Namen gemacht hat und kürzlich ihren zehnten Geburtstag feierte. Als Vereinslokal gegründet, wollte das Knut's das Quartier weiterentwickeln. Nach und nach entwickelte sich das Erfolgskonzept aus Kneipe, Küche und Kultur, vor allem für Studierende. Es funktioniert bis heute, und die Gäste wachsen mit. Neben Studierenden kommen Familien und Stammgäste zum Plausch, Berufstätige zum Mittagstisch.

Und weil das so gut läuft, hielt Waldemar Riedel Ausschau nach einer neuen Herausforderung. „Wir wollten schon sehr

Der Küchenchef Felix Beneken hat Erfahrung in der Sternegastronomie.

lange einen Laden, der eine etwas gehobenerere Speisekarte hat und vor allem guten Wein bietet“, sagt er. Mit seinem Freund und Kollegen Julius Schippmann, der eine Sommelier-Ausbildung absolviert hat, ist er das Risiko eingegangen. „Ich bin gerne hier und habe Spaß, das zu entwickeln“, sagt Waldemar. Mit Felix Beneken konnten die beiden sogar einen Küchenchef mit Erfahrung in der Sternegastronomie für das Schmit's gewinnen. Blick in die Speisekarte: Ceviche King Fish mit Limette, Koriander, Gurke, roter Zwiebel und Süßkartoffeln.

„Wir haben etwa 50 Weine im Angebot, vor allem aus Deutschland und Frankreich“, erzählt Julius. Stundenlang könnte er über jeden einzelnen erzählen, aber ihm ist wichtig: Weintrinken soll im Schmit's keine Wissenschaft sein. „Er soll schmecken!“ Julius bietet keine Massenware an, „jeder Wein ist handwerklich produziert von einem Weingut, zertifiziert und biodynamisch – also im Einklang mit der Natur.“ Die teuerste Flasche im Laden ist ein Volnay Spätburgunder für 135 Euro, das günstigste 0,15l-Glas kostet 5,50 Euro. Wer eine Flasche im Laden für Zuhause kaufen möchte, bekommt 50 % Rabatt auf den Kartenpreis.

Mit dem Start sind die beiden zufrieden, jetzt wird feinjustiert. Waldemars Vision: „Es darf gerne noch lauter, lebendiger und zielgruppenübergreifender werden.“

**www.instagram.com/schmits.weinbar
schmits-weinbar.de**

LQ Hair

Wenn Lulzim Qunaj „lauter und lebendiger“ hört, schrillen bei ihm allerdings gleich die Alarmglocken. Ihm gehört der Friseursalon gegenüber, seine Wohnung ist im gleichen Haus. Das Wiesenviertel hat sich zum Ausgehviertel Wittens gemausert, das ist gut für viele umliegende Geschäfte, aber nicht für die Nachtruhe des Friseurmeisters im Sommer. „Es gab jetzt aber schon Gespräche, wir finden sicher eine Lösung“, sagt Qunaj. Denn man muss auch ihn verstehen: „Meine Kundinnen wollen, dass ich morgens im Laden fresh aussehe!“ Und gut unterhalten will man sich schließlich auch. Das fällt ihm schwerer, wenn er nicht ausgeschlafen ist.

Lulzim Qunaj hat sich in der Branche einen Namen gemacht. Sein Salon gehört zu den Top 50 in Deutschland, gekürt vom Fachmagazin „Top Hair“. Auf seinem Instagram-Kanal tummeln sich auf Selfies Fußballer wie Thomas Müller, Arturo Vidal und Rafinha. Auch Cathy Hummels war schon da. Qunaj hatte Salons am Tegernsee und in Düsseldorf, hat auf der Berlin Fashion Week für Guido Maria Kretschmer frisiert.

Witten ist dennoch sein Hafen geblieben. „Ich bin mit 14 aus dem Kosovo nach Witten gekommen. Dann habe ich die Friseurlehre gemacht. Im Laden hat mich irgendwann eine ältere Dame beobachtet, die mich tüchtig fand und dann gerne wollte, dass ich einmal ihren Laden in der Wiesenstraße übernehme“, erzählt Lulzim. So ist es gekommen.

Weil sein Angebot durchaus hochpreisig ist, lebt er nicht von der Laufkundschaft, sondern vor allem von Damen, die auch von weit her kommen „und die einfach wunderschön aussehen wollen“. Halb augenzwinkernd bemerkt der Friseurmeister: „Eigentlich passe ich gar nicht ins Wiesenviertel.“



Im Gespräch mit den Kundinnen: Lulzim Qunaj hat sich in der Branche einen Namen gemacht. Sein Salon gehört zu den Top 50 in Deutschland.

Die Frauen hier legen viel Wert auf gesunde Ernährung und Nachhaltigkeit, aber viele von ihnen haben seit Monaten keinen Conditioner mehr benutzt!“

Das ist das Schöne an Gesprächen mit Lulzim Qunaj. Er steht dazu, dass seine Welt die Beauty-Welt ist und betrachtet sein Umfeld selbstbewusst mit dieser Brille. Das ist sicher ein Grund dafür, dass er sich in der Friseurbranche nach oben gearbeitet hat. „Was ich nicht verstehe: Alle Menschen wollen toll aussehen, aber in Gesprächen habe ich noch immer das Gefühl: Wenn ich sage, ich bin Friseur, hält man mich für doof. Die Wertschätzung in der Gesellschaft fehlt mir manchmal.“

Das Geschäft ist schwieriger geworden seit Corona. LQ Hair hat Mitarbeiter reduziert und derzeit nur einen Azubi. Trotzdem lebt Lulzim Qunaj für seinen Salon. „Ich möchte Menschen weiterhin inspirieren, beraten, zum Strahlen bringen.“ Er findet auch: „Wir waren noch nie so gut wie heute.“ Seit Corona bieten Firmen immer wieder kurze Videokonferenzen zu neuen Produkten und Haartechniken an, er kann sich zwischendurch kostenlos weiterbilden. Und so passt er als Mann mit Vision und Lust aufs Anpacken doch irgendwie gut ins Wiesenviertel. Schließlich sagt er auch selbst: „Ich habe Witten mit meinem Salon schon auch nach vorne gebracht.“

lq-hair.de

www.instagram.com/lq_hair

„Eigentlich passe ich gar nicht ins Wiesenviertel. Die Frauen hier legen viel Wert auf gesunde Ernährung und Nachhaltigkeit, aber viele von ihnen haben seit Monaten keinen Conditioner mehr benutzt!“

Lulzim Qunaj, LQ Hair



Der Hutsalon

Eine Institution in der Wittener Innenstadt ist „Der Hutsalon“. Seit 1970 finden Kund:innen an der Hammerstraße die passende Kopfbedeckung. Bärbel Wolfes-Maduka ist hier 1988 in die Lehre gegangen und hat den Hutsalon 1996 als Modistenmeisterin übernommen. „Damals wollten alle diese flachen „Lady Di“-Hüte tragen, aber die standen eigentlich niemandem außer Lady Di“, erinnert sie sich schmunzelnd. Auch noch ein Bild aus dem Herbst von damals: „Die Damen kamen mit einer großen Tasche vom Kaufhaus an der Bahnhofstraße zu uns herüber. Da wussten wir schon, darin ist ein neuer Mantel, und die Dame braucht dazu den passenden Hut.“

In den 80ern und 90ern sei die Hutmode extremer geworden, heute ist sie wieder vielfältig, und es kommen mehr Männer als früher. Zylinder, Baskenmütze, Melone, Elbsegler für die Herren, Fascinator, Braut- und Trachtenhüte für die Damen und viel mehr – Bärbel Wolfes-Maduka kauft Fertigware zu, fertigt aber auch selbst in ihrer Werkstatt direkt hinter dem Laden.

Im Moment liegt dort zum Beispiel der Auftrag eines Mannes, der seinen schon sehr speckigen Lieblingshut zusammen mit seiner Lieblingsjeans geschickt hat. Aus dem Jeansstoff soll die Modistin den gleichen Hut machen, und zusätzlich noch einen vergleichbaren für den Sohn. Darin geht sie auf, es kostet aber auch sehr viel Zeit. „Ich bin schon auch gestresst, wenn sich hier die Aufträge stapeln, ich für mein Gefühl nicht schnell genug hinterherkomme und dann gleichzeitig viel Kundschaft im Laden ist.“ Was nicht heißt, dass sie sich nicht

über Kundschaft freut. „Ich rede sehr gerne mit den Leuten und habe einen direkten Blick für die passende Hutform für den Menschen, der vor mir steht.“

Eine ganz andere Form von Stress sind dann die Preise, die sie für ihre Kreationen nehmen kann. „Klar, die Leute finden es viel, wenn sie 140 Euro für eine Herrenkappe zahlen. Wenn man dann aber sieht, dass ich fünf Stunden daran sitze, dann bin ich weit weg vom Stundenlohn eines Handwerkers.“

Auch ihr Geschäft ist schwieriger geworden. Unter anderem deshalb, weil sie immer Auszubildende hatte, sich das jetzt aber nicht mehr leisten kann. „Durch den Mindestlohn kann ich nicht mehr mithalten. Ich finde, die kleinen Gewerke sind bei diesem Thema völlig vergessen worden.“

Großen Rückhalt gibt ihr die Wiesenviertel-Gemeinschaft. Der Inhaber-Stammtisch des Vereins hat alle näher zusammengebracht. „Die Bänke und Bücherregale vor meinem Geschäft, das ist alles durch den Verein entstanden. Wir sind hier wirklich zusammengewachsen und stützen uns gegenseitig.“ In den Lockdowns der Corona-Pandemie hat sie immer wieder Bargeld gefunden, das ihr als Soforthilfe unter der Tür durchgeschoben wurde. Bis heute weiß sie nicht, von wem es kam. „Ich bekomme heute noch Gänsehaut, wenn ich das erzähle.“

www.der-hutsalon.de

www.instagram.com/derhutsalon



„Klar, die Leute finden es viel, wenn sie 140 Euro für eine Herrenkappe zahlen. Wenn man dann aber sieht, dass ich fünf Stunden daran sitze, dann bin ich weit weg vom Stundenlohn eines Handwerkers.“

Bärbel Wolfes-Maduka, Der Hutsalon





Michael Kapmeyer in seinem kleinen Stoffreich (r.). Stoffproben wie diese verschickt er auf Online-Bestellung durch ganz Deutschland, damit die Kund:innen vor dem Bestellen schauen und fühlen können.



Naturtuche

Der Laden von Michael Kapmeyer ist so klein, dass nicht mehr viel Platz bleibt, wenn sich seine Labrador-Hündin auf dem Boden breitmacht. Dennoch öffnet sich hier eine ganze Welt – die Welt der historischen Stoffe. Wer einen authentischen Mantel aus dem 19. Jahrhundert oder gar einen Umhang aus dem Mittelalter tragen will, findet bei Naturtuche den richtigen Stoff. Reenactment und LARP heißen die Szenen, aus denen Kapmeyers Kundschaft kommt. Reenactment bedeutet: möglichst authentisches Inszenieren geschichtlicher Ereignisse. LARP heißt übersetzt Live-Rollenspiel. Über diese Hobbys ist auch Kapmeyer selbst zu seinem Laden gekommen. „Ich war eigentlich Fachinformatiker, wollte aber nicht mehr in IT-Hotlines festsitzen.“ Bei historischen Rollenspielen war er zunächst Bettler, da wurden ihm aber schnell die Füße zu kalt. Dann versuchte er es als Tuchhändler und merkte schnell: Hier gibt's einen Markt, der nicht gut bedient wird. Vor 20 Jahren hat er sich damit selbstständig gemacht.

Hanf, Leinen, Seide und vor allem Wolle sind die Grundlagen seiner Stoffe. Das Färben und Beizen ist noch einmal ein ganz eigener Kosmos, denn bei einigen Stoffen wird nur auf das zurückgegriffen, was historisch zur Verfügung stand. So gibt es einen Wollstoff im Farbton einer Reseda- oder Krapp-Färbung, die einer Pflanzenfärbung täuschend ähnlich sieht. Da ist es nur logisch, dass ein Meter Ware auch mal 39 Euro kostet.

Zu jedem Herstellungsschritt kann Michael Kapmeyer Hintergründe und Anekdoten erzählen. „Viele sind überrascht, welche Farbenpracht ich hier anbiete. Es ist ein Trugschluss, dass das Mittelalter nur grau und beige und kalt und dreckig war. Die Kleidung war viel bunter, als wir es im Kopf haben.“

Kapmeyer legt großen Wert darauf, unter welchen Bedingungen Stoffe entstehen. Den einstigen Zulieferer aus China hat er schon deshalb nicht mehr, weil die Kommunikation schwierig war, jetzt lässt er vieles direkt in Deutschland produzieren. Merino-Wolle aus Australien lehnt er ab. Dort wird jungen Lämmern im Bereich des Schwanzes ein Stück Haut entfernt, um sie und die Wolle vor dem Befall der

Bei historischen Rollenspielen war er zunächst Bettler, da wurden ihm aber schnell die Füße zu kalt.

Schaf-Schmeißfliege zu schützen. Für die Tiere ist das sehr schmerzhaft und gefährlich. „Ich verkaufe nur Wolle aus Neuseeland. Da gibt es das nicht“, sagt Kapmeyer.

Der Tuchhändler wohnt schräg über seinem Laden. Vor einigen Jahren hat er das Nachbarhaus gekauft. Dort ist unten ein Friseursalon eingemietet. „Wirtschaftlich wäre es natürlich viel schlauer, dort meinen Laden zu haben und Eigenbedarf anzumelden“, erklärt Kapmeyer. „Aber das gehört sich nicht. Leben und leben lassen.“

Im Wiesenviertel ist sein Laden „der, der nie geöffnet hat“. Die Ladenzeiten: Donnerstag 14-15 Uhr. „Meine Kundschaft setzt sich vor allem aus Leuten aus der Szene zusammen, die online kaufen oder anrufen und einen Termin ausmachen, wenn sie einen Stoff ansehen wollen.“ Außerdem verschickt er über seinen Online-Handel viele Muster zum Fühlen und Betrachten. Die Laufkundschaft kommt dann gerne ab Oktober und kauft Bio-Wollsocken und Decken bei Naturtuche.

Jetzt im Sommer aber blühen die Beete vor den Läden, die individuell von den Anwohner:innen bepflanzt werden. Auch Michael Kapmeyer steht oft mit der Gießkanne vor dem Laden und begrüßt fast jeden, der vorbeikommt, mit Namen. „Es ist wirklich schön, wie familiär das hier geworden ist. Seit der Wiesenviertel-Verein die Leute zusammenbringt, ist das hier ein kleines Dorf in der Stadt.“

www.naturtuche.de

www.facebook.com/wollstoffe

www.instagram.com/naturtuche



Antje Willgosch vor der großen Umkleidekabine bei „Für Elise“. Die Frauen fühlen sich wie auf einer Bühne, wenn sie den Vorhang lüften.

Für Elise

Direkt neben Naturtuche lockt das künstlerisch gestaltete Schaufenster von „Für Elise“ mit ausgefallenen kombinierter Mode für Frauen. Dass die Mode Second Hand ist, fällt kein bisschen auf. Auch im Laden ist es hell, aufgeräumt, übersichtlich – und dennoch geschmackvoll und verspielt. „Es ist uns wichtig, dass die Frauen sich hier wohlfühlen“, sagt Inhaberin Antje Willgosch. „Das größte Kompliment ist für uns: Hier ist es ja wie in Berlin in den Second-Hand-Läden.“

Das Angebot im Laden suchen die Inhaberin und ihre Kollegin und Freundin Almuth Keller genau aus. Almuth ist auch die Kreative für die künstlerischen Schaufenster. Wer etwas abgeben will, braucht einen Termin und darf etwa 20 Teile bringen – gewaschen und gebügelt. Teile von einschlägigen Ketten, die billig und in Masse produzieren, nimmt Antje Willgosch nicht an. „Und ich mag es auch nicht, wenn Kleidung im Müllsack kommt. Wo bleibt da die Wertschätzung?“

„Ich habe hier nur Unikate. Man kann in Ruhe stöbern und Einzigartiges für sich entdecken.“

Antje Willgosch, „Für Elise“

Für die ausgewählte Kleidung gibt es einen Kommissionsvertrag, die Teile bleiben rund zwei Monate im Laden. Was übrig bleibt, gibt Antje Willgosch im Frauenhaus ab. Die Kundinnen sind am Ende selbst in der Verantwortung nachzufragen, ob etwas von ihren Sachen verkauft wurde, und das Geld und die nicht verkaufte Ware abzuholen.

„Es gibt Tage, an denen läuft es wieder richtig gut“, sagt Antje Willgosch. „Dann freue ich mich mit Almuth: Heute war ein Tag fast wie früher!“ Früher, das war vor Corona. Die Pandemie hat der Laden nur deshalb überstanden, weil der Vermieter Monatsmieten erlassen hat, weil Stammkund:innen zu Ladentür-Verkäufen kamen und „weil meine Eltern mich unterstützt haben“, sagt Antje Willgosch, und man merkt, dass diese Zeit noch immer nachwirkt in ihr. „Ich bin sehr dankbar für alle Unterstützung und besonders dafür, dass Almuth mir die Treue gehalten hat!“

Ihre Kundinnen sind auch dankbar. Was für Schätze sie hier schon entdeckt haben, die genau zu ihnen passen! „Ich habe hier nur Unikate. Man kann in Ruhe stöbern und etwas Einzigartiges für sich entdecken.“ Und Schnäppchen sind es oben drein, wenn für eine Edelmarke nur noch ein Bruchteil des Originalpreises gezahlt werden muss. „Ich merke schon, dass es da eine Veränderung gibt“, sagt Antje Willgosch. „Nachhaltigkeit wird wichtiger und selbstverständlicher im Alltag.“



Die Ladeninhaberin im Gespräch mit einer Kundin. Das Angebot im Laden sucht sie genau aus.

Unsere Streifzüge



In jeder Ausgabe der WiR picken wir uns ein Viertel oder einen Stadtteil in unserem Kammerbezirk heraus und stellen engagierte Firmen, Geschäfte, Gastronomie, Initiativen dort vor. Die redaktionelle Auswahl erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Wiesenviertel e.V.

„Wir verstehen unseren Verein als Möglichmacher“, sagt Joscha Denzel, Vorsitzender des Wiesenviertel-Vereins. Gemeinsam mit Schatzmeister Bernd Ahlborn sitzt er im „lokal“ an der Wiesenstraße, dem eigenen Vereinsraum. „Wir haben das hier in Eigenregie renoviert und vermieten die Räume auch“, sagt Ahlborn. Meditationskurs, Krabbelgruppe, Late-Night-Comedy, Kurse der Uni Witten-Herdecke – der Verein ist für alles offen, was Menschen zusammen und noch mehr Leben ins Viertel bringt. Es ist ein aufwändiges Ehrenamt: Vom Beantragen und Verwalten der Fördergelder über das Austauschen und Vermitteln zwischen Händler:innen, Anwohner:innen und Besucher:innen bis zur Organisation von Festen und Feiern. „Mich treibt immer die Leitfrage: Wie geht gutes Zusammenleben?“, sagt Denzel.

„Man nennt uns hier schon das kleine Kreuzviertel“, ergänzt Ahlborn. „Wir wollen aber noch mehr eigener Stadtteil werden als bisher.“ Dazu gehört für den Verein auch eine Fußgängerzone in der Wiesenstraße, durch die derzeit noch die Autos rauschen. Mehr Mitglieder wünscht sich der Verein auch. „Derzeit sind wir 68 Mitglieder, davon etwa zehn aktive. Wir laden jeden ein mitzumachen“, so Ahlborn.

Alles über die Geschichte und Ziele des Vereins:

www.wiesenviertel.de



Im Laden gibt es eine riesige Umkleidekabine, in der sich die Frauen wie auf einer Bühne fühlen, wenn sie den Vorhang lüften. Und sie war tatsächlich schon eine Bühne: „Hier hat schon viel Kleinkunst stattgefunden, das hat Spaß gemacht. Ich komme nur gerade nicht zum Organisieren“, sagt die Chefin. An einer Wand gibt es außerdem ein großes Regal, das sie vermietet. „Wer etwas Handgemachtes verkaufen will, kann ein Regalfach nutzen. Es sind gerade welche frei geworden.“

Antje Willgosch ist Gründungsmitglied des Wiesenviertel-Vereins. „Das Umfeld ist einmalig hier“, sagt sie. „Wenn ich mal später in den Laden komme, bitte ich Michael nebenan einfach, einen Zettel an die Tür zu hängen. Es ist wirklich familiär.“

Und so bleibt am Ende dieser Streifzug-Gespräche das Gefühl, dass sich jeder auf seine Weise auch mal sorgt in der Selbstständigkeit, aber in der Wiesenviertel-Gemeinschaft eben einfach viel Reichtum steckt.

www.fuerelise.com

www.instagram.com/fuerelisewitten

Joscha Denzel und Bernd Ahlborn vom Wiesenviertel e.V.: „Man nennt uns hier schon das kleine Kreuzviertel.“



Kinderspiele gegen Fachkräftemangel

Von Christina Kieseewetter

Das Werben um die Fachkräfte von morgen kann nicht früh genug beginnen! Unsere IHK hat das offenbar beim Familientag beherzigt – und ich hab's erst hinterher bemerkt. Für die Kinder der Kolleg:innen gab es eine Olympiade mit Flipflop-Weitwurf, Cornhole-Spiel und Eierlaufen, später noch eine Wasserbombenschlacht. Sie konnten sich außerdem an die Schreibtische der Kolleg:innen setzen oder die Technik der Veranstaltungsräume testen. Es war immer was los.

Wie das nachwirkte, habe ich erst ein paar Tage später erfahren. Da schrieben mich zwei Mütter aus der Schule an und fragten augenzwinkernd, wo ich denn arbeite. Ihre Kinder hätten erzählt, dass meine Kinder gesagt hätten, es sei megacool da. „Was hast du denn erzählt?“, fragte ich meine Tochter neugierig. „Na, dass ihr bei der Arbeit Spiele spielt und es Schreibtische gibt, die man auf Knopfdruck voll hochstellen kann“, sagte sie.

Ich grübelte eine Weile darüber, ob ich das so stehen lassen soll. Beim Abendessen brachte ich das Thema noch einmal auf den Tisch: „Wisst ihr denn eigentlich, was wir bei der IHK so machen, wenn wir kein Familienfest haben?“ Große Augen. „Nein, nicht so genau, aber ihr habt auf jeden Fall so ausgesehen, als würde es Spaß machen.“

Das kann ich jetzt viel besser stehen lassen. Wer so früh beginnt, die Fachkräfte von morgen anzuwerben, hat noch massig Zeit, die eigentliche Arbeit richtig zu erklären. Da darf der erste Eindruck vom Arbeitsplatz der Zukunft auch mal eine große Wasserbombenschlacht sein.



Wirtschaft im Revier – das Magazin jetzt auch online mit Mehrwert

Wir haben unser Online-Angebot für Sie erweitert. Zusätzlich zu den PDF-Downloads der WIR-Ausgaben als klassisches E-Paper bekommen Sie jetzt mit jeder „Wirtschaft im Revier“ digitale Extras: Videos, Audios, zusätzliche Bildergalerien und vieles mehr.

Schauen Sie direkt vorbei:



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

Lektorat

Dr. Nora Gottbrath

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: Holger Jacoby, S. 3 Fabien Holzer, S. 6 Restaurant Nuovo Antica Roma auf Pixabay, S. 7 Rafa Elias / Moment / Getty Images, S. 8/9 Bochum Wirtschaftsentwicklung, S. 10 Sven Frohwein, S. 11 T. SCHMIDT, Bochum Wirtschaftsentwicklung, Volker Wiciok, S. 12 Bochum Wirtschaftsentwicklung, S. 13 Sascha Kreklau, S. 15 Roland Baeye Fotografie, S. 16 Cross Architecture/Stadt Bochum, S. 18 Cross Architecture/Stadt Bochum, Sven Frohwein, S. 19 Lutz Leitmann / Stadt Bochum, S. 21 Anna Kalweit, S. 22 Lobotec, S. 23 GLORIA, S. 24-27 Katrin Ziegast, Anna Kalweit, S. 28-29 Volker Wiciok, S. 30-31 Sascha Kreklau, S. 33 Sascha Kreklau, S. 35 Lucas Coersten, S. 37 Beck Design, S. 42-43 Bochum Wirtschaftsentwicklung, Donna und der Blitz GmbH, S. 44 Christina Kiesewetter, S. 45 Anna Kalweit, S. 46 Anna Kalweit, S. 48 Anna Kalweit, S. 49 Christina Kiesewetter, S. 51-57 Sascha Kreklau



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)



AWT.23

AUSSENWIRTSCHAFTSTAG NRW



INTERNATIONAL

NACHHALTIG

ERFOLGREICH

21. SEPTEMBER 2023
CCD CONGRESS CENTER DÜSSELDORF

Weitere Informationen zum Programm unter: www.awt-nrw.de

JETZT
TICKET
BUCHEN



Platin-Sponsoren

ADVANT Beiten

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

S Finanzgruppe

TÜVRheinland[®]
Genau. Richtig.

Gold-Sponsoren und -Partner

all for one
Group

Düsseldorf
Airport **DUS**

Emirates

HOFFMANN LIEBS
Your Partner in Law

**NRW.GLOBAL
BUSINESS**
Trade & Investment Agency

prewave

Santander
Deine Bank. In jedem. Überall.